합격자소서

(1400바이트 이내)

1. 회사 및 해당직무에 지원하게 된 동기와 입사 후 회사에서 이루고 싶은 중장기적 목표에 대해 구체적으로 기술해 주십시오.

[ 기가토피아를 통한 6차 산업화 ]

KT가 걸어온 130년 동안의 끊임없는 도전에 저의 ‘열정’을 보태고 싶다는 생각을 했습니다. 그중에서도, ‘기가토피아’를 통해 정보소외지역을 없애고자 하는 KT의 발걸음은 정말 함께하고 싶습니다. 시골에 계시는 할머니 댁에 방문할 때마다 와이파이의 불편함을 느꼈습니다. 현재 국내 통신 시장은 포화상태임에도 불구하고, 지역적 편차가 존재합니다. 이러한 상황에서 농어촌 시장은 새로운 블루오션입니다. 가장 오래된 역사와 함께 KT는 새로운 네트워크망을 구축하고 유지하는 데 타 경쟁사보다 경쟁력이 있다고 생각합니다.

이러한 KT의 경쟁력을 고객과 가장 가까운 곳에서 더욱 부각시킬 수 있는 영업 관리자가 되고 싶습니다. 고객 접점에서 소통, 설득을 통해 그들의 마음을 움직이는 과정은 제 마음을 뛰게 합니다. ‘전국’과 ‘최초’라는 말뿐인 영업이 아니라 고객을 중심에 두고 최고의 서비스와 품질을 고객이 올바르게 알고 사용할 수 있도록 하겠습니다.

통신업계의 ICT가 농업과 결합한다면 제가 평소에 관심을 가지고 보고 있던 ‘6차 산업’의 길을 성공적으로 개척할 수 있습니다. 이는 통신 산업에서 더 나아가 새로운 사업부문으로 확대할 엄청난 기회입니다. 이러한 기술적 기반을 바탕으로 입사 10년 후에는 작은 농촌 지역까지 어우르는 호남권 유통채널 전문가가 되겠습니다. 특히 지역 축제와 컨벤션 등 지역민이 모이는 곳이면 직접 달려가 고객과 마주하며 현장을 익히고, 각 대리점의 상권을 파악하겠습니다. 이러한 노력으로 호남 지역의 색깔에 딱 맞는 저만의 노하우를 개발하여 ‘1위’ KT를 만들겠습니다.

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

[ 우리는 금융 예비군입니다! ]

금융감독원에서 주최한 ‘꿈을 나누는 금융캠프’에서 저는 조장과 팀원들 사이를 연결해주는 훌륭한 중간관리자의 역할을 수행하였습니다. 1박 2일의 캠프 이전에 미리 한 달의 시간을 줬고, 현재 금융 산업에 대한 콘텐츠를 제작해야 했습니다. 당시 조장이었던 오빠는 강력한 추진력을 가지고 있었지만, 팀원들은 이에 대해 불만을 느끼게 되었습니다. 저는 팀원들 간의 단합이 가장 중요하다고 생각하여 만남을 추진했고, 수차례 논의를 통해 업무분담을 하였습니다. 각자의 역할을 합리적으로 배분하게 되니 이해하고 양보하는 분위기가 형성되었습니다. 저는 일정과 계획을 관리해 본선 참여의 기회를 잡게 되었습니다. 또한, 조원들의 다양한 의견을 반영함으로써 더욱 창의적인 아이디어를 낼 수 있었습니다. 그 결과, 우리 ‘금융 예비군’팀은 성공적인 퍼포먼스와 팀워크로 우수상과 상금을 받았습니다.

조직생활에서 무조건적인 리더십보다는 지속적인 대화를 통해 서로의 부족한 부분을 채워줄 때 진정한 팀워크를 발휘할 수 있습니다. 효과적인 협업을 위해 소통이 이루어져야 하고, 그 책임을 다하면 좋은 결과물이 나온다는 것을 느꼈습니다. KT에서도 계획을 수립할 때 부서 및 동료 간 협업을 할 것입니다. 여러 사람들과 함께 최적의 결과를 이뤄내야 하는 유통 채널 관리자로서 협업을 통해 담당 대리점 직원들과 소통하고 그들의 최고 파트너가 되겠습니다.

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

[ 라떼야의 ‘소(小)CEO’ ]

분명한 문제의식을 느꼈다면 ‘책임감’을 가지고 개선하고자 하였습니다. 그것이 제가 아르바이트를 했던 ‘라떼야 커피’의 150% 매출향상이었습니다. 병원 안에 있는 작은 카페라 손님들이 잘 찾지 않았습니다. 또한, 본사의 직영점이라 사장님 없이 매장의 관리가 이루어졌습니다. 그러던 중, 저조한 매출로 곧 카페 문을 닫을 계획이라는 본사의 말을 듣고, 이러한 문제점을 해결하기 위해 어떻게 하면 카페를 고객에게 알리고 호감을 살 수 있을지에 대해 고민했습니다.

일단 기존 고객들을 관리하기 위해 많이 찾는 음료의 재료들을 미리 확인해 재고확보를 해 놓았고, 자주 오시는 병원 직원분들과 환자분들의 얼굴을 기억해 친근하게 다가갔습니다. 광주에 있는 다른 라떼야 매장에 직접 방문해 매장 분위기와 음료 맛 등을 비교해 보기도 하였습니다. 또한, 새로운 고객들에게는 카페에 대해 알리기 위해 시음회 행사와 베이커리 세트 메뉴를 본사에 제안해 수용되었습니다. 그 결과, 기존 매출의 50% 이상이 올랐으며, 책임감을 가지고 직접 발로 뛰어 무언가를 성취했을 때의 뿌듯함을 느낄 수 있었습니다.

영업 관리자는 담당 대리점뿐만 아니라 주변 상권에 대한 끊임없는 분석을 해야 합니다. 또한, 이에 대한 지속적인 관심과 매출 향상을 위한 방향 설정과 적용능력 또한 필요하다고 생각합니다. 영업활동의 시작부터 끝까지 책임질 준비가 되어 있습니다. 이러한 저의 ‘책임감’과 발로 뛰는 ‘추진력’을 통해 KT에서 주인의식을 가지고 제가 맡은 대리점에 대한 관리와 현장에서 만나는 고객들의 신뢰를 얻겠습니다.

4. 본인의 경험 중 지원한 직무와 관련하여 가장 특별하고 인상 깊었던 경험에 대해 구체적으로 기술해 주십시오.

[ 도전을 통해 변화를 추구하다. ]

인도에서 교환학생으로 있는 동안, 외국인이라는 편견을 극복하고자 다양한 활동에 적극 참여하였습니다. 그러한 노력 중의 하나가 농촌봉사활동인 ‘빈민가 1박 2일 체험’ 참여였습니다. 인도의 작은 농촌들은 영어가 아닌 그 지역만의 언어를 사용했기 때문에, 의사소통하는데 많은 어려움이 있었습니다. 더욱이 의무적으로 참여하는 반 친구들 때문에 제대로 이루어지지 않았습니다.

그래서 제가 제안한 방법이 UCC 제작이었습니다. 제작하는 데만 의의를 두는 UCC가 아니라, 모두가 출연하고 농촌주민과 함께하는 모습을 담은 영상을 만들고 싶었습니다. 촬영하는 동안에도 다양한 모습들을 담기 위해 마을의 여러 곳을 돌아다녔고, 농촌 주민의 이야기를 눈과 몸짓으로 공감해 주었습니다. UCC 제작에 낯선 팀원들을 위해 솔선수범해서 동영상 파일을 편집했고, 조원들은 조금씩 저에게 의지하였습니다. 다른 팀들은 활동보고서를 단순히 문서형태로만 제출하였는데, 저희 팀이 제작한 UCC는 참신하고 흥미롭다며 담당 교수님께서 높은 활동 점수를 주셨습니다.

이렇게 새로운 사람들과 새로운 환경 속에서도 그들과 소통하고, 협력하여 문제를 해결하였습니다. 이러한 경험을 통해 얻은 창의적인 사고와 기획력을 바탕으로 KT만의 새로운 상품 구성 및 판촉 아이디어를 제시하겠습니다. 또한, 단순 상품 판매를 위한 영업이 아니라 영업을 통해 기업과 사람이 함께 성장할 수 있는 타 경쟁사와 차별화 된 영업 전략을 수립하겠습니다.