**[ 롯데 ] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales**

**Q. 지원동기**

**<롯데의 파워, 직접 국내와 해외에서 두 눈으로. 피부로 체감하다>**

무한경쟁 현대사회, 살아남기 위해 기업에 있어 가장 중요한 점은 바로 사업의 안정성과 전망성입니다. 안정적이지만 전망성이 없어 서서히 도태되거나 겉으로 보기엔 좋은 전망에도 불구하고 안정적인 면이 부족하여 한 순간에 망하기도 하는 현실을 고려하였을 때 이 두 가지 요건은 모두 필수불가결인 존재입니다.

이 두 가지 요건을 충실히 충족하는 업체는 롯데칠성뿐입니다. 대학생 주점 알바시절, 전국에 열풍을 휘몰아친 “순하리 처음처럼”의 위력은 지금도 생생합니다. 일하던 곳이 막걸리 주점 이였음에도 불구하고 “순하리 처음처럼” 의 위세에 밀려 제대로 고개를 못 내밀 지경이었습니다. 손님들은 다 같이 약속이나 한 듯 전부 같은 주문을 하였습니다. 더불어, 해외 교환학생 시절 직접 선보인 “순하리 처음처럼”은 해외친구들의 폭발적인 반응을 불러일으키며 저로 하여금 여러모로 자긍심을 선사하였습니다.

이 모든 것엔, 현실에 안주하지 않고 끊임없는 혁신과 창의적인 아이디어 개발을 거듭하는 롯데칠성의 정신이 있었기에 가능하다고 생각합니다. 이러한 롯데칠성의 한 일원으로서 직접 몸소 겪은 롯데칠성과의 추억을 되새기며 자부심과 함께 충성심을 가지고 근무할 수 있겠다고 확신하여 지원하였습니다.

**Q. 직무와 직결된 경험**

**<꼼꼼함과 소통으로 매출을 직접 상승시키다>**

경쟁사들과의 치열한 경쟁 속에 살아남기 위해 지속적으로 매출성과를 내며 검증 받아야 하는 영업. 이러한 영업직을 성공적으로 수행하기 위해 필수적으로 요구되는 본인의 일에 대한 열정과 타인과 협력하며 소통하는 능력을 키워왔습니다.

군 시절 매점 및 취사병으로 근무할 때, 만성적인 매출저조로 인해 속상해하시는 주임님을 보고 더는 이러한 상황을 좌시하지 않고 해결해야겠다는 의욕이 생겼습니다. 이에 제품별로 재고소진 기간이 수일 내에서 2주가 넘도록 상이하다는 것을 파악, 상대적으로 소진 기간이 긴 품목들을 대상으로 목표를 최대 일주일로 잡고 틈틈이 시간을 내어 부대원 및 직원들을 대상으로 설문조사를 진행하였습니다. 설문조사를 토대로 제품별 선호도 및 요구사항을 파악하여 기존 제품들 대상으로 늘려야 할 물량과 줄여야 할 물량을 구별하고 동시에 새로운 요구사항들은 적극 반영하여 주임님에게 건의 드렸습니다. 초반 몇 번의 거부에도 포기하지 않고 지속해서 건의 드렸더니 주임님은 제 조언에 따르셨고 얼마 안 가 매출이 상당 상승했다는 칭찬을 받을 수 있었습니다.

스스로 현재 안고 있는 문제점을 잡아내어 이를 변화시킨 뿌듯하고 성취감 있는 순간이었습니다. 입사 후에도 적극적인 협업 및 소통으로 이해 관계자 상호 간의 공고한 신뢰를 형성하고, 무엇보다 초심을 유지하여 어떠한 일이 생기더라도 좌절하지 않고 만전을 기하여 기꺼이 극복해 나가겠습니다.

**Q 학업 이외의 열정을 가지고 사회 활동을 하였던 경험에 대해서 쓰시오.**

**<타국에서 한국을 제대로 홍보하다>**

폴란드에서 교환학생으로 있었을 당시, 학교에 공식적인 한국어학과 교육과정이 설치되어 있고 해당 학과 진학 경쟁률이 치열한 등 한국에 대한 관심 및 열정이 상당히 높다는 것을 느꼈습니다. 그러나, 높은 한류 열풍에 의해 한국어를 배우고자 하는 학생이 많음에도 불구하고 그것을 충족시킬만한 인적자원이 턱없이 모자란다는 사실을 깨닫는 데는 그리 오랜 시간이 걸리지 않았습니다.

이에 현지인들에게 한국어를 비롯한 한국의 매력을 적극적으로 알려야겠다는 생각이 들어 단독으로 “한국어 자원봉사” 실시하기로 마음먹었습니다. 문제는 홍보수단이었습니다. 한국처럼 온라인이 활성화되어있지 않아 많은 사람에게 홍보할 수단이 마땅치 않았던 것입니다. 거듭된 고민 끝에 학교 관계자분들과 현지학생들에게 자문하고 현지 학교 게시판과 학교 커뮤니티 사이트에 직접 공고를 게시했습니다. 시간이 지남에 따라 학생들이 연락을 취해왔고 그 숫자는 점점 늘어났습니다. 한국을 알리는 “민간인 외교관”이라는 사명감을 가지고 감사함을 느끼며 열정을 쏟아 가르쳤습니다. 또한, 개인별 학생 수준과 진도 차를 고려하여 매 수업시간 전 미리 연습하였으며, 한국어뿐만 아니라 한국의 문화 또한 가능한 한 전파해야겠다는 욕심이 생겼습니다. 이에 주말을 이용, 불고기. 닭볶음탕 등 한식을 직접 만들어보고 시식해보는 시간을 가졌습니다.

더 나아가 학생들과 긴밀한 관계를 유지하며 이들의 성원 및 협조에 힘입어 마을의 한 클럽에서 K- pop 파티를 성공적으로 개최하여 한국 홍보 프로젝트에 유종의 미를 거둘 수 있었습니다.

**Q 입사 후 포부**

**<STEP BY STEP>**

기초가 탄탄해야 다양한 수학 문제를 해결하듯, 회사업무 또한 기초가 탄탄해야 합니다. 회사에서 단순히 몇 년 근무할 것이 아니므로 이는 더더욱 필수적이라고 생각합니다. 이를 위해 입사 후 1년 동안은 맡은 직무를 완전히 내 것으로 소화하기 위해 선배님들로부터 겸손함을 토대로 기초부터 차근차근 배워나갈 것입니다. 하나를 배우면 열 개를 생각하고 고민하고 해결하는 구성원이 되겠습니다.

또한, 다양한 방식의 홍보 및 판촉을 위한 방법을 모색하여 회사에 반영하도록 노력하여 매출상승을 적극적으로 도모할 것입니다.

더불어, 그동안 축적되어온 직무에 관한 내용과 함께 저만이 생각하는 노하우 등을 담은 직무업무서를 제작하여 후배들이 처음 직무에 적응하는데 보다 어려움을 덜 느끼도록 할 것입니다. 상호 간의 신뢰와 협업을 토대로 업무의 효율성을 높이는 이러한 과정들은 롯데의 지속 가능하면서도 더 큰 성장을 위해 필수라고 생각합니다.

지속적으로 성장하는 롯데주류, 으뜸가는 롯데주류회사에 제 이름 석자를 남기도록 하겠습니다.

**Q 성장과정**

**<인적자산은 가장 큰 자산이다>**

어렸을 적부터 모든 인연을 소중히 하라는 부모님의 가르침으로, 여러 가지 계기를 통해 만난 다양한 사람들과 꾸준히 지속적인 관계를 유지하는 것을 중요시해 왔습니다.

중학교 시절, 폴란드에서 온 원어민 선생님이 있었습니다. 워낙 밝으신 분이라 생활하는 데 있어 별다른 어려움이 없으리라 생각했는데 점심시간, 식당을 홀로 가지 않고 매점 빵으로 끼니를 때우시는 모습을 보았습니다. 이에 점심을 빨리 먹고 따로 찾아가 대화를 나누면서 이유를 물어보았는데 입맛이 맞지 않음이 원인이었습니다. 곰곰이 생각 후 친구들과 “모임”을 결성하여 점심시간마다 학교 주변 식당을 돌면서 선생님의 입맛에 맞는 몇 가지 음식을 발견하였고, 선생님의 고민이 해결된 후에도 모임을 통해 지속해서 유대관계를 유지하였습니다.

중학교를 졸업하고 고등학교에서 수학할 시절에도 꾸준한 만남을 통해 선생님으로부터 영어공부와 진로에 대한 고민을 받을 수 있었으며, 한국에 대해 궁금함이 많은 선생님을 위해 크고 작은 여행을 계획하여 소중한 추억을 쌓았습니다.

대학 후에도 관계를 지속하여 선생님의 조언에 따라 모국인 폴란드로 교환학생을 갈 수 있었으며 이는 제 삶에 있어 가장 소중한 추억으로 자리 잡고 있습니다.

영업직은 다른 직무에 비해 사람들과의 만남을 주 매개체로 하는 직무입니다. 직무를 수행하면서 만나는 다양한 사람들을 소중한 인연 하나하나로 되새기겠습니다.