**[ 빙그레 ] 합격 자기소개서**

**직무 : Marketing**

**Q. 빙그레의 인재상에 비춰볼 때, 본인은 어떤 유형의 인재라고 생각하는지 구체적 사례를 들어 기술해주십시오.**

[“연등병” 배움의 열정]

열정이 있는곳에 길이 있다고 생각합니다. 저는 배움에 항상 열정적입니다. 공부하기 어려운 군복무 시절에도 배움을 멈추지 않았습니다. 전공실력을 더 키우고 싶어 자격증 공부를 시작했습니다. 취침시간이 지나도 간부 허락 하에 특별히 공부 할 수 있는 연등시간을 활용했습니다. 선임들은 요즘 애들 군생활 편하다며 비아냥거리고, 동기들은 피곤한데 무슨 공부냐며 놀렸습니다. 꼭 이루고 싶은 꿈이 있었기에 놀림과 피로는 저를 멈추지 못했습니다. 근무와 훈련이 없는 밤마다 연등실을 지켰습니다. 매일 공부한 덕분에 “연등병”이라는 별명도 붙었습니다. 노력의 열매로 산업기사 자격증 두 개를 취득했습니다. 열정만 있다면 상황과 관계없이 무슨 일이든 할 수 있습니다.

[다 된 실패에 노력뿌리기]

부족함은 도전으로 극복 할 수 있다고 생각합니다. 제 부족함은 한문이었습니다. 중학생시절, 시험점수는 당연히 낮았고, 그 이후 영어권으로 유학을 가면서 한문은 제게 잊혀진 문자가 되었습니다. 하지만 인턴시절 중국시장의 규모를 체감하니, 세계적인 기업가가 되기 위해 중국시장을 포기 할 수 없었습니다. 학원에서 발음만 간신히 익히고, 바로 중국으로 갔습니다. 모자란 실력을 보충하기 위해 매일 도서관이 닫을 때까지 한자를 외웠고, 중국인들과 교류하며 외운 한자들을 최대한 사용했습니다. 그 결과 첫 학기 대학 어학당 전체 1등을 하고, 후에 HSK 6급을 취득하였습니다. 발목을 잡았던 한자실력에 도전정신과 노력을 쏟으니 역량이 되었습니다.

**Q. 해당 직무를 선택한 이유와 그 직무를 수행함에 있어 본인의 경쟁력은 무엇인지 기술해 주십시오. 700**

[꿈을 위한 첫 도전: 마케팅]

식품산업에 종사하는 아버지 밑에서 국제적인 식품기업가의 꿈을 품었습니다. 기업을 알려면 제품생산부터 조달과정, A/S까지 모두 관리하는 마케팅을 꼭 알아야 합니다. 작년 중국 상해로 여행을 갔습니다. 남경동루 한복판에 바나나우유 매대가 서 있는걸 발견했습니다. 전 세계를 대상으로 마케팅을 펼치고 있는 빙그레가 자랑스러웠습니다. 이미 우리나라에서 장수한 브랜드 빙그레의 마케터가 되어 세계를 향한 첫 단추를 끼고 싶습니다

[호랑이는 가죽을, 사람은 시스템을 남긴다]

마케팅PM은 처음부터 끝까지 세심한 부분까지 심혈을 기울여 진행하는 책임감이 꼭 필요합니다. 진정 책임감 있는 사람은 시작한 일을 끝까지 해냅니다. 대학시절 학교 축구대회에 참가했습니다. 당시 한인학생회 총무였기 때문에 제가 한인축구팀을 조직했습니다. 결과는 예선탈락. 이전 한인 우승팀은 매 주말 모여 연습을 했는데, 저희는 대회 때만 발을 맞췄다는 문제점을 발견했습니다. 팀원들과 회의 끝에 꾸준히 연습할 시스템을 만들면 승산이 있다는 결론을 내렸습니다. 대회는 가을이었지만 봄부터 매 주말 팀원들과 체계적인 연습을 시작했습니다. 연습 동영상을 찾아 따라 하고, 다른 팀과 친선경기도 가졌습니다. 군입대로 인해 다음 대회에 참가할 수 없었지만, 책임감이 강한 저는 팀을 위해 이후의 연습계획을 수립했습니다. 비록 제가 없었지만, 팀이 대회에서 2등을 차지했습니다. 빙그레에서도 주어지는 모든 프로젝트를 책임감 있게 끝까지 완성하겠습니다.

[수치로 시장을 볼 줄 아는 눈]

마케팅의 시작은 시장조사입니다. 워싱턴주 정부에서 운영하는 중소기업개발센터에서 7개월간 인턴을 했습니다. 주요 업무는 제품 수입가능성이 높은 국가의 시장조사였습니다. 잠재시장 선별 후, 해당국가의 해당제품 소비량, 연도별 수입량 등 통계기관들의 자료를 수집했습니다. 자료를 분석하여 소비증가 추세, 수입량 변화 등의 기회요소, 그리고 관세, 대체재, 경쟁사의 판매량 등의 위험요소를 보고서에 실었습니다. 네 번의 프로젝트를 통해 실제 수치를 분석하여 구체적인 변화와 잠재된 시장을 민감하게 캐치하는 안목을 키웠습니다. 롯데에서 두리뭉실한 의견이 아닌 명확한 수치로 입증된 시장조사를 통하여 안정적인 마케팅전략을 펼치겠습니다.

[고객중심 태도]

제이콘 프레쉬라는 미국회사에서 무역인턴으로 냉동제빵 제품, 냉동과일을 영업하였습니다. 서울 푸드&호텔 쇼와 미국내 무역 인바운드에 참가해 세계에서 온 바이어들을 만났습니다. 저는 어릴 적부터 17개국을 다니며 쌓아온 문화경험을 토대로 각국 고객들을 대했고, 고객들의 목록을 만들어 세심히 관리했습니다.

그러던 중 한 한국 고객과 거래를 시작했습니다. 신중하고 투명한 과정을 원하는 한국 비즈니스 문화에 맞게, 저도 진지하게 오픈-테이블로 진행했습니다. 샘플제공, 인코텀스, 지불방식을 함께 합리적으로 결정했고, 만난 지 7개월만에 첫 컨테이너를 수출했습니다. 고객중심 태도의 영업이 아니었으면 결코 이런 성과가 없었을 것입니다. 마케팅의 핵심은 고객을 만족시켜 회사의 수익을 향상시키는 것입니다. 고객중심 태도로 최대한의 만족을 전달하는 마케터가 되겠습니다.

**Q. 본인이 이뤄냈던 가장 뛰어난 성과에 대해, 그 일을 시작한 계기와 노력과정 및 구체적인 성과를 기술해 주십시오.**

[첫 수출, 꼭 하고 싶습니다]

글로벌 시대에 맞는 전문 무역능력을 갖추고 싶었습니다. 시장개척부터 단골확보까지 수출의 전반을 배우기 원했기 때문에 수출경험이 없는 미국회사에서 냉동베이글을 판매하며 해외영업인턴으로 근무했습니다. 그 기간 중 꼭 수출을 하겠다는 목표를 세웠습니다.

수출진행은 저의 열정처럼 순탄하지 않았습니다. 많은 바이어들을 만났지만 대부분 응답이 없었습니다. 그러던 중 무역박람회에서 미팅들을 통해 제품 실소비자의 만족을 챙기지 못한 것을 깨달았습니다. 채널 별로 베이글 조리 법이 다른데 이에 따라 판매전략을 다시 짰습니다. 리테일 채널의 소비자들은 가정에서 베이글을 즐깁니다. 수분손실을 막아주는 오븐을 잘 사용하지 않는 한국가정 특성상 베이글을 촉촉하게 즐기기 어렵다는 사실을 인지했습니다. 오븐을 대체할 수 있는 가열 방법으로 밥통을 생각했습니다. 수분손실 없이 가열할 수 있고 간편하다는 점을 어필했습니다. 익숙한 밥통이라는 매개체를 통해 더 친근한 이미지도 형성했습니다. B2B채널의 카페들은 오븐으로 조리하기 때문에 촉촉한 상태로 베이글을 고객에게 판매합니다. 하지만 베이글을 크림치즈와만 먹는 것으로 제한돼있습니다. 다양한 샌드위치 레써피를 개발해 제공하였습니다. 베이글은 내용물에 따라 다른 맛이 나는 샌드위치 재료라는 장점을 부각해 영업했습니다.

그 후7개월의 과정을 통해 회사의 첫 수출을 이루었습니다. 제품과 실소비자들의 소비형태에 대한 깊은 연구가 고객만족의 시작점임을 배웠습니다.

**Q. 빙그레의 최근 이슈 중 한 가지를 선택하여 그에 대한 본인의 견해 또는 문제해결 방안을 설득력있게 기술해 주십시오.**

[사드보복: 국가적 어려움]

작년 상해여행 중 남경동루 중심에서 바나나우유 매대를 만났을 때 무척 반가웠습니다. 중국 마트에서도 쉽게 찾아볼 수 있는 바나나우유가 자랑스럽기도 했습니다. 하지만 작년 말부터 시작된 중국의 사드보복이 우리나라 경제 전반에 큰 타격을 주고 있습니다. 식품산업 또한 예외가 아닙니다. 저는 올 여름까지 중국에서 지내며 민간인들의 한국상품 불매운동이 퍼지고 있는 것을 실감했습니다. 빙그레 중국법인이 사드보복의 직접적인 피해는 받지 않았지만, 바나나우유 매출이 사드사태 이전 대비 30%~40% 줄었습니다. 중국에서 물건 소비량이 가장 많은 국경절을 앞두고 있지만 큰 기대를 하기 어렵습니다.

[위기는 곧 기회]

이 상황을 보며 한 국가와 무역의존도가 너무 높은 건 위험하다는 것을 깨달았습니다. 현재 사태가 해결되더라도 독립적이고 건강한 기업이 되기 위해 현재 중국과의 무역의존도를 낮춰야 합니다. 그리고 홍콩, 대만, 싱가폴을 넘어 성장하는 베트남, 남미시장을 공격적으로 개척해야 합니다. 그런다면 지금의 사태는 오히려 빙그레가 더 튼튼해질 수 있는 기회라 생각합니다. 여러 국가로 수출을 하며 많은 시장을 쥐고 있을 때, 한 국가와의 사건 때문에 매출에 영향이 있더라도 위험부담을 줄일 수 있습니다. 저 또한 현재의 배워둔 스패인어 기초 위에 실력을 더 쌓아 5년안에 업무가능 수준으로 만들겠습니다. 그래서 빙그레의 남미시장개척 최전방에서 브라질을 넘어 전 남미에 빙그레 제품을 공급하겠습니다.