**GS건설 자기소개서**

직무 : 플랜트시공

**1. 자신의 강점과 약점을 각각 기술하시오.**

[카멜레온]

 새로운 환경에 빠르게 적응하고 처음 본 사람과도 쉽게 친해지는 저의 장점은 제 유년시절 가정환경에서 비롯되었습니다. 군인 자녀인 저는 아버지의 근무지가 바뀔 때마다 이사를 가야했는데, 이 때문에 어느 학교에서든 친구들과 친해질 만 하면 이별을 겪어야만 했습니다. 처음에는 매번 낯선 환경에 놓이는 것이 두렵고 어려웠지만, 점차 시간이 지남에 따라 주어진 환경에 빠르게 적응하는 성격으로 변모하게 되었습니다. 자연스레 낯선 친구들이 다가와주는 것을 기다리기보다는 먼저 친구들에게 다가가는 성격을 갖게 되었고, 이러한 성격은 대학시절까지 이어져 과의 학생회장을 도맡아 할 만큼 외향적이고 적극적인 성인으로 자라게 되었습니다.

 한편 제 단점은 지나친 섬세함으로 다른 사람을 힘들게 할 때가 있다는 것입니다. 마무리 지은 일도 두세 번 거듭해서 확인하고, 다른 사람이 마무리 한 일도 직접 확인해야 직성이 풀리다보니, 때로는 의도치 않게 다른 사람들에게 '자신을 믿지 못한다.'는 인상을 주기도 합니다. 하지만 이러한 단점은 건설 분야에서 근무하는데 있어서만큼은 장점으로 작용할 수 있다고 생각합니다. 도면의 선 하나가 잘못 그려지면 건물 전체의 안전을 위협한다는 점을 감안할 때, 건설업계에 근무하는 사람에게 '지나치게 꼼꼼하다'는 표현은 있을 수 없는 말이라고 생각합니다.

**2. 현재 건설업(엔지니어링)의 어려움에 대한 원인과 대책 그리고 향후 건설업(엔지니어링)의 전망에 대하여 기술하시오.**

[위기를 기회로]

 최근 건설시장의 상황이 좋지 않은 이유는 부동산 시장 침체의 장기화와 토목공사의 포화, 사회간접자본 예산 감축 등의 영향이 크다고 생각합니다. 또한 현재 한국 건설업체들이 진출해 있는 해외시장의 경우, 개발도상국 인프라 사업과 공공기관 발주 사업에 초점을 맞춘 중국 건설업체들의 저가 공세로 인해 단순 시공만으로는 수익을 내기 어려운 상황이라고 알고 있습니다. 물론 무리한 수주 경쟁을 벌이고, 수익성이 떨어지는 분야임에도 불구하고 사업을 확장하는 등 건설사들이 현재의 위기를 자초한 측면도 없지 않지만, 지나친 건설 관련 규제와 건설사가 개발 프로젝트의 과도한 위험을 모두 떠안는 관행도 지금과 같은 상황이 되는데 일조했다고 생각합니다.

 이러한 위기를 극복하기 위해서는 우선 중동이나 동남아 일변도의 지역 전략을 재검토하고, 엔지니어링 역량을 강화해 단순 시공을 넘어 고부가가치 영역으로 나아가는 과감한 방향전환이 필요하다고 사료됩니다. 또한 부실한 부분을 과감하게 정리하고 선택과 집중을 통해 신흥 해외 시장을 개척하려는 노력을 기울여야 할 것입니다. 더불어 정부 차원의 노력과 지원도 뒤따라야 할 것입니다. 건설 및 엔지니어링 전문 인력을 육성하고, 젊은 층이 해외현장 근무를 기피하는 현실을 타개할 인센티브를 제공해 건설업 지원과 청년 일자리 문제를 동시에 푸는 지혜를 발휘해야 한다고 생각합니다.

**3. 우리 회사에 지원한 동기와 입사 후 본인의 Vision을 기술하시오.**

[플랜트 한류의 시작]

 제가 GS건설에 지원한 이유는 GS건설이 저와 많이 닮았기 때문입니다. 저는 무엇이든 직접 부딪혀 성취하는 것을 좋아하는데 이러한 점이 GS건설과 일맥상통한다고 생각했습니다. 저는 불모지나 다름없는 국내 환경에서 시작한 GS건설이 점진적으로 사업의 범위와 규모를 확장시켜 현재는 세계 최고를 다투는 것을 보고, 도전과 실패를 두려워하지 않는 GS건설이야 말로 젊음을 투자할만한 가치가 있는 직장이라고 판단해 지원하게 되었습니다.

 제 비전은 GS건설의 플랜트 사업이 단순한 시공 수준을 넘어 플랜트의 모든 단계를을 일괄적으로 수행하도록 하는 것입니다. 궁극적으로는 C(공사업무-시공) 중심의 건설에서 탈피, P(구매)와E(엔지니어링)를 모두 아우르는 사업장을 조성하고 싶습니다. 이를 위해 우선 단기적으로는 현장 실무를 통해 사업 전반을 조망하는 눈을 키우고 싶습니다. 직접 현장에 나가 도면 속 선들이 실제 현장에 어떻게 적용 되는지, 구매한 자재들이 어떤 방식으로 활용되고 있는지를 면밀히 살피며 현장에 대한 감을 키우겠습니다.

 이후에는 남미와 사하라 이남 아프리카 등의 신시장을 개척하고 미주와 동유럽 등지로 사업 영역을 확장해 나감으로써, GS건설이 여태껏 써내려 온 성장의 기록에 의존하기보다는 아직 아무도 도전하지 못한 곳에 새로이 GS의 역사를 남기는 직원이 되겠습니다.

**4. 우리 회사의 핵심가치인 변화, 최고, 신뢰 중 최우선 가치를 한 가지 선정 후 본인의 성격/역량에 근거, 선정 사유와 해당 가치를 추구하기 위해 노력했던 사례를 기술하시오.**

[신뢰]

 저는 GS건설의 핵심 가치들 중에서 신뢰가 최우선 가치가 되어야 한다고 생각합니다. 변화와 최고도 물론 훌륭한 가치이긴 하나, 신뢰가 선행되지 않는다면 실현할 수 없는 가치들이기 때문입니다. 따라서 신뢰를 쌓는 것을 최우선으로 삼고, 이를 통해 나머지 가치들을 실현해나가야 한다고 생각합니다.

 한 예로 제가 봉사활동을 하며 신뢰를 쌓았던 경험을 소개해 보겠습니다. 대학시절 저는 한 보육원으로 봉사활동을 간 적이 있습니다. 아이들이 좋아 일부러 보육원을 봉사 장소로 선택한 것인데, 아이들은 제게 생각처럼 쉽게 마음을 열어주지 않았습니다. 보육원의 선생님들도 마찬가지였습니다. 처음에는 제 마음을 몰라주는 아이들과 선생님들이 야속하게 느껴졌고, 그들의 차가운 태도를 이해하기도 힘들었습니다. 그러나 나중에 알고 보니, 봉사시간을 채우기 위해 일회성으로 보육원을 방문한 봉사자들이 워낙 많아서 이들에게 마음을 줬다가 상처를 받은 경험이 많기 때문에 아예 마음을 주지 않는 것이었습니다. 저는 이러한 까닭을 알게 된 후로 아이들과 억지로 친해지기보다는 한결같은 꾸준함으로 아이들의 마음을 얻기로 결심해 매주 토요일 점심마다 보육원을 방문했습니다. 3개월 정도 지나자 아이들과 선생님이 저를 신뢰하는 것을 피부로 느낄 수 있었는데, 힘들게 쌓은 신뢰인 만큼 신뢰가 깊고 견고해 저 역시 큰 성취감을 느낄 수 있었던 기억이 납니다.

