

취업 성공 스토리

한미약품

임혜진 / 분자생명공학전공

합격기업 한미약품/MR

기본스펙 학점 : 4.15 / 토익 : 없음

대학생활

인턴 없음

현장실습 없음

공모전 없음

봉사활동 광주U대회 기본 및 직무교육 이수
무등산국립공원정화
하이트&진로 봉사단

아르바이트 판매 아르바이트 다수

기타 2014 농업생명과학대학 단과대 부회장

자격증

전공 없음

일반 없음

자기소개서(기업에 제출 했던 내용)

1. 본인의 회사선택 기준과 왜 한미약품이 그 기준에 부합하는지 기술하여 주십시오.

한미 약품은 국내 제약 산업의 R&D 투자율이 1위라고 들었습니다. 지속적인 R&D 투자는 신약개발로 이어지며 현재의 수익성뿐만 아니라 미래의 장기적인 수익성을 위해 성장하는데 도움이 됩니다. 이런 회사의 모습은 한 분야에 대해 꾸준한 관심을 갖고 발전을 위해 노력하는 제 성향에 적합하다 생각합니다.

저는 판매 아르바이트를 하면서 정확한 정보를 전달하고 고객을 설득하여 판매에 성공해서 성취감과 만족감을 얻은 경험이 많습니다. 제 경험을 바탕으로 제약 관련 전문지식이 있는 고객을 대상으로 설득, 협상하여 판매하는 일에 도전하고자 한미약품 MR에 지원하였습니다. 한미약품에는 분기별 평가는 물론 매월 성과를 보상해주는 SEM이라는 제도가 있다고 들었습니다. 관심을 가지는 것을 시작으로 SEM을 통해 달마다 역량을 평가하고 자극을 받아 지속적으로 발전하기 위해 노력하는 한미인이 될 것이라 생각합니다.

2. AI 인적성 공통질문

*자기소개

안녕하십니까 한미약품 국내영업에 지원한 임혜진입니다.

영업에선 커뮤니케이션 역량이 중요하다고 생각합니다. 저는 서비스업, 판매직의 아르바이트 경험을 통해 커뮤니케이션 역량을 쌓았습니다. 고객에게 정확한 정보 전달은 물론 친근한 응대를 통하여 고객들의 니즈를 수월하게 알아차리고 관련 제품을 적절하게 추천, 판매할 수 있었습니다. 고객에게 더욱 쉽고 정확하게 정보를 전달하고자 연습했고 커뮤니케이션 역량을 키워나갔습니다. 점점 고객 응대에 발전해나가는 제 자신을 보면서 저는 성취감을 얻었습니다. 이러한 저의 경험은 제가 지원한 영업 업무에서 큰 도움이 될 것이라 생각합니다. 그리고 한미약품의 분기별, 월별 평가를 통해 꾸준히 성장하여 발전한 내 모습을 보면서 다시 한번 성취감을 느껴보고 싶습니다. 감사합니다.

*지원동기 -서류문항답변

한미 약품은 국내 제약 산업의 R&D 투자율이 1위라고 들었습니다. 지속적인 R&D 투자는 신약개발로 이어지며 현재의 수익성뿐만 아니라 미래의 장기적인 수익성을 위해 성장하는데 도움이 됩니다. 이런 회사의 모습은 한 분야에 대해 꾸준한 관심을 갖고 발전을 위해 노력하는 제 성향에 적합하다 생각합니다.

저는 판매 아르바이트를 하면서 정확한 정보를 전달하고 고객을 설득하여 판매에 성공해서 성취감과 만족감을 얻은 경험이 많습니다. 제 경험을 바탕으로 제약 관련 전문지식이 있는 고객을 대상으로 설득, 협상하여 판매하는 일에 도전하고자 한미약품 MR에 지원하였습니다.

한미약품에는 분기별 평가는 물론 매월 성과를 보상해주는 SEM이라는 제도가 있다고 들었습니다. SEM을 통해 달마다 역량을 평가하고 자극을 받아 지속적으로 발전하기 위해 노력하는 한미인이 될 것입니다.

*성격장단점

저는 사람과 지내는 것을 좋아하는 외향적인 성격을 가지고 있습니다.

어디서나 같이 일하는 동료 간 유대관계도 좋았고, 따로 찾는 손님이 있을 정도로 고객과의 유대관계도 좋았습니다. 하는 일에 책임감을 갖고 일함은 물론 동료가 어려워할 때는 먼저 찾아가 도왔습니다. 남들이 꺼려하고, 힘든 일을

자기소개서(기업에 제출 했던 내용)

나뉘하여 동료들이 좋아하는 파트너였다 생각합니다.

또한 소비자인 손님들이 원하는 부분을 먼저 알아채고 설명해드리려 노력하며, 친근하게 느껴질 수 있도록 노력했습니다. 그러다 보니 원하는 부분의 관련 제품을 적절히 추천해 줄 수 있었고, 친근하고 세심하게 신경 써주는 점들이 좋으며 저를 찾아주시는 고객들도 많았습니다.

한 가지 일을 완벽히 끝낼 때까지 파고드는 단점이 있다 생각합니다. 이러한 성향이 일의 진행을 늦춰 퇴근이 늦어진 적도 빈번하게 있었지만 완벽하게 끝내 성취감과 뿌듯함이 있었기에 단점이지만 장점이라고 생각합니다.

입사지원경험

1. 지원회사 : 한미약품

2. 지원직무 : MR(Medical Representative·의약정보담당자, 제약영업)

3. 인성·적성 검사 후기

한미약품은 AI 인적성 검사를 합니다. 저는 AI 인적성 검사 전 사람인, 잡코리아 같은 취업관련 사이트를 통해 인적성 검사 시 어떤 질문들이 나왔는지 알아보고 미리 답변들을 준비해두었습니다. AI 인적성 검사는 온라인 평가다 보니 말하는 속도, 전달력, 시선처리 등 자동으로 점수가 채점이 됩니다. 그래서 저는 온라인 인적성을 연습할 수 있는 사이트를 통해 '어떻게 말하는 것이 더 좋은지, 시선을 어떻게 하면 좋을지, 어떠한 부분이 부족한지' 같은 질문 인터뷰를 반복하며 자연스럽게 말하는 방법을 연습했습니다.

인적성 검사 중 역할과 상황이 주어지는 질문도 있었습니다. 이때 해당 역할에 맞게 연기하며 대답하는 것도 중요한 것 같습니다. 저는 이때 무리한 요구를 하는 고객을 응대하는 상황을 받았었습니다. 판매 아르바이트 경험을 살려 상황을 연기하며 대답했었는데 면접 때 AI 인적성 검사점수가 높았다고 들었는데 이때 좋은 점수를 받았던 것 같습니다. 그 외에도 기본적인 자기소개, 성격 장단점, 지원 동기 질문과 회사에 대해 얼마나 관심이 있는지를 알 수 있는 질문, 직무에 대한 이해 등 실제 인적성 검사 때는 다양한 질문들이 나오기에 회사, 직무 등등 많은 질문들에 대비 할수록 좋습니다.

4. 면접후기

한미약품 제약 영업 직군은 '서류, AI 인적성, 1차 면접, OJT, 2차 면접, 최종 입사'의 채용 프로세스입니다. 1차 면접은 지원한 지역에서 진행되며 2차 면접은 본사에서 진행됩니다. 1차 면접과 2차 면접 사이에 OJT(On the Job Training)라는 선배 MR과 동행하며 직무를 체험하는 과정이 있습니다. 이때 본인과 직무가 맞는지도 알 수 있으며, MR이 어떠한 일들을 하는지 체험할 수 있습니다. 또한 이때의 경험을 바탕으로 2차 면접이 진행되기에 적극적으로 임하는 것이 좋습니다.(OJT 소감문 2차 면접 시 제출함)

(1) 1차 면접

광주, 전남 지원자들은 광주에서 면접이 진행되었습니다. 1차 면접은 인사팀 직원, 해당 지역 본부장님,

지역장님들께서 면접관으로 들어오십니다. 그렇기 때문에 지역마다 면접관이 달라집니다. 한 조에 5명씩 면접이 진행되며 대기실, 중간 대기실, 면접실 순으로 이동합니다. 중간 대기실에서는 인사 담당자분이 면접실에 들어가는 순서, 인사법 등을 알려주십니다. 개인적으로 1차 면접은 서바이벌 같다고 느꼈습니다. 처음에는 개인별 질문을 하다가 어느 순간부터 "이 질문에 대한 답 아는 사람?, 이 질문에 대답해볼 사람?" 이런 식으로 진행되어 더욱 그렇게 생각된 것 같습니다. 위에서 말했다시피 지역마다 면접관이 다르기에 면접 분위기, 질문들은 상이해질 수 있습니다.

기억나는 질문으로는 아모잘탄에 대해 디테일해보라는 것과 SEM이 무엇인지 말해보라는 질문입니다. 아모잘탄은 한미약품의 대표적인 고혈압 치료제로, 이 질문에 어떠한 기능을 하는 어떠한 성분들로 이루어진 약인지를 대답했었는데 이 정도까지 자사 제품을 공부하고 있다는 것에 대해 놀라시며 회사에 대한 관심을 높게 평가해주신 것 같았습니다. SEM은 Speed Evaluation Monthly라는 국내 사업부의 성과를 매월 빠르게 보상하는 제도를 지칭하는 단어로 이 질문 또한 회사에 대해 얼마나 알고, 관심이 있는가를 파악하는 질문 같았습니다. 면접이 끝나면 중간 대기실에서 인사 담당자분과 면접은 어땠는지 가볍게 대화하며 긴장했던 분위기를 풀고 마무리됩니다.

질문내용

- 지원동기
- 자기소개
- 아모잘탄 디테일
- SEM은 무엇인가

(2) 2차 면접

2차 면접은 서울 본사에서 진행됩니다. 사장님과 상무님, 이사님, 인사팀장님 등 직급이 높으신 분들로 면접관이 구성되며 생각보다 가까운 거리에서 면접이 진행됩니다.

사장님께서 연구원 출신이셔서 제 전공과 학점을 보시고는 왜 연구직으로 가지 않고 제약 영업에 지원하였는지 질문하셨습니다. 면접 본지 오래되어 정확히 했던 대답은 기억이 나지 않지만 꾸밈없이 솔직하게 대답했었던 것 같으며 오히려 이런 점이 좋게 받아들여졌던 것 같습니다.

2차 면접은 앞서 말했듯이 OJT(On the Job Training)를 체험하고 제출한 소감문을 바탕으로 진행됩니다. 소감문을 읽어보시고 면접이 진행되므로 소감문 속 내용이 질문으로 연결될 수 있습니다. 저는 OJT 활동 때 선배사원분께서 원장님께 직접 자사 제품을 디테일해 볼 수 있는 자리를 만들어주셔서 그 경험을 소감문에 작성했었습니다. 이를 보시고 그때 한 디테일을 한번 해보라는 질문을 받았으며 OJT 당시 원장님께서 보완해 주신 내용까지 담아 디테일을 진행하였습니다. 이 질문 이후로 나머지 지원자들도 돌아가며 겹치지 않게 품목 디테일을 하는 시간을 가졌습니다. 한 조에 6명씩 면접을 보았기 때문에 최소 자사 제품 6가지 이상에 대해 공부하고 있어야 했습니다.

물어본 질문

- 학점이 좋은데 왜 연구쪽으로 안가고 제약영업을 택했는지
- OJT때 어떤 활동을 했는지
- OJT때 로수젯 디테일 했던데 한번 해봐라
- 한명씩 품목 디테일 진행

5.TIP

채용설명회가 진행될 때 참석하여 정보를 얻고 인사담당자에게 궁금한 점을 질문하세요.

AI 인적성은 연습 사이트를 통해 반복 연습하세요.

OJT 때 많은 질문, 많은 체험할 수 있도록 적극적으로 임하세요.

2차 면접은 서울 본사에서 진행됩니다. 그렇기 때문에 하루 일찍 올라가 준비하며 컨디션 조절을 해주는 것이 좋습니다.

영업직군이다 보니 좋은 인상과 당당한 모습이 중요한 것 같습니다. 면접 때 긴장하여 주눅 들지 말고 질문에 답하세요.

현장에 나가 당장 일할 수 있는 준비가 되어있다는 느낌이 들 수 있게끔 회사에 대한 분석과 자사 품목 디테일 준비들을 해두시면 좋습니다.(회사 제도, 인재상 파악, 자사 품목 질환별 대표 약품 공부)