

취업 성공 스토리

한전KDN

정광훈 / 응용식물학과

합격기업 Binggrae/국내영업

기본스펙 학점 : 4.02 / OPIc : IH

대학생활

인턴 삼성전자서비스

현장실습 없음

공모전 없음

봉사활동 GS SHOP 리얼러브

아르바이트 백화점/레스토랑 아르바이트(5년)

기타 캐나다 워킹홀리데이 1년

전남대 알리미 활동 1년

자격증

전공 없음

일반 컴퓨터활용능력 1급, 워드1급, kbs 한국어 3+, 한국사 1급

대학생활 스토리

대학생이라는 신분은 가장 자유로우면서도, 가장 책임감 있는 시기라고 생각합니다. 똑같은 시간이 모두에게 주어지지만, 그 시간을 얼마나 값지게 활용하는지는 개인마다 모두 다릅니다. 2013년 대학에 입학하는 순간 저는 한 가지 다짐을 했습니다. 대학생일 때 할 수 있는 경험을 최대한 다양하게 해보자는 것이었습니다. 이러한 결심은 부산대학교 교류학생으로 시작해 캐나다 워킹홀리데이에 다녀오는 경험으로 이어졌습니다. 대학생활 동안 다양한 경험은 취업준비를 하면서 큰 빛을 발했습니다.

저의 대학생활을 한 단어로 설명하자면 '도전'이라고 말하고 싶습니다. 평범할 수 있던 대학생활은 부산대학교 교류학생 도전 이후 많은 것이 바뀌기 시작했습니다. 새로운 공간에서 새로운 사람들을 만나며 더 넓은 시야를 갖게 되었습니다. 새로움을 두려워했던 저는 도전을 통해 많은 것을 얻을 수 있음을 깨달았습니다. 이후 더 다양한 사람들을 만나기 위해 대외활동에 도전하기 시작했습니다. 전국 대학생 봉사활동 프로그램인 GS 리얼러브 봉사활동을 시작으로, 전남대학교 알리미 활동도 시작했습니다. 또한, 교내에서 진행되는 삼성전자서비스 인턴 프로그램을 경험하기도 하였습니다.

또한, 저만의 특별한 경험을 만들어야겠다는 생각을 하게 되어, 선인장 모바일 마켓을 운영하기도 하였습니다. 직접 아이템을 기획하고 마케팅 및 판매 하며 창업이라는 새로운 경험도 했습니다. 이는 전남대학교 신문에 청년사업가로 소개되기도 하였는데, 특히 기업 면접에서 가장 많은 질문을 받은 내용이기도 했습니다.

다른 지역에서의 경험이 큰 변화를 가져왔기에, 다른 국가에서의 경험에 대한 욕심도 생겼습니다. 영어로 단 한 마디 할 수 없었지만, 캐나다 워킹홀리데이를 도전하게 됐습니다. 1년간의 해외경험은 단순히 언어적인 결과물 이외에도 사고의 폭을 넓히는데 큰 도움이 됐습니다. 가장 크게 얻은 것은 스트레스를 관리하는 방법을 배웠습니다. 학생 때는 대입을 위해, 대학 입학 후에는 취업이라는 목표를 향해 쉴 틈 없이 달려오던 저는 아무런 압박 없이 시간을 보내면서 스스로에 대한 고민도 많이 할 수 있었습니다. 이러한 시간은 나무보다는 숲을 볼 수 있는 능력을 연습하는데 큰 도움이 됐습니다.

대학생활 동안 다양한 경험을 해야 한다는 생각은 자칫하면 학업을 소홀히 해도 된다는 핑계가 될 수 있습니다. 여러 경험이 공부로부터의 도피처가 되면 안 된다는 생각에 학업성적 또한 열심히 관리했습니다. 뛰어난 성적은 아니지만 4점 이상으로 졸업을 할 수 있게 됐고, 졸업 당시 학업우수상을 받기도 하였습니다.

이러한 노력은 결코 배신하지 않았습니다. 취업을 준비하면서 자소서나 면접에서 어느 질문에나 녹일 수 있는 소스가 됐습니다. 그 결과, 3개월이라는 짧은 취업준비 기간 동안 3개의 기업에 합격하는 결과를 만들어내기도 했습니다. 20살의 저에게 지금 한마디 해줄 수 있다면, 저는 더 다양한 경험을 하라고 말하고 싶습니다. 아직 어떤 일을 하고 싶은지 결정하지 못한 분이라면 더욱 다양한 경험을 하기를 추천합니다. 경험을 통해 내가 하고 싶은 일을 찾을 수 있고, 없더라도 예상하지 못했던 곳에서 도움이 될 수 있습니다.

자기소개서(기업에 제출 했던 내용)

1. 빙그레의 인재상에 비춰볼 때, 본인은 어떤 유형의 인재라고 생각하는지 구체적 사례를 들어 기술해 주세요.

[도전하는 인재상]

빙그레의 인재상 중 저와 가장 부합하는 인재상은 '최고를 지향하는 도전인'입니다. 대학 시절, 영업 담당자 목표로 세운 후 선인장 모바일 마켓 창업에 도전한 경험이 있습니다.

초기 자본 '200만원'은 대학생에게 큰 액수였지만 도전에 대한 '수업료'로 충분한 가치가 있다고 판단했습니다. 직접 몸으로 부딪혀 본 결과 생각하지 못했던 문제들이 많이 발생했고, 특히 홍보수단의 부재가 판매부진으로 이어져 마켓 운영에 어려움을 겪기도 하였습니다. 문제 해결을 위해 주요 고객층인 밀레니얼 세대를 겨냥한 SNS 이벤트를 매월 진행하였고, 지역 유명 카페거리에 있는 커피전문점과 제휴를 통해 제품 디스플레이 및 판매부스를 만들어 온/오프라인 홍보수단을 구축하였습니다. 그 결과, 월 100만 원 이상의 안정적인 매출을 확보할 수 있었고, 이러한 도전의 자세는 교내 신문에 '도전하는 청년사업가'로 소개되기도 하였습니다.

모바일 마켓 창업 경험은 위기와 도전의 반복이었습니다. 현실에 안주하였다면 넘지 못했을 산이었지만, 도전의 가치를 알고 한 걸음씩 내딛는 발걸음으로 위기를 기회로 만들 수 있었습니다. 포기하지 않는 도전의 자세로 빙그레의 영업 담당자가 되어 더 큰 산을 넘겠습니다.

2. 지원 직무에 대한 선정 사유 및 본인의 경쟁력을 기술해 주세요.

백화점 화장품 판매직 당시, 고객과의 신뢰를 바탕으로 '판매왕'이라는 성과를 달성한 경험이 있습니다. 가치 있는 제품을 제공하여 고객과 신뢰관계를 형성하는 점, 그리고 성과를 통해 느낄 수 있는 짜릿한 성취감에서 영업인에 대한 열정을 키웠습니다. 높은 브랜드 인지도, 다양한 스테디셀러 제품, 그리고 획기적인 마케팅 전략으로 식품 시장의 주도권을 만들어 가고 있는 빙그레는 저의 영업 담당자 역량을 발휘할 수 있는 최적의 현장이라 생각합니다.

[커뮤니케이션]

영업담당자는 매출을 상승시키기 위해 '사람 관리'하는 능력이 필요하며 이는 커뮤니케이션 역량에서 비롯됩니다. 삼성전자서비스 상담사 인턴 중 커뮤니케이션 능력을 기른 경험이 있습니다.

'커뮤니케이션'이란 말하고자 하는 정보를 상대방에게 정확하게 전달하는 것이라고 생각합니다. 유선으로 진행되는 상담사 업무 특성상 정확한 정보전달이 어려워 반복적으로 문의하는 고객이 많았습니다. 정확한 정보전달을 위해 회사에서 제공하는 문제 해결 가이드 동영상 등 시각적 자료를 적극적으로 고객에게 전송하여 유선에서 발생하는 의사소통의 한계를 해결하고자 하였습니다. 그 결과, 반복문의 고객의 수 감소와 더불어 고객들의 만족도는 증가하였고, 친절한 상담원으로 뽑히기도 하였습니다.

경험을 통해 기른 강점으로 고객을 사로잡는 빙그레의 국내영업 담당자가 되겠습니다.

3. 본인이 이루어낸 가장 뛰어난 성과에 대해 구체적으로 기술해 주세요. (계기, 구체적 성과 등) (1500byte)

[고객과의 신뢰로 만들어낸 판매왕]

백화점 화장품 판매직 당시 고객의 니즈 파악과 서비스 제공을 통해 '매출 1등' 판매자 성과를 달성한 경험이 있습니다. 파트타임의 경우 판매 실적에 따른 인센티브가 없었지만, '나도 이 매장의 주인이다'라는 마인드로 주인의식을 가지고 일을 했습니다.

안정적인 실적 관리를 위해 고정고객을 확보하는 것은 중요한 업무라고 생각합니다. 단골고객 확보를 위해서는

고객과의 신뢰가 중요하며 신뢰는 전문적인 지식과 친절한 서비스에서 비롯된다고 생각합니다.

고객과의 신뢰를 쌓기 위해 제품 추천과 함께 피부 유형별 특징과 관리방법을 안내하였습니다. 전문적인 지식과 서비스를 바탕으로 한 저의 고객관리 역량은 고객과 신뢰를 쌓는데 도움을 주었고, 소비 주기가 짧은 화장품의 특성상 안정적인 매출을 확보할 수 있었습니다. 단골고객의 증가로 높은 판매실적을 유지할 수 있었고, 1년 중 5 번이나 '이달의 판매왕'이 되기도 하였습니다.

'판매 1등' 경험은 신뢰를 바탕으로 한 고객관리 역량을 길러 주었고, 이는 빙그레 영업담당자로서 큰 빛을 발할 것입니다.

4. 상기 문항에서 언급되지 않았으나 기재하고 싶은 추가 내용이 있을 시 간단하게 요약하여 기술해 주세요.

[채식주의자를 위한 메뉴를 만들다]

캐나다 워킹홀리데이 중 레스토랑 서버로 일할 당시 채식주의자 메뉴를 만들어 매출을 상승시킨 경험이 있습니다. 신메뉴 출시로 고민 중인 매장에 K-Food에 대한 외국인들의 관심이 높아지고 있다는 점과 채식주의자들이 많은 외국 시장을 공략해 '베지테리언 K-Food' 메뉴를 제안했습니다. 긍정적인 매장의 반응으로 전체적인 틀을 만드는 것을 담당했습니다.

이를 위해 채식주의자에 대한 공부 후 새로운 메뉴를 만들고, 홍보수단을 단계적으로 계획하였습니다. 메뉴는 한식의 분위기를 느끼고 싶은 외국인을 위해 한정식 스타일의 '한 상 차림' 형태로 제공하였습니다. 채식주의자 전용 김치찌개, 순두부찌개, 미역국 등 다양한 국 종류와 매일 바뀌는 나물 반찬, 밥으로 구성했고, 후식으로 식혜까지 제공해 한 끼로 한식의 모든 것을 느낄 수 있도록 하였습니다. 커뮤니티와 포스터를 활용한 적극적인 홍보 마케팅으로 한식에 관심이 있는 채식주의자 고객들의 마음을 얻을 수 있었고, 20% 향상된 매출을 확보할 수 있었습니다.

성공적인 '베지테리언 K-Food' 메뉴 출시 경험으로 고객관리 및 유지를 위해서는 트렌드를 읽는 힘과 문화를 이해하는 능력을 키워야 함을 깨달을 수 있었습니다.

입사지원경험

1. 지원회사 : 빙그레

2. 지원직무 : 국내영업

3. 인성·적성 검사 후기

기존에는 인적성 검사로 진행됐지만, 코로나 바이러스의 영향으로 인적성 검사를 대신해 AI 면접을 봤습니다. 여러

기업을 준비하면서 인적성 준비를 미리 해왔던 저에게 AI 면접은 낯설었습니다. 불행인지 다행인지 모르겠지만 AK 플라자 AI 면접에서 떨어진 이후 다음 면접을 위해서 모든 것을 분석했습니다. 특히 게임이라는 독특한 형태로 진행이 됐었기 때문에 해당 게임에서 어떤 역량을 요구하는지 이해했습니다.

그 결과, 8개의 AI 면접에서 모두 합격이라는 좋은 결과를 낼 수 있었습니다. 사람에 따라 인적성이 쉽다고 하는 사람도 있고, AI 면접이 쉽다는 사람도 있지만, 저는 후자였습니다. 원하는 공간에서 원하는 시간에 볼 수 있기 때문에 심리적인 안정감이 컸고, 모든 시험 형태가 동일하게 진행되므로 한 번만 준비해도 여러 회사에 적용할 수 있었기 때문입니다.

4. 면접후기

(1) 1차 면접

1차 면접에서는 적성에 관련한 질문이 많이 나오기 때문에 직무관련 면접을 준비했습니다. 면접은 타 지역 지원자들을 배려해 오후시간에 진행되었고, 복장은 비즈니스 캐주얼이었습니다. 편한 복장만큼 면접 분위기도 편했습니다. 넓은 지원자 대기실에서 면접 시간을 기다렸습니다. 냉장고에 있는 자사 제품들을 원하는 대로 가져가라 할 만큼 편했습니다.

면접은 4인 1조로 진행됐고, 1차 면접은 8배수였습니다. 긴장한 지원자들을 위해 인사 담당자는 본인의 면접 스토리를 이야기해줬고, 면접 담당자는 농담을 건네며 편한 분위기를 만들어줬습니다. 면접시간은 약 20-30분 진행되어 개인적으로 5-6분 정도 면접시간이 주어졌습니다. 예상한대로 직무 위주의 질문이 많이 나왔고, 특히 경험에 대한 질문 위주였습니다. 저 같은 경우는 백화점 근무경험, 창업 경험에 대한 질문을 많이 받았습니다. 또한, 대외적인 회사의 이미지는 어떤지, 자사 제품을 이용한 경험이 있는지에 대한 질문을 받았습니다.

자기소개를 제외한 나머지 예상 질문에 대한 답변을 외우려고만 하지 않고, 이야기의 흐름을 짜는데 노력했습니다. 그 결과, 예상하지 못한 질문에서도 준비한 이야기의 흐름 위주로 답변해 좋은 결과를 얻을 수 있었습니다. 1차 면접에서는 회사/직무에 관한 질문을 많이 받으므로, 직무에 대한 분석 뿐 아니라 회사의 인재상, 최근 이슈, 나아가고자 하는 방향에 대해 이해하고 있어야 합니다.

▶ 개인질문

- 자기소개
- 회사지원 동기 및 빙그레 이미지
- 워홀 및 다양한 경험 뿐 아니라 학점도 좋은데, 동아리 활동 경험은 없는지?
- 최근 빙그레 제품 이용 경험 및 후기

▶ 공통질문

- 영업을 하다보면 나이 많은 점주를 상대하거나, 갑질하는 대리점을 만날 수 있는데 이럴 때 어떻게 대처할지?
- 신념과 좌우명
- 직무이동이 가능하다면 어느 직무를 경험하고 싶은지
- 마지막으로 하고 싶은 말

▶ 다른 사람 질문

- 지원 지역 선택 이유
- E커머스 경력이 있는데 왜 영업직을 선택했는지
- 빙그레가 최근 콜라보 사업을 많이 하고 있는데 다음 콜라보는 어떤 것을 했으면 좋을지
- 음식 관련 파워블로거인데 빙그레 제품을 활용한 레시피 소개 경험이 있는지
- 빙그레 제품 중 대표 제품 하나를 선택, 반대로 디자인의 변화가 필요한 제품 선택 및 이유
- 현재 영업 근무를 하고 있는데 왜 빙그레로 옮기는지
- 현재 직장에서 성과를 달성한 경험

(2) 2차 면접

면접시간은 1차 면접과 동일하게 오후시간에 배정되었습니다. 최종 면접임에도 4배수가 남아 타 기업 대비 높은 배수였습니다. 1차 면접과는 다르게 복장은 정장이었고, 면접관은 사장 및 임원진들이 진행했습니다. 편한 분위기였던 1차 면접과는 반대로 무거운 분위기에서 면접이 진행됐습니다. 면접은 4인 1조로 진행됐는데, 시간은 10-15분 정도로 정말 짧은 시간이었습니다.

짧은 시간 때문에 2-3가지 질문만 받았습니다. 면접시간이 짧은 것을 미리 안내해줘서 인지하고 있었기 때문에 답변을 길게 하기 보다는 핵심을 먼저 말하고 2-3문장 안에 답변하도록 했습니다. 최종면접은 인성위주의 면접이기에 인성에 관련된 예상 질문들을 준비했는데, 대부분 직무 관련 질문만 받았습니다. 그래도 1차 면접 때 준비해왔었고, 여러 기업 면접을 동시에 준비하고 있었기 때문에 큰 문제는 없었습니다. 마스크를 쓰고 면접이 진행됐기 때문에 눈으로 웃는 모습을 보여주며 최대한 좋은 인상을 남기기 위해 노력했습니다.

5. TIP

제일 전하고 싶은 말은 원하는 기업이든 아니든 최대한 많은 기업에서 면접 경험을 쌓는 것입니다. 면접이 어려운 이유는 일상에서 경험하기 쉽지 않기 때문입니다. 그렇기에 기회가 주어진다면 어떤 일이든 면접을 보는 것이 가장 중요하다고 생각합니다.

또한, 어떤 직무/회사를 지원하던 간에 직무/회사에 대한 분석은 필수입니다. 저 같은 경우는 직무 분석을 위해 교내 졸업생 선배님 중 현직자 분들과의 인터뷰를 통해 정보를 얻었습니다. 회사 분석은 최근 3년 이내 기업 관련 뉴스를 모았으며, 위포트 및 다스 등 기업분석 사이트에서 최대한 정보를 찾아봤습니다. 무작정 100개의 기업에 지원하는 것 보다 꼼꼼히 분석한 20개 기업에 지원하는 것이 더 효과 있다고 생각합니다.