CJ헬로비전 합격 자기소개서

직무 : 컨버전스 Sales

1. 여러분이 선택한 계열사 및 직무에 대한 지원동기는 무엇인가요? ① 선택한 계열사가 아니면 안되는 이유, ② 직무에 관심 갖게 된 계기, ③ 본인이 직무를 잘 수행할 수 있는 이유(본인의 강점, 준비, 관련 경험에 근거)를 반드시 포함하여 구체적으로 작성해 주세요. (1000자)

[발로 뛰는 자]

적극적으로 문제를 해결하는 자세는 고객들과 직접 소통하는 업무에 필요한 핵심 역량입니다. 저의 ‘적극성’이라는 역량은 컨버전스 sales 직무에 강점이 있다고 판단하였습니다.

한 경제학 수업에서 ‘경영전략 수립’이라는 주제로 과제를 받았습니다. 처음에는 막연한 주제라고 생각하여 혼란스러웠지만, 저만의 ‘적극성’을 개입시키자 방향성이 잡혔습니다. 특히, 저는 컴퓨터 그리고 도서관을 통해 정보를 조사하는 것은 물론이거니와 직접 발로 뛰었으며, 시장조사를 위해 동일한 브랜드를 지역별로 돌아다니면서 고객들의 연령대, 불만사항(VOC), 인기상품 등을 조사했습니다. 그러다 보니 강점을 살리는 전략 수립에 관한 글이 머릿속에 그려지기 시작했습니다. 이를 토대로 과제를 완성하여 제출했고, 컴퓨터와 도서관을 통한 정보 조사에서 그쳤던 다른 친구들과 달리 시장조사를 토대로 한 저의 레포트는 만점을 받았습니다. 이 사건은 저의 ‘적극성’이 빛을 발했던 순간이었습니다. 직접 시장조사를 나가 발로 뛰는 것은 힘든 작업이었지만, 그만큼의 생동감과 성취감을 얻었습니다.

[베스트 프렌드]

어릴 적 부모님께서는 일을 하시러 나가 대부분의 시간을 혼자 보냈습니다. 부모님께서 혼자 있는 어린 딸이 심심할까 설치해주셨던 케이블 TV는 저의 베스트 프렌드였습니다. 이는 자연스레 케이블 TV 산업에 대한 관심과 조사로 이어졌고, 대한민국 천만 가입자 헬로비전에 대한 정보를 접하게 되었습니다. 케이블 TV 산업이 규모의 경제가 필요한 산업이고 디지털 기술의 발전으로 적정한 수준의 기술 개발과 투자가 뒷받침되어야 하는 산업임을 감안했을 때, 기업결합을 통한 MSO화와 독점 권역의 증가 등의 긍정적 측면은 헬로비전의 큰 강점입니다. 이러한 근거로 헬로비전에 지원하는 것은 제게 선택사항이 아닌 필수사항이 되었습니다. 성장하는 회사인 동시에 나를 성장시켜 줄 수 있는 CJ헬로비전에서 ONLY ONE적인 제품과 서비스를 직접 창출해내고 싶다는 생각이 들어 지원하게 되었습니다.

2. 여러분의 대학생활 중 가장 뛰어난 성과를 이뤄냈던 경험을 구체적으로 적어주세요. ① 그 일을 시작한 계기, ② 노력한 과정과 결과, ③ 뛰어난 성과라고 생각하는 이유를 반드시 포함하여 작성해 주세요. (1000자)

[Mission: Business at YBM]

CJ헬로비전은 기존 고객 유지 전략, 수익성 강화 전략 등의 판매전략을 수립하고 실행해야 하는 전략적 산업입니다. 이러한 관점으로 보았을 때, YBM 어학원에서 제가 이뤄냈던 긍정적 결과는 뛰어난 성과라고 판단됩니다.

YBM 어학원에서 조교로 일했던 경험이 있습니다. 앞자리에서 성실히 수업을 듣던 모습을 눈여겨보신 강사님께서는 제게 조교직을 요청해 오셨고 이를 승낙했습니다. 그 시간은 창의성을 가지고 경영전략을 수립하는 동시에 열정을 가지고 전략을 실행하여 sales 의 가능성을 발견한 시간이었습니다.

당시 수강생은 목표인원에 비해 40% 부족했습니다. 조교로서 본분을 다하기 위해 전공수업에서 배운 것을 활용하여 경영전략을 수립했습니다. 첫 번째는 기존 수강생들의 만족도 상승을 통한 인원수 유지였고, 두 번째는 어학원을 검색해보는 사람들을 유입하는 것이었습니다. 기존 수강생 수를 유지하기 위해서는 수강생들의 필요가 무엇인지 파악하고 개선하는 것이 가장 중요하다고 판단했습니다. 이에 블로그 개설과 동시에 사전 조사를 통해 수강생들의 블로그를 찾아가 이웃을 맺고, 댓글로 소통하며 강의에 대한 불만족 사항을 조사했습니다. 조사를 토대로 개선할 부분들을 정리하여 강사님께 전달했습니다. 두 번째 전략인 새로운 수강생 유입을 위해 CF 촬영, 포스터 제작, 블로그 홍보, 후기작성 이벤트 등의 홍보 전략을 수립하고 실행에 옮겼습니다.

그렇게 5개월이 지나고 목표인원 달성과 동시에 매달 말 시행했던 강의평가 설문 결과, 강의 만족도가 상승하는 뿌듯한 결과를 맞이하게 되었습니다.

3. 여러분이 예상하는 2020년 문화 트렌드는 무엇인가요? ① 3개의 키워드를 적고, ② 그렇게 생각한 이유, ③ 지원한 직무에 접목해서 어떻게 활용할 수 있을지에 대해 구체적으로 작성해 주세요. (700자)

1. 사물인터넷의 일반화

현재 헬로비전에서도 사물인터넷이 어느 정도 구현되고 있습니다. DOG TV를 위해 집에 있는 TV의 스위치를 원격으로 ON, OFF할 수 있는 것이 한 예입니다. 현재 자동화 발전 속도로 보았을 때 2020년도에 사물인터넷은 일반적일 것입니다. 따라서 TV, 인터넷, 스마트폰에 사물인터넷을 헬로비전만의 차별화된 방식으로 접목시킨다면 고객들의 구매 욕구를 증진시켜 산업 규모를 확장시킬 수 있을 것입니다.

2. 사물인터넷 해킹 방지 프로그램

사물인터넷의 단점은 ‘해킹’입니다. 따라서 사물인터넷의 실현 범위가 점차 넓어질수록 그에 대한 방비가 얼마나 철저한지 또한 이슈가 될 것입니다. 현재 개인 정보 유출로 인해 고객들의 신뢰를 구축하는 것은 매출과 직접적으로 연결됩니다. 헬로비전은 자동화 시스템을 점차 확장시켜 나가는 과정에서 해킹 방지 프로그램을 통해 고객들의 신뢰를 구축하여 상품을 판매하는 것이 매출 증가에 큰 요소가 될 것입니다.

3. 창조 방송 시대

지난 2월 20일부터 아리랑 TV가 미국 디렉 TV에서 방송되었습니다. 이처럼 현재도 진행 중인 창조 방송은 헬로비전이 해외까지 산업 영역을 확장시켜 나아갈 발판이라고 생각합니다. 양천구의 90% 이상이 ‘라디오스타 양천 FM'을 듣는데서 부터 나아가 해외의 90% 이상이 헬로tv를 설치하는 데까지 세계적으로 ’CJ 밭‘을 일굴 수 있는 좋은 기회가 될 것입니다.