**1. 현대하이스코에 지원하게 된 동기와 입사를 위해 본인이 준비한 내용/노력들을 경험을 토대로 기술하여 주시기 바랍니다. [300자~600자]**

1979년 겨울, 울산 북구 염포동에서 추운 날씨에도 땀 흘려가며 일하시는 ‘현대강관’ 직원들의 모습이 정말 인상적이었다는 이야기를 아버지께 들은 적이 있습니다. 알고 보니 그 당시 새로 지어진 강관공장이 수십 년간 국가의 기간 산업을 이끌어 온 지금의 현대하이스코였습니다.

30여 년간 꾸준한 발전을 할 수 있었던 이유는 그러한 땀과 열정으로 TWB, 하이드로포밍 등과 같은 지속적인 연구개발뿐만 아니라, 냉연 사업에 뛰어드는 도전정신이 있었기 때문이라고 생각합니다. 끊임없이 성장하고 있는 현대하이스코에서 기술 경쟁력 향상에 일조하고 싶어 지원하였습니다.

입사를 위해 이론과 작업현장의 능률을 높이고자 2가지를 준비했습니다.

첫째, 금속재료 관련 수업에서 프로젝트를 수행하며 전체 공정을 바라보는 안목을 길렀습니다. 둘째, 아르바이트 및 동아리 활동을 통해 인간관계의 중요성을 느끼고 이해와 배려하는 습관을 통해 진실하게 타인을 대하려고 노력하였습니다.

소통하는 엔지니어로서 항상 배움의 자세로 맡은 업무에 대한 전문성을 갖추겠습니다. 이를 바탕으로 공정과정 중 발생하는 문제의 해결책을 제시하여 제품의 품질향상에 기여하는 사원이 되겠습니다.

**2. 살아오면서 본인 스스로 최대한 몰입하여(또는 열정적으로) 추진한 활동을 경험을 구체적인 사례를 들어 기술해주시기 바랍니다. [400자~800자]**

[꾸준한 정리 NOTE, 그 빛을 발하다!]

대학교 2학년 때부터 지금까지 매 학기가 끝나면 일주일 동안은 수강한 과목들을 최대한 보기 좋게 이해하기 쉽도록 정리하는 작업을 하였습니다. 중요한 내용을 중점적으로 하여 어려운 부분은 공부한 경험을 바탕으로 쉽게 풀어서 정리하였습니다. 또한, 영어로 된 전문용어들은 따로 번역하고, 중요 개념에 대한 기출문제를 바탕으로 시험대비 자료도 만들어 놓았습니다.

이러한 활동을 통해 얻을 수 있는 이점으로는 크게 두 가지가 있었습니다.

첫째, 전공공부를 어려워하는 후배들에게 공부에 대한 부담감을 덜어 줄 수 있었습니다. 정리한 파일을 받은 후배에게 ‘지금은 제2의 강의 자료로 활용할 정도로 유용하게 잘 보고 있다’는 말을 들으면 엄청난 보람을 느낍니다. 함께 지식을 공유하는 즐거움도 배울 수 있었습니다. 둘째, 공부하다가 기억이 나지 않는 부분은 쉽게 찾아볼 수 있어 시간을 절약할 수 있었습니다. 학년이 올라갈수록 내용은 어려워지고 분량은 늘어났기에 공부를 하면서 모르는 부분을 찾아봐야 할 때가 많았습니다. 차곡차곡 모아둔 자료들 덕분에 필요한 내용을 쉽게 찾아서 금방 이해할 수 있게 되어 낭비 시간을 줄일 수 있었습니다.

생산기술 엔지니어가 되어서도 경험을 통해 쌓은 나만의 노하우를 하나씩 정리할 것입니다. 꾸준한 정리 NOTE로 훗날 신입사원이 쉽게 일을 배울 수 있도록 가르쳐주고, 서로 피드백을 받으면서 함께 성장하는 환경을 만들겠습니다.

**3. 학창/사회생활 간 다른 사람들과는 차별화된 생각을 바탕으로 남다른 성취를 이루어낸 경험을 구체적으로 기술하여 주시기 바랍니다. [400자~800자]**

[차별화된 아이디어가 이끈 10%의 매출 증가]

대학교 3학년 때 호프집 아르바이트를 하며 창의적인 아이디어를 통해 매출증대를 이룬 경험이 있습니다. 아르바이트를 하던 중 한 날은 사장님과 아르바이트생이 모두 모여서 매출증대에 관한 이야기를 나눴습니다. 사장님과 다른 아르바이트생들은 마케팅과 제품에 대해서만 의견을 제시할 때, 저는 테이블 분리 막에 관한 아이디어를 제시하였습니다. 그 아이디어는 가게에 2인 손님이 많은 데 반해, 테이블 구성은 4인 테이블과 단체석 테이블이 주를 이루어 불필요하게 낭비되는 자리가 많다는 것에 근거한 것이었습니다.

그 아이디어의 내용은 탈·부착형 테이블 분리판을 이용해 4인 테이블이나 단체석이라도 2인 테이블로 세분화하는 것이었습니다. 이 아이디어를 말씀드리자 사장님도 흔쾌히 수락하시어, 사장님과 함께 주문제작 공장을 돌아다니며 견적을 내어 테이블 분리판 10개를 제작하였습니다. 그 후 바로 도입하여, 대기 손님 없이 원활히 테이블 순환이 이루어졌습니다. 그 결과 매달 700만 원의 매출을 이루었던 가게가 분리판 도입 후 770만 원의 매출을 기록했습니다.

문제를 인식하고 창의적인 아이디어를 통해서 10%의 매출증대라는 결과를 이루었습니다. 이처럼 창의적인 아이디어는 큰 변화를 이끄는 원동력이 될 수 있음을 배웠습니다. 생산 관리를 하면서 발생하는 문제들을 창의적인 아이디어를 통해 개선하는 적극적인 자세를 가지겠습니다. 이를 통해 고객의 요구에 꼭 맞는 제품을 생산함으로써 현대하이스코의 ‘신뢰’라는 브랜드가치를 높이겠습니다.