**[대구백화점] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales management**

**1. 당사에 지원한 동기에 대해서 구체적으로 기술해 주시기 바랍니다.**

<고객이 미소 짓는 곳에는 행복한 미래가 있습니다.>

대구백화점은 고객 서비스 전담부서를 신설하고, 고객 제일주의 이념으로 고객에 대한 봉사와 친절로 사명을 다했기에 지금까지 고객의 사랑을 받고 성장할 수 있었습니다. 오직 고객 한분 한분 최선을 다한다는 마음으로 고객을 만났기에 대구에서 가장 사랑받는 백화점이 되었습니다. 오직 고객을 위해서 노력하는 가치경영과 봉사가 있는 곳에는 밝은 미래가 기대되기에 대구백화점을 선택하게 되었습니다.

대구백화점이 고객에게 사랑받을 수 있었던 이유는 현장에서 고객을 위해서 봉사하고 실천한 영업 관리자분들이 있었기 때문입니다. 영업 관리자는 고객과 회사를 연결하는 중간자로서 고객에게는 만족을 제공하고 회사에는 이윤창출로 보답했습니다. 이처럼 고객과 회사에 가치 있는 존재로서 성장하고자 입사지원을 하게 되었습니다. 입사지원을 위해서 직접 현장에서 어시스턴트 매니저로 활동하면서 매장관리와 고객관리 실력과 문제 해결 능력을 쌓아서 지금 이 자리에 오게 되었습니다.

**2. 본인의 장단점을 기술해 주시고, 입사 후 장점 활용 및 단점 보완 방안에 대해서 기술해 주시기 바랍니다.**

<적극적인 행사 기획과 홍보 실력을 갖추다.>

제가 가진 가장 큰 장점은 목표를 이루는 적극성입니다. 대구 유니브엑스포에 서포터즈로 참여했을 때, 대학생활 박람회를 기획하고 열었습니다. 성공적인 박람회를 위해서 대구 지하철과 경북대학교 오케스트라가 협연하는 행사기획을 준비하였습니다. 사람이 모이는 곳에 음악이 있으면 더 많은 관심과 홍보 효과가 좋다는 것을 고려해 직접 대구 지하철에 찾아가 담당자분을 만나서 계획을 이야기하였습니다. 그리고 학생들을 위해서 꿈과 희망을 심어주는 대구 지하철이 된다면 많은 학생들이 지하철을 이용할 수 있다면서 윈윈할 수 있는 이야기를 하였습니다. 그 결과, 우리는 성황리에 행사를 마칠 수 있었습니다. 영업 관리자는 매출 증대를 위해서 거래처와의 협력을 이끌어 내는데 제가 가진 장점은 도움이 될 것입니다.

반면, 욕심을 내는 편입니다. 보다 잘하기 위해서 더 많은 일을 혼자 수행할 때가 있습니다. 이러한 단점은 스스로 스트레스를 만들어 낼 때가 있습니다. 스트레스는 삶의 패턴에 악영향을 미친다는 것을 깨닫고, 스키와 바이올린을 하면서 마음의 안정을 찾아가고 있습니다..

**3. 지원한 직무분야의 필요한 역량을 쌓기 위한 노력 및 계획, 입사 후 포부를 기술해 주시기 바랍니다.**

<영업관리는 내 맞춤옷>

영업 관리는 우리 몸에 흐르는 혈액과도 같은 존재입니다. 혈액이 잘 흘러야 사람이 성장할 수 있는 것처럼 영업 관리가 올바르게 이루어져야 매장관리와 매출에 좋은 결과를 만들 수 있습니다. 영업 관리자가 되기 위해서 문제 해결과 사람 사이의 소통 능력을 키워왔습니다. 기숙사 생활관 층장과 매장 어시스턴트 매니저로서 매장관리에 책임을 다할 수 있었습니다. 미국 패션 회사에서 일했을 당시, 가장 먼저 본사에서 내려준 지침을 가장 먼저 확인하고 직원 미팅을 통해서 하루 할 일을 계획하고 업무를 시작했습니다. 고객에게 진심을 다해서 응대하고 관리하며 마지막 달에는 일매출 3천불 달성 목표에 5천불이라는 목표달성을 이룰 수 있었습니다.

입사 후, 매장을 책임지고 직원관리를 통해 성과를 만들어 내는 인재가 되겠습니다. 영업 관리의 모든 것은 매장에 있다는 것을 명심하고 역지사지의 입장으로 고객 만족을 위해서 직원분들과 함께 노력하는 대구백화점 영업관리자가 되겠습니다..