**[유니드컴즈] 합격 자기소개서**

**직무 : Online advertisement sales**

**[지원 자기소개서]**

**‘다름’을 ‘특별함’으로 만드는 유니드컴즈의 AE가 되겠습니다.**

**1. 마케팅 지원동기**

**[더 고도화된, 더 전략화된 마케팅시장]**

2년간 oo공항 지상직 승무원으로 근무했습니다. 오랜 시간 고객과의 접점에 서 있다 보니, 한 템포 먼저 대중을 읽는 마케팅에 대한 마음이 커졌습니다. 2013 World IT Show는 그 욕심을 목표로 세우는 계기가 됐습니다.

2013 WIS는 개인화의 고도화, 분석기술의 진화, 온·오프라인의 경계가 무너진 Whole-Line까지 마케팅시장과 ICT기술의 융합을 보여주는 전시회였습니다. 마케팅은 놀라울 정도로 발전해 있었고, 앞으로 또 어떤 기술을 접목시킬 수 있을지 기대됐습니다. 더 고도화된, 더 전략화된 마케팅산업 안에서 새로운 비전을 만들고 싶었습니다. 그날 코엑스에서 저는 AE에 대한 뚜렷한 목표를 세웠습니다.

**2. 장단점**

**[장점. 진취적이고 주도적인]**

대학교 때, 동기들과 발표학술동아리를 만들고 새로운 홍보방법으로 동아리 흥행을 이끌었습니다. 당시 학술동아리는 생소했습니다. 인원은 과 동기 8명이 전부였고 강의실을 매번 빌리러 다닐 정도로 운영환경이 열악했습니다. 지속적인 건의에도 학교 측의 지원이 없자, 저는 친분이 있던 교무처 부장님을 찾아갔습니다. 부장님께서는 '인원을 더 충원할 테니 전용 강의실을 부탁 드린다'는 당돌한 제안에 흔쾌히 응해주셨습니다.

진행했던 홍보방법은 세 가지였습니다. 하나, 동아리 인지도를 높이기 위해 교내 방송에 출연했습니다. 아나운서와 만담을 주고받으며 거리를 좁히고 친근함은 높였습니다. 둘, 동아리 관련 설문조사와 교내 카페이용권을 건 추첨이벤트를 진행했습니다. 이벤트를 통해 동아리에 대한 흥미를 끌어내고 싶었습니다. 셋, 관심을 보이는 학생들을 위해 두 차례 짧은 PT 설명회를 진행했습니다. 앞으로 어떻게 운영할 것이며 동아리 활동을 통해 어떤 것을 얻어갈 수 있는지를 적극 호소했습니다. 구성원들의 열정과 노력으로, 저희는 38명을 모아 전용 강의실을 얻을 수 있었습니다.

동아리를 운영하면서 적극적으로 가능성을 찾아 다녔고 주저하지 않고 도전했습니다. 저의 역량은 익숙함과 새로움 안에서 다양한 시도를 하는 마케팅부문에도 분명 도움이 될 거라고 생각합니다. 유니드컴즈 Client를 위한 기획PT 준비에도, 차별화된 방향을 제시할 수 있는 주도적인 구성원이 되겠습니다.

**[단점. 번거로운 확인절차가 많은]**

신입사원 4개월 차, 기내서류 연료 수치에 0이 빠진 것을 확인하지 못했습니다. 이륙 직전 상황을 수습했지만, 결과적으로 승객 300여 명의 시간을 빼앗았습니다. 저는 크게 혼났습니다. 유사시 기장이 연료에 대한 확신 없이 회항할 경우 승객의 안전을 위협할 수 있었기 때문입니다. 당시 충격을 받은 저는, 이후 업무 진행과정을 계속해서 확인하는 과한 통과의례를 만들었습니다.

이 악습에서 벗어나기 위해 많은 노력을 했습니다. 현재는 횟수를 세는 방법으로 확인하는 습관을 자제하고 있습니다. 아직 완벽하진 않지만, 업무시간의 절반 이상을 줄이고 함께하는 동료들의 부담도 줄일 수 있는 방법입니다.

**3. 직무강점**

**[유니드컴즈에 기여할 수 있는 두 가지 역량]**

하나, 변화에 대한 빠른 적응과 예측으로 시장을 읽겠습니다.포화상태의 마케팅시장에서 새로운 기반을 찾기 위해 업계는 끊임없이 변화를 시도하고 있습니다. 그 안에서 트렌드를 읽되 대세에 끌려 다니지 않으려면, AE는 변화에 노출되는 것에 익숙해야 하고 그 안에서 기회를 찾아야 합니다. 저는 공항 안의 수많은 사건·사고를 해결하면서 정확한 판단력과 빠른 대응력을 길렀습니다. 해당 역량으로 시장의 흐름을 읽고 마케팅전략, 기술에 발 빠르게 적응하겠습니다.

둘, 소비자의 필요를 읽겠습니다. 전공수업인 소비자심리와 마케팅에 대한 관심으로 꾸준히 관련 서적을 접하며 소비자를 읽는 감각을 키웠습니다. 첫 직장에서는 필요를 먼저 발견하고 채워주는 서비스로 고객의 마음을 사로잡아 세 번의 고객감동 글을 받기도 했습니다. 이해와 공감능력은 AE가 반드시 갖춰야 하는 역량이라고 생각합니다. 소비자의 눈을 통해, 유니드컴즈의 인프라를 충분히 활용한 Client 맞춤형 전략을 구현하겠습니다.

**4. 앞으로의 목표**

**[‘다름’을 ‘특별함’으로 만드는 AE가 되겠습니다.]**

저는 ‘다르게’를 선망합니다. 뛰어나진 않지만, 차별화된 무언가를 찾기 위해 노력하면 특별함은 얻을 수 있다고 생각했습니다. 그래서 과제도 업무도 조금 다른 생각, 다른 부분을 찾아 변화시키고 개선해왔습니다. 앞으로도 유니드컴즈 안에서 기존 광고의 벽을 허무는 다양한 시도를 하고 싶습니다. 수습 기간 동안 실질적인 업무 경험을 쌓고 AE가 갖춰야 할 역량을 길러, 유니드컴즈만의 광고로고를 만들어나가고 싶습니다. 컨텐츠소비자의 접근패턴과 심리를 더욱 체계적으로 분석, 활용할 수 있는 IT기술 또한 찾고 싶습니다. 대중의 눈으로 Client와 서비스를 분석하며 차별화된 강점을 확보해나가는 AE로 거듭나겠습니다. 감사합니다.