**[삼양그룹] 합격 자기소개서**

**직무 : Sales**

**Q. 학교생활**

<하나의 장단, 그 속의 팀워크>

대학교 동아리 풍물패 활동은 어떤 경험보다도 팀워크의 중요성을 깨닫게 하는 좋은 경험이었습니다. 처음 각 악기의 기본 장단을 배울 때에는 금방 익힐 수 있었지만, 2~3가지의 악기소리를 하나의 장단에 맞춰 연주하는 것은 쉽지 않았습니다. 리더의 손동작뿐만 아니라 다른 악기들의 소리에도 집중하여야 화려한 장단이 될 수 있었습니다. 팀원들과 화려한 장단을 만들기 위해 했던 노력들은 곧 서로를 배려하고 존중하는 방법을 배우는 과정이었다고 생각합니다. 이러한 풍물패 활동을 통해 배운 팀워크는 학교생활을 비롯한 다양한 활동을 하는데 크나큰 믿 거름이 되었습니다. 또한, 더 나아가 ~에서 팀원들과 함께 업무를 수행하는데 있어 큰 도움이 될 것이라 확신합니다.

<땀 흘리지 않고 이루어지는 것은 없다>

 졸업을 코앞에 두고 진로를 선택하는 이 중요한 시점에서 앞으로 제 능력을 발휘하여 몸담을 회사를 선택하는 것은 중대한 판단이 필요하다고 생각합니다. 다음의 이유로 삼양그룹은 앞으로 몸담을 회사로 선택하는 것에 의심할 여지가 없다고 생각합니다.

 첫째, 기업의 역사입니다. 삼양그룹은 곧 100주년을 앞두고 있는 장수 of 장수기업입니다. 긴 역사는 곧 기업이 그만큼 안정적이고 사업분야에 있어 어느정도 자리를 잡았다는 것을 의미한다고 생각합니다. 긴 역사를 토대로 핵심 사업군 외에 사업의 다각화, 고도화, 글로벌화를 통해 지속적인 성장을 추구하고 또 이를 이행하고 있는 삼양그룹.

삼양그룹에서 삼양의 수익을 직접적으로 창출하는 영업인으로서 굳은 애사심으로 어떤 힘든 일도 묵묵히 수행할 수 있을 것이라 자신하여 지원하였습니다.

 둘째, 기업이 착하기 때문입니다. 삼양그룹은 다양한 사업을 통해 생활을 풍요롭게 하는 것은 물론, 여러 사회공헌 활동을 통해 기업의 사회적 책임을 다하며 마음까지 풍요롭게 하는 착한기업이라고 생각합니다. 이러한 기업에서 마음에서 우러나오는 보람을 느끼면서 일잘할 수 있겠다고 판단하여 지원하였습니다.

<삼양의 자랑, the best 지점장>

삼양그룹에 입사하고 10년 내에 삼양의 자랑이자 최고 지점장으로 성장하는 것이 저의 야망이자 포부입니다. 목표를 위해서는 계약등을 통한 영업실적으로 저의 역량을 증명하는것이 선제조건이므로 이를 위한 구체적인 계획을 세웠습니다.

 첫째, 계약을 성사시키는 최고의 전문가 중 한 사람이 되겠습니다. 지속적인 계약이야말로 영업의 핵심이자 이윤창출과 직결되며 성장을 위한 필수조건이라 생각합니다. 특히, 삼양그룹의 핵심사업중 하나인 화학사업군인 경우 사업특성상 삼양제품만의 특장점, 고부가가치 등에 대해 상대방이 알기쉽고 설득력있게 전달해야 계약을 체결할 수 있습니다. 제품개발 및 특징, 생산과정 등에 대해 빠삭하게 공부하여 온전히 내 것으로 만들겠습니다. 꾸준한 공부를 통해 거래 상대에게 신뢰감과 안정감을 주고 계약을 따낼 수 있는 영업사원이 되겠습니다. 10년 후에도 신입사원 때의 마음가짐으로 공부를 꾸준히 할 것입니다.

 둘째, 계약관리의 전문가가 되겠습니다. 새로운 계약만을 따내는 것이 아닌, 계약이후에도 관리를 철저히 하겠습니다. 특히 안정적인 수익 창출을 위해서는 충성고객이 매우 중요하다고 생각합니다. 아르바이트 경험을 통해 신규고객도 물론 중요하지만, 단골의 유지 및 확장이야말로 매출의 핵심임을 깨달았습니다. 그러므로 단순히 새로운 계약만을 따내는 것이 아닌 철저한 관리를 통해 재 계약률을 꾸준히 달성하겠습니다.