텍스트, 소프트웨어, 웹사이트, 웹 페이지이(가) 표시된 사진

AI가 생성한 콘텐츠는 부정확할 수 있습니다.영수증이(가) 표시된 사진

AI가 생성한 콘텐츠는 부정확할 수 있습니다.영수증, 텍스트, 스크린샷이(가) 표시된 사진

AI가 생성한 콘텐츠는 부정확할 수 있습니다.텍스트, 영수증, 스크린샷이(가) 표시된 사진

AI가 생성한 콘텐츠는 부정확할 수 있습니다.

자기소개서

1.본인을 가장 잘 표현할 수 있는 단어 3개를 해시태그(#) 형태로 나열하고, 단어를 선정한 이유를 자신의 가치관, 성격, 성장환경 등과 연결시켜 솔직하게 기술해주세요. (최소 400자, 최대 600~800자 입력가능)

#코리안산타

깜짝선물이 취미입니다. 물품과 쿠폰, 배송일, 가격 추이를 엑셀로 정리해 가장 좋은 조건 일 경우에 구매합니다. 친구가 자주 쓰는 걸 보면 품목부터 떠오르고, 선물할 시점까지 계산합니다. 블랙이글스를 좋아하는 친구에게 사천에어쇼를 위한 비행기 왕복 티켓을 선물 한 적이 있습니다. 함께 T-50을 실제로 보며 벅찼던 순간이 생생합니다. 선물은 내가 쓸 게 아니기에 더 어려운 것 같습니다. 누군가의 하루를 세심히 들여다보고 꼭 맞는 타이밍을 골라야 하기 때문입니다. 하지만 고뇌의 시간이 오히려 선물한 나에게 더 오래 남는 것 같습니다.

#눈치빠름

센스 있다는 말을 자주 듣습니다. 누가 뭘 찾기 시작하면 옆에서 이미 내밀고 있는 경우가 많습니다. 지방세연구원 인턴 당시 고령의 조사원들이 자료를 잘못 올려 반복적으로 다시 제출했습니다. 조사원의 연령대와 효율성을 고려하면 반려율을 낮추는 게 중요하다고 생각해, 제출 과정을 따라가며 미리보기에서 자주 막힌다는 점을 발견했습니다. 화면 구성을 단순하게 제안했고 이후 오류가 줄었습니다. 뭐가 어색한지, 어디서 꼬이는지 감이 빠른 편입니다.

#의심쟁이

의심이 많아 맛집을 고를 때도 별점보다 악평부터 보고, 화장품을 고를 때도 광고를 절대 믿지 않고 성분표를 먼저 확인합니다. 학회에서 부품 단가 협상 때도 업체는 원자재 가격이 20% 올랐다고 주장했지만, 요구사항보다 비용 분류로 원가 구조를 먼저 살폈습니다. 실제 원자재 비중이 전체 원가의 3분의 1임을 근거로 인상 폭을 다시 제안했습니다. 말보다 그 말이 나온 배경을 먼저 보는 것 같습니다.

KAI 인재상을 바탕으로 자신만의 경쟁력을 구체적인 사례(최근 5년 이내)를 통해 기술해주세요 (최소 400자, 최대 600~800자 입력가능)

[두 고객 사이, 먼저 흐름을 읽고 창조적으로 움직였습니다]

구매는 항상 두 고객 사이에 놓인 자리라고 생각합니다. 하나는 일정과 품질을 요구하는 내부 요청 부서, 다른 하나는 단가와 생산 여건을 고려하는 외부 협력업체입니다. 그렇기에 두 고객 사이에서 충돌하는 조건들을 실행할 수 있는 선택지로 전환하는 창조적인 구매인이 필요합니다. 총무구매팀 인턴 당시, 워크숍 기념품 보조배터리 1,000개 구매를 맡았습니다.

납기와 품질을 요구하는 내부, 700만 원 예산을 고수하는 경영진, 개당 8,500원을 고집하는 협력사 사이에서 조율이 필요했습니다.

그 당시 저는 발주서에 적힌 수치 뒤의 맥락과 협력업체가 드러내지 않은 여건을 파악하여 해결 방법을 모색했습니다. 협력업체의 생산 가동률은 70% 수준이었고, 일시적인 현금 유동성 문제도 함께 언급되자 선지급과 수량 증가를 조건으로 제시했습니다. 내부에는 입사자 키트, 상담 의뢰인 응대용, 홍보 재고 등으로 활용 범위를 제안해 수량을 3,000개로 늘렸습니다.

또한 케이스는 금속 대신 플라스틱 사출로, 인쇄는 단색으로 줄이고, LED 창도 제거해 사양을 조정했습니다. 기능은 유지하면서 공정을 단순화했고, 단가는 8,500원에서 6,800원으로 20% 인하하여 내외부 요건을 동시에 충족시켰습니다.

미세한 정합성과 일정이 동시에 요구되는 엔진 및 연료 계통, 비행 조종실 계통 등의 KAI의 구매 실무에서도 일정과 단가, 품질 중 하나의 논리만 밀어붙이지 않겠습니다. 두 고객의 기준을 선제적으로 조율하고 연결하는 창조적인 KAI 인의 태도로 근무하겠습니다.

3.대학(원)에서 수강했던 수업 중 지원직무의 역량 계발에 가장 도움이 되었던 두 과목을 선정하여 그 이유를 작성하고, 자신이 해당 직무에 적합한 이유를 기술해주세요, (최소 400자, 최대 800자 입력가능)

[변수가 많은 항공우주 공급망 속에서, 우선순위를 다시 짜는 구매인이 되겠습니다]

항공우주 산업의 공급망 리스크는 시험 일정, 품질 검증, 수출 계약까지 연쇄적으로 영향을 미치므로 생산 흐름을 구조적으로 이해하고 판단해야 합니다. KAI는 다양한 기종을 동시에 개발생산하며, 전체 비용의 60~70%가 구매에서 발생하기에 요구조건 간 우선순위를 상황에 따라 유연하게 조정할 수 있는 사고 방식이 필요하다고 생각합니다.

언론조사방법론 수업에서는 전기차 배터리 소비자 조사를 진행하며 소득, 충전 인프라, 브랜드 신뢰도 같은 변수들에 따라 가격이라는 항목이 전혀 다르게 작동한다는 걸 확인했습니다. 수치 하나에도 다양한 조건이 얽혀 있고, 조건 사이에서 무엇을 먼저 고려할지에 대한 판단 기준을 세우는 일이 먼저라는 것을 배웠습니다.

정치커뮤니케이션 수업에서는 요소수 수급 불안 사례를 분석하며 수출 승인 절차 변경 같은 정책 변수 하나가 공급 전반을 마비시킬 수 있다는 점에 주목했습니다. 특히 단일 국가에 조달이 집중될수록 백업라인 확보 여부나 계약의 유연성이 더 중요하다는 결론을 도출하면서 공급망을 지속 가능성의 관점에서 평가하는 시야를 얻게 되었습니다.

두 수업을 통해 공급망 리스크 관리는 상황과 구조에 따라 해석과 판단 기준이 달라져야 됨을 배웠습니다. 사양 변경이 잦은 기종은 기술 변경 주기를 고려한 유연한 조달이, 양산 일정이 고정된 기종은 납기 영향을 고려한 자재 우선 확보가 필요하다고 생각합니다. KAI의 정밀한 기술이 안정적으로 흐를 수 있는 구조를 설계하는 구매인으로 근무하겠습니다.

4.교내외 수업, 프로젝트 등의 활동(최근 5년 이내)에서 어려운 기술적인 문제를 해결한 경험에 대해 기술해주세요. (최소 400자, 최대 800자 입력가능)

[운임,과세,공급망을 하나로 엮어, KAI의 구매 전략을 설계하겠습니다]

관세법인 근무 중 미국 유통기업의 신규 지점 설립 프로젝트에 참여하여 운송 경로, 지역 수요, 과세 기준이 통제되지 않으면 단가 인하도 손실로 이어질 수 있음을 수익성 분석과 운송 구조 개선을 이루며 체감했습니다.

고객사는 기존보다 9% 낮은 운송 조건을 협의하면서 손익 변화 예측이 필요했습니다. 미국은 지역 간 운송비 편차가 크고, 판매가는 고정이어서 주문 분포에 따라 수익 차이가 발생합니다. UPS의 요금 체계를 조사해, 7개 존별 고정 운임과 무게에 따른 변동 운임 구조를 파악했습니다.

이후 고객사의 과거 배송 3,200건을 분석했고, 수익률은 -5%~+16%로 구간 차이가 컸습니다. 1년 치 주문 22만 건을 분석해 수익성을 재계산한 결과, 초기 예측 13.5%보다 낮은 11.2%로 나왔습니다. 원인은 수익률이 가장 낮은 일리노이 지역 주문 비중이 18%까지 증가한 점이었습니다. 이에 개별 출고를 오하이오 허브 대량 출고 방식으로 바꾸는 전략을 제안했고 수익률은 17.3%까지 회복됐습니다. 이를 통해, 운임 구조는 전체 수익성을 좌우할 수 있는 전략적 변수임을 알게 됐습니다. 특히 한국은 CIF 기준을 적용하므로, 운송비 절감이 곧 관세 절감으로 이어질 수 있습니다.

KAI는 항공 부품을 다품종 수입하고 품질과 납기가 핵심이므로 구매 초기부터 과세 기준과 공급망 구조를 함께 설계해야 한다고 생각합니다. KAI의 한 계통 분야에서 플래닝을 맡아, 구조 중심의 구매 전략을 수립하고 실행까지 연결하는 역할을 수행하고 싶습니다.