

영어 인터뷰 질문 50 문장



목차

1 필수 문장 50개와 상위 빈도수 15개 문장

2 희망 근무 부서에 대한 도움말

1 필수 문장 50개와 상위 빈도수 15개 문

장

필자가 회사를 여러 군데 옮기면서 면접할 때, 영어로 질문을 받았을 때와, 또한 직책이 올라가면서 지원자에게 영어로 질문 했을 때, 가장 빈번하게 사용된 50개 질문은 아래와 같다. 질문에 대한 답변은 지원자가 미리 준비해서 연습하여야 하지만, 외워서 준비해 왔다는 느낌을 주지 않고, 편안하고 자연스럽게 자신감 있는 목소리로 답변을 해야 한다. 외워서 하는 것은 면접관이 금방 알아차릴 수 있음을 명심해야 한다.

아래 50개 질문에 대한 답변은 개인마다 모두 다르기 때문에 별도로 답변을 제시하지 않았다. 일단 50개 문장을 다 읽고 숙지한 후에 그에 대한 답변을 1차적으로 준비하기 바란다. 물론 처음에는 자신도 없고 작성한 영어 답변이 마음에 안 들 것이다. 그러나, 이 책을 끝까지 완독하고, 필

자가 제시한 필수 암기 문장을 어느 정도 암기한 후에 다시 작성해보면, 실력이 매우 향상 되고, 자신감이 생길 것을 확신한다

(주) 아래 50개 질문 중 필자의 경험을 토대로, 사용빈도 수가 높은 것 15개를 추린 것은 보라 색으로 된 문장들 이다

1) 본인 소개 좀 해 주세요

Please tell us about yourself.

2) 가족과 고향에 대해서 말씀해 주십시오

Tell us about your family and home town

3) 당신은 결혼을 했습니까?

Are you married?

4) 당신은 누구를 존경 하십니까?

Whom do you respect?

5) **당신은 회사 근무 경험이 있습니까?**

Do you have any work experience? / Do you have any job experience?

6) 경력 안에 당신의 목표를 가지고 있습니까?

Do you have target in your career?

7) 그 것에 대해 구체적으로 말씀해 주시겠습니까?

Could you give us more details? / Could you tell me more about it? / Could you elaborate on that?

8) 누구한테서 우리 회사에 대해 알게 되었습니까?

From whom did you know our company?

9) **누가 우리의 주요 고객이고 우리의 제품을**

어디에서 팔고 있습니까?

Who are our main customers and where do we market our products?

10) 고객을 확보하는 당신의 비법은 무엇입니까?

What's your secret for getting clients?

11) 당신은 대학교에서 받은 추천서가 있습니까?

Do you have any recommendation letter from the university?

12) 당신 인생에서 가장 큰 업적은 무엇입니까?

What is the biggest achievement in your life?

13) 당신의 장점과 단점은 무엇입니까?

What are your strengths and weaknesses?

14) 당신의 재능은 무엇입니까?

What is your talent?

15) 당신이 MD 관리자로 지명 된다면 무엇을 하시겠습니까?

What will you do if you are appointed as MD manager?

16) 봉급은 얼마나 많이 원하십니까?

How much do you want for your salary?

17) 부모님이 당신에게 갖고 있는 희망은 무엇입니까?

What are your parents' hopes for you?

18) 당신의 인생에 후회가 있습니까?

Do you have any regrets in your life?

19) 오 년 후의 당신 계획은 무엇입니까?

What are your plans for the next 5 years?

20) 무슨 운동을 제일 좋아하십니까? 그리고 이유를 말씀해 주십시오

What sport do you like best? And, tell me the reason why.

21) 무엇이 당신 인생을 가치 있게 만들어 주니까?

What makes your life worth living?

22) 당신 자신에게서 가장 싫어하는 성격은 무엇입니까?

What characteristics do you dislike most in yourself?

23) 당신은 어떤 음악을 좋아하니까?

What kind of music do you like?

- 24) 당신은 어떤 부서에서 근무하기를 원합니까?

Which department would you like to work in?

- 25) 당신은 다른 사람들 에게 어떻게 기억 되기를 바랍니다?

How would you like to be remembered by other people?

- 26) 당신은 언제부터 근무를 시작할 수 있습니까?

When could you begin to work?

- 27) 당신은 영어를 어디에서 배웠습니까?

Where did you study your English?

28) 당신은 영어 제외한 다른 외국어도 할 수 있습니까?

Do you speak another foreign language except English?

29) 우리 회사가 당신을 고용 해야만 하는 세 가지 큰 이유를 말씀해 주시겠습니까?

Please tell us three big reasons why we should hire you

30) 당신이 우리 회사에 지원하게 된 이유는 무엇입니까?

Why do you apply to our company?

31) 당신은 이 업무 어느 것에 관심이 있습니까?

What interests you about this job?

32) 당신은 이 회사에 무엇을 기여할 수 있습니까?

니까?

What can you contribute to this company?

33) 당신 인생에서 가장 힘들었던 순간은 언제였습니까?

When was the most difficult moment in your life?

34) 당신은 믿을만한 자격증을 갖고 있습니까?

Do you have any authentic certificate?

35) 당신이 존경해서 닮고 싶은 사람은 누구입니까?

Who is your role model you respect?

36) **당신이 좋아하는 것과 싫어하는 게 무엇입니까?**

What are your likes and dislikes?

37) 당신이 좋아하는 영화배우는 누구입니까?

Who is your favorite movie star?

38) 당신은 왜 지난 번 직장에서 그만 두었습니까?

Why did you go out from the previous work place? / Why did you quit your previous job? / Why did you leave your previous job?

39) 당신 집에서 사무실까지 출근 하는데 얼마나 오래 걸립니까?

How long does it take to get to work from your home?

40) 친구들과 같이 만나는 당신이 좋아하는 장소가 있습니까?

Do you have a favorite spot to meet up with friends?

41) 당신은 토요일과 일요일에는 무엇을 합니까?

What do you do on Saturdays and Sundays?

42) 당신은 어느 유명 인사와 데이트를 하고 싶으십니까?

Which celebrity would you love to date?

43) 당신은 자원 봉사를 해 본적이 있습니까? 그렇다면, 구체적으로 말씀해 주시겠습니까?

Have you done any volunteer work? If yes, could you elaborate on it?

44) 대학교에서 전공은 무엇입니까?

What is your major in university?

45) 당신은 이 일에서 성공 할 거라고 생각
합니까?

*Do you think you will be successful in this
job?*

46) 당신은 우리 회사에 대해 무엇을 알고
있습니까?

What do you know about our company?

47) 이 직위에 당신이 적합하다고 생각하십니
까?

*Do you think you are suited for this
position?*

48) 당신은 중압감 에서 일을 잘 할 수 있습
니까?

Can you work well under pressure?

49) 주말에도 일을 할 용의가 있습니까?

Are you willing to work on weekends?

50) 야근에 대해서 어떻게 생각하십니까?

What do you think about overtime?

2 희망 근무 부서에 대한 도움말



24번 째 질문인 “어느 부서에서 근무하기를 원합니까?”에 대한 대답은 이력서 작성이나, 인터뷰 이전에 신중히 생각을 해야 한다.

필자의 35년 경력으로 보았을 때, 대림산업, INKEL 동원전자, KORINDO Group은 이공계 출신

이 비교적 많았다. **이공계 출신**은 자기 전공 분야에서 전문가가 되는 것이 당연히 중요하고, 근무할 부서는 대개 정해져 있기 마련이다. 다만, **특히 영어 실력이 뛰어난 직원은 승진(Promotion)에서 남들보다 훨씬 빨랐다.**

필자는 문과(외대 영어 과) 출신이라 나머지 5개 직장(AMEX, Citibank, FILA, 인도네시아 투자 조정청, 대우 GYBM)에서 근무한 경험을 토대로 도움말(Tip)을 알려 주면, 아래와 같다.

영업부: 사람 만나는 것을 좋아해야 한다. 영업은 회사의 제품이나 서비스를 팔아야 하고 “갑”의 입장 보다는 대부분 “을”의 입장이 되어 하기 때문에 성격이 불임성도 있어야 하고, 특히 참을성도 있어야 한다. 수줍음이 많고, 내성적이거나, 자존심이 강하고, 술을 못 하거나, 술을 싫어하는 사람에게서는 권하고 싶지 않다. 영업은 목표 달성을 해야 한다는 스트레스가 늘 따라 다니지만, 목표를

초과 달성하면 별도의 보너스도 받을 수 있고, 해외 출장, 국내 지방 출장을 통해 다양한 경험을 할 수 있고, 인맥 쌓기(Networking)가 쉬워, 향후 본인이 독자적으로 사업을 할 경우에 큰 도움이 될 수도 있다. 회사 제품에 따라 문과 이과 전공자 모두 지망 가능하다. 해외 영업부 지원할 경우에는 영어는 아주 능통해야 하고, 제2 외국어도 필수이다.

구매/자재부: 회사의 제품이나 서비스를 위해 필요한 원재료, 부품 등을 구매하기 때문에 때로는 "갑"이 되기도 하고 "을"이 되기도 한다. 납기일(Delivery Date)을 맞추는 것과 적정 재고(Optimum Inventory)를 맞추는 일이 관건이기 때문에 성격이 아주 꼼꼼해야 한다. 보고서는 일일 보고서, 주간 보고서, 월말 보고서, 분기 보고서, 연말 보고서를 작성해야 한다. 취급 품목(Item)에 따라 해외 출장이나 국내 지방 출장이 잦을 수도 있고 아주 뜸할 수도 있다. 또한 인맥 쌓기

(Networking)가 쉬워, 향후 본인이 독자적으로 사업을 할 경우에 큰 도움이 될 수도 있다. 회사 제품에 따라 문과 이과 전공자 모두 지망 가능하다. 필자도 해외영업부에서 근무하다가, 그 당시에는 자재부가 편해 보여서 부서 이동(Transfer 또는 Job Transfer)을 강행했지만, 새로운 일은 내 기대에 미치지 못했다(The new job did not meet my expectation)

기획조정실/경영관리실: 회사의 Vision 과 Mission 을 제시해야 하며, 연간 사업계획(Annual Business Plan), 중장기 계획(Mid and Long Term Plan), 신사업 발굴과 개발. **기업의 합병과 인수(Merger & Acquisition, 약어로 M & A)** 등 **큰 그림(Big Picture)**을 그려야 하기 때문에, 아주 조직적인 사고 방식을 가져야 하고, 통찰력이 있어야 한다. 한글/영문 보고서 작성 능력이 탁월해야 하고, 주로 경제과 경영학과 전공자들에게 훨씬 유리하다. 특히 한글/영어로 Power Point 를 잘 작성 해야 하

며, 자신감에 차있고, 설득력이 있는 사람에게 적합하다 (주) **Due Intelligence: 기업을 합병하거나 인수할 경우, 그 기업에 대한 "실사"**. 상대 기업에 대한 구체적인 자산(Asset). 부채(Liability)를 법적으로 평가하는 일로서, 자금/경리부와 함께 공동으로 할 수도 있고, 금액이 큰 경우에는 컨설팅 회사와 함께 실질적으로 조사하는 작업을 말한다)

자금/경리/회계 부: 미국에서는 회계. 경리 담당자를 우스개 소리로 Bean counter(콩의 숫자를 세는 사람) 로 부른다. 그 만큼 꼼꼼하고 세밀해야 하기 때문이다. 자금/경리/회계는 매일 매일의 업무가 돈과 관련된 업무 이기 때문에 숫자에 밝아야 하고, 오랫동안 사무실 의자에 앉아 있을 수 있는 인내심이 필요한 부서이다. 다국적 기업의 CFO(Chief Financing Officer, 자금/경리 총책임자)를 필자가 근무했던 시절이나 요즈음이나, 아직도 인도 계 출신들이 장악하고 있는 이유도, 그들은 어려서부터 구구단이 아닌 구십 구단을 암기하기

때문이다. CFA(Chartered Financial Analyst, 공인재무 분석사). CPA(Certified Public Accountant, 공인회계사) 등 자격증이 있으면, 당연히 승진에 유리하고, 돈을 관리하는 부서이기 때문에, 타 부서보다 명예 퇴직에 대한 부담이 덜한 부서이다.

인사부/총무부: 회사에 따라 인사부와 총무부가 같이 묶여 있는 곳도 있고, 따로 분리된 곳도 있다. 주로 회사의 직원들을 상대해야 하므로, 대인 관계가 특히 원만해야 하고, 부서별 중재 역할도 있어야 한다. 일반적으로 법학, 심리학, 사회학을 전공한 사람에게 유리할 수도 있지만, 꼭 그렇지도 않다. 노동법을 잘 알고 있어야 한다. 신입사원 채용, 신입/경력 사원 교육, 직원 체육대회, 야유회 등에 관한 기획안을 마련하고 집행하는 일은 재미도 있고 바쁘기도 하지만, 업무 자체가 판에 박힌 일(Routine Job)이라, 새로운 도전(Challenge)을 원하는 사람에게는 맞지 않을 수 있겠지만, 회사의 경영진과 임직원들과 두루두루

잘 지낼 수 있는 장점도 있다

광고/마케팅 부: 필자도 AMEX 신용카드에 근무할 때 마케팅 부서이면서, 광고회사와 자주 미팅을 했던 기억이 나며, 재미있게 일한 기억이 아직도 남아 있다. 광고/마케팅 부서는 남다른 창의성과 마켓이 돌아가는 추세(trend)를 잘 읽을 수 있어야 하며, 열정과 에너지가 넘치는 사람에게 추천할 만 하다. 하지만, 광고회사 직원들도 그렇지만, 업무에 대한 스트레스가 많은 편이라, 광고/마케팅 업무를 좋아하지 않은 사람에게는 권장하고 싶지 않다

감사 부/품질관리부: 감사 부와 품질관리부는 엄연히 다른 부서이지만, 군대에서 FM(Field Manual, 야전교범)에 따라 모든 행동 수칙이 있는 것처럼, 업무 특성 상 철두철미하고, 관리에 빈틈이 없는 사람에게 맞는 부서이다. 다만 차이는 감사부의 경우, 회사에서 정해진 사규(Company Regulations)

에 따라 부서 또는 직원 개인들이 일을 제대로 하고 있는지, 감사를 하는 곳이고, 품질관리부는 그 회사에서 생산되는 제품이 Manual에 따라 불량 없이, 제대로 만들어 졌는지 그 품질을 관리하는 부서이다. 자칫 간과했다가는 해외에 수출된 상품이나, 국내 시장에 내놓은 제품을 전량 리콜(Recall)되거나, 또는 일부 불량 품목을 교체하고 납기를 맞추기 위해, 배편대신 비용이 훨씬 비싼 항공수송을 하는 경우도 자주 일어나고 있음을 잘 알고 있을 것이다

고객 서비스 부: 마지막으로 얘기하지만, 앞에서 언급한 것처럼 중요한 것은 (Last but not least), 고객 서비스 부이다. 고객 서비스는 서비스 업종에서만 필요한 게 아니다. 당연히 제조업을 포함한 모든 업종에서 중요한 것이다. 왜냐하면 고객이 없으면, 비즈니스 자체가 성립될 수 없기 때문이다(There is no business without customers). 필자는 Citibank에서 근무할 당시 ATM(Automatic

Teller Machine)의 Touch Screen 방식을 미국으로부터 도입하여, 국내에 처음 선을 보인 장본인이고, CSS(Customer Satisfaction Survey 고객 만족도 조사)와 BSS(Branch Specific Survey 지점별 고객 만족도 조사)를 실시하였고, Citibank 고객을 위한 Citiphone Center를 국내에서 처음으로 설립한 개척자(Pioneer)이다. 성격이 남을 배려할 줄 알고 참을성이 있고, 사람 얘기에 경청하는 사람(Good Listener)이 근무하면 좋다. 아래 문장이 마음에 닿지 않는 사람이 근무를 하게 되면 본인이 스트레스를 받을 수 있다

Rule number one: The customer is always right.

Rule number two: When the customer is wrong, refer to rule number one. Never forget that your customers pay your salary. It takes months to find a customer and only seconds to lose one

규칙1: 고객은 항상 옳다. 규칙2: 고객이 옳지 않

은 경우, 규칙1을 참조하라. 고객들이 당신의 봉급을 준다는 사실을 잊지 마라. 고객 1명을 찾는 데는 몇 달이 걸리지만, 고객을 잃게 되는 것은 순식간이다

(㉞) 상기 부서는 일반적인 부서의 예를 들었으며, 업종이나 회사에 따라, 아주 특이하고, 전혀 생소한 부서도 있을 수 있다.

(㉞) **Last but not least:** 마지막으로 얘기하지만, 앞에 언급한 것과 같이 중요한



당신은 취직이 되었습니다

전체 작품활동

도서 6권

도서 6권

도서 상세!



[여행 인도네시아어와 영어 30일째 친박하기](#)
김남규외국어출판사
2020.02.01.



[99단 영어회화 33일째 친박하기](#)
김남규외국어출판사
2019.07.05.



[초급 김남규의 직장총합영어](#)
김남규외국어출판사
2018.03.15.



[중급 김남규의 직장총합영어 \(초급\)](#)
김남규외국어출판사
2018.03.15.



[김남규의 골프영어](#)
김남규외국어출판
2017.04.15.