**[레드캡투어] 합격 자기소개서**

**직무 : Corporate business**

**1. 성장과정**

**[여행이라는 꿈을 키워온 人才]**

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 사람이 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 대해 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 변화하는지를 관심 있게 지켜봤습니다. 또한, 어학연수를 통해 영어의 실력 꾸준히 쌓아오면서, 새롭게 떠오르고 있는 중국어를 시작하면서 여행사에서 일하기 위한 역량을 쌓아왔습니다. 국내 관광 산업의 선두 주자인 레드캡 투어에 입사 후 어렸을 때부터 꿈꿔왔던 저의 꿈인 여행의 매력을 팔아보고 싶습니다. 즐기는 자를 이길 수 없다는 말처럼 레드캡 투어에서 단순히 업무라는 생각을 가지고 근무하지 않고 즐기면서 일 해보고 싶습니다.

**2. 성격 및 특기 장단점**

**[성격의 장점: 책임감]**

영업 업무를 수행하는 직무에서 책임감은 매우 중요한 역량이라고 생각합니다. 관광경영이라는 전공 특성상 혼자 보다는 여러 조원과 하는 프로젝트에서 책임감이 얼마나 중요한지를 배웠습니다. 저희 학과는 학기마다 학과장님께서 정해주신 주제를 가지고 콘퍼런스를 열어서 1등을 하는 조에게 학과 장학금을 주는 행사가 있습니다. 그러므로 각 조는 치열하게 PT 발표를 준비하는 모습을 흔히 볼 수 있는 광경이었습니다. 특히 한 학기를 마무리하는 자리에서 각자 자신들을 한번 뽐내고 싶어 하는 분위기가 형성되고는 했습니다. 제가 조장으로 활동했던 조원들도 자신들의 주제로 발표하고 싶은 의욕으로 치열한 의견 대립이 펼쳐졌었습니다. 조장으로서 저의 역할은 책임감을 느끼고 대립하고 있는 조원들을 하나로 뭉쳐서 이끌어 나가는 것으로 생각했습니다. 그래서 모든 의견을 들어보고 한쪽의 일방적인 의견 타진이 아닌 토론을 통해서 조율했고, 의견의 장점들만을 조합해 조를 1등으로 끌어내는 PT 발표를 완성할 수 있었습니다. 영업 직무를 수행하면서 고객, 거래처와의 다양한 상황에서 회사를 대표하는 책임자로서 임무를 수행해야 합니다. 이곳이 나의 회사라는 주인 의식을 바탕으로 사소한 업무라도 책임감을 느끼고 근무하도록 하겠습니다.

**[성격의 단점: 때때로 지나친 의욕]**

대학 입학 후에 성인으로서 스스로 생활비를 벌자는 의욕으로 학업과 아르바이트를 병행했습니다.

평일, 주말을 가리지 않고 빈 시간에 많게는 2~3개에 이르는 일을 하면서, 당장 눈앞의 생활비는 여유로웠지만, 학생의 본분인 학점 관리에 소홀해졌다가 후회했던 경험이 있습니다. 그 후에 최대한 학점 관리를 위해 노력하면서, 당장 눈앞의 결과보다 미래를 위해 계획적인 삶을 살려고 하고 있습니다. 회사의 성과를 담당해야 하는 영업 사원으로서 한 가지 일이라도 분명한 성과를 얻어 내면서 여러 가지 일을 두루두루 잘할 수 있도록 성장하겠습니다.

**[국제적인 감각이 있는 인재]**

관광업에 종사하기 위해서는 그 무엇보다 외국 문화에 대한 이해가 중요하다고 판단해서 영국, 미국으로 어학연수를 다녀왔습니다. 다양한 국적의 사람들과 소통하면서 영어에 대한 자신감과 함께 그 누구와도 어울릴 수 있는 적응력을 가질 수 있었습니다. 또한, 학교에 방문한 중국 교환학생들과 교내프로그램을 통해 언어 및 문화에 대한 포용력을 배울 수 있었습니다. 입사 후에 법인, 상용여행을 기획하면서 현지 업체들과 교류나 접촉에서도 최고의 결과를 만들어 나가겠습니다.

**3. 생활신조**

**[정직함을 통해 신뢰할 수 있는 레드캡 투어]**

저는 사람과 사람 사이의 신뢰를 이어주는 것이 정직함 이라고 생각합니다. 그래서 상대를 속이지 않고, 성실히 인간관계에 힘쓰자는 가치관을 따르고 있습니다. 카페에서 아르바이트 할 때였습니다. 번화가에 위치한 곳이었기 때문에 많은 고객의 분실물이 많았습니다. 그러면서 현금 같은 물건을 발견했을 때는 커다란 유혹에 흔들린 적도 있었습니다. 하지만 저도 고객일 때 비슷한 경험을 하고 돌려받을 때 가게나 브랜드에 대한 신뢰를 얻었던 점을 기억했습니다. 그러면서 항상 꼬박꼬박 장부에 기록하면서 찾아오시는 고객분들에게 기분 좋게 돌려드린 경험이 있습니다. 이러한 경우를 통해서 많은 고객이 저에게 고마움을 표시할 때 정직함이라는 것이 얼마나 중요한지를 알게 되었습니다. 제가 생각했던 가치관을 바탕으로 회사를 선택할 때 가장 중요한 점을 정직함과 신뢰를 중히 여기는 곳 인가입니다. 회사가 고객에게 가장 정직함이라는 것은 얼마나 고객에게 신뢰받는 상품을 만들고 제공하는가에 있다고 생각합니다. 레드캡 투어는 창사 이래 대표적인 상용 여행 업체로서 자리매김해왔습니다. 저는 이러한 업계의 위치는 바로 고객들에게 신뢰를 얻는 회사라는 것을 확인할 수 있었습니다.

**[모든 인연은 소중하다]**

저는 항상 모든 인연이 소중하다는 가치관을 따르고 있습니다. 군대를 입대하고 자대에 배치 받은 상황에서 우연히 1년 먼저 입대한 고등학교 동창을 만났습니다. 그 친구는 고등학교 때 같은 반이었지만, 친하지는 않았습니다. 처음에는 딱딱한 분위기에서 어색했지만, 친구가 부대 사정과 조언을 해주면서 적응을 빨리 할 수 있었습니다. 제대 후에도 지속해서 연락하면서 제일 친한 친구 중 한 명이 되었습니다. 사람의 인연은 알 수 없고, 언제 어떠한 상황에서 사람은 다시 마주친다고 믿기에 항상 짧은 인연도 소중하게 생각하게 되었습니다.

**4. 지원동기 및 희망업무**

**[레드캡 투어와 행복한 여행을 팔고 싶다]**

방학마다 짧게는 일본, 길게는 유럽까지 20여 개국을 여행했습니다. 기차 여행, 버스 여행, 도보여행 같은 다양한 패턴으로 여행하면서 여행객보다는 미래의 여행업 종사자로서 많은 경험을 할 수 있었습니다. 파리 공항의 연착경험, 프라하의 현지들만 이용하는 맛집과 같이 저만의 경험을 정리했습니다. 그 후 여행을 바탕으로 저에게 많은 지인이 조언을 구할 때마다 그들의 취향과 성격에 최대한 맞게 여행 경로와 꼭 가야 할 곳을 추천해주었습니다. 그러면서 지인들이 만족감을 느끼는 점을 보면서 행복을 파는 여행업의 매력에 빠지게 되었습니다. 앞으로 50년을 넘게 근무해야 할 저에게 회사를 선택하는 기준은 성장 가능성과 안정성입니다. 취업을 준비하면서 산업 내에서 자신만의 경쟁력을 가지고 미래를 향한 이상을 가지고 있는 회사를 찾아왔습니다. 여행 인구가 나날이 늘어나가면서 여행 상품에서도 차별화, 고급화 같은 맞춤 상품을 통해 고객을 확보해 나가는 것이 매우 중요하다고 생각했습니다. 저는 이러한 상품을 만들어 내는 여행사가 바로 미래에 발전 가능성이 큰 곳이라고 판단했습니다. 또한, 레드캡 투어는 오랜 기간 다져온 B2B 업체들과의 신뢰를 바탕으로 한 인프라가 가장 큰 경쟁력이라고 생각했습니다. 레드캡 투어는 700여 법인 거래처를 대상으로 출장자를 위한 항공권/호텔 예약대행 서비스를 제공하고 있으며 패키지여행, 허니문여행, 배낭여행, 자유 여행 등 전 세계 지역 대상 다양한 상품을 갖추고 있습니다. 또한, 세계 1위의 상용여행 전문업체인 AMEN(American Express)사와의 전략적 제휴로 다량의 거래처 확보와 이에 상응하는 매출증대가 진행되고 있으며, 전국 대리점을 기반으로 지역 영업망 확충과 매출 증대가 이루어지고 있습니다.

저는 이러한 레드캡 투어에서 저의 영업 역량을 바탕으로 법인 영업 전문가로 성장하기 위해 지원하게 되었습니다. 레드캡 투어에 입사 10년 후에 영업 부문의 법인 영업 전문가로 활동하고 싶습니다. 저는 레드캡 투어가 추구하고 있는 차별화, 고급화된 서비스를 판매할 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 분야에서 기존 영업 채널의 강화를 통해서 일회성이 아닌 시스템적 영업을 하고 싶습니다.

**5. 지원 부분 교육 및 보유기술**

**[커뮤니케이션을 통해 고객의 마음을 여는 열쇠 같은 존재]**

대기업 영업 관리 직무 출신인 아버지 밑에서 자란 저는 어렸을 때부터 자연스레 영업 관리 직무에 관심이 있었습니다. 항상 아버지께서는 저에게 영업 관리 사원의 중요한 덕목은 커뮤니케이션이라고 말씀하셨습니다. 먼저 가장 중요한 고객과의 커뮤니케이션을 영화관의 아르바이트를 통해 체험할 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’이라는 고객 지향 마인드를 가지고 근무하면서 어느새 저는 직원들과 고객들 사이에서 인정받는 존재가 되었고, 그 결과 이달의 우수 직원 상을 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 소통할 수 있었습니다. 고객과 현장의 중간 점의 역할을 하면서 처음부터 저의 의견이 수렴되지는 않았습니다. 하지만 7개월 정도 지속해서 커뮤니케이션을 하면서 점차 저의 의견이 수렴되는 결과를 보면서 소통이 얼마나 중요한지를 알게 되었습니다. 상용 영업의 중요한 점은 바로 고객을 설득해서 우리 회사와 거래를 만들어 나가게 해야 한다는 것입니다. 또한, 학교에서 4년 동안 수많은 교양, 전공 수업을 통해서 법인 영업에 필요한 상대를 설득하는 발표력, PPT 문서와 같은 보고서 역량을 키울 수 있었습니다. 레드캡 투어 입사 후에 고객, 거래처와의 업무를 하면서 제가 배운 커뮤니케이션 역량을 적극적으로 활용해보고 싶습니다. 저는 항상 고객이 무엇을 원하는지 아는 영업 사원으로서 최고의 서비스를 제공하는 레드캡 투어에서 고객 감동 경영을 실천해보고 싶습니다.

**6. 경력사항**

**[실무와 지식을 함께 겸비한 레드캡 투어에 필요한 인재]**

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

관광 전산 실무론을 통해 항공 예약 발권 프로그램인 TOPAS를 배우면서 직접 여행사의 업무를 체험해볼 수 있었습니다. 또한, 여행사 경영론, 전략 경영론 수업에서 각 여행사의 전략과 운영방침, 성공 요인들을 조사하면서 전반적인 여행업의 현황 및 실태에 대한 부분을 알 수 있었습니다. 그리고 입사하기 전에 방학 동안 현장실습을 하면서 여행업의 현장감을 익힐 수 있었습니다. B2B 여행사에서 실습하면서 U-RAIL, JR PASS 발권 보조 업무를 하면서, 하나의 상품이 만들어지는 과정에 여행사 간에도 많은 제휴와 협력이 있다는 것을 알 수 있었습니다. 또한, 짧은 기간이었지만 제가 평소에 생각해왔던 여행사의 조직생활을 체험해보면서 '나중에 회사 생활을 이렇게 하는구나'라는 점을 배울 수 있었습니다. 업무의 능력과 성실성을 바탕으로 거래처와의 커뮤니케이션이 얼마나 중요한지를 현장의 직원들을 보면서 알 수 있었습니다.

**[지피지기면 백전백승]**

대학에 입학 후 더 넓은 세계로 나가보자 라는 마음으로 영국으로 어학연수를 떠났습니다. 처음에는 영어가 미숙해서 말이 잘 안 통하기도 했고, 딱딱하게 대하는 유럽 학생들과 같이 어울리기 힘들었습니다. 멀리서 온 영어가 미숙한 동양인을 저를 많은 사람이 싫어한다고 자괴감에 빠졌던 기간도 있었습니다. 하지만 이대로 포기 할 수 없다는 생각을 가지고 다시 한 번 부딪혀 보기로 했습니다. 그전에 어떻게 하면 외국인들과 어울릴 수 있을까? 라는 고민과 함께 먼저 그들과 저와의 공통점을 찾기 시작했습니다.

저를 비롯해 많은 학생이 좋아하는 축구에서 답을 찾을 수 있었습니다. 적극적으로 플레이하면서 평소에는 딱딱했던 유럽 학생들과 하나 둘씩 친해지게 되었습니다. 그 후 주말에는 프리미어리그 경기를 같이 선술집에서 구경하거나 근처 경기장에 같이 경기를 보러 다닐 정도로 친한 친구들이 생기게 되었습니다. 이 경험을 통해서 상대방과의 원활한 커뮤니케이션을 위해서는 먼저 상대를 잘 알아야 한다는 것을 배웠습니다. 거래처, 고객과의 커뮤니케이션이 중요한 영업 직무에서 제가 배운 점을 활용해 반드시 성과를 내는 인재가 되겠습니다.