**동원그룹 자기소개서**

직무 : 마케팅

**1. 주위의 만류나 권유에도 나의 신념을 지킨 사례를 쓰고, 그로 인해 내가 얻은 것과 잃은 것은 무엇인가요? (600자 12줄 이내)**

녹음봉사를 통해 찾은 행복

  학창 시절, 시각장애로 고통 받고 있는 같은 반 친구를 이해하고 싶다는 생각으로 시각장애인협회 봉사활동에 참여한 적이 있습니다. 주변에서는 봉사활동 확인서를 발급해주지 않는 곳에서 봉사를 하겠다는 저를 만류했지만 저는 제 신념대로 시각장애인협회에서 봉사를 시작했습니다. 저는 시각장애우를 위해 책을 읽어 녹음하는 일을 했습니다. 하루에 세 시간씩 두 달 동안 녹음을 하러 다녔습니다. 그때 녹음했던 산문집 중 이문구님의 “나는 너무 오래 서있거나 걸어왔다” 박완서님의“그 많던 싱아는 누가 다 먹었나”와 같은 책들은 제 인생에 큰 지침서가 되었습니다. 방학 이후, 저에게 찾아와 제가 녹음한 책을 들어봤다며 웃는 친구의 환한 얼굴을 보며 굉장히 행복했습니다.

  봉사활동 때문에 오래 전부터 친구들과 계획했던 1박 2일간의 여행을 포기하기도 했습니다. 저의 녹음을 기다리는 장애우들을 위해 하루도 녹음을 거를 수 없었기 때문입니다. 하지만 저는 잃은 것보다 얻은 것이 훨씬 많았습니다. 이타심을 핑계로 진정한 행복 찾기를 경험했기 때문입니다. 제 녹음이 장애우들께 얼마나 도움이 되었는지 모르지만 제가 녹음실에서 보낸 시간은 제 인생에서 가장 빛나는 시간으로 남아있을 것입니다.

**2. 학업 외에 자발적으로 참여하고 있는 활동 중 가장 열정적으로 참여하는(했던) 활동은 무엇인가요.(800자 14줄 이내) 1) 참여하게 된 동기는 무엇인가요? 2) 구체적 활동내용은? 3) 무엇이 나를 즐겁게 만드나요?**

소설 쓰는 마케팅 인재

  광고 및 마케팅 분야에서 성공하기 위해서는 사람을 설득할 줄 알아야 합니다. 팀원들을 설득해야 하고, 광고주를 설득해야하고, 고객을 설득해야 합니다. 그러기 위해서는 글쓰기 능력이 필수입니다. 하지만 안타깝게도 저의 글쓰기 실력은 매우 남루했습니다. 글쓰기 실력을 쌓고자 문예창작과의 소설스터디에 참여하게 되었습니다.

  일주일에 단편 소설 한편을 써서 스터디원들 앞에서 낭독하고 평가를 받는 일은 비전공자로서는 벅찬 일이었습니다. 하지만 밤을 새워서라도 글을 완성해서 꼭 발표에 참여하였고, 독자가 납득할 만큼 ‘그럴듯한’ 스토리를 만드는 소설작업을 통해 논리적으로 글 쓰는 방법을 터득할 수 있었습니다. 지속적인 노력으로 4학년 1학기에는 교내 백일장 단편소설 부문에서 입상하는 성과를 거두기도 했습니다.

  글로써 자신만의 세계를 만들고 다른 이들이 그 세계의 가치와 신념을 받아들일 수 있도록 하는 작업은 물건이나 서비스를 구입하도록 소비자를 설득하는 마케팅 업무와도 상당부분 맞닿아 있다고 생각합니다. 저는 마케팅 공모전 준비 중 생각이 막힐 때마다 제가 썼던 소설을 읽어보며 아이디어를 찾곤 했습니다. 공모전이라고 생각하면 꽉 막혔던 아이디어들이 소설을 읽고 쓰다 보면 저절로 쏟아지는 신기한 경험을 했습니다. 상상력과 욕망을 마음껏 풀어놓을 수 있는 공간. 제가 소설쓰기를 즐기는 이유입니다. 입사 후에도 창의적인 생각이 필요할 때마다 제가 썼던 소설을 읽어보고, 또 새로운 소설을 써보는 등 아이디어 개발에 힘써 동원그룹의 발전에 이바지 하겠습니다.

**3. 나의 장점을 살려 회사에 어떻게 기여할 수 있을 지와 지원직무에서 나의 비전을 적으세요. (600자 14줄 이내)**

소통능력으로 마케팅하는 인재

  기업이 원하는 마케팅 인재는 인간적인 매력이 충분한 사람이라기보다는 자신의 재능과 매력을 상품화 할 수 있는 사람일 것입니다. 저는 주변사람들과 어울리기를 좋아하고 여럿일 때 상황을 살펴 분위기를 주도하는 편입니다. 친화력이 뛰어난 성격만으로 되는 것이 아니고 소통에 능해야 가능한 일이라고 생각합니다. 상대가 원하는 것이 무엇인지 파악하고 내가 어떻게 행동했을 때 상대가 즐거워하고 내 의견을 지지하는지 알지 못한다면 자칫 나서기 좋아하는 사람으로만 보일 수 있습니다. 때문에 저는 대인관계에 있어서도 정보를 취합하고 분석하는 능력이 필요하다고 생각합니다. 그리고 이러한 능력이 뒷받침 되었을 때 비로소 참된 소통이 이뤄질 수 있다고 믿습니다. 이처럼 상대의 요구를 읽어낼 줄 아는 소통능력은 마케팅 업무의 기본적인 소양일 것입니다. 이러한 적성과 소질을 살려 담당 업무를 철저히 익히고 경력을 쌓은 다음 입사 10년 후쯤에 마케팅 교육을 담당하는 인재로 거듭나고 싶습니다. 그러기 위해 대학원에 진학해 실무경험에 학문적인 깊이를 더하는 노력을 하도록 하겠습니다.

