Q1. 지원동기

[대한민국 유통업계의 혁신 리더]

평소 IT 업계 동향을 파악하는 습관을 가지고 있습니다. 평소와 같이 IT 트렌드를 조사하던 중 알리바마의 마윈 회장이 제시한 '신유통(新零售)'의 개념을 접하였습니다. IT 신기술을 이용하여 기존의 유통 구조를 변화시키고 소비자에게 새로운 쇼핑 경험을 제공한다는 사실이 매우 흥미로웠습니다. 또한, 유통의 혁신을 주도하는 기업으로 중국에 알리바마가 있다면 한국에는 롯데백화점이 있다는 것을 알게 되었습니다. 롯데백화점도 '스마트 쇼퍼', '엘봇', '3D 가상 피팅 서비스'와 같은 새로운 방식의 쇼핑 경험을 소비자에게 제공하고 있습니다. 4차 산업혁명 시대를 맞아 가장 발 빠르게 변화하고 있는 롯데백화점의 모습을 보면서 국내 유통업계의 혁신을 선도할 수 있다고 생각했습니다. 유통의 혁신을 리드하는 롯데백화점의 일원이 되어 대한민국 '신유통'을 실현하는데 일조하고 싶습니다.

Q2. 성장과정

[데이터 기반의 창의적 발상]

여러가지 지표의 데이터에서 인사이트를 발굴하고, 이를 삶의 경험과 연관시켜 창의적인 아이디어를 제시해본 경험이 있습니다.

2015년 서울시 공공데이터 아이디어 공모전에 참가했었습니다. '서울 열린 데이터 광장'에서 제공하는 공공데이터를 활용하여 현재 서울의 공공시스템을 개선할 수 있는 아이디어를 제안하는 공모전이었습니다. 당시 제공되던 공공데이터의 종류가 많이 부족하였기 때문에 아이디어를 먼저 제시하고, 아이디어에 맞추어 데이터를 활용하기에는 어려움이 있었습니다. 따라서 제공된 공공데이터들을 먼저 보면서 아이디어를 생각해내기로 하였습니다. 그러던 중 152번 버스의 정류장 별 승하차 인원 데이터를 보았습니다. 152번 버스의 승하차 인원이 가장 많은 곳은 중앙차로에 있는 정류장이었습니다. 해당 정류장들은 152번 버스 뿐만 아니라 다른 버스의 승객들도 많이 승하차하는 지역이었습니다. 이러한 데이터들을 보면서 중앙차로에서 앞의 버스가 가지 못해 내리지 못한 경험들을 떠올릴 수 있었고, 그러한 원인은 승객을 태우거나 내리는 과정에서 순서대로 카드를 찍기 때문에 정체가 발생하는 것으로 추측했습니다. 이를 바탕으로 정류장 QR코드를 이용하여 승객들의 빠른 승하차를 돕는 앱 아이디어를 제안하였고, 공모전에서 금상을 수상할 수 있었습니다.

데이터들이 뒷받침되어 나온 창의적인 아이디어는 실행의 타당성과 성공 가능성을 가진다고 생각합니다. 공모전에서의 경험을 살려 백화점을 이용하는 고객들의 데이터를 통해 실행의 타당성과 성공 가능성을 갖춘 사업 아이디어를 제시하겠습니다.

Q3. 사회활동

[11번의 실패와 1번의 성공, 목표를 이루고자 하는 집념과 근성]

스타트업에서 근무하면서 사업 제안서를 작성한 경험이 있습니다. 제안서 작성 초기에는 많이 서툴렀습니다. 입찰 탈락을 11번이나 경험했지만 그럴수록 반드시 입찰에 성공해야겠다는 마음가짐을 굳건히 다졌습니다. 탈락했던 제안서들을 면밀히 분석하여 제안사의 정확한 니즈를 파악하지 못한 것이 원인임을 깨달았습니다. 그리하여 다음 입찰이었던 '2017 가상현실 기반의 진로체험 콘텐츠 개발' 프로젝트에서는 고객 중심적인 관점에서 문제에 접근했습니다. 철저한 상황분석 결과 KAIST에서는 2~30명의 학생을 대상으로 진로체험을 진행했고, 기존의 진로 체험에 VR 기기를 추가로 사용하는 것이었습니다. 하지만 VR 기기의 특성상 다수의 기기를 한꺼번에 통제하기에는 한계가 있었습니다. 따라서 다수의 VR 기기를 동시에 통제하는 솔루션이 필요할 것으로 판단했습니다. 궁극적인 니즈를 충족시키기 위해 ‘네트워크를 이용한 복수의 HMD 원격 통제 솔루션’을 콘텐츠 아이디어와 융합하여 제안했습니다. 그 결과 입찰 통과라는 성과를 이루어 낼 수 있었습니다. 이와 같은 스타트업에서의 경험은 목표를 향한 집념과 근성을 더욱 강화한 경험이 되었습니다.

앞으로도 많은 도전 과정을 경험할 것입니다. 도전 과정에서 뜻하지 않은 난관에 부딪히고, 다시 시작해야 할 때도 있을 것입니다. 그러나 목표를 향한 집념과 근성은 이 같은 어려움을 극복하게 하는 원동력이 될 것입니다. 롯데백화점에서도 강한 집념과 근성을 바탕으로 맡은 직무를 훌륭히 수행할 수 있는 사원이 되겠습니다.

Q4. 직무경험, 강점과 약점

[초짜 PM, 프로젝트를 관리하는 법과 구성원들과의 소통하는 법을 익히다.]

스타트업에서 PM 직무를 맡아 하나의 프로젝트를 완료한 경험이 있습니다. 경력이 짧은 상태에서 맡은 PM 직무였지만, 오히려 짧은 경력으로는 하기 힘든 경험을 통해 다음과 같은 역량을 기를 수 있었습니다.

첫째, 프로젝트 관리 역량입니다. 프로젝트의 PM으로서 프로젝트의 전체 일정을 계획하고, 일정에 맞게 업무 분담표를 작성했습니다. 물리적인 문제로 인하여 일정에 차질이 생길 때는 일의 우선순위를 매겨 시급한 부분부터 해결할 수 있도록 계획을 수정했습니다. 또한, 프로젝트의 방향이 어긋나지 않도록 각 부서의 진행 상황을 수시로 파악하였습니다.

둘째, 커뮤니케이션 역량을 길렀습니다. 고객사와 팀원들 간의 중간에 위치하여 소통의 창구가 되었습니다. 팀원들에게는 고객사의 요구사항을 명확히 전달하고, 고객사에는 프로젝트의 진행 상황을 수시로 알려 피드백을 받았습니다. 꼼꼼한 프로젝트 관리와 꾸준한 소통을 통해 프로젝트를 잘 마무리할 수 있었습니다.

[지나친 욕심을 통해 익힌 시간 관리 능력]

평소 대학 시절 경험해보고 싶은 분야가 많았습니다. 그 때문에 한 학기에 학교 및 대외활동 프로젝트를 합하여 총 5개의 프로젝트를 진행한 적이 있었습니다. 동시에 5개의 프로젝트를 진행하다 보니 프로젝트 하나하나에 집중하지를 못했고, 팀원들에게 피해를 주게 되었습니다. 이러한 문제를 극복하고자 프로젝트별로 시간 계획을 세워 행동했습니다. 그 결과 전공 프로젝트는 A+학점을, 대외활동 프로젝트는 인증서를 받는 뜻깊은 결과를 이룰 수 있었습니다.

Q5. 입사 후 포부

[새로운 쇼핑 패러다임을 제시하는 Generalist가 되겠습니다]

Generalist를 지향하며 IT 트렌드를 지속적으로 탐구하려는 자세를 가지고 롯데백화점이 새로운 쇼핑 패러다임을 선도하는데 앞장서겠습니다.

4차 산업혁명으로 인하여 유통 구조에 변화가 일어나고 있습니다. 그리고 변화의 근간에는 빠르게 변하는 IT 기술이 있다고 생각합니다. 앞으로도 IT 기술이 발전함에 따라 다양한 사업 아이템이 발굴될 수 있을 것입니다. 사업아이템을 선점하기 위해서는 변화하는 IT 기술에 대한 배움의 자세가 필요하다고 생각합니다. 학부 시절 빅데이터, IoT, VR과 같은 다양한 IT 신기술에 도전해보았던 경험이 있습니다. 이 경험을 살려 입사 후에도 신기술을 탐구하려는 자세를 유지하며 업무에 임하겠습니다. 다양한 IT 지식을 가지고 다양한 분야를 잘 접목시킬 수 있는 Genralist로 성장하여 급변하는 IT 기술의 흐름을 읽고 새로운 사업 아이템을 제시하는 사원이 되겠습니다.