[다양한 분야에 도전하기를 즐기는 자]

수능을 마치고, 대학생이 되면 하나가 아닌 여러 분야의 경험을 겪어보고 싶었습니다. 그러한 이유로 전공을 선택할 때도 IT 융합 학과인 글로벌미디어학부를 선택하였습니다. 실제 전공 수업을 수강하면서 C++, C#과 Maya를 배우고 직접 다루면서 프로그램의 개발과 3D 디자인 제작 과정을 이해할 수 있었습니다. 이 과목들에 많은 재미를 느꼈었고, 과목에 대한 흥미는 곧 우수한 성적으로 이어질 수 있었습니다.

전공분야 이외에도 광고, 빅데이터, VR에 큰 관심을 가졌습니다. 창의적인 광고 영상들을 보면서 광고와 마케팅에 관심이 생겼었고, 2년 동안 광고 연합 동아리 활동을 하였습니다. 빅데이터의 경우 학과 교수님과 면담을 하면서 흥미가 생기게 되었고, 학교의 통계 수업 수강 및 대외 활동을 하였습니다. VR은 졸업작품을 준비하면서 알게 되었고, 직접 VR 콘텐츠를 제작하였습니다. 그리고 해당 분야들에 대한 흥미와 경험에만 그치지 않고, 일련의 성과도 거둘 수 있었습니다. 광고 동아리를 하면서 서울시와 협력하여 광고제를 주최하였고, 빅데이터 공모전에 참가하여 금상을 수상, VR 콘텐츠를 졸업 전시에 활용하여 우수상 수상과 인턴의 기회까지 얻었습니다.

이처럼 저의 4년간의 대학 생활은 새로운 분야에 대한 도전의 연속이었습니다. 그리고 이러한 과정에서 얻은 지식과 경험들을 잘 활용하여 새로운 가치와 의미 있는 결과를 창출해 보고 싶다는 소망을 가지게 되었습니다.

[유통의 새로운 패러다임에 도전하는 kakao Makers]

광고동아리를 하면서 예비 사회적 기업을 광고하는 광고제를 진행하였습니다. 광고제 장소가 청계천에 있었기에 많은 사람들이 광고제를 감상할 수 있었습니다. 그러나 이 광고제를 감상한 사람들은 예비 사회적 기업을 알게 되었다는 의견보다 전시 아이디어가 기발하다는 의견을 전했습니다. 이를 보면서 사회 공헌은 어느정도 사회적 지위를 쌓은 다음에 하는 것이 효과 있고 의미 있는 것이라고 생각하게 되었습니다. 그러나 카카오 메이커스는 ‘가치 있는 소비, 낭비없는 생산’이라는 슬로건 아래 소상공인과 카카오 메이커스 모두 이익을 창출하고 있다는 것을 알게 되었을 때, 어쩌면 사회 공헌은 그렇게 멀리 있는 것이 아닌 것임을 느꼈습니다. 소상공인과 기업의 Win-Win 효과를 가져오는 새로운 유통 패러다임에 도전하는 모습을 보면서 카카오 메이커스오에 자연스럽게 이끌리게 되었습니다. 그리고 서비스 기획 직무를 수행하기 위해서 다음과 같은 노력을 하였습니다.

[새로운 기술 체험을 통하여 빠르게 변화하는 IT 기술을 직접 보고 느꼈습니다.]

1년간의 스타트업 근무를 통하여 직접 실무에서 콘텐츠 제작의 프로세스를 체험했습니다. 특히 KT와 협력하여 'Walk-through VR' 콘텐츠를 제작하면서 새로운 기술들을 체험할 수 있었습니다. 콘텐츠를 만드는 과정에서 Optitrack이라는 공간 및 모션 트래킹 시스템과 KT의 5G 기술을 접목하였습니다. Optitrack의 경우 국내에 적용한 사례가 많지 않았고, 5G의 경우 상용화 전 단계였기 때문에 해당 기술들의 한계점과 활용성을 먼저 알 수 있었습니다. 일과 관련된 경험 외에도 자체의 노력도 중요하다고 생각하여 시간이 날 때는 IT 기술과 관련하여 새로운 정보를 얻으려고 노력했습니다. 'CES', 'MWC'와 같은 국제 전시에서 참여 기업들이 선보인 기술 정보를 수집하고, 'F8', '구글 개발자 콘퍼런스'의 영상을 통해 그들이 개발한 기술들의 컨셉을 살펴보았습니다. 또한, 국내에서 진행하는 'KVRF', 'VR EXPO'에도 직접 참가하여 현재 관련 기업들이 선보이는 기술을 체험해보기도 하였습니다. 이 같은 경험과 노력은 빠른 속도로 변화하는 IT 기술 속에서 기술의 가치를 알아볼 수 있게 하는 능력을 기르는데 큰 밑거름이 되었습니다.

[팀원들과의 소통이 주는 효과를 경험했습니다]

스타트업에서의 근무 초기 처음 App 콘텐츠 기획서를 작성해보았습니다. 초기의 기획서는 기획서 작성자만 알아볼 수 있는 기획서였습니다. 디자인, 개발 팀원들이 알아보기 위하여 작성한다고 하였지만, 막상 실무자들이 받았을 때는 무슨 내용인지 잘 모르겠다는 피드백이 있었습니다. 처음 피드백을 받았을 때는 기획서에만 문제가 있는 것으로 알고 기획서만 수정하였습니다. 그러나 계속 이해가 잘 안 되는 부분이 많다는 피드백이 돌아왔습니다. 이러한 문제가 근본적인 것에 있음을 깨닫고, 해당 팀원들과 직접 이야기 하면서 보완해야 할 부분을 알아냈습니다. 직접 이야기를 하면서 보완할 부분뿐만 아니라 그들이 어떻게 하면 잘 이해할 수 있을까를 스스로 고민하였습니다. 팀원과의 직접적인 미팅과 스스로의 고민을 바탕으로 하여 기획서를 처음부터 다시 작성하였습니다. 완성된 기획서는 초기의 것과는 완전히 다른 것이 되었고, 이를 받아본 실무자들 역시 기획서의 의도가 무엇인지 잘 이해가 된다는 피드백과 함께 순탄한 작업이 이루어지게 되었습니다. 이 경험을 통하여 팀원과의 지속적인 소통이 업무 과정을 매끄럽게 만들고, 더 나아가 스스로의 발전을 가져오게 된다는 것을 알게 되었습니다. 이후 콘텐츠를 제작할 때마다 나서서 팀원들과 소통하였고 매번의 프로젝트를 수행하면서 커뮤니케이션 능력을 향상할 수 있게 되었습니다.

서비스 기획 직무를 수행하면서 IT기술의 가치를 보는 것과 팀원들과의 소통은 핵심적인 업무 수행 스킬이라고 생각합니다. 빠르게 변화하는 IT Trend 속에서 새로운 기술들 중 사업에 도움이 될 만한 가치를 찾아내고, 서비스 능력 향상에 있어 팀원들과의 협력이 중요하기 때문입니다. 따라서 위와 같은 경험과 꿈을 가지고 직무를 수행한다면 카카오 메이커스의 성장에 일조하는 사원이 될 수 있다고 믿습니다.