**[롯데제이티비] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales management**

**1. 지원동기**

매 방학마다 짧게는 일본, 길게는 유럽까지 20여 개국을 여행했습니다. 기차여행, 버스여행, 도보여행 같은 다양한 패턴으로 여행을 하면서 여행객보다는 미래의 여행 업 종사자로서 많은 경험을 할 수 있었습니다. 파리 공항의 연착경험, 프라하의 현지들만 이용하는 맛집 같이 저만의 경험들이 있었습니다. 그 후 여행을 바탕으로 저에게 많은 지인들이 조언을 구할 때마다 그들의 취향과 성격에 최대한 맞게 여행 루트와 꼭 가야 할 곳을 추천해주었습니다. 그러면서 지인들이 만족감을 느끼는 점을 보면서 행복을 파는 여행업의 매력에 빠지게 되었습니다. 여행 인구가 나날이 늘어나가면서 여행 상품에 있어서도 차별화, 고급화같은 맞춤 상품을 통해 고객을 확보해 나가야 합니다. 저는 많은 여행사 가운데 롯데 JTB가 그룹의 인프라를 바탕으로 롯데 Hoilday, 아!대한민국 같은 상품을 통해 차별성을 원하는 고객들을 사로잡고 있는 사업 전략에 주목하면서, 롯데 JTB에서 행복을 팔고 싶어서 지원하게 되었습니다.

**2. 성장과정**

어렸을 때부터 역사, 세계사를 좋아했던 독특한 아이였습니다. 만화책보다 역사책을 더 좋아했고, 만화영화보다 세계 문화유산 기행 프로그램을 더 좋아했습니다. 한번은 프랑스 루브르 박물관에 관한 프로그램을 볼 때였습니다. 수많은 사람들이 모나리자 앞에서 사진을 찍는 모습을 보고 놀랐던 적이 있습니다. 사진으로 봐도 될 것 같은데 시간과 돈을 쓰면서 가는 이유는 무엇일까? 라는 의문 감이 들었습니다. 그러면서 굴뚝 없는 산업이라고 칭해지는 여행 산업에 매력이 궁금해졌고, 좀 더 체계화된 공부를 하고 싶어서 관광경영학과에 진학하게 되었습니다. 진학 후 많은 전공 속에서 관광자원론을 통해서 여행에 대한 새로운 접근을 할 수 있었습니다. 단순히 관광이라는 것이 유적지, 명소를 방문하는 것을 넘어서 소소한 현지인의 일상도 관광 자원이 될 수 있다는 관점을 알게 되었습니다. 그러면서 저도 모르게 여행이라는 것이 일정한 틀이 있는 것이 아니라는 것을 알게 되었습니다. 그 후에 미국, 유럽을 다니면서 평소 제가 가고 싶었던 스포츠 경기장을 방문하는 저만의 경험을 통해 여행의 즐거움을 직접 체험하면서 그 매력에 빠지게 되었습니다. 그러면서 자연스레 이러한 여행의 매력을 파는 여행사에 대한 관심으로 이어졌습니다. 여행사에 대한 입사를 결정하고 나서는 한시가 바쁘게 변하는 여행 업계를 주목해왔습니다. 학과 사무실에 비치된 여행잡지, 신문을 찾아보면서 여행의 트렌드가 어떻게 변화하는 지를 관심 있게 지켜봤습니다. 또한 어학연수를 통해 영어의 실력 꾸준히 쌓아오면서, 새롭게 떠오르고 있는 중국어를 시작하면서 여행사에서 일하기 위한 역량을 쌓아왔습니다.

**3. 사회활동**

대기업 영업 관리 직무 출신인 아버지 밑에서 자란 저는 어렸을 때부터 자연스레 영업 관리 직무에 관심을 가지고 있었습니다. 항상 아버지께서는 저에게 영업 관리 사원의 중요한 덕목은 커뮤니케이션이라고 말씀 하셨습니다.먼저 가장 중요한 고객과의 커뮤니케이션을 영화관의 아르바이트를 통해 체험 할 수 있었습니다. 외향적인 성격을 바탕을 가지고 서비스업에 일하는 것을 생각했던 저는 무엇이 고객을 위하는 것이고, 종업원으로서 지금 ‘나에게 필요한 것은 무엇인가’ 에 대하여 고민하게 되었습니다. ‘서비스 분야는 고객과 함께 만나는 순간이 가장 중요한 부분이다.’라는 전공 교수님의 말씀을 기억하면서, 고객을 응대할 때 진정성을 갖춘 서비스제공만이 짧은 찰나의 순간에 고객의 마음을 사로잡을 수 있다고 생각했습니다. ‘내가 고객이라면’ 라는 고객 지향 마인드를 가지고 근무하면서 어느새 저는 직원들과 고객들 사이에서 인정 받는 존재가 되었고, 그 결과 이 달의 우수 직원상을 받을 수 있었습니다. 또한 커뮤니케이션의 중요성을 서울메트로 활동에서도 느낄 수 있었습니다. 서울 메트로의 전반적인 서비스 점검을 객관적으로 바라보고 평가하는 시민 모니터링을 하면서 현장 직원분들과 직, 간접적으로 소통을 할 수 있었습니다. 고객과 현장의 중간점의 역할을 하면서 처음부터 저의 의견이 수렴되지는 않았습니다. 하지만 7개월 정도 지속적으로 커뮤니케이션을 하면서 점차 저의 의견이 수렴되는 결과를 보면서 소통이 얼마나 중요한지를 알게 되었습니다. 롯데 JTB 입사 후, 대리점과 고객과 지속적인 커뮤니케이션을 하는 영업 기획의 역할을 하고 싶습니다.

.

**4. 직무경험(장,단점)**

저는 많은 관광 관련 전공 수업의 프로젝트를 통해 여행 업 전반의 지식을 습득할 수 있었습니다.

관광 전산 실무론을 통해 항공 예약 발권 프로그램인 TOPAS를 배우면서 직접적으로 여행사의 업무를 체험해볼 수 있었습니다. 또한 여행사 경영론, 전략 경영론 수업에서 각 여행사들의 전략과 운영방침, 성공요인들을 조사하면서 전반적인 여행업의 현황 및 실태에 대한 부분을 알 수 있었습니다. 그리고 입사 하기 전에 방학 동안 현장실습을 하면서 여행업의 현장감을 익힐 수 있었습니다. B2B 여행사에서 실습하면서 U-RAIL, JR PASS 발권 보조 업무를 하면서, 하나의 상품이 만들어지는 과정 속에 여행사간에도 많은 제휴와 협력이 있다는 것을 알 수 있었습니다. 또한 짧은 기간이었지만 제가 평소에 생각해왔던 여행사의 조직생활을 체험해보면서 '나중에 회사 생활을 이렇게 하는 구나'라는 점을 배울 수 있었습니다. 업무의 능력과 성실성을 바탕으로 거래처와의 커뮤니케이션이 얼마나 중요한지를 현장의 직원들을 보면서 알 수 있었습니다. 제가 생각하는 저의 단점은 지나친 의욕이라고 생각합니다. 대학 입학 후에 성인으로서 스스로 생활비를 벌자는 의욕으로 학업과 아르바이트를 병행했습니다. 평일, 주말을 가리지 않고 2~3개에 이르는 일을 하면서, 당장 눈앞의 생활비는 여유로웠지만, 학생의 본분인 학점 관리에 소홀해졌다가 후회하면서 계획적인 삶을 살려고 노력했습니다. 롯데 JTB에 입사 후 단기적인 이익에 집착하지 않고 회사의 장기적인 미래를 위한 계획을 수립하는 직원으로 성장하겠습니다.

**5. 입사 후 포부**

저는 롯데 JTB에 입사 10년후에 영업 부문의 법인 영업 전문가로 활동하고 싶습니다. 저는 롯데 JTB가 추구하고 있는 차별화, 고급화된 서비스를 판매 할 수 있도록 입사 초기에는 영업 관리 직무를 수행하는 역할에 집중할 것입니다. 대리점과 철저한 비즈니스 파트너지만, 때로는 가족 같은 영업 사원으로서 매장의 매출을 신장시키면서, 회사와 고객이 상생과 동반 성장을 하게 만드는 역할을 맡고 싶습니다. 법인 영업 파트에서 기존 영업 채널의 강화를 통해서 일회성이 아닌 시스템적 영업을 하고 싶습니다. 단순히 인센티브 행사 하나의 집착하지 않고, 거래 회사와의 신뢰를 중요시 할 것입니다. 한번 결속되면 지속적으로 거래가 가능한 장기적인 시장인 법인 영업파트의 특성에 맞도록 거래처와의 관계를 지속적으로 유지할 것입니다. 또한 다양한 테마 컨셉 개발을 위해 제가 평소에 음악, 미술, 레포츠 에 대한 관심과 체험을 통해 상품기획에 필요한 역량을 키우도록 할 것입니다.