* 소프트웨어 아카데미에서 배운 것

첫째, 새로운 분야를 빠르게 배우는 방법을 익혔습니다. 저에게 소프트웨어, 프로그래밍 언어는 정말 새로운 분야였습니다. 새로운 언어를 혹은 분야를 공부할 때에는 이해하는것과 외우는 것이 동시에 진행되어야 한다는 것을 알게 되었습니다. 첫 시험에서는 과락을 맞을 정도로 어려웠지만 몇 개월이 지난 후에는 90점을 받을 정도로 발전하게 되었습니다.

둘째, 데이터 분석 방법을 익혔습니다. 영업과 마케팅을 할 때 많은 고객사, 시장 데이터를 효율적으로 다룰 일이 있다고 생각합니다. 저는 Sqlite를 이용해 데이터를 입력, 수정, 삭제해본 경험이 있습니다. 각 데이터 column을 만들고 수정하는 과정에서 데이터 관리법을 익혔습니다.

* 실패 극복 경험
* 팔로워

성향상 리더를 서포트하는 팔로워가 더 가깝다고 생각한다. 직접 나서서 관심을 받는 것보다 보이지 않는 곳에서 서포트하는 것을 좋아하기 때문.

* 전공선택 이유

중학교 때 읽은 도리안 그레이의 초상. 번역본이 아닌 원문이 가지는 매력에 푹 빠져 영어에 관심을 갖게 되었고 중학교, 고등학교 때 꾸준히 영어 책을 읽었다. 대학교에서 전공이 영업에서 필요한 논리적 사고에 도움이 될 것이라 생각한다.

영업은 결국 고객이 필요한 솔루션을 제공하는 것인데,

* 남이 평가한 나
* 최근 사업

전장용 mlcc에 집중하고 있다.

임원면접: 삼성이 우리나라에 왜 기여했는가, 왜 세계 1위를 할 수 있었는가, 좋은 기업과 존경받는 기업 동시에, 장기적 안목을 갖고 반도체시장 시장의 기회를 열었다, 일자리 창출, 삼성 뽕 등(가치와 비전)

* 1. 왜 이 회사

삼성전기 취업설명회를 통해 처음 회사를 알게 되었고 회사에 관심이 생겨 삼성전기에 다니시는 아버지도 친구 아버지도 인터뷰를 했다. 또한 삼성전기의 사업포트폴리오가 탄탄한 것을 알게 되었고 R&D에도 많은 투자(16위)를 한다는 것을 알고 관심을 갖게 되었다. 특히 mlcc와 같은 제품은 전기자동차와 iot가 활발해질 미래에 수요가 높아질 것으로 예상한다. 전장용 mlcc시장에서

부품

* 2. 왜 이 직무

영업마케팅 직무를 하고 싶었다. 특히 해외영업과 같은 직무는 대학교에 입학하면서부터 관심을 갖게 되었고 홍보 인턴을 하면서 잘할 수 있다.

* 3. 왜 나
* 4차산업혁명과 삼성전기
* 1분 자기소개

저는 어떠한 지원자입니다.

두 가지 강점을 소개하고 싶습니다. 첫 번째 강점은 어려운 일에 먼저 나선다는 점입니다. 유니클로에서 아르바이트를 하며 모두 꺼리는 피팅룸 업무에 자원한 경험이 여러 번 있습니다. 두 번째 강점은 새로운 분야를 빠르게 배운다는 점입니다. 삼성 소프트웨어 아카데미를 하며 낯선 프로그래밍 언어도 4개월이라는 시간 내에 파이썬과 자바스크립트를 배우고 익힌 경험이 있습니다. 이러한 강점을 바탕으로 삼성전기의 B2B영업에서도 역량을 발휘해 영업이익을 높이겠습니다.

* 영업에 대한 정의하고 말하기(가장 중요하게 생각하는 역량)

한 개 강점 강조?

* 노조

삼성전자서비스 노조, 정치적 성격을 띨 경우 바람직하지 않다