1. 자기소개 및 성장과정

[이겨놓고 싸우는 법]

‘이겨놓고 싸워라’를 좌우명으로 철저한 사전 조사와 준비를 한다면 목표를 성공적으로 이루어 낼 수 있다고 믿으며 학창 시절부터 중요한 과제나 활동이 주어졌을 때 사소한 것부터 철저히 준비하는 습관을 가졌습니다.

어학 공부와 해외 경험을 쌓기 위해 필리핀 바기오로 단기연수를 다녀온 적이 있습니다. 당시 인솔 선생님의 제안으로 한국 제품을 현지 시장에 판매하여 수익을 남기라는 과제를 받게 되었습니다.

필리핀이라는 낯선 환경에서 한국제품을 판매한다는 것은 쉽지 않았습니다. 지역 시장에 판매권을 시청에 요청하였지만, 시장에서의 판매권은 지역주민에게만 승인된다는 대답만이 돌아왔습니다.

필리핀 대학생을 고객으로 다시 설정하였고, 필리핀 바기오 대학교에서 점심시간 2시간 동안만 제한적으로 판매를 해도 좋다는 승인을 받았습니다. 2시간을 효율적으로 사용하기 위해 설문조사, 점심시간에 유동인구가 가장 많은 곳 등을 철저하게 조사하였고, 유동인구의 이목을 끌기 위해 팸플릿, 홍보 현수막으로 제품을 시각화하였습니다.

그 결과 조사를 통해 선정한 한국의 마스크 팩과 기초화장품은 조기 품절되었고, 목표 수익을 계획보다 일찍 달성할 수 있었습니다.

철저히 준비하여 목표를 달성한 경험은 제 좌우명에 대한 믿음을 더욱 더 굳건하게 해주었습니다. 대한무역투자진흥공사의 인턴으로서 선배님들이 효율적으로 실무를 진행 할 수 있도록 항상 꼼꼼히 준비하고 두 번 확인하는 인턴이 되겠습니다.

2.교내외 활동 및 특기

[사명감으로 수출 계약 해내다]

직무관련 교육, 경력 및 경험사항에 대해 상세히 기술해주시기 바랍니다.

평소 사명감이 강하여 제가 맡은 크고 작은 업무에 중요성을 잘 이해하고 동감을 잘하는 편입니다. 대학에서 배웠던 무역 이론을 실무 현장에서 직접 눈으로 확인하고 익히기 위해 GTEP 사업단에 참가하였습니다.

중소기업의 일원이라는 사명감으로 박람회를 처음부터 끝까지 준비하여 무역 계약을 체결한 적 있습니다.

처음에는 GTEP 사업단의 특화시장이 카자흐스탄이었던 탓에 수출기업이 전무한 중소기업의 정보력으로 수출 판로를 개척하기란 쉽지 않았습니다. 하지만 MOU를 맺은 기업의 실패는 곧 나의 실패라는 사명감으로 부스 구성, 팸플릿, 제품 설명, 제품 선정, 운송 방법 등을 고민하여 10월 카자흐스탄 World Food 박람회를 철저히 준비하였고 학생들끼리 기업 제품을 대신 가지고 참가하여 수출 계약을 체결하는 쾌거를 이루게 되었습니다.

학생들끼리 수출 경험이 없는 중소기업의 수출 계약을 따내는 것은 흡사 “태평양 한가운데에서 노를 젓는 일”이라고 할 수 있습니다. 사명감을 느끼고 박람회 전시부터 계약까지 하나하나 놓치지 않고 업무를 하였고 그 결과 GTEP 사업단 창단 이후 10만 불이라는 이례적인 수출 성과를 이루어 내었습니다.

1년간의 GTEP 활동은 사소한 일부터 사명감 있게 해야 한다는 행동 강령을 가지게 해주었습니다. 모르거나 어려운 새로운 영역을 시작할 때 사명감을 가지고 최선을 다하면 할 수 있다는 도전 정신을 가질 수 있게 되었습니다.

3.지원동기 및 입사 후 계획

청년인턴에 지원한 동기 및 입사 후 계획에 대해 기술해주시기 바랍니다.

GTEP 활동을 하던 중 너무나 많은 기업이 수출의 어려움을 겪는 것을 눈으로 직접 확인하였고 이를 보다 완성도 높은 해외 지원 사업을 진행하고 싶었습니다.

기업과 함께 카자흐스탄 식품 박람회를 준비할 때 수출 경험이 전혀 없는 기업이라 저희 팀은 기업 제품의 수출가격부터 운송까지 지원 해주어야만 했습니다. 이를 위해 각 조건별 운송비를 조사하는 과정에서 기존 지식과 서적을 총동원하였지만, 카자흐스탄까지 가는 각 조건별 운송비를 계산하지 못하였고 긴 시간이 지난 후에야 KOTRA와 무역대행업체의 조언을 요청하여 운송비를 계산하게 되었습니다.

이러한 경험 통해 실무 지식의 부족함 느끼게 되었고 도움이 필요한 기업에게 더욱더 완성도 높은 지원을 해 줄 수 있는 사람이 되고 싶었습니다. 중소 중견기업의 수출을 끝까지 책임지는 KOTRA의 약속처럼 KOTRA 청년 인턴으로서 선배님들을 도우며 수준 높은 서비스를 지원하는 자원으로 성장하고 싶습니다.

이를 위해 KOTRA의 청년인턴으로 다음과 같은 계획을 실천해나가겠습니다.

첫째 열린 마음으로 기업, 인턴, 선배님들과 네트워킹하며 글로벌 마인드를 갖춘 인턴이 되겠습니다.

둘째 업무 중 발생하는 크고 작은 문제에 대하여 강인한 도전 정신으로 문제를 해결하고 변화를 주도하는 인턴이 되겠습니다.

셋째 항상 주인의식을 가지고 글로벌 비즈니스 지원을 하며 해당 분야의 전문성을 갖추고 책임감 있는 인턴이 되겠습니다.

넷째 아무리 사소하고 작은 일이라도 배움의 자세와 겸손함을 잊지 않고 기대한 것 이상의 결과물을 보여드리겠습니다.

수출 의지는 있지만 자본, 경험, 지식 등 다양한 문제로 많은 기업이 병을 앓고 있는 것을 눈으로 직접 확인하고 왔습니다. 선배님들이 업무에 집중할 수 있게 도움이 되고 함께 병든 기업을 치료하여 대한민국의 건강한 기업에 이바지하겠습니다.