**[오스템임플란트] 합격 자기소개서**

**직무 : 기술지원**

**1. 성장환경(700자)**

고등학교 2학년 반장을 하면서 교내 체육대회 축구 우승을 이끌어낸 경험이 있습니다. 체력검정을 통해 학우들의 평균 체력이 다른 반 학생들에 비해 떨어진다는 것을 알았습니다. 체력증진의 필요성을 알고 풋살 동아리를 만들었습니다. 시작할 당시 6명이었던 인원에서 1개월 만에 20명으로 늘어 좁은 골목에서 넓은 운동장을 이용하였습니다. 2개월간 축구를 잘하는 친구와 같이 개개인의 포지션을 정하고 부족한 능력을 길러내고 연습을 통해 체육대회에서 축구종목의 우승을 할 수 있었습니다.

처음부터 축구 우승을 목표로 친구들을 설득하였다면 가능하지 않았을 것입니다. 우선 체력증진이라는 작지만 실행 가능한 목표를 정하고 협동을 통해 우승을 이룰 수 있었습니다.

오스템임플란트에 입사하여 막연한 큰 목표보다는 큰 목표를 이루기 위한 세세한 목표를 차근하게 실행에 옮겨 성과를 이루어내는 신입사원이 될 것입니다.

**2. 생활신조 및 성격(700자)**

제 삶에 있어서 가장 중요한 가치는 포기하지 않는 근성과 실행력입니다. 변화를 주저하지 않고 도전하여 극복하였을 때 굉장한 뿌듯함을 갖게 됩니다. 호주에서의 약 18개월간 Working Holiday 경험을 통해 확신을 얻었습니다. 40군데 넘는 곳에 이력서를 돌렸지만, 실패의 연속이었습니다. 낙담하며 주저앉고 싶었지만 ‘할 수 있다’는 마음을 간직한 채 시드니에서 가장 큰 레스토랑인 오페라 바의 매니저를 만났습니다. 짧은 영어 마디를 구사하며 끝마친 인터뷰를 통해서 그 매니저는 제 미소를 보고 합격했다며 손을 건넸습니다. 독일, 프랑스 등 문화권의 동료에게 성실함을 인정받아 3주간의 클로징을 맡아 서브 매니저로도 활약할 수 있었습니다. 40번의 실패를 하고 1번 성공을 경험했지만, 의지를 갖는 도전하는 것 자체는 인생의 지향점이 되었습니다. 매사에 진취적인 생각을 통해 자신감과 열정을 갖고 일할 수 있는 자세를 갖게 되었습니다

신규 고객 및 고객사를 발굴하고 이를 관리하는 데 필요한 첫째 조건은 지치지 않는 열정입니다. 한번, 두 번, 세 번 문을 두드리고 설득하여 고객감동을 통해 지속적인 영업망을 튼튼하고 넓게 만들겠습니다.

**3.** **지원동기(700자)**

2016년 1월에 Cafe에서 아르바이트를 하였습니다. 갑자기 추워진 날씨 탓에 많은 손님이 찾지 않는다는 것을 알았습니다. 그래서 사장님께 바이럴 마케팅 또는 쿠폰을 도입할 것을 물어보았습니다. 그러나 돌아온 말은 ‘NO’였습니다. 손님들이 찾아오는 이유는 Classic 한 분위기와 잠시 바쁜 일상에서 벗어나 쉴 수 있는 공간이 있기 때문이라고 말하였습니다. 그때부터 인테리어가 눈에 들어오고 손님이 느끼게 될 기분을 생각하게 되었습니다. 서비스 정신의 중요성을 인지하게 되었고 목소리 톤, 웃는 얼굴, 듣기 좋은 말 등을 머리 속으로 되뇌고 입으로 내뱉으며 연습하고 실행하였습니다. 처음에는 어색하였지만, 꾸준히 실행에 옮긴 결과 자연스럽게 말할 수 있었습니다. 현재 1번 방문한 손님이 4번까지 재방문하여 매출로 이어졌습니다.

의용전자공학 학생으로서 장비의 설치 및 유지보수는 기본이라고 생각합니다. 최전방에서의 서비스 마인드는 영업활동의 연장선으로써 다른 제품의 판매로까지 이어지는 출구전략입니다. 제가 경험한 아르바이트를 통해 고객과 소통하는 방법을 배웠고 오스템임플란트의 축적된 기술력을 바탕으로 고객에게 신뢰를 주어 세계 시장의 1위 목표에 한 걸음 다가가는데 이바지하겠습니다.

**4. 입사 후 포부(700자)**

현재 고령화는 전 세계적인 추세입니다. 우리나라뿐만 아니라 중국은 2013년에 1억 3161만 명이 65세 이상 노인으로 집계되었고 2035년에는 초고령사회로 진입할 것입니다. 이에 따라 중국에 대한 시장을 빠르게 개척하여 2023년 세계 1위 임플란트 기업으로의 도약에 기여하고자 합니다.

입사 후 1년 차에는 임플란트의 기술적 부분과 제품의 특징을 정확히 이해하여 영업활동에 빠르게 적응하도록 하겠습니다. 또한, 중국의 고객과 기업의 시장수요에 대한 영업환경을 바탕으로 수행 가능한 영업계획을 수립할 것입니다.

3~5년 차에는 영업활동을 통해 얻은 축적된 데이터를 정리하여 향후 주력으로 판매할 제품을 선정하고 목표 고객을 설정하여 영업이익을 극대화하는데 노력할 것입니다.

10년 후에는 영업계획을 수립하기 위한 국내외 조사를 통하여 강점과 약점, 그리고 기회와 위협요소를 파악할 것입니다. 또한, 시장 조사와 과거 매출 추이 정보를 활용하여 기회 시장과 예상 수요를 분석하고 마케팅팀과의 협력을 통해 신제품의 방향설정에 기여할 것입니다.

**5. 지원분야와 관련된 역량 및 경험(신입, 1500자)**

첫 번째, 의료기기에 대한 전문지식입니다. 모든 분야의 영업에 있어 제품에 대한 정확한 이해는 영업성과를 달성하는 데 있어 필수적인 역량일 것입니다. 저는 대학생활 중 해부학, 전자회로, 의용계측 등 의료기기의 기본이 되는 학문을 배웠고 단순히 지식을 배우는데 머무르지 않고 이러한 지식을 적용해 ECG 제작, 캡스톤 디자인 프로젝트를 통해 턱관절 온열치료기 ‘Chin-doctor’를 개발한 경험이 있습니다. 또한, ooo에서 인턴으로 근무하며 국내 의료기기 업계에 대한 간접경험을 해볼 수 있었습니다. 이러한 저의 경험은 의료기기 분야를 빠르게 이해하고 효과적인 영업활동을 하는 토대가 될 것입니다.

두 번째, 분석력과 논리적 사고입니다. 시장관점에서 트렌드를 파악하고 고객 니즈 중심의 영업전략을 세우는 업무에는 분석력과 논리적 사고가 필요할 것입니다. 저는 2015년 북미 방사선 및 영상의료기기 전시회인 RSNA를 다녀와서 X-ray Detector 시장의 시장동향 보고서를 작성하였습니다. X-ray 시스템의 한 부속품인 Detector의 변화와 현재 mammography로의 트렌드를 직접 파악하여 경쟁기업의 제품 및 기술을 제가 담당한 기업에 도움을 주었습니다.

세 번째, 소통 및 조율 능력입니다. 영업 업무는 혼자서 하는 일이 아니며 고객뿐만 아니라 Marketing, PS, RA, QA, Engineer 등 다양한 유관부서와의 협력적 관계 형성을 기반으로 성과를 내는 업무라고 생각합니다. 따라서 적극적으로 소통하고 효과적으로 업무를 조율하여 담당 업무를 성과로 이끄는 리딩 능력이 필요할 것입니다. 2012년 호주 워킹홀리데이를 통해 레스토랑에서 아르바이트를 한 경험이 있습니다. 매년 열리는 New year party에서 특별한 이벤트를 준비하였는데 이를 통해 한국의 소주를 알리는 아이디어를 제시하였습니다. 소주 칵테일을 만들어 판매하였고 이는 부가적인 수입을 창출하였습니다.

이러한 3가지 실력을 바탕으로 Osstem을 빛내는 IT 기술영업 전선 최전방의 첨병으로 성장하겠습니다.