

이동혁 이력서

인적 사항

이름: 이 동혁

생년월일: 88.07.26 (만 33 세)

주소: 서울시 은평구 신사동 20-58 명진쉐르빌 201 호



핵심역량 및 주요강점

- 1) IT 서비스에 대한 전반적인 이해도 및 네트워크 구비
- 2) 데이터 분석에 대한 인사이트
- 3) 기획 업무에 전반적인 이해 및 실행력 구비
- 4) 업무에 있어 정확성과 깔끔하게 정리하는 스킬

학력사항

2007.03 ~ 2017.02 중앙대학교 전공: 경영학과 / 부전공: 사회학과 졸업
2004.03 ~ 2007.02 광성고등학교 졸업

병역사항

육군병장 만기제대 (2008.07 ~ 2010.06)

경력사항 (총 경력 6 년)

2016.05 ~ 2018.05	이스포츠랩 / 대회 운영.기획 / P.M	EXP + 240
2018.06 ~ 2018.11	잉크랩스코리아 / IP부서 / P.M	EXP+ 100
2018.12 ~ 2020.12	배틀펍(창업) / 사업 전략 / CEO	EXP + 9999
2019.10 ~ 2020. 06	센클라우드 / 서비스 운영 기획 / 대리	EXP + 100
2020.07 ~ 2021.07	평정커뮤니케이션 / 서비스 운영 총괄 / P.O	EXP + 1000
2021.07 ~ 2021.10	에픽 / 프리랜서 / UX 기획 및 운영정책 수립	EXP + 100
2021.11 ~	에이스프로젝트 / 사업PM	EXP + 50

◆ ESPORTS LAB

- 이스포츠 대회 주관 회사로 방송사 및 게임사와 가이 이스포츠 리그 기획 및 운영
- 이직 사유: 사업 기획 및 웹/앱 서비스 구축에 대한 욕심

- 담당 업무
 - ✓ 대회 기획, 운영 / 데이터 분석
- 담당 업무 내용
 - ✓ 게임 분석을 통한 e-Sports 전략 도출
 - ✓ 데이터 분석을 통한 선수의 능력치 및 게임 전략 분석
 - ✓ 배틀그라운드 분석사이트 dak.gg 기획 참여

◆ 잉크 랩스 코리아 (INK Labs Korea)

- 블록체인을 통한 IP(지식재산권) 문제 해결을 위한 암호화폐 서비스, INK 코인 발행 및 한국 서비스 확장을 위한 지사 설립
- 이직 사유: 블록체인 업계 시장 하락세에 따른 국내 사업 철수

- 담당 업무
 - ✓ 사업 기획 및 IP 영업 관리
- 담당 업무 내용
 - ✓ 전략 기획 수립
 - 클라우드 펀딩 서비스 INKubato 국내 사업 파트 진행 전략 기획 수립
 - 블록체인 및 암호화폐 국내 시장 INK 코인 통용 가능성 파악
 - 국내 사업 진행을 위한 INKubator 리워드 샵 구축 진행 - with 뷰컴즈
 - ✓ IP 관리
 - <이호준-식객 스토리작가>, <김작가-음악 컬럼니스트>, <따비-독립 출판사>, <뷰컴즈-에이전시> 영업/관리

◆ 배틀펍 (창업)

- 아마추어 이스포츠 플랫폼 www.scrim.pub 을 기반으로 이스포츠 시장 활성화
- 휴업 사유: 코로나 사태로 인한 시장 축소 및 사업 진행 난항

- 담당 업무
 - ✓ 사업 전략 계획 수립, 플랫폼 시스템 구축, 영업/마케팅 등 사어 전반 관리 진행
- 담당 업무 내용
 - ✓ 전략 기획 수립
 - 아마추어 이스포츠 플랫폼 www.scrim.pub 오픈
 - 대원 CTS 협업을 통한 게이밍 기어 쇼핑몰 오픈
 - 전국 이스포츠 아카데미 대회 제안
 - ✓ 기획 / 운영

- OGN 브롤스타즈 오픈 코리아 리그 총괄 운영
- 아이리스 PC 방 서울 사업 진출 홍보 대회 기획 및 운영
- IEOC (블록체인 기반 이스포츠 시스템) 대회 운영 제안서 작성
- ✓ 마케팅
 - 커뮤니티 및 블로그 등 바이럴 홍보 진행
 - 온라인 e 스포츠 리그 진행

◆ 센클라우드

- 인터넷 방송 플랫폼 운영사 (골드라이브)
- 이직 사유: 서비스 방향에 대한 전반적인 의구심
- 담당 업무
 - ✓ 플랫폼 운영 기획 및 콘텐츠 기획
- 담당 업무 내용
 - ✓ 플랫폼 운영
 - 플랫폼 활성화 기획
 - ✓ 서비스 기획
 - 라이브 영상 채팅 화면 기획
 - 1:1 라이브 방송 기획

◆ 평정커뮤니케이션

- "린 스타트업" 전략을 통한 빠른 MVP 도출 및 아이디어 도출
- 이직 사유: 투자 회사의 투자금 회수로 인한 사업 진행에 따른 권고
- 담당 업무
 - ✓ 같이먹자, 반반투표, 반반데이트 서비스 기획 / 운영
- 담당 업무 내용
 - ✓ 같이먹자
 - 1인 가구 증가에 따른 사용자 주변 식사 메이트를 찾는 식사 기반 SNS
 - 코로나 사태의 장기화에 따른 운영/마케팅 중단
 - ✓ 반반투표
 - 실시간 이슈를 통한 여론 확인 및 좌/우/중도가 함께할 수 있는 공론장 형성 커뮤니티 서비스
 - 다운로드 25만, 회원가입 7만, WAU 2천 달성
 - 투자금 회수에 따른 마케팅 중단
 - ✓ 반반데이트
 - 데이팅 + 방송 컨셉으로 남/녀 50:50을 중심으로 실 매칭률을 극대화한 데이팅 서비스
 - 외주 회사의 개발 실력에 따른 개발 기간 딜레이, 그에 따른 운영 기획 난항

◆ (주)에픽

- 버스기사 운전습관 개선 및 전기버스 충전 솔루션
- 담당 업무
 - ✓ UX/UI 기획

- ✓ Front UX 기획
 - 버스기사 운전 습관 개선 앱 UX 개선
- ✓ 백오피스 기획
 - 운전습관 개선 앱 백오피스 구축
 - 전기차 버스 충전 솔루션 백오피스 통합 구축

◆ 에이스프로젝트

→ 모바일 야구 게임 전문 개발사

- 담당 업무
 - ✓ 신규 IP 사업 PM
- 담당 업무 내용
 - ✓ 9UP 컬렉터블
 - 예상 매출 BEP 도출
 - 유저 리텐션 유지 방안 기획
 - 외주 라이선스사 및 협업 파트너 관리
 - 외부 운영 사항 관리

자기소개서

[성장배경]

“돈키호테와 산초 판사”

“이를 수 없는 꿈을 꾸고, 이루어질 수 없는 사랑을 하며, 이길 수 없는 적과 싸움을 하고, 견딜 수 없는 고통을 견디며, 잡을 수 없는 저 하늘의 별을 잡자”

제 청춘의 멘토인 라만차의 기사, ‘돈 키호테’가 남긴 말입니다. 명문이라는 것이 20 대 초중반의 청년에게 주는 힘을 저 문장을 떠오를 때면 새삼 놀랍다는 생각을 하게 됩니다.

그 때 당시 저 문장을 읽고 난 후 저는 다음날 부터 학교 안에서의 삶이 어느 영화 속 톱니바퀴와 같다 느껴졌습니다. 그래서 내가 하고 싶은 일을 찾아보고자 나섰습니다. 전공보다 다른 학과의 수업을 도강하면서 들었고 심지어는 전공수업을 빼고 들어 간 적도 있습니다. 하필이면 그 때 아이폰까지 나와 스티브 잡스 이야기가 세상을 도배했고, 용기라는 착각 속에 만용을 부리게 된 계기가 되었습니다

물론, 전공수업에 몰두한 것 보다 많은 사람들을 만났고, 잡다한 지식을 쌓을 수는 있는 좋은 기회였습니다. 그리고 창업이란 도전을 할 수 있게 저를 만들었습니다.

하지만 세상과 다른 길을 가는 것은 그만큼의 끈기와 확고한 신념이 밑바탕이 되어야 한다는 것을 조금 늦게 알게 된 건 아쉬운 부분입니다. 창업을 실패하고 나서야 얻은 교훈입니다. 그리고 창업 실패 이후 점점 꿈을 꾸는 돈 키호테에서 현실을 생각하는 산초 판사로 바뀌는 저를 발견하게 되었습니다.

그래서 최근 다시 한 번 저 문장을 가슴에 아로새겼습니다. 아직 이상을 노래하지 않기엔 빠르단 생각이 들었기 때문입니다.

세상은 아직도 풍차로 돌격하는 누군가를 보고 바보같다 비웃을지 모릅니다. 하지만 그들에게 전 돈 키호테 책을 건내주며 제 멘토의 또 다른 명언을 하나 들려주고 싶습니다. “누가 미친거요. 장차 이를 수 없는 세상을 상상하는 내가 미친거요? 아니면 세상을 있는 그대로만 보는 사람들이 미친거요?”

[성격]

“선발보다는 계투, 포워드보단 미드필더”

스포츠를 좋아하는 저로서 제 성격을 야구에 비유한다면, 스피드가 뛰어나 선발이나 마무리 투수로 기용되는 파워 피처가 아닌 제구력과 구질이 좋아 타 자를 맞춰 잡는 중간계투 같은 성격을 지녔습니다. 사람을 상대할 때, 자기 자신의 성격이나 믿음대로 밀어붙이는 것이 아닌, 온순한 사람에게는 리드적으로 자기주장이 강한 사람에게는 온유적으로 다가갑니다.

또 다양한 분야를 경험해 본 입장에서 일을 할 때는 미드필더와 같은 역할을 자부합니다. 확실한 피니시보다 공수 양면에서 원활하게 볼을 배급하는 미드필더처럼 구성원들이 발휘할 수 있는 능력을 이끄는 방향으로, 필요하다면 제가 직접 공격과 수비를 맡는 등 일을 처리하는데 있어 사람들과 조화롭게 하는 방향을 추구합니다.

[지원동기]

“사람이 미래다”

“사람이 미래다.” 예전 두산그룹 광고에 쓰인 문장입니다. 이 광고의 핵심 모토인 이 글귀에 저는 많은 것을 생각하게 되었습니다. 누구도 알고 있지만 인지하지 못했던 우리나라의 현실인 천연자원의 부재와 한국의 성장 원동력, 자금의 상황 등 한마디 짧은 문장 안에 숨은 뜻이 이렇게 많은 것을 처음 느꼈습니다. 그래서 오랜 시간이 지났지만 아직도 머릿속에 남아 있는 광고 문구입니다.

제가 몸담았던 P.M/P.O 직급에 이 글귀만큼 적절한 표현도 없을 것 같습니다. 하나의 프로젝트는 기획, 개발, 운영, 마케팅 등 모든 일에 사람의 손이 안가는 곳이 없습니다.

서비스를 성공으로 이끌기 위해 시장 조사 분석, 기획, 개발을 날 밤을 새워가며 하고, 마케팅을 통해 이끌어 들인 유저를 분석하는 등 모두가 하나의 사업 하나의 서비스를 잘 운영하기 위해 끊임없이 노력합니다.

하지만 사람이 하는 일이다 보니,中间的 커뮤니케이션에 문제가 있을 경우 계획된 일의 진행이 다른 방향으로 흘러갈 때가 있습니다. 따라서 P.M/P.O 는 모든 부서의 담당 업무를 잘 알기도 해야 하지만, 서로가 서로에 대한 업무를 이해 시킬 수 있어야 합니다. 그러기 위해서는 각 부서의 사람들에 대한 이해도와 그들의 중요성, 서로가 협업할 수 있게 중간 다리 역할을 제대로 실행할 줄 알아야 한다 생각하며 이는 사람이라는 자원의 가치에 대한 이해가 있어야 수행 가능하다고 생각합니다.

창업을 통해 사업을 진행함에 있어 사람이란 자원의 가치에 대한 중요성을 알게 되었습니다. 능력

있는 사람과 그 사람과의 유대 관계, 단순히 사업 기획으로만 사업이 발전하기 보다는 유기적인 네트워크에서 사업이 성장할 수 있다는 것을 알았습니다. 또한 P.M/P.O 직급을 수행함에 있어, 구성원들의 신뢰와 가치가 얼마나 소중한지 깨달았습니다. 그래서 저에게 일을 함에 있어 가장 우선 순위가 되는 것은 사람이며, 한 사람, 한 사람이 제겐 소중하고 간절합니다.

그리고 그런 소중한 사람들과 사람들이 모인 세상의 아름다움을 노래할 수 있는 서비스를 꾸려가고 싶습니다.