

---

# Begin Your Dream

---

삼성전자판매 인재 채용 모집



삼성전자판매는 창의적이고 도전적인 인재를 위한 문을 활짝 열어놓고 있습니다.

## 삼성전자판매는 여러분의 BEST & SMART 파트너입니다

고객중심경영의 정신을 바탕으로 1998년 설립된 삼성전자판매는 전국 500여개의 '디지털프라자', '모바일스토어', '백화점내 전문매장'과 온라인쇼핑몰 '삼성닷컴'을 통하여 IT모바일기기와 생활가전제품을 판매하는 전자제품 전문 유통회사입니다.

고객에게 최적의 가치를 제공하기 위해 4,000여명의 임직원이 세일즈전문가로서 자부심을 가지고 근무 중이며, 또한 경영정보, 고객관리, 통합물류시스템 등을 운영하여 전문 유통회사로서의 탁월한 경쟁력을 보유하고 있습니다.

삼성전자판매는 지속적인 혁신을 통해 최고의 상품과 새로운 차원의 서비스로 고객께 가장 신뢰받는 유통회사로 성장해 나가기 위해 노력해 나가고 있습니다.

### 회사 개요

- 회사명 삼성전자판매
- 자본금 2,300 억원
- 매출액 2.5조
- 지점수 전국 500여개
- 직원수 4,000 여명

### 사업 부문



**디지털프라자**  
삼성전자 전문 매장



**백화점**  
백화점 내 전문 매장



**모바일샵**  
IT·모바일 전문 매장



**온라인몰**  
삼성닷컴 운영



## 경영 이념

전문성을 바탕으로 최고의 제품과 서비스를 통하여  
고객에게 최적의 가치를 제공하는 것, 삼성전자판매의 궁극적인 목표입니다.



고객과 함께하는 NO.1 전문유통



전문성을 통해 고객에게  
최적의 가치를 제공한다.



고객제일 / 최고추구 / 열린신뢰

## 인재상



**고객지향** 우리는 고객의 입장에서 생각하고 행동한다.  
**가치제안** 우리는 고객에게 더 나은 가치를 제안한다.  
**약속준수** 우리는 고객과의 약속을 반드시 지킨다.



**전문성** 우리는 자기혁신으로 최고의 프로가 된다.  
**도전정신** 우리는 언제나 새로운 목표에 도전한다.  
**애사심** 우리는 '내가 회사다'라는 마음으로 책임을 다한다.



**소통** 우리는 항상 열린 마음으로 경청하고 배려한다.  
**존중** 우리는 상호존중(동료, 부하, 상사) 서로 협력한다.  
**삼성다움** 우리는 정직, 공정, 깨끗한 조직을 바탕으로 정도영업을 추구한다.

## 회사 연혁

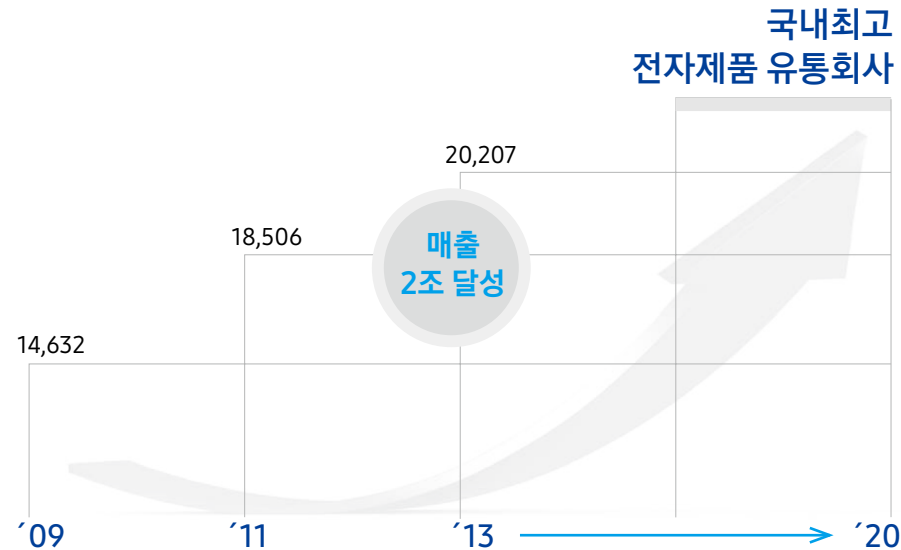


- 2017. 삼성 4급공채 도입
- 2015. MIS(Management Information System) 도입
- 2014. 백화점 사업영역 확장  
삼성 3급공채 도입
- 2013. 삼성전자판매(주) 법인명 변경  
매출 2조 달성  
MSS(Mobile Sales System) 도입
- 2012. 가격표시제 시행, 갤럭시컨설턴트 도입  
우수 인재 해외파견
- 2011. 매출 1조 8천억 돌파, 딜라이트샵 오픈
- 2010. 전자유통 최대규모 부산본점 오픈
- 2009. 매출 1조 4천억 달성, 모바일샵 1호점 영풍종로점 오픈  
경영정보시스템 도입
- 2007. 전국 250개 매장 운영
- 2005. 고객만족을 위한 CS혁신 활동 시작  
전사 매출 1조 돌파
- 2003. 간판명 리빙프라자 → 디지털프라자로 변경
- 2001. 리빙프라자(주) 법인명 변경
- 2000. 전국 200호 매장 오픈
- 1999. 전국 100호 매장 오픈
- 1998. (주)한국전자 정보 유통 출범  
전국 81개 매장 오픈

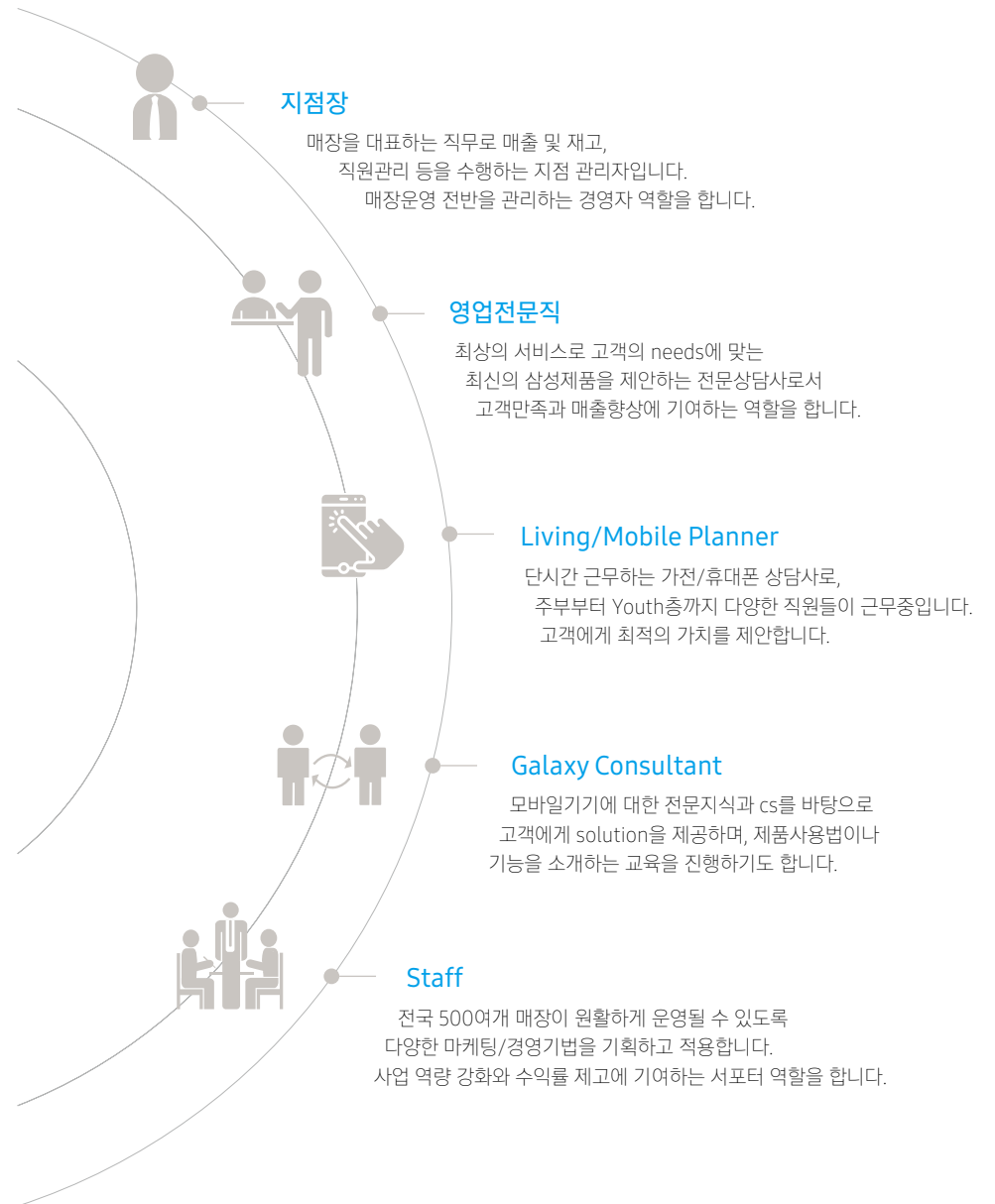
## 고객만족도 조사 1위 석권!

 고객감동 경영대상 6년 연속 1위(2011~2016)	 글로벌 고객만족 역량지수 6년 연속 1위(2011~2016)
 BEST BRAND AWARDS 2015 1위	 한국산업 고객만족도 5년 연속 1위(2011~2015)
 한국산업 서비스 품질지수 7년 연속 1위(2010~2016)	 판매 서비스 만족도 2년 연속 1위(2014~2015)
 한국서비스 품질지수 2년 연속 1위(2014~2015)	 고객이 가장 추천하는 기업 2015 1위

## 고객경영을 통한 지속적인 성장!



## 직무 소개





사회생활의 첫 걸음을 '삼성전자판매'와  
함께 시작하세요!

SAMSUNG

## 채용 정보

- 모집직군 : 신입사원 (판매/영업)
- 지원방법 : 삼성채용 홈페이지 (www.samsungcareers.com)를 통해 온라인 접수  
※ 4급은 www.samsungcareers.com/sesc 로 바로 접속 가능

지원서작성 → 직무적합성평가 → 삼성직무적성검사 → 면접전형 → 채용검진 → 합격발표  
(서류전형) (GSAT)

## 채용 Process

### 1 지원서 작성



삼성 채용홈페이지 온라인 접수

### 2 직무적합성평가 (서류전형)



삼성직무적성검사(GSAT) 전형 전,  
지원서에 제출된 정보를 바탕으로 직무역량 평가

### 3 삼성직무적성검사(GSAT)



3급 : 언어, 수리, 추리, 시각적 사고, 상식  
4급 : 언어, 수리, 추리, 지각력, 실무영어

### 4 종합면접



직무역량면접, 임원면접, (※ 3급 : 창의성면접)

### 5 채용검진



종합면접 합격자 대상 채용검진 시행

### 6 최종합격



※ 상기 Process는 회사 사정에 의해 변경될 수 있습니다.

# Why?

삼성전자판매를 선택한 이유



## 선배입사자 인터뷰



### 이상현 주임

'17년 3급 입사 / DP 영업 1팀 상계점 근무

#### 1. 삼성전자판매를 선택한 이유는?

- 평소 외향적인 성격이었기 때문에 '영업' 직무에 관심이 많았습니다.  
국내뿐만 아니라 세계적으로도 널리 알려진 삼성의 전자제품을 고객님께 소개시켜드리고  
저만의 가치제안을 통해 영업을 해보고 싶어서 삼성전자판매에 입사하게 되었습니다.

#### 2. 삼성전자판매에 입사하고 싶다면?

- 다양한 계층의 고객을 응대하는 직업입니다. 따라서 대내외 활동을 통해 많은 여러 경험을 쌓고  
많은 사람들을 접해보는 것이 좋을 것 같습니다. 소매영업과 국내유통시장에 관심이 많이 가져보신  
다면 큰 도움이 될 것 같습니다.

#### 3. 지금 하고 있는 일은?

- 현재 삼성디지털프라자 상계점에서 근무하고 있습니다.  
출근 즉시 당일 배송상황을 확인하고 가격 정책을 숙지합니다. 아침조회 후 고객님들을 응대하며  
영업활동을 시작합니다. 하루 일정이 끝나면, 당일의 영업일지를 작성하며 하루를 되돌아 보고 퇴근  
합니다.

#### 4. 하고 있는 일에 가장 보람을 느낄때?

- 단골 손님이 생긴다는 점이 가장 뿌듯한 일인 것 같습니다. 고객님께서 제 명함을 들고 찾아와 지  
난번 친절하 상담 덕분에 제품을 잘 사용하고 있고, 다시 재구매 하러 오셨다는 말을 들을 때면,  
정말 큰 보람을 느낍니다.

#### 5. 나의 비전?

- 소매영업에서 국내 1인자가 되어 영업 노하우 책을 출판하고 싶습니다. 또한 소매영업을 몸에 익혀  
역량을 인정받아, 본사 마케팅 팀에서도 근무해 보고 싶습니다. PM직무를 맡아서 담당품목의 매출  
증가에 기여해보고 싶습니다.

#### 6. 후배들에게 하고 싶은 말?

- 인생은 흥런 한 방이라는 말을 믿지 않으셨으면 좋겠습니다. 흥런은 연타석 안타를 꾸준히 치기  
위해 노력하는 선수에게 주어지는 선물이라고 생각합니다. '삼성전자판매 입사' 라는 흥런 한 방을  
위해 무엇이든 열정적으로 준비하시는 후배님들을 기다리겠습니다!

## 선배입사자 인터뷰



### 전안나 주임

'15년 3급 입사 / 마케팅팀 온라인영업 POST 근무

#### 1. 삼성전자판매를 선택한 이유는?

- 여러 사람을 만나서 좋거나 좋아하는 활동적인 저에게 가장 어울리는 회사라고 생각했습니다. 세일즈만 단순히 제품을 판매하는 활동이 아니라 고객에게 가치를 제안하는 활동이라고 생각합니다. 이러한 생각을 실현 할 수 있는 곳이 삼성전자판매라고 생각했습니다. 입사 후 2년 동안 디지털프라자, 모바일스토어, 백화점의 전 채널에서 근무하며 다양한 경험을 할 수 있었고, 이 경험을 통해 많은 성장을 할 수 있었다고 생각합니다.

#### 2. 삼성전자판매에 입사하고 싶다면?

- 첫째, 저희 회사가 영업을 기반으로 하는 유통회사이기 때문에 고객을 상대해 본 경험이 조금이라도 있다면 입사 후 회사생활을 하는 데에 있어 큰 도움이 될 수 있다고 생각합니다. 둘째, 언제 어디서나 열정 있는 모습이 중요하다고 생각합니다. 제가 면접을 볼 때 모르는 질문에도 밝고 씩씩하게 대답하는 열정적인 모습을 보였기에 입사의 기회를 누릴 수 있었다고 생각합니다.

#### 3. 지금 하고 있는 일은?

- 현재 본사 마케팅팀 온라인영업포스트에서 스태프 업무를 수행하고 있습니다. 온라인영업포스트는 회사의 옴니 세일즈부분과 삼성닷컴운영 등 온라인채널 전반을 담당하고 있으며, 그 중 저는 가전제품 담당으로 품목별 매출실적 확인과 가격, 정책협의 등의 업무를 하고 있습니다. 2년여간의 현장 영업 경험이 현재의 업무수행에도 항상 큰 도움이 되고 있습니다.

#### 4. 하고 있는 일에 가장 보람을 느낄때?

- 매장에서 근무할 때는 단골 고객이 생겼을 때 가장 보람을 느꼈던 것 같습니다. '아이고, 아가씨 생각나서 매장 또 들렸어!' 라는 말을 들었을 때 가장 기뻐했던 것 같습니다. 또한 누구나 그렇겠지만 '항상 열심히 한다!' 라는 얘기를 들을 때 뿌듯한 마음과 자부심이 생깁니다.

#### 5. 나의 비전?

- 차근차근 업무를 배워 온라인영업포스트의 일원으로 '삼성닷컴'이 독자적인 플랫폼으로 발전하는데 큰 기여하고 싶습니다.

#### 6. 후배들에게 하고 싶은 말?

- '높이 나는 새가 멀리 본다.' 라는 말이 있습니다. 현실에 안주하기 보다는 자신의 꿈을 이루기 위해 항상 노력하는 사람이 되어야 한다고 생각합니다. 후배님들! 좋은 모습으로 회사에서 빛기를 기다리겠습니다.

## 선배입사자 인터뷰



### 최원재 사원

'17년 4급 입사 / 모바일영업팀 SVC종로타워점 근무

#### 1. 삼성전자판매를 선택한 이유는?

- 저는 사람들을 만나 소통하고 대화하는 걸 좋아하는 성격이었습니다. 이런 점이 자연스럽게 판매 영업직 지원으로 연결된 것 같습니다. 영업직무는 어떤 제품을 세일즈 하는 지가 중요한 편인데, 그런 점에서 삼성전자판매는 '삼성'이라는 브랜드를 통해 고객에게 확실한 신뢰도를 가지고 있다고 생각해 선택하게 되었습니다.

#### 2. 삼성전자판매에 입사하고 싶다면?

- 사람들을 많이 만나서 대화를 해보고, 시장조사도 충분히 해보시면 좋을 것 같습니다. 최신 삼성제품에 대한 정보도 찾아보시면 더욱 도움이 될 것 같고, 매장에도 사전에 방문해보면 큰 도움이 될 것이라 생각합니다.

#### 3. 지금 하고 있는 일은?

- 삼성모바일스토어 종로타워점에서 근무하고 있습니다. 모바일스토어는 삼성 휴대폰과 IT제품을 판매하는 유통채널로 저희 점은 서비스센터가 함께 입점해 있어 다양한 고객들이 방문하시는 편입니다. 항상 고객께 웃음을 드리고자 노력하고 있습니다.

#### 4. 하고 있는 일에 가장 보람을 느낄때?

- 보람을 느꼈던 순간이라면 첫 판매에 성공했을 때를 빼놓을 수 없을 것 같습니다. 고객을 맞이해 제품 안내부터 휴대폰 개통, 새 휴대폰에 만족하고 가시는 고객을 배웅해 드리는 것까지 선배들의 도움 없이 혼자 처음으로 했던 순간 느꼈던 성취감은 말로 표현할 수 없을 것 같습니다.

#### 5. 나의 비전?

- 일차적인 목표는 ARP(All Round Player)로 거듭나는 것입니다. 매장에서 판매되는 제품이 휴대폰부터 가전제품까지 매우 다양한데, 어떤 제품이던 고객께 전문적인 상담을 통해 도움을 드릴 수 있는 프로페셔널이 되어 어딜 가더라도 제 몫을 하는 사원이 되고 싶습니다. 장기적으로는 기회가 주어진다면 삼성 브랜드매장을 관리하는 지점장으로 성장하고 싶습니다.

#### 6. 후배들에게 하고 싶은 말?

- 저는 영업직무에 대한 경험이 전혀 없었습니다. 영화전공이다 보니 촬영스텝 경험만 있어 걱정이 많았는데, 입사와 함께 충분한 교육을 받고, 주변 선배들이 관심을 가지고 잘 도와주셔서 매장업무와 판매에 생각보다 어렵지 않게 적응할 수 있었습니다. 영업직무에 관심만 있다면, 두려워 말고 지원해줬으면 좋겠습니다.



## 선배입사자 인터뷰



### 이은혜 사원

'17년 4급 입사 / 법인영업팀 백화점현대판교점 근무

#### 1. 삼성전자판매를 선택한 이유는?

- 삼성이라는 브랜드 자체만으로도 충분한 지원동기가 되었습니다.  
또한 삼성전자판매에서 10년째 근무 중인 친오빠의 추천도 지원을 결심하는데 큰 도움이 되었습니다. 한 직장에서 10년 넘게 근무를 하였고, 또 그 회사를 친동생에게 추천한다는 것만으로도 회사가 충분히 비전이 있다는 믿음이 생겼고 그래서 지원하게 되었습니다.

#### 2. 삼성전자판매에 입사하고 싶다면?

- 보통 취업정보를 인터넷에서 찾으며 지원후기 등을 보며 고민하는 경우가 많은데, 이런 활동도 좋지만 그보다 자기 자신이 어떤 마음가짐을 가지고 준비하는지가 중요한 것 같습니다. 삼성전자판매에 입사하게 되면 하루에 수십 명의 고객들을 만나며 상담하게 되는데, 이런 환경에 잘 적응할 수 있도록 평소 많은 사람들을 대하며 소통하는 능력을 기르는 것이 중요하다고 생각합니다.

#### 3. 지금 하고 있는 일은?

- 현대백화점 판교점에서 모바일 담당으로 근무하고 있습니다.  
저희 매장은 백화점 내 입점해 있는 삼성 브랜드샵으로, 내방하신 고객님들을 맞이하고 제품에 대해 안내하며 고객께 필요한 제품을 추천하여 판매까지 이끌어내는 일을 하고 있습니다.

#### 4. 하고 있는 일에 가장 보람을 느낄때?

- 저는 제 일이 단순 영업직이 아니라 사람의 마음을 얻는 것이라고 생각합니다.  
찾아오신 고객에게 단순히 제품만 판매하는 것이 아니라 고객이 어떤 제품이 필요한지 함께 고민해 주고, 구매한 좋은 제품을 최대한 잘 사용하실 수 있게끔 안내해주는 것까지 제 역할이라고 생각합니다. 저를 통해 제품을 구매한 고객들의 생활이 이전보다 편리하고 윤택해진다면 참 보람된 일이 아닐까 생각합니다.

#### 5. 나의 비전?

- 많은 동기들이 판매왕을 꿈꾸고 있습니다. 저는 나아가 저에게 제품을 구매한 고객들과의 관계가 단순 판매로 끝나는 것이 아니라 이후 도움이 필요할 때마다 항상 제게 찾아오시도록 만들고 싶습니다. 삼성하면 이은혜가 생각나는 그런 사원이 되고 싶습니다.

#### 6. 후배들에게 하고 싶은 말?

- 취업준비가 어렵고 힘들지만 다들 힘내셨으면 좋겠습니다. 하면 된다는 마음으로 항상 파이팅 하셨으면 좋겠습니다!

## 선배입사자 인터뷰



### 변상윤 사원

'15년 4급 입사 / DP 영업 2팀 서대구본점 근무

#### 1. 삼성전자판매를 선택한 이유는?

- 제 성격이 조용히 앉아 사무업무를 하는 것이 맞지 않다고 생각하여, 활동적이고 사람들을 많이 만나는 직업을 선택하고 싶습니다. 대학교에서 이수한 산학프로그램을 통해 삼성전자판매에 대해 확신을 가질 수 있었고, 주저 없이 지원하게 되었습니다.

#### 2. 삼성전자판매에 입사하고 싶다면?

- 삼성전자판매가 어떤 회사인지, 또 판매영업직이 나와 맞는지를 한 번 더 고민해보시고도 도전하신다면 좋은 결과가 있지 않을까 생각합니다. 진심은 항상 통한다고 생각합니다.

#### 3. 지금 하고 있는 일은?

- 삼성디지털프라자 서대구본점에서 근무하고 있습니다.  
판매업무 이외에도 TV품목 부담당으로 매장 내 TV 연출/진열을 고민, 실행하고, 또한 저희 매장 TV 매출을 어떻게 하면 향상시킬 수 있을지 항상 고민합니다.

#### 4. 하고 있는 일에 가장 보람을 느낄때?

- 영업을 하다보면 항상 성과를 잘 내기는 힘듭니다. 업무에 집중이 잘 안되는 시기도 있고, 성과가 잘 안나오는 시기도 물론 있습니다. 하지만 조금 더 신경 써서 고객관리를 하고 업무에 더 충실하게 된다면 성과가 확실히 눈에 보이게 좋아지는 것 같습니다. 이런 제 노력으로 성과가 만들어지는 것들 볼 때 보람을 느끼고 있습니다.

#### 5. 나의 비전?

- 회사 내 최우수 판매사원에게 주어지는 시상인 'Honors Club'을 올해 달성했습니다.  
제 현재 목표는 계속해서 'Honors Club'을 달성하는 것으로 저는 영업을 제 천직이라고 생각합니다. 장기적으로는 능력과 커리어를 계속 발전시켜 영업관련 강연을 하는 강사직에도 도전해보고 싶습니다.

#### 6. 후배들에게 하고 싶은 말?

- 저는 제 일이 열심히 하는 만큼 보람도 느낄 수 있고 성취감이 큰 일이라고 생각합니다.  
삼성전자판매는 노력에 대한 보상을 확실히 하는 회사이며, 또한 기회가 많은 회사라고 생각합니다. 지원자 여러분! 걱정하지 말고 도전하셨으면 좋겠습니다!



# Rewards

최고의 인재에게 걸맞는 최고의 보상제도 및 복지혜택



목표 달성에 대한 보상으로  
지급하는 **영업성과급**



**교육지원**  
자녀학자금



개인성과에 대한 보상으로  
지급하는 **개인성과급**



**건강지원**  
의료비  
건강검진



다양한 방법으로 **동기를 부여**하는  
**시상 제도**



**여가 생활**  
동호회 활동  
휴양소  
장기근속휴가  
복지 POINT  
임직원 패밀리몰  
삼성서비스 할인  
경조사 지원

## VISION

### ■ 마케팅 전문가가 됩니다

전자제품 소매유통마케팅 기법을 습득하고 영업에 적용시켜 나감으로써 새로운 마케팅 기법을 개발할 수 있는 마케팅 전문가가 됩니다.

### ■ 경영자가 됩니다.

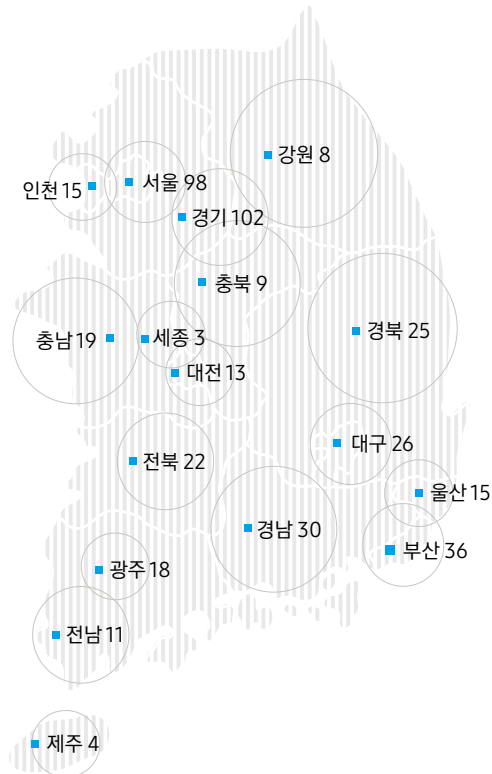
목표를 계획하고 달성하기 위해 사내 자원을 효율적으로 투입하여 최상의 성과를 이루어내며, 시장환경을 예측하고 준비하는 경영자가 됩니다.

### ■ 나만의 경쟁력을 갖게 됩니다.

체계적인 교육과 관리, 직무 경험을 통해 전자제품 유통 전문가로 성장할 수 있습니다.

## 매장현황

고객이 있는 곳에는 언제나 삼성전자판매가 있습니다.  
500여개 매장운영으로 전국 어디서든  
앞서가는 삼성전자 제품과 서비스를 만날 수 있습니다.  
지금 이 순간에도 매장은 계속 확대되고 있습니다.



## FAQ

자주 나오는 질문들을 통해 여러분들의 궁금증을 해결해드립니다.

### Q. 입사지원은 인터넷에서만 가능한가요?

A. 네, 입사지원은 삼성채용 홈페이지를 통한 온라인 지원서만을 제출 받고 있으며, 우편 및 방문접수 혹은 타 채용사이트를 통한 접수 등은 받지 않고 있습니다.

※ 삼성채용 홈페이지(<http://www.samsungcareers.com>) / 삼성전자판매 홈페이지(<http://www.samsungsales.co.kr>)

### Q. 지원자격에 전공, 학점제한은 없나요?

A. 네, 별도 전공, 학점제한은 없습니다.

### Q. 성적은 모두 입력해야 하나요?

A. 네, 이수하신 과목과 성적을 모두 입력하셔야 합니다.

### Q. 편입을 했는데, 편입 전 성적은 어떻게 입력하나요?

A. 편입하셨을 경우, 편입 전과 후의 성적을 모두 입력하여야 합니다.

### Q. 삼성직무적성검사(Global Samsung Aptitude Test)란 무엇인가요?

A. 삼성직무적성검사는 단편적인 지식보다는 주어진 상황을 유연하게 대처하고 해결할 수 있는 종합적인 능력을 평가하는 검사입니다. 삼성직무적성검사의 영문 명칭이 15년 5월부터 GSAT로 변경되었으나, 검사의 구성과 방식은 달라지지 않습니다. 자세한 내용은 삼성 홈페이지를 참고 하시기 바랍니다.

### Q. 근무지 배치는 어떻게 이루어지나요?

A. 근무지는 희망지역의 디지털프라자/모바일스토어/백화점 등으로 배치됩니다.  
일부 회사 경영환경에 따라 희망지역 외 배치가 이루어질 수 있습니다.

### Q. 응시 횟수에 제한이 있나요?

A. 응시 횟수에 제한은 없습니다. 다만 아이디 하나당 한 번의 응시가 가능하므로 재지원 하시고자 하시는 경우는 기존지원내역 삭제 후 재지원 하시기 바랍니다.

### Q. 지원서가 생성되지 않거나, 최종제출 시 오류가 나면 어떻게 하나요?

A. 해당 오류는 기존에 제출했던 지원서가 시스템에 남아있는 경우 발생합니다.  
과거 지원서를 삭제하고자 하는 경우, 채용메일로 '이름 / 연락처 / 생년월일 / 아이디 / 삭제하고자 하는 공고명' 을 보내주시면 확인 후 조치하겠습니다.