**한화 갤러리아 자기소개서**

직무 : 마케팅

**1.  입사지원 동기와 지원직무와 연관된 본인의 차별화된 역량을 구체적인 경험/경력 중심으로 기술하세요.(500자 이내)**

갤러리아에서 받은 감동서비스, 고객에게 돌려주고파

 저는 약 15년 동안 갤러리아 천안점의 고객이었습니다. 갤러리아에서 열리는 VIP행사 및 다양한 문화공연을 접하며 다른 백화점과는 다른 수준 높은 서비스에 감동을 받았습니다.

 저는 이러한 갤러리아만의 기분 좋은 서비스를 발전시켜 보다 선진화된 문화마케팅과 VIP를 위한 특별하고 창의적인 마케팅을 선보이고 싶습니다. 저는 진일보한 마케터가 되기 위해 마케팅조사분석사 자격증을 취득, 고객 분석 능력을 갖춰왔습니다 마케팅의 기본 지식은 물론 엑셀을 활용한 데이터 분석과 고객만족도 분석, 경쟁사 수요예측 등 즉각적으로 실무에 활용 가능한 업무능력을 쌓아왔습니다. 또한 입사 지원을 앞두고 일주일 동안 백화점을 방문하여 직원 및 고객들을 직접 만나 개선요소들을 파악하기도 했습니다. 앞으로 갤러리아의 핵심 마케터가 되어 제가 15년간 받아온 감동서비스를 고객들에게 전달해주고 싶습니다.

**2.  성장과정, 학교생활, 사회경험 및 기타활동을 통틀어 가장 열정적으로 몰입했던 경험에 대해 기술하세요. (구체적 상황, 열정적으로 임하게 된 동기, 진행 중 힘들었던 점과 해결방법, 성취 결과 등)(500자 이내)**

 미국인들에게 쌈문화를 허하노라!

 미국 유학시절에 저는 마트에서 아르바이트를 했습니다. 시식코너에서 삼겹살을 판매하는 일을 맡아 손님들에게 시식을 권유했습니다. 하지만 대부분의 손님들은 시식만 할 뿐 실제 구매고객의 수는 많지 않았습니다. 매출 증대를 위해 고민하던 중 문득 한국의 쌈문화가 떠올랐습니다. 시식 테이블에 삼겹살과 함께 먹을 수 있는 채소와 쌈장, 쌀밥을 구비해 고객들이 함께 먹을 수 있도록 준비했습니다. 쌈에 대한 인식이 없던 미국인 손님들이 하나둘 ‘이게 뭐냐’, ‘어떻게 먹는 거냐’는 호기심을 보이기 시작했습니다. 그리고 이는 곧 매출의 증대로 연결되었습니다.

 고객들은 새로운 문화를 접할 수 있어 즐거워했고, 마트는 수익을 높일 수 있어 좋았습니다. 저 또한 제가 낸 아이디어가 호황을 누리자 이전보다 더욱 열정적으로 근무를 할 수 있었습니다. 고객의 호기심과 니즈를 파악해 구매를 유도할 수 있었던 소중한 경험이었습니다.

**3.  팀의 일원으로서 공동의 목표를 위해 협업해서 일했던 경험에 대해 기술하세요. (구체적인 목표, 본인이 맡았던 역할, 협업 시 힘들었던 점과 해결 방법, 협업의 결과 등)(500자 이내)**

 공동의 목표를 향해 전진!

 미국 뉴욕에 있는 경영컨설팅 회사에 인턴으로 근무한 적이 있습니다. 주요 업무는 매거진 창간 업무였습니다. 회사에 산재해있는 다양한 업무들 때문에 매거진 창간일은 자꾸만 차일피일 늦춰지고 있었습니다. 저는 미뤄진 창간을 서두르기 위해 정확한 목표일을 설정, 팀원들에게 동기를 부여하려 노력했습니다. 그 동안 뒤로 미뤄둔 매거진 업무였기에 처음엔 모두 귀찮아하고 힘들어했습니다. 하지만 저의 작은 노력이 서서히 빛을 발하기 시작했습니다. 팀원들은 저를 도와 창간 업무에 동참해주었고, 잡지 컨셉에 맞는 아이디어와 콘텐츠, 디자인과 섭외까지 일사천리로 진행할 수 있었습니다. 비록 고된 작업이었지만 조직원의 동기를 유발해 목표의식을 갖게 하고, 그 결과로 얻은 멋진 매거진의 탄생은 제게 잊지 못할 기억으로 남아있습니다.

**4.  고객(소비자)의 입장에서 갤러리아가 개선해야 할 점을 한 가지 기술하고, 이를 해결하기 위한 아이디어를 구체적으로 제안해보세요. (MD, 마케팅, 서비스, 편의시설 등)(500자 이내)**

커피향기로 구매욕구를 높여라

 현대인들에게 가장 사랑 받는 음료가 무엇일까요. 바로 커피가 아닐까 생각합니다. 한 분석에 따르면 커피를 즐겨 마시는 30-40대의 경우 제품구매력이 일반 30-40대 보다 20% 정도 높은 것으로 나타났습니다. 이처럼 커피를 선호하는 고객은 잠재적인 백화점의 고객으로서 눈여겨볼 필요가 있다고 생각합니다. 갤러리아 센터시티점엔 단 한 개의 커피전문점이 입점해 있는 것으로 알고 있습니다. 새로운 커피전문점의 입점이 즉각적인 매출증대에 영향을 가져오진 않겠지만, 장기적으로 볼 때 매출증가의 요충지가 될 가능성이 높다고 생각합니다. 프렌차이즈 커피전문점의 입점이 현실적으로 불가능하다면 커피의 맛과 질을 향상시킨 자체브랜드를 운영하는 것도 방법이 될 거라 생각합니다. 마케팅은 작은 요소들이 그 승패를 좌우합니다. 남들과 다른 접근방식으로 마케팅을 해 나간다면 수익 창출의 극대화를 기대해 볼 수 있을 것입니다.

**5.  입사 후 본인의 구체적인 비전과 이를 달성하기 위한 자기개발 계획에 대해 기술하세요.(500자 이내)**

진짜 프리미엄 백화점을 만들겠다

 갤러리아는 고객들이 프리미엄 백화점으로 인식하고 있습니다. 하지만 생각보다 명품 브랜드의 수가 적은 것도 사실입니다. 명품의 주 고객인 중장년층이 백화점을 방문해 상대적으로 부족한 명품매장 때문에 다른 백화점으로 향하는 것을 본 적이 있습니다. 저는 갤러리아에 입사하여 센터시티점에 새로운 명품 매장의 입점과 유통구조 확보를 위해 노력하겠습니다. 트렌드에 밝은 20, 30대를 위해서도 매월 새로운 이벤트를 실시, 다양한 계층의 고객 충성도를 높여가도록 하겠습니다.

 저는 현실에 안주하지 않습니다. 언제나 앞을 향해 나아가는 인재입니다. 해외의 유명 백화점을 연구하고 조사하여 회사가 더욱 발전할 수 있도록 노력하겠습니다. 늘 공부하는 자세로 고객의 요구를 한발 앞에서 생각하겠습니다.

****