LG 유플러스 합격 자기소개서

직무 : 영업

1. '회사 및 직무에 대한 지원 동기'와 '해당 직무를 잘 수행하기 위해 어떤 준비'를 해왔는지 구체적으로 설명해주시기 바랍니다.

<“LTE" LG유플러스의 새로운 출발선>

LG유플러스는 3g에서 LTE시대로 전환되면서 이동통신 시장에서 선도자의 위치로 점차 다가서고 있습니다. 전년대비 LTE 가입자 증가율은 60%를 넘었고 IPTV의 매출 또한 31.6%나 급증하였습니다. 최근 3-band CA기술을 이용한 빠른 인터넷 속도로 타 경쟁사의 우위의 위치에 있으며, 통신사업 외의 차세대 기술로 각광받고 있는 사물인터넷 사업을 다각화 및 강화하여 새로운 트렌드를 이끌어 갈 준비를 하고 있습니다. 2015년에 IDC 완공을 시작으로 B2B영업은 가장 핵심적인 사업일 것입니다. 국내기업에서 세계로 향하여 이동통신 시장에 새로운 혁신을 일으키는데 서포트 하기 위해 다음과 같은 제 역량과 함께 LG유플러스 B2B직무에 지원하는 바입니다.

첫째, 고객의 Needs와 Dmands를 충족시키기 위해 소비자동향을 조사하고 파악하는 것은 서비스산업에서의 가장 기본적인 자세입니다. 대학 마케팅 수업에서 SPSS와 Minitap등의 통계프로그램을 사용하여 데이터를 분석하는 능력을 길렀습니다. LG유플러스가 업계 1위가 되기 위한 고객만족을 실현하는데 이바지 할 것입니다.

둘째, 변화에 민감하게 반응하고 대처하는 통찰력을 가지고 있습니다. 빠르게 변화하는 트렌드를 파악하고 앞서가기 위해서는 세상의 변화에 관심을 가져야 한다고 생각합니다. 세계적으로 다양한 뉴스와 정보를 얻기 위해 신문 읽는 습관을 기르기 위해 동아리활동을 하고 있습니다. 세상에 귀를 기울이고 변화의 흐름에 발 빠르게 대처하겠습니다.

<경청하고 공감을 이끌어내는 능력>

레스토랑, 식당, 영화관, 편의점 등의 다양한 서비스 분야에서의 아르바이트를 하면서 고객의 요구사항과 불편한 점을 개선하기 위해 관심을 가지고 경청을 하려 노력했습니다. 영화관 검표로 일할 당시 관내에 장애인석이 따로 마련되어 있었지만 장애인고객이 많았던 저희 관에서는 좌석이 턱없이 부족했습니다. 가끔 장애인 고객들과 좌석을 맞바꿔주는 비장애인 고객도 있었지만 장애인 좌석 부족 문제로 건의하는 고객분들도 계셨습니다. 모든 고객님들의 만족을 위해 매니저에게 장애인석을 두 배로 늘리자는 의견을 요청하였고 반영되었습니다. 사내생활뿐만 아니라 항상 고객에게 귀를 기울이며 고객만족을 실현할 수 있도록 하겠습니다.

2. 당신의 진솔한 이야기가 궁금합니다. 주제에 구애받지 말고 자유롭게 표현해주세요. (성격, 가치관, 성장과정 등)

<성공의 과정, 바로 도전이다>

포기하지 않는 끈기와 열정을 가진 지원자 OOO입니다. 영어회화와 문화교류를 위해 해외생활에 도전하였습니다. 어떻게 외국인 친구를 사귀고 영어실력을 향상시킬 수 있을지에 대한 해결책에 대해 고민하였습니다. 어떻게 외국인 친구를 사귀고 영어실력을 향상시킬 수 있을지에 대한 문제 해결책에 대해 고민하였습니다. 모든 사람들이 외국인이기 때문에 무작정 영어로 대화를 시도하자고 마음먹었습니다. 처음에는 길거리를 지나가는 외국인에게 쇼핑몰, 마트, 커피숍 등의 위치를 물으며 짧은 대화를 주고받기 시작했습니다. 조금 더 용기를 내어 여행객 차림의 외국인 상대로 일상적인 대화를 시도했습니다. 그러한 노력 끝에 80명이 넘는 세계 각국의 젊은이들과 소통하는 기쁨을 맛보았으며 토익 805점, 스피킹 6급의 값진 결과를 얻을 수 있었습니다. 이처럼 목표를 향한 끊임없는 도전과 열정을 LG유플러스 에서 발휘하여 업무계획과 목표를 달성하여 이익창출에 기여할 수 있도록 하겠습니다.

<효율적인 시간관리 능력>

제 손목에는 시계가, 손에는 플래너가 항상 있습니다. 시간관리 능력은 저의 가장 큰 강점입니다. 어린 시절부터 항상 늦은 새벽에 들어오시거나 이른 새벽부터 일을 나가시는 아버지를 보며 자연스레 성실함을 배웠습니다. 아버지께서는 저에게 사소한 것이라도 목표를 만들고 생활하라고 말씀하셨습니다. 고등학교 방학 때는 매일 이른 아침 친구와 등산을 올라 배드민턴을 목표를 달성했고, 대학 입학 후에는 아르바이트로 대학 등록금을 충당하며 스스로 용돈을 벌겠다는 목표를 달성했습니다.

매일 잠들기 전, 플래너 작성을 통해 하루를 피드백하며 내일을 계획합니다. 또한 매달 그리고 매주 스케줄 관리를 통해 효율적인 시간 관리 및 계획을 하고 있습니다. 학교 과제나 사소한 일들을 잊어버릴 때가 많았지만 플래너를 작성하면서 해야 할 일들을 체계적으로 수행할 수 있었습니다. 이런 역량은 회사에서도 발휘하여 업무에 관련된 스케줄을 인지 및 메모하고 고객과의 철저한 시간약속으로 지속적인 관계유지에 힘쓰겠습니다.