**[동원그룹] 합격 자기소개서**

직무 : 수산물 영업

**1. 전공학습이나 소위 스펙쌓기와 무관한 일 중, 가장 흥미 있게 한 활동은 무엇이었는지와, 그 이유를 구체적으로 서술하세요**

[화이트데이 사탕판매, 50만원의 매출을 달성하다]

화이트데이 기념, 강남역에서 사탕과 꽃을 판매한 적이 있습니다. 당시, 투자대비 100%의 매출이익이란 도전적인 목표를 달성하기 위해 중점을 두었던 부분은 원가절감과 상품기획이었습니다. 강남상권을 분석한 결과, 주변의 편의점 및 제과점에서 판매되는 상대적으로 고급스러운 포장의 상품과 차별성을 가지기 위해서는 새로운 방법으로 고객에게 다가가야 한다고 생각했습니다. 하지만, 3일이라는 짧은 준비기간과 경쟁상품이 즐비한 강남역에서 노점판매는 경쟁력이 없다고 생각하는 친구들의 의견 때문에 진행에 어려움이 있었습니다. 이에 저는 솔선수범해서 도매시장과 양재 꽃 시장에 방문하며 단가조사를 실시했었고, 모형상품을 만들어 친구들에게 보여주며 설득하였습니다. 그 결과, 역할분담과 적극적인 자세로 100개의 상품물량을 모두 준비할 수 있었습니다. 또한 판매과정에서는 유동인구가 많은 강남역에서 노점의 한계를 극복하기 위해 상품을 7m 가량 전시하고, 꽃샘추위에도 반팔티만 입고 판촉활동을 펼쳐 마케팅 비용 절감과 더불어 사람들의 이목을 끌기도 하였습니다. 그 결과, 매출이익 150%를 이끌어 낼 수 있었습니다.

**2. 실패 혹은 위기를 극복한 경험을 기술하고 이를 통해 배운 점이 무엇인지, 또 이런 경험을 인생에서 어떻게 활용할 수 있을지 서술하세요.**

[캐릭터 탈을 쓰고 마케팅을 배우다]

어려움을 겪더라도 새로운 방법을 찾아 목표를 달성한 경험이 있습니다.

졸업 후 oo학원에서 근무하며 3개월 동안 기존 회원의 20%의 신규 회원을 모집하는 목표를 설정하고 매일 인근 초등학교를 방문해 홍보활동을 했습니다.

하지만 지속적인 홍보에도 신규 회원 문의는 없었고 저를 비롯한 직원들 모두 홍보활동에 지치게 되었습니다.

그러던 와중 홍보 방식에 변화를 줘야겠다는 생각이 들었습니다. 기존의 전단지 배포식의 방법과는 차별화시키기 위해 아이들이 좋아할 만한 캐릭터 탈을 구매해 아이들에게 친근하게 다가가고 가을운동회 때도 캐릭터 탈을 쓰고 초등학교를 방문해 학원을 알리는데 적극적인 활동을 펼쳤습니다.

결과는 성공적이었습니다. 많은 아이들과 학부모님들은 캐릭터 탈을 쓰고 아이들에게 친근하게 다가가려는 저의 모습을 통해 학원에 대한 긍정적인 이미지를 가지게 되어 기존 회원의 20%를 조기 달성할 수 있었습니다.

이러한 경험은 동원그룹의 영업인으로서 고객들의 Needs 새로운 방법으로 발굴하여 효과적인 영업활동에 밑거름이 될 것이라고 확신합니다.

**3. 동원그룹과 본인이 지원한 회사에 대해 본인이 가지고 있는 이미지와 느낌을 자유로이 서술하고, 지원동기를 쓰세요.**

제가 가진 동원그룹의 이미지는 ‘바다’입니다. 도전정신으로 대양을 개척해 식품유통, 금융업, 서비스업 등 사업 군을 나누어 초일류 글로벌 컴퍼니로 성장하고 있는 동원그룹의 모습은 꾸준히 자기계발을 통해 역량을 강화해 나가고 있는 저의 모습과 닮았다고 생각합니다. 도전을 추구한다는 점에서 동원그룹과 제가 추구하는 방향이 일치하기 때문입니다. 직원의 목표 달성은 추후 회사의 성장으로 이어질 수 있다는 측면에서 동원그룹 역시 회사의 가치를 누구보다도 잘 실천해낼 수 있는 인재가 필요할 것이라 생각합니다.

[영업인의 삶, 동원의 성장을 이끎]

동원에 대한 애정은 식지 않습니다. 올해로 34주년을 맞이한 동원참치에 대한 국내의 탄탄한 Royalty는 동원의 경영철학의 결과라고 생각합니다. 이제 동원은 철학을 바탕으로 국내시장에서 해외시장의 Royalty를 창출하고자 합니다. 이렇게 글로벌 기업으로의 도전을 준비하는 동원에서, 제가 그 동안 실천한 도전정신을 더하여 명실상부한 글로벌 기업으로 꿈을 실현하겠습니다. 개인의 목표와 기업이 추구하는 방향이 일치할 때, 시너지 효과를 불러올 수 있다는 점에 있어서 동원그룹에 꼭 필요한 인재임을 확신합니다.

**4-1) 지원직무 수행을 위해 필요한 역량(지식, 스킬, 태도)은 무엇이라고 생각하는지 서술하세요.**

[효율적인 영업을 위한 필수 역량, 커뮤니케이션]

커뮤니케이션 역량을 갖추기 위해 커뮤니케이션에 연관된 다양한 책을 읽고 교육을 받아왔습니다. 특히, ‘소통의 비책’이라는 책을 통해서 갈등을 일으키지 않으면서도 효과적으로 의사전달을 하는 방법을 체득할 수 있었습니다. 또한 영업력 향상과정, 비즈니스 커뮤니케이션의 직무교육을 이수하며 성격 유형별로 대화를 풀어나가는 방법이 다르다는 것을 알게 되었습니다. 그리고 이 과정에서 학습한 영업에 필요한 설득의 4원칙(대상 설정-공감-니즈파악-협상)은 실생활에도 적용하면서도 저만의 커뮤니케이션 스킬로 만들었습니다. 이는 추후 다양한 거래처를 응대하고 현장 판매사원들과 소통하는데 활용될 수 있다고 확신합니다.

**4-2) 본인이 요구 역량을 함양하기 위해 어떤 노력을 해 왔는지 구체적 사례를 중심으로 서술하세요(1500자, 30줄이내)**

도전하는 삶을 추구한 결과, 영업인으로서의 역할을 잘 수행하기 위한 역량과 경험을 갖출 수 있었습니다.

첫째, 2차례의 모의창업과 3차례의 공모전에 도전했던 경험을 통해 영업인으로서 갖추어야 할 기초 역량을 개발할 수 있었습니다. 특히, 모의창업을 진행할 당시 창업 아이템 개발부터, 리서치를 통한 소비자 분석, 입지 선정을 위한 상권분석 그리고 경쟁사 및 유동인구 등 다양한 환경분석을 실시하였습니다. 이를 통해서 표적고객을 설정함과 동시에 효율적인 판매전략 및 사업전략을 수립하였습니다.

둘째, 실제로 3차례 직접 기획한 판매활동을 펼치며 위에서 개발한 역량을 발휘해보려고 노력하였습니다. 당시 수익성 있는 상품을 찾아내기 위해 관심을 보였고, 이를 적극적으로 실행에 옮겼습니다. 그 결과, 총 3차례의 판매활동을 통해 110만원의 매출을 달성할 수 있었습니다.

이러한 역량과 경험을 바탕으로 시장상황에 적합한 제품개발 및 영업정책의 수립할 수 있고, 또한 새로운 프로모션의 기획과 상품구색으로 향후 동원의 영업 매출달성에 기여할 수 있는 부분이 크다고 생각합니다.