**[GS리테일] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업**

**1. 지원동기 및 열정에 대하여.**

‘SALES에 최적화된 상담전문가’

제가 GS리테일에 지원하게 된 동기는 가장 저를 비약적으로 발전시킬 수 있는 회사라고 생각하였기 때문입니다. 현재 GS리테일은 사업영역 확장을 통하여 매출을 올리면서, 고객이 중심이 되는 생활가치를 창출하고 있습니다. 이 시점에서 고객과 현장에서 영업을 통해 신뢰할 수 있는 GS리테일을 만들어가는 일은 더욱 중요해질 것이라 생각합니다. 따라서 제가 GS리테일에서 SALES를 담당하게 된다면 저를 혁신적으로 발전시킬 수 있게 된다고 생각하여 지원하게 되었습니다. 이번에 지원하게 된 영업부문을 제가 성공적으로 수행할 수 있다고 생각하는 이유는 가장 오랜 기간 공부해온 분야라고 생각하기 때문입니다. 제가 졸업한 신학과는 우수한 상담으로 학교 내에서 가장 높은 수익을 창출하고 있는 학과입니다. 물론 어려운 부분도 많겠지만, 더욱 함께 하고 싶은 GS리테일을 위해 최선의 노력을 다하겠습니다.

**2. 성장과정 및 학교생활에 대하여.**

# 알리고 전파하는 일에 노력해온 삶

저는 기독교 가정에서 부모님의 따뜻한 사랑과 관심을 받으며 2남 중 장남으로 태어났습니다. 어렸을 때부터 사람들 앞에 서서 이야기하는 것을 좋아했던 저는 발표대회나 시 낭송 대회에 나가서 상을 수상하기도 하였습니다. 그래서 대학을 결정하는데 있어서도 망설임 없이 적성과 관련된 신문방송학과로 진학하였습니다. 대학에 입학하고 나서 대외활동에 있어서도 동북아대학생역사체험발표대회, 에너지 절약을 위한 UCC 컨테스트 등 전공과 관련된 공모전에 나가서 수상하는 성과를 보였습니다. 하지만 군대를 전역하고 나서 생각이 들었던 것은 더 치열하게 경쟁하여 자신을 발전시키고 싶다는 생각이었습니다. 그래서 연세대학교에 편입하여 경쟁하였습니다. 이렇듯 저는 항상 좋아하는 분야를 선택해왔고, 이번 채용에 그러한 선택의 연장선으로 지원하였습니다.

**3. 입사 후 포부(Vision)에 대하여.**

# 나눔에서 창조로

사실 제가 어떠할 것이라는 것을 미리 생각하는 것은 쉬운 일이 아니지만, 제가 바라는 저의 모습을 솔직하게 기술해 보겠습니다.

5년 뒤의 저는 어느새 업무에 익숙해져서 후배들과 같이 배움을 나누는 인재로 성장할 것입니다. 단순히 동료들과 경쟁하여 앞서가는 것만으로 제가 할 일이 마쳐지는 것이 아니라, 함께 하는 사람들의 일을 내 일같이 생각하고 돕는 사원으로 자리잡고 싶습니다. 자신의 업무에 충실함과 동시에 이웃을 내 몸과 같이 섬길 수 있다면 행복한 일터가 될 것이라고 생각합니다.

10년 뒤의 저는 제가 일하는 부문에서 독보적으로 앞서가는 인재가 되고 싶습니다. 창의적이고 새로운 아이디어를 제시함으로써 동료들과 고객에게 아낌없이 나눌 수 있다면 가장 이상적인 모습이 될 수 있다고 생각합니다. 안주하는 것을 경계하고 끊임없이 새로움을 추구하는 모습을 지향할 수 있었으면 좋겠습니다.

**4. 성격의 장·단점 및 보완노력에 대하여.**

#창의, #자유, #친절, #세심, #행동

앞에 나열한 5가지 단어는 제 성격을 나타내는 어휘들로써, 저를 구성하는 3가지 요소인 지(창의, 자유), 정(친절, 세심), 의(용서)로 묶어볼 수 있습니다.

우선 지적인 부분에서 저는 창의를 추구하는 강점을 지니고 있습니다. 이러한 강점은 가끔 안정적이지 못한 약점을 보이기도 합니다. 하지만 이를 보완하기 위해서 최선의 노력을 다하고 있습니다.

또한 감정적인 면에서 저는 세심하고 친절할 것을 추구하는 강점을 지니고 있습니다. 이러한 강점은 때로 제 목소리를 내지 못한다는 약점을 지니고 있습니다. 때문에 이를 적절히 조화시키기 위한 노력이 진행되고 있습니다.

끝으로 저는 의지적인 영역에서 행동하는 강점을 지니고 있습니다. 이러한 강점은 때때로 상대에게 낯설게 느껴지는 약점을 지니고 있습니다. 그래서 저는 상대를 배려하는 차원에서 저의 의지를 실행시키려는 노력을 지속하고 있습니다.

**5. 정직함에 대하여. (경험이 있다면 그 상황에서의 본인의 입장 및 대처 사례)**

# 정직함이란 형식을 넘어서는 것

저는 예전에 한 기업에서 진행한 인성멘토 프로그램에 참여하여 지역아동센터에 인성교육봉사를 나간 적이 있었습니다. 인성교육이었으므로, 특별히 말을 잘 듣지 않는 아이들을 상대하다보니 미숙했던 저는 빠른 진행을 위해 형식적인 방식을 고수하였습니다. 즉 정해진 매뉴얼대로만 행동하고 그 이상 아이들과 교류하려 하지 않았던 것입니다.

그러다보니 교육을 진행하는 저는 물론이고 아이들마저도 프로그램에 집중하지 못하는 결과를 낳고 말았습니다. 정해진 프레임을 충족시키는 것을 넘어서 감동으로 다가가는 서비스가 아니라서, 고객과 서비스 제공자가 모두 불만을 갖게 되는 상황이 온 것입니다. 따라서 서비스를 진행할 때는 정해진 매뉴얼을 충족시키는 것은 기본이고, 이를 넘어서 상대의 시간을 귀하게 여기는 정직함이 필수적이라는 것을 알 수 있었습니다.