**[한국콜마] 합격 자기소개서**

**직무 : 해외영업**

**1. 입사 후 이루고 싶은 목표는 무엇이며 목표를 이루기 위하여 어떠한 계획이 필요하다고 생각하는지 기술하세요.**

[ODM의 반란, 중화시장을 휘어잡는 한국콜마의 반란]

영업의 본질은 무에서 유를 창조하는 것이라고 생각합니다. 현장의 제1선에서 기업의 주력 제품을 어필하고 판매하여 매출을 이끌어내는, 기업 내 가장 능동적인 역할을 담당하기 때문입니다. 저의 목표는 ‘조직에게 새로운 사업 비전을 안겨주는 핵심 구성원’이 되는 것입니다. 제가 추구하는 방향과 한국콜마의 해외 사업 비전이 동일하기에 입사 후 시너지를 낼 수 있다고 생각합니다. 학부시절 한중통상학과 전공과 중국 어학연수 경험으로 인해 저의 관심사는 중국 시장에 집중되어 있었습니다. 중국의 대형 로컬업체를 신규 고객사로 확보하고, 새로운 유통 채널을 통해 판매를 확대하도록 하겠습니다.

많은 산업 중에 뷰티/ 헬스케어 산업을 택한 이유는 다이어트 대회 이후, 건강관리와 셀프 케어에 관심이 많아졌기 때문입니다. 대회에서 우승한 이후, 저는 뷰티/헬스 산업의 미래 비전에 대해 연구하기 시작했습니다. 세계적인 고령화 추세와 웰빙 라이프에 대한 욕구로 인해 뷰티/헬스케어 산업이 향후 가장 큰 성장 동력을 보유하고 있다고 판단했습니다. 특히 한국콜마는 이러한 시대의 흐름에 가장 최적화된 기업으로, 최고의 성장 잠재력을 가진 글로벌 선두 주자입니다. 최근 독자 브랜드를 가진 제조업체들의 수익성이 하락하고 있는 반면에, “ODM의 승승장구”는 오히려 계속되고 있습니다. 끊임없는 R&D 투자와 혁신을 거듭하며 고도의 자체 기술력을 보유했기 때문입니다. 다양한 포트폴리오와 트랜드 연구를 통해 거래처를 다각화시키면서 이제 개별 브랜드의 가치보다는 ODM업체의 가치가 더욱 높아지고 있습니다. 이러한 추세는 향후 더욱 가속화되어 전세계의 화장품이 한국콜마를 거쳐 생산될 것이라고 확신합니다. 저의 역량을 살려 좋은 조건의 거래처를 발굴해 신뢰 관계를 쌓고, 중국 현지 공장에 원료를 바로 조달할 수 있도록 효율적인 네트워크를 구축하고 싶습니다.