**다이소 자기소개서**

직무 : 영업

**1. 자기소개(중요사항을 중심으로)2500byte**

리더십 발휘하며 조직 이끈 경험 다수 - 성장과정

남달리 적극적이고 열정적인 부모님 영향을 많이 받은 저는 매우 진취적이고 도전적이며 리더십이 탁월합니다.

초·중학교 시절에는 이런 리더로서의 기질이 크게 드러나지 않고 평범한 편이었지만, 성장하면서 잠재된 리더십이 발휘되기 시작했습니다. 고등학교 시절 반장을 맡은 것을 시작으로, 대학 교내 축구동아리 신입생 대표, 동아리 회장, 취업동아리 조장 등을 도맡았습니다. 제가 원한 적도 있지만, 열정을 다해 일하는 저를 보며 사람들이 추천한 사례도 적지 않습니다. 이런 리더십덕분에 사람을 이끌기 위해 가져야 할 자질, 친화력, 포용력, 판단력을 자연스럽게 익히게 됐습니다.

독립심 키운 아르바이트와 해외 어학연수 - 대학생활 및 경험사항

대학생활은 독립심을 키우고 다양한 사회를 경험하는 큰 기폭제가 됐습니다. 학생으로서 기본적으로 학업에 열중함은 물론, 다양한 활동으로 인맥을 쌓는데 중점을 두던 시절입니다. 가장 활발하게 활동한 곳은 교내 축구동아리입니다. 신입생 대표부터 동아리 회장까지 도맡아 하며, 20년 전통을 이어가기 위해 다양한 행사를 진행했습니다.

학교 밖에서도 저는 저의 자주적이고 독립적 성향을 키워보기로 했습니다. 다양한 곳에서의 아르바이트 경험이 그것입니다. 1학년 여름방학 때는 건설 일용직으로 2개월간 일했고, 축구장에서 선수나 귀빈을 경호하는 아르바이트도 했습니다. 공익근무요원 생활 중에는 주말시간을 빌어 SKT에서 휴대폰 판매 아르바이트를 하며 영업에 대한 감각도 익혀놓을 수 있었었습니다. 다종다양한 업종을 맛보며 어떤 사회인이 될 것인가에 대한 꿈도 키울 수 있었습니다.

해외 어학연수 경험은 글로벌 한 마인드를 갖고 보다 넓게 보고 익히는 계기로 작용했습니다. 필리핀 3개월, 캐나다 11개월 동안 최대한 다양한 활동에 참여했습니다. 외국 생활에 있어 그곳의 문화에 익숙해지지 못하면 영어실력 역시 앵무새 수준에 그친다고 생각해 적극적으로 참여한 덕분에 더욱 많은 외국인 친구를 사귀고 넓은 시각과 글로벌 마인드를 함양하게 되었습니다.

사소한 배려로 상대방을 미소 짓게 하는 사람 - 성격 장‧단점

저의 가장 큰 장점은 유머감각입니다. 단순히 웃기는 말을 하는 것이 아니라, 먼저 의사소통을 위한 귀를 기울이고 사소한 배려로 상대방을 웃게 만듭니다. 이러한 성격 덕분에 해외연수 시 외국인 친구들 사이에서까지 분위기 메이커 역할을 하였습니다.

인내심도 강합니다. 육체적인 어려움을 견디는 것은 물론 어떤 고객의 컴플레인에도 잘 대응할 수 있습니다. 업무에 있어서는 꼼꼼한 성격을 발휘합니다. 타인과 이견이 생길 때는 늘 오픈 마인드를 발휘해 ‘역지사지’의 자세로 상대방의 입장을 한 번 더 생각해봅니다.

보완점을 꼽자면 생각을 오래 하는 편입니다. 하나의 일을 할 때 독단으로 하는 법이 없고 여러 사람들의 의견을 먼저 묻습니다. 그래서 보기보다 신중하다는 말을 많이 듣기도 합니다.

**2. 주요경력(세부전공내용 중심으로)1500byte**

포스코건설 경영지원 인턴십 – 2013.12.30.~2014.02.28.

경영지원 인턴으로 지난해 2월말까지 2개월간 포스코건설 플랜트사업본부 사업기획그룹에서 일했습니다. 주 업무는 업무 보조였습니다. 팀 리더가 요청한 신입사원 교육용 자료에 들어갈 파트 중 하나인 ‘릴레이레이스와 리더십’에 관한 자료를 정리하고 제출했습니다. 이외 ‘해외 철강박람회 홍보계획’ 발표 지원업무도 했습니다. 발표를 준비하기 위해 해외철강박람회 목록 조사, 러시아 제조산업 분석, 러시아 철강산업 분석 등을 수행하며 지식의 폭을 더욱 넓힐 수 있었습니다.

Dr.battery 해외 인턴십 – 2011.04~2011.07

2011년 캐나다 어학연수 시 12주간 해외 인턴십을 했습니다. 근무했던 회사 ‘닥터 배터리’([www.drbattery.com](http://www.drbattery.com))는 직원 50명 정도 규모로 각종 배터리를 제조해 온‧오프라인으로 판매하는 업체입니다. 회계부서 소속인 저의 주 업무는 매일 발생하는 온라인 카드결제 내역과 판매 금액 정리, 주문 들어 온 배터리 배송 내역 관리와 배송 보낸 택배 금액 체크, 교환이나 반품이 들어온 배터리들을 사유별로 분리하는 것 등이었습니다.

영업의 맛 익힌 두 경험 바탕, 고객만족 이끌어내는 영업맨 되고파

포스코 경영지원과 해외인턴십을 통해 영업의 ‘맛’을 느껴보았습니다. 영업은 단순히 물건을 파는 행위가 아니라 고객과의 끊임없는 커뮤니케이션을 통해 신뢰를 쌓는 행위라는 걸 알았습니다. 제가 가지고 있는 지식을 최대한 전달해 주고 고객이 최선의 선택을 할 수 있도록 하기 위해 저는 저만의 영업 스타일을 독자적으로 구축해 왔습니다. 여기에 시시각각 변하는 영업환경에 빨리 적응할 수 있도록 지식적인 역량을 쌓고, 이런 지식이 서비스로 직렬되도록 노력해왔습니다.

**3. 지원동기(중요사항을 중심으로)1500byte**

다이소의 기업가치 실현하는 적임자

리더십 강하고, 대인관계를 원만히 잘 이끌어가는 저의 적성을 살리는 일은 영업직이라고 생각해왔습니다. 지금까지 경력에서도 저는 현장에서 직접 부딪히고 이겨내고 새로운 결과를 나타내며 성취하는 모습에 자부심을 느껴 왔습니다. 덕분에 커뮤니케이션 능력, 해당 분야에 대한 해박한 지식, 꼼꼼하고 정확한 업무스타일을 구축해 올 수 있었습니다. 그런 제가 언젠가부터 다이소에 입사하는 것을 반드시 이뤄야 할 목표로 삼았습니다. 고객 만족 추구하고 바람직한 공동체 건설에 이바지해 온 다이소의 기업정신이 깊은 울림으로 다가왔기 때문입니다. 영업맨은 회사와 고객을 잇는 ‘튼실한 다리’ 역할이라고 생각합니다. 빨리 배우고, 핵심을 잘 이해하며, 고객의 욕구를 충실히 반영하는 저야말로 다이소의 영업맨으로 손색이 없다고 감히 자부합니다.

영업현황 분석, 방향 제시로 회사 매출 증대에 기여하고파

다이소에 입사한다면 저는 영업이 할 수 있는 모든 걸 해내겠습니다. 우선 선후배와 친화력 있게 소통하고, 업무의 기본기를 숙지하겠습니다. 그 다음엔 바람직한 발전가능성을 모색하겠습니다. 기꺼이 해피 바이러스가 되어 행복의 기운을 퍼뜨리겠습니다. 즐겁게 일하며 느끼는 저의 행복감이 고객에게도 전달되고, 고객 만족일 회사 발전의 시너지효과를 불러와 상승효과를 가져오도록 하겠습니다. 더불어 신입의 패기와 열정의 초심을 잃지 않고 업무 전반에 정통한 직원이 되기 위해 업무관련 지식습득에도 노력을 아끼지 않겠습니다. 입사 후 1년 안에 부서에서 내로라하는 실무형 인재로 거듭나고, 5년 안에는 전문성을 높이는 동시에 부서 간 혹은 상하 간 소통을 책임지는 중간다리가 되겠습니다. 10년 안에는 수준급의 기획자가 되겠습니다.

****