

기업문화

인재상 핵심역량

그룹의 핵심가치인 SKMS/SUPEX실천을 바탕으로, SK네트웍스 인은 패기와 소통으로 고객가치를 창출하는 전문가를 지향합니다.

1. 패기

패기 있게 실천하는

2. 고객지향

고객과 함께 호흡하는

3. 전문성

꾸준히 자기 개발하여

높은 전문성을 유지하는

4. 소통

열린 마음으로

주변과 소통·협업하는

SKMS(SK Management System)

SK 고유의 경영철학과 경영기법을 체계적으로 정리한 것으로, 1979년 최초 정립되었습니다. SKMS는 SK구성원 모두의 합의와 공유를 통해 SK의 기업문화를 구축하는 기반이 되어 왔으며, SK가 지금까지 지속적인 성장과 발전을 거듭해 온 데에는 SKMS를 토대로 한 경영활동과 기업문화의 정착이 매우 큰 역할을 하였습니다.

지금도 SKMS는 급변하는 경영환경 속에서 Global Leader로 도약하기 위한 SK의 경영철학이자 기업문화의 근간으로써 지속적으로 진화·발전하고 있으며, SK의 모든 구성원은 SK에서 함께 할 때 더 행복해질 수 있다는 믿음을 가지고 SK를 선택한 사람들입니다. 모든 구성원은 경영철학에 대한 확신과 열정을 토대로 이를 실천해 나가고 있습니다.

경영철학에 대한 믿음 실천(CommItment)(구성원 행복, SUPEX Company, VWBE 문화)

구성원의 지속적 행복

SK 경영의 궁극적인 목적은 구성원의 행복입니다. 구성원은 행복의 주체로서 전체의 행복을 추구하며 조직화된 힘을 통해 각자의 행복은 더욱 커지게 됩니다. 또한 SK는 회사를 둘러싼 이해관계자의 행복까지 동시에 추구합니다. 사회적 가치 창출을 통한 경제적 가치를 키우고 이해관계자와 신뢰 관계를 통해 행복의 조화와 균형을 이루어 나가는 것, 이것이 SK가 추구하는 궁극적인 가치입니다.

VWBE 문화

구성원 스스로 행복을 추구할 때 자발적·의욕적 두뇌 활용(VWBE)을 하게 되며 우리는 이것을 일과 싸워 이길 수 있는 패기라 칭합니다. 패기 있는 구성원은 높은 목표에 도전하고 필요 역량을 개발하며, 타 구성원과 적극적인 소통을 통해 더 높은 성과를 만들어 냅니다. 이를 통해 선순환 구조(구성원 행복-VWBE 문화-SUPEX Company)가 이루어 집니다. 이렇게 행복 추구의 경험을 축적할 수 있게 만들어줌으로써 VWBE를 SK 고유의 문화로 정착 시키고 있습니다.

SUPEX Company

SUPEX Company는 최고의 경쟁력을 보유하고 장기적 생존 조건을 확보하여 지속적으로 경제적 가치, 사회적 가치, 구성원 행복을 창출해 나가는 회사를 말합니다. 지속적인 경제적, 사회적 가치는 물론 구성원 행복을 창출해 나가기 위해 SK는 Better Company(한 단계 높은 수준의 회사)를 목표로 설정하고, 이를 반복적으로 달성하며 SUPEX Company를 구현해 나가고 있습니다.

직무소개

1.정보통신

휴대폰 단말기 도매(ICT Device 포함), 제조사 및 유통업체 관리 지원
온라인 직영 채널 기획 및 운영
물류 운영 Process 기획/설계, 비용 분석
중고 ICT Device 유통, Recycle 신규 서비스 기획

기업 내 모든 구성원이
AI 기술을 활용하는 세상

2. 스피드메이트

정비 사업 사업장 관리 (개별 운영현황, 목표 등)
정비(수입/국산)차 시장현황 조사, 유통 구조 최적화
ERS(긴급 출동 서비스) 네트워크 구축, 서비스 개발
타이어 유통 판매채널 확대, 외부 제휴 활성화

AI를 통해 더 차별화된
Mobility Service로 혁신합니다.

3. Trading

화학/소재 제품 Global Trading (해외 직수출, 삼국 간 중개무역 등)

해외법인 RM 모니터링, 손익 Impact 분석, 해외 투자사 관리 및 Issue 지원
해외 Agent 관리, 현황분석 및 Global Biz Trend 파악

화학제품 위주의 무역을 전개하며
비즈니스 파트너에게 가치를 전달합니다.
글로벌 트레이딩

4. 경영지원

전사 경영전략 수립, 투자 검토, 손익관리
재무/금융, 회계, 세무
HR, 구매, 홍보, 법무, SHE
기업문화, SV(Social Value)

5. 워커힐

Marketing, Promotion 기획
호텔 Biz. 업그레이드 및 BM 혁신 기획 및 운영
외부 사업 등 신규 Biz. 개발

Beyond Entertainment,
Elevating Excitement
워커힐 호텔앤리조트

정보통신

ICT Marketing

국내 1위 Mobile Device 유통 사업자

휴대전화 단말기 도매 유통을 중심으로 연간 약 400만 대 규모의 Market을 보유하고 있으며, 그 외 노트북과 태블릿PC, ICT 액세서리 등 제조사 협업을 통해 ICT Device 상품을 폭넓게 유통하고 있습니다.

또한 전국 물류 인프라를 통해 고객에게 통합 물류서비스를 제공합니다. 자회사인 SK네트웍스서비스는 SK텔레콤 및 SK브로드밴드의 네트워크망 운용, IT Solution, 통신 시스템 장비 유통 등 다양한 서비스를 제공하는 사업을 펼치고 있습니다.

또한 기업 IT 불용자산을 포함한 다양한 폐제품 및 사용 후 폐기물을 처리, 재활용하는 자원 순환센터를 운영 중입니다.

주요 성과

FY2023 매출액

4조 5,000억 원

(네트워크서비스 매출액 포함)

FY2023 단말기 판매대수

394만 대

물류센터.png

전국 물류센터

6개

사업 영역

휴대폰 단말기 도매

전국적인 물류 인프라 및 구매 플랫폼 기반 유통망을 토대로 고객이 요구하는 모바일 기기를 적시에 공급하고 있으며, 이를 통해 국내 최대 규모의 휴대폰 유통 사업자로서의 위상을 보여주고 있습니다.

국내 1위 이동통신 사업자인 SK텔레콤 및 국내외 제조사와 공고한 파트너십을 바탕으로 2023년 394만 대의 휴대전화 단말기 판매 실적을 달성하였습니다.

통신 유통 시장이 지속 축소되는 환경 속에서도 여신·결제 서비스 및 구매 시스템을 제공하여 대리점의 구매 편의성을 개선하였으며, 영업 컨설팅을 통해 전국 1천여 개 대리점과 상생 발전하는 비즈니스 모델을 강화하였습니다.

단말 유통 사업은 향후에도 고객사를 대상으로 한 지속적인 가치 창출을 통해 휴대폰 유통 시

장 내 SK네트웍스의 역할을 확대하여, 의미 있는 수익을 확보하고 안정적 성장을 이어나가겠습니다.

물류 서비스

전국 단위의 물류 인프라와 시스템 역량을 통해 고객에게 통합 배송 서비스를 제공합니다. 단말기 유통을 통한 물류 경험을 바탕으로 ICT Device뿐만 아니라 제3자 물류, 창고 보관업 등 다양한 영역으로 물류 서비스를 확대하고 있습니다.

증가하는 고객의 배송 수요를 충족시키기 위해 수도권 물류센터를 확장 이전했으며, 시스템 기반 통합 물류체계를 구축하여 국내 TOP 수준의 SCM* 역량을 갖춘 물류 서비스 사업자로 발전해 나가겠습니다.

* SCM: Supply Chain Management, 공급망 관리

ICT Device/Accessory 유통

글로벌 제조사(Apple, 삼성)로부터 노트북, 태블릿 등 주요 ICT Device를 소싱하여 고객사의 다양한 Needs에 맞춰 Solution Customizing, 배송, 설치 등 맞춤형 서비스를 제공합니다. 아울러 다양한 ICT Accessory를 기획하여 온·오프라인 유통망 채널에 공급함으로써, 고객의 스마트폰 판매 확대 및 Mobile 사용자 경험 증대에 주력하고 있습니다.

네트워크 인프라 관리, 글로벌 IT H/W·S/W 유통

(SK네트웍스서비스)

SK네트웍스서비스는 다년간 축적해온 ICT 기술력을 기반으로 Network Infra 운용관리, Global IT H/W · S/W 유통사업을 영위하고 있습니다. 최근에는 태양광 자체 발전 및 EPC* 사업, EV충전시설 구축/유지보수, 자원재순환사업 등 친환경분야로 사업영역을 확장해 지속가능성을 높이는데 주력하고 있습니다. SK네트웍스서비스는 변화와 혁신으로 경쟁력을 확보하고 새로운 가능성과 고객사 가치 창출로 상생을 도모하고 있습니다.

* EPC: Engineering Procurement Construction

SK 스피드메이트

국내 Automotive Aftermarket No.1 브랜드

스피드메이트는 자동차 경정비, 긴급출동 서비스, 수입차 경정비, 수입차 부품 유통, 타이어 유통, 자동차 부품 수출에 이르기까지 자동차에 관한 다양한 서비스를 제공하고 있습니다.

자동차 경정비의 경우 스피드메이트 멤버십 'CLUB SM'의 성공적인 론칭을 통해 고객에게 합리적인 정비 금액을 제시하여 경제적 부담을 덜어드리고 있습니다. 스피드메이트는 앞으로도 고객의 불편 사항 해결을 위한 서비스를 끊임없이 연구하고 출시하여 진정한 고객가치 혁신을 이루겠습니다.

SK 스피드메이트 웹사이트로 이동하기

주요 성과

매출액.png

FY2023 매출액

3,600억 원

연속1위.png

K-BPI

22년 연속 1위

(2024년 기준)

Group.png

스피드메이트 매장

590여 개

사업 영역

정비 사업

스피드메이트는 체계적인 CS(Customer Satisfaction, 고객만족) 관리와 표준가격제, 정비품질보증제와 같은 서비스 품질 강화 활동, 착한 정비 캠페인 등을 통해 국내 자동차 정비업계를 한 단계 업그레이드했다는 평가를 받고 있으며, 한국 산업 브랜드파워(K-BPI) 22년 연속 1위를 기록했습니다.

주유소와 대형마트 등 접근성 좋은 입지의 590여개 정비 네트워크에서 믿을 수 있는 품질과 합리적인 가격의 정비 서비스를 펼치고 있습니다. 최근에는 정비·디테일링 멀티샵, 수입차 전문 정비센터와 같은 특성화 매장들을 늘리며 고객 만족에 힘쓰고 있습니다. 또한 타이어의 라인업도 확대하여 타이어 교체 고객들의 니즈에 발맞추고 있습니다.

엔진오일 교환을 포함한 주요 정비서비스들을 할인된 가격에 이용할 수 있는 차량관리 멤버십 서비스 'Club SM' 을 운영하고 있으며, 최근 수입차 전용 'Club SM' 서비스도 런칭하였습니다. 이외에도 공식홈페이지에서 내 차에 맞는 엔진오일, 배터리, 타이어를 사전 결제 후, 예약한 정비소를 방문하면 대기 없이 구매한 부품을 장착 받을 수 있습니다. 앞으로 스피드메이트

는 정비데이터에 기반한 고객 맞춤형 마케팅 등 다양한 정비 서비스를 펼쳐갈 계획입니다.

스피드메이트 웹사이트로 이동하기

부품유통 사업

수입차 부품 유통 사업은 자체 부품 소싱 채널, 시스템 기반의 유통 프로세스, 최적화된 유통 구조 등을 기반으로 합리적인 가격에 부품을 공급하고 있습니다. 이를 통해 수입차 부품 시장 투명성을 제고하고 고객을 보호하여 수입차 부품 유통 시장의 건전성 강화 및 시장 확장에 기여하고 있습니다. 최근에는 상용차 부품 시장으로 사업 영역을 확대하고, 사고차 공임 청구 프로그램 사업에도 진출하는 등 사업 영역을 확장하고 있습니다. 또한 사고차량 잔존물을 활용한 ECO부품 사업을 통해 친환경적인 사업에도 힘쓰고 있습니다.

PB부품사업은 스피드메이트 브랜드의 자동차 부품을 해외 시장에 수출하는 사업입니다. 자동차배터리, 윤활유, 필터 등 다빈도 소모품을 국내의 Major 부품 제조사를 통해 OEM 생산하고 있으며, 현재 중동, 러시아/CIS*, 동남아, 중남미 등 총 40개국 65개 Buyer들에게 수출하고 있습니다. 이를 통해 스피드메이트 브랜드의 Global 인지도를 제고하고, 향후 스피드메이트 사업의 Globalization 첨병 역할을 수행할 것입니다.

* CIS : Commonwealth of Independent States, 독립국가연합

ERS 사업

ERS* 사업은 2001년 출시한 국내 최초의 사고 현장 출동 서비스입니다. 2005년 업계 최초 고객 위치 정보를 기반으로 고객과 출동 네트워크를 직접 연결하는 시스템을 구축하는 등, 과감한 시스템 투자와 체계화된 네트워크 관리로 수준 높은 서비스를 제공하고 있습니다.

현재 전국 300여 개의 출동 네트워크와 24시간 콜센터를 관리하고 있으며, Smart IVR** 및 모바일 긴급출동 서비스, 휴대폰 위치 추적 기반 긴급 출동 서비스 등을 통해 모빌리티 환경 변화에 맞춘 모바일 기반 서비스를 다양하게 발굴·개발하고 있습니다. ERS 사업은 앞으로 EV 긴급 충전 서비스 운영 등 모빌리티 서비스의 핵심 사업 모델을 지속적으로 업그레이드해 나갈 것입니다.

* ERS : Emergency Roadside Service

* Smart IVR : Interactive Voice Response, 보이는 ARS 서비스

Trading

화학·소재

50년 이상 이어온 글로벌 트레이딩 플레이어

화학·소재 사업은 PX*, PTA*, MEG* 등 화섬(Polyester) 원료 제품과 BZ*, SM*, Tol*, MX* 등의 Aromatic 제품, MeOH*, 용제, PU원료* 등 석유화학 제품을 취급합니다. 국내·외 글로벌 석유화학 업체들과 장기계약을 위주로 오랜 기간 거래를 통해 수출입 및 내수 판매 (한국 및 중국) 사업의 핵심 Player로 인정받고 있습니다.

특히 최대 수요처인 중국 시장을 중심으로 사업을 확대 중인 한편, 석유화학 제품 시장의 수급 변화에 따라 미주 및 동남아로의 확장을 동시에 모색하고 있으며, 반도체, 배터리 등 성장 산업의 신규 진출을 통해 화학·소재 사업을 지속 발전시키고자 합니다.

- * PX : Paraxylene (파라자일렌)
- * PTA : Purified Terephthalic Acid (고순도 테레프탈산)
- * MEG : Monoethylene Glycol (모노에틸렌 글라이콜)
- * BZ : Benzene (벤젠)
- * SM : Styrene Monomer (스타이렌 모노머)
- * Tol : Toluene (톨루엔)
- * MX : Mixed Xylene (자일렌)
- * MeOH : Methanol (메탄올)
- * PU 원료 : Polyurethane (폴리우레탄) 원료

주요 성과

매출액.png

FY2023 매출액

1조 3,700억 원

VkMLXLL5oEx2Ln3Q.png

화학사업 장기거래처

35개

워커힐

워커힐 호텔앤리조트

숙박, 전시, 체험, 공연 등 모든 것이 가능한 'All Around Destination'

워커힐 호텔앤리조트는 도심 속 자연에서의 힐링과 함께 레저, 문화, 미식 등 라이프스타일 전반에 걸쳐 최고의 경험을 선사하는 대한민국 호텔 업계 리더입니다. 그랜드 워커힐 서울, 비스타 워커힐 서울, 더글라스 하우스, 다락휴 등 차별화된 감성을 전달하는 다채로운 콘셉트의 브랜드는 고객의 다양한 취향과 니즈를 충족시키고 있습니다.

2021년 '친환경 호텔' 선포 이후 변화와 혁신을 통해 2021년 '친환경 호텔 표지 인증'을 획득했으며, 진정성 있는 ESG 경영 실천을 위한 새로운 비즈니스 모델을 제시하고, 고객과 함께 하는 ESG 가치 실현을 위해 노력하고 있습니다.

더뷔페, 모에기, 명월관, 피자힐, 온달, 금룡, 더파빌리온, 르 파사쥬, 클럽 라운지앤바 등 식음료 레스토랑에서는 색다른 미식 여행을 제공합니다.

더불어 워커힐 호텔앤리조트는 '문화(Culture)'와 '기술(Technology)' 영역의 혁신을 통해 'AI 호텔'로 거듭날 예정입니다.

주요 성과

FY2023 매출액

2,800억 원

2023년 12월 말 기준

2022 NCSI 호텔 부문

1위 달성

2023년 12월 말 기준

2024 국가브랜드대상

8년 연속 1위

2023년 12월 말 기준

사업 영역

그랜드 워커힐 서울

아름다운 한강과 푸르른 아차산에 둘러싸인 도심 속 최고의 휴양지, 그랜드 워커힐 서울은 품격 있는 시설과 감동적인 서비스로 편안하고 여유로운 휴식을 선사합니다.

사계절의 매력을 느낄 수 있는 산책로와 한강 전망의 야외 수영장, 피크닉을 즐길 수 있는 포레스트 파크, 독서와 휴식을 위한 라이브러리 등의 시설과 워커힐의 레저 전문가 WALKEE(워키)와 함께하는 액티비티 프로그램, 몰입형 예술 전시 빛의 시어터 등 다양한 즐거움을 경험

할 수 있습니다.

또한, 7개의 다목적 연회장으로 구성된 컨벤션 센터와 애스톤 하우스에서는 고급스럽고 프라이빗한 최상의 연회 및 웨딩을 진행하고 있으며, 품격 높은 행사를 위한 최고의 서비스를 제공합니다.

비스타 워커힐 서울

최신 트렌드를 바탕으로 신선하고 색다른 휴식을 통해 활력과 에너지를 선사하는 비스타 워커힐 서울은 'REFRESHING. VIVIDLY.'라는 슬로건 아래 고객에게 신선한 자극과 색다른 경험을 제공합니다.

탁 트인 한강 전경의 야외 가든 SKYARD, 통창 너머 도심의 전경이 펼쳐지는 실내 수영장, 최신의 트렌드와 문화 콘텐츠를 소개하는 SPACE WALKERHILL 등 차별화된 시설을 갖추고 있으며, 전 객실에 IT 기술 및 서비스를 더해 새로운 투숙 경험이 가능합니다. WELLNESS CLUB에서 제안하는 다양한 프로그램은 고객들의 삶에 활력과 새로운 에너지를 불어넣는 건강한 라이프를 추구합니다.

비스타 워커힐 서울 웹사이트로 이동하기

더글라스 하우스

'숲 속의 아지트' 더글라스 하우스는 자연 친화적인 인테리어, 여행에 꼭 필요한 서비스만을 엄선하여 최상의 힐링 여행을 즐길 수 있도록 돕고 있습니다. 또한 Adults-only로 운영되고 있어 도심 속 자연에서 조용한 사색을 즐기고 싶은 고객들을 위한 '나를 위한 휴식처'로 자리 매김했습니다.

더글라스 하우스는 라이트 조식과 해피아워가 제공되는 전용 라운지, 최인아 책방이 선정한 최신의 도서가 제공되는 라이브러리와 자연을 마음 가득 담을 수 있는 전용 가든 등의 시설을 갖추었습니다. 또 차량 진입이 제한된 산책로에서 고즈넉한 산책을 즐기며 자연의 포근함과 여유로움을 느끼는 휴식이 가능합니다.

더글라스하우스 웹사이트로 이동하기

대외사업

인천공항 환승호텔, 프리미엄 라운지 마티나 골드를 비롯해 국내 최초 캡슐 호텔이자 스마트한 여행객들의 휴식처, 다락휴를 인천공항과 여수 등에 운영 중입니다. 그 밖에 금릉 삼일빌딩점과 국내 주요 골프장 클럽하우스 5개소, 2015년 개최된 프레지던트컵과 같은 국제적인 행사를 비롯한 다양한 아웃사이드 케이터링 서비스 등 F&B사업을 진행하고 있습니다.

최근에는 워커힐의 브랜드를 활용한 다양한 PB상품을 출시하여 워커힐 호텔앤리조트만의 서비스 노하우와 브랜드 가치를 다양한 고객에게 전하고 있습니다.

단계별 전형절차

채용방식

신입사원 채용은 수시채용 및 채용연계형 인턴십을 통해 진행하며, 경력사원 채용은 충원 Position이 발생할 경우 수시로 채용을 진행하고 있습니다.

1. 입사지원
2. 서류전형
3. 필기전형
4. 면접전형
5. 신체검사
6. 최종합격
7. 입사지원

1. 입사지원

SK Talent Portal (www.skcareers.com)을 통해서 On-line 입사지원을 받고 있습니다.

2. 서류전형

제출된 지원서를 바탕으로 지원자의 학력/경력과 모집직무와의 연관성을 검토하고 결격사유 유무를 확인하게 됩니다. 특히, 지원자가 직접 기술한 입사지원서의 경우 HR부서와 현업 관련부서가 공동으로 검토하고 있으며, 이를 통해 지원자 개인의 가치관이 SK가 지향하는 가치관과 얼마나 부합하는가를 면밀히 검증하고 있습니다.

3. 필기전형

SKCT는 SK에서 직무 수행을 위해 요구되는 역량을 다양하고 종합적인 관점에서 측정하고 있으며, 일하는 데 필요한 복합적이고 고차원적인 사고능력을 측정하는 인지역량 (Critical Thinking), 일하면서 부딪치는 문제상황에서 적절한 판단을 내릴 수 있는지를 측정하는 실행역량 (Situational Judgment), 그리고 일하는 데 적합한 성격, 가치관, 태도를 갖추고 있는지 측정하는 심층역량 (Work Personality)으로 구성되어 있습니다.

4. 면접전형

지원자의 전문지식, 직무 이해도, 업무수행능력 및 잠재능력, 기업관, 패기 등을 개인/집단면접 형태의 다양한 면접도구를 활용하여 평가합니다.

5. 건강검진

면접 전형에서 합격하신 분에 한하여 건강 검진을 실시합니다.

