**[세아창원특수강] 합격 자기소개서**

**직무 : Equipment construct**

**1. 본인의 말에 대해 끝까지 책임을 다하고, 본인만의 원칙을 지켰던 경험을 서술하십시오.**

[남아일언중천금!]

실제 기술과 양산의 사이의 연결고리를 맡고 있는 설비 업무에서 가장 중요한 능력 중 하나는 소통이라고 생각합니다. 그리고 상대방과의 원활한 소통을 위해서는 약속을 지키는 것이 최우선 순위라고 생각합니다.

저는 약속을 매우 중요하게 생각하는 사람입니다. 사소한 친구와의 약속부터 아르바이트, 관생자치회 임원 업무에서도 약속을 지키기 위해 최선을 다했으며 항상 솔선수범하는 자세를 가졌습니다.

2014년 관생자치회 임원을 맡았던 당시 대학교 내의 200여명의 외국인이 살고 있는 기숙사 동을 맡았습니다. 임원으로 선출되었을 때 저는 다양한 나라에서 온 외국 학생이 조화를 이룰 수 있는 기숙사를 만들겠다고 공약했습니다.

공약을 지키기 위해 저는 2가지 계획을 세웠습니다.

첫째, 매달 한 번씩 모든 방을 찾아가 불만사항을 해결했습니다. 외국인 기숙사에는 중국 관생들이 많이 살고 있었습니다. 자연스럽게 중국인 관생들과 다른 나라 관생들 사이에서의 갈등과 불만사항이 많았습니다. 문제를 해결하기 위해 먼저 찾아가 대화를 걸었습니다. 방을 방문하거나, 지나가다가 먼저 대화를 걸었습니다. 그로 인한 소통은 모든 관생들이 만족할 수 있는 기숙사로 탈바꿈하였습니다. 또한, 영어 말하기에 자신 없던 저 역시 외국인을 보면 먼저 말을 걸 수 있는 용기를 얻었고, OPIC에서 IM2라는 좋은 성적을 받을 수 있었습니다.

둘째, 사소한 이유로 관생들의 방을 바꾸지 않았습니다. 타국에서 온 외국학생들은 같은 국적의 학생과 방을 쓰기를 원했습니다. 하지만 기숙사 규칙 상 불필요한 방 교체는 허용되지 않았습니다. 대신, 그들의 불만사항에 귀를 기울였고 즉각적인 조취를 취할 수 있는 문제는 그 자리에서 해결하는 노력을 통해 불만사항을 줄여갈 수 있었습니다.

이런 저의 계획을 통해 학기 말, 관생이 만족하는 기숙사 1위 수상을 할 수 있었습니다. 이런 경험으로 약속은 반드시 지키는 사원이 되어 현장인력과의 관계와 타 부서와의 협업이 중요한 설비부서에 도움이 되겠습니다.

**2. 변화에 대응하여 어떤 문제를 주도적으로 전심전력을 다해 해결했던 경험을 서술하십시오.**

[고객이 왕입니다요!]

대학교 3학년 재학시절 학교 근처 음식점에서 매니저 아르바이트를 했습니다. 좋은 맛으로 평가되어 매주 사람들로 북적이던 그 가게는 매출도 꾸준하게 오르고 있었습니다. 그런데 몇 달 뒤 바로 옆 가게에 같은 종목의 가게가 생기면서 사람들로 북적이던 저희 가게가 한산해지기 시작했습니다. 단순한 아르바이트보단 가게의 매니저라는 책임을 갖고 원인을 생각하고 해결방안을 찾기 위해 노력했습니다. 대학로에 위치한 가게에서 전혀 시행되지 않았던 브랜드 체인점에서의 고객의 소리를 벤치마킹하여 가게를 찾아주신 손님들이 음식을 먹고 나갈 때 작성 및 평가 부탁드렸습니다. 처음 제 평가서를 통해 손님들의 가장 큰 불만은 높은 가격과 직원들의 복장이 따로 정해있지 않아 불편하게 받아들여졌고, 서비스가 옆 가게와 비교해 매우 소극적이었다는 것을 알게 되었습니다. 저는 사장님께 메뉴의 가격을 낮추고, 직원들의 유니폼을 맞춰 복장을 갖추자고 제의했습니다. 또한, 매주 일요일 전 직원이 모여 손님들이 작성한 평가서를 통해 보완해야 할 점을 토의하며 고객들의 만족을 위해 노력했습니다. 그 후, 가게는 다시 활기를 찾았고, 매출 또한 지난번보다 더 오르는 성과를 이뤘습니다. 이런 경험은 고객의 니즈를 최우선으로 생각하는 저의 역량을 한 단계 성장시켰습니다.

생산 공정에서 설비를 설치 때, 단순히 제품을 멋지게 생산하기 위해 설비계획을 세우는 것보다 제품을 통해 고객이 어떻게 만족하는지를 고려하여 고객의 필요에 맞게 디자인합니다. 이처럼 고객의 니즈는 매우 중요한 요소입니다.

저는 안될 것 같다는 말보다는 해결할 방안을 찾는 설비부서의 사원이 되겠습니다. 이를 위해 세아창원특수강의 최고의 품질을 생산할 설비 전문성을 키우겠습니다. 맡은 분야의 전문 지식을 통해 고객의 불만에서 기회를 찾고, 고객의 니즈를 적시에 만족 시켜 '설비 가동률 100%로 불량품 0%'라는 저 자신의 목표를 달성하여, 공동의 목표인 '특수강분야의 글로벌 리더로의 도약'에 도움이 되겠습니다..

**3. 하나의 목표를 달성하기 위해 타인과 함께 협력하여 합리적인 방안을 찾아 완수했던 경험을 서술하십시오.**

[드라이버가 없다면 끼울 수 없고 너트가 없으면 고정시킬 수 없다.]

대학교 고교 동문회에서 전역 후, 회장을 맡았을 때입니다. 남자 고등학교 특성상, 참여의 강압과 엄격한 분위기는 동문회의 발전에 걸림돌이었고, 과거와 동일한 동문회 운영에 구성원들이 지루함을 느끼면서 대내외적으로 자극이 될 만한 행사의 필요성을 느꼈고, 2가지의 목표를 세웠습니다.

첫째, 선후배 간 배려가 바탕이 된 수평관계 형성입니다. 선후배 간에 만날 기회를 늘려 신입생들에게 편안하고 참여하고 싶은 동문회라는 이미지를 심어주고 정기모임과 MT를 통해 선후배 사이를 가족 같은 분위기로 만들었습니다.

둘째, 3개 대학 체육대회를 개최입니다. 하지만 체육대회는 4년간 개최 되지 못 했고 선배들의 전폭적인 지원과 타 대학과의 소통이 있어야지만 가능한 것이기 때문에 저에게는 큰 도전이었습니다. 체육대회를 개최하겠다는 열정과 목표로 구체적인 계획안을 만들었고, 그것을 꾸준히 선배님들께 설명하고 설득을 하여 꼭 개최하고 싶다는 의지를 보였습니다. 결국, 지지를 얻게 되었고 타 대학과 대화를 통해 참여를 이끌어 내어 성공적으로 체육대회를 개최하였습니다.

모든 구성원이 주인의식을 가지고 같이 해준 덕분에 기대이상의 큰 대회가 되었습니다. 혼자 힘으로는 불가능한 일을 모두의 열정이 모여 성공적인 현실로 만들었습니다. 이 행사로 인해 동문회에 참여하지 않던 재학생과 신입생의 참여도가 높아지는 긍정적인 효과를 가져왔고, 다른 동문회에서 벤치마킹할 정도로 동문회의 이미지 또한 좋아지게 되었습니다. 저의 열정이 누군가의 추억이 된 귀중한 경험이었습니다.

이런 경험을 통해 각자의 위치에서 공동의 목표를 위해 협력하여 맡은 업무를 수행하는 것이 중요하다는 것을 알게 되었습니다. 드라이버가 없다면 끼울 수 없고 너트가 없으면 고정시킬 수 없는 것처럼 세아창원특수강의 설비분야에서 드라이버와 너트가 되고 싶습니다. 이를 위해 제 자신의 목표를 이루어 공동의 목표까지 이룰 수 있게 도움이 되는 사원이 되겠습니다.

**4. 본인이 현재 생각하는 세아는 어떤 기업이며, 입사 후 본인이 만들고 싶은 세아는 어떤 모습인지 서술하십시오.**

[세아의 가족이 되고 싶습니다!]

회사를 선택할 때, 제가 가장 중요하게 생각하는 부분은 회사의 성장 가능성입니다. 그리고 성장과 함께 잠재력을 함께 가진 회사가 세아창원특수강이라고 생각합니다. 세아창원특수강은 특수상 분야에서 50년에 이르는 세월동안 우수한 기술력을 바탕으로 신뢰를 다지며 입지를 굳건히 지켜왔습니다. 또한 끊임없이 새로운 가능성을 창조하며 자동차, 기계, 항공, 원자력, 조선, 전자 등 최첨단 산업소재를 생산하며 봉강, 강관제품과 함께 대형 단조기를 통해 조선기자재, 금형강 등의 단조품을 생산하는 글로벌 종합 특수강 기업으로서의 위상을 다져가고 있습니다. 저는 글로벌 네트워크를 구축하고 세계시장을 향해 나아가는 세아창원특수강의 모습에서 무한한 성장 가능성을 보았습니다. 최고의 품질을 생산하는 설비 기술력으로 세아창원특수강 설비 부서에 큰 진전을 초래하기 위해 지원하게 되었습니다.

입사 후, 저는 ‘세아특수강‘으로의 글로벌 도약을 이끌고 싶습니다. 세아창원특수강은 포스코특수강에서 세아 가족의 일원으로 2015년 새롭게 출범하였습니다. 현재 창원공장은 연간 120만톤의 제강생산능력을 갖추며 국내 최고 특수강 전문 메이커입니다. 저는 세아특수강이 창원공장뿐만 아니라 국내 다른 지역 및 해외 공장의 설립에 도움이 되고 싶습니다.

많은 기업들이 글로벌 리더 기업으로의 도약을 위해 아낌없는 R&D의 투자의 중요성이 부각되고 있습니다. 이에 발맞추어 세아창원특수강은 R&D를 성장 원동력으로 설정하였습니다. R&D의 성장 원동력은 그에 맞는 설비 기술력이 필요하다고 생각합니다. 이를 위해 저는 세아창원특수강만의 고유한 정체성 확립을 우선으로 생각하여 상대적 강점을 가진 시장에 맞게 설비를 유지하도록 노력하여 수익성을 보존하는 세아창원특수강의 설비 기술자가 되고 싶습니다.

창원뿐만 아니라 더 많은 지역과 나라에서 생산되는 공장에서 높은 수익을 얻을 수 있는 우수한 제품을 생산 하여 경쟁력을 갖춘 글로벌 특수강 기업 '세아특수강'의 꿈을 이루고 싶습니다.