GS리테일 합격 자기소개서

직무 : GS25영업

지원동기 및 열정에 대하여.

[유통의 땀방울을 아는 사람] 유통업을 알기 위해 백화점, 아울렛 등 유통서비스업계에서 4년간 아르바이트를 했습니다. 직접 고객을 응대하고 제품을 판매하면서 유통과 서비스 분야의 고충을 직접 겪는 동시에 이 분야에 대한 애정도 함께 갖게 되었습니다. 주말에 더 열심히 일 해야 하고 고객의 편의를 위하여 쉴 틈 없이 매장을 정비 해야 하는 업무가 결코 쉬운 것은 아니었지만, 제게는 의욕과 열정을 불태우게 하는 강한 원동력으로 작용 했습니다. 이러한 장기간의 아르바이트 경험을 통해 저는 비로소 적성을 찾게 되었고 유통업에 대한 더욱 전문적인 진로를 개척하기 위하여 GS리테일을 찾게 되었습니다. 최고의 제품과 상생경영을 통해 고객만족을 만들어 나간다는 사명감을 갖고 업무에 몰두 하고 싶습니다. 이를 위해 고객의 니즈와 시장의 변화를 빠르게 파악하고, 참신한 영업전략을 수립해 이제껏 쌓아온 모든 역량과 경험을 투입하겠습니다.

성장과정 및 학교생활에 대하여.

[안 된다고 하지 말고, 아니라고 하지 말고, 긍정적으로!] 경제적 어려움에서 비롯된 결핍 속에서도 능동적인 자세를 통해 삶의 방향을 잃지 않았습니다. 학부시절에는 아르바이트를 하면서 학업을 병행하는 근성과 성실함을 인정받아 장학금을 4차례 받을 수 있었습니다. 또한 2년간 대학생 마케터 활동에 참여해 상품 및 시장의 트렌드를 파악하는 과정을 거치며, 정보를 수집하고 분석하는 시장 분석력을 키웠고, 활동 우수자로 선발되어 중국탐방도 다녀올 수 있었습니다. 유통서비스 업계 아르바이트 경험을 통해서는 고객을 직접 대하면서 부드럽게 대화를 이끌어 가는 방법을 많이 배웠고, 타인에게 먼저 다가가는 적극적인 자세를 가지게 되었습니다. 이 점들은 GS리테일 영업 업무에 대한 열정 및 제품에 대한 지식을 쌓는 데 탁월한 밑바탕이 될 것이고, 고객을 만족시킬 수 있는 세일즈 역량으로 작용할 것이라 생각합니다.

입사 후 포부(Vision)에 대하여.

[고객만족과 매출극대화를 지속해 GS리테일이 Value NO.1 기업으로 자리매김하는데 기여하겠습니다] 비전을 실현하기 위하여, GS25 영업현장에 배치 받아 근무하는 것에서 시작해 상품운영 및 점포 영업에 대한 전반적인 사항을 익힐 것입니다. 입사 후 1년 동안에는 점포의 매출 및 재고관리, 영업전략 기획 등의 다양한 업무를 경험함으로써 영업과 유통에 대한 지식과 책임감, 그리고 고객 지향적 사고를 배양하겠습니다. 이후부터는 종합적인 유통 프로세스에 대한 전문성을 키우고 회사에 높은 수익을 가져다 주는 업무성과를 낼 것입니다. 점장을 비롯한 점포 구성원들과 함께 매출 향상을 위한 커뮤니케이션과 구체적인 계획 수립 과정을 거치며, 문제 해결 능력을 키우고 싶습니다. 고객을 최우선으로 삼는 서비스혁신활동을 지속하고 모든 이해관계자와 원활히 소통함으로써 높은 부가가치를 창출하는 GS리테일의 핵심인재이자 OFC로 성장하겠습니다.

성격의 장•단점 및 보완노력에 대하여.

[극복한 단점은 최고의 장점이다] 장점은 뛰어난 적응력과 끈기입니다. 대외활동과 아르바이트 등의 경험을 중도포기 없이 장기적으로 지속하면서, 적응력과 끈기를 더욱 강화시킬 수 있었습니다. GS리테일 입사 후에도 근성 있는 OFC로서 원활한 점포운영을 위하여 제가 가진 장점을 발휘할 것입니다. 또한 시장환경의 변화에 따른 전략방향을 예측하여, 매출성장을 이끌어낼 수 있는 전문가로 발돋움 하겠습니다. 단점은 강력한 카리스마를 가지지 못한 것입니다. 이를 개선하기 위하여 팀 활동 중 구성원을 휘어잡으려 노력하기 보다는 앞에서 끌어주고 뒤에서 밀어주며, 팀의 협력을 서포트 하는 '외유내강 형 리더'가 되기 위한 노력을 한 경험이 있습니다. 부드러운 팔로우십과 공동체 의식을 바탕으로 단점을 보완하여, 다양성을 인정하고 팀의 협력을 중시해 GS리테일과 담당 영업장의 잠재력을 극대화 하는 마중물 같은 인재가 되겠습니다.

정직함에 대하여. (경험이 있다면 그 상황에서의 본인의 입장 및 대처 사례)

[조직 내 위기 대처를 통한 달콤한 열매, 중국탐방] 행동에 대한 올바른 기본을 제시 함으로써 구성원간의 마찰과 갈등을 해소한 경험이 있습니다. 2010년 대학생마케터 활동 당시, 두 명의 팀원이 부진한 활동을 지속하다가 결국 탈퇴를 선언했습니다. 저는 팀장으로서 여러 번의 회의를 통해 활동규칙을 다시 정하고, 일정이 바쁜 팀원을 위해서 과제 순서를 유동적으로 바꾸는 등 최대한 서로간의 배려와 협력을 이끌어내려 노력했습니다. 매달 참여율을 높이고 8개월간의 전 과정을 성실하고 정직하게 참여한 결과, 저희 팀은 최종미션에서 1위를 차지했고 특전으로 중국탐방도 다녀올 수 있었습니다. 이러한 경험을 바탕으로, GS리테일이라는 조직 안에서도 공동의 목표를 달성하기 위해 정직과 책임을 우선시하고 원만한 해결을 통해 더 나은 방향으로 성장함으로써, 구성원 모두가 고객만족을 위한 업무에 집중할 수 있도록 노력하겠습니다.