안녕하세요, 디지털마케터 김혜지입니다.

서비스에 대해 창의적 접근과 꾸준한 개선을 통한 성장이 저의 강점입니다.

특히 분석 과정에서 발생한 문제를 해결하며, 더 나은 방법을 찾고 적용하는 과정에서 흥미를 느끼고 있습니다. 한자리에서의 꾸준한 도전은 나의 성장이자 회사의 성장될 수 있도록 서비스를 개선하고 싶습니다.



김혜지

1994. 05. 19 doqj000@naver.com 010-5322-4484



포트폴리오 바로가기

| 경력 AXA손해보험 2022. 02. 07 - 2024 08. 23 (2년 7개월) 자격증 메가스터디T 아카데미 [데이터분석 기술을 활용한 디지털 콘텐츠 & 마케팅기획] 2024. 11. 11 - (진행 중) 대외활동 경험 한국마사회 2021. 06. 26. 2022. 01. 20 (2개원) | |
|--|-------------|
| 메가스터디IT 아카데미 [데이터분석 기술을 활용한 디지털 콘텐츠 & 마케팅기획] 2024. 11. 11 - (진행 중) 대외활동 강점 한국마사회 | ŀ격증 |
| [데이터분석 기술을 활용한 디지털 콘텐츠 & 마케팅기획] 2024. 11. 11 - (진행 중) 대외활동 경험 한국마사회 | |
| &마케팅기획] 2024. 11. 11 - (진행중) 대외왈농 경험 한국마사회 | |
| 경험 한국마사회 | ዘ외활동 |
| | |
| 2021. 06. 26 - 2022. 01. 30 (8개월) | |
| 소상공인시장진흥공단 | |
| 2021. 03. 02 - 2021. 05. 31 (3개월) | |
| 기술 | l숙 |
| 하려 ^{부산보건대학교} | |

학력

2015 - 2020 (물리치료학과)

컴퓨터활용능력 1급 2020.05.08 Opic - IM1 2024.11.08 정보기술자격(ITQ) 2005.02.07 Massage Schools of Queensland 교환학생 2017.01 - 2017.02 **2016** 청년취업아카데미 창직과정 최우수상 2016.12.06 2016 청년취업아카데미 창직과정 수료 2016.05 - 2026.11 Pierce College 교환학생 2015.06 - 2015.07 Python Js JavaScript Tableau Oracle Machine Learning Power BI

GA GA4

EXCEL

F Figma

♦ 형상관리(GIT)

Work Experience



고객세일즈본부 (부산자동차TM부)

2023.08.14 - 2024.08.22 영업지표 분석 및 프로모션, 상담원 교육 및 관리

주요 업무 보험 영업 지표 분석 및 리포트 작성

> 영업 프로모션 기획 및 운영 상담원 채용 및 성과 관리 영업 교육 및 아카데미 운영

주요 성과 2024년 1분기 센터 1위 달성

완전판매율 평균 4% 상승, 통화품질제재 기준 오류 17% 감소

상담원 퇴사율 28% 감소

제휴마케팅본부 (제휴마케팅팀)

2022.02.07 - 2023.08.13 제휴 마케팅 기획, 광고 심의 및 CS 관리

주요 업무 제휴 광고물 기획, 운영 및 심의 관리

제휴 파트너사 커뮤니케이션 및 CS 대응

제휴 마케팅 및 이벤트 기획, 실행 광고 효과 분석 및 최적화 전략 수립

주요 성과 제휴 여행사 이벤트 예약 건수 12% 증가

광고 배너 클릭률 4% 상승

사용 프로그램





Excel PowerPoint Clab



Work Experience

한국마사회 2021.06.26 - 2022.01.30

부산경주자원관리부 / 경마지원직

• 마주실 운영 관리 및 고객 서비스 지원

주요 업무

마주실 출입 관리 및 고객 예약 데이터 기반 운영 효율화 지원 고객 응대 및 경주 관련 정보 시스템(LMS) 운영 경험 현장 운영 자료 및 비품 수급 정리로 안정적인 경기 운영 지원 공공기관 시스템 내 정보 등록 및 유지관리 실무 수행

사용 프로그램



PowerPoint

소상공인시장진흥공단 2021.03.02 - 2021.05.31

디지털청년일자리팀 / 인턴

• 가맹점 전수조사 및 운영정보 현행화, 데이터 기반 정책 실무 경험

주요 업무

온누리상품권 가맹점 약 200개 전수조사 및 폐업 점포 일제정비 수행 가맹점 운영 정보 현행화 및 DB 입력/관리 업무 수행 신규 가맹 신청 접수 및 전통시장 활성화 지원, 정책 기반 유관기관 커뮤니케이션 경험 지역경제 기반 사업 운영 흐름 이해 및 정책형 디지털 일자리 프로젝트 참여

사용 프로그램



Excel

Work Skill

영업 교육 및 아카데미 운영

완전판매 교육 및 운영

완전판매율이 80% 미만인 상담원을 교육 대상으로 선별 및 1차, 2차로 나누어 실적 기반 교육을 기획하고 운영하였습니다. 상담원들 본인이 수행한 불완전판매 항목을 작성하여, 직접적인 피드백과 공유할 수 있도록 환경을 마련하였습니다.

| no. | 실 | 사번 | 이름 | 교육대상 | 1차 교육 | 2차교육 |
|-----|--------|--------|----|------|-------|------|
| 33 | 3 | | | 0 | 57% | 63% |
| 6 | 7 | | | 0 | 60% | 67% |
| 21 | 4 | | | 0 | 60% | 67% |
| 32 | 4 1 | | | 0 | 62% | 67% |
| 3 | 3 | | | 0 | 63% | 67% |
| 5 | 7 | | 0 | 63% | 71% | |
| 19 | 7 | | | 0 | 64% | 75% |
| 39 | 3 | 상담원 정보 | O | 67% | 75% | |
| 25 | 2 | | 0 | 67% | 75% | |
| 13 | 4 | | O | 67% | 75% | |
| 34 | 6 | | | 69% | 80% | |
| 7 | 6 | | | 70% | 80% | |
| 36 | 7 | | | 70% | 83% | |
| 22 | 7 | | | 71% | 86% | |
| 29 | 6 | | | 71% | 86% | |
| 37 | 3 | | | 71% | 86% | |
| 8 | 2 | | | 71% | 88% | |
| 2 | 5 | | | 73% | 100% | |
| 14 | 6 | | | 75% | 100% | |
| 11 | 4 | | | 75% | 100% | |
| 17 | 1 | | | 75% | 100% | |
| 20 | 4 | | | | 75% | 100% |
| 30 | 1 | | | | 75% | 100% |
| 18 | 3 | | | | 75% | 100% |
| 4 | 4 | | | | 77% | 100% |

교육 대상자 리스트

| 불완전 판매 체크리스트 | | | | | | | |
|--------------|-------|----------------------------------|--|--|--|--|--|
| No. | 보종 | 불판 항목 | 불판 사유 | | | | |
| 1 | 자동차보험 | 계약체결 이행 및 동의 우편물수령지, 연락처, 이메일 | 육성으로 안내 하다 주요 단어 누락 이메일로 달라고 하셨는데 모바일로 체크 | | | | |
| 2 | 자동차보험 | 계약자 / 피보험자 확인 안 함 | 피보험자 전화 연결 전 | | | | |
| 3 | 자동차보험 | 블랙박스 특약 안내 누락 | 이전 계약에 가입되어 있어 누락 | | | | |
| 4 | 일반보험 | 고객 직업 확인 부족 | 직업 급수가 나눠지기 때문에 2차 확인 필수 | | | | |

교육 대상자 : 완전판매율 80% 미만 상담원

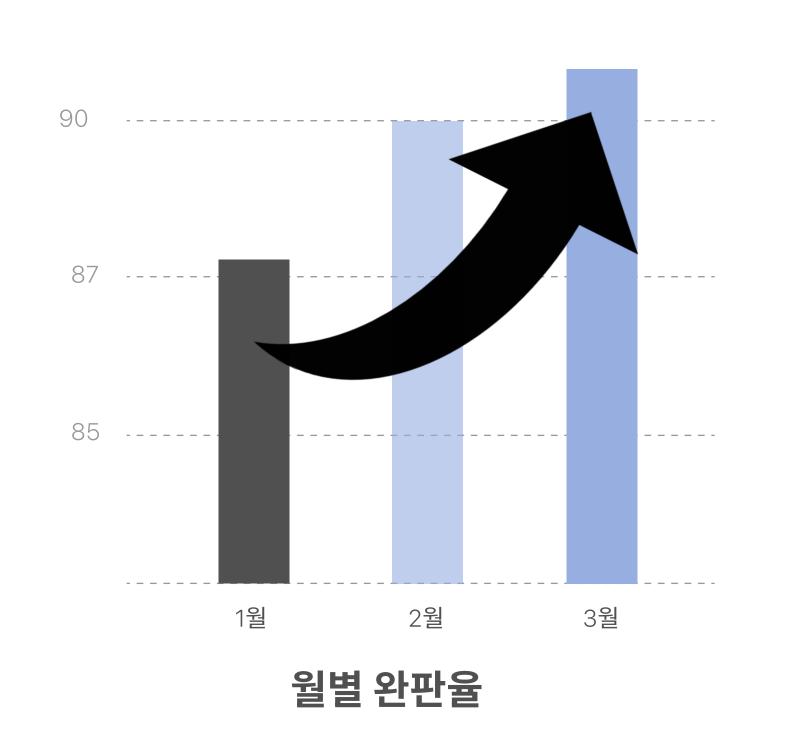
대상자별 실적 데이터를 분석하여 교육 전후 변화 추이를 관리하였고 상담원이 직접 작성한 불완전판매 항목 체크리스트를 통해 반복적으로 발생된 실수 유형을 파악하고 개선 포인트를 도출하였습니다.

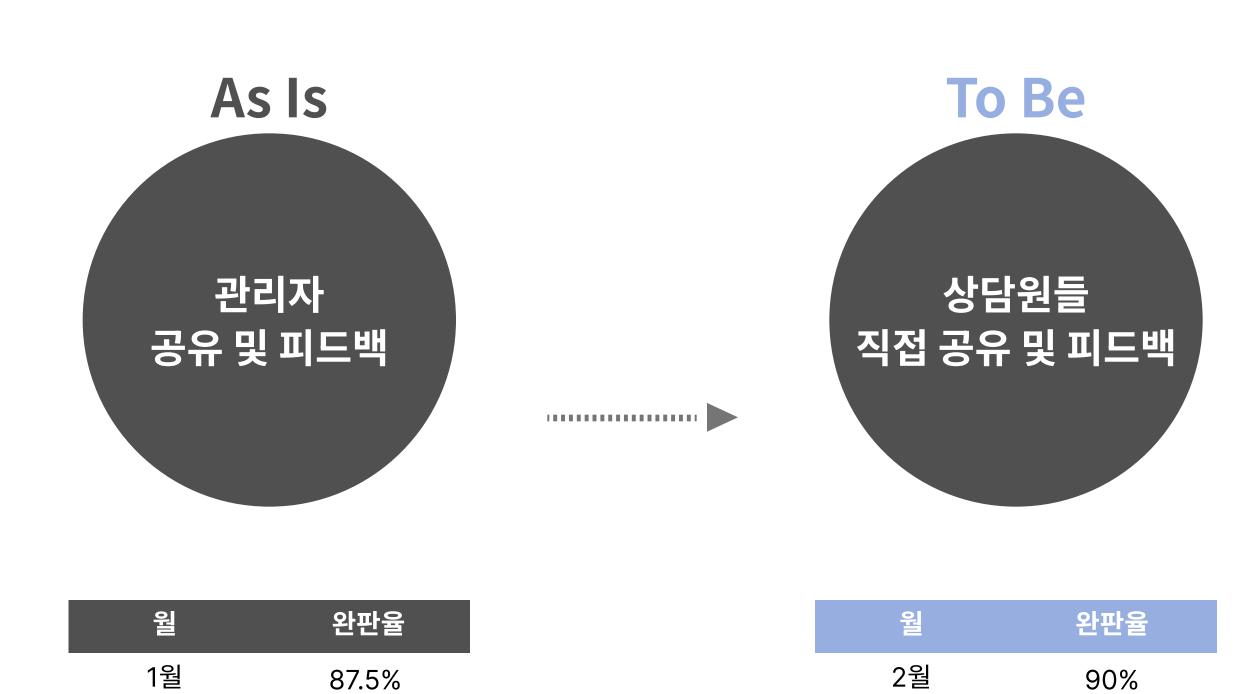
Work Skill

영업 교육 및 아카데미 운영

A/B 테스트를 통한 완전판매 교육 및 운영

기존 관리자 중심의 일방적인 피드백 방식을 개선하여, 상담원들이 스스로 오류 항목을 공유하고 상호 피드백하는 자율 참여형 교육으로 전환하였습니다. 완전판매율 80% 미만 대상자 중심의 그룹 교육을 운영하고, 현장 피드백을 정리해 전사 공유함으로써 전체 완전판매율을 87.5%에서 91.1%까지 향상시켰습니다.





3월

91.1%

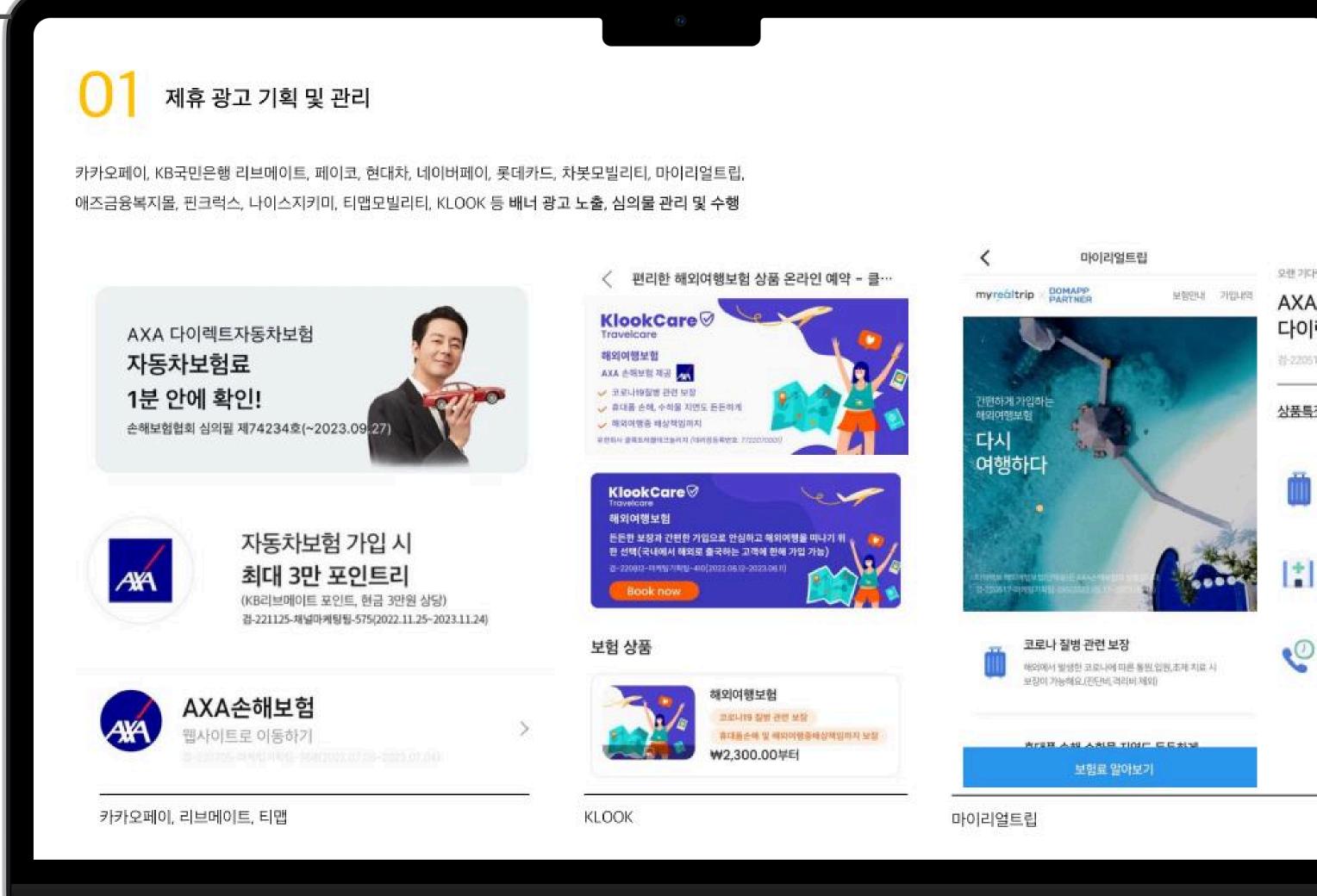
제휴마케팅기획및광고심의

제휴 광고물 기획 및 관리

파트너사 니즈 기반 광고 기획 및 배너 집행을 통해 사용자 행동 데이터를 바탕으로 클릭률 중심 콘텐츠 구성 및 성과 창출

AXA x 제휴

기획부터 문안 구성, 랜딩페이지 연동, 심의 신청까지 광고 전 주기를 담당하며 사용자 행동 데이터 기반으 로 배치 전략과 콘텐츠 구성을 최적화



Work Skill

14:46

고객 대상

쿠폰 발행

제휴마케팅기획및광고심의

제휴 이벤트 기획 및 수립

파트너사와 공동 기획한 이벤트에 맞춰 내부 임직원 및 외부 고객 대상 쿠폰 발행 LMS / 카카오알림톡 등 다양한 채널을 통해 약 10만 명에게 도달

임직원 이벤트

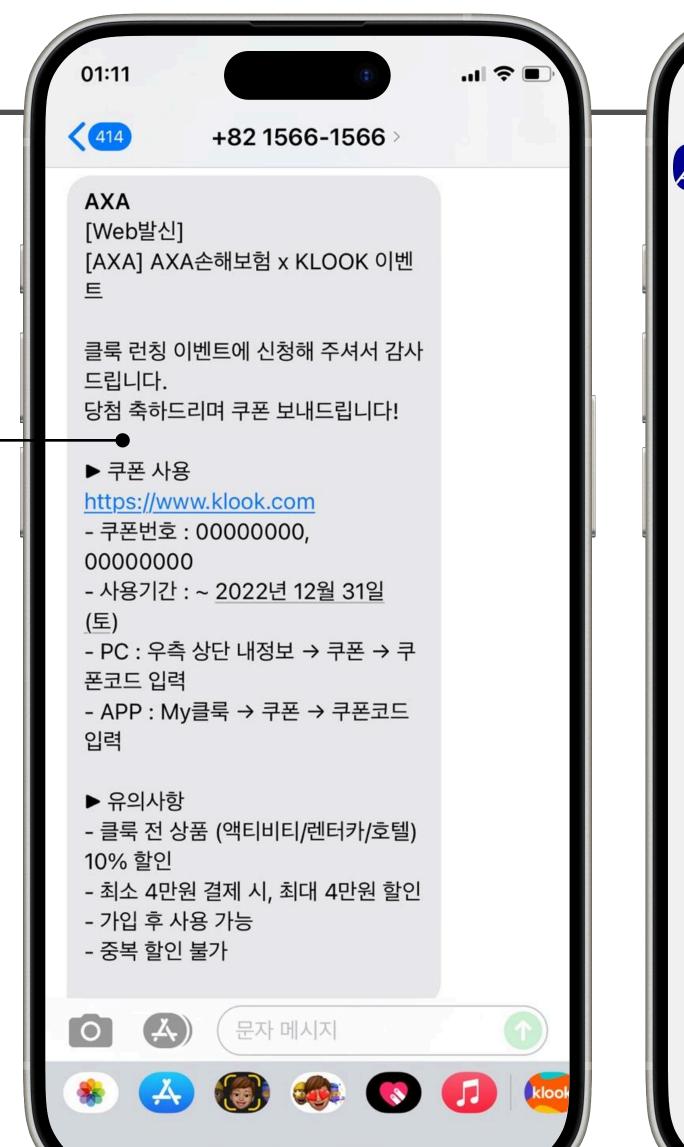
쿠폰 발행

AXA x 임직원

여행플랫폼 런칭 기념으로 임직원 대상 이벤트 기획 사내 이벤트 광고물 제작 및 대상자 신청 모집 LMS 작성 및 전송 작업

AXA x KLOOK

여행플랫폼 런칭 기념으로 이벤트 기획 및 제작고객 대상 선정, 추출, LMS, 카카오메시지 작성, 커뮤니케이션을 통해 고객 10만 명에게 전송 작업

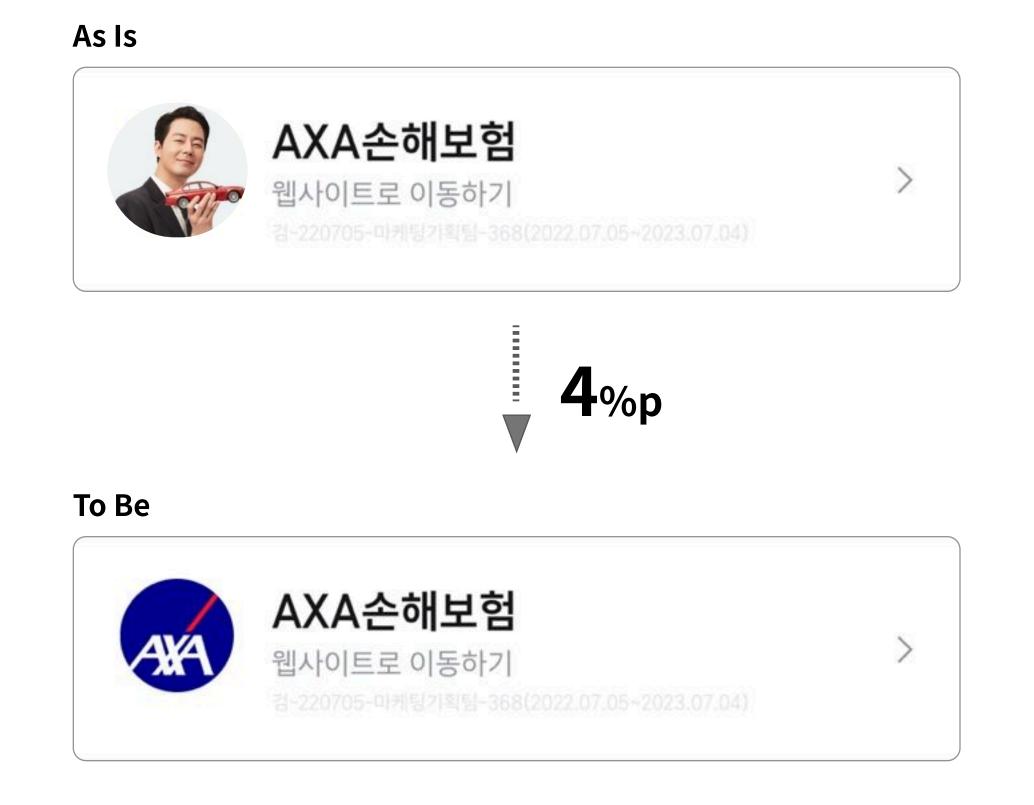


9:41 매 후 🔳 (광고) [AXA X KLOOK] 런칭 이벤트 안 AXA손해보험과 클룩(KLOOK)이 만났다! AXA 다이렉트해외여행보험 런칭 기념으 로 클룩 전 상품 할인 쿠폰을 AXA 고객님 들께 선물로 드립니다. 이벤트 참여하기 버튼을 통해 클룩에 접속, 아래 할인쿠폰을 등록하시면 바로 사용이 가능합니다. ▶ 클룩 전 상품 8% 할인쿠폰 - 쿠폰번호: 00000000 - 사용기간 : ~ 2022년 12월 31일 (토) - 전 상품 대상(액티비티/렌터카/호텔) ※ 쿠폰 등록방법 - PC : 우측상단 내정보 → 쿠폰 → 쿠폰코 - APP : My클룩 → 쿠폰 → 쿠폰코드 입 ※ 유의사항 - 최소 4만원 결제 시 적용, 최대 2만원 할 - 가입 후 사용 가능 - 이벤트 중복할인 불가 준법감시필 검-220929-채널마케팅팀-4 무료수신거부 080-808-0146 해외여행보험 가입하기 이벤트 참여하기

제휴 마케팅 기획 및 광고 심의

제휴 광고물 기획 및 관리

파트너사 니즈 기반 광고 기획 및 배너 집행을 통해 사용자 행동 데이터를 바탕으로 UX 개선 후 CTR 상승



Pain Point

모델 이미지가 강조되어 메시지 전달력 낮음

Solution

모델 이미지 → 로고 이미지 중심의 간결한 레이아웃으로 클릭률 증가