코리아세븐 합격 자기소개서

직무 : 영업

지원동기 : 지원동기를 구체적으로 기술해주세요.

<외모는 클래식, 마음은 헤비메탈>

서울시 상수도사업본부에서 외근 인턴으로 근무하는 동안 최초로 전국 단위 행정인턴 동호회를 만들어 운영자로 활동했습니다. 다양한 언론 매체와 국회의원, 정부기관의 인터뷰 요청이 있었고 충실히 응해 회원들의 건의사항을 꾸준히 전달했습니다. 이 과정을 통해 개선을 원했던 미비한 점이 보완되는 성과를 이뤄내기도 했습니다.

예를 들어 취업을 준비하는 입장에서 주5일 동안 매일 8시간 근무하는 것은 부담스럽다는 의견이 많았고 급여가 적더라도 업무 시간을 단축하는 것이 좋을 것이라고 제시를 했습니다.

정부기관이나 지자체에서 사무 보조를 하는 행정인턴 보다는 중소기업에서 현장 경험을 쌓고 후에 정직원으로 전환되는 청년인턴이 더 효과적이라고 판단하여 향후 예산을 집행할 때 청년인턴 쪽에 인센티브를 더 지원하고 집중하는 것이 나을 것이라고 조언을 했고 이러한 개선안이 반영되고 있습니다.

또한 서울 시경에서 행정업무를 봤을 때 경력 배치문서를 작성해 유관부서로 하달을 했는데, 집회 현장에서 활동하는 사용자 편의를 위해 가독성을 높이고 문서에 일출 일몰 시간을 표시하는 등 실용적으로 변화를 주어 좋은 반응을 얻기도 했습니다.

이와 같은 강한 실행력과 추진력을 바탕으로 입사 후에는 업계를 선도하는 혁신적인 아이디어로 코리아세븐의 대외 이미지를 높여 고객과 가맹점주 모두가 행복해지는 세븐일헤븐-Heaven-을 만들겠습니다.

편의점 업계는 향후 현재보다 2배 이상 성장할 여력이 있습니다. 아울러 코리아세븐은 롯데후레쉬델리카, 롯데리아, 롯데브랑제리, 대홍기획 등 관련 계열사를 통해 다양한 PB제품을 개발하고 널리 홍보해 시너지 효과를 낼 수 있는 기반이 마련되어 있습니다. 미국, 일본, 대만 등 세계에서 편의점 1위를 하고 있는 세븐일레븐인 만큼 향후 경쟁업계가 추격할 의지를 잃어버리게 압도적 우위를 다지겠습니다.

비록 입사는 다른 지원자들 보다 늦었지만 세븐일레븐의 최연소 CEO로 결실을 이루겠습니다.

성장과정 : 성장과정을 구체적으로 기술해주세요.

<차이나에서 차이를 이해하다>

대만, 홍콩, 중국에서 보낸 5년 간의 학창시절 동안에 무슬림 친구들과 라마단 기간에 같이 금식을 해보기도 하고 인도 친구들을 졸라 터번을 머리에 써보기도 하며 문화와 종교가 다른 다양한 사람들의 생활방식을 직접 체험해 봤습니다.

같은 한자 문화권인 한중일 3국의 발음을 비교해보면서 똑같은 한자라도 일본어, 만다린, 광동어, 그리고 한국어 각기 다름을 피부로 느낄 수 있었고 언어에 더 깊은 관심을 가지게 되었습니다.

이와 같은 경험을 통해 세계 각국에서 온 친구들과 다양한 배경을 가진 사람들에 대한 이해를 넓힐 수 있었습니다. 더불어 새로운 환경에 적응하는데 익숙해졌고 낯선 곳에 대한 두려움도 없어졌으며 오히려 즐기게 되었습니다.

중국에서는 루마니아, 불가리아, 크로아티아 등 동유럽과 북한 친구들을 만났던 점이 가장 특이했는데 탁구를 통해 사회주의권 친구들과 사귀게 되었고 다른 이념과 가치관을 가진 사람들을 접하면서 배타적인 태도를 지양하고 다양성과 상대성을 인정하고 균형적으로 바라봐야 함을 깨닫게 되었습니다.

더불어 서로의 사고방식을 인정하고 이해하려는 마음을 가지게 되었고 가장 쉽고 단순한 사실인 나를 숙이고 상대방의 입장에서 생각해 보게 되었고 이념과 가치관이 다른 사람에 대한 배타적인 태도를 지양하게 되었습니다.

북경에서 학교를 다닐 때 같은 반 학생들 중 북한 친구들과 가장 친했는데 초반에는 이념적 차이로 언쟁이 벌어지기도 했습니다. 북한 관련 책을 읽으며 빨리빨리 보다는 어서어서 라는 표현을 더 많이 사용하고, 도시락 보다는 곽밥을 언급하며 그들을 이해하려는 모습을 보여줬습니다. 북한 친구들은 제 노력을 보면서 마음을 열기 시작했습니다.

이를 통해 서로의 사고방식을 인정하고 이해하려는 마음을 가지게 되었고 유연한 사고방식으로 주위 사람들과 조화를 이루며 생활하는 것이 신조가 되었습니다.

사회활동 : 학업 이외에 관심과 열정을 가지고 했던 다양한 경험 중 가장 기억에 남는 것을 구체적으로 기술해주세요.

<이벤트 가이>

대학교 시절 3년여 간 서울지역 대학교 연합동호회를 맡아 모임을 기획하고 현장관리를 담당했을 때 사람들을 집중시키기 어려웠지만 색다른 이벤트를 통해 관심을 끌도록 노력했습니다.

회장을 맡으면서 5천명이었던 회원 수를 1만명 이상으로 늘렸고 친목 성격의 동호회를 영어학습과 멘토링 같은 분명한 목적이 있는 동호회로 방향을 바꾸도록 노력했습니다.

홈쇼핑 방송에서 실시간으로 남은 수량을 공개하는 것을 응용하여 온라인 커뮤니티 상에 수시로 참석자 현황을 업데이트 했더니 전보다 많은 인원이 신청을 하게 되었습니다. 매진 임박이라는 심리적인 효과를 직접 체험해 볼 수 있었습니다.

또한 참석자 명단을 공개해 누가, 얼마나 모임에 나오는지 정확한 정보를 주고 나니 당일 연락 없이 불참하는 경우도 많이 개선되었습니다.

다양한 구성원으로 이루어진 만큼 설득하기 힘들었지만 매력적인 이벤트로 학교에 대한 자긍심을 고취시킬 수 있는 참여형 프로그램을 개발했습니다.

캠퍼스 투어를 계획해 해당 학교 회원이 그날의 가이드가 되어 모교에 대해 설명하면 자부심도 생기고 다른 사람들은 몰랐던 타 학교에 대한 새로운 정보를 알게 되어서 일석이조의 효과를 얻을 수 있었습니다.

그밖에 늦은 시간 귀가하는 여학생들의 안전을 위해 택시비를 지원하거나, 가장 먼저 도착한 사람에게 회비를 할인해주는 아이디어도 많은 관심을 받았습니다.

현장에서 모임을 진행하면서 밝은 얼굴로 사람들을 대해야하고 적극적인 자세가 필요함을 알게 되었습니다. 또한 투명한 회계 관리를 위해 회비 사용내역을 주기적으로 공개해 신뢰감을 얻을 수 있었습니다.

이를 통해 사람들이 어떤 서비스를 원하는지 니즈를 잘 파악하고 만족감을 주기 위해 관심을 가질 만한 정보를 지속적으로 제시하면서 꾸준히 노력해야 비로소 인정을 받게 된다는 것을 알게 되었습니다.

직무경험 : 희망직무 준비과정과 희망직무에 대한 본인의 강점과 약점을 기술해주세요.

(실패 또는 성공사례 중심으로 기술해 주세요)

<역지사지 전문가>

저는 새로운 분야에 도전하고 알아가는 것에 흥미가 있습니다. 인턴경험도, 방송도 전공과는 관련이 없었지만 그 과정에서 많은 것을 배웠습니다. 수도사업소의 경우 엄격한 조건 하에서 수질실험을 해야 하기 때문에 정확성을 배웠고 환경공학이나 화학 같은 이공계 마인드에 대해 접할 수 있었습니다.

수도사업소에서 인턴으로 근무하는 동안 다양한 민원인을 만나서 영업에 도움이 되는 능력을 키울 수 있었습니다. 방문 민원의 경우 대면접촉 업무이기 때문에 눈높이에 맞게 설득하는 커뮤니케이션 능력이 가장 중요했고 그 과정에서 상황에 맞는 화법을 배울 수 있었습니다. 같은 말이라도 표현방식에 따라 상대방이 협조적이거나 비협조적으로 나올 수 있는지 알 수 있었습니다.

방문시 연령이나 성별 등 대상에 맞는 맞춤식 소재를 통해 친밀감을 형성했습니다. 집에 들어가면서부터 신발, 가구, 액자 등 최대한 정보를 수집한 후 대화를 나누는 동안 적용해 상황에 맞게 대화를 주도해 나갔습니다.

예를 들어 김장철의 경우 자연스럽게 수돗물에는 염소성분이 있기 때문에 흐르는 물에 씻기만 해도 배추에 묻은 농약 성분을 걸러낼 수 있다는 점, 학부모의 경우 요즘 학교에는 아리수 음수대가 설치되어 있기 때문에 오히려 정수기보다 더 안전하게 마실 수 있다는 점을 홍보하기도 했습니다.

이와같이 대상에 따라 다른 화제를 가지고 대화를 시작했더니 관심도도 더 높아지고 호의를 보이기도 했습니다.

이처럼 사람들과 직접 대면하며 제가 알고 있는 정보를 상대방의 눈높이에 맞게 이해하기 쉽고 정확히 전달하는 일이 적성에 맞았습니다. 인턴 활동을 통해 부족한 현장경험을 보충했고 이 과정을 통해 영업이라는 직무에 매력을 느끼게 되었습니다.

항상 상대방의 입장에서 불편하지 않도록 배려하는 것이 장점이고 단점으로는 책임감이 강해 완벽하게 마무리해야 된다는 압박감과 강박관념이 있는 편이라서 합기도를 통해 정신수양을 하면서 성향을 바꿔보려고 노력하기도 했습니다.

입사 후 포부 : 입사 후 10년 동안의 회사생활 시나리오와 그것을 추구하는 이유를 기술해주세요.

<마르지 않는 아이디어 오아시스>

군복무 경험을 살려 전의경 특화 서비스를 선보이겠습니다. 용산 종로 등 시설 경비 인원이 집중 배치되는 곳 위주로 이동식 편의점을 편성해 동절기 대비 방한 의류와 간식류를 선보이면 고정 수요층이 있기 때문에 큰 호응을 얻을 것입니다.

또한 빼빼로 데이 같은 기념일에 선물세트나 꽃바구니를 구입해 현장에서 편의점 택배 서비스를 이용하게끔 유도하면 미래 잠재고객을 확보하는 효과가 있을 것으로 예상합니다.

더불어 철야 등 야간 근무자를 위해 세븐일레븐의 PB라면, 빵, 우유 등을 공급하여 비용 절감을 홍보하고 이미지 제고를 통해 충성도를 높이도록 하며 점심식사로 도시락을 이용하게끔 계약을 추진하겠습니다.

얼마 전 뉴스에서 해외 인재 유치를 위해 한국에 온 외국인 유학생들을 보면서 기도할 수 있는 공간과 전용 식당을 제공 받는 모습을 보고 편의점에서 간편하게 그들의 기호에 맞는 제품을 팔면 어떨까 하고 생각해 보게 되었습니다. 다문화 가정과 외국인 노동자들이 늘어나고 있는 만큼 그들의 문화를 존중한 상품을 개발하겠습니다.

중화권과 이슬람권 문화를 체험했던 경험을 살려 할랄과 같은 문화를 존중하고 건강을 생각하는 색다른 프리미엄 웰빙 식품을 선보이겠습니다. 또한 쌀 소비 촉진을 위해 라이스크림 같은 상품을 기획해 공익적인 목적도 염두에 두겠습니다.

다른 편의점과 차별화 하기 위해서는 한국을 방문하는 외국인까지도 세븐일레븐의 팬이 되도록 만들어야 합니다. 예능 피디를 준비했던 경험을 살려서 한류 걸그룹과 한국 전통을 결합한 편의점 버라이어티를 기획하겠습니다.

7명의 세븐돌이 모여 평범한 편의점을 세븐 일헤븐으로 만들어 가는 과정을 보여주며 코리아세븐을 통해 한국을 알리고 한국의 문화를 세일즈하여 세계인을 세븐일레븐의 팬으로 만들도록 하겠습니다.

이처럼 회사에 수익을 가져다 주는 아이디어와 디테일을 빠뜨리지 않는 꼼꼼함, 그리고 열정적인 추진력을 바탕으로 세븐일레븐에 크게 기여하겠습니다.