**이베이코리아 자기소개서**

직무 : UI디자이너

**1. 본인에 대해 간략하게 소개하여 주십시오. (장단점, 성장과정 등)**

만들기 좋아해 미술시간 칭찬 기억선명…독립적이고 여행 즐겨

화목한 가정에서 사랑받으며 성장했습니다. 초․중․고 시절 특히 미술시간이 많이 기억납니다. 당시 다른 아이들에 비해 저는 만들기와 같은 창의적인 과제를 매우 잘해 칭찬을 많이 듣고 상을 타기도 했습니다. 무엇을 하든 적극적으로 지지해주는 부모님 덕분에 상상력을 발휘하는 일은 특별히 잘 해낸 것입니다. 이렇게 창의력을 발휘하는 것 외에 홀로 여행하는 것도 즐깁니다. 대학시절 많은 사람들이 가는 곳 말고 유서 깊은 곳으로 여행하고자 정보를 수집해, 터키로 여행한 적이 있습니다. 경비도 적지 않게 들었지만, 제 청춘의 의미 있는 여행이라 아르바이트를 해서 직접 경비를 마련해 뿌듯한 마음으로 열흘간 여행을 다녀왔습니다. 이처럼 저의 장점으로는 창의적이고 독립적인 것, 처음 보는 사람과도 잘 어울리는 친화력을 들 수 있겠고, 단점으로는 다양한 상상과 생각을 많이 하느라 가끔 약속시간을 어기는 점이 있습니다. 이 단점은 메모습관과 휴대전화 알람 설정 등으로 많이 개선했습니다.

**2. 이베이코리아에 지원한 동기를 기술하여 주십시오.**

창의성 발휘해 대한민국이 쇼핑 선도 국가 되는데 일익 담당하고파

저는 인터넷을 통한 쇼핑을 즐기는 창의적인 젊은이입니다. 옥션과 G마켓은 제가 애용하는 대표적인 인터넷 사이트입니다. 때문에 옥션과 G마켓으로 대표되는 이베이코리아에서의 공채소식을 듣자마자 단박에 응시했습니다. 글로벌 한 기업에서 세계적인 흐름도 익히며, 현대사회의 합리적 소비를 이끄는 선두주자로 종사하고 싶었기 때문입니다. UI 디자이너로서의 자질은 대학시절엔 광고공모전이나, 기업체 로고 디자인 공모전에 다수 수상한 경력, 생활속에서 항상 새로운 아이디어를 수집하고자 노력하는 면에서 잘 드러난다고 하겠습니다. 타고난 창의성에 머물지 않고 이베이코리아가 나아갈 방향을 끊임없이 연구해 제시하는 유능한 조직원이 되겠습니다. 그리하여 이베이코리아 덕분에 대한민국이 쇼핑 강국으로 거듭날 수 있었다는 평가를 듣는데 일조하고 싶습니다.

**3. 학교생활 및 사회생활에 기반하여 본인이 열정과 창의성을 발휘한 사례를 구체적으로 기술하여 주십시오.**

추억주점 운영해 대학축제 ‘대박’이끌어, 일반인과 소통의 장이 되기도

대학시절 축제기간 제가 속한 동아리에서 주점을 운영해야 했습니다. 선후배와 동료 모두 타성에 젖어 지금까지 해오던 그렇고 그런 주점을 계획하고 있었습니다. 저는 색다른 제안을 했습니다. ‘추억장사’를 해보자고 했습니다. 내부디자인을 복고풍으로 꾸미고, 주점을 다녀가는 사람들이 한마디씩 남기게 하고, 인증샷도 찍게 했습니다. 인증샷을 휴대전화를 통해 지인들에게 알리고, 두 번 이상 찾는 손님들에겐 서비스를 더 주는가하면, 학생 외 일반인을 초대하는 경우 특별한 대접을 하는 등 다양한 프로그램을 운영했습니다. 비오는 날에도 많은 사람들이 찾아 대박을 터뜨렸습니다. 기다리는 사람이 있는 경우 그들을 위해 대기공간도 따로 만들며 사소한 것 하나도 놓치지 않는 세심함을 보였습니다. 우리 주점덕분에 축제장을 찾는 사람도 늘고, 인기도 많아졌다며 축제주최측으로부터 ‘감사패’를 받기도 했습니다. ‘이래봤으면 좋겠다’는 저의 작은 상상을 실행에 옮긴 대박사례라고 하겠습니다.

**4. 입사해서 하고 싶은 일과 포부 그리고 입사 후 5년 뒤에 자신의 모습을 기술해 주십시오.**

나의 UI디자인이 업계 최고 디자인 평가, 매출증대에 기여하기를

가장 먼저 사람과 친해지겠습니다. 구성원과 잘 소통하는 조직원이 시너지효과를 발휘할 수 있다고 믿는 까닭입니다. 먼저 인사하고, 먼저 다가서며 업무에 대해 허심탄회하게 대화하고 좋은 아이디어를 기탄없이 나누겠습니다. 아울러 이베이코리아의 UI디자인과 다른 업체를 비교하며 판매와 매출과의 상관성을 분석하겠습니다. 그리하여 소비자의 눈길을 끌고, 소비심리를 자극할 수 있는 UI디자인을 개발하겠습니다. 첫 술에 배부르진 않겠지만, 월 1회이상 아이디어를 내고, 구성원들의 의견을 적극적으로 묻겠습니다. 필요하다면 개인시간을 할애해 업무와 관련되는 전문서적을 읽는 등 남다른 노력을 기울이겠습니다. 3년 내 최고의 디자인을 개발하고, 다른 부서에도 조언을 할 수있는 역량을 갖출 것입니다. 그래서 5년 뒤에는 이베이코리아의 핵심간부로서 회사의 발전방향을 제시하고 있을 것입니다. 그렇다고 일에만 매몰되지는 않을 것입니다. 회사의 이미지를 높이기 위해 각종 봉사활동과 나눔활동에도 적극적으로 앞장서서 공동체를 위하는 기업, 젊은이들이 가장 많이 지원하고 싶은 기업으로 거듭나게 하겠습니다.

**5. G마켓 또는 옥션의 장점과 단점을 기술하고, 더욱 성공적인 온라인 마켓플레이스가 되기 위한 방안을 기술해 주십시오.**

질 좋고 싼 상품 다양하게 구비 소비자 눈길, ‘외유내강’형 이미지제고 필요

소비자의 한 사람으로서 옥션과 G마켓을 이용한 경험을 들자면, 우선 질 좋고 싼 상품을 다양하게 구비하고 있어 소비자의 눈길을 사로잡는 점을 장점이라고 하겠습니다. 온라인 쇼핑 하면 옥션과 G마켓을 떠올릴 정도로 소비자들로부터 강한 신뢰를 받는 수준까지 이른 것도 사실입니다. 이런 현실에도 불구하고, 옥션과 G마켓이 다소 딱딱한 인상을 주는 면도 있습니다. 로고, 글자체 등이 그러합니다. 또한, 얼마 전에는 보안문제도 생겨 소비자들에게 대대적으로 사과하는 일도 있었습니다. 때문에 딱딱한 이미지와 보안문제를 보완해 ‘외유내강’형 이미지를 만들어갈 필요가 있습니다. 인상은 더 부드럽게, 이용은 더욱 편리하게, 소비자들이 믿고 이용할 수 있다는 신뢰를 심어주어야 합니다.

더욱 성공적인 온라인 마켓 플레이스가 되려면 보다 적극적이고 공격적인 방식도 강구할 필요도 있습니다. 이를테면 고객이 원하는 바를 입력하면 그에 걸맞은 상품정보를 제공해주는 고객욕구 직접해결창구를 만드는 것입니다. 온라인소비자에 의한, 온라인소비자를 위한 마인드로 접근한다면 최고의 명성은 더욱 공고해지리라 생각합니다.

