**[부산항만공사] 합격 자기소개서**

**직무 : General office job**

**1. ※ 입사지원서에 기술한 직무관련 경력 및 기타 활동에 대해 상세히 기술해 주시기 바랍니다.**

**※ 구체적으로 본인이 수행한 활동 내용, 소속 조직이나 활동에서의 역할, 활동 결과에 대해**

**작성해주시기 바랍니다.**

[(주)한샘 제3공장 생산 관리팀 mrp실습인턴십]

(주)한샘 제3공장 제조사업부 생산 관리팀에서 material requirement planning 담당 인턴사원으로 인턴십을 진행했습니다. 제가 담당했던 업무는 크게 3가지입니다.

1. 영업팀 오더마감 & 물류팀 출고계획수립 & 생산관리팀 생산계획수립 지원

당일 판매오더를 생산오더로 전환 시켜야 실제 품목의 생산으로 이어집니다. 이러한 생산계획수립 전 거쳐야 하는 단계가 영업마감 단계입니다. 저는 영업팀의 당일 마감 2시간 전, 예상 출고일까지 생산이 불가한 품목을 분류하는 작업을 진행했습니다. 영업팀의 판매오더를 보고 품목별 예상 출고일과 외주 납품일을 계산 후 납기일을 맞출 수 없는 품목에 대해서는 물류팀과의 사전 협의를 통해 계획을 수정했습니다. 그 후 당일의 최종 판매오더를 확정했습니다.

2. 물류팀 출고 작업량 및 생산관리팀 자재소요량 관리

오더마감이 끝난 후 D4(4일 후)일 출고 작업량이 얼마나 되는지 산출했습니다. 이 과정에서 물류팀은 물동량 계획을 수립하게 되고 저는 물류팀의 물동량 계획을 보고 당일 수주 및 생산실적을 종합하는 작업을 진행했습니다. 그 후 당일 야간 ~ 다음날까지의 자재소요량을 측정했습니다.

3. 생산오더전환 및 작업지시서 배부

자재소요량 측정이 완료되면 SAP을 통해 판매오더를 생산오더로 전환하는 작업을 수행했습니다. 이 작업이 완료 될 때까지 외주 업체별 / 플랜트 별로 분류하여 두 번째 작업을 동일하게 진행했습니다. 생산오더의 전환 작업이 완료되면 당일 작업지시서 및 바코드 라벨지를 출력하여 해당 라인에 분배하게 되며 각 품목별 실제 생산이 진행되었습니다.

[활동결과]

실습 인턴십 경험을 통해 두 가지 사실을 알게 되었습니다.

1. 작은 실수가 큰 손실로 이어질 가능성

납기일 계산 착오와 같은 작은 실수를 발견하지 못하고 생산 오더 전환 작업을 진행하면 반드시 생산이 진행되어야 하는 품목이 생산되지 않는 상황이 일어 날 수 있습니다. 그렇게 되면 납기일을 제때 맞출 수 없게 되며 결국 고객과의 신뢰도는 떨어지게 됩니다. 이를 통해 사소한 실수가 큰 손실로 나타날 수 있음을 알 수 있었습니다.

2. 다른 부서와의 의사소통을 기반으로 이루어지는 협업의 중요성

당일 생산이 원활하게 이루어지기 위해서는 영업팀 / 생산관리팀 / 물류팀 간의 원활한 커뮤니케이션과 협업이 이루어 져야 합니다. 그리고 추가적으로 생산라인 작업자 및 반장님의 협조 역시 필요합니다. 이를 통해 부서 간 협업의 중요성과 기업의 'Value Chain'에 대해 심층적으로 이해 할 수 있었습니다.

**\* 자기소개서**

**1. 우리공사 지원 동기 및 입사 후 포부에 대해 기술해 주십시오.**

세계3위, 동북아1위의 글로벌 환적항만, 16년도 컨테이너 처리량 약 2,000만TEU 등 지금의 부산항의 위상은 부산항만공사가 있기에 가능했습니다. 특히 작년 해운업계의 어두운 분위기 속에서 부산항만공사는 임직원들의 노력과 경쟁력, 그리고 리더십 발휘를 통해 위기를 대처했습니다. 이제 부산항은 대한민국을 넘어 글로벌 항만으로의 도약을 준비하고 있습니다. 저는 부산항만공사의 진취적이고 도전적인 모습과 가능성에 매료되었습니다. 부산항만공사에 입사한다면 가장 먼저 효율적인 항만운영과 관리방안 모색을 첫 번째 목표로 설정하고 직접 뛰며 배우겠습니다. 또한 경쟁사의 분석을 통해 차별화 포인트를 찾고 고객사 유지 및 관리에 힘써 앞으로 글로벌 항만으로서 갖추어야 할 핵심역량과 경쟁력을 증진 시키는데 힘쓰겠습니다.

**2. 최근 한진해운 파산에 따른 환적화물 감소, 사드배치에 따른 중국 크루즈관광객 및 물동량 감소, 북항재개발사업의 개발방향 등의 이슈와 연관 지어 우리 공사 혹은 공사의 사업을 개선 혹은 발전시킬 수 있는 아이디어나 전략이 있다면 제시하여 주십시오.**

[리스크 분배와 브랜드가치 함양]

한진해운 파산에 따른 환적화물의 감소는 고스란히 부산항만공사에도 좋지 않은 영향을 미쳤습니다. 이에 대비하고 부산항이 경쟁력 있는 항만으로 거듭나기 위해서는 특정 해운사에 대한 높은 의존도를 낮추고 이에 따른 리스크를 적절히 분배하는 전략이 필요합니다. 이를 위해서는 먼저 글로벌물류네트워크의 확보가 선행되어야 합니다. 보다 탄탄한 글로벌물류네트워크망의 확보를 통해 다양한 고객사를 유치한다면 리스크 분배효과 뿐만 아니라 선박대형화로 인한 항만간의 경쟁 속에서 이겨낼 수 있는 역량을 확보 할 수 있습니다. 또한 북항재개발사업의 성공적인 추진과 이를 통해 부산항의 브랜드가치를 성공적으로 향상시키고 고객사가 스스로 찾는, 지속적으로 이용하고 싶은 항만으로 거듭나야 합니다.

**3. 공사 직무 중 관심분야 및 해당 직무 전문가로 성장하기 위한 자기계발 계획을 작성해 주십시오.**

학부시절 배웠던 마케팅 관련 전공과 수많은 팀 프로젝트 그리고 공모전 경험을 살려 부산항만공사의 성과를 높일 수 있는 실력 있는 항만 마케터가 되고 싶습니다. 먼저 부산항만을 직접 보고 느끼며 실무적인 물류지식을 쌓겠습니다. 이를 기반으로 싱가포르, 홍콩 등 해외 항만과 대비되는 부산항만의 SWOT을 도출 하겠습니다. 특히 약점(W)과 위협(T)을 극복하고 나아가 기회(O)로 삼을 수 있는 W-O&T 전략을 수립하는데 힘쓰겠습니다. 그리고 장기적으로 IT경영학을 전공한 저의 강점을 접목하여 IT 및 모바일 서비스 활용방안과 빅 데이터를 분석하는 능력을 배양하겠습니다. 그리하여 4차 산업혁명의 도래에 따른 물류시장의 변화를 누구보다 정확하고 빠르게 캐치하고 알맞은 전략을 수립하는 마케팅 전문가가 되겠습니다.

**4. 성취한 일 중에서 가장 기억에 남는 일과, 그것을 성취하기 위해 어떠한 노력을 했는지 기술해 주십시오.**

길거리 버스킹은 저의 버킷리스트 중 하나였습니다. 초등학생 때 동네 피아노학원에서 바이엘을 쳤던 것 빼고 악기를 다루어본 경험이 없던 저는 무작정 교내 밴드부에 가입했습니다. 버스킹을 해보고 싶다는 일념 하나로 시작한 무모하고 큰 도전이었습니다. 10년 만에 다시 쳐본 건반 앞에 제 손은 뜻대로 움직이지 않았고 오디션 결과는 꼴찌에서 2번째였습니다. 언젠가 거리에서 공연을 하고 있을 저를 생각하며 꾸준히 건반 연습을 했습니다. 실력은 뒤에서 2번째였지만 연습량은 1등이었습니다. 그 결과 선배들도 적극적으로 노하우를 알려주기 시작했고, 제 실력은 조금씩 늘어갔습니다. 동아리 가입 후 3년이 되는 해, 홍대 놀이터에서 '매력덩어리'라는 팀 팻말을 걸고 꿈꿔왔던 첫 길거리 버스킹을 성공적으로 할 수 있었습니다.