

01 START-LC **P.3**

02 SWOT **P.9**

03 자기소개서 **P.15**

04 THE END **P.22**

Situation

대학교 3학년 1학기, 코로나19 이후 대면 수업이 정상화되면서 다양한 현장 활동 기회가 다시 열리기 시작했다. 나는 화장품학과에 재학 중으로, 실무 능력과 창의성을 요구하는 전공 특성상 단순한 이론 암기보다는 경험이 중요한 분야라고 생각했다. 특히 피부미용과 관련된 나의 실력을 점검하고, 이를 대외적으로 증명하고 싶었다. 마침 학교에서는 "광주시 장배 피부미용 경진대회" 참가자를 모집했고, 이 대회는 광주 지역 내 미용 관련 학과 학생들과 전문가들이 함께 경쟁하는 권위 있는 대회였다.

당시 나는 수업에서 배운 이론은 많았지만, 현장에서 주어진 시간 내에 완벽하게 기술을 마무리하고, 모델의 피부 컨디션에 맞춰 유연하게 기술을 조정하는 능력은 다소 부족하다고 느꼈다. 하지만 도전하지 않으면 나의 한계를 알 수 없다는 생각에, 망설임 없이 대회 참가를 신청했다. 물론 경쟁자는 많았고, 각자 학교의 대표로 나서는 만큼 실력도 뛰어났다. 나의 상황은 객관적으로 봤을 때 불리할 수도 있었지만, 도전을 통한 성장이라는 가치를 택했다.

학교에서도 내가 대회를 준비할 수 있도록 실습실을 개방해 주었고, 몇몇 교수님들은 주말마다 피드백을 주시며 도와주셨다. 하지만 실질적인 준비는 나 혼자 감당해야 하는 부분이 컸다. 대회는 피부 관리 전반, 마사지 테크닉, 위생관리, 제품 이해 등 다양한 요소를 평가했기에, 단순한 기술만으로는 수상이 어려운 구조였다. 경쟁은 치열했고, 압박감도 컸지만, 오히려 이 상황이 나를 더 단단하게 만들었다.

Task

이번 대회에서 나의 역할은 피부미용 기술 전 과정을 책임지고 완수하는 기술자였다. 이는 단순히 기술을 수행하는 차원을 넘어서, 모델의 피부 상태를 진단하고, 기술 계획을 수립하며, 필요한 제품을 선택하고, 시간 내에 정해진 절차를 완벽하게 마무리하는 총괄적인 역할이었다. 다시 말해, 기술자이자 기획자이며 동시에 평가 대상이 되는 입장이었다.

특히 나에게 주어진 과제는 모델의 트러블성 피부를 고려한 진정 중심 관리였다. 평소에는 건강한 피부를 기준으로 실습했지만, 실제 대회에서의 모델은 트러블, 홍조, 민감함까지 다양한 피부 문제를 가지고 있었기 때문에 한층 더 높은 수준의 피부 진단과 맞춤형 접근이 요구됐다. 나는 기술자가 단순히 기술만 잘하는 것이 아니라, 고객의 니즈를 정확하게 파악하고, 상황에 맞는 제품과 기술을 적용할 수 있어야 한다는 점을 이 경험을 통해 절실히 깨달았다.

또한 시간 관리도 매우 중요한 역할 중 하나였다. 기술 시간은 제한되어 있었고, 그 안에서 준비, 클렌징, 마사지, 팩, 마무리 보습까지 전 과정을 수행해야 했다. 나는 실습 시간에 익힌 루틴을 그대로 적용하기보다는, 시간을 초 단위로 분배하고, 실제 대회 환경에서의 압박감을 이겨내는 연습이 필요하다는 점을 인지했다.

이러한 상황에서 나는 단순한 연습을 넘어 전략적인 연습에 초점을 맞췄다. 어떤 제품이 피부 자극이 적은지, 어떤 순서로 시술해야 가장 효과적인지, 손동작은 어떻게 줄일 수 있는지 등을 수십 번 반복하며 체득해 나갔다. 나의 역할은 기술자이자 문제 해결자로서, 이 모든 과정을 통합적으로 조율해 가는 과정 그 자체였다.

Action

실제 행동에 들어가면서 나는 세 가지에 집중했다: 문제 진단, 제품 구성, 시간 분배와 리허설.

1. 문제 진단

모델의 피부 상태를 정확히 진단하는 것이 가장 중요했다. 단순히 겉으로 보이는 트러블만 보고 접근하면 오히려 자극이 될 수 있다는 생각에, 세안 전 후, 실내 온도 변화, 보습 상태까지 기록하며 피부 변화를 체크했다. 피부 장벽이 약한 상태였기 때문에 알코올이 함유된 제품은 제외하고, 수분과 진정 성분이 풍부한 제품 위주로 구성했다.

2. 제품 구성

두 번째는 제품의 선택과 사용 순서를 반복적으로 시뮬레이션했다. 제품의 성분표를 분석하고, 시술 직후 트러블 유발 가능성이 있는 성분은 전부 배제했다. 다양한 브랜드 제품 중에서 내가 가장 자신 있고, 모델에게 적합한 조합을 선택했으며, 실제 효과가 있었는지 리허설을 통해 확인했다.

3. 시간 분배와 리허설

세 번째는 실제 대회 당일의 컨디션과 비슷한 환경을 설정해 리허설을 반복한 것이다. 조명이 뜨겁고, 심사위원의 시선이 느껴지고, 긴장되는 가운데에서도 평소와 같은 실력을 발휘해야 했기에, 대회 2주 전부터는 실전 환경을 가정한 리허설을 하루 두 번씩 실시했다. 친구에게 심사위원 역할을 맡기고, 시간을 재고, 실수 체크 리스트를 만들었다.

이 과정에서 나는 단순히 '연습을 많이 하는 것'만으로는 부족하다는 것을 알게 되었다.

피드백을 통한 개선, 객관적인 시선, 상황에 따른 유연성이 함께해야 진정한 실력이 완성된다는 것을 체감했다. 그리고 이 모든 과정을 기록으로 남겨 나중에 대회 직전에 복습할 수 있도록 준비했다.

Result

그 결과, 나는 광주시장배 피부미용 경진대회에서 동상(3위)을 수상하게 되었다. 이는 단순히 수상이라는 결과보다, 나의 노력과 전략이 실제 현장에서 효과를 발휘했다는 점에서 매우 의미 있는 성과였다. 수상 직후 심사위원으로 참여했던 교수님 중 한 분은 "모델 피부 상태를 가장 잘 이해하고, 자극 없는 케어를 진행한 점이 매우 인상 깊었다"는 평가를 주셨다.

또한 이 수상을 통해 나는 학교 내에서 전공 우수자로서의 입지를 다질 수 있었고, 후속 학기에는 같은 학과 후배들에게 시술 전략이나 팁을 공유해주는 활동도 받게 되었다. 이를 계기로 나는 단순한 수상자가 아닌, 학습을 공유하고 전파할 수 있는 리더의 역할을 경험했다.

이 수상 경험은 이후 이력서와 자기소개서를 작성할 때도 핵심 에피소드로 활용할 수 있었고, 실제 면접에서도 "실전 감각과 고객 중심 사고를 경험한 사례"로 자주 이야기하게 되었다.

결과적으로 이 대회는 나의 실력 검증, 성장 기회, 커뮤니케이션 능력 강화라는 세 가지 측면에서 큰 성과를 남겼다. 수상이라는 결과 그 자체도 값졌지만, 그 과정에서 내가 얼마나 바뀌었는지를 확인할 수 있었던 점이 가장 큰 보람이었다.

Learning

이 경험을 통해 나는 단순한 기술 습득 이상의 중요한 교훈들을 얻게 되었다.

1. 성장방식

첫번째, 피드백을 통한 성장은 가장 강력한 성장 방식이라는 점이다. 나는 처음에는 내 방식대로만 연습했고, 기술이 좋으면 평가를 잘 받을 것이라 믿었다. 그러나 주변의 피드백, 특히 교수님들과 동료들의 조언을 수용하면서 기술에 대한 관점 자체가 달라졌다. 기술은 단순한 반복이 아닌, '왜 이 방법을 쓰는지', '어떤 조건에서 가장 효과적인지'를 이해해야 진짜 내 것이다.

이 모든 과정은 나를 한층 더 성장시켰고, 단순한 수상을 넘어서 실무 능력, 인간 이해, 자기 주도성을 동시에 강화하는 계기가 되었다.

2. 고객중심사고

두번째, 고객 중심 사고의 중요성을 배웠다. 기술의 주체는 기술자지만, 중심은 '모델' 혹은 '고객'이다. 이들의 피부, 감정, 불안 요소, 체온 등 모든 것을 고려해야 최상의 결과를 얻을 수 있다. 실제로 나는 모델의 피부 컨디션을 우선 고려하여 제품을 선별했고, 그 덕분에 불필요한 트러블 없이 마무리할 수 있었다.

3. 반복적인 리허설

세번째, 심리적 긴장을 이겨내는 반복과 리허설의 힘을 배웠다. 실전에서는 아무리 능력이 좋아도 긴장으로 인해 실수를 하게 된다. 나는 반복 연습을 하면서 상황에 대한 면역력을 기르고, 최악의 상황까지 시뮬레이션 하며 유연하게 대처하는 연습을 통해 실전 감각을 높일 수 있었다.

Contribution

이 경험을 바탕으로 나는 앞으로 뷰티 산업에서 고객 중심의 맞춤형 제품과 서비스를 기획하고 개발하는 전문가가 되고 싶다. 특히 피부 고민이 다양화되고 있는 현재, 단순히 화장품을 파는 것이 아니라, 고객의 피부 상태와 생활 습관까지 고려한 솔루션 기반 브랜드를 만드는 것이 나의 궁극적인 목표다.

이를 위해 앞으로는 화장품 R&D, 피부 분석, 마케팅 전략을 통합적으로 이해할 수 있는 역량을 키워갈 것이다. 대학에서 배운 기초 실험부터, 서포터즈 활동이나 기업 실습 등을 통해 현장을 경험하고, 다양한 고객군과 소통하며 트렌드를 읽어내는 능력을 기를 예정이다.

또한 이 경험처럼, 단순히 나 혼자 잘하는 것이 아니라 팀과 함께 성과를 내고, 후배나 동료와 지식을 나눌 수 있는 리더십도 계속 키워갈 생각이다.

궁극적으로 나는 누구보다 현장 중심적이면서, 고객의 입장에서 사고할 수 있는 화장품 전문가가 되고 싶다. 나의 목표는 단지 제품을 잘 만드는 것이 아닌, 사람의 삶을 바꾸는 경험을 디자인하는 것이다.

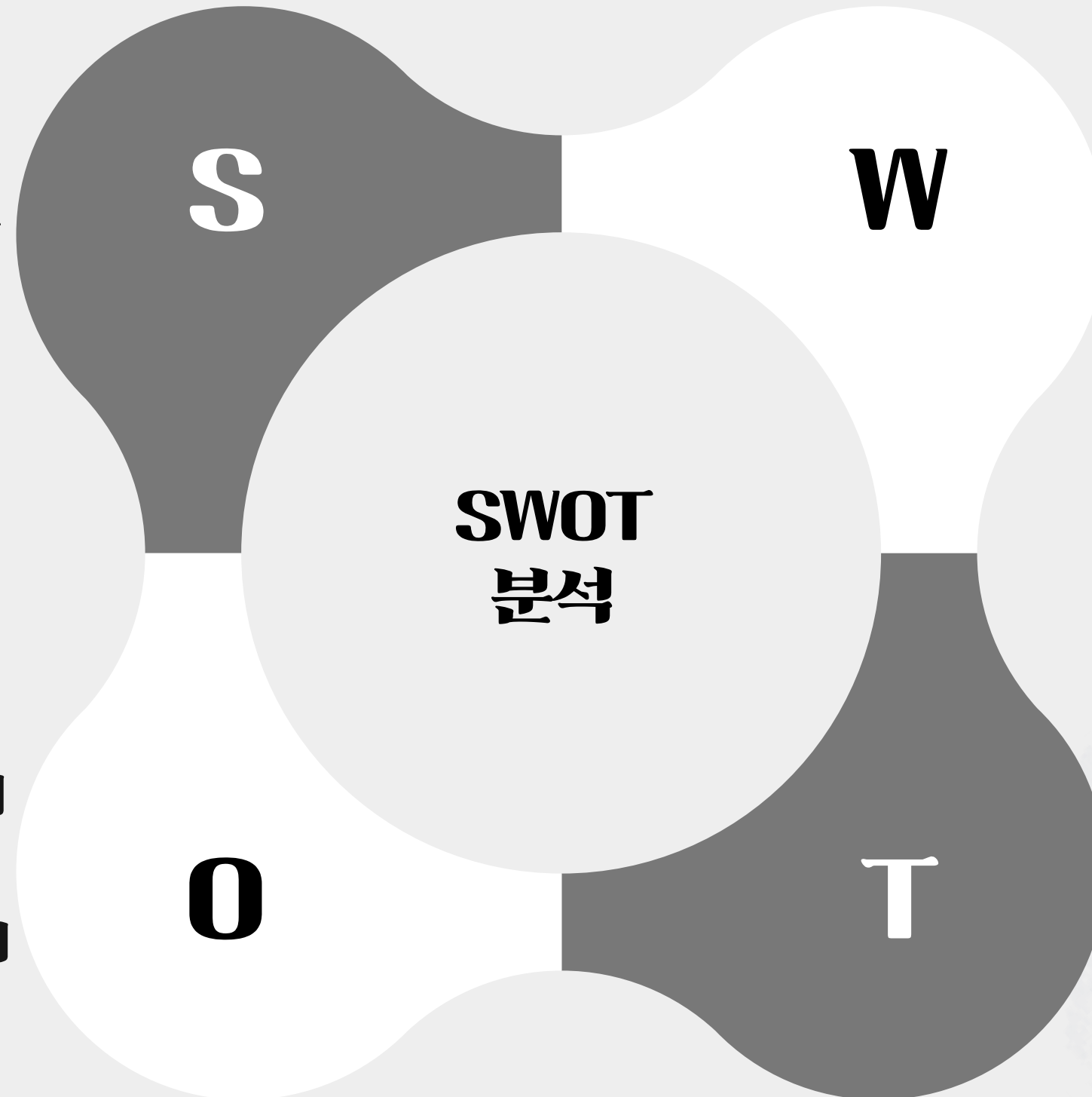
광주시장배 경진대회에서의 경험은 그런 나의 꿈이 단순한 이상이 아닌, 실제로 만들어갈 수 있는 현실이라는 것을 보여준 계기였다.

Strength

- 내가 잘하는 기술이나 능력은 무엇인가?
- 사람들과 비교해 뛰어난 점은 무엇인가?
- 내가 꾸준히 관심 가지고 파고든 분야?
- 나는 어떤 환경에서 가장 잘 성장하는가?

Opportunities

- 현재 사회/산업의 변화 중 내가 진입할 수 있는 기회는?
- 학교나 기관에서 제공하는 기회는 무엇인가?
- 내가 참여 가능한 외부 활동은 어떤 것들이 있는가?
- 내가 가진 네트워크나 지원이 가능한 기관은?



Weakness

- 내가 아직 미숙하거나 보완이 필요한 역량은?
- 협업 중 내가 어려워하는 점은 무엇인가?
- 시간 관리나 우선순위에서 실수했던 적이 있는가?
- 부정적 피드백에 대한 반응은 어떤가?

Threat

- 나와 같은 길을 걷는 경쟁자는 누구인가?
- 현재 산업에서 내가 위험 요소로 생각하는 것은?
- 기술 발전이 나의 진로에 어떤 영향을 줄 수 있는가?
- 내가 현재 준비하지 못한 외부 요인은 무엇인가요?

Strength

• 내가 잘하는 기술이나 능력은 무엇인가?

피부 분석, 맞춤형 화장품 구성, 제품 성분 이해, 실험 기획 등 실무 능력에 강점이 있다. 특히 HaCaT 세포 실험이나 MTT assay 등 연구 기반 실습을 해보며, 이론과 실제를 연결하는 경험을 쌓았다.

• 사람들과 비교해 뛰어난 점은 무엇인가?

경쟁 상황에서 흔들리지 않고 자기주도적으로 준비하는 태도다. 광주시장배 피부미용 경진대회에서 시간과 스트레스를 관리하며 스스로 계획하고 결과까지 도출했던 경험은 나만의 강점이다.

• 내가 꾸준히 관심 가지고 파고든 분야?

천연 화장품, 베스밤, 맞춤형 뷰티 제품과 같은 친환경·웰니스 화장품 분야에 관심을 갖고, 마케팅 및 소비자 반응 조사도 함께 공부했다. 단순한 화장품 개발을 넘어서 브랜드 기획까지 시야를 넓히고 있다.

• 나는 어떤 환경에서 가장 잘 성장하는가?

도전과 실무 경험이 병행되는 환경에서 빠르게 성장한다. 단순한 이론 수업보다 실제 문제 해결이나 프로젝트 기반 학습에서 더 몰입하고 높은 성과를 낸다.

Weakness

- **내가 아직 미숙하거나 보완이 필요한 역량은?**

경영, 회계 같은 숫자 기반의 분석 역량은 부족하다고 느꼈다. 창업이나 마케팅에 관심이 많지만 아직 실무적 재무 지식은 부족하다.

- **협업 중 내가 어려워하는 점은 무엇인가?**

속도나 실행 방식이 다른 팀원들과 함께할 때 때때로 주도하려는 성향이 강해지는 편이다. 때로는 경청보다 효율을 우선시하기도 했다.

- **시간 관리나 우선순위에서 실수했던 적이 있는가?**

시험 기간 중 서포터즈 활동과 보고서가 겹쳐 일정을 겹치게 계획해 피로가 누적되었던 경험이 있다. 효율적인 시간 블록 계획의 필요성을 느꼈다.

- **부정적 피드백에 대한 반응은 어떤가?**

초반에는 위축되는 편이었지만, 실습과 프로젝트를 거치며 "성장을 위한 피드백"이라는 관점으로 전환하기 위해 노력 중이다.

Opportunities

- **현재 사회/산업의 변화 중 내가 진입할 수 있는 기회는?**

K-뷰티, 지속가능 화장품 시장의 확장, 맞춤형 화장품 정책 확대 등으로 창의적이고 고객 맞춤형 제품 개발이 각광받고 있어 나의 전공과 경험이 연결될 수 있는 기회가 크다.

- **학교나 기관에서 제공하는 기회는 무엇인가?**

KWU 대학일자리플러스센터의 멘토링, 서포터즈, 취업연계 지원과 같은 프로그램을 적극 활용하고 있다. 실제 나의 진로 설계에 실질적 도움이 되고 있다.

- **내가 참여 가능한 외부 활동은 어떤 것들이 있는가?**

화장품 산업 관련 서포터즈, 브랜드 마케팅 공모전, 창업 경진대회 등 실전 경험을 쌓을 수 있는 외부 프로그램이 많아 경험 기반 포트폴리오를 쌓을 수 있다.

- **내가 가진 네트워크나 지원이 가능한 기관?**

교수님, 실험실 선배들, 대외활동 동료 등 다양한 분야에서 조언을 받을 수 있는 네트워크가 있다. 또한 정부 및 지자체 창업지원 사업도 충분히 활용 가능하다.

Threat

- **나와 같은 길을 걷는 경쟁자는 누구인가?**

전국의 화장품 관련 전공자들과 더불어, 뷰티 유튜버, SNS 기반 브랜드 창업자 등 다양한 형태의 경쟁자가 존재한다. 특히 브랜드화 능력이 뛰어난 이들이 많다.

- **현재 산업에서 내가 위험 요소로 생각하는 것은?**

대기업 중심의 유통 구조, 가성비 위주의 소비 패턴, 수입 원료의 불안정성 등은 신생 브랜드나 진입자에게는 높은 진입 장벽이 될 수 있다.

- **기술 발전이 나의 진로에 어떤 영향을 줄 수 있는가?**

AI 피부 진단, AR 뷰티 체험 등 기술 융합이 급격히 진행되고 있어 단순 시술이나 분석 업무는 기계로 대체될 가능성이 있다. 이에 따라 융합 역량이 필요해지고 있다.

- **내가 현재 준비하지 못한 외부 요인은 무엇인가?**

해외 진출이나 글로벌 브랜드 협업을 위해 필요한 외국어 역량(특히 영어, 중국어 등)이 부족하다. 커뮤니케이션 역량은 장기적으로 개선해야 할 과제이다.

SWOT 요약

S

실습 기반 전문성
자기주도성
고객 중심 사고
도전 성향

W

재무·숫자 역량 부족
협업 시 독단성
시간 관리 개선 필요

O

K-뷰티 확장
학교/정부 지원
대외활동 기회
인적 네트워크

T

경쟁 심화
산업 구조 장벽
기술 대체 위험
외국어 역량 부족

지원동기

러쉬에 관심을 가지게 된 계기는 단순히 제품의 향이나 감각적인 디자인 때문이 아닙니다. 제가 러쉬를 브랜드로서 깊이 있게 바라보게 된 것은, '화장품이 단순히 피부에 바르는 제품이 아니라 삶의 태도를 전할 수 있는 매개체'가 될 수 있다는 걸 깨달으면서부터입니다. 대학에서 화장품 관련 전공을 공부하면서 다양한 실습을 병행해왔고, 특히 현장실습 과목을 통해 베스밤 제품을 직접 기획하고 제작하는 과제를 수행하게 되었습니다. 이 실습에서는 자연 유래 원료의 배합, 피부 안전성 고려, 소비자 반응 분석 등을 종합적으로 고려해 제품을 개발해야 했습니다. 결과적으로 저희 팀은 학교 주최 경진대회에서 우수상을 수상했으며, 실제 판매용 시제품으로도 전시되며 좋은 반응을 얻었습니다.

이 경험은 단순한 과제가 아닌, 제 삶에서 가장 인상 깊은 실무 기반 성공 경험이 되었고, 그 과정에서 러쉬의 철학을 자연스럽게 떠올릴 수 있었습니다. 제가 만든 제품 역시 '환경 친화적'이고, '동물실험을 하지 않은' 원료를 바탕으로 했기 때문에 러쉬의 브랜드 이념과 유사한 가치를 지녔다고 느꼈습니다. 러쉬가 단순히 뷰티 브랜드가 아니라, 지속 가능한 삶과 환경을 지향하는 '라이프스타일 브랜드'라는 사실은 저의 가치관인 "어제보다 더 나은 사람이 되자"와도 맞닿아 있습니다. 저는 더 나은 나, 더 건강한 소비, 더 책임감 있는 브랜드를 만들어 가고자 하는 여정 속에 러쉬라는 기업이 있다는 것을 확신합니다.

이러한 이유로 러쉬에 입사해 제 창의력과 실험 정신을 바탕으로 새로운 제품 개발과 고객 경험 개선에 기여하고 싶습니다. 현장실습에서 쌓은 경험, 그리고 경진대회를 통해 얻은 실전 감각을 기반으로, 러쉬의 브랜드 가치를 전달하고 고객에게 감동을 주는 제품을 함께 만들고 싶습니다.

성장과정

저는 늘 '변화에 유연하고, 성장에 집요한 사람'이라는 피드백을 많이 받아왔습니다. 어릴 때부터 한 가지를 깊이 파고드는 성격이었고, 그 과정에서 시도와 실패를 반복하며 배우는 것을 두려워하지 않았습니다. 예를 들어 중학교 시절 과학 실험반에서 혼자 기기 설명서를 반복해서 보며 실험을 복원해내는 등, 탐구형 성향이 뚜렷했으며, 이 성향은 화장품 전공을 선택하게 된 직접적인 배경이 되었습니다.

대학교 입학 후 저는 이론 수업 외에도 실습, 대외활동, 공모전 등 다양한 활동에 도전했습니다. 특히 전공 수업 중 '기능성 화장품 실습' 수업에서는 세포 배양, 원료 분석, 제형 설계 등 전문적인 과정까지 경험하게 되었고, 처음 접하는 용어나 기기에도 주저하지 않고 반복적으로 시도하며 익혔습니다. 실패한 실험도 많았지만, 그때마다 팀원들과 토론하며 원인을 분석하고 대안을 제시했던 경험은 협업과 책임감을 동시에 키워준 시간들이었습니다.

또한, 단지 연구에 그치지 않고 '소비자 중심의 제품 기획'에 관심이 생기면서 마케팅 서포터즈와 관련 대외활동에 참여하게 되었습니다. 소비자 관점에서 화장품을 바라보는 시야를 가지게 되었고, 이 과정에서 단순한 '개발자'가 아닌 '고객과 소통하는 기획자'가 되고 싶다는 생각을 하게 되었습니다. 성장의 가장 큰 힘은 '나를 바꾸려는 마음'이라고 생각합니다. 저는 학창 시절부터 지금까지, 변화 앞에서 도망치기보다 스스로 그 변화를 만들어내는 사람이 되고자 노력해왔습니다.

이러한 성장 배경과 사고방식은 러쉬와 같은 혁신 중심 브랜드에서 제 역량을 발휘하는 데 큰 밑거름이 될 것이라고 믿습니다.

성격의 장단점

저는 주도적이고 실행력이 뛰어난 성격을 가지고 있습니다. 무언가 새로운 것을 배우게 되면 바로 실행해보는 스타일이며, 단순히 생각에 그치는 것이 아니라 실제 결과를 만들어내는 것을 좋아합니다. 이런 성향 덕분에 팀 프로젝트나 실습에서 리더 역할을 맡는 경우가 많았고, 주어진 시간 안에 최선의 결과를 이끌어내기 위해 계획부터 실행까지 체계적으로 접근하는 편입니다.

예를 들어 학교에서 진행된 창의 융합 프로젝트에서는 팀장으로서 기획서 작성부터 원료 조사, 발표까지 전 과정의 흐름을 설계했고, 팀원 간 갈등이 있을 때도 중재자 역할을 맡으며 협력적인 분위기를 조성했습니다. 결과적으로 해당 프로젝트는 학기 최우수 과제로 선정되었고, 교수님께서 "협업 능력과 추진력이 인상적"이라고 평가해주셨습니다.

하지만 반면, 이러한 성향은 때때로 타인의 의견을 수용하는 데 시간이 걸리는 단점으로 나타나기도 합니다. 빠른 결과를 중시하다 보면 다른 팀원의 의견을 충분히 반영하지 못하는 경우가 있었습니다. 이 점을 인지하고 난 후로는 '경청하는 리더'가 되기 위해 의식적으로 회의 시간의 절반을 팀원 의견 수렴에 할애하거나, 의견 충돌 시 먼저 상대의 관점을 정리해주는 방식으로 소통하려고 노력하고 있습니다.

저의 장점은 도전 앞에서 주저하지 않고 실행으로 옮긴다는 점이며, 단점은 다소 독립적인 성향으로 인해 협업 초반에 의견 조율에 시간이 걸린다는 것입니다. 하지만 이를 인지하고 보완하려는 자세 덕분에 팀워크 또한 빠르게 안정화된다고 평가받는 편입니다. 러쉬와 같이 다양한 직군이 협업하는 조직에서는 이와 같은 성향의 조화가 더욱 빛을 발할 수 있다고 생각합니다.

극복노력 및 성공 경험

저는 대학 3학년 2학기, '기능성 화장품 캡스톤디자인' 수업에서 중요한 도전을 경험했습니다. 이 수업의 팀 과제는 단순한 제품 아이디어 제시를 넘어, 실제 시제품 기획과 발표까지 포함한 심화 과제였습니다. 하지만 당시 팀원 간의 협업이 원활하지 않았고, 실험 과정에서 여러 차례 실패를 반복하면서 프로젝트가 위기에 봉착했습니다. 팀 내부에서는 서로 책임을 미루는 분위기가 형성되었고, 마감 시한이 임박했음에도 전체 방향성과 리더십이 부족한 상태였습니다. 저는 이 문제 상황을 단순히 주어진 과제로만 여기지 않고, 진짜 산업 현장의 축소판이라고 판단했습니다. 그래서 이 기회를 제 역량을 검증할 수 있는 기점으로 삼기로 마음먹었습니다.

우선 팀 내에서 리더 역할을 자청하고, 문제의 핵심을 세 가지로 분석했습니다. 첫째, 실험 설계의 방향이 명확하지 않아 혼란이 있었고, 둘째, 팀원 간 역할 분담이 불균형했으며, 셋째, 의사소통 체계가 부재했습니다. 이를 해결하기 위해 첫 회의에서 전체 프로젝트 흐름도를 시각화한 PPT를 만들어 공유했고, 이를 통해 큰 틀에서 방향성을 정리할 수 있었습니다. 실험 과정에서는 효능 원료의 안정성 확보가 핵심이었는데, 저는 관련 논문과 선행 연구를 분석하며 3가지 대체 원료 후보군을 제안했고, 결국 최종 제품은 피부 진정 기능을 갖춘 '어성초 베이스의 젤 마스크'로 선정되었습니다.

극복노력 및 성공 경험

팀원들에게는 각자의 전공 역량과 관심사를 바탕으로 역할을 다시 배정했습니다. 마케팅·디자인·실험파트로 나누고, 주 2회 정기 회의 외에 1:1 피드백 시간도 별도로 운영했습니다. 특히 원료 추출 과정에서 원하는 점도를 얻지 못하는 문제가 발생했을 때는, 실험실 조교님께 따로 컨설팅을 받으며 보완 실험을 주도했습니다. 5번의 실패와 재도전을 거쳐 결국 안정적인 제형을 확보했고, 발표에서는 시제품과 함께 제품 철학을 담은 브랜드 스토리를 제시했습니다. 결과적으로 저희 팀은 학기 전체 발표 중 '최우수 작품'으로 선정되었고, 외부 전문가에게도 높은 평가를 받았습니다.

이 경험은 저에게 문제 해결력, 리더십, 의사소통, 실무 감각을 동시에 키울 수 있었던 중요한 성장의 기회였습니다. 단순히 성과를 얻은 것이 아니라, 위기의 상황을 주도적으로 극복하며 '어제보다 더 나은 나'로 한 걸음 더 성장할 수 있었던 계기였기에 더욱 값졌습니다. 이러한 경험을 통해 저는 조직 내에서 문제를 구조적으로 분석하고, 협업을 이끌어 성과를 창출하는 능력을 길렀습니다. 러쉬와 같이 창의성과 실천이 동시에 요구되는 환경에서도 이러한 역량은 실질적인 기여를 할 수 있을 것이라 확신합니다.

입사 후 포부

러쉬는 제품력뿐만 아니라, 그에 담긴 철학과 스토리, 사회적 메시지를 함께 전달하는 브랜드입니다. 저는 입사 후 단기적으로는 제품기획/개발 직무에서 러쉬만의 감각적이면서도 윤리적인 제품이 고객에게 더 큰 가치를 전달할 수 있도록 기여하고 싶습니다. 특히 기존 고객층과의 소통뿐만 아니라, MZ세대의 취향과 트렌드 분석을 바탕으로 새로운 소비층을 확보하는 데 기여하는 것이 저의 목표입니다.

이를 위해 입사 초기에는 현장 감각과 브랜드 이해를 높이기 위한 활동에 집중하고자 합니다. 러쉬의 핵심 가치는 '핸드메이드', '동물실험 반대', '친환경 패키징' 등에 기반하고 있기 때문에, 매장에서이 근무 경험은 필수라고 생각합니다. 고객의 반응, 직원들이 일하는 방식, 제품이 진열되고 설명되는 방식 등을 직접 체험하면서 브랜드의 철학을 체화하겠습니다. 동시에 전공에서 배운 피부 생리학, 원료학, 제형학의 지식을 활용하여 고객의 피부 니즈에 적합한 원료 제안과 제품 개선 아이디어를 제시할 수 있도록 노력할 것입니다.

중장기적으로는 제품기획팀 또는 브랜드마케팅팀과의 협업을 통해 '스토리텔링이 있는 제품'을 만드는 데 주도적으로 참여하고 싶습니다. 러쉬는 이미 윤리적 소비의 선두주자이지만, 그 가치를 더욱 대중에게 알리기 위해 디지털 콘텐츠와 연계한 캠페인이 더욱 활발해질 수 있다고 생각합니다. 저는 대학 시절 SNS 기반 마케팅 서포터즈 경험을 바탕으로, 디지털 채널에서 소비자와 소통하는 법을 익혔고, 데이터를 기반으로 소비자의 취향을 분석하고 콘텐츠를 제작한 경험도 있습니다. 이러한 경험을 살려 러쉬만의 가치가 더 폭넓게 퍼질 수 있도록 마케팅 전략과 콘텐츠 개발에도 기여하고 싶습니다.

입사 후 포부

더불어 '윤리적 화장품 브랜드'로서 러쉬가 아시아 시장에서 입지를 더욱 강화할 수 있도록, 지역 특화 원료나 현지 소비자의 니즈를 반영한 기획도 도전해보고 싶습니다. 입사 후에는 관련 원료나 기술 트렌드를 꾸준히 학습하고, 국내외 박람회에도 자발적으로 참여하여 시장 정보를 수집하며 저만의 인사이트를 축적하겠습니다. 매년 목표를 세우고, 상반기/하반기로 나누어 실적과 성장을 점검하는 자기주도형 성장 전략을 실행할 것입니다.

결론적으로, 저는 제품에 진심을 담고, 고객에게 진정성 있는 메시지를 전하는 브랜드와 함께 성장하고 싶습니다. 러쉬는 단순한 기업이 아닌 '가치 있는 소비'를 추구하는 브랜드이며, 저는 그러한 브랜드의 일원으로서 더 나은 세상을 향한 실천에 동참하고 싶습니다. 작은 제품 하나에도 의미를 부여할 수 있는 사람이 되고 싶고, 그 안에 제 손길이 담기기를 희망합니다.