**[이브자리] 합격 자기소개서**

**직무 : manager (부점장직)**

**1. 본인의 성장과정을 성공, 실패사례 중심으로 서술하시오.**

어릴적 저는 축구선수가 꿈이여서 축구를 전문적으로 시작 하였습니다. 하지만 몸싸움이외에 할 줄 아는 것이 없던 저는 축구부에 속하여 항상 매번 후보로만 생활하였습니다. 자존심이 강한 저는 절대 이대로 후보로만 지낼 수 없다고 집에서 하루 종일 울었습니다. 울고 있는 저를 보면서 아버지께서 울기만하면 답이 나오지 않는다고 10000시간의 법칙이라는 말이 있다고 하였습니다. 어느 하나에 10000시간을 투자하면 성공하는데 많은 도움이 될 것이다. 라고 말씀을 해주셨습니다. 아버지 말을 이해하고 팀에서 최고가 되겠다고 하루에 10시간씩 슈팅연습, 드리블연습, 기본기 훈련을 혼자서 했습니다. 그렇게 3년 동안 매일같이 혼자서 10시간씩 연습을 하여 초등학교 4학년이 되서야 주전으로 뽑혔습니다. 주전으로 자리를 차지하면서 자만하지 않고 꾸준히 계속 연습을 하였고 축구부 내에서 인정받는 선수가 되였고, 인정을 받음으로써 주장이라는 임무도 맡게 되었습니다. 시간이 흘러 집안의 사정으로 축구를 그만두게 되었지만. 저는 지금도 10000시간의 법칙을 항상 머리에 새겨두고 생활하고 있습니다. 이 경험으로 열심히 해서 흘린 땀은 절대 배신하지 않는다. 라는 평생 좌우명이 생겼습니다.

**2. 자사 지원 직무을 선택한 이유와 준비과정 또는 보유역량에 대해 서술하시오**

저는 점포장, 즉 매장관리직을 지원하였습니다. 매장관리직은 사람을 관리하는 동시에 매출도 관리하는 직무라고 생각합니다. 그래서 제가 관리직을 맡게 된다면 함께 일하는 동료 및 사원들과 커뮤니케이션이 잘되는 화합의 장을 만들려고 노력 할 것 입니다. 그리고 그분들이 어떠한 생각을 하면서 일을 하는지 이해하고 파악한 후에 동료 및 사원들의 불만사항 및 제가 맡은 매장의 문제점들을 파악하면서 개선해 나아갈 것 입니다. 점포장은 매출에 가자 많은 신경을 써야 한다고 생각합니다. 그래서 고객들의 성향 및 취향에 맞추면서 회사와 고객에게 서로 이득이 되는 행사 및 프로모션에 대해서 연구하여 매출이 크게 성장하도록 기여하고 싶습니다. 저는 군을 장교로 제대하였습니다. 군 생활 시절 포대장을 하면서 병력 및 포대관리를 하였습니다. 용사들의 불만사항 및 어려운 점들을 듣고 바꾸어 나가면서 넘지 않는 선에서 통솔도 가능하게 하는 리더십이 중요하였습니다. 점포장도 리더십이 중요한 것 같습니다. 사원 및 동료들을 지원하고 불만사항 및 고객들이 말해주시는 직원들에 대한 불만사항도 듣고 개선 해야할 부분을 명확하게 직원들에게 가르쳐주고 변화하게 만드는 것이 리더십의 중요성인 것 같습니다. 리더십의 부분에서는 대학시절부터 학회장, 핵생봉사단 단장, 학군단 대대장 후보생을 하면서 꾸준히 키워왔으며, 이러한 장점이 영업관리직에 큰 효과를 발휘할 수 있다고 생각합니다.

**3. 현재 또는 향후 침실 및 수면 산업 트렌드에 대해 아는데로 서술하시오**

시간이 가면 갈수록 무호흡증,코골이등 수면장애 환자들이 매년 늘어나고 있습니다. 우리나라 대한수면학회 등에 따르면 한국인들의 평균 잠자는 시간은 고작 6시간 정도에 불과하다고 합니다. 또, 관련 학회 보고자료에는 전체 성인 인구의 12%인 40만명이 각종 스트레스로 인한 불면장애에 시달리고 있다고 합니다. 따라서 최근 이른바 슬리포노믹스에 대한 관심이 부쩍 높아지고 있습니다. 슬리포노믹스(sleeponomics)는 수면(sleep)과 경제학(economics)의 합성어로 잘 자는 것도 돈이 된다는 말이다. 미국의 경우 수면산업 시장 규모가 200억 달러가 넘고 일본 역시 6000억엔 달하고 있습니다. 우리나라의 시장 규모도 어느새 1조원을 넘어서 꾸준히 규모가 늘어나고 있는 추세입니다. 그말은 즉, 침실 및 수면산업에 그 만큼 소비자들이 많은 투자를 한다는 말이고 생각합니다. 침구는 수면을 넘어서 개인건강에 있어서 매우 중요하다고 생각합니다. 저 또한 좋은 침구에서 자고 일어나서의 아침의 컨디션과 바닥에서 자고 일어난 아침의 컨디션은 하루에 엄청난 영향을 주고 있습니다. 사람은 평생 살면서 3분의 1이 수면시간이라고 합니다. 삶에 있어서 아주 큰 부분에 속하는 수면에 있어서 이브자리에 입사하여 소비자들에게 수면뿐만 아니라 새로운 삶을 선물하고 싶습니다.

**4. 20년 후 우리 회사에서 본인이 꿈꾸는 비전 또는 목표을 서술하시오 (구체적으로 서술할 것)**

입사 후 20년 동안 그리고 20년 뒤에는 이브자리에서 점포관리(점포장)라고 하면 제 이름이 바로 나올 정도로 회사에서 인정받을 것입니다. 목표를 갖게 된 이유는 내가 원하는 회사에 입사하여 원하는 직무를 시작하였으면, 그 분야에서 최고가 되겠다고 항상 생각하고 있었기에 목표를 갖게 되었습니다. 목표를 이루기 위해서는 어느 누구보다 먼저 움직이고, 먼저 한발 더 다가가 매장을 확인하고 생각하며 꾸준히 노력을 해야 된다고 생각합니다. 그리고 그 결과 제가 관리하는 점포가 판매율에 1위가 될 것 입니다. 저는 살아갈 날들이 너무나 많기에 제 자신을 위해 마음껏 투자하고 싶은 욕심이 있습니다. 또, 제가 경험해보지 못한 다양한 사회 경험들을 쌓아보고도 싶습니다. 하지만 지금은 무엇보다 저의 성장가능성을 인정해주는 직장에서 열심히 노력하여 프로로 거듭나면서 프로정신을 가지고 열의를 다해 일하고 싶습니다. 고용자와 고용주로 만나는 것이지만 임금을 받는 만큼 일하는 직원이 아니라 능동적으로 회사의 발전을 이끌어내고 더불어 장기적으로 제 스스로의 역량을 키워나갈 수 있는 이브자리의 미래 지향적인 인재가 되고 싶습니다.