모두투어 합격 자기소개서

직무 : 마케팅부서

본인의 성격, 가치관, 성장배경을 중심으로 자기소개를 간략히 작성하시오.

" 엑소만 한류? 나도 한류의 중심! "

필리핀 OOO 대학교에서 교환장학생으로 공부하는 1년 동안 많은 경험을 하였습니다. 긍정적이고 열정적인 성격덕분에 교환학생으로 있는 동안에도 자원봉사활동이나 학교에서 진행하는 한국유학생들의 밤 행사에도 빠지지 않고 참석했습니다. 그 중 바기오시티의 1년 중 가장 큰 행사인 바기오 꽃 축제기간에 우리나라 태백시와 자매결연을 맺은 바기오시의 한국대표단으로 축제 개막 퍼레이드에 참가할 수 있었습니다. 4시간의 퍼레이드 맨 앞에 서서 한복을 입고 전통부채와 태극기를 흔들며 대한민국을 알릴 수 있었던 아주 좋은 기회였습니다.

또한 바기오 시민뿐만 아니라 필리핀 전 지역에서 모인 10만명이 넘는 사람들이 지켜보는 거리와 무대에서 퍼레이드를 이끌었던 경험은 ' 나도 할 수 있다' 라는 엄청난 자신감과 자부심을 갖게 된 좋은 계기였습니다. 또한 6개월 동안 영화관에서 아르바이트를 하면서 서비스업에 종사하며 고객의 고충을 처리하는 일을 하였습니다. 항상 웃으며 고객을 상대하였고 그 결과 스마일우수사원으로 선정되었습니다. 고객마다 성향이 있고 수요가 다르듯이 고객 한 명 한 명의 needs에 부합하는 마케팅, 진심과 감동이 담긴 마케팅을 제공하는 사원이 되겠습니다. 이러한 경험을 바탕으로 세계여행업계에 모두투어를 알리는 모두wave를 일으키는 모두인이 되겠습니다.

모두투어의 지원동기를 적으시고, 모두투어에 선발되어야 하는 이유를 적으시오.

" 첫 여행과 함께 내 꿈을 찾다."

고등학교 2학년때 처음으로 해외여행을 하게 되었습니다. 모두투어에서 제공하는 상품패키지로 태국여행을 하게 되면서 새로운 경험, 즐거움을 느끼게 되었고 여행이라는 즐거움을 깨닫게 되었습니다. 패키지여행도중 가이드직원분과 이야기를 하면서 관광상품제작이라는 것에 관심을 갖게 되었습니다. 내가 계획한 관광상품을 통해 내가 느낀 즐거움을 다른사람과 공유할 수 있다라는 점은 저의 꿈을 정하게 되는 중요한 순간이었습니다. 고객에게 헌신하며 행복한 사회를 위해 공헌하는 모두투어의 경영이념도 제가 가지고 있던 직업관과 가치관을 모두 만족시켰고 모두투어야 말로 미래에 나의 꿈과 역량, 실력을 발휘할 수 있다고 생각했습니다. 제 첫 해외여행을 함께한 모두투어는 저에게 잊지 못할 추억과 경험을 선물해줬고 그 이후로도 모두투어를 통해서 필리핀, 일본, 싱가포르, 캄보디아 등 많은 여행을 하면서 여행하면 모두투어라는 생각을 가지게 되었습니다. 그 때의 경험과 느낌을 가지고 관광에 대한 꿈을 키워 관광경영학과에 입학하면서 나도 모두투어인이 되고 말겠다는 목표를 가지고 노력하였습니다. 모두투어가 가는 길이 대한민국 여행업계의 길이 된다는 생각으로 저도 그 길에 동참할 수 있는 기회를 주시면 감사하겠습니다.

장기적 인생의 계획은 무엇이며, 그 계획에 있어 모두투어 입사는 어떠한 의미인 지에 대해 설명하시오.

"2030 한국월드컵투어!"

저의 버킷리스트 (죽기전에 꼭 해봐야할 것) 중 하나는 세계적인 축구 선수들의 플레이를 내 눈앞에서 직접 보고싶다 라는 것입니다. 전북현대fc의 서포터즈로써 항상 경기가 있는 날이면 직접 가서 응원을 하면서 제가 살아있음을 느끼고 감동을 받을 수 있었습니다. 현재도 조기축구회 에서 활동을 하고 있으며 제가 이렇게 좋아하는 축구를 전공분야인 관광에도 어떻게 하면 접목을 시킬 수 있을까 많은 고민을 해보았습니다. 최근에 스포츠관광상품이 생겨나면서 축구, 야구, 농구 등에 관심이 많은 청소년부터 20대 그리고 60대까지 전 연령대가 관심을 가질만한, 즐거움을 느낄만한 관광상품개발을 중점적으로 하고 싶은 계획이 있습니다. 이러한 상품들을 개발해서 제가 만든 여행상품에 많은 사람들이 함께함으로써 경험을 하고 특별한 즐거움을 공유할 수 있도록 하는 것 이 제 인생의 목표라고 할 수 있습니다. 제 인생의 목표를 실현하는 데에 전세계 120개국 80여개 현지여행사와 계약을 체결하고 있는 모두투어가 적합하다라는 것에 대해 한치의 의구심도 들지 않습니다. 또한 기업내의 CDP 프로그램을 통하여 제 자신을 끊임없이 개발하여 스포츠분야에 대한 전문적인 지식을 길러 단순한 관광상품이 아닌 저와 같이 스포츠를 사랑하고 좋아하는 사람들에게 꼭 가보고 싶은, 체험해보고 싶은 스포츠관광상품을 개발해 내겠습니다.

본인이 경험한 최고의 서비스, 최악의 서비스에 대해 기술하고, 그렇게 판단한 근거 및 사유에 대해 설명하시오

"진실된 감동을 이끌어내는 서비스"

여행에서 가장 중요한 것 은 고객이 편안함과 즐거움을 느끼는 것이고 그 것을 느끼기 위해서는 서비스가 기본이 되어야 한다고 생각합니다. 제가 경험한 최고의 서비스는 모두투어에서 제공하는 패키지로 했던 캄보디아여행이 가장 기억에 남습니다. 처음으로 가는 가족해외여행이라 여행 출발 전에도 준비도 많이 했는데 여행사 직원 분이 가기 전 체크해야 할 물품과 현지에서 필요한 것들에 대해 자세히 알려주셔서 무리없이 준비할 수 있었습니다. 무엇보다도 감동을 받았던 것 은 현지가이드 분의 진심 어린 서비스였습니다. 여름에 갔기 때문에 기후가 더워서 저희 어머니가 많이 고생하셨는데 이런 어머니를 위해 현지가이드 분이 햇볕을 막아주는 양산과 시원한 얼음물을 여행 내내 준비해주셔서 기분 좋은 여행을 마칠 수 있었습니다. 또한 불필요한 옵션상품에 대해 저희뿐만 아니라 다른 여행자들의 의견을 최대한 수렴해주고 반영해주는 모습은 어떤 여행에서도 느끼지 못했던 서비스를 느낄 수 있었습니다. 단순히 이윤만을 생각하는 것이 아닌 진정한 고객의 만족을 위한 고객의 감동을 이끌어 낸 최고의 서비스였다 라고 생각합니다.

이러한 서비스를 제공하고 있는 모두투어야말로 제가 가지고 있는 서비스마인드를 발휘할 수 있는 기업이라고 생각합니다.

무형의 여행상품은 모방이 용이한 특성을 가지고 있기 때문에 고객에게 차별화된 여행사의 이미지를 인식시키기 위해서는 무엇보다 마케팅전략이 중요합니다. 모두투어만이 가져갈 수 있는 차별화된 이미지는 무엇이고 고객들에게 효과적으로 전달할 수 있는 마케팅전략은 무엇인지 기술하시오.

"건강한 여행사, 따뜻한 여행사, 모두의 여행사, "

고객에게 차별화된 여행사의 이미지를 인식시키기 위한 마케팅 전략은 건강과 감동, 신뢰입니다.

첫째, 건강한 모두투어가 되어야 합니다.

기업이 탄탄하고 흔들림이 없다는 이미지를 확립시키면서 건강한 기업이라는 이미지를 갖춘다면 고객에게 편안함, 안정감과 믿음을 줄 수 있을 것 입니다.

둘째, 감동의 모두투어가 되어야 합니다.

현재 실시하고있는 모두나눔봉사와 모두나눔기금, 모두나눔장학사업과 같은 고객에게 우리가 받고 있는 사랑과 관심을 그대로 베풀 수 있는 감성적인 마케팅을 시행해야 한다고 생각합니다.

최근 MBC인기프로그램인 "아빠어디가" 에 제작지원을 한 것과 같이 고객에게 따뜻한 이미지, 언제 어디서나 함께하는 여행사라는 진실된 이미지를 주는 마케팅이 필요하다고 생각합니다.

마지막으로 신뢰의 모두투어가 되어야 한다고 생각합니다.

포브스코리아에서 주최하는 2014 소비자선정 최고의 브랜드 대상 - Korea Best Brand Awards에서 여행사 부문 대상을 수상하는 영예를 안은 모두투어는 이미 고객들에게 신뢰를 받았다는 증거입니다. 따라서 이러한 소비자들의 인식을 바탕으로 최고의 브랜드를 유지해 세계로 뻗어나가는 글로벌 관광레저 그룹으로 도약하도록 노력해야 할 것입니다.