

플랫폼 엔지니어에서 AI 전도로

2025/12/30 마이리얼트립 AI Lab 이동훈



GPT3 이전에 저는 이런 일을 했어요

플랫폼 엔지니어로서 10년

지난 10년간 Observability, CI/CD, 컨테이너 오케스트레이션, 데이터 베이스 엔지니어링 등 개발자를 위한 인프라를 구축했습니다.

수많은 오픈소스 프로젝트들을 조합하며 '내가 굳이 다 만들 필요 없다'는 것과 남이 만든 것을 빠르게 익히는 능력을 배웠습니다.

AI Lab으로의 전환

2024년 11월, AI Lab을 맡으며 역할이 바뀌었습니다. 개발자가 아닌 전사 임직원이 고객이 되었고, 코드가 아닌 '확신'을 전달하는 일을 시작했습니다.

기술적 백그라운드는 있었지만 AI 교육이나 조직 변화를 이끌어본 경험은 전무했습니다. 세상에 참고할 만한 레퍼런스가 없어 막막하게 출발했습니다.

AI Lab 은 이런 일을 해요

사내 모든 구성원의 **AI Literacy를 높여**, 부가가치 높은 업무에 집중하고 AI를 통해 **마이리얼트립 고객에게 혁신적이고 향상된 경험을 제공**할 수 있는 역량을 강화한다.



모두의 AI

성공적인 도입 사례를 발굴하고 전사 공유하는 사례공유 세션



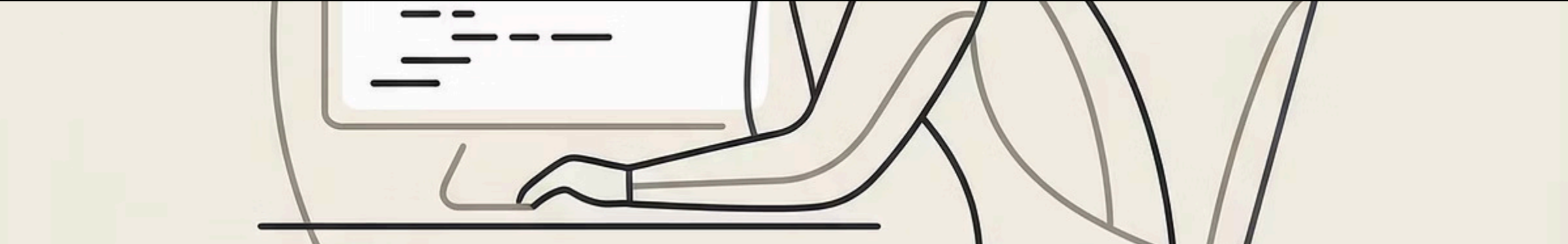
마리트 크몽 프로그램 (종료)

문제 정의자(Echo) 와 문제 해결자(Delta) 를 연결짓는 중개 프로그램



AI 챔피언 육성 프로그램

AI로 현업 문제를 해결하는 실전형 리더를 키우는 프로그램



스토리 #1: SI처럼 뛰었던 세 개의 프로젝트

AI Lab을 처음 맡고 다섯 개 실의 리더들을 만나 불편사항을 청취했습니다. 그리고 제가 할 수 있는 것 위주로 세 개의 프로젝트를 시작했습니다.

챗봇 플랫폼

FAQ 및 Tool 기반 고객 문의 응대 챗봇

SEO 키워드 추출 엔진

SEO 를 위한 게시글의 메타 키워드 추출을 위한 AI Workflow

리뷰 번역 시스템

영어 혹은 현지어로 쓰여진 숙박업체 리뷰를 한글로 번역

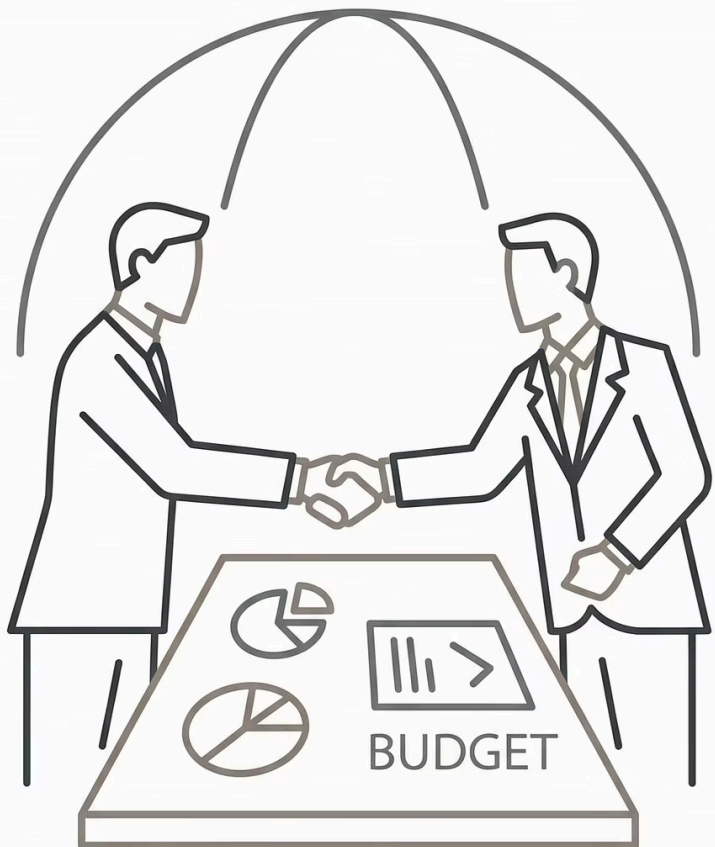
결과

모든 프로젝트 실패

매주 회고를 공유하며 리더십에 상황 보고

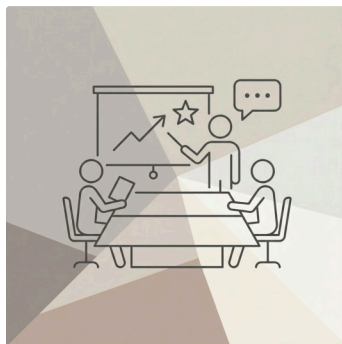
"비즈니스 이해가 부족하니 임팩트 있는 일을 센싱할 수 없다"

스토리 #2: 모두의 AI 사례공유 세션



방법론 강의 대신 동료의 사례 공유

- 2월 18일 첫 회 시작
- 발표자 상금 50만 원
- 전환점: 마케팅파트너 팀 신분증 검수 자동화 사례



이전

ChatGPT 30분 시도 → 포기



'되는구나' 확인

옆자리 동료의 10배 효율 목격



행동 변화

막힌 지점까지 시도 후 도움 요청

회사 지원 본격화: 인당 월 55달러 AI 도구 구독 예산 편성 → 현재 코딩툴 무제한 지원

스토리 #3: 마리트 크몽

프로그램 설계

"파이썬 가르쳐주세요" 요청 증가 →
문제 발제자와 해결자 매칭 프로그램
기획

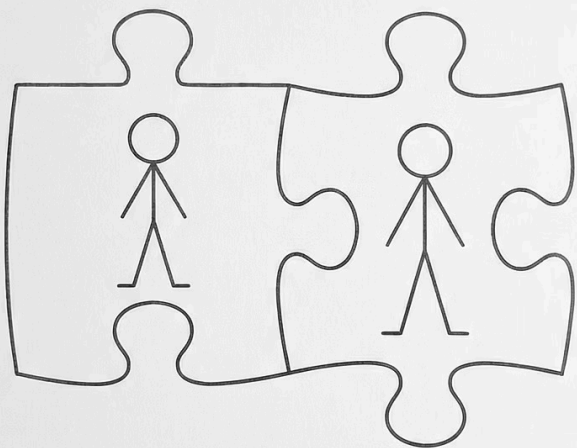
- 한 달간 시스템 설계 매물
- 깨달음: 첫 케이스가 중요 → 빠른 런칭
- 5개 프로젝트 수행 후 종료

실패 원인

오너십 부재

- 발제자: '해결만 되면 됨' 태도
- 해결자: 프로젝트 종료 후 유지보수 동인 없음
- OKR/KPI 미연결 → 지속성 제로

❏ **핵심 교훈:** 남이 풀어주는 것보다, 스스로 풀 수 있게 도와주는 것이 답이다.



스토리 #4: AI 챔피언 육성 프로그램

핵심 원칙

본인의 문제를 본인이 푼다

벤치마크

Y-Combinator 배치 프로그램 모델

역할 정의

튜터 × → 기술적 불확실성 해소 파트너
✓

현재 진행 중인 비개발자 프로젝트

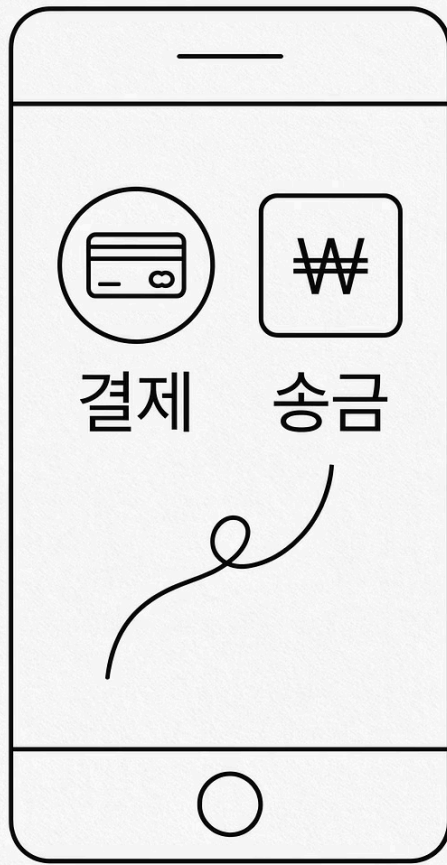
피그마 플러그인

웹 애플리케이션

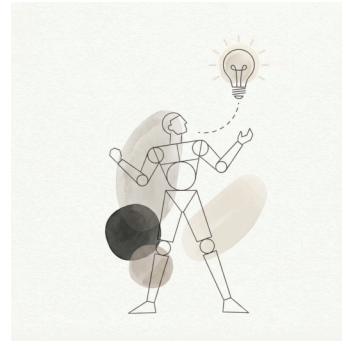
데이터베이스 연동

항공권 가격 비교

증명된 성공: 재무팀 팀장이 Cursor로 직접 엑셀 자동화 앱 개발 → 소프트웨어 엔지니어링 배경 없이도 가능



Lesson #1: 확신이 행동을 이끈다



방법 ≠ 행동

사람들은 **"나도 할 수 있다"**는 확신이 있을 때 비로소 움직인다

- 1 — 불확실성
ROI: 리턴 상수, 투자시간·성공확률 미지수
- 2 — 목격
옆자리 동료의 10배 효율 직접 확인
- 3 — 확신
"함께하면 된다" 믿음 형성
- 4 — 행동
기술적 불확실성 해소 → 실행

❑ **실제 사례:** 마케팅파트너 팀장이 토스의 신분증 인식 UX를 보고 "왜 우리는 안 되지?"라고 질문 → 문제 인식과 해결 가능성에 대한 믿음이 시작점

Lesson #2: 오너십이 지속성을 만든다

오너십 없는 프로젝트의 결말

본인의 OKR/KPI와 미연결 → 유지보수 동인 소멸 → 방치

가장 강력한 모델

본인의 문제를 본인이 푼다



증명 사례: 재무팀 팀장

- 소프트웨어 엔지니어링 배경 전무
- 회계 담당자 → Cursor로 Python/Qt 앱 직접 개발
- 팀 엑셀 노가다 자동화 성공

결론: 남이 풀어주는 것 × → 스스로 풀 수 있게 도와주는 것 ✓

Lesson #3: 작은 팀은 늘 스케일을 고민해야 한다

함정

구현자가 되는 순간 모든 일이 내 퍼포먼스에 갇힌다

전략

씨앗을 뿌리고, 실제 구현은 다른 사람들이 하게 한다

스케일

1인 팀 → 전사적 임팩트 창출

누가 움직여야 하는가

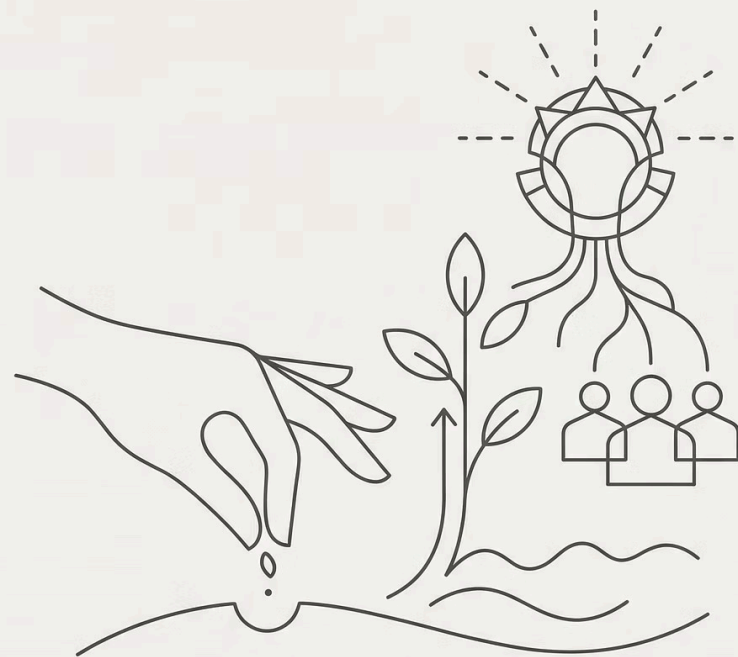
매니저·인턴의 임팩트 = 역할·권한·시야에 갇힘

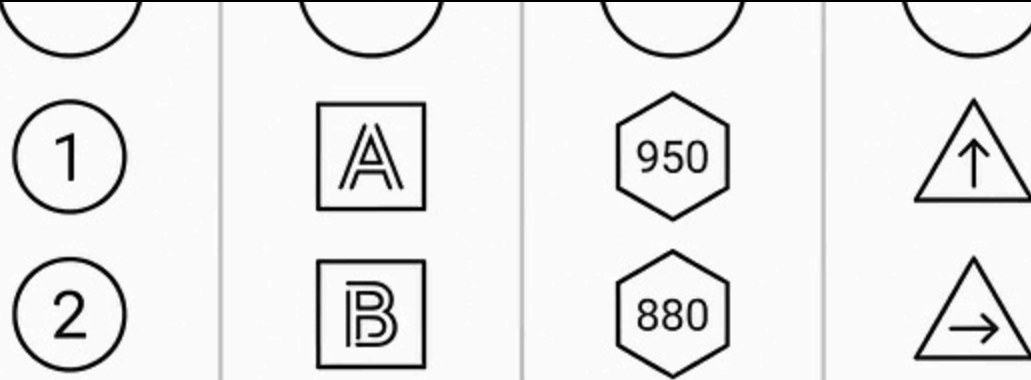
실장, 본부장이 움직여야 전사적 임팩트 가능

우리의 역할

리더의 문제는 범위도 크고 난이도도 높다

→ 그 난이도를 함께 해결해주는 것이 핵심





Lesson #4: 빠르게 시작하고, 가시화하라

1. 시스템보다 첫 케이스

완벽한 설계를 기다리지 말고 빠르게 시작하고 배워라

- 마리트 크몽: 한 달 설계만 → 시간 허비
- 교훈: 실행이 완벽한 계획을 이긴다

2. 모든 데이터를 수집·가시화

사용량 통계 TOP10 공표 → 선의의 경쟁 유발

- 코딩 툴 사용량
- 사례 공유 참여 횟수
- 챔피언 도전/졸업 현황

☐ **효과:** 본인 동기부여 + 리더는 터치할 팀 파악 가능 → 경쟁과 가시화가 리더러시 향상의 핵심 도구