**[ CJ엠디원 ] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales**

**지원하신 직무를 본인이 잘 수행할 수 있다고 생각하는 이유를 기술해 주십시오(500자)**

작은 희생으로 값진 결실을 보는 사람

저는 새로운 환경에 신속하고 민첩하게 반응합니다. 카운터 아르바이트를 1년 동안 근무하며, 고객과 만나면서 먼저 다가가는 법을 배울 수 있었습니다. 질문하는 고객들의 작은 말도 경청하며 밝은 미소로 상품을 제안했습니다. 또, 신 메뉴 판매 실적을 전국 매장에서 25위를 달성한 적이 있습니다.  판매 실적을 체크한다고 공고가 올라왔을 때, 직접 카운터 옆에 쇼 카드를 붙이고 신 메뉴를 권해드렸습니다. 구입할 때까지 기다리는 것보단 상품을 알려드리는 것이 잠재되어 있는 고객을 발굴하는 것이라고 생각했습니다. 공고기간이 끝나자. 본사에서 다른 매장보다 실적이 높게 나와 회식비를 지원해주었습니다. 회식 자리에서는 점장님과 사원들은 팀의 성공을 위해 끊임없이 노력한 저를 칭찬해주셨습니다. 저도 작은 행동이 고객이 모르던 니즈를 파악해 매장의 이익을 창출했다는 것에 대해 뿌듯함을 느꼈습니다. 이제 저의 작은 희생을 CJ 엠디원에서 펼처 보고 싶습니다.

**살아오면서 갈등관계라 할 수 있는 경험은 무엇이었으며, 어떻게 해결했는지 행동중심으로 기술하여 주십시오(500자)**

상대방의 입장에서 생각할 수 있었던 커뮤니케이션의 Key

2학년 때, 교내의 창업 경진대회가 열어 조장을 맡은 적이 있었습니다. 조에는 관심이 없는 팀원들이 있었습니다. 그래서 약속시간에 모이지 않아 의견전달에 어려움이 있었습니다. 또, 업무분담이 되지 않아 판매를 하는데 어려움을 겪었습니다. 팀워크가 사라지자 창업은 더 이상 발전하지 못했습니다. 그래서 팀원끼리 업무분장을 하여 책임을 질 수 있도록 팀원을 배정했습니다. 또, 여러 회의를 거쳐 의견을 모아 쉽게 따라 할 수 있는 체크리스트를 제작했습니다. 그리고 판매활동을 마칠 때마다 모여 소감문을 쓰고 공유하여 다음 활동에서는 부족한 점을 개선된 방법으로 적용할 수 있었습니다. 창업은 성공적으로 끝났고, 수익금을 모아 지역사회에 기부하여 따뜻한 손길을 전할 수 있었습니다. 이를 통해 각자의 생각을 정리하고 말하는 과정을 통해 상대방의 입장에서 생각할 수 있었습니다. 그리고 팀 내 커뮤니케이션이 중요하다는 사실을 깨닫게 되었습니다.