

# 포트폴리오 (Github)

---

안녕하세요

저의 이름은 석현진입니다.

현재 emart24 회사에서 근무하고 있으며, 7년간 유통산업(CVS)에 대한 이해를 기반으로 여러 분석 및 프로젝트를 진행하였습니다.

숙련된 기술도 중요하지만, 업계에 대한 이해와 철학을 가지고 있어야 하며,

문제에 대한 해결방안을 제시하는 것이 더욱 중요하다고 생각합니다

편의점 회사에서 근무하며 고객과 가장 근접하고 실시간 소통하였던 저의 경험을 공유하며 유통에 관심이 있으신 분들께 도움을 드리고 싶습니다.

## 모놀로그

---

7년간 CSV의 경험은 상권과 고객의 특성에 맞는 적절한 제품을 행사 가격으로 적시에 공급하고 운영상 상품의 결품이 발생하게 해서는 안 된다.

이를 위해선 시장에 대한 이해, 현장의 경험, 다양한 데이터 기술이 기반이 되어야만 정확한 판매 예측과 신속한 공급사슬(네트워크), 체계적인 재고관리로 보다 정교화 할 수 있다.

유통이란 무엇인가?

유통은 Prospect 이론을 이해한 사람만이 이해할 수 있을 것이다.

# 기술

---

## [언어]

- Python 툴 Jupyter notebook / Qgis / Power BI / OLAP
- Excel/VBA, Power Point

## [역량]

- 통계 분석
- 상품 / 매출 데이터 분석
- 소스 코드 커스터마이징 & VBA자동화
- 데이터 시각화

## [대표 프로젝트 및 분석]

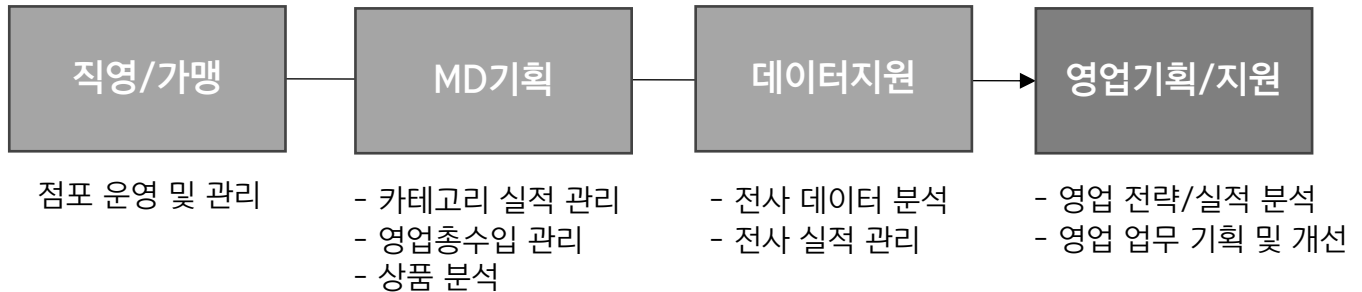
1. PLC 관리 프로세스 시스템
2. 커피 전문점 대응 프로젝트
3. 영업 매출 예측 모델 (Random forest기반)
4. 점포 상권 재정립

## [수상 및 경력]

- emart24 Power BI 경진대회 수상 (내용 : 점포 상권 재정립 프로젝트)
- emart24 사내 강사 (신입/경력직 점포 데이터 분석 교육)

# Career

[경력 7년 2개월]



## Core

- 직영점 통합 발주 운영 (다점포 발주 컨트롤)
- 8대 index 전사 종합 지표 개발 (영업,개발,마케팅,MD)
- 카테고리 킬러 매출/출하 실적 지표 관리 및 상품 분석
- 바이어 실적 관리 (영업총수입 : 물류수익/비용 관리, 장려금 등)
- 오픈점 초도 입고 프로세스 개선 (POG)
- 발주장려금 수익 개선 (조건 미달 미수취 금액 분석)
- 수입과자 카테고리 킬러 효율성 분석 (Cannibalization)
- 전사 매출 실적 관리 및 영업 KPI수립 (팀, 영업관리자)
- 점포 손익, 전사 영업이익 관리
- Team Map 개발 (영업팀 실적 건강 지표)
- 경쟁사 MS 관리 및 거리 영향도 분석 (월간 MS지표 관리)
- Dark Store (CSV Micro Fulfillment 기준 수립)