**SL그룹 자기소개서**

직무 : 총무

**1. 자랑할 만한 자신의 능력이나 성취한 일을 기술하세요.**

 <열정으로 이룩한 성취감>

저는 한 번 시작한 일은 끝까지 이루고 말겠다는 치밀함과 집요함을 갖고 있습니다. 대학시절, 친구들의 추천으로 학과내의 헌법학회 부회장직을 맡은 적이 있습니다. 부회장으로서 제가 맡은 역할은 모의헌법재판을 계획하고 진행하는 일이었습니다. 다소 부담이 느껴지는 자리였지만, 시작한 일은 끝까지 책임지고 성공시키겠다는 사명감으로, 적극적으로 준비에 임했습니다. 처음 한동안은 회원들의 능동적인 참여로 수월하게 일을 끝낼 수 있을 것 같았습니다. 하지만, 준비 기간이 길어지고, 시험, 과제로 바쁜 시기가 되자, 회원들의 참여는 현저하게 줄어들었습니다. 갑작스럽게 학회를 탈퇴하는 회원이 생겨났고, 연락이 두절되는 회원, 회의에 참석하지 않는 회원들로 인하여 모의헌법재판 준비하기 어려운 상황에 처하게 되었습니다.

 저는 회원들이 참여를 주저하는 걸림돌에 대해 주안점을 두어 상황을 해결하기 위한 방안을 생각하게 되었고, 가장 큰 이유는 곧 있을 중간고사였습니다. 저는 이런 문제를 해결하고자, 저를 포함해 성적이 좋은 동기, 선배들에게 도움을 청해 자신이 잘 하는 전공과목을 회원들에게 강의해 주었습니다. 기본적인 시험 답안지 작성요령과 사법고시를 준비하는 선배들의 족집게 강의, 작년 족보 등 유용한 자료와 세미나들을 회원들에게 제공함으로써 시험에 대한 압박감을 줄일 수 있게 도와 모의헌법재판의 참여를 유도 하였습니다. 또한, 회원들을 헌법재판소로 데리고 가서 재판이 어떻게 이루어지는지 직접 볼 수 있는 기회를 주어 모의재판의 흥미를 이끌어냈습니다.

 부단한 노력 덕분에 성공적으로 모의재판을 마칠 수 있었고, 교수님들에게도 좋은 평가를 받을 수 있었습니다. 이 모의재판을 준비 과정을 통해 저는 무조건적인 목표를 강조하는 것이 아닌, 각자 다른 상황을 이해하고, 실질적인 도움으로 함께 나아가는 방법을 배우게 되었습니다.

**2. 자신의 인생에서 가장 힘들었던 일(시기)과 그 극복방법을 기술하세요.**

 <2년 동안의 도전>

 저는 오랜 시간 고민해 왔던 사법 시험 준비를 실천해 옮기고자 과감하게 휴학계를 냈습니다. 어렸을 때부터 아침잠이 많아 고생했지만 시험을 준비하며 그런 습관들도 바뀔 수밖에 없었습니다. 새벽 6시에 기상해서, 밤 11시까지 오롯이 공부에 매달려, 하루에 300페이지가 넘는 양의 책을 읽고, 외우기를 반복했습니다. 2009년, 2010년 2년 동안 매일 같은 패턴의 생활을 반복했는데, 작은 점수 차이로 탈락의 고배를 마셔야만 했습니다. 그리고 2011년 시험을 마지막으로 사법 시험 공부를 그만두었습니다. 사법시험 공부를 시작하면서 공부기간을 2년으로 계획했는데 그 2년이 끝났기 때문입니다. 물론 미련은 있었지만 처음 다짐한 것을 지키기 위해 그 이상의 시험을 보지 않기로 결심한 순간이 제게 가장 힘들었던 일이었습니다.

 <주었지만 받은 것>

 시험의 포기로 주저 않아 낙담만 하고 있을 수는 없었기에 저는 새로운 일을 준비했습니다. 그동안 잃었던 사회에 대한 현실감을 찾기 위해 중학교 학원 강사로 지원해 1학년생들의 담임을 맡게 되었습니다. 2년 동안 쫓기듯 공부만 하던 제게 아이들을 가르치는 것은 색다른 경험이었습니다. 하나라도 더 배우려는 아이들의 모습이 기특해, 시험기간에는 성적 향상에 보탬이 되어주고자 근무시간 외에도 학원에 남아 미비한 부분을 가르쳐주고 항상 바쁘게 몸을 움직이며, 새로운 생활에 적응해나갔습니다. 제 수업을 들은 아이들이 ‘재미있다, 감사하다’라고 말하는 것을 들으면 절로 힘이 났고, 그로 인해 시험을 준비하며 잃었던 용기와 무기력함을 회복할 수 있었습니다. 좌절의 상황에서 저는 제가 도움을 줄 수 있는 일을 찾아 힘을 낼 수 있었습니다. 비록 작은 힘이라도 제 힘이 귀중하게 쓰일 곳이 있다면 저는 주저 하지 않고 제 손을 빌려줄 것입니다. 제가 도움을 줄 때 그 도움은 다시 저에게로 돌아와 제게 큰 힘이 된다는 것을 경험했기 때문입니다.

**3. 자신이 지원한 분야의 지원동기 및 준비해온 사항에 대해 기술하세요.**

<작은 것을 놓치지 않는 총무>

 저는 회사에서 총무 업무를 희망하고 있습니다. 총무 업무를 위해서는 꼼꼼함과 치밀함이 수반되어야 한다고 생각합니다. 대학 시절, 학교 축제의 행사 준비를 진행하면서 총무 역할을 맡은 적이 있습니다. 축제에 쓰인 금액을 십 원 단위까지 꼼꼼히 기록하고 여러 사람에게 빠짐없이 영수증을 받아 증명하여 성공적으로 맡은 일을 해냈습니다. 그 바탕에는 작은 부분도 그냥 지나치지 않는 제 성격이 있었습니다. 저는 금액이 헷갈린다는 사람들에게 주었던 돈을 다시 함께 계산하거나, 영수증을 받지 못했다는 사람들과 함께 가게를 찾아가는 등 적은 금액도 대충 지나칠 수 없었습니다. 그 결과 한치의 오류도 없이 축제 비용의 기록을 마칠 수 있었습니다. 이런 작은 부분을 놓치지 않고 신경 쓰는 것이 얼마나 중요한지 체험할 수 있었습니다. 저의 치밀하고, 섬세한 성격은 총무 역할을 수행하는데 부족함이 없다고 생각합니다.

 <꼼꼼하고, 섬세한 분석가>

 저는 인터넷 쇼핑몰을 직접 운영한 경험이 있습니다. 전공을 통해 습득한 세법과 상법의 지식을 현실에서 활용하고자 시작하게 된 것입니다. 저는 인터넷에서 판매되는 다양한 아이템 중에서, 충분한 시장성 검토를 거쳐 최종적으로 아이템을 선정했습니다. 제가 선택한 아이템은 시중의 매장에서 판매되지 않는, 피부과에서만 구입 할 수 있는 화장품이었습니다. 저는 제품의 조달을 위해 여러 피부과를 직접 찾아다니며, 협조를 구했습니다. 그리고 제가 세운 사업계획을 긍정적으로 평가한 피부과의 도움을 받아 판매를 시작하게 되었습니다. 블로그를 통한 제품 홍보 덕분에, 구매를 원하는 고객들의 연락이 쇄도하였고 많은 제품을 판매할 수 있었습니다. 수입은, 많게는 하루 매출 200만원까지 올리며 만족스러운 결과를 얻었습니다. 이렇게 얻은 매출은 엑셀 프로그램을 통해, 하루의 매출과 지출을 한 눈에 볼 수 있게 만들어, 발생한 수입을 꼼꼼하게 관리하였습니다. 또 얼마만큼의 금액을 재투자하였을 때 가장 많은 이득을 올릴 수 있는지 분석하여 점점 많은 매출과 순이익을 발생시킬 수 있었습니다. 이 화장품 판매 일을 경험하면서, 저는 매출의 효율적인 관리가 판매보다 중요하다는 사실을 깨닫게 되었습니다.

**4. SL에 지원하게 된 동기 및 입사 후 포부를 기술하세요.**

<자동차 그리고 소통>

 저희 아버지는 자동차를 자식처럼 아끼셨습니다. 손수 자동차 오일 교체와 램프 교체와 같은 작은 부분은 여전히 본인께서 직접 하십니다. 그 덕분에 저도 어린 시절부터 자연스럽게 자동차에 대한 관심을 갖게 되었습니다. 저는 SL기업은 자동차부품의 선진기업으로 국내 대부분의 차종에 부속제품을 제공한다는 사실을 알고 있습니다. 그러나 SL기업이 지금의 성장을 이룩할 수 있었던 이유는 기술 개발과 투자뿐만 아니라, 고객과의 소통을 중요하게 생각하는 회사 방침에 있다고 생각합니다. 고객의 목소리에 귀를 기울이는 것은 향후 보다 나은 서비스를 제공하는데 상승효과가 있다고 생각합니다. 저는 자동차에 대한 관심을 바탕으로 SL기업을 찾으시는 모든 고객과의 소통을 우선시하고 그 소통을 통해 일어날 긍정적 에너지를 기대하고 있습니다. 저의 이런 기대와 자동차를 사랑하는 마음이, SL그룹이 추구하는 이념과 부합한다고 여겼기에 자신 있게 지원하게 되었습니다.

<SL의 특별함을 세계로>

 저는 창의적인 아이디어로 새로운 도전을 즐기며, 끈기와 노력을 겸비하고 있습니다. 저의 이런 성향은 SL기업이 추구하는 세계로의 도약에 큰 보탬이 될 수 있습니다. 진취적으로 생각하고, 행동함으로써 회사가 세계를 무대로 독창적이고, 개별적인 시스템을 선보여 그 입지를 굳힐 수 있도록 힘쓸 것입니다. 더불어, ‘소통’과 ‘화합’을 최우선으로 여기는 자세로 팀원들과의 업무를 원활하고, 효율적으로 수행하는 사원이 될 것입니다. 지금까지 쌓아온 경험들을 토대로 총무 업무를 능동적이고, 꼼꼼하게 한 치의 오차 없이 수행하도록 하겠습니다. 거침없이 업무를 처리해 나가되, 총무로서 지녀야 할 섬세한 모습은 잃지 않는 사원이 되는 것이 제 목표입니다.

**5. SL이 새로운 사업을 모색한다면 어떤 분야가 좋을지 기술해 주세요.**

 <투명한 SL 중고차 시장으로 친숙하게>

 저는 SL의 새로운 사업에 대해, 중고차와 관련된 분야를 생각해 봤습니다. 많은 사람들이 중고차는 구매하고, 사용하고 있지만, 아직도 중고차 시장의 피해규모는 줄어들지 않고 있습니다. 멀쩡한 겉모습만 믿고 차를 구입하고 나서, 한 달도 채 이용하지 못하고 폐차를 시키는 경우가 종종 발생한다고 들었습니다. 처음부터 폐차 직전의 차를 개조해 겉만 멀쩡해 보이게 파는 사람들이 있기 때문입니다. 당연히 일반 소비자는 전문적인 지식을 갖추지 않고서는 중고차 딜러들의 감언이설에 놀아날 수밖에 없는 현실적인 지식의 한계로 이런 일이 일어난다고 봅니다.

 저는 이런 주먹구구식의 중고차 판매의 문제점을 SL기업이 기존에 보유하고 있는 기반 시설을 이용해서 자동차의 실제 상태 여부를 점검하고 필요한 부분은 수리를 통해, 되파는 방식으로 투명한 중고차 시장을 운영할 수 있다고 생각합니다. 이는 최근 정부에서 자동차 이력관리제 도입을 시행하고 있는 측면에서 국가 보조금 혜택을 받을 가능성도 있습니다. 뿐만 아니라, 중고차 사업은 사회적인 기업으로 시민들에게 회사의 이름을 홍보하는데 높은 효과를 얻을 수 있을 것이라 생각합니다. 저는 기업의 이름이 사람들의 입에서 친숙하게 오르내릴 때 그 기업이 추구하는 진정한 가치를 전달하고 포지셔닝 할 수 있다고 믿습니다.

 또 사람들에게 친숙한 기업으로 자리매김 한다면, 앞으로 다른 사업을 계획하고 실행하는데 있어, 큰 도움이 될 것이라고 생각합니다. 저에게 SL기업의 식구가 될 수 있는 기회를 주신다면, 사람들에게 더욱 친숙한 기업이 될 수 있는 방안에 대해, 늘 고민하고 연구하는 자세로 노력할 것을 약속드립니다.

****