**성장과정/생활신조 0자 / 1,500자**

<기존의 틀을 깨고 도전한 동아리 프로젝트 '어우렁 더우렁'>

마케팅에 있어 가장 중요한 것은 철저한 분석과 전략 수립으로 새로운 마케팅의 기회를 찾고 포기하지 않는 도전정신을 갖는 것이라고 생각합니다. 가장 존경하는 음악인인 커트 코베인은 “열정 없이 사느니 차라리 죽는 게 낫다”라고 했습니다. 열과 성을 다해 매 순간을 살아왔습니다. 현실에 안주하기보다 위험을 감수하더라도 항상 새로운 도전을 하려 합니다. 연합동아리 회장 시절, 침체되어 있던 동아리를 활성화시켜 외국인과 함께 하는 문화교류 프로젝트를 성공적으로 추진한 경험이 있습니다.

동아리 회장을 역임하게 되어 처음 느낀 것은, ‘한국문화표현단이라는 동아리에서 왜 한국문화를 표현하지는 않고 매주 문화재 답사만 하는 것일까’ 하는 것이었습니다. ‘우수한 문화를 우리뿐만 아니라 외국인들에게 전파하면 더 좋을텐데’라는 생각이 떠나질 않았던 저는, 담당 교수님인 이화여대 최준식 교수님께 내외국인 대학생들과 함께하는 ‘어우렁 더우렁’ 프로젝트 기획서를 제출하였습니다. 흔쾌히 교수님의 승낙을 받은 저는 기획단을 모집하기 시작하였습니다.

기획단이 창단된 후 매주 동아리 사무실에서 회의를 열며 기획단의 의견을 수립하는 시간을 가졌습니다. 먼저 예전 동아리 활동과 다른 동아리들의 활동을 보며, 우리들만의 새로운 프로젝트를 기획하였습니다. 국내 거주 외국인과 한국 학생들을 모집하여 서울의 문화재를 답사하며 퀴즐 풀고, 경기도 일원유원지에 1박 2일 캠프를 가서 각국 요리 경연대회를 여는 컨셉이었습니다.

홍보를 위해 서울 내 20여개 대학교의 협조를 받아 포스터를 부착하였습니다. 그리고 각 학교의 한국어학당과 외국인 기숙사를 돌며 홍보활동을 하였습니다. 또한 스펙업 등의 대외활동 관련 커뮤니티에서 지원자를 모집하였습니다. 그 결과 3:1이라는 경쟁률을 뚫고 선발된 20명의 참가자를 확보하게 되었습니다.

예산 확보를 위해 교수님에게 재정지원 요청을 하였습니다. 약 10페이지에 달하는 기획서를 검토하신 교수님은 흔쾌히 자비 30만원을 지원해주신다는 약속을 하였습니다. 버스, 숙소, 각종 비품의 예산이 필요하였기 때문에 내국인 6만원, 외국인 4만원의 참가비를 걷기로 하였습니다. 예산절감을 위해 시장조사를 하였습니다. 대형마트와 재래시장, 인터넷의 물가를 비교하고 가장 저렴하게 구매할 수 있는 경로를 알아냈습니다.

비록 처음 시작한 프로젝트였기 때문에 진행상에 미흡한 점이 있었지만, 참가자들은 대부분의 프로그램에 만족했다고 답하였습니다. 회장으로서 기획, 홍보. 구매 등을 총괄하여 프로젝트를 성황리에 마칠 수 있었습니다. 2011년 여름에 1기였던 이 프로젝트는 지금까지 매 학기 방학마다 인기리에 진행되고 있습니다.

교수님과의 술자리라는 우연한 기회로 시작한 프로젝트를 통하여, 한 조직의 발전을 위하여 머리를 모아 궁리하고 발로 뛰는 법을 배웠습니다. 교보생명의 마케팅지원 직무에서 고객 확보를 위해 끊임없이 연구하고 도전하는 신입사원이 되겠습니다,

**성격소개 성격소개는 1,500자 이내로 작성해 주시기 바랍니다. (0자 / 1,500자)**

<둥글둥글한 녀석>

친화력과 원만한 대인관계로 항상 남을 돕고 갈등을 중재하는 저를, 주변에선 ‘둥글둥글한 녀석’이라고 부릅니다. 이런 성격 덕분에 동아리 운영진의 갈등을 효과적으로 중재한 경험이 있습니다. 한국문화표현단 회장을 역임하기 시작할 무렵, 동아리는 침체기에 빠져 있었고 운영진들도 의욕저하에 빠져 있었습니다. 새 학기를 앞두고 운영진간의 의견 불일치와 사소한 불화들이 쌓여 소통이 제대로 되지 않았고 이에 역임 초기부터 신입생 모집 및 동아리 운영에 어려움을 겪었습니다.

이를 타계하기 위해 동아리에 대한 대대적인 개혁을 하기로 하였습니다. 가장 먼저 임파워먼트(권한위임)을 위하여 운영진들을 총무, 답사부장, 인사부장, 홍보부장, 조장 등으로 나누고 화합을 위한 번개모임을 종종 주선하여 친목을 다졌습니다. 또한 운영진들에게 개인적으로 불만과 요구사항을 접수하고 상담하며 갈등을 중재하였습니다. 결과적으로 동아리는 최다 신입생 지원의 영예를 얻었고, 운영진 의욕 상승으로 이후 프로젝트 기획과 진행에도 박차를 가할 수 있었습니다. 1년간의 회장을 하며 배운 협상력과 팀플레이 정신으로, 팀 내외 갈등을 해결하고 섬기는 리더십으로 겸손히 업무에 임하는 교보생명의 사원이 되겠습니다.

<땡전 한 푼 없이 두 달간 유럽을 누비다>

한번 계획한 일은 어떠한 난관이 있어도 해내고야 마는 목표의식이 있습니다. 2년 전, 슬로베니아에서의 한 학기 교환학생을 마친 후 두 달간 홀로 유럽 무전여행을 하였습니다. 성공은 아무도 장담할 수 없었지만, 차별화된 특별한 컨셉으로 여행을 하고 싶었던 저는 제 자신에 대한 도전이라는 생각으로 여행을 시작했습니다.

오랜 밴드활동으로 기타연주와 노래에 자신이 있었던 저는 기타와 배낭만 들고 길거리 공연을 하며, 세부적 계획 없이 최종 목적지만 향해 오로지 히치하이킹으로만 이동하며 교통비를 해결하였습니다. 운전자들의 눈에 잘 띄는 곳에 입지선정을 하고, 목적지를 쓴 피켓을 만들어 저만의 프로모션을 하였습니다. 유럽인들을 감동시켜 진정한 거리의 악사로 발돋움하기 위하여 그들의 취향과 현지 법률 등을 조사했고, 다른 아티스트들과의 경쟁을 하기도 하였으며, 좋은 목을 잡기 위하여 입지전략도 꼼꼼히 세웠습니다. 결국 최종 목적지까지 무사히 도착하였고, 여분의 목돈까지 마련할 수 있었습니다. 이러한 경험을 바탕으로 꼼꼼한 시장분석과 체계적 전략 수립으로 고객의 니즈에 부합하는 마케팅 전략을 수립하는 교보생명의 마케터가 되겠습니다.

**지원동기/경력기술서필수입력항목 신입 지원자의 경우 지원동기를 1,500자 이내로 작성해 주시기 바랍니다. 경력 지원자의 경우 세부 경력사항을 1,500자 이내로 작성해 주시기 바랍니다.**

<교보생명은 늘 저와 함께 있었습니다>

교보생명 FP이신 어머니를 어려서부터 종종 따라다녔습니다. 어머니는 새벽부터 출근해서 고객들을 만나시고, 고객들에게 제공할 물티슈나 먹을 거리 등을 준비하셨습니다. 저도 어머니를 도와 인쇄물을 만들어드리기도 하고, 고객들에게 선물할 명절선물 등을 배달하기도 했습니다. 어머니께선 지방까지 오가시며 밤낮으로 고객을 확보하고 관리하셨습니다. 어머니 심부름으로 회사를 방문할 때마다 영업실적 1위인 어머니를 보고 존경스러운 마음을 느끼곤 했습니다. 이러한 경험 덕분에 교보생명은 항상 저와 함께 있었습니다. 경영학부에 진학한 것도, 금융관련 자격증을 취득한 것도, 미국의 보험 회사에서 인턴십을 한 것도 보험과 금융에 대한 친숙함 때문이었습니다.

이제 교보생명의 마케팅 지원부문에 입사하여 교보생명과 함께 성장하고 싶습니다. 금융자격증 공부와 학부 수업을 통해 배운 금융적 지식과 고객중심의 영업정신으로 고객확보의 역군이 되겠습니다.

<미국에서 배운 보험 마케팅>

미국 샌프란시스코의 Farmers Insurance라는 보험 에이전시에서 근무하면서, 보험과 마케팅 전반에 대해 배울 수 있었습니다. 제가 맡은 업무는 마케팅, 특히 온라인 마케팅이었습니다. 오프라인을 기반으로 한 마케팅에 주력하던 회사는, 온라인에서의 입지 확보를 도모했습니다. 제가 인턴이 되어 가장 먼저 시작한 것이 이론을 활용한 회사의 분석과 전략 수립이었습니다.

3C를 이용해 회사가 취급하는 보험상품과, 경쟁사들의 분포 및 현황과 고객현황 및 성향을 특성을 분석했습니다. 회사의 강점과 약점, 기회요인과 위협요인을 분석하였습니다. 또한 STP 기법을 활용해 고객을 세분화하고, 타깃 마켓을 설정했습니다. 그들에 대한 마케팅 전략을 수립하여 보스에게 프레젠테이션을 했습니다. 또한 구글과 옐로우페이지를 활용해 시장조사를 하고, 잠재고객이나 파트너십을 맺을 수 있는 거래처를 발굴해 보스의 영업을 도왔습니다. SNS를 활용하여 매일 페이스북 페이지에 유머러스하거나 감동적인 포스팅을 올려 고객의 관심을 끌어, 동료들과 고객들에게 호평을 받았습니다.

이러한 노력의 결과로 11명의 고객을 확보하고 추후 타 에이전시에 스카우트 되기도 했습니다. 미국 보험회사에서의 마케팅 인턴 경험을 바탕으로 교보생명 고객 확보에 총력을 다하겠습니다.