

삼성생명 신입사원 공개채용 안내

앞으로 더 빛날 당신과 함께
삼성생명의 내일이 시작됩니다.



삼성생명 홈페이지
www.samsunglife.com



삼성생명 유튜브
www.youtube.com/user/SamsungLifeBlogs



삼성생명 페이스북
www.facebook.com/samsunglife



삼성생명 '히릿'
www.hit-it.co.kr

삼성생명은 고객을 중심으로 기존 비즈니스의 경계를 넘어 성장하는 회사로 거듭나고자 2030 비전과 8대 핵심전략을 새롭게 수립하였습니다. 이에 기반한 변화와 혁신으로 보험 본업에서 경쟁력을 확보하여 압도적 시장 지위를 구축하며, 자산, 신사업 등 신성장사업의 확대를 도모할 예정입니다. 아울러, 디지털과 유연한 조직문화 기반의 내·외부 Connectivity(연결)를 통해 보험을 넘어, 고객의 미래를 지키는 인생금융파트너가 되고자 합니다.



8대 핵심전략

Change (보험본업)



1. 고객 고객이익 중심 경영체계 구축
2. 상품 상품과 서비스를 결합하여 보험의 가치를 제고
3. 채널 미래지향적 멀티채널 구조로 혁신

Challenge (신성장사업)

1. 자산 자산 운용을 수익창출의 핵심 축으로 확대
2. 해외 해외 보험사업의 적극적 확장
3. 신사업 헬스케어 및 플랫폼 사업기반 구축

Connectivity (Enabler)

1. 디지털 밸류 체인 전반의 디지털 트랜스포메이션 완성
2. 조직문화 소통·공감·도전을 위한 유연한 조직문화 구현

핵심가치	정의	행동강령
 고객과 함께하는 상생의 길	고객을 경영활동, 의사결정의 중심에 두고 고객이 필요로 하는 최고의 상품과 서비스를 전달하며, 고객의 권리 회복을 위해 진정성있게 노력한다	<ol style="list-style-type: none"> 1. 고객을 경영활동 및 의사결정의 중심에 둔다. 2. 고객에게 진정성을 갖고 더 많은 가치를 전달한다. 3. 고객의 권리 보호를 위해 노력한다.
 현장으로 가는 소통의 길	모든 업무는 현장과 고객을 위한 것인지 먼저 고민하고 함께 오로지 시장을 바라보고 상하/부서 간 서로를 이해하며 품격있게 소통한다	<ol style="list-style-type: none"> 4. 상대를 배려하며 건설적이고 품격 있게 소통한다. 5. 모든 업무는 현장과 고객을 위한 것인지 먼저 고민한다. 6. 부서·임직원 간 내부 경쟁보다는 한 방향으로 시장을 바라본다.
 장기성장을 추구하는 가치의 길	중장기 관점에서 가치 있는 것을 판단하고 균형적으로 미래를 준비하며 미래를 위한 인재 육성에 노력한다	<ol style="list-style-type: none"> 7. 지금의 의사결정이 중장기 가치 제고에 도움이 되는지 우선 판단한다. 8. 조직 내부의 역량 강화 및 질적 성장을 위해 노력한다. 9. 재무적 성과와 사회적 가치(ESG 등) 창출을 균형적으로 고려한다.
 준법을 따르는 정도의 길	법과 윤리의 준수는 고객과 회사를 지켜주는 든든한 우산임을 인식하고 부정/부실을 근절하며, 공정하게 경쟁한다	<ol style="list-style-type: none"> 10. 부정·부실을 근절하며 도덕성이 기본 품격임을 명심한다. 11. 컴플라이언스를 철저히 실천하여 부실 없는 경영에 기여한다. 12. 반칙 없는 공정한 경쟁 문화 정착을 위해 노력한다.
 두려움이 없는 도전의 길	실패에 대한 두려움 없이 과감한 도전 목표를 세우고 문제해결을 위해 혁신적으로 업무를 추진한다	<ol style="list-style-type: none"> 13. 도전을 두려워하지 않으며 도전 과정에서의 실패는 포용한다. 14. 과감한 목표를 세우고 혁신적인 달성 방안을 찾기 위해 노력한다. 15. 자유롭게 의견을 개진하고 창의적으로 도전하는 문화를 만든다.

2030 비전 달성의 실행동력으로서 '상생, 소통, 가치, 도전, 정도'의 5가지 길을 핵심가치로 정립하고 이를 실천하고 있습니다. 금융환경의 변화와 비전에 맞춰 임직원의 의식과 행동을 하나로 응집할 원동력인 5가지 핵심가치는 15가지 행동강령으로 구체화되어 전사에 공유되었습니다. 아울러 임직원 개개인이 적극적으로 참여하여 핵심가치를 실천하도록 부서별로 'Working Way'를 수립하고 전사 시상제도를 개편하였습니다. 향후에는 핵심가치를 인사제도와 연계하고 사내 교육을 확대함으로써 조직문화에 핵심가치가 자연스럽게 녹아들도록 내재화하고 임직원의 공감대를 형성할 예정입니다.

세계 속에서 당당히 경쟁하며 보험과 금융의 새로운 역사를 만들다

삼성생명이 걸어온 길은 숏한 위기를 극복해 온 도전과 개혁의 역사이며, 우리나라 보험산업의 발자취입니다. 앞으로도 삼성생명은 고객과 사회에 보험의 숏고한 가치를 전달하며 국내 생뎡보험산업의 살아있는 역사를 만들기 위해 끊임없이 노력하겠습니다.

1957-1967



- 1957 동방생명 창립
- 1958 생명보험업계 수위 등극
- 1959 '동방뉴스' 창간
- 1963 삼성 편입
- 1964 보유계약고 100억 원 돌파
- 1965 제1회 연도상 시상식

1968-1978



- 1968 장기경영계획 수립 및 무결점(Zero Defects) 운동 전개
- 1973 업무전산화 완료
- 1976 본사 사옥(삼성본관) 준공 및 사업본부제 도입
- 1978 조직 개편 및 사훈 개정, 총국제도 도입

1979-1990



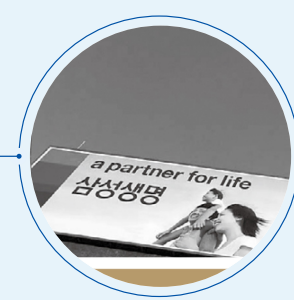
- 1982 신풍(新風)82운동 전개
- 1983 신외야제도 도입, 업계최초 자산 1조 원 돌파 및 자동이체제도 도입
- 1984 태평로 사옥 준공
- 1988 제2창업 선언
- 1989 삼성생명으로 사명 변경

1991-2000



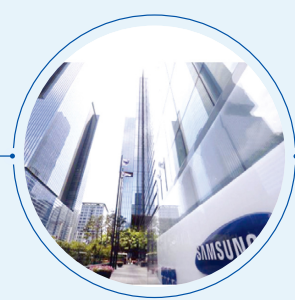
- 1991 중국독립채산제 도입
- 1993 삼성 신경영선포
- 1994 보험품질보증제도 도입
- 1997 태국 시암삼성 설립
- 1999 DREAM PLAN 21 추진

2001-2010



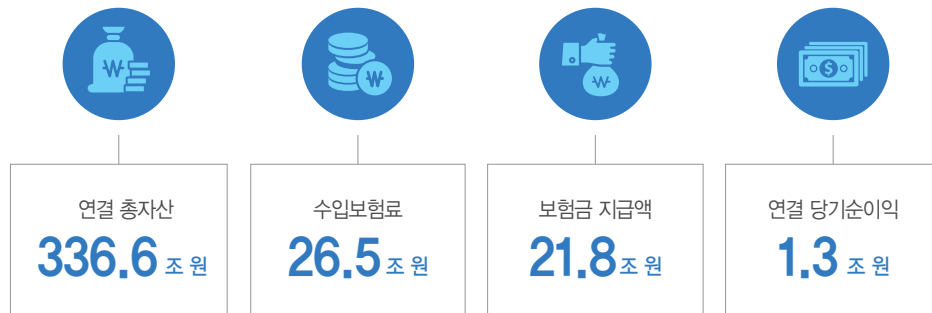
- 2003 고객섬김경영 실시, 통합콜센터 오픈
- 2005 중국 중항삼성 설립
- 2006 자산 100조 원 달성
- 2007 보장자산 캠페인 전개
- 2008 업계 최초 통합보험 '퍼펙트통합보험' 출시
- 2010 한국거래소 상장

2011-2020



- 2011 업의 개념 재정립 은퇴연구소 개소
- 2012 패밀리오피스 개소
- 2013 美 포춘지 선정 글로벌 500대 기업 선정
- 2014 총자산 200조 원 달성
- 2015 증은삼성 출범
- 2016 본사 서초사옥 이전
- 2017 창립 60주년 기념식, 컨설턴트 브랜드 '인생금융전문가' 론칭
- 2018 2023 비전 선포
- 2019 자산 300조 원 달성, 한국서비스품질지수(KS-SQI) 17년 연속 1위, 한국산업의 고객만족도(KCSI) 15년 연속 1위, 국가고객만족도(NCSI) 16년 연속 1위
- 2020 2030 중장기 전략 수립, 한국서비스품질지수(KS-SQI) 18년 연속 1위, 한국산업의 고객만족도(KCSI) 16년 연속 1위, 국가고객만족도(NCSI) 17년 연속 1위

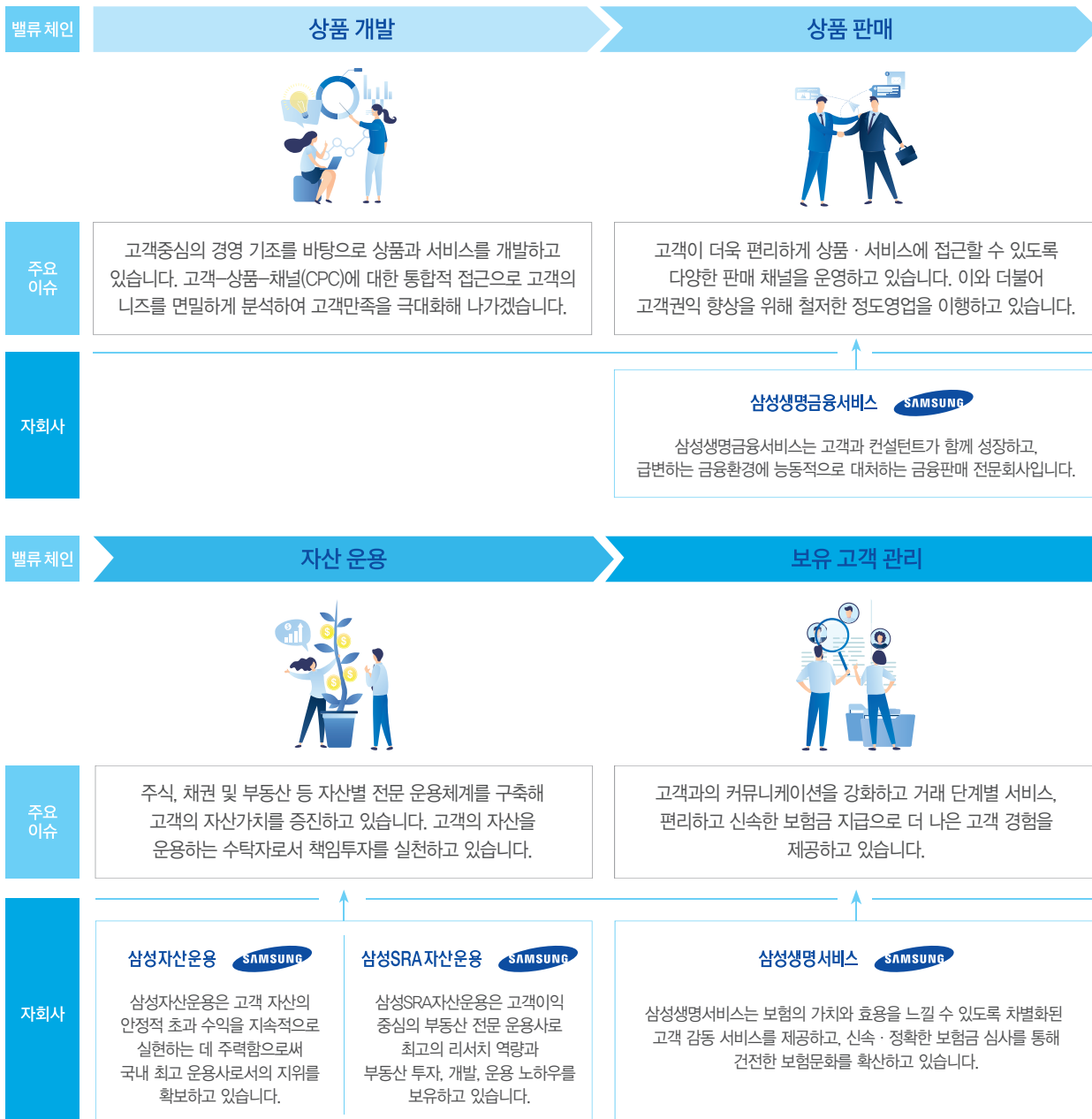
2020년 주요 성과 (2020년 12월 말 기준)



1) 보험, 비보험, 피보험 합계 (중복 고객 제외)
2) RBC(Risk Based Capital) 비율: 2009. 4. 1 이후 시행된 '지급여력기준금액 (보험업감독규정 제7-2조)' 을 적용하여 산출된 수치

“사랑을 더 큰 사랑으로 키워주는 사업”

삼성생명은 고객중심의 밸류체인을 통해 더 큰 가치를 창출하고 있습니다.



더 큰 가치를 창출하기 위한

밸류체인별 직무를 소개합니다.

Product Development



상품개발(상품계리직)

보험회사의 건전성 및 보험금 지급능력 확보를 위해 불확실한 미래를 합리적으로 예측, 분석 및 평가하는 업무를 담당합니다. 금융환경, 제도/정책변화, 국내외 보험시장 트렌드에 알맞는 보험상품을 개발하고 통계적 기법을 활용하여 위험률 산출, 보험료 및 해지환급금 등을 산출합니다. 또한 보험상품의 수익성 관리, 재무모델링을 활용한 회사손익의 분석 및 평가를 하여 잉여금을 합리적으로 배분하고 장래 보험금 지급에 필요한 준비금 계산 및 평가, 리스크 분석을 통하여 회사의 건전성 및 지급여력을 관리합니다.

트렌디한
김 프로에게
 물어보세요!



Q1. 상품개발팀에 근무하면서 보람을 느낄 때는 언제인가요?

제가 개발한 상품이 출시되어 고객들이 제 상품에 가입하는 것을 볼 때 보람을 느끼죠. 물론 개발 과정에서도 제가 산출한 숫자들로 보험상품과 관련된 결정이 이루어질 때나, 제가 작성한 근거자료로 타부서를 설득하고 업무를 원활히 끝냈을 때 보람을 느낍니다.

Q2. 계리사라는 직종은 다소 생소한데 주로 하는 일은 무엇인가요?

의류회사에 상품 디자이너가 있고, 자동차 회사도 전문 디자이너가 있듯이 보험회사에서도 전문적으로 상품을 기획하고 디자인할 수 있는 전문가가 있는데 상품개발팀에서는 계리사가 그러한 역할을 하고 있습니다. 즉, 계리사는 미래에 발생할 리스크를 예측하고 측정하여 관리하는 전문가이며, 주로 상품개발/준비금산출/손익분석/리스크매니지먼트 등의 업무를 해요. 보험상품 개발시 고객에게 어떤 효용을 줄지, 회사측면에서는 얼마의 이익을 줄지 등을 종합적으로 고려하는데 계리사의 역할이 중요합니다. 또한 미래에 고객에게 보험금을 지급하기 위한 부채 규모의 적정성을 검토하여 고객을 보호하고 회사의 건전성을 유지하도록 하죠. 이렇듯 계리사는 회사 전반적인 영역에서 두루 역할을 하는 보험회사에 꼭 필요한 전문가라고 할 수 있어요.

Q3. 계리사 자격은 꼭 필요한가요?

계리사 자격이 없어도 입사 및 업무수행은 충분히 가능해요. 하지만 업무에 도움이 되는 자격이기 때문에 입사 후에도 꾸준한 학습이 필요하며, 사내 자격취득 지원 제도를 통하여 도움을 받을 수 있습니다.

선택 앞에 중요한 것은 속도가 아니라 방향입니다!

Product Sales



상품판매(영업관리직)

고객의 니즈에 맞게 개발된 보험상품의 판매를 다양한 채널을 통해 지원하는 업무를 담당합니다. 컨설턴트 리크루팅, 상품교육, 코칭, 동행 등 영업 성과 창출을 위한 전반적인 지원 업무 뿐만 아니라, 회사와 고객을 연결해주는 최접점에서 시장과 조직에 맞는 영업전략을 수립하여 고객이 보다 편리하게 상품을 가입하고 이용할 수 있도록 지원하는 역할을 수행합니다.

대표 직무

- 지점장 : 지점의 성과창출을 위해 컨설턴트 활동을 지원하고 시장분석, 영업전략 수립을 통한 지점운영을 총괄하는 역할
- FP/FO : 부유층 공략 플랫폼을 통한 전문적 재무컨설팅을 활용하여 컨설턴트의 VIP마케팅 및 고객계약체결 지원
- 법인RM : 퇴직연금, 단체보험 등의 판매와 보유계약 관련 보전업무 대응을 위한 B2B 영업
- 방카BM : 담당 AREA 내 제휴기관의 관리 책임자로서 시장/조직의 영업전략 수립 및 성과 창출
- 채널기획 : 다양한 상품 판매 채널(FC, AFC, GFC, GA, BA 등)에 대한 제도과 전략을 기획하고 추진

열정적인
박 프로에게
물어보세요!



Q1. 영업관리직으로 입사하면 어떤 일을 하게 되나요?

영업관리직으로 입사를 하게 되면 교육 및 현장실습 후, 지역단으로 배치되어 지점의 영업활동을 지원하는 업무를 수행하게 되죠. 지점 지원업무를 수행하며 삼성생명의 양성체계에 따라 보험 · 세무 · 상속증여 · 재무컨설팅 등 금융관련 지식을 익혀 향후 영업관리자로서 성장하는 과정을 밟게 됩니다.

Q2. 지점장의 하루가 궁금합니다.

매일 아침 FC를 한 자리에 모아 놓고 보험 상품에 대한 교육을 진행해요. FC가 상품에 대해 숙지하고 고객과 만나 판매로 이어질 수 있도록 셀링 포인트까지 함께 코칭하죠. 또한 VIP고객은 FC와 동행하여 보험상품, 자산운용, 세금, 부동산 상속/증여 등에 관한 상담도 지원합니다. 지점의 영업성과를 극대화시킬 수 있는 방향으로 FC의 활동을 지원하고 시장을 분석하며 지점의 운영계획을 세우는 것도 지점장의 중요한 역할이에요.

Q3. 영업관리직 입사를 원하는 후배들에게 하고 싶은 말은?

제 동기, 선배의 80% 이상은 영업관리직으로 입사한 분들이예요. 그만큼 영업은 회사의 근간이라고 할 수 있죠. 전국적으로 다변화된 영업채널이 존재하는 만큼 입사 후에도 아주 다양한 성장 경로가 마련되어 있습니다. 회사를 통해 본인의 꿈을 실현시키고자 하는 많은 후배님들의 지원을 기다릴게요!

Asset Management



자산운용(자산운용직)

보험영업을 통해 들어온 자금을 속성에 맞게 투자/관리하는 업무를 담당합니다. 장기계약이 일반적인 보험업 특성에 맞춰 체계적이고 안정적인 자산운용을 추구합니다. 금융시장 분석과 전망을 통해 투자전략을 수립하고 포트폴리오를 구성하며, 다양한 투자처를 발굴하고, 투·융자 실행 및 이에 따른 성과를 관리하는 일련의 업무를 수행합니다. 건전한 운용을 위해 투자대상을 심사하고, 리스크를 관리하는 것 역시 주요 업무입니다.

민음직한
권 프로에게
물어보세요!



Q1. 자산운용본부는 구체적으로 어떤 업무를 하나요?

고객들의 보험료를 안정적으로 건전하게 운용하는 것이 저희의 업무예요. 글로벌 금융시장을 세밀하게 분석하여 ALM을 기초로 전체적인 투자전략을 수립하고, 자산 포트폴리오를 구성합니다. 이를 바탕으로 투·융자 실행을 관리하고 (주식, 채권, 대출, SOC, 부동산 등), 그 결과를 구체적으로 분석하고 포트폴리오를 관리하는 일련의 업무를 수행하죠. 또한 투자대상을 분석하여 신용등급 및 한도를 부여하는 심사업무도 하고 있습니다.

Q2. 자산운용직 취업을 준비하는 후배들에게 해주고 싶은 말은?

삼성생명은 200조 넘는 운용자산을 운용하고 있는 만큼 다양한 자산에 투자할 수 있는 기회가 있으며, 자산운용 경쟁력을 강화하고 새로운 성장 기반 마련을 위해 글로벌선진사 제휴 및 M&A 등을 추진 중인 역동적인 조직이에요. 본사에서 업무를 수행하며, 자산운용전문가로 성장하는 동시에 투자수익률 제고로 고객의 행복에 기여할 수 있는 보람도 함께 느끼실 수 있습니다.

적성에 맞는 직무를 통해 자신의 능력을 펼쳐보세요!

Post-Sales Relationship Management

보유계약관리(보험지원직)

보험 가입 단계부터 계약유지, 보험금 지급에 이르기까지 각 접점에서 관련 업무를 수행합니다.
보험계약의 심사 기준을 수립하고, 피보험자의 다양한 리스크를 선별하여 양질의 계약을 인수합니다.
보험금 지급에 대해서는 명확한 기준을 관리하고 관련 제도를 기획하여, 고객이 보험금 청구 시 신속한 지급을 통해 고객 만족도를 제고합니다.
또한 소비자 불만 처리와 피해구제를 위한 각종 규제 및 프로세스를 수립하고 운영합니다.

Management Support

사업지원(경영지원직/디지털금융직 등)

각 밸류체인별 활동전개에 있어 차별화된 경쟁력과 효율성을 확보하기 위해 제반 사업활동을 지원하고 있습니다.
경영계획 수립 및 관리, 기획, 법무, 해외사업, 진단, 인사, IT지원, 정보보안 등의 회사가치를 극대화시키는 다양한 지원활동을 담당합니다. 특히 보험사업의 혁신을 위한 핀테크 관련 사업도 운영되고 있습니다.
보험관련 데이터를 분석해서 Biz insight를 도출하고 정형정보외에도 非정형정보를 통합하여 경영자원화합니다.
또한 인공지능/이미지인식 등 인슈테크 기술 연구도 활발히 진행되고 있습니다.

꼼꼼한
최 프로에게
 물어보세요!



Q1. 보험지원직군의 주요 업무와 직무에 필요한 스펙은 무엇인가요?

보유계약관리 업무는 계약의 체결부터 지급까지 보험거래 운영역을 다루는 직무입니다. 보험계약의 인수기준을 세우고, 최종 인수 여부를 결정하는 언더라이팅 업무를 수행하고, 유지중인 계약을 효율적으로 운영할 수 있는 디지털/모바일 기반의 프로세스 개선하거나, 수입 보험료와 지급 보험금으로 인한 손익을 분석하고 보험금 지급기준을 수립합니다. 업무의 범위가 광범위한 만큼, 통계학, 수학, 경영학, 산업공학, IT관련, 보건학, 간호학 등 다양한 분야의 전공자가 필요합니다.

Q2. 언더라이팅은 어떤 업무이며 필요한 역량이 있나요?

언더라이팅은 보험가입자의 신체적, 환경적, 재정적, 도덕적 위험을 종합적으로 평가하여 보험계약의 인수 여부를 수립하고 판단하는 업무입니다. 심사 업무에 의학지식이 있다면 유리하지만, 반드시 필요한 것은 아닙니다. 또한, 심사 뿐 아니라 상품/고객/계약의 속성, 지급 통계분석, 업계동향 파악 등을 통해 종합적으로 분석하여 경쟁력 있는 인수기준을 수립해야 하는 일도 중요한 업무 중 하나라고 할 수 있어요.

Q3. 보험지원직 지원자에게 꼭 하고 싶은 말이 있다면?

저희 회사는 금융환경의 급격한 디지털화, 모바일화에 대응하기 위해 보험거래프로세스를 이에 맞도록 재설계하고, 고객에게 보험의 참 가치를 신속히 전달 할 수 있도록 많은 노력을 하고 있습니다. 이를 위해 IT역량을 보유한 인력이 필요하니 많은 관심과 도전 부탁드립니다.

든든한
한 프로에게
 물어보세요!



Q1. 경영지원직은 분야가 다양한데 어떻게 준비하는 게 좋을까요?

경영지원은 다양한 분야(재무/기획/법무/인사 등)를 아우르고 있고, 업무에 따라서 요구되는 역량도 달라요. 그래서 어떤 자격증을 필요로 하고 어떤 경험을 쌓는 게 좋다고 단정짓기는 참 어려운 문제인 것 같아요. 그렇기 때문에 중요한 것은 본인이 무엇을 잘 할 수 있고, 무엇을 하고 싶은지에 대해서 고민을 많이 해보셨으면 합니다. 그리고 이미 입사한 선배들과 많은 이야기를 나누며 방향을 잡아보는 것도 좋을 것 같습니다.

Q2. 삼성생명에서 진행 중인 "핀테크"에 대해서 더 자세히 알고 싶어요.

저희 회사의 핀테크 활용 범위는 매우 광범위 합니다. 고객이 원하는 정보를 쉽게 얻을 수 있도록 하고, 계약체결/보험금수령 등 고객의 행위를 더욱 간편하게 해드리는 서비스를 만드는 것부터 해서 더욱 적절한 위험률을 계산하는 알고리즘을 개발하는 등 모두 핀테크 사업의 일환이라고 볼 수 있습니다. 또한 인공지능을 저희 사업에 접목하여 업무를 자동화, 효율화하기 위한 다양한 연구개발이 이루어지고 있습니다.

Q3. 마지막으로 입사지원자를 위해 한 마디 한다면?

금융산업에서의 핀테크는 많은 성장이 필요한 부문이라고 할 수 있습니다. 사업이 성장하는 속도와 양만큼 그 안에 속해있는 직원도 성장할 기회가 많다는 거겠죠. 그중에서도 더욱 많은 발전가능성을 가진 보험업에서 디지털혁신 기획자, 빅데이터 분석전문가, IT전문가로 성장하고 싶다면 삼성생명에 도전해보세요. 많은 기회가 여러분 앞에 있습니다.

자기주도 학습과 체계적인 교육을 통해 직무 전문성을 갖춘 인재를 양성하고 있습니다.

자기개발 3대 엔진

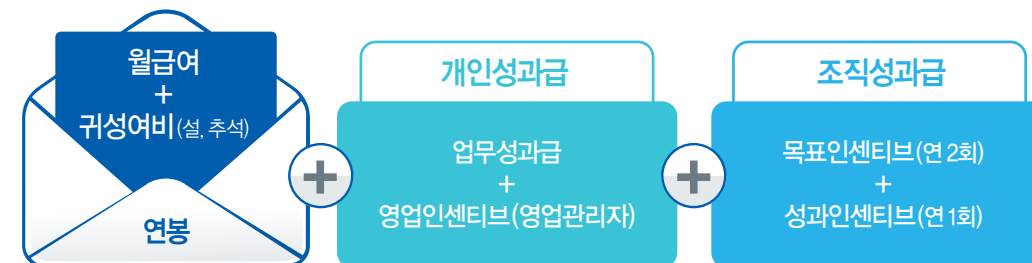


전략양성교육

지역전문가	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌 비즈니스 수행인력의 양성을 위해 해외사업진출 대상국가 중심으로 파견 후 국가 별 현지 전문인력 양성 세계 23개국(1991년 ~ 현재)
해외MBA	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌 우수인재 사전 양성을 위해 해외 주요대학 MBA 연수 실시 미국, 영국 등 6개국 내 주요대학 MBA연수 (1987년~현재)
글로벌 디지털연수	<ul style="list-style-type: none"> 신사업 발굴 및 디지털 역량 강화를 위한 체험형 글로벌 인재 양성 프로그램 (뉴욕, 실리콘밸리, 런던 등) (2019년~현재)
금융석사과정	<ul style="list-style-type: none"> 삼성금융석사 : 차세대 리더급 금융전문가 양성을 위한 석사 과정(2013년~) 성대보험금융석사 : 우수 영업관리 인력 대상으로 성대보험 금융전문가 양성 (2009년~현재)
글로벌 직무연수	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌수준의 직무역량을 갖춘 전문가를 양성하기 위해 해외 선진사 파견을 통해 직무연수 실시 미국, 영국, 홍콩 등 12개국 글로벌기업으로 파견(2011년~현재)

삼성생명인으로서의 자부심! 남다른 Benefit으로 높아집니다.

급여 및 처우



삼성생명만의 특별한 문화

플러스 Week	월~금 연속 5일 휴가사용 필수, 연 2회 이상 사용
PC OFF 시스템	주 45시간 근무시간 관리, PC On(08:10) ~ Off(18:20)
패밀리가 간다	가족글램핑, 부모 해외 효도여행, 자녀 영어/스키캠프 운영
사회 공헌 활동	환아의료비지원, 청소년금융/인성교실, 사람사랑 생명사랑 캠페인



삼성생명 복리후생 제도

Joyful Life

- 캐리비안베이 입장권
- 전국유명 콘도(아난티, 소노 리조트, 롯데, 한화 등)
- 도서구입 지원 • 휘트니스
- 복지포인트 혜택

The best supporter

- 자녀학자금 지원
- 개인연금 지원
- 단체정기보험 • 각종 경조금 및 휴가 지원
- 건강검진 지원/ 마음건강센터

Friendly for women

- 육아휴직 최대 2년
- 임신 및 육아기 근무시간 단축제
- 모성보호센터 • 서초사내어린이집 운영
- 출산지원금, 출산선물 • 유산/난임치료 휴가

Opportunities

- 각종 자격증 스쿨링 운영(CFP 등)
- 자격증 취득시 응시료, 학원비, 교재비 지원
- 회화평가 어종별 응시료 지원 • 전화영어(중국어) 지원
- 지역전문가/해외MBA/주재원 제도 운영

여러분의 가장 빛나는 시작, 삼성생명에서 출발하세요!



2021년 하반기 3급 신입사원 채용

1. 모 집 직군

- 영업관리직, 자산운용직, 디지털금융직

2. 지원자격

- 2022년 2월 이전 졸업 또는 졸업예정인 분
- OPic IM 또는 토익스피킹 6급 이상
(영업관리직은 OPic IL 또는 토익스피킹 5급 이상)
- 병역필 또는 면제자로 해외여행 결격사유가 없는 분

3. 지원방법

- 온라인 지원 (<http://www.samsungcareers.com>)
※ 지원서 접수 ➡ 직무적합성평가 ➡ 직무적성검사(GSAT) ➡ 면접 ➡ 건강검진/발표

