**남양유업 자기소개서**

직무 : 영업관리

**1. 남양유업에 지원한 동기와 본인의 어떠한 점이 우리 회사의 인재상에 적합하다고 생각하는지 기술하시오.(500자)**

[도전의 이름, 남양]

 제가 남양에 지원한 이유는 남양이 현실에 안주하지 않고 계속 해서 도전하는 기업이기 때문입니다. 변변한 먹거리도 존재 하지 않던 시절부터 참살이를 외치는 오늘에 이르기까지, 남양은 더 나은 제품을 위해 수없이 많은 도전과 발전을 거듭해왔습니다. 저는 영업관리직 지원자로서 저 스스로 즐겨 사용하지 않는 제품, 고객들의 평이 좋지 않은 기업의 제품은 고객에게 권할 수 없다고 생각합니다. 그러나 끊임없이 발전하는 남양의 제품은 고객에게 자신 있게 권할 수 있을 만큼 좋은 품질을 자랑하기 때문에 남양유업에 지원하게 되었습니다.

 저는 남양의 인재상 중 '투철한 책임감'을 가진 인재에 해당합니다. 한 번 마음먹은 일은 무슨 일이 있어도 해내고, 목표를 달성하기까지는 어떠한 어려움도 감수하기 때문입니다. 또한 저는 회사의 기쁨이 곧 나의 기쁨이라는 생각으로 회사와 운명 공동체라는 생각을 갖고 있습니다. 남양의 가족이 된다면 남양이 가는 도전의 길을 함께 걷겠습니다.

**2. 희망하는 직무를 기재하고 그 이유와 본인의 적합성을 지식/자신의 장기 비전/성격에 비추어 기술하시오.(1,000자)**

 저는 행복한 삶의 주인공이 되고 싶어 영업관리직에 지원하게 되었습니다. 저는 진정한 행복이란 '내가 즐거워하고, 잘 할 수 있는 일'을 하면서 사는 것이라고 생각합니다. 사람을 좋아하고 대화를 즐기는 저에게 있어 영업관리직은 제가 잘 할 수 있는 일인 동시에, 가장 기쁘게 할 수 있는 일이기도 합니다. 실제로 대학시절 피자헛에서 아르바이트를 할 당시, 저는 지점내 권유 판매 순위에서 1위를 놓쳐본 적이 없습니다. 또한 휴학 후 아버지 가게에서 일을 도울 때에도 기존 고객 관리는 물론, 신규고객 유치에도 힘쓰며 고객응대 역량을 키우고 영업 실무를 경험한 바 있습니다.

 영업관리직 지원자로서 저의 장기 목표는 팀원들 개개인의 장점을 빠르고 정확하게 파악하여 사원별로 가장 적합한 영업전략을 제시하는 팀장이 되는 것입니다. 더불어 저를 비롯한 사원들 간의 노하우와 케이스별 대처법을 집대성한 매뉴얼북을 제작하여 후배 직원들에게 도움이 되는 선배, 회사차원에서 볼 때는 귀감이 되는 직원이 되고 싶습니다. 또한 이러한 장기 목표를 달성하기 위한   노력의 일환으로 입사 후 3년간 매년 영업성과 상위 10% 이내에 랭크되는 것을 단기 목표로 잡고, 이를 위해 고객과의 미팅스케줄을 주/요일별로 세심하게 관리할 계획입니다.

 누구나 그렇겠지만 특히 저는 좋아하는 일은 무섭게 파고들지만, 그렇지 않은 일에는 굉장히 무덤덤한 편입니다. 그래서 저는 더욱 영업관리 부서에 몸담고 싶습니다. 제가 좋아하는 분야이기 때문입니다. 많은 사람들이 흥미나 적성과 별개로 안정을 위해 공무원 시험을 준비하고, 당장의 생계를 고려해 묻지마 취업을 하는 시대입니다. 그러나 "천재는 노력하는 자를 이길 수 없고, 노력하는 자는 즐기는 자를 이길 수 없다."는 말이 있습니다. 즐기며 일하는 사람이 가장 좋은 결과를 얻는다는 말입니다. 저는 영업을 즐기며 할 수 있는 사람입니다. 영업을 통해 저와 남양유업이 함께 기쁨을 누릴 수 있기를 소망합니다.

**3. 지금까지의 경험 중 리더십을 발휘한 경험이 있다면 무엇이며 리더쉽을 발휘하여 성과를 창출한 경험을 기술하시오.(1,000자)**

<동료를 하나로 모으는 힘>

 동료들의 힘을 하나로 모아 위기를 극복했던 경험을 소개하고 싶습니다. 휴학 시절 저는  번화가의 한 속옷매장에서 근무했던 경험이 있습니다. 당시 제가 근무했던 매장은 상권 내에 신규 매장이 입점함에 따라 매출이 반 토막 났고, 부실매장으로 전락하는 위기에 처했습니다. 당시 저는 직원의 한 사람으로서 매장의 매출 감소에 책임감을 느꼈고, 이를 극복하기 위해서는 동료들의 협조가 필수적이라는 판단을 내리게 되었습니다. 이후 저는 동료 아르바이트생들을 모아 위기를 극복할 방법에 대해 이야기 했는데, 그 결과 자필로 DM을 작성해 고객께 발송하고 구매금액과 상관없이 제품을 택배로 발송하자는 전략을 수립할 수 있었습니다.

 물론 전략을 실현하는 것이 결코 쉬운 일은 아니었습니다. 하지만 동료들에게 적극적인 협조를 부탁한 결과 혼자라면 불가능했을 일이 실제로 가능해졌습니다. 경비를 아끼기 위해 배송지가 매장에서 멀지 않은 곳이면 택배를 이용하는 대신 직접 배달을 갔고, 물량 확보를 위해 모두가 동분서주했습니다. 속옷 매장의 경우 잘 팔리는 사이즈가 정해져 있어, 매출 상승을 위해서는 물량을 충분히 확보하는 일이 관건이었기 때문입니다. 일례로 매장의 물량 부족을 해소하기 위해 손님으로 가장해 다른 매장에서 사이즈를 교환해 오기도 하고, 제 얼굴이 알려진 매장에 가야할 때에는 동료를 보내거나 친구나 동생의 힘을 빌리기도 했습니다. 동료들을 격려하며 하나의 목표를 향해 열심히 일한 결과, 매출은 오래지 않아 상승곡선을 그리기 시작했고 매장은 상권 중심부로 확장 이전을 하기에 이르렀습니다. '해냈다'는 성취감과 '열정이 있으면 그 어떤 어려움이라도 극복할 수 있다'는 자신감도 얻었지만, '공통의 목표를 위해 사람들을 이끌어 가는 일'의 매력을 알게 되어 무척 의미 있는 경험이었습니다. 만약 남양유업에서 일하게 된다면 이때의 경험처럼 몸을 사리지 않는 열정과 발로 뛰는 부지런함으로 고객과 남양을 위해 바쁘게 일하는 사원이 되겠습니다.

**4. 본인이 생각하는 자신의 강점/보완점과 주위 사람들이 자신을 어떻게 표현하는지 기술하시오. (500자)**

<임기응변의 귀재>

 제 장점은 적응력과 순발력이 뛰어나다는 것입니다. 다시 말해 상황에 지배당하기 보다는, 제가 원하는 방향으로 상황을 제어하고 이끌어나가는 데 탁월한 편입니다. 제가 이러한 성격을 가지게 된 데에는 뉴질랜드 유학의 영향이 컸습니다. 낯선 환경에서 홀로 생활하는 과정에서 적응력을 키웠고, 이질적인 문화 속에서 예기치 못한 상황을 접하면서 순발력을 키울 수 있었기 때문입니다. 그 덕에 저는 '임기응변에 능하다'는 평을 자주 듣는데, 실제로 순발력을 발휘해 제 의도대로 상황을 이끄는데 익숙한 편입니다.

 제 단점은 완벽주의 경향이 있다는 것입니다. 물론 이러한 성향은 실수를 거의 하지 않는다는 점에서 장점으로 활용되기도 합니다. 하지만 저의 경우 다른 사람들이 한 번 확인하고 넘어가는 일도 여러 번 반복해서 확인하다 보니, 업무 진행 속도가 더디고 스스로도 스트레스를 많이 받는 편입니다. 그러나 이는 업무 숙달을 통해 충분히 극복할 수 있는 단점이라고 생각합니다.

