SK네트웍스 합격 자기소개서

직무 : Retail기획, 관리

1. 자신에게 주어졌던 일 중 가장 어려웠던 경험은 무엇이었습니까? 그 일을 하게 된 이유와 그때 느꼈던 감정, 진행하면서 가장 어려웠던 점과 그것을 극복하기 위해 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성해 주십시오. (1000 자 10 단락 이내)

[대표로서 겪는 어려움]

교내 재즈댄스동아리인 ‘Jazzle’의 부회장을 맡았을 때, 한 팀원이 80만 원 상당의 공연 관련 장비를 잃어버려 어려움을 겪은 적이 있습니다. 80만 원이라는 물질적 어려움보다는 동아리의 부회장으로서 사건 해결 방안을 모색하는 과정에서 많은 어려움을 느꼈습니다.

동아리는 공연 관련 장비를 담당하는 매니저, 그리고 직접 무대에 서는 팀원들로 구성되어 있었습니다. 하루는 인문대 축제 공연을 마치고 매니저에게 학생회에서 빌린 speaker를 학생회장에게 돌려주라고 지시하였습니다. 매니저에게 돌려주었는지 확인 전화까지 마쳤지만 며칠 뒤 학생회로부터 빌려주었던 speaker를 돌려받지 못했다는 전화를 받게 되었습니다. 매니저에게 확인해본 결과 학생회장에게 직접 전하지 않고 학생회실 앞에 놓고 가서 누군가 speaker를 가져갔다는 사실을 알게 되었습니다. 개인의 실수처럼 보일 수 있지만 단체생활에 있어서 한 명의 잘못이라기보다는 구체적으로 확인하지 않은 대표와 단체에 책임이 있다고 생각했습니다. 이를 팀원들에게 말하고 다 같이 사건을 해결하자고 설득하는 과정에서 문제가 생겼습니다. 본인이 잃어버린 것이 아닌데 그것을 같이 메꿔야 한다는 사실에 생각이 다른 팀원들도 있었기 때문입니다. 하나의 공동체에서 생각이 다른 팀원들을 설득하는 것은 힘든 일이었습니다. 대표라고 해서 강제적으로 동참시킬 수도 없었고, 같은 생각인 사람들만 동참시킬 수도 없는 상황이었기에 난감했습니다. 그렇지만 대표로서 사건에 책임감을 가지고 의견을 통일하기 위해 노력했습니다. 많은 의사소통을 통해 노력한 결과 팀원들의 의견을 통일시킬 수 있었습니다. 그에 따라 책임감을 가지고 평소보다 더 많은 공연을 기획하고 스케줄을 잡았습니다. 그 결과 한 달 만에 80만 원을 메꿀 수 있었고 이를 통해 우리 동아리는 더욱 돈독해졌습니다. 또한 서로 협력하는 것에 중요성을 알게 되었습니다. 특히 저에게는 의사소통을 통한 사건 해결 능력을 기를 수 있는 시간이었습니다.

2. 이제까지 가장 강하게 소속감을 느꼈던 조직은 무엇이었으며, 그 조직의 발전을 위해 헌신적으로 노력했던 것 중 가장 기억에 남는 경험은 무엇입니까? 개인적으로 더 많은 노력을 기울였던 일과 그 때 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성해 주십시오. (1000 자 10 단락 이내)

[단체 역사상 최초의 친구 초청 파티]

NGO 단체인 ‘한국컴패션’에서 인턴을 하며 제 개인의 노력이 단체에 영향을 미쳤던 경험을 통해 큰 소속감을 느꼈습니다.

한국컴패션에서 인턴으로 일하며 최초로 ‘인턴 친구 초청 파티’라는 행사를 성공적으로 성사시켰습니다. 당시 컴패션에서는 4개월 인턴기간 동안 인턴들에게 더 알찬 시간을 보낼 수 있도록 주어진 업무 외에 별도의 과제를 내주었습니다. 과제의 주제는 컴패션 알리기, 컴패션 더 알아가기 등의 컴패션과 관련된 주제였습니다. 이를 위해 7명의 인턴들과 아이디어 회의를 했고, 인턴들의 친구들을 초청하여 컴패션을 알리는 파티를 하자는 제안을 했습니다. 파티의 구성에는 간식을 저렴하게 구매하여 판매한 뒤, 수익을 가난한 어린이들의 후원금으로 사용하자는 것, 그리고 인턴들이 장기자랑을 준비해 오는 사람들에게 즐거움을 선사하자는 것을 아이디어로 제안했습니다. 대부분 좋은 아이디어라며 찬성했지만 장기자랑이 민망함과 동시에 준비시간이 많이 소요될 것이라는 이유로 반대하는 의견도 나왔습니다. 하지만 동료들이 이러한 어려움 때문에 하지 말자는 의견을 내놓았을 때, 기획이란 상대방의 입장에서 생각해야 하는 것이기 때문에 우리가 조금 더 노력하여 준비하자고 동료들을 설득했습니다. 저는 이러한 기획과 설득에 책임감을 가지고 준비에 많은 시간을 투자하게 되었습니다. 퇴근 후에 집에서 댄스 영상을 보고 안무를 익혀 동료들에게 가르쳐주는 춤 선생님 역할을 하여 장기자랑을 준비하였습니다. 또한 컴패션을 알리는 내용을 간결하면서도 임팩트 있게 영상과 PPT에 담아냈고, 파티를 홍보하기 위해 인턴들과 직접 초대장을 디자인했습니다. 이러한 노력들이 친구들에게 전달된 탓인지 예상했던 인원보다 많은 인원이 참여하여 파티를 성공적으로 마쳤고, 그날 이후, ‘인턴 친구 초청 파티’는 년 단위로 이어지는 행사가 되었습니다. 이를 통해 소속된 단체에서 내게 주어진 것 이상의 노력을 한다면 이는 그만큼의 성과로 되돌아온다는 것을 알게 되었습니다.

3. 자신에게 요구된 것보다 더 높은 목표를 스스로 세워 시도했던 경험 중 가장 기억에 남는 것은 무엇입니까? 목표 달성 과정에서 아쉬웠던 점이나 그 때 느꼈던 자신의 한계는 무엇이고, 이를 극복하기 위해 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성해 주십시오. (1000 자 10 단락 이내)

[비전공자의 도전, ‘마네킹 코디네이터’]

대학시절, 의류매장에서 근무하며 회사와 저의 발전을 위해 15% 매출 증가 목표를 세우고 도전하여 달성한 경험이 있습니다.

당시 저의 업무는 상품들의 이름과 가격을 숙지하고 고객들에게 판매하는 것이었습니다. 그러나 패션에 대한 열정이 컸던 저에게는 단순 아르바이트가 아닌 패션 전문가로 성장하고 싶은 과정이었습니다. 그에 따라 15% 매출 증가라는 목표를 세웠습니다. 이를 위해 매출에 실질적으로 큰 영향을 미치는 VIP 고객들이 방문하는 속도로 디스플레이 속도를 전환하자는 전략을 수립했습니다. VIP 고객들은 이틀에 한 번 방문하시기도 했지만, 담당 VMD는 2주에 한 번 방문하였기 때문에 아쉬운 점이라고 생각했기 때문입니다. 이를 매니저님께 말씀드리고 VMD와 상의 후, 마네킹 코디네이터 업무를 허락받게 되었습니다. 이에 이틀에 한 번 계절과 색감에 따라 마네킹의 옷을 갈아입히고, 수시로 매니저님께 피드백을 받았습니다. 이 과정에서 패션 분야 전공자가 아니었기 때문에 전문성이 부족하다는 한계에 부딪혔습니다. 색감이나 원단에 대해 전문 지식이 부족했기 때문에 이를 더 공부한 뒤 직무를 맡는다면 매출 증가뿐만 아니라 저의 발전에도 긍정적 효과를 불러올 것 같다고 생각했습니다. 이 생각은 도전정신으로 승화되어 ‘전공자가 아닌 만큼 더 발로 뛰자.’는 결심으로 이어지게 되었고 패션분야에 종사하시는 지인분들을 만나 조언을 구하기 시작했습니다. 그로 인해 패션분야에 대해 좀 더 구체적으로 알게 되었고, 많은 정보를 수집하게 되었습니다. 그렇게 조금씩 공부를 하고 VMD업무를 수행하자 점차 고객들이 마네킹의 코디 그대로 옷을 찾아 구매하는 경우가 많아졌고, 이로 인해 목표로 했던 매출 증가 수치를 달성하게 되었습니다. 그와 동시에 저는 매니저님과 VMD께로부터 '매장의 에이스'라는 명칭까지 얻게 되었습니다.

4. 기존과는 다른 방식을 시도하여 이전에 비해 조금이라도 개선했던 경험 중, 가장 효과적이었던 것은 무엇입니까? 그 방식을 시도했던 이유, 기존 방식과의 차이점, 진행 과정에서 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성해 주십시오. (1000 자 10 단락 이내)

[Mission: Business at YBM]

YBM 어학원에서 조교로 일했던 경험이 있습니다. 앞자리에서 성실히 수업을 듣던 모습을 눈여겨보신 강사님께서는 제게 조교직을 요청해 오셨으며, 그 시간은 목표인원 달성을 위해 전략을 수립하고 실행하여 목표를 달성시켰던 인상 깊은 시간이었습니다.

당시 수강생은 목표인원에 비해 40% 부족했습니다. 조교로서 목표인원을 달성해야겠다는 사명 하에 전공수업에서 배운 것을 활용하여 전략을 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. 기존에는 수강생들의 피드백을 받을 공간이 따로 없었기 때문에 수강생들이 개선사항을 캐치하여도 직접 말하지 않는 이상 알 수 없었습니다. 따라서 수강생들과 편하게 소통할 수 있는 공간이 있다면 필요를 파악하여 충족시켜줄 수 있을 것이라 판단하였습니다. 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. 또한 동일한 설문에서 대부분 학생들이 블로그 활성화를 가장 좋은 점으로 꼽기도 하였습니다. 따라서 저의 이러한 목표달성 의식은 SK에서도 전략을 수립하고 실행하는 데 있어서 긍정적 영향을 미칠 것이라고 생각합니다.

5. SK 입사 후 어떤 일을 하고 싶으며, 이를 위해 본인이 무엇을 어떻게 준비해 왔는지 구체적으로 기술하십시오. (1000 자 10 단락 이내)

[자양분으로 꽃을 피울 차례]

지금까지의 경험과 학습이 SK네트웍스 Retail 기획, 관리 업무를 수행하는데 있어서 큰 자양분이 될 것이라 생각합니다.

경제학을 전공으로 공부하며 기본적인 소양과 함께, 경제와 마켓을 이해하는 수치 감각을 길렀습니다. 또한 의류 브랜드에서 사원으로 근무하며 성과와 매출에 대한 분석력을 키웠습니다. 현업에서 고객의 Needs를 직접 분석하였고, 국내와 해외의 브랜드 인식 차이를 매장의 매출로 몸소 체험하며 패션산업에 대한 지식을 쌓았습니다. 또한 패션시장이 글로벌화 됨에 따라 방학마다 어학원에 등록하여 꾸준히 영어공부를 하였고, 현재도 이동시간에 영어 라디오를 들으며 실력을 쌓고 있습니다.

[기획, 관리 MASTER PLAN]

SK 입사 후 하고 싶은 일을 세 가지로 정리하겠습니다.

첫 번째, 영업이익 12% 이상을 달성하는 것입니다. 보통 수익성 있는 브랜드는 12% 이상의 흑자를 냅니다. 영업이익이 최소 10% 이상 나와야 다음 시즌을 대비한 투자를 할 수 있기 때문에 12% 이상의 수치를 달성하여 투자를 할 수 있게 브랜드를 키워나가겠습니다.

두 번째, 소비자들의 유형에 따라 맞춤형 전략을 구사하여 내실을 기하는 것입니다. 경기 변화에 따라 럭셔리 브랜드를 선호하는 소비자 유형과 브랜드보다는 가격을 중시하는 소비자 유형으로 양분되는 양상을 보이고 있습니다. 럭셔리 브랜드를 선호하는 소비자들에게는 백화점을 중심으로 지속적인 브랜드 경쟁력을 강화할 것이고, 브랜드보다는 가격을 중시하는 소비자들에게는 SPA 브랜드의 지분율을 높여 싸고 좋은 옷을 공급할 것입니다.

세 번째, 경제학과 졸업자로서 경기 변화와 패션산업을 연결 지어 생각하는 혜안을 통해 패션산업의 전망을 예측하는 사원이 되고 싶습니다. 패션산업은 경기 변동에 민감하게 반응하기 때문에 시장의 흐름에 대한 민감한 감각은 필수 요소입니다. 이에 매일 아침 경제에 대한 뉴스를 통해 SK가 나아가야 할 방향을 제시하겠습니다.