**[삼성] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales**

**1. 삼성취업을 선택한 이유와 입사 후 회사에서 이루고 싶은 꿈을 기술하십시오.**

[최고의 풍경을 가진 산을 오르는 자세]

제가 회사를 선택할 때 중요하게 생각하는 것은 `Background`입니다. 영화 속 주인공의 연기력이라든지 소설의 시나리오가 흥행의 주요 원동력인 CPU라면 배경은 그 CPU가 마음껏 뛸 수 있는 SSD입니다. 삼성전자는 최고의 백그라운드를 가졌습니다. 저는 저의 역량을 펼칠 수 있는 공간과 도로가 어디를 향하고 있는지, 얼마나 달릴 수 있는지가 중요하다고 생각합니다. 세계 브랜드 가치 6위인 삼성은 한국을 대표하는 글로벌 기업이며 세계적인 인프라를 가졌습니다. 저의 역량을 마음껏 펼쳐 꿈을 이루기 위해 삼성전자판매를 선택하게 되었습니다.

저는 삼성전자판매 영업의 정상에 서기 위한 자세를 갖췄습니다. 영업에 있어서 가장 중요한 가치는 `신뢰`라고 생각합니다. 다양한 연구개발과 세계 트랜드에 맞는 전자기기를 생산하는 것도 판매를 올릴 수 있지만, 그것보다 더 중요한 것은 판매하는 영업사원과 고객 간의 신뢰, 삼성이라는 브랜드를 들었을 때 느껴지는 이미지라고 생각합니다. 갈수록 편의해 지고 사람이 아닌 인공지능과 로봇이 대체되는 제4차 산업혁명 시대에 고객의 마음을 사로잡는 것은 어려울 것입니다. 고객과 진심으로 소통할 수 있는 신뢰 있는 영업사원이 되겠습니다. 단지 실적을 올리기 위해 재고떨이 식의 판매가 아닌 정성을 다해 고객의 마음을 사로잡는, 고객을 제 사람으로 만드는 사원이 되겠습니다.

**2. 본인의 성장과정을 간략히 기술하되 현재의 자신에게 가장 큰 영향을 끼친 사건, 인물 등을 포함하여 기술하시기 바랍니다. (※작품속 가상인물도 가능)**

[포기하고 싶은 그 순간, 바로 다시 시작하라]

영화 `행복을 찾아서`의 실화 주인공인 크리스 가드너가 강연할 때 한 말입니다. 노숙자에서 백만장자로 거듭나기까지 끊임없는 노력과 성실함으로 자기 자신에게 기회를 줘 성공하게 된 저의 롤모델입니다. 이 영화를 보고 대부분의 미국사람은 18세 이상 성인이 되면 부모님으로부터 독립한다는 사실을 알게 되었고, 자립심과 경험을 키우기 위해 대학교 3학년을 마친 뒤 1년간의 휴학 동안 멀리 떨어진 곳에서 혼자 살아보기로 했습니다. 호주의 애들레이드로 학교 등록비와 두 달 정도의 생활비만 들고 갔습니다. 그곳에서 계속 살아야 하므로 방과 후에 할 아르바이트를 구하려 다녔지만, 의사소통의 벽이 크고 비수기라 일자리 구하기가 쉽지 않았습니다. 시간이 점점 흐르고 생활비가 떨어져 가자 초조해졌지만, 포기하지 않고 뛰어다니며 대부분의 일자리에 이력서를 돌렸습니다. 마침내 한 일식집에서 그간 주방에서 아르바이트해온 저의 경력을 보고 연락이 와 일하게 되었습니다. 그때 주머니에 2달러가 남았었는데 정말 포기하고 돌아가려 몇 번을 생각했지만 `끝까지 해보자`라는 용기로 해냈고, 꿈에 그리던 배낭여행도 할 수 있었습니다. 최악의 순간까지도 잃지 않았던 용기로 얻은 값진 성과는 `자신감`이었고, 이러한 경험들을 통해 준비된 자세를 가지고 글로벌 리더를 지향하는 삼성전자판매의 배경 속에서 끊임없이 도전하겠습니다.

[등반, 도전, 준비하는 자세]

저는 보통 주말에 시간을 내서 산을 오를 정도로 등산을 좋아합니다. 산 정상에 오르면 땅에서는 한눈에 담기도 힘든 건물들이 손바닥에 담을 만큼 작아지고, 누구보다 높은 곳을 엘리베이터가 아닌 직접 땀 흘리며 오르기 때문에 값진 보람을 느낄 수 있습니다. 제 인생 첫 배낭여행을 할 때입니다. 호주에서 방과 후 아르바이트를 해 모은 돈과 디지털카메라, 그리고 7kg의 간소한 배낭만 메고 두 달 동안 호주와 뉴질랜드를 여행하며 기억에 남을만한 도전을 하고 싶었습니다. 첫 번째 도전은 뉴질랜드의 가장 높은 산인 Mt.Cook(해발 3,724m)을 오르는 것이었습니다. 워낙 등산하는 것을 좋아하고 국내에 그만한 높이의 산이 없으므로 그만큼 값진 도전이었습니다. 정상에서의 큰 성취감을 기대하며 산을 오르는 중 갑자기 비가 내렸고, 오르면 오를수록 거세지는 비바람 때문에 지도가 날아가 버려서 길을 잃어버릴 수 있는 상황이었습니다. 혼자였기 때문에 조난할 수도 있어서 결국 포기할 수밖에 없었습니다. 기상예보와 지도 여분 및 그 밖의 준비물을 탄탄하게 준비하지 않았던 전날의 제 모습을 생각하며 반성하게 된 계기가 되었고, 그 후 여행 중 도전하게 된 스카이다이빙과 자전거 일주 등은 확실하게 준비하여 성공할 수 있었습니다. 이 경험으로 성공은 철저히 준비해 도전한 사람이 가질 수 있음을 알게 되었고, 이러한 준비자세와 여러 경험을 통해 배운 교훈들은 앞으로 많은 도전에 성공하기 위한 밑거름이 될 거로 생각합니다..

**3. 최근 사회이슈 중 중요하다고 생각되는 한가지를 선택하고 이에 관한 자신의 견해를 기술해 주시기 바랍니다.**

[청출어람]

제 4차 산업혁명으로 넘어가기까지 수년간의 노력에 따라 최근에 많은 산업이 결과물을 내놓고 있습니다. 삼성 또한 세계 전장 사업의 1위인 하만을 인수함에 따라 기존 삼성의 신사업들이 가속화되고 있고, 그에 따른 국내, 외 일자리 창출과 많은 영업이익을 가져다줄 것으로 기대되고 있습니다. 이와 같은 삼성의 사업방향과 빠른 결단력, 그리고 추진력이 있어 저번 `갤럭시노트7 폭발`이슈 때에도 유연하게 대처할 수 있었던 것 같습니다. 삼성전자의 큰 기대작으로 원래 노트6가 나와야 하지만 가장 강력한 경쟁 상대인 아이폰7을 이기기 위해 갤럭시 노트7가 출시되면서 전 세계적으로 역대 최고의 인기몰이를 했지만, 배터리 결함으로 인한 큰 화를 입은 사건입니다. 이 사건으로 삼성전자는 구매자들의 노트7을 결함이 없는 새 제품으로 교환해주고 환불해주는 등의 대응책을 내놓았지만 16년도 1분기 글로벌 스마트폰 출하량이 7천900만대로 1위로 위상이 높은 만큼 피해가 막대했습니다. 하지만 이번 사건 이후 이재용 삼성전자 부회장의 책임경영 리더쉽으로 인한 삼성전자의 빠른 사건경위조사 및 신속하게 전량리콜을 선언한 점에서 최고의 판단이라고 생각했습니다. 현재 삼성전자의 휴대폰이 세계 정상에 서기까지는 신뢰 있는 품질경영을 했던 과거가 있었기 때문입니다. 1995년 계속되는 불량품 출하로 이건희 회장은 구미공장 운동장에서 휴대폰 등의 500억 원어치를 부시고 불로 태웠습니다. 이러한 강경책을 보임으로서 삼성 사원들에게 품질 경영을 심어 주었고 현재 경영진의 결정이 있게 되었다고 생각합니다. 제품을 판매하는 회사가 가져야 할 핵심 중 가장 중요한 것은 고객과의 신뢰라고 생각합니다. 이와 같은 돈독한 신뢰가 없으면 아무리 성능이 좋고, 최첨단의 상품이라 해도 세계 시장에서 외면받게 될 것입니다. 현대사회에 많은 산업이 급변하게 발달하여 온 지금, 초연결 및 ICT에 맞는 기술 개발과 함께 삼성의 신뢰 있는 경영이 있다면 세계 제 1의 글로벌 기업이 머지않을 거라 확신합니다.