**애경 자기소개서**

직무 : 영업

**1. 지원 분야의 직무수행에 있어 본인의 강점과 약점은 무엇이라 생각하십니까?**

<노력을 보여주는 첫인상>

  제가 가진 강점 중에서 무엇보다 눈에 띄는 것은 상대방에게 편안함을 주는 인상이 아닌가 합니다. 실제로 처음 만난 분들에게 저는 "인상이 좋다, 서글서글하다."라는 평을 자주 듣고 있습니다. 그러나 이런 평가가 처음부터 그랬던 것은 아닙니다. 오히려 차갑다거나, 딱딱해 보여 다가가기 어려웠다는 평가를 종종 듣곤 했습니다. 때문에 저는 어떻게 하면 다른 사람들에게 편안한 인상을 줄 수 있을지 고민하였습니다. 차가운 첫 인상을 극복하기 위해 틈틈이 거울을 보며 미소 짓기, 긍정적인 말하기를 꾸준히 하였습니다. 어색하고 괜히 쑥스럽고 부끄러웠지만 점점 익숙해지면서 표정이 편안해 지는 것을 느낄 수 있었습니다. 이후에는 평소에도 항상 입가에 미소를 잃지 않았고, 마침내 인상이 좋다는 평을 들을 수 있게 되었습니다. 스스로도 편안해져 처음 보는 사람들을 대함에 있어서도 주눅 들지 않고 여유 있는 태도를 가지게 되었습니다.

  반면에 약점은 거절하는 것에 익숙하지 않다는 점입니다. 정이 많은 탓에 다른 사람의 부탁을 쉽게 거절하지 못하는 편입니다. 따라서 애경의 일원이 된다면 공과 사를 엄격히 구분해, 다른 사람의 부탁으로 업무에 지장 받지 않도록 노력하고자 합니다. 또한 이런 약점을 영업에 잘 결합시켜 고객의 부탁과 개선요구에 항상 귀 기울임으로써 제가 가진 단점을 장점으로 승화시킬 수 있도록 노력하겠습니다. 더불어 고객의 요구를 무조건적으로 수용하기보다 이성적으로 분별력 있게 판단하여 행동하겠습니다. 이전 CGV에서 근무할 때에 고객의 불만이 접수 될 경우 무조건적으로 불만고객의 요구를 수행하기보다 실행가능한지 확인하고 상사에게 조언을 구함으로 고객과 기업 모두가 만족할 수 있도록 노력하였습니다. 이러한 경험을 바탕으로 고객의 말에 귀 기울이고 회사와 소통하는 애경인이 되고자 합니다.

**2. 과거 경험 중 달성하기 어려웠던 목표(일)은 어떤 것이 있었으며 결과는 어떠했습니까?**

<의견의 조율과 리더십>

  대학시절 동기와 함께 마케팅 공모전에 참여했던 경험을 어려움으로 말씀드리고자 합니다. 당시 공모 내용은 GS 리테일 시장이 국내에서 시장점유율 1위를 차지하기 위한 전락을 수립하는 것이었습니다. 4인이 한 팀으로 다른 팀이 부러워할 정도로 열정이 넘치는 동기들이 모여 한 팀을 이루었습니다. 그러나 초반 국내 상권과 시장을 분석하고 경쟁사를 분석하고 GS 본사를 방문하는 등 빠른 속도로 일사천리 진행이 되었던 것과는 달리 중반에 난관에 부딪치게 됩니다. 모두 자신의 의견이 확고하고 열정이 넘치다 보니 자신의 의견을 굽히지 않았기 때문입니다. 때문에 의견을 종합하지 못하고 겉돌면서 프로젝트 마무리 자체가 불투명해 보이는 상황에 이르게 되었습니다. 이대로라면 기한 내 마칠 수 없다고 판단한 저는 구심점을 자처했습니다. 각 평가항목을 정하고 의견을 종합한 후 합리적인 안을 투표로 결정하는 것이었습니다. 그 결과 팀원들은 자신의 고집보다 더 합리적인지를 고민하는 분위기가 조성되었습니다. 결국 저희는 해당 프로젝트를 성공적으로 마무리하여 공모전에 제출할 수 있었습니다. 비록 공모전에서 수상하지는 못하였지만 의견을 조율하고 함께 일을 하는 팀원으로 구심점이 되는 리더십을 배우는 중요한 계기가 되었습니다.

**3. 다른 사람들과 좋은 관계를 형성하고 이를 바탕으로 좋은 결과를 만들어낸 경험이 있다면 기술해 주십시오.**

<눈으로 대화하기>

 새로운 사람과 만나서 원만한 관계를 형성하는 저만의 비결이 있다면 바로 눈으로 대화하 기라고 생각합니다. 언어에는 몸짓 언어가 있는데 그 중에서 저는 눈으로 하는 대화를 중요시합니다. 이런 생각은 극장, 레스토랑, 학교, 건설현장 등 다양한 일터에서 경험으로 얻어진 것입니다. 눈 맞춤을 통해 상대방에서 존중하고 있다는 느낌을 주면서 대화를 하면 항상 상대방 역시 나를 존중하고 있다는 것을 느낄 수 있습니다. 이런 점이 제가 타인에게 호감을 주면서 원만한 관계를 형성하는데 큰 도움을 준다고 생각합니다.

 한 예로 제가 CGV극장에서 미소지기로 근무할 당시, 하루 1000명 이상의 고객들을 응대하곤 했는데 그 때마다 저는 고객 한 분, 한 분 눈빛을 교환하기 위해 노력했습니다. 미소와 친절한 눈빛으로 고객을 대한 결과 칭찬 카드를 받는 등 좋은 결과로 돌아왔습니다. 이런 경험들은 애경에 입사했을 때도 조직 내에서 융화 되는 데 큰 힘을 발휘할 수 있을 것이라고 생각합니다. 또한 실무에서 느꼈던 교훈을 잊지 않고 진심이 담긴 눈빛으로 고객을 대할 수 있도록 노력하겠습니다.

**4. 상황이 어렵거나 힘이 들 때 스스로 동기부여하고 성취욕을 자극하는 요소가 있다면 무엇입니까? (1000자 이내)**

<포기하지 않는다면>

 무엇보다 친구들과 함께 3박 4일 동안 자전거 국토종주를 해냈던 일을 생각하면 어떤 일이든지 할 수 있다는 동기부여가 됩니다. 자전거 타기가 취미였던 저는 친구와 함께 부산까지 약 640km 거리를 자전거를 이용하여 종주에 도전하였습니다. 자전거를 좀 탄다는 사람들도 그 일정이면 너무 빠듯하고 힘들어서 성공하지 못할 것이라고 말했습니다. 실패할 것이라는 부정적인 말을 들으면서 더욱 오기가 생겼고 성취욕이 샘솟았습니다.

  중간에 고비도 있었습니다. 날씨가 좋지 않아 할당량을 못 채운 날이 생겨 다음 날은 더 많이 달려야 했고 체력이 고갈되고 물집이 잡혀 당장 주저앉고 싶을 때도 있었습니다. 그러나 포기하지 않는다면 반드시 끝이 있다는 마음으로 친구와 서로 격려하며 결국 도전에 성공하였습니다. 꼭 해내고자 하는 의지 그리고 든든한 격려자인 동료가 있다면 어떤 일이든지 해낼 수 있다는 것을 느끼게 된 소중한 경험이었습니다.

  애경에 입사하여 어려움에 직면하는 상황이 오더라도 지레 겁을 먹고 포기하기보다 국토종주를 생각하면서 끝까지 나아가겠습니다. 반드시 성공한다는 확신과 자신감으로 업무에 임하겠습니다. 또한 동료에게 어려움이 있더라도 함께 고민하고 격려하면서 함께 나아가는 애경인이 되겠습니다.

**5. 주어진 과제나 일을 수행하는 데 있어 귀하가 생각하는 성공의 기준은 무엇입니까? (1000자 이내)**

<앞을 내다보는 균형 있는 관점>

 제가 생각하는 성공의 기준은 자만하지 않고 자신감을 가지고 일을 마무리하는 것이라고 생각합니다. 저 역시 어떤 일이 잘 될 때는 쉽게 자만하여 게을러지고 반대로 나쁜 결과를 얻으면 또 앞으로 나아갈 자신감을 잃기도 합니다. 한 예로 제가 레스토랑에서 아르바이트를 할 당시 같은 시기에 일을 하게 된 동료들에 비해 습득 속도가 빨라 칭찬을 받게 되었습니다. 그러나 이 칭찬으로 점점 거만해지고 업무에 있어 느슨해졌고 이런 태도는 결국 잦은 실수로 이어졌습니다. 실수로 인해 자신감이 떨어지자 자만했을 때와는 반대로 긴장하는 초심으로 업무에 임하게 되었습니다. 이런 일련의 과정을 겪으며 균형의 중요성을 알면 그것이 바로 성공으로 이어진다고 생각 하게 되었습니다. 때문에 현재의 작은 결과에 연연하지 않고 자신감 있게 큰 목표를 향해 균형 있는 업무 능력을 보여드릴 수 있도록 노력하겠습니다. 더불어 실패에서 역시 교훈을 얻고 바로 개선할 수 있는 사람으로 그저 바로 앞의 성과에 연연하지 않겠습니다. 항상 대비하고 노력하는 애경인이 될 수 있도록 최선을 다하여 성공을 이루어내고 싶습니다.

**6.기업의 봉사활동 참여에 대한 의견을 기술해 주시고 본인의 봉사활동 경험에 대해 기술해 주십시오. (1000자 이내)**

<더불어 기쁨>

  사람들은 흔히 ‘봉사’라고 말하면 봉사를 받는 쪽만 도움이 된다고 생각하는 경향이 있는데, 저는 봉사를 참여한 사람 역시 보람과 기쁨을 느끼기 때문에 더불어 기쁜 활동이라고 생각합니다. 특히 기업의 봉사활동은 개인이 할 수 없는 좀 더 큰 규모의 봉사를 진행할 수 있습니다. 또한 봉사활동 참여를 통해 기업은 브랜드 이미지 밸류를 높일 수 있으며 미래에 투자하는 활동이 되기도 합니다. 참여하는 직원들은 개인적으로는 보람과 기쁨을 함께 느낄 수 있디 때문에 정서적으로도 좋은 활동이라고 생각합니다. 더불어 기업의 봉사활동이란 기업이 사회 구성원으로서의 소임을 다하는 행위인 동시에 잠재적 고객을 육성하는 일이 되기도 합니다. 피봉사자 역시 훗날 기업의 고객이 될 가능성이 높다고 생각하기 때문입니다.

따라서 사회적인 필요 뿐 아니라 기업 스스로의 눈으로도 더 나은 모습을 위해 봉사활동은 반드시 필요하다고 생각합니다.

  저는 대한적십자사의 봉사회원으로 활동하고 있습니다. 헌혈과 사랑의 금식모금 등의 활동을 돕기도 하고 공공기관 봉사 등을 통해 도움이 필요한 이웃에게 손길을 내미는 사람이 될 수 있도록 노력하고 있습니다. 단지 봉사라는 이름 아래 거창하게 어떤 일에 참여하는 것이 아니라 내가 할 수 있는 범위에서 우리 이웃이 무엇이 필요한지 생각하려고 한다면 이것이 진정한 봉사가 아닐까 생각합니다. 내가 가진 것이 누군가에게는 도움이 될까하여 시작한 적십자사 봉사는 2007,2012,2013 년을 거쳐 활동하고 있습니다. 애경 역시 사회적인 기업으로 각종 후원사업과 함께 돼지저금통 상시 비치, 빨래봉사와 철 지난 잡지 기증 등 다양한 활동으로 이웃사랑을 실천한다고 알고 있습니다. 이런 활동들은 생활 속에서 꾸준히 실천할 수 있는 일들이기 때문에 제가 생각하는 봉사의 의미와도 일맥상통합니다. 따라서 제가 애경의 일원이 된다면 이러한 생각과 경험을 밑천 삼아 사회 곳곳에 애경의 이름으로 온기를 전하여 함께 사는 사회를 만드는데 일조하고 싶습니다.

****