**[한샘] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales management**

**1. 회사를 고를 때 가장 중요하게 생각하는 기준 2가지를 제시하고, 한샘에 지원한 동기를 구체적으로 기술해 주세요.**

**[보람과 성장 가능성]**

회사를 선택할 때 보람과 성장 가능성을 생각합니다. 직장인에게 직업은 생계수단 그 이상의 의미가 있습니다. 직장생활과 직업을 통해 자기 자신을 성장시키고, 자아를 성찰할 수 있어야 한다고 생각합니다.

한샘은 주방은 물론 집안 인테리어를 전문 분야로 성장해왔습니다. 좀 더 인간 친화적인 인테리어, 자연 친화적인 도구 등 끊임없는 도전과 발전으로 해나가고 있습니다. 우리의 이런 노력과 결실이 좀 더 삶을 편리하게 만들고, 풍요롭게 만들고 있습니다. 우리의 제품과 기술을 통해 삶의 가치를 높이는 일에서 보람을 느낄 수 있다고 생각합니다.

또한, 개개인의 개성을 존중하고 인정하는 분위기 속에서 인테리어도 개인의 개성, 성향을 반영한 인테리어가 인기를 끌고 있습니다. 나만의 집, 나만의 가구에 대한 수요도 점차 늘어나는 추세고 국내를 넘어 외국에서도 이러한 목소리들이 있습니다. 지속적인 기술개발과 상품개발을 통해 고객의 요구를 충족하고, 더욱 실용적인 상품, 안전한 제품을 공급하며 성장해야 합니다.

적극적인 영업활동으로 한샘의 시장점유율을 높이는 역할을 하고 싶습니다.

**2. 자신을 잘 나타내는 한 단어를 제시하고, 그 이유를 구체적인 예를 들어 설명해 주시기 바랍니다.**

**[연습벌레]**

어린 시절부터 야구를 좋아했습니다. 학교를 대표하는 선수로 활약하며 프로선수의 꿈을 키우기도 했습니다. 체격 조건 등 현실적인 제약으로 선수생활은 그만두었지만, 대학 야구동아리에 가입해 활동하며 그 인연을 이어가고 있습니다.

좋아하는 야구를 더욱 잘하고 싶은 마음에 노력하는 사람이 되었습니다. 매주 수요일, 금요일 오후 연습시간이 되면 소운동장으로 향했습니다. 누구보다 먼저 운동장에 나왔고, 누구보다 열심히 연습에 참가했습니다. 또한, 연습시간이 아니더라도 친구와 공을 주고받으며 개인 훈련도 열심히 했습니다. 주말에는 다른 팀과의 시합에 참여하거나 경기를 관전하면서 실전감각을 키우고 경기를 보는 눈을 키웠습니다. 손에 물집이 잡히고 몸도 지쳤지만, 열정으로 이겨냈습니다.

이렇게 흘린 땀방울은 배신하지 않았습니다. 꾸준히 노력한 덕분에 대학 2학년부터는 당당히 팀의 주전선수가 될 수 있었습니다. 또한, 대구 달서구청장기배 우승, 전국대회 8강 등 참가한 대회에서 좋은 성적을 거두며 좋은 추억을 쌓을 수 있었습니다. 하고자 하는 의지를 갖추고 열심히 노력하는 사원이 되겠습니다.

**3. 대학생활 중 성과를 냈거나 실패를 했던 경험에 대해 자세히 기술해 주세요.**

**[협업을 통한 문제 해결]**

학창시절 팀원들과의 협업을 통해 어려운 과제를 해결한 경험이 있습니다. 동아리 회장을 맡아 일하며 동아리 창단 20주년 기념회지를 제작했습니다. 2개월 뒤 기념행사를 계획하고 있었고, 관련 내용을 회지에 담아야 했기에 짧은 시간적 여유가 있었습니다. 회지 제작에 대한 경험도 없고, 기한도 짧아 제작에 어려움을 겪고 있었습니다. 하지만 부원들과의 협력을 통해 문제를 해결했습니다.

우선 여러 회지를 참고해 적당한 주제를 선정했습니다. 그런 뒤 부원들의 특성에 맞게 일을 분배했습니다. 붙임성이 좋은 친구는 선배들과의 인터뷰를 맡고, 포토샵을 잘하는 친구는 표지제작을 맡았습니다. 자료를 취합하고 정리하는 것을 잘하는 저는 재학생 프로필 제작과 연락처 정비를 맡으며 제작 과정 전반에 적극 참여하며 부원들의 참여를 독려했습니다.

서로 힘을 모은 덕분에 짧은 시간 내에 회지를 완성할 수 있었습니다. 한샘에서도 어려운 문제, 업무가 있을 때 부원들과 적극 힘을 합쳐 해결해나가는 사원이 되겠습니다.

**4. 한샘은 '탁월함에 대한 도전'을 추구합니다. 자신이 생각하는 탁월함이란 무엇이며, 한샘에서 이를 어떻게 도전해 나갈 것인지 서술해 주시기 바랍니다.**

**[탁월함이란 결국 마음에 딱 맞는 것.]**

탁월하다는 표현은 결국 고객의 마음에 쏙 든다는 것 입니다. 상담을 통해 고객의 마음을 사로잡은 경험이 있습니다.

OO화재 청년 금융체험단 과정을 하며 보험영업 직무실습의 하나로 40대 지인고객을 만나게 되었습니다. 고객과 상담을 하면서 고객의 직업, 소득 등 고객의 기본 정보를 알아냈고, 현재 가장 걱정되는 부분이 무엇인지 여쭤보았습니다. 2명의 어린자녀를 두고 있는 고객이여서 자녀가 독립하기 전 자신에게 큰 일이 생기는 것이 가장 두렵다는 얘기를 들을 수 있었습니다. 이렇게 보험에 대한 고객의 니즈를 불러일으키고 확인을 했습니다.

상담을 통해 얻은 정보와 니즈를 바탕으로 상품을 설계했습니다. 65세 이전까지는 더욱 든든한 보장을 받을 수 있도록 구성했고, 혹시 무슨 일이 생길 시 가족 생계유지비가 지급되도록 상품을 구성해 제안해 드렸습니다. 제안결과를 보시고 만족하시는 고객의 모습을 보고 뿌듯함을 느꼈습니다.

고객과의 진솔한 대화를 통해 정보와 니즈를 파악해 이를 채워주었습니다. 한샘에서도 고객의 목소리에 귀 기울이는 사원이 되겠습니다.

**5. 한샘에서 달성하고 싶은 본인의 10년 후 목표와 개인적으로 이루고 싶은 인생의 목표는 무엇인가요?**

**[새로운 주거 문화의 전파.]**

아직도 세상엔 혹독한 주거환경에 놓인 사람들이 많습니다. 더럽고 냄새 나는 부엌, 불편한 잠자리, 단칸방에 갇혀 제대로 발도 뻗어 보지 못하는 등 주거빈곤 속에 살아가는 사람들을 돕고 싶은 마음입니다. 사람이 살아가는 집, 사람답게 살 수 있는 환경을 제공하고 싶습니다. 더 많은 사람들이 한샘의 철학, 한샘의 가치와 함께 살아가도록 만들고 싶습니다.

그러기 위해선 적극적인 영업관리로 한샘의 시장점유율을 높여야 할 것입니다. 영업 및 영업관리의 전문가로 활동하며 영업전략과 기법을 쌓고 싶습니다. 또한 이렇게 발전시킨 역량을 발휘해 전세계에 한샘을 알리고 싶습니다. 한샘의 손길이 필요한 새로이 발전하고 있는 국가들, 경제성장과 함께 주거환경 개선을 필요로 하는 시장을 개척해 나가며 인류주거환경 개선에 도움을 주고 싶습니다.

나비효과라는 말이 있습니다. 저의 작은 노력과 실적이 인류의 삶의 질을 개선하는 큰 효과를 낼 수 있기를 기대합니다.