**유니클로 자기소개서**

직무 : 영업관리

**1. 성장과정(학창시절) -500자 이내**

소통과 공감의 능력자

  저는 장녀이지만 무뚝뚝한 남동생 때문에 싹싹하고 애교가 많은 막내딸같이 자랐습니다. 초등학교 시절, 아버지의 잦은 전근으로 약 1년에 한 번씩 전학을 해야 했는데, 여러 번의 전학으로 소극적인 성격에서 적극적이고 긍정적인 성격으로 변했습니다. 먼저 말 걸기, 웃으면서 큰소리로 인사하기, 적극적으로 발표하기 등 제 나름의 적응 노하우가 성격으로 자리 잡으면서 5학년 이후부터는 꾸준히 학급임원도 맡게 되었습니다.

  그렇다 보니 고등학교 때에는 또 다른 전학생이 오면 담임선생님께서 저에게 학교에 잘 적응할 수 있도록 도와주라고 부탁을 하실 정도였습니다. 이처럼 저는 처음 본 사람부터 가까이 지내는 사람들까지 다양한 사람들과 자유로이 소통할 수 있고 상대방의 처지를 생각하며 공감하는 능력을 가지고 있습니다. 이는 앞으로 입사 후 영업 관리 업무를 수행하는 데에도 유리한 성격으로 업무에 많은 도움이 될 것이라고 생각합니다.

**2. 본인이 지원직무에 적합하다고 생각하는 이유 -800자 이내**

정확한 분석력과 꼼꼼한 성격

  제가 영업관리에 적합한 이유는 바로 꼼꼼한 성격과 분석력이 뒷받침되기 때문입니다. 대학과 대학원에서 패션과 의상 공부를 하면서 다양한 주제에 대한 프레젠테이션을 기획하고 발표해왔습니다. 주제에 대한 정확한 이해를 바탕으로 주제와 관련된 예시들을 찾아 분석하는 일은 항상 제가 맡은 부분이었습니다. 특히, 주제와 관련된 예시를 선택할 때에는 구체적이고 친근한 예를 들어 학생들과 교수님의 긍정적인 반응을 이끌어낼 수 있었습니다.

  또 1년 6개월 동안 연구조교로 활동하면서 작은 비품에서부터 고가의 제품까지 연구실에서 필요한 물품들을 구매해왔습니다. 그때마다 교수님의 취향과 연구실 상황 등을 바탕으로 여러 제품의 경제성과 실용성을 꼼꼼하게 비교‧분석하여 가장 적합한 제품을 구매할 수 있었고, 교수님의 신뢰도 얻을 수 있었습니다.

원활한 소통과 협력 능력

  아프리카 원주민 속담에 "빨리 가려거든 혼자 가라. 멀리 가려거든 함께 가라. 외나무가 되려거든 혼자 서라. 푸른 숲이 되려거든 함께 서라."라는 말이 있습니다. 팀워크는 원활한 ‘소통과 협력’이 기반이 되어야 한다고 생각합니다. 혼자 아무리 뛰어난 능력을 가지고 있더라도 동료나 선후배와 소통을 하지 못하면 소용이 없고, 동료들과 함께 협력하지 못하면 조직의 역량이 극대화될 수 없기 때문입니다. 저는 이러한 팀워크를 이룰 수 있는 특유의 친화력을 가지고 있습니다. 이제까지 맡았던 아르바이트나 조교 업무도 저의 친화력과 화합능력으로 잘 수행할 수 있었습니다. 이러한 저의 능력들을 영업관리자로서 발휘하고 싶습니다.

**3. 지원동기 -500~800자 이내**

패션에 대한 깊은 관심이 영업관리자로 이어져

  어릴 적부터 전학을 많이 다녀야 했던 저는 첫인상과 스타일의 중요성을 경험으로 깨달아 알고 있었습니다. 그래서 의상에 대해 조금씩 찾아보던 것이 패션에 대한 깊은 관심으로 이어져 전공도 패션디자인학과를 선택하게 되었습니다.

  학부 때는 의상 심리 수업을 통해 패션과 사람에 대한 관계에도 흥미를 갖게 되었고, 패션과 이 세상의 모든 것을 연관 지어 생각하곤 했습니다. 사람들의 패션을 통해 그들의 하루를 짐작해보고, 누구에게 어떤 의상이 좋고 나쁜지, 그들의 선호스타일은 어떤지에 대해서도 연구하면서 자연스럽게 패션업계에 대한 꿈을 키워왔습니다.

  최근에는 사촌 동생의 인터넷 쇼핑몰 운영에 도움을 준 적이 있습니다. 철저한 시장 조사를 거쳐 주어진 예산 내에서 상품 구성을 짜고 일의 순서를 정하면서 체계적으로 일을 진행해 나갔습니다. 상품 하나를 살 때마다 그 상품에 대해 분석하고 논쟁하는 등 더 좋은 상품을 선택하기 위해 새벽 내내 동대문 시장을 뛰어다녔습니다.

  초반에는 노력한 만큼 소비자들의 반응을 이끌어내지 못해 당황하기도 했지만 다시 문제 해결을 위해 기존 쇼핑몰들의 소비자가 선호하는 스타일과 쇼핑 경향 등을 차근차근 분석하였습니다. 이를 바탕으로 상품 기획 과정을 심화하고 쇼핑몰 홍보에도 박차를 가했습니다. 노력한 결과로 점점 주문량이 늘어났을 때, 그 성취감은 아직까지도 생생하게 기억하고 있습니다. 이러한 경험을 통해 저는 영업관리자로서 반드시 전문가가 되고자 하는 마음을 굳혔습니다. 따라서 유니클로에서 정확한 분석력과 책임감, 매출의 빈틈을 노리는 매의 눈으로 회사의 매출과 이익을 높이는 인재로서 성장해나가고 싶습니다.

**4. 입사 5~10년 후 본인의 비전과 달성하기 위한 계획 -500자 이내**

전문성 갖춘 글로벌 영업관리자

입사 후 저는 1년, 5년 단위로 꾸준히 계획을 세우고 실천하여 저와 회사의 미래를 만들어 나가고자 합니다. 우선 1년 동안 선배들의 노하우를 배우고, 매출, 매장, 고객서비스 관리 전반 업무를 습득하는데 힘쓰겠습니다. 영업 관리는 일의 범위가 넓고 전문성이 필요하기 때문에, 현장경험을 바탕으로 상품 정리, 불만고객 상대 등 다양한 경험들을 체득하며 열심히 뛰어다니겠습니다. 또한 업무 적응 후에는 전문서적을 통해 보다 전문적인 지식을 쌓아가고 외국어도 꾸준히 공부하겠습니다.

****  5년 후에는 고객의 니즈를 분석하고 그에 상응하는 프로모션 기획으로 재고량을 낮추고 매출은 증가에 힘쓰겠습니다. 보다 많은 고객들이 제품을 찾을 수 있도록 소비자만족도를 분석 모니터링 하여 다양한 전략적 프로모션을 기획하고 실천하며 매출 증가를 이루고자 합니다. 10년 후에는 전문성과 외국어 능력을 갖춘 영업전문가로서 후배들을 길러내며 열정과 책임감을 갖춘 글로벌 영업관리자로 성장해 있을 것입니다.