**[KIS TEMP] 합격 자기소개서**

**직무 : Marketing**

**1. 지원동기 및 입사 후 포부**

최근 청년취업률이 많이 낮아짐에 따라 취업 취약계층을 중심으로 대책을 마련함에 무한한 관심이 쏟아지고 있습니다. 이러한 문제점을 해결하기 위해 키스템프에서는 인재파견, 아웃소싱, 채용대행, 헤드헌팅 등 여러 가지의 프로그램을 갖추어 실행하고 있습니다. 이는 본인에게 알맞은 직업과 직무에 맞게 지원할 수 있도록 많은 도움을 주고 있습니다. 고객의 기대를 앞서가고 최상의 가치창조를 위해 노력하는 키스템프에 제 힘을 조금이나마 더하고 싶어 지원하게 됐습니다. 저의 최종목표는 신규 우량 고객사를 발굴하기 위한 정보파악 및 분석을 하는 것입니다. 이를 위해서는 다양한 경험과 학습이 필요하다고 생각합니다. 키스템프는 특히 한 분야에서 여러 가지 사업을 진행하고 있으므로 더 많은 학습이 필요할 것입니다. 따라서 키스템프의 마케팅팀에서 일 할 기회가 생긴다면 제가 해야 할 일들과 선배님께서 알려주시는 일들에 대해서 부지런히 공부하고 익혀나갈 것입니다. 또한, 키스템프의 전반적인 사업에 대한 이해를 위해 다양한 분야에 관심을 가지고 새로운 프로그램을 개발하여 10년이 지났을 때는 키스템프를 인재채용에 선두기업으로 만드는 데 이바지하고 싶습니다.

**2. 성장과정**

저는 강요보다는 배려를 강조하시는 부모님 밑에서 남동생과 함께 자랐습니다. 그러면서 늘 훌륭한 리더십에 대해 고민해왔습니다. 비슷한 연령대의 형제들 사이에서 일어나는 갈등과 이해를 넘어서, 조직에서 소통하는 방식에 대해 생각한 것입니다. 이 과정에서 맏이로서의 역할을 수행하고 리더는 말보다는 행동과 관심으로 의사를 전달하는 사람이라는 것을 깨달았습니다.

한 예로 저는 동생과의 의견 차이로 다툼을 한 경험이 있습니다. 동생이 장래에 대해 고민하는 데 도움을 주고 싶었던 저의 생각과 달리 동생의 생각이 조금 달랐기 때문입니다. 결국, 의견 마찰이 발생했고 원활하게 조율되지 않아, 동생의 뜻을 따르기로 했습니다. 동생의 생각과 달리 동생의 의견을 따랐음에도 결과는 실망스러웠습니다. 결과적으로 목표에 근접은 했지만, 지속하지 못했습니다. 이 과정에서 내 생각이 옳다고 생각한다면 상대를 설득할 줄도 알아야 한다는 것을 알게 되었습니다. 물론, 상대방의 기분을 상하지 않게 배려하며 명확한 근거를 토대로 주장을 전달해야 더욱 효과적이라는 것도 배울 수 있었습니다. 이 경험을 통해 상대방의 입장도 이해하고 고민에 따른 좋은 해결방안을 제시할 수 있게 되었습니다. 가정에서와 같이 직장에서도 유사할 것으로 생각합니다. 저는 이러한 경험을 통해 잘 적응할 수 있을 것이라 확신합니다.

**3. 성격, 생활신조 등**

저는‘항상 남들보다 먼저’라는 생활신조를 가지고 ‘15분 먼저’ 법칙을 실천하며 성장해 왔습니다. 모든 약속에 있어 시간약속을 철저히 지키는 것이 대인관계의 기본이라고 여기기 때문입니다. 또한, 업무에 있어 저의 행동이 저뿐만 아니라 제가 속한 집단을 대표한다고 생각하면서 모든 일을 신중하게 처리해왔습니다.

제 성격의 장점은 ‘꼼꼼함과 뛰어난 집중력’으로 말할 수 있습니다. 이러한 장점을 통해 현장실습을 하는 동안 수백 개의 채용정보를 엑셀로 정리하는 업무를 정확하고 빠른 시간 내에 할 수 있었습니다. 매일 새롭게 올라오는 정보를 정확하게 분류하여 정리하는 일로 집중력이 흐트러지면 쉽게 할 수 없는 일이었습니다. 꼼꼼하고 지속적인 집중력으로 잘 마무리할 수 있었습니다.

제 단점은 사람들의 말을 민감하게 받아들이는 것입니다. 하지만 오히려 단점을 극복하여 상대방의 말을 더욱 귀 기울여 들을 수 있게 되었습니다. 또한, 저 자신을 남들과 과하게 비교하는 경우가 종종 있어 무기력함에 빠지기도 했습니다. 무기력함에 빠지는 것을 방지하기 위해 상황에 맞게 적절한 비교를 하여 저 자신을 더욱 발전시킬 수 있는 계기로 삼고 있습니다.