

오상미

경력

여, 1996 (27세)

✉ sangm_oo@naver.com

☎ 010-5758-3719

🏠 (10071) 경기 김포시 김포한강9로75번길



경력

총 8년 10개월 (퇴사)
에몬스가구

학력

대학교(4년) 졸업
인하대학교

희망연봉

회사내규에 따름
(직전 연봉 : 4,000 만원)

포트폴리오

-

나의 스킬

jQuery

CSS3

HTML5

Figma

Adobe Xd

Adobe Illustrator

Adobe Photoshop

경력

총 8년 10개월

에몬스가구

2014.08 ~ 2023.05 · 8년 10개월

김포직영점 대리 팀장 8년차

고객 응대 및 제품 판매

신입사원 교육

매장 내 모든 홍보물 제작

박람회 및 프로모션 기획

매장 레이아웃 및 VMD

제품오더 및 재고관리

연봉 | 4,000만원

퇴사사유 | 업직종 전환

근무지역 | 경기

학력

대학교(4년) 졸업

인하대학교(4년제) (주간)

2019.03 ~ 2023.02 (졸업)

산업경영학과

학점 | 3.29/4.5

지역 | 인천

문학정보고등학교

2012.03 ~ 2015.02 (졸업)

전문(실업)계 유통물류과

자격/어학/수상

웹디자인기능사 (최종합격)

2023.12

한국산업인력공단

경력기술서

1) 프로젝트명 : 매장 전체에 적용되는 홍보물 제작

- 설명 : 기존 미흡 및 부재하여 발생한 고객과 직원들의 불편함을 개선하고 홍보를 위한 디자인 작업물
- 기간 : 2020.02 ~ 2023.05 (약 3년 3개월)
- 주요 업무 및 성과 : 가격표, 제품 인포그래픽(누락없이 정확한 정보 전달)
배너, 현수막, POP(이벤트 및 행사 시 진행)
매트리스 카다로그(전문성 강화)
- 업무 성과 : 전국 200여개 대리점 적용, 브랜드 이미지 개선 및 매출 증대

2) 프로젝트명 : 매장 레이아웃과 VMD

- 설명 : 신규 직영점과 박람회 오픈 시 고객의 동선과 제품 특징을 고려한 디스플레이
- 기간 : 2020.12 ~ 2023.05 (약 2년 5개월)
- 주요 업무 : 기존 인테리어와 매장 목적에 맞는 제품 선정
제품 특징과 기능 체험을 고려한 제품 배치 및 소품 디스플레이
제품 설치 및 철거 시 협력사와 물류기사와의 커뮤니케이션
- 업무 성과 : 우수 디스플레이 예시 지점 선정, 타 직영점 오픈 시 레이아웃 기획

3) 프로젝트명 : 신입사원 교육

- 설명 : 직원의 역량 파악 통한 업무 분담하여 신입사원 교육을 통해 업무로의 빠른 투입
- 기간 : 2020.09 ~ 2023.05 (약 2년 8개월)
- 주요 업무 : 제품 소재, 기능, 특이사항 및 회사 내규 교육
고객 신뢰 얻기, 컴플레인 처리 등 차별화된 고객 응대 방식 전수
- 업무 성과 : 신입 사원의 빠른 업무 적응을 통한 컴플레인 대폭 감소, 400평 규모 신규 직영점 팀장 임명

자기소개서

'퍼'펙션리스트 '퍼'플리셔

- 성장과정

저는 조용하고 평범한 학생이었습니다. 은사님께서 제가 쉬는 시간마다 문제집을 푸는 것을 보시고 문제집을 지원해주셨으며, 미술에 소질이 있어 보인다고 글짓기 포스터 창작 대회 출전을 권하셨고 참가하여 '동상' 수상경력을 얻게 되었습니다. 은사님 덕분에 잠재되어 있던 재능을 알게 될 수 있었습니다.

다만, 진로를 결정할 정도는 아니라고 판단되어 결국 고등학교 졸업 직전 에몬스가구라는 가구회사의 본사 직영점 판매사원으로 입사하게 되었습니다. 판매직이지만 취급 품목이 가구다 보니 색감이나 내부 인테리어를 고려해야 했기에 디자인 감각이 필요했습니다. 기존 판매원과 다른 시선으로 진행한 상담에 만족한 고객들의 후기를 통해 회사에 긍정적으로 인식되었습니다.

그러던 중 디자인 출력물 업무 자리가 공석이 되며 평소 디자인에 좋은 평을 받고 있던 제가 맡게 되었습니다. 디자인들은 경험이 전무했기에 독학으로 익혀 활용하며 그동안 표현하지 못했던 디자인적 아이디어와 감각들을 표출하게 되었고, 저의 작업물 중 일부는 전공자에게 인정받아 전국 200여개 대리점에 적용되기도 했습니다.

이를 계기로 디자인 계열로 직무 전환을 알아보았고 디자인은 물론 계산도 필요한 퍼블리셔가 제격이라 생각되어 목표로 잡게 되었습니다. 이렇게하여 나의 성장과정에서 디자인의 중요성을 깨달았으며, 경험을 통해 얻은 능력을 새로운 도전으로 이어가고자 합니다.

- 성격의 장단점

저는 완벽하고자 노력하는 끈기와 인내심이 저의 강점이라고 생각합니다.

책임감이 강하여 맡은 업무를 포기하지 않고, 보다 좋은 결과를 만들었고 이는 고객 응대에서 긍정적으로 작용하였습니다. 대부분의 가구 판매원은 제품 할인율만으로 응대하고 구매 가능성이 낮은 고객은 방치하곤 했습니다. 저는 기존 고객들이 가격을 중점으로 봤던 시선을 제품의 소재와 기능을 볼 수 있게 응대하고, 집의 사이즈와 인테리어 등을 체크하여 해당 가구가 어울리는지 진심으로 조언하였습니다. 고객은 높은 만족도와 신뢰도를 느꼈으며 본인의 지인을 소개하는 등 좋은 결과를 낼 수 있었습니다.

그러나 과한 노력과 책임감으로 인해 업무 과부하와 스트레스를 초래하였습니다. 판매에 디자인까지 2가지 메인 업무를 맡으며 일하는 시간이 부족해지기 시작했습니다. 출력물에 제출기한을 맞추기 힘들어지고 전에 비해 판매 실적이 떨어지면서 스스로를 자책하게 되었습니다. 디자인들을 독학으로 익힌 탓에 서둘러 제작시간이 오래 걸리는 듯하여 퇴근 후 학원 강의를 수강하였고, 다들 꺼려하는 마감 직전 방문 고객도 나서서 퇴근 후 시간까지 응대하며 판매 실적도 올리려 노력했습니다.

이런 욕심으로 인해 일과 일상의 균형이 깨지기도 하고, 다소 과한 열정이 간혹 동료들과 비교 대상이 되며 부담을 주기도 하였습니다. 이를 통해 얻은 경험으로는 열정과 노력은 긍정적인 결과를 가져다 줄 수 있지만, 적절한 균형과 휴식 또한 중요하다는 것을 깨달았습니다. 효율적인 업무 수행과 개인 발전을 동시에 이룰 수 있도록 노력하겠습니다.

- 지원동기 및 입사 후 포부

사람은 늘 배움으로써 부족함을 채우고 앞으로 나아가야 한다고 생각합니다. 고등학교 졸업 직후, 취업해보니 스스로 부족한 부분을 느껴, 바로 대학에 진학하였고 4년간 업무와 병행하면서 배운 것을 업무에 적용하여 업무 퀄리티를 높였습니다. 이처럼 발전하기 위해 배움을 마다하지 않는 진취적인 자세로 업무에 임하겠습니다.

또한, 다년간의 판매 업무를 통해 원활한 의사소통 및 클레임 대처 등의 역량을 강화하였습니다. 고객의 니즈를 파악하여 현명한 선택을 할 수 있도록 제품을 설명하고, 불만 발생 시 빠르게 적절한 조치를 취하여 클레임이 커지지 않게 처리합니다. 클라이언트도 고객이기에 이런 역량이 긍정적으로 작용하여 높은 만족도를 제공할 수 있습니다.

고객을 대면했던 경험들로 사용자 친화적인 웹사이트를 제작하는 데 기여하고자 합니다. 대면이야말로 사용자를 이해하는데 가장 효과적인 방법이라 생각합니다. 그리고 저만큼 고객을 대면한 지원자는 없을 거라 자신합니다. 웹 퍼블리셔로서 저의 역량과 경험을 토대로 프로젝트를 성공으로 이끌고, 사용자들에게 최적의 웹 경험을 제공하기 위해 노력하겠습니다.

이러한 경험을 통해 얻은 노하우와 지식을 웹 퍼블리셔로서 발휘하고, 지속적인 학습과 성장을 통해 웹 디자인 및 퍼블리싱 분야에서의 전문성을 높이하고자 합니다. 입사 후에도 열정과 책임감으로 일하며, 팀원들과의 협업을 통해 뛰어난 웹사이트를 만들어내고, 사용자들에게 편리하고 효과적인 경험을 선사하기 위해 노력하겠습니다. 웹 퍼블리싱 분야에서 선두 주자로 나아가는 일원이 되고자 합니다.