**[희성소재] 합격 자기소개서**

**직무 : Oversea business**

**1. 자신을 한 줄로 PR해 주시기 바랍니다.**

강한 도전정신과 열정을 바탕으로 희성소재와 함께 성장해나가는 신입사원 000이 되겠습니다.

**2. 자신의 성장과정 및 성격(강점/약점)에 대해 기술해 주시기 바랍니다.**

[강한 도전정신]

제 장점은 실패를 두려워하지 않는 도전정신입니다. '실패가 두려워 도전하지 않는다면, 결국 실패가 주는 교훈조차 얻지 못한다'는 생각으로 항상 새로운 가능성에 도전해왔습니다. 도전의 가치를 알기에 최고를 지향할 수 있었고, 새로운 경험에 도전할 수 있었습니다.

[단점을 보완하는 Self Feedback]

강한 도전정신은 단점으로 작용하기도 했습니다. 때로는 큰 성과를 거두고자 무리한 계획을 세우고 추진하려 했습니다. 처음에는 실현 가능하리라고 생각했던 계획이 제대로 이루어지지 않아 벽에 부딪힌 경험이 있습니다. 이러한 단점을 보완하고 되풀이하지 않기 위해 저만의 방식으로 Self Feedback을 하기 시작했습니다. '첫째, 나와 팀원들의 역량은 어느 수준인가? 둘째, 역량 내에서 실현 가능한 목표를 설정했는가? 셋째, 내 생각뿐만 아니라 팀원들의 의견도 충분히 고려하였는가?'라는 질문을 던지고 신중히 답을 해봄으로써 문제를 줄여나갈 수 있었습니다.

**3. 교내외 활동 및 특기사항을 기술해 주시기 바랍니다. (관심분야/사회봉사/수상경력/취미/특기 등)**

[밥버거 프로젝트 - 중국 현지에서 밥버거를 만들어 팔다]

저는 중국 교환학생 기간 동안 경제적 자립심을 기르기 위해 부모님께 용돈을 받지 않고 이전에 아르바이트를 통해 모아둔 돈으로만 생활해보기로 다짐했습니다. 그러나 여행을 가고자 계획을 세우다 보니 금전적으로 부족함이 생겼습니다. 가장 쉬운 방법으로는 부모님께 용돈을 받아 부족한 부분을 채울 수도 있었지만, 저는 룸메이트와 함께 필요한 돈을 직접 마련해보기로 했습니다. 여러 아이디어를 놓고 고민하던 끝에 중국 학생들이 매일 아침 등굣길에 아침거리를 사 가는 특징에 착안하여 직접 밥버거를 만들어 중국 학생들에게 팔아보기로 했습니다.

먼저 인터넷을 통해 밥버거를 만드는 방법과 밥버거 제조에 필요한 재료를 조사하고, 마트에서 재료를 구매하여 시범적으로 몇 개를 만들었습니다. 그리고 같은 층에 사는 한국인 학생들에게 밥버거에 대한 객관적인 평가를 부탁하여 맛, 크기, 내용물 등에 대해 Feedback을 받아 `참치 치즈 밥버거`라는 레시피를 완성했습니다.

그 후, 매일 밤 룸메이트와 함께 50여 개의 밥버거를 만들어 다음날 등굣길에 직접 만든 밥버거를 팔기 시작했습니다. 첫날에는 타지문화와 음식에 관심이 많은 소수의 학생만 밥버거를 구매했습니다. 그들로부터 맛은 괜찮지만, 종류가 단일하여 재구매 의사는 없다는 말을 듣고 양꼬치, 쯔란닭볶음 등 현지음식을 조합하여 메뉴를 다양화했습니다. 이러한 노력과 호의적인 중국 학생들의 입소문을 통해 점차 많은 학생이 사기 시작했습니다. 매일 밥버거를 만드는 것이 지겨울 때도 있었으나 좋은 반응에 뿌듯함과 즐거움을 느끼게 되었고, `밥버거 프로젝트`는 1,000위안 이상의 흑자를 기록하며 성공리에 마칠 수 있었습니다.

비록 큰 금액은 아니었지만, 성공적으로 해외시장에 진출하기 위해서는 현지의 문화와 특징을 사전에 정확히 파악하고 접근하는 것이 중요하며, 현지인들의 Feedback을 귀 기울여 들어야 할 필요가 있음을 깨닫게 되는 소중한 경험이었습니다.

**4. 팀을 구성해 공동의 목표를 추진해 본 경험에 대하여 기술해 주시기 바랍니다.**

**(팀 내에서 자신의 역할, 팀원 간의 마찰 극복, 팀 활동의 결과 등)**

[모두를 어우르는 '先 인정, 後 주장'의 법칙]

00대학교 0000과에서는 신입생들이 중국어에 더욱 친숙해질 수 있는 계기를 마련하고자 신입생이 직접 배우가 되어 관객들에게 선보이는 원어 연극을 매년 진행하고 있습니다. 2015년, 저는 한 학번 선배와 함께 원어 연극의 공동연출을 맡게 되었습니다.

저희가 맡게 된 2015년의 연극작품은 중국의 무협영화 '와호장룡'으로, 사극 성격을 띠는 영화인만큼 현재 학생들이 수업을 통해 배우고 있는 현대 중국어와 어휘나 구성면에서 큰 차이를 보였습니다. 저는 원어 연극의 목적이 신입생의 중국어 향상에 도움을 주는 것이므로 현재는 쓰지 않는 표현을 현대 중국어로 바꾸어 연극에 올리고자 했습니다. 그러나 공동연출을 맡은 선배는 대사를 수정한다면 원작의 의미를 해치게 되며, 수정작업은 쉽지 않고 많은 시간이 소요되므로 안 된다는 주장을 굽히지 않았습니다.

평소 선배의 성향을 알던 저는 대화의 방식을 바꾸었습니다. '선 인정, 후 주장'의 법칙으로 그의 의견도 일리가 있지만, 원어 연극을 진행하는 궁극적인 목적에 대해 생각해보자고 설득했습니다. 또한, 대사를 수정하는 작업에서 어려운 부분은 중국인 교수님께 도움을 구해보겠다고 얘기했습니다. 단호하게 거부하던 선배는 한참의 고민 끝에 제 말에 따라주기로 동의했고, 결국 선배와 저는 서로의 이견을 조율하여 원어 연극을 성공적으로 마무리할 수 있었습니다.

고객과 가장 가까운 거리에서 회사를 대표하는 영업 직무를 수행하다 보면 때로는 자기주장이 강한 고객, 혹은 고객사의 직원을 만날 가능성이 큽니다. 특히 B2B의 경우, 각 기업의 이해관계와 지향하는 방향성이 직접 맞물리기에 이견조율이 쉽지 않으며 고객만족을 이끌어내기 어렵습니다. 저는 이렇듯 의견대립이 있을 때 제 주장을 앞세워 강압적으로 상대를 설득하기보다는, 먼저 상대방의 의견을 경청하고 존중하는 호의적인 자세를 갖출 것입니다. 그 후에 제 의견을 제시하고 합리적인 타협점을 마련하여 향후 희성소재의 성장에 이바지할 수 있는 영업전문가가 되겠습니다.

**5. 본인이 생각하는 고객의 정의와 고객을 상대하며 고객만족을 위해 적극적으로 노력하였던 경험을 기술해 주시기 바랍니다.**

[고객의 Needs를 파악하다]

저는 '고객'이란 좁은 의미에서 단순히 회사의 상품과 서비스를 구매하거나 이용하는 손님을 지칭하지만, 넓은 의미에서 보면 상품을 생산하고 이용하며, 서비스를 제공하는 일련의 과정에 관계되는 '나' 이외의 모든 사람을 지칭한다고 생각합니다. 즉, 현대사회에서는 자신을 제외한 모두가 고객이라고 생각합니다.

저는 영업 직무가 고객과의 접점에서 기업을 대표한다는 점에서 영업에 가장 중요한 역량은 고객관리능력이며, 이는 고객을 진심으로 이해하려는 자세에서 비롯된다고 생각합니다. 제가 경험한 다양한 아르바이트 중 가장 기억에 남는 것은 수제버거 매장에서의 경험입니다.

당시 제 주요 업무는 조리 및 판매, 매장 내/외부의 청결유지, 그리고 고객 응대였습니다. 그중 가장 강조된 것은 고객 응대로, 매장을 방문하는 고객의 성향과 니즈를 빠르게 파악하는 것이 필요했습니다. 저는 고객들이 수제버거의 구체적 정보를 알지 못해 메뉴선택에 어려움을 겪는 것을 보며 메뉴판에 내용물과 선택의 Tip을 제시하고, 고객의 Feedback을 통한 메뉴개선을 제안하여 긍정적인 반응을 얻었습니다. 고객의 입장에서 생각하여 제시한 개선방안을 통해 매장의 매출은 향상되었고, 이 과정에서 큰 뿌듯함을 느꼈습니다..