**[경동나비엔] 합격 자기소개서**

**직무 : H/W engineer**

**1. 경동에 지원한 동기 및 해당 직무를 선택한 이유, 그리고 그 분야에 본인이 적합하다고 생각하는 근거에 대해 서술하시오. (600자 이내) (1300byte) (563자)**

**[회로에 대한 이해와 실무 경험]**

대학교 입학 시 회로, 반도체를 배우고 싶어서 물리학과로 진학을 하였지만 군 제대 후 전자공학과로 전과를 하게 되었습니다. 그 이유는 좀 더 실무적인 회로를 배울 수 있다고 생각했습니다.

첫째, 학부생 시절 회로이론, 전자회로, 반도체소자공정 수업에서 하드웨어의 기본 지식을 학습하고 트랜지스터, 커패시터, 다이오드 등 소자들의 특성을 공부했습니다. 특히 학부시절 ASIC 프로젝트를 하면서 Expert 프로그램을 이용하여 PMOS, NMOS를 직접 layout을 해보고 필요한 symbol들로 회로도를 만들고 입력 신호에 대한 시뮬레이션을 동작해 보았습니다.

둘째, 실무 경험이 있습니다. 프로브카드 제조업체의 회로설계팀에 1년 동안 근무하면서 OrCAD, PADS Tool을 사용하여 Relay module, Test module 등 PCB 설계 경험이 있습니다. 그리고 오실로스코프, 파워 서플라이, 멀티미터 등 전자계측 장비를 사용하여 PCB 불량분석 및 평가를 하였습니다.

이러한 경험으로 우리 경동에 빠르게 적응하고 능력 있는 전문가가 되겠습니다.

**2. "자신"에 대해 서술하시오. (600자 이내) (1300byte) (538자)**

**[주인 의식]**

작은 일도 꼼꼼하게 체크할 수 있습니다. 지난 회로설계팀에 근무할 때 PCB 설계 중 자료를 수집하여 BOM을 만들고 SMT 업체에 보내는 업무를 담당하고 있었습니다. 단순한 작업이지만 커패시터의 극성, 허용 온도, 부품 누락 등 사소한 문제가 있었습니다. 저는 설계에서 작은 실수가 납기와 품질까지 영향을 미칠 수 있다고 생각하여 저만의 체크리스트를 만들기로 다짐했습니다. OrCAD와 PADS에서의 뽑아낸 부품을 서로 조합과 대조를 시작으로 고객사 요청 부품까지 확인하는 체크리스트를 만들었습니다. 또 사용되는 부품의 용량, 오차 등 모든 정보를 기입한 부품 표를 만들었습니다. 완성이 되자 실수를 제가 예방할 수 있게 되었고 품명만 보아도 어느 정도 스펙을 알 수 있게 되었습니다. 함께 협력하는 작업 안에서 제가 막내로서 하는 일은 비록 비중이 큰일이 아니었지만, 수동적인 모습이 아니라 주인의식을 갖고 작은 부분이라도 능동적인 모습으로 행동하면 저 스스로도 더욱 발전할 수 있고 결과적으로 팀에게도 도움이 된다는 것을 느꼈습니다.

**3. 자신의 가장 자랑스러운 성취경험 또는 자신을 가장 힘들게 했던 실패경험은 무엇이었으며, 그것을 달성 또는 극복하기 위해 했던 노력에 대해 구체적으로 서술하시오. (600자 이내) (1300byte) (598자)**

**[두 번의 실패로 얻은 교훈]**

대학교 4학년 때 정보처리기사 필기 합격을 하고 실기 공부를 게을리했습니다. 첫 실기를 2점 차이로 떨어지고 나서 그 다음 실기 때는 조금만 더 공부하면 되겠단 생각으로 대충 공부하고 4점 차이로 떨어졌습니다. 세 번째 실기를 응시할 때는 제가 회사에서 근무를 하고 있었습니다. 여유를 부린 대가로 두 번의 실패 이후에 세 번째는 훨씬 힘든 상황이 되었습니다. 하지만 이번에는 꼭 붙어야겠다는 생각으로 독하게 마음을 먹고 계획을 세웠습니다. 평일에 퇴근 후 2시간을 공부하고 주말에 많은 시간을 투자하는 것으로 계획했습니다. 회사 퇴근 후 피곤하고 집중이 잘 안됐지만 계획대로 2시간씩 공부를 하고 회식이 있는 날에는 집으로 돌아와 30분이라도 공부를 했습니다. 일과 공부를 병행하면서 애초에 열심히 했으면 이런 고생을 하지 않았을 거라고 생각하며 굉장히 후회했습니다. 하지만 회사를 다니면서도 열심히 한 결과로 20점 여유 있게 합격을 하였습니다. 두 번의 실패 경험으로 더 안 좋은 환경에서 포기하지 않고 노력하여 합격한 거라 저에게는 더 의미 있는 일이었습니다. 이 일을 계기로 기회가 왔을 때 최선을 다해야 한다는 교훈을 얻었습니다.

**4. 본인이 생각하는 '고객만족'이란 무엇인지 정의하고, 향후 경동의 일원으로서 어떻게 이를 실현할 계획인지 서술하시오. (600자 이내) (1300byte) (534자)**

**[성능, 서비스, 그리고 신뢰]**

제가 생각하는 고객만족이란 제품의 성능, 고객에 대한 서비스 그리고 브랜드에 가지는 신뢰라고 생각합니다. 전 회사에서 근무하였을 때 제품을 납품하는 고객사를 보고 성능, 서비스 그리고 신뢰로 고객의 마음을 움직일 수 있다고 생각하였습니다. 고객이 목적을 달성하기 위해 제품을 구매하였는데 제대로 작동하지 않을 시 불만족을 나타냈습니다. 또한 제품에 문제가 생겨서 클레임이 걸려올 경우에 신속, 정확하고 친절하게 대응하였을 때 고객들이 만족하는 것을 보았습니다. 마지막으로 이 두 가지가 잘 어우러졌을 때 고객들은 그 브랜드에 신뢰가 쌓여 브랜드 자체의 만족을 끌어낼 수 있다고 생각합니다.

제가 경동의 일원이 되면 최상의 성능을 위하여 불량을 최소화하는 완벽한 H/W 설계를 하고 싶습니다. 또한 영업과 공정과의 원활한 소통으로 고객니즈를 이해하고 개발자로써 최대한 신속 대응을 하도록 노력하겠습니다. 그리하여 고객들이 ‘경동’ 이란 브랜드를 들었을 때 신뢰가 바탕이 되어 우리 경동에 만족할 수 있도록 노력하겠습니다.

**5. 글로벌 일류 기업이 갖추어야 할 요건을 제시하고, 이와 관련하여 경동이 향후 나아가야 할 방향에 대해 서술하시오. (600자 이내) (585자)**

**[글로벌 일류 기업 경동]**

제가 생각하는 글로벌 일류 기업이 되기 위한 세 가지 요건을 말씀 드리겠습니다.

첫째, 끊임없는 혁신을 해야 합니다. 한치 앞을 내다볼 수 없는 디지털 시대에서 이미 사물인터넷의 상용화는 시작되었고 모든 전자제품을 고객들이 언제 어디서든 컨트롤할 수 있어야 합니다. 홈 네트워크시스템 등 시대에 맞는 신제품으로 혁신을 해야 합니다.

둘째, 친환경이 강력한 무기가 될 것입니다. 나비엔의 이름에 걸맞게 에너지 절감과 온실가스 절감에 탁월한 온수 중심 보일러를 탄생시켰습니다. 보일러뿐만 아니라 에너지 솔루션 기업으로 거듭나고 있는 것 같이 스털링 보일러와 같은 사업에 힘쓰면 좋을 것 같습니다.

셋째, 글로벌화를 성공해야 합니다. 수출뿐만 아니라 세계 어느 곳에라도 공장과 연구소를 세울 수 있어야 한다고 생각합니다. 이미 경동은 세계 30여 개국에 수출을 하고 여러 해외법인이 있지만 고객은 세계 어느 곳에나 존재하므로 필요하면 어느 곳이든 공장을 이전하고 외국인과 협업할 수 있는 마음가짐을 가지면 큰 경쟁력이 될 것입니다.

국내 보일러 1위 기업인 경동이 세계 1위가 되는데 이바지하는 일원이 되고 싶습니다.