**[삼성 SDI] 합격 자기소개서**

**직무: Engineer**

**1. 삼성취업을 선택한 이유와 입사 후 회사에서 이루고 싶은 꿈을 기술하십시오.(700자 이내)**

[엔지니어, 삼성SDI의 매력을 느끼다!]

최근, 전기자동차의 개발에 따른 배터리사업의 중요성을 느꼈습니다. 전기자동차 배터리 개선을 위해 끊임없이 노력하는 삼성SDI의 도전 정신에 매료되었습니다. 발전 가능성에 대해 열정을 투자하는 삼성SDI의 자세는 제 모습과 매우 유사함을 확신합니다. 이를 바탕으로, ‘에너지솔루션 NO.1 기업’인 삼성SDI와 상생 발전하고 싶다는 생각을 하게 되었고, 이번 채용 과정에 지원하였습니다.

[엔지니어의 ‘무한 성장’이라는 꿈]

입사 후, 저는 다음과 같은 비전을 달성하기 위해 힘쓰겠습니다.

첫째, ‘2020년, 기존 대비 생산성 2배 이상 향상’을 추진하겠습니다.

각 공정 내 문제점을 내·외부적 관점으로 파악하고, 통계적 기법을 통해 정밀하게 분석하겠습니다. 나아가 데이터를 바탕으로, 문제점을 개선 및 관리함으로써 차후 오류 발생 가능성을 제거하겠습니다. 이를 통해, 낭비 예산 50% 절감을 실현함과 동시에 생산 능력 향상을 추진하겠습니다.

둘째, ‘10년 후, 해외 판매량 기존 대비 2배 이상 증가’에 도전하겠습니다.

지속적인 공정 능력 향상을 기반으로 삼성SDI의 제품 및 기술 경쟁력 강화를 실현하겠습니다. 나아가 글로벌 수출 사업 확장을 통해 해외 판매량 증대에 힘쓰겠습니다.

이를 기점으로, ‘삼성SDI의 지속적인 위상 향상’에 키스톤의 역할을 하는 엔지니어가 되겠습니다.

**2. 본인의 성장과정을 간략히 기술하되 현재의 자신에게 가장 큰 영향을 끼친 사건, 인물 등을 포함하여 기술하시기 바랍니다. (※ 작품 속 가상인물도 가능)(1500자 이내)**

[성공의 KEY-word : ‘고객’]

대학교 2학년 시절, 공학 경영이라는 과목을 수강함으로써 처음으로 경영학에 대한 내용을 접했고, 그 과정에서 공학도는 단순히 공학에만 그쳐서는 안 된다는 것을 느꼈습니다.

최근, 경영 관련 서적을 꾸준히 읽음으로써 엔지니어가 가져야 할 경영학적 자질에 대해 습득하고 있습니다. 또한, 기업인으로서 이해관계자에 대해 존중하고 배려하는 자세를 가지는 것의 중요성을 알게 되었습니다. 이와 더불어, 경제 흐름의 주체는 다름 아닌 ‘고객’이라는 사실을 몸소 깨달았습니다.

특히, 고객의 입장에서 생각하고 배려함으로써 실적 향상을 이루어냈던 경험이 있습니다. 3년 전, 편의점 아르바이트를 했었습니다. 제가 담당했던 편의점은 괜찮은 상권에 있었음에도 불구하고 매출이 전혀 상승하지 않았습니다. 또한, 인사를 정중하게 하는 가벼운 방안부터 매장 청소와 같은 청결함을 유지해도 좀처럼 손님의 발길은 늘지 않았습니다. 물품 계산 과정 중, 손님으로부터 “즉석에서 음식을 먹을 공간이 없다.”라는 불편함을 듣게 되었습니다. 특히, 직장인이 간편하게 점심을 먹기 위해 주로 이용한다는 점을 고려하여, 이에 적합한 ‘간편 식사 공간’을 마련할 방법에 대해 생각해보았습니다. 우선 추운 날씨를 고려하여, 실내의 넓은 공간을 활용하는 방안을 생각해보았습니다. 그리고 테이블과 의자를 구매한 뒤 설치할 것을 점장님께 제안하였습니다. 배치한 결과, “간단하게 음식을 먹을 수 있는 공간이 있어서 편하다.”라는 호평을 받음으로써 보람을 느낄 수 있었습니다.

약 한 달 후, “구매하고자 하는 물품이 없는 경우가 많다.”라는 단골손님의 또 다른 불만을 듣게 되었습니다. 이를 개선하기 위해, 편의점 손님의 물품 구매 동향을 상시로 파악했습니다. 그 결과 구매량이 많은 물품이 도시락, 라면, 김밥과 같은 즉석식품임을 알게 되었고, 이에 대한 추가 발주를 점장님께 제안했습니다. 또한, 자주 판매되는 제품이 손님의 눈에 더 잘 보이게끔 하기 위해 상품 진열을 개조했습니다. 판매율이 높은 물품을 편의점의 입구 근처에 배치함으로써 손님이 더 찾기 쉽도록 변경하였습니다.

이렇게 제품 판매량이 증가함에 따라, ‘기존 대비 한 달 매출 10% 증가’라는 성과를 얻을 수 있었습니다. 또한, 점장님으로부터 인센티브를 받음으로써 성취감을 얻을 수 있었습니다.

이러한 경험은, 고객의 입장에서 바라봄으로써 결국 ‘판매량 증가’라는 성과까지 낼 수 있었던 하나의 단면이었습니다. 또한, 이전에는 알지 못했던 고객의 니즈를 파악하는 요령, 나아가 고객 지향적 사고와 상대방을 존중하는 자세를 배울 수 있었습니다. 이를 통해, ‘고객 만족 실현’과 더불어 ‘고객과의 지속적인 신뢰 형성’을 기반으로 한 ‘삼성SDI의 고객 가치 향상’에 없어서는 안 될 신입사원이 될 것을 약속드립니다.

**3. 최근 사회이슈 중 중요하다고 생각되는 한 가지를 선택하고 이에 관한 자신의 견해를 기술해 주시기 바랍니다.(1000자 이내)**

[‘고객 만족’과 ‘으뜸’이라는 두 가지 깃발]

최근, ‘제주 2030년, 100% 전기자동차 섬 된다.’라는 제목의 기사를 접하게 되었습니다. 이러한 이슈를 접하면서 크게 세 가지를 느꼈습니다.

첫째, 친환경 사업에 대한 관심이 지속적으로 증가하고 있음을 알게 되었습니다.

자동차의 연료로 전기를 사용함으로써 유해 물질을 줄이고, 환경오염 문제를 개선하는 것이 트렌드임을 알게 되었습니다. 삼성SDI 또한 대용량 배터리에 대한 개발을 통해 친환경 사업에 기여하고 있고, 이는 ‘신사업 성장 동력 확보’에 있어서 완벽한 기반이 될 것입니다.

둘째, 전기자동차 사업 확장 및 상용화에 있어서 개선해야 할 부분에 대해 생각해보았습니다.

친환경이라는 장점이 있는 반면에, 사업의 초기 단계에서 보완되어야 할 부분이 다소 많다는 것을 알게 되었습니다. 특히, 상용화에 있어서 가장 큰 경쟁력은 ‘가격’입니다. 이는 소비자들의 가장 큰 고려사항임과 동시에 가장 민감한 사항입니다. 시장 점유율 확보를 위해서는, 공정 능력 개선을 통해 낭비 예산을 절감하고 프로세스 기간을 단축하는 것이 핵심입니다. 삼성SDI의 역량은 이를 해결하는 데 있어서 충분하며, 나아가 ‘차세대 배터리 사업 리딩 기업’으로의 성장 가능성이 무궁무진함을 확신합니다.

셋째, 운전자의 안전성과 편의성에 대해 생각해보았습니다.

특히, 자동차 사업에 있어서 가장 중요한 부분은 ‘운전자의 안전’입니다. 최근, 급발진 사고, 교통사고 등과 같은 자동차 안전 문제가 자주 발생하고 있습니다. 전기자동차 또한 자동차의 한 종류로서 제품 생산 시, 고객의 안전성과 편의가 충분히 고려되어야 합니다. 이는 기업의 ‘고객 가치 향상’과 더불어 ‘고객과의 신뢰 형성’에 큰 시너지를 부여할 것입니다.

향후, 삼성SDI의 기술직 엔지니어로서 생산성 향상 및 품질의 고급화를 기반으로 ‘고객 만족 실현’에 앞장서겠습니다. 나아가 공정 기술 경쟁력 확보를 통해 ‘해외 시장 점유율 1위’를 목표로 항상 정진하겠습니다.