**[양식 1] 현장실습 공모전 신청서 참가신청서 (수기부문)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2021학년도 제15회 현장실습 수기 공모전 참가신청서** | | | | |
| 신청자 | 성 명 | 권우성 | 접수번호 | 2021-기록하지말것 |
| 학과  (전공) | 영어영문학과 | 학년/  학번 | 3학년/201721628 |
| 주소 | 경기도 수원시 권선구 호매실동 165번길 71, 108동 2403호 | 휴대전화 | 010-9356-9763 |
| E-mail | tonymoomoo@ajou.ac.kr | 지도교수 | 조재형교수님 |
| 실습기관 | 기관명 | (주)폴레드 | 소재지 | 서울특별시 |
| 담당자 | 신보환 팀장 | 부서 | 글로벌영업팀 |
| 연락처 | - | E-mail | bohwan.shin@poled.kr |
| 현장실습 참가시기 | | 2021년 □1학기 🗹하계 | | |
| 현장실습 기간 | | 2021년 7월 5일 ~ 2021년 8월 27 일 ( 40시간/ 8 주) | | |
| 유의사항 | | ■ 작품 제출 시 이메일 제목 및 파일명 준수  예시) [현장실습 수기공모] 학과(전공) / 학년 / 학번 / 이름  ■ 공모작은 반환하지 않으며 저작권, 사용권한 및 제2차 저작권은 아주대학교에 귀속됨  ■ 저작권 침해의 소지가 있는 작품의 경우 수상 취소  ■ 타 공모전 입상작, 허위사실 기재, 인터넷 발췌한 유사 내용 수기 등 사실성이  결여되는 작품은 심사대상에서 제외되며, 입상 후에도 취소사유가 됨  ■ 공모 제안 수 및 수준에 따라 시상내역 조정 가능  ■ 우수작품으로 선정될 경우 ‘현장실습 우수작품집’으로 발간됨  ■ 관련문의 : 아주대학교 현장실습지원센터 (031-219-1785) | | |
| 2021년 08월 27일  신청자 : 권우성  **아주대학교 현장실습지원센터 귀중** | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **현장실습 체험 수기** | |
| **제목** | ‘나’를 변화시킨 특별한 2개월 |
| **1. 현장실습을 통해 달성하고자 한 목표 및 계획**  *→ 기: ‘트라우마’에 대한 도전* | |
| 2014년 내가 아직 고등학생일 무렵 드라마 ‘미생’은 굉장한 흥행을 거두었다. 원래 드라마를 보지 않는 나는 미생을 보지는 않았지만 짧게 편집해 놓은 영상을 페이스북을 통해서 보면서 회사가 얼마나 엄격한지 간접적으로 느끼게 되었다. 이 무렵부터였는지 모르겠지만 항상 취업은 나에게 부정적인 존재였다. 들려오는 많은 소음과도 같은 얘기들로 인해 기업에서 일을 하는 것은 언젠가부터 나에게는 트라우마로 자리 잡게 되었다. 그래서 내가 기계공학과에서 영어영문학과로 과를 옮긴 것일 수도 있다. 시간이 흘러 나는 많은 사람들을 만나고 배워가면서 나 스스로를 바꿔 보기로 다짐을 했었다. 트라우마는 극복을 위해 존재하는 것이라 생각하기 시작했다. 그러던 와중에 우연히 국제무역실무 강의에서 한상곤 교수님의 제의로 국제학부 인턴십을 할 수 있는 기회가 생겼다. 내가 마다할 이유는 없었다. | |
| **2. 기업에서의 업무 내용 및 현장 적응 노력**  *→ 승: ‘영업 병아리’의 고군분투* | |
| 2021년 7월 5일 수원에서 약 1시간 40분이라는거리에 있는 주식회사 폴레드로 첫 출근을 했다. 늦게 도착하면 어떡하지라는 막연한 불안감에 혼이(?) 나지 않기 위해 약 2시간 앞당겨 도착했다. 하지만, 회사 앞에서 30분을 들어가길 망설였다. 내가 생각했던 회사의 이미지는 굉장히 차갑고 조용한 사무실에서 타자소리만 들리는 그런 이미지였다. 나에게 회사의 첫인상은 가히 충격적이었다. 신 매니저님이 나를 마중 나오셨는데 놀랄 수밖에 없었다. 반팔, 반바지 그리고 모자를 쓰시고 나오셨는데 자율 복장으로 인해 규제가 없다고 하셨다. 뉴스나 선배들의 입에서만 들리던 수평적 구조를 가진 기업의 모습을 처음 본 나는 한눈에 매료되었다. 첫날은 너무 긴장한 탓에 잘 기억이 나지도 않는다. 인사는 밝게 그리고 말끝을 흐리지 않기 위해 노력했다. 그리고는 그저 컴퓨터로 무언가 하려고 노력했던 것 밖에 기억이 나질 않는다. 회사의 자리 및 노트북 배정을 받고 실질적으로 업무공간이 구성이 되었다. 팀장님과 매니저님들께서 글로벌 영업과 초면이었던 우리에게 강의를 3일동안 해 주셨다. 천만 다행히도 무역실무를 통해 배운 내용들로 알아들을 수가 있었다. 글로벌영업팀은 대략 형성된지 1년이 안된 부서였다. 그만큼 모든 것이 준비되지 않은 상태였다. 팀장님은 이것을 기회라고 얘기해 주셨다. 처음부터 차근차근 만들어 가는 것이 실력 향상의 지름길이라고 말이다. 나에게 처음 주어진 업무는 거래제안서 작성과 카탈로그 제작이었다. 나는 학교의 이름에 먹칠하지 않기 위해 대학에서 하듯이 최대한 열심히 이쁘게 꾸몄다. 제작한다는 표현보다 꾸몄다는 표현이 맞을 것이다. 물론, 이러한 과정이 잘못되었다는 것은 멀지 않아 알아차릴 수 있었다. 회사의 요구는 간단했다. ‘심플, 명료하게 핵심만 전달’ 이것은 따로 알려주시기 보다는 오고 가는 이메일과 전에 만든 자료들로 파악이 가능했다. 내가 만든 것은 예쁜 쓰레기였고 나는 이것을 고치기 위해서 노력을 했다. 우선 ppt 나 word와 같은 문서 파일들은 PDF로 전환하여 회신해야 한다는 것 그리고 이메일의 경우 제목부터 형식에 맞게 고치고 참조 설정부터 vcard 삽입 등 기본적인 많은 것을 배웠다. 더 나아가, 많은 Docs플랫폼을 활용할 수 있게 되었다. 또한, FIGMA를 활용한 간단한 디자이닝 및 프로그래밍도 할 수 있게 되었다.  내가 인턴을 나간 당시 팀에서는 터키 유아용품 전시회 CBME에 바이어 발굴을 하고 있었다. 바통터치를 하듯 매니저님은 나에게 바이어 발굴을 부탁한다고 하셨다. 정말 수도 없이 많은 콜드메일을 뿌린 것 같다. 하지만, 이미 잘 짜인 유아용품 시장에서의 빈틈을 찾기란 여간 힘든 일이 아니었다. 바이어들을 발굴을 하더라도 회신이 없는 기업이 많았다. 의지가 꺾일 무려 팀장님과 매니저님이 1000개를 넣어서 한곳만 열리더라도 운이 좋은 것이라고 하는 말에 그나마 정신을 차릴 수 있었다. 꽤 긴 시간을 생각해 본 결과 나의 제안서는 ‘가독성’이 떨어진다 판단을 했다. 다시 글을 정리하면서 내용전달에 심혈을 기울였다. 그 결과 한달안에 20명의 바이어를 발굴할 수 있었다. 이러한 과정을 통해서 이제야 대학생 티를 조금은 벗었다 생각했다. 처음 업무를 받았을 때는 떨면서 연락을 하고 정보를 수집을 할 수 있을지 걱정이었는데 이후에 터키를 벗어나 뉴질랜드, 멕시코, 인도네시아 그리고 앙골라까지 이어졌으며 정말 많은 정보를 서칭하면서 Background Knowledge도(ex. 출산율이 하락할수록 유아용품시장은 호황) 증가하고 자신감 또한 생겼다는 것에 보람을 느꼈다. | |
| **3. 현장실습을 통해 배운 점 및 보람**  *→ 전: 대기업은 무적이라는 ‘무의식’, 깨뜨리다* | |
| LG에서 10년정도 있으신 팀장님은 무슨 일이 있든 우리 인턴에게 반말 또는 무시를 한 적이 없으셨다. 실제로 인턴이 끝날 때까지도 우성 님이라고 부르셨다. 내심 우성이라고 부르기를 원하기는 했었지만... 아무튼 회사의 수평적구조를 처음 접한 나는 어색하기만 했다. 인턴은 이번이 처음일뿐더러 그전까지 했던 활동들을 아르바이트 그리고 군대와 같이 항상 강압적이고 위계질서가 중요한 분위기인곳에서만 해서 그럴지도 모른다. 나는 홀린 듯이 팀장님께 질문을 했다. 왜 LG를 다니시다가 벤처기업으로 오시게 되었습니까? 단순히 궁금해서 질문을 하였는데 순간 아차 싶었다. 그러나 팀장님은 친절하고 명확하게 설명해 주셨다. 대기업에서는 이미 파트 분배가 완료된 상태이면서 일의 전체의 flow보다는 맡은 일만 하는 반면 벤처는 처음부터 끝까지 책임지고 해야 한다는 것이다. 그러면서 자신이 만들어 놓은 성과를 직접보고 성취감과 실력을 동시에 잡을 수 있다고 하셨다. 이 말을 듣고 나는 취업은 대기업 외에는 의미 없다고 생각한 것을 반성했다. 내가 하고 싶은 것을 처음부터 끝까지 하면서 결국에는 그 분야를 장악하는 것만큼 의미 있는 일이 있을까? 나는 이번 인턴십을 통해서 글로벌 영업 그리고 마케팅에 대해 큰 매력을 느꼈다. 아무리 좋은 제품이라도 해외시장의 분석 및 발 빠른 바이어 발굴 및 포섭이 어렵다면 결국에는 기업은 도태된다는 것을 알게 되었다. 물론, 그렇다고 해서 프로그래밍이나 설계가 부진해도 된다는 것은 아니다. 결국에는 삼박자가 다 맞아 떨어져야지만 기업은 활성화된다고 느꼈다. 이번 인턴십은 내가 그리던 큰 그림에서 조금 더 디테일을 추가할 수 있는 계기가 되었으며, 더 나아가서 트라우마의 극복 그리고 더 넓어진 시야를 가질 수 있었던 이 시간에 감사한다. | |
| **4. 진로탐색/취업과의 연계 경험담 및 취업 성공을 위한 각오**  *→ 결: ‘All-In’* | |
| 사회에 첫발을 디뎌본 나는 아직도 부족한 것이 사실이다. 무엇 하나 선배들보다 업무면에서 뛰어난 것이 없다. 하지만, 드라마에서 그랬듯 ‘우린 모두 미생이야’라고 완생이 되기 위해 한걸음 한 걸음 조심스럽게 디디면서 앞으로 가는 중이라고. 남들이 가는 길이 맞는 게 아니라 내가 가고 싶고 힘들더라도 즐거운 길이 내 길이라고 이제는 자신 있게 말할 수 있다. 벤처기업 사원들은 뜨거운 열정으로 현실에 타협하지 않으며 큰 그림을 그리고 있다. 미래가 어떻게 될지 모르지만 나는 내 트라우마였던 취업을 긍정적으로 바꿔준 폴레드와 같은 곳이면 믿고 All-in을 할 것이다. 꿈속에서도 들려온다 시끌시끌한 분위기에서 나지막한 목소리로 ‘우성 님 시장조사 부탁드려요’ . | |

**[양식 2] 현장실습 공모전 작성양식 (수기부문)**

|  |  |
| --- | --- |
| **관 련 사 진** | |
| *<사진>* |  |
| *<사진제목>* |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |
| --- |
| *※ 현장실습 과정 및 성과에 대한 경험담(현장실습을 통해 달성하고자 하는 목표, 기업에서의 활동 내용 및 적응 스토리, 현장실습을 통해 배운 점 및 보람, 진로탐색에의 활용, 취업과의 연계 경험담 및 취업 성공을 위한 각오 등의 내용 포함)을 자유롭게 작성하고 소제목은 나만의 제목으로 바꿀 것*  *※ 글자크기 12포인트, 장평 100, 줄간격 160, 휴먼명조체로 총 3페이지 분량의 수기 작성*  *(참여신청서와 사진을 제외한 수기 분량 3페이지 이내 작성)*  *※ 본문 내용과 관련한 사진(해상도 1280\*1024 이상)이 있을 경우 “관련 사진”란에 붙이고 하단에 사진 제목 작성* |