농협 합격 자기소개서

직무 : 미표기

성격의 장단점

다른 사람과 쉽게 융화되는 친화력과 성실함이 장점이며, 한 가지 일에 너무 몰입하는 단점이 있습니다.

해당지원분야 외 관심 직업

고객생애주기를 관리해주는 개인 재무 설계사에 대해 관심을 갖고 있습니다.

취미 특기

다양한 운동을 통해 사람들 만나기가 취미이며, 다른 사람의 말을 잘 들어주는 것이 특기입니다.

가장 소중하게 생각하는 가치 3가지

목표가 있는 삶, 인생의 시작과 끝을 같이해주는 인연, 나눔을 통한 행복의 공유

지금까지 이룬 가장 큰 성취 3가지

다양한 사회경험을 통한 인적네트워크와 실무경험, 직접 모은 돈으로 보내드린 부모님 제주도여행

지원동기 및 노력과 준비

전공수업을 통해 경제 전반에 대해 관심을 갖기 시작하였고, 서민계층과 밀접한 관계를 갖는 은행에 대해 알게 되었습니다. 그중에서도 산업의 근간인 농업을 지원하는 농협에 관해 관심을 갖기 시작하였습니다. 농업의 성장과 복지, 서민금융안정에 힘쓰는 농협에 입사하여 고객들이 원하는 농협이 되는 데 일조하기 위해 지원하게 되었습니다.

농협에 입사하기 위해 경제 전반에 대한 내용을 신문을 구독하여 꾸준히 습득하였고 금융자격증을 통해 이론적 지식을 쌓아가고 있습니다. 농협에 입사하여 고객 행복파트너로서 고객의 힘이 되줄 수 있는 NO.1 민족은행의 원동력이 될 것을 약속드리겠습니다.

타인과 구별되는 경쟁력

<고객과의 소통과 효율적인 팀플레이>

NH농협이 고객들이 원하는 상품, 서비스를 제공하기 위해서는 고객과의 휴머니즘과 부서 간, 직원 간의 팀워크가 필요하다고 생각합니다. 고객과의 휴머니즘을 실천하기 위해 고객 응대 아르바이트와 국민은행 서포터즈 활동을 하면서 고객과의 커뮤니케이션 능력을 길렀습니다. 또한, 전략기획교육과정에서 팀원들과의 협력과 커뮤니케이션을 배워 문제 해결을 위한 설득력과 팀플레이를 배울 수 있었습니다.

고객들에 입장에서 농업발전에 필요한 사항을 귀담아들어 줄 수 있고 NH농협의 성장을 통한 시너지효과를 창출할 수 있도록 고객과 NH농협을 이어주는 다리가 되겠습니다.

3년이내 단체 또는 팀활동을 통해 이룬 가장 큰 성과는 무엇이며 어떠한 역할을 했는지

국민은행 락스타 서포터즈로 5개월 정도 활동할 당시 홍보방법의 진부함과 저조한 영업실적을 개선하기 위해 서포터즈 원들과 문제 해결을 위해 회의를 자주 하였습니다. 저와 조원들은 각자가 생각하는 개선방안을 제시하여 실제로 활동에 적용하면서 문제점을 보완해 나갔습니다.

저는 서포터즈 원들이 SNS 활동이 활발하다고 생각했기에 SNS를 활용한 홍보활동을 제시하였습니다. 홍보방법의 개선을 통해 평소 10~15개의 영업실적이 활동 중반에 도달했을 때에는 평균 20~30개로 늘어나는 성과를 얻을 수 있었습니다.

서포터즈 활동은 제가 가지고 있는 기획능력과 팀워크를 통한 시너지 효과를 발휘해볼 수 있는 기회가 되었습니다. 농협에서도 저의 역량을 발휘하여 지속적인 성장을 이루는 데 최선을 다하겠습니다.

가장큰실수,실패 경험을 통해 얻은 교훈

<해야 할 일은 미루지 말자>

고객 니즈를 파악하는 방법을 배워나가기 위해 AFPK 자격증 취득을 결정하였습니다. 전공수업과 자격증 취득을 병행해야 했기 때문에 준비시간의 부족함을 느껴 모듈1을 미리 보고 모듈2를 다음 일정에 보기로 결정했습니다.. 모듈1을 합격하고 모듈2를 준비하는 과정에서 다른 시험과 일정이 겹치게 되어 하나만 선택해야하는 문제가 발생하였습니다. 두 시험 모두 필요했지만 어쩔 수 없이 AFPK를 선택하여 시험을 보게 되었습니다.

이 경험을 통해 현재 상황만을 생각하여 미래의 일을 생각하지 못했던 저의 미숙함을 알게 되었고, 조금 힘든 상황이더라도 어차피 해야 하는 일이라면 미루지 않고 계획을 세워 정해진 시간에 일을 끝마치려는 습관을 지니기 위해 노력하게 되었습니다.

추가적으로 본인소개

<옷깃만 스쳐도 인연>

운동을 좋아하는 저는 축구, 야구 등 여러 활동을 하면서 많은 사람을 만날 수 있었습니다. 제가 좋아하는 운동도 하면서 여러 부류에 사람들과 세상 사는 이야기도하고 인생선배들이 해주는 조언도 들어가면서 인생에 대해 배울 수 있는 기회도 얻게 되었습니다.

고객을 위하는 농협이 되기 위해서 고객의 목소리를 들어주는 것은 한층 더 고객에게 다가갈 수 있다고 생각합니다. 다양한 활동을 통해 알게 된 여러 계층의 인적 네트워크를 통해서 고객이 진정으로 원하는 것을 미리 파악하고 제공하는데 활용할 수 있다고 생각합니다.

고객이 원하는 은행, 고객을 위한 은행을 만들기 위해 현장에서 발로 뛰는 NH농협 인이 될 것을 약속드리겠습니다.