

자기소개서

한국으로 유학 온 계기와 향후 커리어 목표를 기술하시오. (700자)

[한국과 중국을 연결하는 글로벌 비즈니스 전문가를 꿈꾸며]

중국에서 성장하며 한국 제품과 콘텐츠가 자연스럽게 사람들의 일상에 스며드는 모습을 자주 보았습니다. 같은 제품이라도 국가와 소비자에 따라 받아들여지는 방식이 다르다는 점이 흥미로웠고, 한국 기업이 어떻게 해외 시장과 소비자를 이해하는지 직접 배우고 싶어 한국 유학을 선택했습니다.

한국에서 약 7년 동안 생활하며 단순히 언어를 배우는 것을 넘어 한국 사회와 기업 문화를 직접 경험했습니다. 현재 중앙대학교 경영학 석사과정에서 소비자 행동, 마케팅, 조직관리 등을 공부하며 데이터를 기반으로 시장을 분석하는 역량을 키우고 있습니다.

학업과 함께 다양한 활동에도 적극적으로 참여했습니다. 서울생활살피미 활동에서는 외국인 주민을 대상으로 인터뷰와 생활환경 조사를 진행하고 정책 제안 보고서를 작성하여 서울시에 전달했습니다. 또한 한·일·중 대학생 외교캠프에서는 팀장을 맡아 프로젝트를 기획하고 발표를 진행하며 다양한 문화적 배경을 가진 팀원들과 협업했습니다. 중앙대학교 시니어 멘토로서는 외국인 신입생의 학교 적응을 지원하며 상대방의 입장에서 소통하는 방법을 배웠고, 중국어 강사로 활동하면서는 학생과 학부모의 요구를 파악해 맞춤형 학습 계획을 제안하는 경험도 쌓았습니다.

이러한 경험을 통해 글로벌 비즈니스에서는 언어 능력보다 시장과 사람을 이해하는 능력이 더욱 중요하다는 것을 깨달았습니다. 앞으로는 한국 기업이 중국을 비롯한 글로벌 시장에서 지속적으로 성장할 수 있도록 고객과 시장을 연결하는 해외영업 전문가로 성장하고 싶습니다.

지원분야와 관련하여 자신 있는 본인의 강점에 대해 증명할 수 있는 사실 또는 경험을 중심으로 기술하시오. (700자)

[고객의 숨은 니즈를 발견하고 신뢰를 만드는 소통 능력]

해외영업은 제품을 판매하는 것이 아니라 고객의 문제를 이해하고 가장 적합한 해결책을 제안하여 신뢰를 쌓는 과정이라고 생각합니다. 저의 가장 큰 강점 역시 고객의 요구를 정확히 파악하고, 이를 바탕으로 맞춤형 해결책을 제시하는 커뮤니케이션 능력입니다.

중국어 강사로 근무하며 학생과 학부모 상담을 담당했을 때, 신규 등록 후 한 달 이내에 수업을 중단하는 학생이 많다는 문제가 있었습니다. 처음에는 단순히 학습 난이도 때문이라고 생각했지만, 상담 내용을 하나씩 기록하며 분석한 결과 실제 원인은 학생마다 중국어를 배우는 목적이 달랐음에도 동일한 학습 방식이 적용되고 있다는 점이었습니다. HSK 자격증 취득이 목표인 학생, 학교 내신을 준비하는 학생, 회화 능력을 향상시키려는 학생 모두 같은 커리큘럼으로 수업을 진행하고 있었던 것입니다.

문제를 해결하기 위해 저는 상담 방식을 먼저 바꾸었습니다. 학생과 학부모를 대상으로 학습 목적과 현재 수준, 희망 진도를 구체적으로 파악하는 상담지를 직접 제작하고, 이를 바탕으로 목표별 학습 계획과 수업 방식을 제안했습니다. 또한 매주 학습 피드백을 제공하며 학부모와 지속적으로 소통하여 학습 진행 상황을 공유했습니다. 학생들의 변화와 어려움을 빠르게 확인하고 필요한 경우 학습 계획을 즉시 조정하며 신뢰를 쌓았습니다.

그 결과 신규 등록률은 이전 대비 **80%** 증가했으며, 수강생 재등록률은 **88%** 까지 향상되었습니다. 무엇보다 상담을 통해 형성된 신뢰가 장기적인 관계로 이어질 수 있다는 점을 직접 경험했습니다.

이 경험을 통해 해외영업에서도 고객의 요구를 먼저 이해하고, 시장과 고객에 맞는 최적의 솔루션을 제안하는 것이 가장 중요한 경쟁력이라는 것을 배웠습니다. 앞으로도 고객과의 신뢰를 바탕으로 지속적인 관계를 구축하며 회사의 성장을 이끄는 해외영업 담당자로 성장하고 싶습니다.

회사에 지원한 이유와 회사에서 이루고자 하는 목표를 작성해주세요. (700자)

[신뢰를 만드는 해외영업 전문가]

기업의 해외 경쟁력은 좋은 제품뿐만 아니라 고객과의 신뢰에서 시작된다고 생각합니다. 저는 사람을 이해하고 작은 부분까지 꼼꼼하게 확인하는 태도를 바탕으로 고객이 먼저 찾는 해외영업 전문가가 되고 싶어 지원했습니다.

제22회 동아시아 청소년 역사체험캠프에서 참가자 통역을 맡았을 때의 경험입니다. 저는 행사 기간 동안 통역뿐 아니라 참가자들의 이동 동선과 일정, 행사 안내까지 함께 지원했습니다. 여러 국가에서 온 참가자들이 낯선 환경에서도 불편함 없이 활동할 수 있도록 필요한 정보를 미리 확인하고 전달했으며, 일정 변경이 발생했을 때에는 담당자와 참가자 사이에서 정확한 내용을 신속하게 공유했습니다. 작은 전달 오류도 전체 행사 운영에 영향을 줄 수 있었기에 항상 메모하며 내용을 다시 확인하는 습관을 유지했고, 그 결과 행사가 원활하게 진행될 수 있도록 기여했습니다. 이 경험을 통해 해외 업무에서는 언어 능력보다 책임감과 꼼꼼함이 신뢰를 만든다는 사실을 배웠습니다.

입사 후에는 먼저 제품과 산업, 업무 프로세스를 빠르게 이해하며 고객의 요구를 정확히 파악할 수 있는 영업인이 되겠습니다. 또한 국가별 시장 특성과 고객의 니즈를 지속적으로 분석하여 새로운 비즈니스 기회를 발굴하고, 고객과 회사 모두가 신뢰할 수 있는 파트너로 성장하고 싶습니다. 장기적으로는 한국 기업의 글로벌 경쟁력을 높이는 해외영업 전문가가 되어 다양한 국가와 회사를 연결하는 가교 역할을 수행하는 것이 저의 목표입니다.