작성 예시 — 가상의 인물입니다

브랜드·매장 이름은 일반화했고, 숫자는 모두 예시입니다. 그대로 베끼지 말고 내 경험으로 바꿔 쓰세요.

자 기 소 개 서

1. 지원동기

지금 일하는 매장에서 가장 보람을 느끼는 순간은, 피부 고민을 듣고 함께 고른 제품을 고객이 다시 찾으러 올 때입니다. 손님으로 OO 브랜드 매장에 들렀을 때 어드바이저가 제품을 권하기 전에 지금 쓰는 제품과 피부 상태부터 묻고 적어 두는 모습을 보았습니다. 판매보다 상담을 앞에 두는 그 방식이 제가 3년 넘게 지켜 온 일하는 방식과 같다고 느껴 지원했습니다.

2. 성장 과정·성격의 장단점

제 장점은 들은 것을 잊지 않도록 적어 두는 습관입니다. 대학 시절 카페 아르바이트에서 단골 손님의 주문을 메모해 두던 습관이, 지금은 고객 카드에 피부 타입과 지난 구매를 적어 다음 상담에 이어 가는 일이 되었습니다. 단점은 한 분과 상담이 길어지면 다른 고객을 기다리게 할 때가 있다는 점입니다. 그래서 상담 중에도 새로 들어오신 고객과 먼저 눈을 맞춰 인사하고, 기다리시는 동안 써 볼 수 있는 테스터를 건네 드리는 것을 지키고 있습니다.

3. 경력 및 경험(고객 응대·판매)

아울렛 패션 매장에서 2년 가까이 매장 응대와 입고·재고 관리를 배웠고, 지금은 백화점 화장품 매장에서 뷰티 어드바이저로 일하고 있습니다. 산 크림이 맞지 않는다며 교환을 요청하신 고객께 먼저 어떻게 쓰셨는지와 피부에 어떤 변화가 있었는지를 여쭈었습니다. 순한 제품으로 바꿔 드리면서 쓰는 양과 순서를 메모로 적어 드렸고, 그 고객은 다음 달 다시 찾아와 같은 라인 제품을 더 사 가셨습니다. 이렇게 고객 카드로 상담을 이어 간 덕분에 개인 월 목표를 6개월 연속 달성했습니다(예시).

4. 입사 후 포부

첫 1년은 브랜드 제품 교육을 빠짐없이 들으며 라인마다 성분과 쓰는 순서를 고객에게 설명할 수 있을 만큼 익히겠습니다. 영어로 제품 설명과 결제 안내는 할 수 있으니, 중국어도 인사·가격 안내에서 제품 설명까지 넓히겠습니다. 그다음에는 단골 고객을 맡아 관리하고, 새로 온 동료에게 고객 카드 쓰는 법을 알려 주는 선임 어드바이저가 되고 싶습니다.

지원자: 김메종 (인)