**GS리테일** 합격 자기소개서

직무 : 영업관리

**1. 지원동기 및 열정에 대하여.**

◆왜 GS리테일인가?◆

GS리테일에서 운영하는 편의점 산업과 슈퍼마켓 산업은 현대인들의 생활 편리성과 밀접하게 연관된 산업이라고 생각합니다. 서비스 제공자와 이용자 모두 웃을 수 있는 산업이라는 점에서 제게 매력적으로 느껴졌습니다. GS리테일은 GS25와 GS슈퍼마켓에서 각각 32%, 20% 이상의 점유율을 보이고, 다양한 판매 전략으로 더욱 성장할 것으로 생각되어 GS리테일 영업 직무에 지원하게 되었습니다.

◆가장 잘할 수 있는 일◆

저는 사람들을 상대하는데 자신 있고, 도전적인 일을 즐깁니다. 제가 관심 있는 산업에서 가장 유망한 GS리테일의 영업인으로서 일한다면, 일을 즐기며 잘해낼 수 있을 것입니다. 저는 GS리테일의 영업인으로 회사의 성장에 이바지하면서 저도 함께 성장해 나가는 사람이 되고 싶어 이번 공채에 지원하게 되었습니다.

**2. 성장과정 및 학교생활에 대하여.**

◆내 사람 만들기◆

부모님께서는 제게 사람들과의 관계를 중요하게 가르치셨습니다. 상대를 먼저 배려하고 적극적으로 사람들을 만나라는 부모님의 조언으로 돈독한 인간관계를 맺어왔습니다. 돈독한 인간관계 덕분에 학창시절에는 6년간 학급 반장 역할을 맡기도 했고, 대학교에서도 학과 및 동아리에서 리더 혹은 조력자로서 해야 할 역할을 충실히 수행하였습니다.

◆팀워크의 핵심 인물◆

제가 속한 봉사 동아리는 다양한 구성원들이 있었기에 때때로 의견차이로 인한 갈등이 있었습니다. 저는 2012년도 회장을 맡으며 문제를 해결하고자 전체적 회칙 개정에 도전했습니다. 업무가 임원단에게 집중되어 있던 체제를 각 행사별 업무장을 뽑아 분배하였고, 임기를 마치며 후배들을 위해 체계적 인수인계서를 최초로 만들어주었습니다. 결과적으로 구성원들의 참여도가 증진되어 함께 하는 참된 의미의 공동체 생활을 이끌었습니다.

**3. 입사 후 포부(Vision)에 대하여.**

◆에스컬레이터가 아니라 계단을 오르자◆

유통업의 한 계단씩 확실히 제 발로 오르겠습니다. 첫째 계단으로, 입사 후 점포에서 현장을 확실히 몸으로 익혀 유통 영업 직무를 완벽하게 익히겠습니다. 통계를 표로서 관찰하는 것이 아닌, 실제로 현장을 확인하고 몸으로 익히기 위해 두 발로 뛰겠습니다.

둘째 계단으로, 영업 점포에서 경험으로 익힌 내용을 동료들과 공유하여 더 큰 시너지 효과를 낼 수 있도록 하겠습니다. 관리직으로 올라갈수록 노하우도 쌓이지만, 혼자만의 잘못된 습관이 생길 수 있기에 동료들과 교류하며 열린 사고를 하도록 노력하는 사람이 되겠습니다.

다음 단계로 유통 영업의 확실한 노하우가 쌓였을 때, 체계적이고 능동적인 벤치마킹 모델을 수립하여 GS리테일의 전체적 수익 향상에 도움이 될 수 있는 전문가의 역할을 수행하겠습니다.

**4. 성격의 장•단점 및 보완노력에 대하여.**

◆ ‘잘’ 전달하기 ◆

정직하게 말하는 것이 직설적으로 말한다는 뜻은 아닙니다. 같은 내용이라도 부드럽게 ‘잘’ 말할 수 있어야 한다고 생각합니다.

부드러운 전달을 위해서는 상대를 세심하게 관찰하고, 분위기에 민감하게 반응할 수 있어야 합니다. 저는 수화 동아리에서 목소리만이 아니라 눈으로도 상대를 관찰하고 대화하는 습관을 길렀습니다.

부드럽게 대화하는 습관은 상대방이 편안한 느낌을 받도록 도와주는 윤활제와 같은 도움을 줄 것입니다.

◆ 꼼꼼함이 때론 답답함으로 ◆

1년 이상 도서관에서 이용객 안내와 서가 정리 등 업무를 담당했습니다. 정확한 일 처리가 필요한 도서관의 특성상, 꼼꼼한 태도가 배었고, 대충 넘어가지 못하는 습관이 생겼습니다. 때론 그 습관 때문에 일이 길어진 경우도 있었습니다. 그래서 지금은 '정확'과 '신속' 두 마리 토끼를 잡기 위해 계획적으로 스케줄을 꼼꼼히 세우려 노력하고 있습니다.

**5. 정직함에 대하여. (경험이 있다면 그 상황에서의 본인의 입장 및 대처 사례)byte | 800 byte**

◆ 영업마인드 - 멀리 보면 정직이 길이다 ◆

의류판매 아르바이트를 한 경험이 있습니다. 방학 동안의 짧은 아르바이트였지만, 최선을 다하자는 생각으로 저만의 판매 전략을 수립하여 실행에 옮겼습니다. 저의 판매 전략은 정직한 피드백이었습니다.

고객이 옷을 고르면 잘 어울린다는 말로 구매를 유도하는 경우가 많습니다. 하지만 저는 솔직한 의견을 말씀드리고, 체형이나 피부색에 따라 객관적으로 의류를 추천해드렸습니다. 솔직한 의견 때문에 옷을 사지 않는 경우도 발생했지만, 점차 재방문 고객이 늘고 단골고객도 생기기 시작했습니다.

무조건적인 구매 유도를 지양하고, 정직한 판매 전략으로 고객의 구매 만족도를 높인 결과 장기적인 수익 확보에 도움이 되었습니다. 입사 후 GS리테일에서 영업 업무를 수행할 때에도, 정직을 기반으로 능동적인 영업 전략을 수립하여 장기적인 매출향상에 도움을 주는 영업인이 되겠습니다.