GS리테일 합격 자기소개서

직무 : 영업관리

1. 지원동기 및 열정에 대하여.

“개성(個性)의 나라에서 찾은 열정”

도쿄에서 중소기업으로부터 들어온 제품을 대형 잡화 매장에 납입하는 유통회사에서 일했습니다. 다양한 상품들이 들어오고, 그것을 더 가치 있게 상품화하여 내보내는 과정은 마치 신데렐라의 마법 같았고 그곳에서 유통업계에 대한 열망을 키웠습니다. 또 중소기업이지만 개성을 가진 제품으로 차별화를 두고 있다는 것에 감명받았습니다. 그런 점에서 GS25의 상품차별화를 통한 혁신활동은 이와 닮아있었고, 이런 기업이라면 함께 성장할 수 있겠다는 확신이 섰습니다.

확신을 실천으로 옮기기 위하여 3번의 반장과 한•일 교류회를 통해 소통하는 법을 배웠고, 빵집 아르바이트와 행사 안내 활동을 통해 서비스 마인드를 키웠습니다. 또한 체계적인 운영비 관리를 위한 ERP 회계 자격증을 취득하고 학과 부회장을 맡아 학과 회비 관리를 했으며, 한국 생산성 본부의 교육을 통해 영업 실무지식을 갖추었습니다.

2. 성장과정 및 학교생활에 대하여.

“타깃을 정하고 쏘는 10점 만점 사수”

kt&g 마케팅 공모전에서 커피 판매의 정확한 타깃 설정과 차별화로 2위를 차지할 수 있었습니다. 처음 길거리에서 판매한 커피의 수익은 1200원이었습니다. 하지만 저는 타깃을 추운 겨울 주남저수지로 온 사람들로 확실하게 정하고, ‘마음까지 녹이는 따뜻한 손난로’라는 콘셉트를 잡아 판매했습니다. 그 결과 3시간 만에 매진되고 10만 원의 순이익을 만들었습니다. 과녁의 중심을 맞히는 사수처럼 고객의 니즈를 꿰뚫어보고 기획하는 차별화된 GS25의 MD가 되겠습니다.

3. 입사 후 포부(Vision)에 대하여.

“판도를 뒤바꾸는 FRESH 편의점”

GS25는 편의점 업계를 뒤바꿀 준비를 하고 있습니다. 연내 점포 수 1위를 넘보고 있으며, GS 그룹 회장님께서도 “위기를 기회로”만들기 위한 개발과 투자의 중요성을 강조하셨습니다. 이를 위해서 저는 GS25만의 PB 상품개발로 Value No.1 GS가 되는데 기여하겠습니다.

입사 후 5년차까지 영업실무 강의를 통해 배운 이론과 영업현장에서의 실무 경험을 통해 PB 상품 납품에 유리한 조건의 계약을 중소기업체와 맺어 납품 비용을 최소화하겠습니다. 또한 지속적인 협력사 관리를 통해 제품의 하자나 재고 부족이 없도록 하겠습니다. 그리고 10년차까지 항상 새로운 GS25가 되기 위해 PB 상품을 가격 지향형과 가치지향형 그리고 세대 지향형으로 더욱 세분화하여 나이대를 아우르는 전략적인 영업이 가능하도록 하겠습니다.

4. 성격의 장•단점 및 보완노력에 대하여.

“고객 소리함을 뛰어넘는 소통력”

저는 소통을 통한 문제해결능력이 뛰어납니다. 2013년 벚꽃축제에서 외국인 안내 부스에서 봉사활동을 하면서 외국인과의 소통을 통해 진해를 처음 방문한 이들에게는 축제 팸플릿 안의 작은 지도와 짧은 설명은 낯선 이들이 관광을 하기에 도움이 되지 않는다는 것을 알았습니다. 그래서 저는 담당 축제장께서 격려차 오셨을 때, 외부 관광객이 한눈에 볼 수 있는 커다란 패널을 역 앞에 설치할 것과, 팸플릿에 자세한 관광지도를 추가하자는 제안을 했고 결국 성사시킬 수 있었습니다. 이러한 소통은 고객의 불편함을 해결할 수 있는 개선방안이 되었습니다. 점장은 물론이고 고객과의 소통을 통해 즐겁고 친근한 GS25가 될 수 있을 것입니다.

하지만 남의 눈을 지나치게 의식하는 단점을 가졌습니다. 이 점은 스스로 자신감을 가지기 위해 수영과 아코디언 같은 새로운 취미생활로 극복하고 있습니다.

5. 정직함에 대하여. (경험이 있다면 그 상황에서의 본인의 입장 및 대처 사례)

“수고를 감수하는 정직함”

정직함이란 자신이 피해를 보더라도 사실을 말할 수 있는 용기를 가진 것이라고 생각합니다. 2012년 일본어 연극제의 소품 팀을 맡아 적은 인원으로 연극에 필요한 소품을 준비하느라 매일 밤새워 준비한 결과 연극 이틀 전까지 모두 완성할 수 있었습니다. 하지만 연극 하루 전 리허설에서 저는 배경으로 들어가는 책장에 책들의 글씨가 모두 반대로 되어 있는 것을 발견했습니다. 아무도 눈치채지 못했지만 저는 총감독에게 말하고 다시 밤을 새워 연극 시작 전까지 모든 책의 표지를 다시 인쇄하여 붙였습니다. 그 이후 저는 학과 사람들에게 신뢰를 얻어 다음 해 학과 부회장을 맡을 수 있었습니다. 이러한 FAIR의 정신은 점장은 물론 고객에게도 신뢰를 줄 수 있을 것입니다.