**[롯데슈퍼] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales management**

**1. 지원동기 : 지원동기를 구체적으로 기술해주세요. (500자 이내)**

[고객이 원하는 것]

롯데슈퍼가 대형슈퍼마켓 브랜드가치 1위를 차지할 수 있었던 것은 고객의 니즈를 정확히 파악하고 그에 맞는 유통 전략을 사용했기 때문입니다. 롯데슈퍼는 매달 '미친데이'를 통해 타 경쟁업체의 쿠폰까지 사용할 수 있게 했고 이러한 고객중심의 전략은 롯데슈퍼의 성공으로 이어졌습니다. 저는 이처럼 고객의 요구를 정확하게 파악하고 반영하는 것에 자신이 있기에 지원하게 되었습니다.

저는 과내 주점행사에서 김치전을 판 경험이 있는데 당시 높은 수익률을 위해 전을 직접 만들기보다는 인기 있는 전집을 찾아가서 반죽만을 따로 사고 즉석에서 부쳐서 판매하여 150% 이상의 수익률을 올린 경험이 있습니다. 또한 LH공사에서 토지계약 관련 아르바이트를 할 때 높은 계약률을 위해 계약하시는 분들이 원하시는 프레임에 맞추어 설득하여 90% 이상의 계약률을 달성했습니다. 저는 이러한 경험과 역량을 기반으로 롯데슈퍼가 국내뿐 아니라 해외까지 섭렵하는 것에 적극 기여하겠습니다.

**2. 성장과정 : 성장과정을 구체적으로 기술해주세요. (800자 이내)**

[도전하는 삶을 살아왔습니다.]

어려서부터 아버지께서는 제게 실패를 두려워하면 아무것도 할 수 없다며 항상 도전하는 삶을 살라고 말씀하셨습니다. 그 영향으로 실패하더라도 주눅들지 않고 또 새로운 것에 도전했고, 실패는 제 삶에 더 큰 자양분으로 다가왔습니다.

복학 후 영화를 만드는 팀 과제를 부여받은 적이 있습니다. 당시 조원 중 어느 한 사람도 영화를 만들어본 경험이 없었지만, 발로 뛰며 주위의 자문을 구하고 정보를 얻어 부족하지만 협업을 통해 한 편의 영화를 만들어낼 수 있었습니다. 좋은 점수를 받진 못했지만 새로운 것에 도전했고 좋은 경험을 얻었다는 것에 뿌듯했습니다.

그리고 지난 학기 다문화 수업을 들으며 또 하나의 팀 과제를 맡았습니다. 당시 저희는 다문화 관련 축제 부스를 만드는 것을 기획했고 함께 여러 방면으로 알아보며 80% 이상 준비를 마친 상태였습니다. 그런데 안타깝게도 세월호 참사로 인해 축제가 미뤄지게 되었고 저희가 계획한 것을 하지 못하게 되었습니다. 시간은 촉박했지만 저희는 실패를 딛고 다시 다른 것에 도전하기로 했습니다. 결국 저는 이전에 영화를 만들었던 경험을 살려 인기프로그램인 마녀사냥과 결합하여 다문화 영상을 만드는 것을 제안했고 조원들과 힘을 모아 성공적으로 과제를 수행할 수 있었습니다. 다른 조에 비해 짧은 시간 안에 결과물을 만드는 것이 부담되었지만, 오히려 처음 기획한 것을 준비할 때보다 더욱 열심히 하게 되었고 이전에 영화를 만들어보았던 경험은 영상 제작에 큰 도움이 되었습니다. 이처럼 실패를 통한 경험과 팀원 간의 협업은 성취의 기쁨을 가져다줄 수 있었습니다.

**3. 사회활동 : 학업 이외에 관심과 열정을 가지고 했던 다양한 경험 중 가장 기억에 남는 것을 구체적으로 기술해주세요. (800자 이내)**

[트렌드를 읽는 눈]

유통업은 다른 어떤 분야보다 고객과 직결되어 있고 고객의 요구에 민감한 분야라고 생각합니다. 그렇기에 영업관리직은 고객이 원하는 트렌드를 파악하고 이를 적용하는 것이 무엇보다 중요하다고 생각합니다.

지난 방학, KT&G에서 잡스쿨링을 하며 팀별로 마케팅 제안서를 쓰는 과제를 부여받았습니다. 조원 모두가 무난하게 기존에 있는 제품을 더욱 활성화하기 위한 안정적인 마케팅을 제안하기보다는, 비록 좋지 못한 점수를 받더라도 현재 트렌드에 맞는 새로운 제품을 저희가 직접 고안하고 제안해보자고 이야기했습니다. 저희는 매체, 설문조사 등을 통해 지금의 남성 헤어의 트렌드가 포마드 헤어라는 것에 착안했고 결국 해외 제품들이 주를 이루고 있는 포마드 제품을 신제품으로 출시할 것을 제안했습니다. 비록 저희는 수상은 하지 못했지만 저희가 정말 신제품을 개발한다는 생각으로 2주간 열정으로 제안서를 준비했고 최선의 결과물을 만들어낼 수 있었습니다. 열정은 하고 싶은 것을 할 때, 그리고 목표하는 바가 있을 때 자연스럽게 나오는 것이라고 생각합니다. 저희가 정말 하고 싶은 것이었고 새로운 것을 창출해내겠다는 목표가 있었기에 저희는 더욱 열정적으로 할 수 있었습니다. 입사 후 저는 이런 경험을 바탕으로 현재에 안주하기보다는 항상 고객이 원하는 트렌드를 파악하여 오직 고객을 만족시켜드리겠다는 마음가짐 하나만으로 열정을 다하여 고객만족도 1위의 매장을 만들 수 있도록 업무에 매진하겠습니다.

**4. 직무경험 : 희망직무 준비과정과 희망직무에 대한 본인의 강점과 약점을 기술해주세요. (800자 이내)**

영업관리직은 고객과 맞닿아 있기에 서비스정신이 필수적이라고 생각합니다.

저는 1년 반 이상 어린이 도서관에서 파트타이머 일을 하며 서비스 정신을 기를 수 있었습니다. 도서관 일을 하며 다양한 고객들을 만날 수 있었는데 얼마 전에는 어머니가 잠시 자리를 비운 사이 옷에 소변을 본 아이가 있었습니다. 저는 처음 있는 일이라 당황했지만 재빨리 아이의 옷을 닦아주며 울음을 터뜨리는 아이를 달랬고 잠시 후 어머니가 오시자 아이를 넘겨드렸습니다. 어머니께서는 죄송해 하시면서도 고맙다고 말씀하셨습니다. 서비스정신의 중심은 내가 고객이라면 어떤 서비스를 받을 때 가장 만족스러울까에 있다고 생각해야 합니다. 저는 아이와 아이의 어머니를 생각하며 서비스를 실현했고 그 결과 고객을 만족시킬 수 있었습니다. 입사 후 영업관리직을 수행할 때도 다양한 고객을 만날 수 있습니다. 하지만 언제나 고객의 입장에서 먼저 생각한다면 어떤 고객들이 오셔도 최고의 서비스를 안겨드릴 수 있다고 생각합니다.

하지만 저는 지나치게 사교적인 성격으로 난항을 겪은 적이 여러 번 있습니다.

과 내 학회 활동을 할 때 후배들이 세미나 준비를 제대로 안 해오면 따끔하게 이야기하며 잘못을 바로잡아야 하는데 후배들과 너무 친하게 지낸 탓에 엄격하게 이야기하지 못한 적이 많았습니다. 잘한 경우에 칭찬을 해주거나 격려를 해줄 때는 편했지만 좋지 않은 이야기를 할 때는 오히려 친한 관계가 불편함을 가져온다는 것을 알 수 있었습니다. 이러한 경험을 바탕으로 영업관리직을 수행하며 사원들을 관리할 때는 적정한 거리감을 유지하며 저의 단점을 보완하겠습니다.

입사 후 포부 : 입사 후 10년 동안의 회사생활 시나리오와 그것을 추구하는 이유를 기술해주세요. 500

[입사 후 3년까지]

입사 후 저는 단순히 저희 업무 및 사업에 대한 파악을 넘어 경쟁사의 사업과 업계의 트렌드를 파악하기 위해 노력하겠습니다. 그러기 위해 각종 전문 서적을 한 달에 한권씩 읽고 뉴스, 신문 기사를 통해 끊임없이 트렌드를 좇겠습니다.

[입사 후 5년까지]

제가 그동안 파악한 노하우와 스킬들을 매뉴얼로 만들겠습니다. 매뉴얼은 후배들이 좀 더 빠르게 업무를 파악하고 적응할 수 있도록 도울 수 있습니다. 군대에서 작전담당관님의 제안으로 신병들을 위한 군생활 매뉴얼을 만든 경험을 통해 누구나 쉽게 읽고 배울 수 있는 매뉴얼을 만들겠습니다.

[입사 후 10년까지]

롯데슈퍼는 인도네시아 자카르타에 1호점인 '끄망점'을 오픈하고 해외 시장 진출을 본격화했습니다. 저는 입사 후 10년 내에 해외 시장에서의 수익 향상을 위해 철저히 현지화된 상품을 개발하겠습니다. 롯데슈퍼가 해외 각지에서 성공하기 위해선 현지화된 롯데슈퍼만의 상품이 필요하기 때문입니다.