**BGF리테일 자기소개서**

직무 : 영업관리

**1. BGF에 지원하는 동기와 입사하기 위해 그 동안 준비한 것이 무엇인지 쓰시오. (2100byte)**

<당신을 위한 편의점’을 만드는 데 제 열정을 다하고 싶습니다.>

BGF리테일은 전국 곳곳에 약 7,900여개의 점포를 보유하고 있는 국내 최대의 프랜차이즈 회사입니다. 그야말로 소비자가 있는 곳이라면 어디든 BGF리테일이 함께하는 셈이며, 이는 늘 고객들의 입장에서 가장 편리한 서비스를 제공하는 편의점이 되고자 끊임없이 노력한 결과라 생각합니다. 이러한 BGF리테일의 성장을 보며, 저 또한 영업인으로서 스스로 더 성장하고 발전하는 사람이 되고자 지원하게 되었습니다.

평소 넉살이 좋고 친절한 성격의 저는 사람들을 대함에 있어 전혀 불편함이 없으며, 새로운 사람들을 만나는 것을 무척 좋아합니다. 이러한 제 성격을 강점으로 내세워 BGF리테일의 경영이념을 실천하고, BGF리테일의 일원으로서 영업에 대한 제 도전정신과 열정을 유감없이 발휘하고자 합니다.

고객을 대할 때 마음에 늘 새겨야 하는 ‘가장 낮은 자세로’, 회사에서도 가장 낮은 위치에서부터 차근차근 업무를 익히며 유통의 생리를 파악할 것입니다. 그리함으로써 CU가 국내, 더 나아가 세계 초일류 유통회사의 입지를 굳게 다지는 데 일조하는 인재가 되고자 합니다.

<다양한 part-time job 경험으로 다져진 영업의 기본기>

제가 군대에서 복무하던 중 아버지께서 간암으로 돌아가셨습니다. 집안 형편이 삽시간에 어려워졌고, 결국 저는 막노동을 비롯해 여러 아르바이트를 하며 생활비와 학비를 벌어야 했습니다. 다행히 평소에 낯가림이 심한 성격이 아니었고 제 적극적인 성격을 활용하여 사람들과 함께하는 일을 많이 하곤 하였습니다. 가끔씩 사람을 상대하는 일이 힘겨울 때도 있었지만, 대체적으로 제 적성에 잘 맞아 어려움 없이 업무를 수행해내곤 했습니다.

인천의 한 학원에서 전임강사로 일할 때에도, 제 친화력 높은 성격으로 학부모를 관리하며 입소문을 타게 되자 학원 수강생 수가 점차 늘어났습니다. 대개 강사는 자신의 담당과목만 아이들에게 열심히 가르치는 것이 업무의 끝이었지만, 제 경우 학부모 상담 등을 통해 우리 학원만의 강점을 어필하며 신뢰를 쌓았습니다. 제 적극적인 면모 덕분에 저는 다른 강사들과 달리 별도의 인센티브를 받기도 하였습니다.

이렇듯 다양한 아르바이트 경험, 그리고 이를 통해 수많은 사람들을 만난 경험은 저 자신에게 큰 밑거름이 되었습니다. 저 스스로에 대해 생각하는 계기가 되었고, 제 성격의 강점을 한껏 선보이며 제가 무엇을 잘할 수 있는지 알아가는 시간이었습니다. 아울러 인내심을 더욱 길러 어떤 상황에서든 침착하게 잘 대응할 수 있게 되었습니다.

이러한 경험들은 제가 BGF리테일에서 영업관리직을 수행하는 데 크게 도움이 될 것이라 생각합니다. 제가 가진 도전과 열정 그리고 특유의 성격적 강점을 통해, 최고의 결과를 만들기 위해 최선을 다하겠습니다.

**2. 지금까지 경험해본 단체활동 (팀활동,사회활동 포함) 중 가장 열심히 참여한 활동은 무엇이며 그 안에서 나의 역할과 기억에 남는 성과는 무엇이었는지 구체적으로 기술하시오. (2100byte)**

<레드오션 웨딩홀에서 살아남기>

저는 2년 동안 친구와 함께 서울의 웨딩홀 두 군데에서 매 주말마다 행사를 진행하였습니다. 웨딩홀 영업은 상당히 레드오션 상태였고, 사업자 등록을 한 정식 이벤트 업체도 아니었기에 처음엔 어려움이 많았습니다. 하지만 마치 운명처럼, 사회를 보고 축가를 부르기도 하며 웨딩홀 영업에 뛰어들게 되었습니다.

일종의 프리랜서와 같았던 제가 계속 행사를 하기 위해서는 남다른 실력뿐만 아니라 세심한 노력이 필요했습니다. 웨딩홀 전체 관리자분들께 종종 안부를 여쭈었고, 명절이 되면 직접 찾아 뵙고 소소한 정성이라도 표시하는 노력을 잊지 않았습니다. 이렇게 친분이 쌓이자 관계자 분들께서는 저희와 의리를 중시하시게 되었고, 대규모 이벤트업체를 택하기보다는 매번 저희를 찾곤 하셨습니다. 고생했다고, 앞으로도 계속 열심히 해보자는 관계자 분들의 응원은 저를 끊임없이 노력하게 만들었습니다. 단순히 돈벌이 아르바이트가 아니라, 고객들의 니즈를 파악하고 보다 고객들이 즐거워할 수 있는 행사를 만들고자 계속 고민하였습니다. 한번은 하객들이 좀 즐겁게 참여할 수 있는 결혼식이 되었으면 좋겠다는 고객의 말을 듣고, 새롭게 코믹한 축가 순서를 추가하는 등 고객 맞춤형 서비스를 제공하고자 노력했습니다.

이러한 노력이 쌓이고 쌓이다 보니 점차 저에 대한 수요가 늘어났고, 성수기인 4-6월에는 제 한 몸으로는 감당할 수 없는 수준에 이르기도 했습니다. 성수기에 집중적으로 50개 이상의 결혼식이 이루어졌는데 동시에 결혼식이 진행되는 경우에는 적합한 인재를 선발해 행사를 진행하기도 하였습니다. 수입을 올리는 것은 물론이며 제가 가진 능력을 마음껏 발휘할 수 있는 좋은 기회였습니다.

한번은 결혼식 사회와 축가를 마친 뒤 보수가 원래 예정된 액수보다 더 많이 입금된 적이 있었습니다. 그렇게 큰 금액까지는 아니었기에 대수롭게 여기지 않고 묵인할 수도 있었지만, 업무에 대해서는 확실하고 깔끔하게 처리해야 한다는 신조 아래 솔직하게 담당자 분에게 연락을 취했습니다. 그분은 제 정직함을 높이 사주셨고, 정식 이벤트 업체가 아니었음에도 계속 일을 할 수 있었던 것은 이러한 정직한 모습을 인정해 주셨기 때문이 아닐까 싶습니다.

웨딩홀 영업 경험은 저에게 있어 도전정신을 자극하고 열정을 불태웠던 계기였습니다. 이러한 경험을 바탕으로, BGF리테일에 입사한 후에도 다른 구성원들과 함께 협력하며 회사의 발전을 위해 노력하겠습니다.

**3. 희망직군을 수행하기 위하여 가장 중요하다고 생각하는 역량 2가지를 기술하고 그 이유와 해당 역량을 갖추기 위해 어떤 준비와 경험을 하였는지 구체적으로 기술하시오. (3000byte)**

<성실함과 열정으로 ‘소통’하다>

영업에서 중요한 자질은 여러 가지가 있겠지만, 그 중에서도 가장 중요한 것은 성실함을 바탕으로 한 소통이라고 생각합니다.

우선 아무리 힘든 상황이 닥치더라도 제가 수행해야 하는 업무를 끝까지 책임지는 성실함은 영업인의 기본자세라 생각합니다. 이러한 자세와 더불어 언제나 긍정적인 마인드를 갖춘 해당분야의 전문가로서, 서비스정신을 발휘한다면 제 자신뿐만 아니라 주변까지 모두 발전시킬 수 있다고 생각합니다.

또한 저는 저 자신만 염두에 두지 않고, 조직 내 구성원들과 적극적으로 소통하며, 더 큰 목표를 함께 이루어나가는 것을 중요하게 생각합니다. 특히 문제가 발생했을 경우에는, 회사 내 다른 구성원들은 물론이며 고객과 점주 등 여러 이해관계주체들과 의사소통을 하며 최선의 결과를 이끌어내야만 합니다. 이에 저는 항상 다른 사람들과 적극적으로 소통하며 문제해결을 하고자 노력하고, 어려운 상황에서도 모두가 상생하고 더 나은 길로 나아갈 수 있도록 하겠다는 열정이 있습니다.

이러한 제 열정을 통해 저는 영업관리 분야의 전문가로서 고객을 만족시키고, 그동안의 경험을 기반으로 제가 가진 업무능력을 발휘하며 BGF리테일에 반드시 필요한 인재로서 업무를 수행하고자 합니다.

<‘도전’을 통해 성장하다>

그리 좋지 못한 가정형편으로 인해 다양한 아르바이트를 했던 것은 저에게 일종의 도전과도 같았습니다. 매번 새롭고 다양한 사람들을 만났고, 이러한 경험은 영업관리직을 희망하는 데 큰 영향을 미쳤다고 생각합니다.

실제로 웨딩홀 영업을 수행하면서 영업이란 무엇인가, 고객을 어떻게 응대해야 하는가, 바람직한 비즈니스 애티튜드는 무엇인가 등을 미리 고민하고 실전에서 익힐 수 있는 기회를 가질 수 있었습니다. 특유의 친화력과 소통능력 덕분에 영업활동을 하면서 사람을 대하는 데 두려움이 없고, 거래처 등과 원만한 관계를 유지하면서 인적 네트워크를 구축해 왔습니다. 사람이 핵심인 영업 분야이니만큼 이는 제게 큰 강점이 되리라 자부하고 있습니다. 고객들을 위해 직접 두 발로 뛰고, 새로움에 도전하며 수많은 시도를 한 것들은 실제 현장에서 업무를 수행하는 데 큰 도움이 되리라 생각합니다. 매사에 도전정신을 가지고 고객의 입장에서 잊지 못할 서비스를 제공하고자 노력했던 것이 제 성장을 위한 이유였다고 생각합니다. 그것이 바로 행사가 꾸준히 제게 들어올 수 있었던 이유였고, 제가 많은 수입을 올릴 수 있었던 이유였습니다. 이러한 부분은 늘 새로운 상품과 서비스를 제공하겠노라는 BGF리테일의 경영이념과 잘 부합한다고 생각되며, 제가 쌓아온 경험과 능력이 BGF에서 빛을 발할 수 있으리라 생각합니다.

영업은 눈앞의 단기 순익을 추구하기보다는, 거래처와 신뢰를 쌓아 지속적으로 관계를 유지하여 발전할 수 있도록 하는 것이 더욱 중요합니다. 즉 영업은 고객에게 제 신뢰를 파는 것과 다름없다고 생각합니다. 작지만 제가 쌓아온 경험은 영업과 관련된 근본적인 소양을 기를 수 있는 계기였으며, 이를 바탕으로 저는 BGF리테일의 매출 신장에도 크게 기여할 수 있는 인재가 되고 싶습니다. 고객의 가장 가까운 곳에서 고객의 하루하루를 더욱 가치 있게 만들어 가겠다는 BGF리테일에서, 제 실전감각을 발휘하며 제 능력을 유감없이 발휘하고 저 또한 성장하는 기회를 얻고 싶습니다.

****