**[서울의료원] 합격 자기소개서**

**직무 : Medical work scorer**

**1. 성장과정**

저는 17살때 저의 열정을 발견하게 된 계기가 있습니다. 저는 다리가 불편해서 하체에 힘을 길러야 하는 상황이었습니다. 어머니께서 헬스 운동을 통해서 다리에 힘을 길러보는게 어떻냐고 권유 하셔서 그렇게 헬스 운동을 시작하게 되었습니다. 운동과정에서 여러 가지 힘든 상황이 발생했지만, 운동을 열심히 해서 잘 걸어야겠다는 마음과 잘 해낼 수 있다는 친구들의 응원에 더불어 하루도 쉬지 않고 운동을 꾸준히 하였으며, 지금까지 이어지고 있습니다. 꾸준히 운동을 한 덕분에 아주 잘 걷지는 못하지만 스스로 걷는데 무리가 없을 정도로 단련되었습니다. 처음에는 어머니의 권유로 시작하였지만 꾸준히 행동한 결과 한 단계 성장하는 계기가 되었고, 끈기와 인내심을 배울 수 있었습니다.

**2. 성격 및 특기 장단점**

저는 살아오면서 큰 성공이나 실패를 경험한 적은 없습니다. 하지만, 매우 큰 성취감을 느낀 적은 있습니다. 그런 분야는 공부로 학과 내 1등을 해서 상을 받은 것도 아니고, 처음으로 돈을 벌어 원하는 것을 가졌던 경험도 아닌, 대인관계의 문제점을 해결해 주는 것이었습니다. 군대 전역 후 약 6개월간 영화관 일을 한 적이 있습니다. 제가 맡은 업무는 카페에서 커피제조 및 특수 상영관 아르바이트생이었습니다. 이 일을 하면서 느낀 건 대인관계에서 의사소통이란 정말 사소한 부분인 것 같지만 삶의 희노애락을 모두 느끼게 할 수 있는 부분이란 것을 깨달았습니다. 영화관의 경우 관리자와 아르바이트생의 관계가 중요한데, 본인이 일했던 영화관은 관리자가 소위 말하는 ‘갑’이었습니다. 관리자의 마음에 따라 출퇴근 시간이 결정되고 아르바이트생의 의견은 묵살되었습니다. 이런 상황에서 점점 감정의 골이 깊어지는 것을 보고 전 알바생들의 의견을 규합해 개선될 만한 의견들을 골라내 관리자에게 건의했고 부당한 대우는 개선해달라고 요구했고, 제 의견에 동의해주는 인원이 늘어나면서 관리자들도 조건부로 이 조건을 부분적으로나마 수용했으며 그 결과 좀 더 원활한 관계를 구축할 수 있었습니다.

**3. 지원한 직무와 관련하여 어떠한 노력을 하였는지 구체적으로 서술하시오. (600자 이내)**

본인이 생각하는 검사장비 영업관리란, 단순히 기업에서 가지고 있는 검사장비를 무작정 제시해 영업하는 것이 아닌, 검사장비를 사고자 하는 기업에서 무엇을 만들고, 평소 무슨 문제가 있었기에 장비 구입을 시도하려 하는가를 먼저 알아야 그에 맞는 Solution 검사장비를 제안하고 조건을 조율하는데 있어서 문제가 발생하지 않는다고 생각합니다.

이에 대비해 본인은 패키징학 전공생 출신입니다. 전공 수업시간 중 가장 많은 비중을 차지하는 것이 바로 식품에 관련된 부분입니다. 아무래도 식품이 모든 포장 시장을 통틀어 가장 비중이 크기 때문입니다. 따라서 전공 수업시간에 열심히 들어 높은 성적을 유지하였으며, 관련 지식도 쌓을 수 있었습니다.

또한 해당 직무를 원활히 수행하려면, 인간관계를 맺는 것에 이상이 없어야 하고 한 번 맺은 관계를 꾸준히 유지시켜 나가는데 재능이 있어야 한다고 생각합니다. 이런 것들은 다 의사소통 능력에 기반한 것이라 생각했기에, 이런 능력을 가지곤 있지만 발휘할 곳이 없었던 전 전역 후 소비자들을 직접 대할 수 있는 영화관 일을 시작했었고 위에서도 설명한 것과 같이 두각을 보여 일을 성공적으로 진행할 수 있었습니다.

**4. 지원동기 및 장래 포부에 대해 서술하시오.**

제가 농심의 계열사 중에도 엔지니어링에 지원한 이유는 전 식품을 좋아하는데, 식품의 특성상 위생이나 불량품은 절대로 나와서는 안 된다고 생각합니다. 그래서 패키징 전공을 이수하면서 식품관련 수업에서 포장 자동화와 검사장비를 보면서 저런 장비들을 이용해 인건비와 시간을 절감하는 것을 깨달았고, 그 검사장비들을 만드는 곳 중에 가장 비전이 좋고 저의 성향과 부합된다고 생각한 곳이기 때문에 이렇게 지원을 하게 되었습니다.

제가 입사 했을 때의 포부는 이렇습니다. 날로 커져가는 식품시장의 규모와 비례하게 소비자들의 인식도 높아져가고 있습니다. 이런 상황에서 제품의 차별성과 소비자를 이끄는 매력도 중요하지만, 제품의 질이 고르지 못한 제품이나 불량품이 소비자에게 유통된다면 그건 요즘 같은 사회에선 기업에 심각한 이미지 손실을 불러올 수 있습니다. 따라서 이런 검사장비의 중요성을 기존 거래처와 새로운 거래처(주로 개발도상국 내의 해외 기업)에게 알려 검사장비가 취약한 곳에 좋은 검사장비를 제공하고 그에 합당한 대가를 받아 서로 웃을 수 있는 거래를 할 것이며, 농심 엔지니어링이 이를 통해 국내에만 머무는 것이 아닌 세계를 무대로 성장하는 기업으로 만들 것입니다..