**한성자동차 자기소개서**

직무 : 서비스 어드바이저

**1. 지원동기 (500자 이내)**

내가 가장 잘 할 수 있는 일을 하자

 제가 한성자동차에 지원한 이유는 간단합니다. 제가 가장 잘 할 수 있고, 가장 좋아하는 일을 할 수 있는 직장이기 때문입니다. 한성자동차는 메르세데스 벤츠의 경영철학인 ‘좋은 차는 차 자체만으로 승부하지 않는다.’를 최우선 가치로 삼아온 기업입니다. 그만큼 훌륭한 구성원들이 기업을 이끌어가고 있고, 최고의 고객서비스를 선보여 왔습니다. 한성자동차 서비스 어드바이저직은 최고의 서비스맨을 꿈꾸는 제게 있어 최적의 직장이라 생각합니다. 업계 최고의 인적자원과 서비스 네트워크를 갖춘 한성자동차는 저의 역량을 마음껏 발휘할 수 있는 환경을 갖추었습니다. 언제나 고객보다 한 발 앞서 시장의 변화를 파악하고, 고객의 요구에 반응하는 회사라는 점에서 직원으로서 큰 자부심을 느낄 수 있을 거라 생각합니다. 개인의 성장을 통해 회사의 성장도 함께 도모할 수 있다는 점에 큰 매력을 느끼고 지원하게 됐습니다.

**2. 살면서 가장 성공한 것과 실패한 것 ( 직장, 학교 등 사례 중심 2000자 이내)**

 사람이 곧 재산이다

 성공한 인생이란 과연 무엇인가라는 질문을 받게 된다면, 저는 좋은 사람을 곁에 많이 둔 인생이라 답하고 싶습니다. 그런 면에서 저는 지금까지 성공한 인생을 살아왔다고 생각합니다. 저는 우선 ‘내 사람’이 되었다고 생각하면 그 누구보다 살뜰히 챙기는 편입니다. 사람을 잘 챙기는 저의 습관은 어머니로부터 비롯됐습니다. ‘사람에게 돈은 중요하지 않다. 학교 성적도 중요하지 않다. 사람이 중요한 법이다. 진짜 친구를 만나게 된다면 네가 성공을 해도, 실패를 해도 너를 떠나지 않을 것이다. 그러니 진심으로 친구를 대해라.’ 이러한 어머니의 조언을 신조로 삼은 저는 그동안 사람이 최고의 자산이란 생각으로 살아왔습니다. 흔히들 친구를 보면 그 사람을 알 수 있다고 합니다. 제 주변의 좋은 친구들을 통해 제가 성공한 인생을 살아왔다는 것을 다시 한 번 깨닫게 됩니다.

 제 인생의 최대의 실패는 무모하게 사업 확장을 시도했던 일이었습니다. 젊은 나이에 개인사업체를 운영하면서 또래들보다 많은 돈을 벌게 된 저는 더 큰 수익을 올리고 싶은 마음에 사업체를 법인으로 전환하는 무리수를 두었습니다. 충분한 사전계획이 없이 진행한 법인화는 실패로 돌아왔고, 저는 수익을 내기는커녕 막심한 손해만 입게 됐습니다. 하지만 이런 시련을 계기로 최고의 순간엔 늘 최악의 순간을 생각해야 한다는 것, 준비되지 않은 성급한 결정은 지양해야 된다는 것을 깨달았습니다. 실패는 때로 더 큰 성공을 위한 밑거름이 된다고 생각합니다. 이번 실패는 제게 유익한 실패였다고 얘기하고 싶습니다.

**3. 사회봉사 / 동호회 / 각종 학회 경험 (리더 경험 중심으로 1000자 이내)**

 작은 것도 나눌 줄 아는 기쁨

 대학시절 다양한 봉사활동을 경험했습니다. 농촌 봉사활동과 복지시설 방문, 불교재단후원과 꽃동네, 유엔 난민기구 정기 후원 등에 이르기까지 다방면에 걸쳐 봉사활동을 해왔습니다. 처음엔 그저 남을 돕고 싶어 시작한 봉사활동이 차츰 저 스스로를 행복하게 하였고, 비록 큰 도움을 주지는 못하더라도 제가 가진 것을 함께 나눌 수 있어 보람을 느낄 수 있는 시간이었습니다.

 그 중에서도 가장 기억에 남는 봉사활동은 태안 기름 유출사고 현장을 방문한 일이었습니다. 뉴스속보를 통해 사고 소식을 접하고 저는 지인들을 불러 모아 태안으로 향했습니다. 살갗을 에는 겨울바람 속에서 이틀 동안 기름을 닦아내는 일은 여간 힘든 일이 아니었습니다. 하지만 작은 희생으로 지역 주민들에게 희망을 전해줄 수 있다고 생각하고 기름을 닦는 손길을 멈추지 않았습니다. 함께 한 지인들도 묵묵히 봉사활동에 참여해주었습니다. 그 모습을 통해 세상은 아직 살만하고, 좋은 사람들이 많다는 사실에 감사했습니다. 제가 한성자동차의 직원이 된다면 그날의 경험을 잊지 않고 동료들과 함께 좋은 일에 적극 참여해보고 싶습니다.

**4. 경력사항(근속 회사 및 근속 기간, 업무 중심 2000자 이내)**

자동차와 함께한 청춘

 대학에서 자동차를 전공한 저는, 졸업 후에 약 2년 간 자동차 영업직으로 근무했습니다. 어려서부터 자동차에 대한 애정과 관심이 남달랐던 저는 자동차 지식에 관해선 누구보다 뒤처지지 않게 노력했습니다. 모르는 것이 있으면 밤샘 공부라도 해 지식을 쌓으려고 했습니다. 그 결과 전문가 수준의 자동차 지식의 갖게 되었고 고객 앞에서도 항상 자신 있는 태도로 근무할 수 있었습니다. ‘항상 노력하는 직원’이라는 별명과 함께 좋은 성과도 얻을 수 있었습니다.

 2009년부터는 스스로 사업체를 경영했습니다. 경매장 매입 및 매출을 직접 관리 운영하며 경영기획과 전략기획에 대한 실질적인 경험을 쌓았습니다. 혹시라도 모르는 부분이 발생하면 서점에서 경영학이나 실무서적을 찾아 읽기도 했습니다. 실무에 이론을 접목해 보며 차츰 성장해가는 제 자신을 발견했습니다. 이론이 모든 해답을 제시해주진 못했지만 비전공자로서 전공자 못지않은 경영 노하우를 가지게 됐습니다.

 저는 자동차를 사랑합니다. 그만큼 다양한 경험과 노력으로 동종 업계에 몸담아 왔습니다. 영업경험을 통해 고객을 응대하는 방법을 알며, 개인 사업체 운영으로 남다른 책임감과 주인의식을 갖추고 있습니다. 자동차를 향한 저의 애정과 열정을 한성자동차에서 마음껏 발휘해보고 싶습니다.

**5. 자신의 장/단점(500자 이내)**

 믿음을 주는 사람

 저의 생활신조는 ‘신뢰를 주는 사람이 되자’입니다. 저는 신뢰감 있는 사람이 되기 위해 약속 시간을 철저히 지킵니다. 시간을 잘 지키는 것이야 말로 사람과 사람 사이의 가장 기본적인 매너이기 때문입니다. 직장 생활을 하면서도 저는 항상 교통흐름을 파악하고, 이동시간을 미리 예측해 언제나 약속시간보다 10분 먼저 도착했습니다. 출근 시간이나 미팅 시간에도 미리미리 업무를 준비했기 때문에 직장 동료들뿐만 아니라 고객들에게도 큰 신뢰를 구축할 수 있었습니다.

 저의 단점은 ‘정’에 약하다는 것입니다. 잔정이 많아 지인들의 부탁을 쉽게 거절하지 못합니다. 가끔 남을 도와주다가 시간과 노력을 허비하는 일도 발생합니다. 하지만 공과 사에 대한 구분은 확실합니다. 정 때문에 업무를 그르치는 일이 생기면 안 되기에 곤란한 부탁들은 최대한 정중히 거절하는 연습을 하고 있습니다.

**6. 입사 후 가장 해보고 싶은 일 및 10년 후 한성자동차에서 나의 모습 (1000자 이내)**

 노하우를 공유하는 대표 직원

 저는 업무 습득 능력이 빠른 편입니다. 한성자동차에 입사하게 된다면 최대한 빠른 시일 내에 담당 업무능력을 갖추겠습니다. 특유의 꼼꼼함으로 정비 고객의 상담 내역 및 관리 내역 등을 기록하여 데이터베이스화 하겠습니다. 단순히 정비 사실만을 기록하는 것이 아닌 고객의 특성과 느낀 점 등을 상세히 남겨두겠습니다. 비슷한 상황이 발생할 경우의 대처 방안에 대해서도 기록으로 남겨 훌륭한 자료집으로 구성하고 싶습니다. 이후 자료집을 꾸준히 발전시켜가며 직원 교육에도 사용할 수 있도록 하겠습니다.

 10년 후에는 고객과 회사, 동료들 모두에게 인정받은 직원이 되고 싶습니다. 동종 업계에서 제 이름만 대면 ‘한성자동차’가 떠오를 수 있는 대표 직원이 되겠습니다. 한성자동차의 서비스의 질을 향상시킬 뿐만 아니라 훌륭한 인재들이 입사하고 싶은 기업으로 성장시키겠습니다.

****