**[현대글로비스] 합격 자기소개서**

**직무: Merchandising**

**1. 인생에서 가장 중요하게 생각하는 가치 및 그 이유에 대하여 상세하게 작성하여 주시길 바랍니다. (700자 이내)**

[절대 배신하지 않는 것, 노력]

저는 “노력”이라는 가치를 인생에서 가장 중요하게 생각합니다. 24년을 살면서 깨달은 것은 자신이 투자한 땀방울만큼, 깨끗한 물로 되살아온다는 것이었습니다. 상황에 굴복하고 노력하지 않는다면, 그것만큼 어리석은 사람은 없습니다. 저는 처한 상황을 원망하지 않고 100%의 노력으로 한계를 뛰어넘어왔습니다.

8살 때 아버지의 도박으로 30평 아파트에서 10평 반지하 집으로 이사를 가게 되었습니다. 시간이 흘러도 상황이 나아지지 않았고, 결국 17살 때 부모님께서 별거하게 되셨습니다. 남들이 다 다니는 학원조차 다닐 수 없었습니다. 하지만 오로지 집안을 되살려야겠다는 생각으로, 주말에도 학교에 가서 공부했습니다. 이동할 때에도 책을 손에서 놓지 않았습니다.

대학교 입학 후 장학금을 받기 위해 4년 동안 4점 이상의 학점을 유지했습니다. 또한, 정부와 교내에서 금전적 지원을 주는 “대학생 글로벌 현장학습” 프로그램에 지원하여 미국에서 약 4개월 동안 홈스테이, 인턴을 하며 다양한 국적의 사람들을 만났습니다. 그 후 서울에서 용인까지 3시간 30분 거리에 있는 회사에서 6개월 동안 자동차부품 해외물류관리 인턴생활을 하며 현지에 있는 중국, 일본, 독일 직원들과 업무를 하였습니다. 이러한 경험을 바탕으로 현대글로비스에서 2015년 말 “항상 노력하는 신입사원 1위”로 뽑힐 자신이 있습니다.

**2. 현대글로비스에 지원한 동기는 무엇이며, 왜 글로비스여야 하는지 명확하게 작성하여 주시길 바랍니다. (700자 이내)**

다른 경쟁사가 가지지 못한 현대글로비스만의 3가지 강점이 있습니다.

[1. 안주하지 않습니다]

현대글로비스는 국내 물류 1위 기업입니다. 하지만 이에 안주하지 않고 국내 선사 최초로 북극해를 통과해 아시아와 유럽 사이의 상업용 운송을 시도했습니다. 또한, 세계 최초로 7,300여 대의 차량을 수송할 수 있는 글로비스 스피릿을 만들어 기존 승용차, 대형 상용차 등의 화물을 운송하고 있습니다. 이렇듯 해상물류까지 사업을 키워 끊임없이 혁신을 추구하고 있습니다.

[2. 지속가능한 경쟁력이 있습니다]

세계 경기 둔화에도 불구하고 현대글로비스의 최근 3년간 수출실적은 매년 늘어나고 있습니다. 현지 네트워크 구축이 안정화 단계로 접어들면서 현대기아차의 KD 부품 수출이 늘어났고, 해운 불황에도 불구하고 매출은 전년 대비 성장했습니다. 현대하이스코, 현대로템 등 계열사가 해외 진출을 확대할 경우 해외 물류 비중은 더 커지게 되어 꾸준히 지속 가능합니다.

[3. 주변을 생각합니다]

희망브리지 전국재해구호협회와 협약을 맺고 재난, 재해 발생 시 구호품과 생필품을 필요 지역으로 신속하게 운송하는 물류서비스를 제공하고 있습니다. 또한, 업계 최초로 중소 물류업체 지원 재단을 설립하여 중소 물류기업 임직원들의 물류 전문 교육을 지원하고 있습니다.

우리 현대글로비스에서 저의 역량을 모두 쏟아 2020 VISION에 동참할 것입니다.

**3. 본인이 희망 직무에 적합하다고 생각하는 이유 및 강점 등을 구체적인 사례를 근거로 작성하여 주시길 바랍니다. (700자 이내)**

자동차 산업의 공급망을 접하며, 자동차 한 대를 만들기 위해 무려 20,000개 이상의 부품 수와 수많은 회사가 결부되어 있다는 사실에 놀랐습니다. 이러한 호기심으로, 자동차부품 해외물류관리 인턴을 하며 실제 물류업무과정을 익혔습니다.

[강점]

1. 꼼꼼함: 인턴 시절, P/O 자동차부품 번호와 가격 등이 의논된 것과 맞는지 정확히 확인하고, 고객사로부터 받은 약 200여 개의 발주목록이 현지 공장에서 잘 생산, 배송되고 있는지 정기적으로 확인하였습니다.

2. 문제해결의지: 지연 시 곧바로 독일 직원분께 전화를 걸었습니다. 오후 4시부터 연락할 수 있었지만, 전화를 안 받는 경우가 많았습니다. 하지만 최단 납기를 위해 야근을 하더라도 끝까지 시도하여 문제를 해결했습니다.

3. 고객중심: 고객의 요구사항을 귀담아듣고, 그에 맞게 답변했습니다. 또한, 고객 희망납기일과 현지 생산일이 달랐을 때, 생산팀과 얘기하며 최대한 조율하였습니다.

4. 팀워크: 차장님, 과장님께서 많은 업무량으로 지쳐계실 때가 많았습니다. 그럴 때마다 최대한 일을 끝내고 업무를 도와드렸고, 유머로 힘이 되어주려고 노력했습니다.

5. 글로벌 마인드: 중국, 일본, 독일 물류팀 직원들과 업무적으로 협력하며 외국인에 대한 두려움이 없어졌고, 쉽게 말을 걸며 금방 친해질 수 있는 친화력이 생겼습니다.

저의 5가지 강점을 CKD팀에 모두 쏟아 붓고 싶습니다.

**4. 현대글로비스에서 본인의 최종적인 목표는 무엇이며, 구체적인 실천 계획을 3년, 5년, 10년 단위로 작성하여 주시길 바랍니다. (700자 이내)**

완성차를 생산하는 데 2만 개 이상의 부품이 필요한 자동차산업의 물류는 매우 복잡합니다. 혁신적인 물류서비스가 이 흐름을 원활하게 하고 비용을 감소시켜, 제조기업의 핵심가치에 더욱더 집중시키게 해줍니다. CKD 사업부에서 이러한 혁신적인 물류서비스를 제공하는 물류전문가가 되고 싶습니다.

**<3년 차, KD 센터에서 필드 감각을 쌓아오다>**

자동차부품을 부품 협력사로부터 공급받아 신속하고 안전하게 해외공장에 최적의 비용으로 운송시킬 수 있도록, CKD 시스템을 통해 발주 관리, 입고 관리, 포장 계획 등의 다양한 실무 프로세스를경험해나갈 것입니다.

**<5년 차, KD 기획, 프로세스 간소화 방안을 기획하다>**

CKD 사업은 해외공장으로부터 국내 부품에 대한 주문을 접수하여 현지공장에 공급하는 것으로, 리드타임의 단축과 적시납입체계, 포장품질 유지와 포장 표준화를 통한 물류비 절감이 전략적으로 중요한 요소입니다. 따라서 프로세스를 간소화시킬 수 있도록 방안을 기획할 것입니다.

**<10년 차, KD 영업, 신규 화주 기업을 유치하다>**

현재 CKD 매출액의 대부분은 현대기아차의 생산량에서 나오고 있습니다. 사회적으로 ‘일감 몰아주기’ 관행에 대해 비난이 거세지고 있어 앞으로 이에 대비하기 위해 CKD의 잠재적인 유망고객을 최대한 모색하여야 합니다. 9년간 KD 지식과 경험을 통해 지속적으로 발전가능성 있는 화주기업을 발굴해낼 것입니다.