**[NH개발] 합격 자기소개서**

**직무 : 교류사업**

**1. 지원동기**

[진정한 여행의 의미]

NH개발이 이상으로 생각하는 고객과의 여행에 대해 배우고 싶습니다.

'같이하는 여행, 가치있는 여행'을 모토로 국내 최고의 농업연수 여행사를 목표로 하는 교류사업분사는 NH개발에 있어 큰 강점이라고 생각합니다.

단순히 비즈니스 관계로 끝나는 것이 아니라 고객과의 동행발전을 중요시 생각하는 NH개발의 경영방식이 제가 평소 중요시 여기는 사람 관계의 이상(理想)과 일치 하다고 생각하였습니다. 저는 이전부터 꿈꿔왔던 여행사 교류사업을 통해 NH개발만이 가진 동행의 의미를 몸소 체험해 보고 배우도록 하겠습니다.

이를 위해 매일 매일 국내 여행사이트 혹은 경쟁 업체와의 데이터 분석을 꾸준히 해서 피티 발표를 위한 자료를 모으도록 하겠습니다. 저의 이런 역량은

경쟁업체 분석에 효율적으로 쓰여 추후 영업이익에 있어서도 큰 빛을 발할 것이라고 자신있게 말씀드릴 수 있습니다.

**2. 입사 후 포부**

[NH개발의 여행기자]

2010년 ‘NH여행과 함께하는 남도와의 만남 그리고 추억 만들기’ 상품이 우수여행상품으로 선정되었다는 기사를 접했습니다.

특히 순천만 자연생태공원과 순천농협 김치아트센터에서의 김장김치 담그기 체험 등을 결합한 상품이었다는 점에서 기존에 없던 획기적인 기획이라고 생각했습니다.

여러가지 코스를 결합시켜 새로운 여행상품을 만들어 낼 수 있는 힘은 고객이 무엇을 원하는지를 구체적으로 알아내는 것으로부터 시작한다고 생각합니다.

저는 고객이 만족할 수 있는 여행상픔을 개발하기 위해 교류사업분야 안에서 리포터 경험을 통해 쌓은 소통 방식과 고객으로 배운다는 겸손의 자세로 NH개발의 대표 여행기자가 되어 NH개발이 필요한 것까지 드리도록 하겠습니다.

**3. 성격의 장 단점**

[POSITIVE맨! 교류사업에 뛰어들다!]

저는 사람을 대하는 데 있어서 좀 더 능숙하고 상황에 맞게 유연하게 대처할 수 있습니다. 교류사업 업무에서 가장 중요한 것은 고객들의 불만에도 동요하지 않고 미소와 새로운 아이디어로 재빨리 문제해결을 추구하는 자세라고 생각합니다. 최근에는 이런 능력을 발전시켜 인턴을 하였을 때 CEO분들의 요청사항을 우선순위를 두어 남들보다 빠르게 제공함으로써 일 처리 능력을 인정받을 수 있었습니다.

하지만 성격이 소심하다는 말도 듣습니다. 이를 극복하기 위하여 친구들과 주말마다 기타를 치는 동아리에 가입하였습니다. 처음에는

성격이 안 맞는다고 생각하여 그만둘까도 생각을 하였지만 이런 저 자신의 성격을 극복하기 위하여 꾸준히 기타동아리에 참여했습니다.

지금은 남들 앞에서 멋있는 기타리스트가 되었을 뿐만 아니라 소심한 성격도 털털한 성격으로 바꾼 계기가 되었습니다.

단점을 장점으로 승화시키는 사나이! NH개발의 대인배가 되겠습니다!