**[대원제약] 합격 자기소개서**

**직무 : Other medical care**

**1. 지원동기 및 입사 후 포부 (600자)**

제가 회사를 선택하는 기준은 '나 스스로가 회사에 자부심을 느낄 수 있으며 회사와 내가 함께 성장할 수 있는가?'입니다. 대원제약은 전문의약품 위주로 건실하게 사업을 성장시켜왔으며, 일반의약품인 감기약 '콜대원'을 통해 꾸준히 인지도를 높이고 있습니다. 현재의 위치에 안주하지 않고 끊임없는 노력으로 성장을 이루고 있는 대원제약의 모습은 단순히 '입사하고 싶은 회사'가 아닌, 저를 발전적인 방향으로 이끌어주는 '인생의 롤모델'이라고 생각합니다.

저는 영업 분야에서 요구되는 원만한 의사소통 능력과 비전을 갖춘 준비된 자원입니다. 영업에 관한 자기계발서나 직무 인터뷰를 보며 '내가 영업직무를 담당한다면 나의 하루, 한 달, 그리고 일 년은 어떻게 진행될까?'라는 질문을 스스로 던져보고 고민하는 시간을 가져왔습니다. 이러한 제 강점을 바탕으로, 저는 대원제약에서 새로운 가치를 창출해내는 영업전문가로 성장하고 싶습니다. 우선, 영업에 대한 전반적인 지식을 일선에서 경험해보고 고객, 거래처와의 문제해결능력을 기르는 데 초점을 맞출 것입니다. 최종적으로는 신규시장을 이해하고 고객과 회사, 시장에 가치를 창출해내는 영업전문가가 되는 것이 제 Career Goal입니다.

**2. 생활신조 및 성격의 장단점 (600자)**

[Happy Virus]

제 생활신조는 어떤 일을 하든지 항상 긍정적으로 생각하고 웃음을 잃지 않으며, 항상 최선을 다하는 것입니다. '해피바이러스'를 지닌 사람은 자신뿐만 아니라 타인에게도 긍정적인 영향을 주어 좋은 결과물을 만들어낼 가능성이 큽니다. 따라서 삶의 활력소인 미소를 잃지 않고 어떤 일이든 긍정적으로 대처하고자 합니다.

[도전정신과 추진력]

제 장점은 실패를 두려워하지 않는 도전정신과 강력한 추진력입니다. 다양한 상황에서의 커뮤니케이션을 통해 진취적이고 개방적인 사고방식을 함양하고 다양성을 존중하는 태도를 배웠습니다. 그러나 강한 도전정신과 추진력은 때로는 단점으로 작용하기도 했습니다. 과유불급(過猶不及), 지나친 것은 미치지 못한 것과 같다는 것을 알면서도 때로는 큰 성과를 거두고자 무리한 계획을 세우고 이를 추진하려 했습니다. 이러한 단점을 보완하고 되풀이하지 않기 위해 '첫째, 나와 팀원들의 역량은 어느 수준인가? 둘째, 역량 내에서 실현 가능한 목표를 설정했는가? 셋째, 내 생각뿐만 아니라 팀원들의 의견도 충분히 고려하였는가?'라는 질문을 스스로 던지고 신중히 답을 해봄으로써 문제를 줄여나갈 수 있었습니다.

**3. 본인이 해당직무를 잘 수행할 수 있는 이유와 해당직무에 대한 본인의 Vision(600자)**

[Self Motivation]

성공적인 영업전문가가 되기 위해서는 '나는 왜 영업 직무를 수행하고 있는가?'에 대한 강한 동기부여가 필수적입니다. '백문이 불여일견'이라는 말이 있듯, 지식이 많아도 행동에 옮기지 않는다면 그 가치는 낮으며, 행동에 옮기기 위해서는 동기부여가 필요합니다. 따라서 저는 Self Motivation이 매우 중요하며, 이는 직무에 대한 관심도가 높고 직무가 개인의 적성에 부합할 때 발현된다고 생각합니다. 영업은 원활한 커뮤니케이션 스킬과 문제해결능력을 갖춘 저에게 가장 적합한 직무입니다. 학생회장으로서 당면한 여러 문제에 대해 구성원들과의 소통을 통해 원만하게 해결해나갔던 경험은 제가 영업전문가로 성장하기 위한 든든한 밑바탕이 되었다고 자신합니다.

['동반자'가 되기 위한 열정]

대원제약이 고객의 건강한 삶을 지켜주는 '동반자'가 되기 위해서는 영업직무가 매우 중요합니다. 지속적인 연구개발을 통해 만들어낸 양질의 제품을 고객이 선택하도록 유도할 수 있어야 비로소 그 가치가 실현된다고 생각합니다. 저는 대원제약의 영업전문가로서, 대원제약이 기업의 핵심가치를 발현할 수 있도록 열정을 갖고 최전선에서 달릴 것입니다.

**4. 조직(회사, 학교, 부서, 동아리 등)의 구성원으로서 목표달성을 위해 노력한 경험과 힘들었던 갈등상황 극복 방법(600자)**

[도전하지 않으면 성공도, 실패도 없다]

저는 제 장점인 강한 도전정신과 추진력을 바탕으로 팀원들과 함께하는 업무에서 적극적으로 대안을 제시하고 추진해나갑니다. 학과 학생회장직을 수행하던 2014년 당시 학교의 대규모 축제를 앞두고 학생회비 잔액에 여유가 없던 적이 있었습니다. 학과의 지원금도 부족했기에 당초 학과 학우들의 기억에 남을만한 즐거운 축제를 만들어주려던 제 계획이 모두 수포로 돌아갈 수 있던 상황이었습니다. 여러 대안을 놓고 고민 끝에 직장에 다니고 있는 졸업 선배들에게 도움을 요청하기로 했습니다. 다른 학생회 임원들은 모두 부정적인 결과를 예상했고, 저 역시 확신을 갖지 못했으나 부딪혀보기로 결심했습니다. 저는 선배들의 퇴근 시간에 맞춰 찾아가 학과의 어려운 상황에 대해 설명하고 도움을 요청했습니다. 놀랍게도, 선배들은 흔쾌히 도움을 주겠다며 오히려 제 책임감과 추진력을 칭찬했습니다. 그 결과, 축제는 성공적으로 치를 수 있었습니다. 도전해보기도 전에 부정적인 생각을 가지고 포기하는 것은 옳지 않은 것임을 되새길 수 있는 소중한 경험이었습니다.

**5. 자신의 경험 중 가장 도전적인 일과 성공/실패 여부, 그리고 그 경험을 통해 배운 점(600자)**

[중국 현지에서 밥버거를 만들어 팔다]

저는 중국 교환학생 기간 동안 경제적 자립심을 기르기 위해 부모님께 용돈을 받지 않고 이전에 아르바이트를 통해 모아둔 돈으로만 생활해보기로 다짐했습니다. 그러나 여행을 가고자 계획을 세우다 보니 금전적으로 부족함이 생겼습니다. 부모님께 용돈을 받아 부족한 부분을 채울 수도 있었지만, 저는 룸메이트와 함께 필요한 돈을 마련해보기로 했습니다. 여러 고민 끝에 직접 밥버거를 만들어 중국 학생들에게 팔기로 했고, 마트에서 재료를 구입하여 아침 등굣길에 직접 만든 밥버거를 팔기 시작했습니다. 등굣길에 간단한 요깃거리를 사는 중국 학생들의 특징을 이용한 것입니다. 첫날에는 소수의 학생만 관심을 보였으나, 입소문을 통해 갈수록 많은 학생이 사기 시작했으며 '밥버거 프로젝트'는 1,000위안 이상의 흑자를 기록하며 성공리에 마칠 수 있었습니다. 비록 큰 금액은 아니었지만, 성공적으로 해외시장에 진출하기 위해서는 현지의 문화와 특징을 사전에 정확히 파악하고 접근하는 것이 얼마나 중요한 것인지 알게 되는 값진 경험이었습니다.