코리아세븐 합격 자기소개서

직무 : 영업관리

인근 세븐일레븐 또는 바이더웨이 점포 방문 후 그 후기를 적어주세요. (※일주일 이내 유효，점포명，방문시간 명기 必)

1. 부산 서동 3호점 세븐일레븐 2014.07.10 오후 5시~5시 20분

14일 서동 3호점 세븐일레븐을 방문하였습니다. 이 매장은 제가 20살 때 아르바이트를 했던 곳이기도 합니다. 매장 바로 앞에 버스정류장이 위치해 있어 유동인구가 많아 많은 고객님들이 방문해 주시는 매장입니다. 입구를 들어서자마자 직원의 커다란 인사는 제가 교육받았을 당시와 같아 기분을 좋게 하였습니다. 가운데에 위치한 매대 사이의 공간이 충분하여 상품을 한눈에 보기 편리하였습니다. 이 매장 근처에는 고등학교가 여러 개 위치하여 있어 고등학생 고객님들의 방문이 잦습니다. 하여 라면 취식을 위한 고객님들이 많아 테이블이 위치하여 있는데 제가 일 할 당시에도 이곳의 청결상태를 강조하였습니다. 테이블의 청결 상태는 양호하였고 유통기한에 따른 제품 진열도 잘 지켜지고 있었습니다.

다만 아이스크림과 같은 냉동식품을 보관하고 있는 냉장고가 입구 바로 왼편에 들어가 있는 공간에 위치하고 있어 고객님들이 찾지 못하는 경우가 종종 있었는데 이 부분은 개선이 필요하다고 생각이 들었습니다.

2. 부산 충렬로점 세븐일레븐 2014.07.11 오후 4시 30~5시

17일 충렬로점 세븐일레븐을 방문하였습니다. 점포 외부적으로 그 달 행사에 대한 행사 상품과 신상품에 대한 홍보물 부착이 양호하게 잘 되어 있는 편이었습니다. 또한 편의점 속 미니 슈퍼라는 칠판이 부착되어 있어 고객님들의 이목을 끌 수 있을 것 같습니다.

하지만 그 외에 전달 상황을 A4용지에 적어서 여기저기 부착해 놓은 부분도 있어 고객님에 따라 어수선하게 느껴질 수도 있을 것 같습니다. 대로변에 위치해 있음에도 불구하고 조명이 약간 어둡다는 점이 아쉬웠습니다.

본인 성격의 장점 및 단점을 기술하고 영업관리 직무를 잘 수행할 수 있는 까닭을 설명하시오.

- 알아야 한다 -

저는 한 가지 일에 몰두하면 이 일에 관한 한은 전문가가 되어야 하는 성격입니다. 궁금증이 있으면 풀릴 때까지 시간과 장소를 가리지 않고 알기 위해 노력하고 배우기 위해 힘씁니다. 이러한 성격으로 어떠한 일을 맡았을 때 제가 맡은 일은 끝까지 책임감 있게 처리하고 좋은 결과를 내기 위해 노력합니다. 간단한 예로 스크린 골프장에 아르바이트를 할 당시에는 비록 아르바이트의 신분이지만 더 많은 것이 알고 싶어 AS 직원이 수리를 위해 방문하였을 때 간단한 소모품 교체에서부터 시스템 고장 처리까지 배워 스스로 해결함으로써 수차례 직원제의도 받았습니다.

또한 평소 한꺼번에 많은 일을 처리해야 할 때 순차적으로 처리하는 것을 좋아합니다. 하지만 우선적으로 처리하고자 하는 일에 몰두하다 보니 나머지 일을 잊어버리는 상황이 종종 생겼습니다. 이러한 단점을 보완하기 위해 군 제대 후부터 메모하는 습관을 길렀습니다. 간단한 과제에서부터 순서대로 처리해야 할 일 등을 메모하여 휴대하고 다녔고 매일 저녁 메모 노트를 확인함으로써 처리해야 할 일들을 기억할 수 있었습니다. 시간이 지날수록 메모하는 습관은 익숙해졌고 자연스레 생활의 일부분이 되었습니다. 이렇게 해야 할 일들을 완료한 노트를 보며 뿌듯함을 느낄 수 있었고 이러한 습관은 자연히 꼼꼼한 성격으로 이어질 수 있었습니다.

저는 이미 세븐일레븐을 포함한 2차례의 편의점 아르바이트 경험으로 영업 관리직이 상품 분류체계와 카테고리 특성을 충분히 이해하고 상품 구색 조정 및 적정 발주 등을 통하여 점포의 매출 총이익을 신장시키는데 그 책임이 있다는 것을 잘 알고 있습니다. 또한 제가 가진 꼼꼼함과 맡은 일에 대한 열정은 영업목표 달성을 위하여 할당된 거래처에 대한 효율적인 영업활동을 수행하며 시장정보를 확보하고 철저한 고객 분석을 바탕으로 영업계획을 수립하는데 가장 중요한 역량이라고 생각합니다.

본인이 인생에서 가장 힘들거나 어려웠을 때를 기술하고， 이를 어떻게 극복했는지 서술하시오.

- 포기하지 않는 열정으로 -

고등학교 시절 3년 동안 야간자율학습을 하지 않았습니다. 공부에 관심도 없고 무엇을 해야 할지 결정도 못할 시기였습니다. 수능시험이 약 100일 정도 남았을 당시 저의 모의고사 성적은 반 인원 34명 중 32등으로 대학 진학 가능 여부가 의심스러운 성적이었습니다.

그렇게 제 자신을 바로잡지 못하고 시간을 보내던 어느 날 집에서 급하게 전화가 와서 가보니 가족들이 절망적인 표정으로 저를 기다리고 있었습니다. 이사를 위해 모아놓은 전 재산을 보이스피싱으로 사기당한 것이었습니다. 모든 것이 절망스러웠고 세상이 원망스러웠지만 제일 힘드실 부모님께서 괜찮다며 다시 일어서겠다고 약속하셨습니다.

그리고 항상 저에게 공부보다는 하고 싶은 걸 하라고 말씀하시던 부모님이 처음으로 지금 성적으론 대학 진학이 힘들 수 있으니 기술을 배워보는 것이 어떻겠냐고 제안하셨고 그때 저는 ‘아 내가 정신을 차려야겠구나.’라고 생각하였습니다. 부모님께 마지막 기회를 달라고 부탁하였고 아침 5시에 기상하여 등교를 하여 오후 4시에 마쳐 혼자 독서실에서 새벽 1시까지 공부하는 생활을 하였습니다. 공부를 하는 방법조차 몰랐지만 무작정 ‘해야 한다 할 수 있다’라는 마음가짐으로 공부하였고 2달 뒤 32등이던 저의 반 등수는 9등으로 올랐습니다. 언어영역에서는 두각을 보여 전교 2등이라는 성적을 얻어 상장 또한 수령했습니다.

원하는 대학 원하는 과에 진학한 뒤 부모님은 저를 안아주며 다시 힘을 낼 수 있는 동기가 되었다며 고맙다고 말해주었습니다. 태어나 처음으로 코피를 쏟았던 그때 저는 포기하지 않는다면 못해낼 것이 없다는 것을 몸으로 배웠고 위기를 발판 삼아 다시 일어서는 법 또한 배울 수 있었습니다. 이 경험은 지금까지도 제가 힘들 일이 있을 때 포기하지 않고 다시 일어설 수 있는 원동력이 되고 있습니다.

(주)코리아세븐이 본인을 채용 해야 하는 이유를 3가지로 설명하시오.

- 책으로만 병법을 익힌 장수는 전쟁에서 패한다 -

[고객의 필요를 읽다]

처음 사회에 뛰어들어 아르바이트를 한 곳이 편의점입니다. 어느 날 음료 한 병을 구매하시는 고객님이 계셨습니다. 다른 고객님들과 마찬가지로 "이 고객님도 저렴한 상품에 대해서는 포인트 적립과 현금영수증 발행을 이용하지 않으시겠지?"라고 생각해 결제만 해드렸습니다. 고객님께서는 '고객에게 필요한 것을 먼저 묻는 것이 진정한 서비스'라고 충고해주셨고 그때 저는 가장 기본적인 서비스가 지켜져야 그것이 고객만족이라는 것을 체험으로 배울 수 있었습니다.

[다리가 되겠습니다]

영업 관리직은 본사와 매장 간의 마찰을 줄여주고 서로를 이어주는 징검다리 역할을 해야 한다고 생각합니다. 많은 대외활동을 통해 느낀 점은 서로 간의 교류가 부족하면 마찰이 발생한다는 것입니다. 대외 활동 당시 팀과 팀 작게는 팀 내부에서 사소한 마찰이 꼭 발생하였습니다. 하지만 제 생각에는 모두가 같은 뜻을 가지고 나아가는 동료였습니다. 저는 그러한 마찰이 있을 때마다 중간 입장에서 서로를 이해할 수 있고 소통할 수 있는 장을 만드는 중재자였습니다. 본사와 매장 간의 중재자로써 같이 성장해 나갈 수 있는 다리가 되겠습니다.

[코리아세븐의 미래를 생각합니다]

입사 후 매장 실적 관리와 상품 및 판매 사원 관리 업무에 매진할 것입니다. 기본적으로 제가 담당하게 될 매장의 상황을 가장 잘 알고 있어야 하므로 시장에 대한 이해를 바탕으로 체계적으로 조사하고 분석하여 점포의 수익 증대에 앞장설 것입니다.

이후 코리아세븐의 장점인 남다른 온도 관리 노하우를 바탕으로 한 신선 식품 판매를 더 많은 고객들이 알고 이용할 수 있게 홍보하는데 힘쓸 것입니다.

또한 한국에 있는 외국인 유학생이나 관광객을 위해 그들이 거주하고 있는 대학가나 원룸지역 매장에 차별화된 먹거리를 제공할 것입니다.

마지막으로 운영 시스템은 정비 개선하고 혁신적인 차별화 활동을 통해 다양한 독점상품과 서비스를 제공하여 세계 최초 편의점으로써 명성을 이어나가겠습니다.