합격자소서

해당 직무에 지원하게 된 동기와 입사 후 10년 내에 이루고 싶은 목표에 대해 구체적으로 기술해 주십시오.

[ 현장 중심의 전문가 ]

훌륭한 마케터가 되기 위해서는 현장의 업무를 알아야 한다고 생각합니다. 고객과 기업의 접점을 이해해야 고객 중심의 마케팅을 펼칠 수 있기 때문입니다. KT의 영업마케터는 직접 고객과 마주하는 것은 아니지만, 대리점 및 판매점 그리고 제휴처와 커뮤니케이션하며 고객과 기업을 연결하는 역할을 수행한다고 생각합니다. 또한, 담당 대리점 맞춤 마케팅을 기획할 수도 있을 것입니다. 현장 중심의 전문가로 성장할 수 있다는 점에서 KT의 영업마케팅 직무에 매력을 느끼게 되었습니다.

[ 제휴의 제왕 ]

입사 후 10년 안에 KT의 본사에서 저의 제휴 비법을 주제로 강연하는 것이 포부이자 목표입니다. 2013년 두잇서베이의 조사에 따르면 `멤버십 혜택`이 가장 좋은 통신사로 KT가 2등에 선정됐습니다. 저는 제휴사의 수에서 이러한 차이가 생겼다고 생각합니다. 입사 후 기존 제휴처와 소통하며 업무 능력을 쌓겠습니다. 그리고 KT의 새로운 제휴처를 찾아 나서겠습니다. 바로 삼백집처럼 전주에서 시작해 전국으로 성장하고 있는 업체를 중심으로 신규 제휴를 선점하겠습니다. 이를 통해 신규 고객을 유치하며 KT가 전북의 대표 기업으로 자리 잡을 수 있는데 일조하겠습니다. 또한, 업무를 수행하면서 쌓인 제휴 비법을 전국의 KT 지점에 전파하겠습니다. 이렇게 KT가 다른 통신사와 비교될 수 없는 양질의 제휴사를 확보하는 데 일조하도록 하겠습니다.

방앗간에서 맛있게 만든 떡을 고객에게 전하기 전에 떡 위에 예쁜 꽃잎 한 장을 얹는 것이 마케터의 사명이라고 생각합니다. 이처럼 고객의 요구에 귀 기울이며 감동을 전하는 KT의 마케터로 성장하겠습니다.

공동의 목표를 달성하기 위해 타인과 협업했던 경험과 그 과정에서 본인이 수행한 역할, 그리고 해당 경험을 통해 얻은 것은 무엇인지 구체적으로 기술해 주십시오.

[ 남의 일이 아닌, 나의 일 ]

공동의 목표를 수행함에 있어서 중요한 것은 각자가 책임감을 갖는 것이라 생각합니다. 내 일이라고 생각할 때 ‘열심히’, ‘주도적으로’ 업무를 수행하기 때문입니다.

2013년 해외봉사단의 경기지역 단장으로 선발되었고 15명의 단원을 이끌게 되었습니다. 봉사활동의 주제는 `스스로 프로그램을 준비하고 실행한다`였습니다. 봉사활동 프로그램 기획과 준비 그리고 실행 전부를 단장이 책임져야 했습니다. 그러나 저 혼자서 준비하고 이를 단원들에게 하달한다면, 취지에 맞지 않는다고 생각했습니다. 제가 책임을 지되 모두와 함께 만들어가고 싶었습니다. 따라서 전체 회의를 통해 프로그램을 정했습니다. 그리고 프로그램별로 팀을 구성했고 팀장의 주도하에 이를 준비하도록 했습니다. 각 팀의 진행 사항은 전체 회의 때 공유했습니다. 필리핀 현지에서 준비한 프로그램을 실행할 때도 담당 팀이 주도하도록 했습니다. 이렇게 15명의 봉사단 전원이 스스로 봉사활동을 준비하고 참여할 수 있었습니다.

단원 중 11명이 고등학생이었는데, 가장 열심히 활동했습니다. 현지의 반응 역시 고등학생들이 준비한 프로그램이 가장 좋았습니다. 어린 학생들이 책임감을 갖고 열심히 참여하고 또 좋은 결과를 내는 것을 보면서, 책임감의 중요성을 깨달았습니다. 또한, 각자가 주도적으로 참여할 때 조직이 살아난다는 것을 배웠습니다. 내가 해야 할 일을 남에게 미루기 위해 조직을 구성한 것이 아니듯, 이때의 열정을 기억하며 책임감을 갖고 맡은 일을 수행하겠습니다.

예상치 못한 문제의 발생으로 계획대로 일이 진행되지 않았을 때, 책임감을 가지고 적극적으로 문제를 해결한 경험과, 그 경험을 통해 얻은 것은 무엇인지 구체적으로 기술해 주십시오.

[ 망치질, 윤후, 성공적 ]

저는 예상치 못한 문제에도 당황하지 않고 침착하게 대응하는 사람입니다.

동기들과 교내 축제 때 장사를 해서 엠티를 가기로 했습니다. 먼저 그동안 축제 때 등장했던 음식들을 조사했고 이를 토대로 `베이컨떡말이`라는 아이템을 선정했습니다. 그리고 하이트진로에 찾아가 외국인이 좋아하는 베이컨으로 외국인 학생에게 하이트를 홍보할 것이라고 했습니다. 저희는 드라이피니시 180병을 무료로 협찬받았습니다.

그런데 행사 당일에 문제가 발생했습니다. 첫째로 학생회에서 제공한 테이블의 상태가 좋지 않았습니다. 그리고 다른 부스들 사이에서 저희 부스가 눈에 띄지 않았습니다. 하지만 당황하지 않고 교내 재활용처리장에 찾아가 안 쓰는 목재를 얻었습니다. 그리고 학생처에서 공구를 빌린 뒤 한국번개건축에 참여했던 경험을 살려 직접 테이블을 제작했습니다. 두 번째로 사진 편집 어플을 활용해서 포스터를 제작했습니다. 당시 짜빠구리로 인기였던 윤후와 먹방으로 유명한 하정우가 `베이컨떡말이`를 먹고 있는 포스터를 제작했습니다. 이를 여러 장 출력해 부스를 꾸몄습니다. 당시 유행하는 인물로 포스터를 만든 것이 적중했고 특히 여학생들이 윤후의 포스터를 보고 저희 부스를 찾아 왔습니다.

모든 준비를 하더라도 예상치 못한 문제는 언제든 발생할 수 있다는 것을 깨달았습니다. 그리고 침착하게 대응한다면 오히려 이를 기회로 만들 수 있다는 것을 배웠습니다. 저희 부스가 적당히 눈에 띄었더라면 포스터는 제작하지 않았을 것입니다. 업무 수행 중 예상치 못한 문제가 발생하더라도 오히려 기회라 여기고 침착하게 대응하도록 하겠습니다.

지원한 직무를 수행하기 위하여 필요한 핵심역량은 무엇이라고 생각하며, 해당 역량을 갖추기 위해 본인은 어떠한 노력을 했는지 구체적으로 기술해 주십시오.

[ 해답은 고객에 있다 ]

ICT의 발달과 함께 트렌드를 만드는 주체가 ‘제공하는 자’에서 ‘선택하는 자’로 이행하고 있다고 생각합니다. 이러한 흐름에서 살아남기 위해서는 KT의 고객과 가장 가까운 관계인 영업마케터로서 고객을 진실한 태도로 대하며 고객의 마음을 얻어야 한다고 생각합니다.

첫 번째 직무역량은 `불편의 인지`입니다. 기술의 발달로 인해 점점 상품 간의 격차가 줄어들고 있다고 생각합니다. 특히 통화 품질이나 인터넷 속도와 같은 기술은 고객이 그 차이를 인지하고 이해하기가 쉽지 않을 것입니다. 따라서 고객의 불편한 점을 고객보다도 먼저 인지하고 이를 해결할 수 있어야 한다고 생각합니다. 저는 창업동아리에서 기획자로 활동하고 있습니다. 그리고 생활의 불편한 점을 해결하기 위한 서비스를 기획해 왔습니다. 자취를 하지만 음식을 직접 해 먹기 힘든 대학생들의 불편을 분석하여 식재료를 공유할 수 있는 사이트를 제작했습니다. 영어로 된 버스 정보를 찾기 힘든 외국인 학생의 불편을 분석하여 광역버스 정보를 제공하는 앱을 제작했습니다.

두 번째 직무역량은 `열린 마음`입니다. 고객을 진실하게 대하기 위해서는 열린 마음을 가지고 스스로의 고정관념에서 탈피해야 한다고 생각합니다. 저는 2013년에 중국에서 교환학생을 하는 동안 조선족과 친구가 되었습니다. 친구와 직접 대화를 나누며 조선족에 대한 고정관념을 탈피할 수 있었습니다. 이러한 학생 시절의 다양한 경험이 고정관념을 탈피하는 데 도움이 되고 있습니다.

항상 열린 마음으로 KT의 고객을 진실하게 대하며 불편을 먼저 알아보고 해결할 수 있는 인재가 되도록 하겠습니다.