

# 구재현

## Sales & Planning - Tech Specialist

Phone: 010-7337-1253 Email: [jhyun07@naver.com](mailto:jhyun07@naver.com)

Project Demo: [www.bidix.co.kr](http://www.bidix.co.kr)



“14년의 현장 경험을 성과 모델로 설계하는 영업, 기획 전문가”

## 1. 핵심 역량 요약 (Executive Summary)

### [Strategic Sales Planning: 데이터 기반 성과 설계]

- Behavioral Analytics:** 영업 행동의 질적 평가(HIR) 및 성과 간 상관관계 분석(Pearson Correlation)을 통한 핵심 성공 요인(Winning Pattern) 도출.
- Predictive Forecasting:** 관계 온도(RTR) 및 감쇠 로직(Time Decay)을 활용한 고객 이탈 위험 예측 및 선행 지표 중심의 실적 Forecasting 체계 구축.
- Process Standardization:** 영업 전 과정을 8단계 표준 행동으로 구조화하여 성과의 재현 가능성을 높이는 SFE(Sales Force Effectiveness) 프레임워크 기획.

### [Field Mastery: 14년의 현장 장악력]

- Full Coverage:** 의원(Clinic)부터 상급종합병원(University Hospital)까지 제약 영업의 전 채널(Channel) 경험.
- Portfolio Management:** 백신, 혈액제제, 전문의약품(ETC) 등 GC녹십자 전 제품군 취급 경험 및 제품별 맞춤형 세일즈 전략 구사.
- Strategic Leadership:** 우수사원 표창 및 사내 MBA(핵심 인재 육성 과정) 수료로 기획력과 관리자로서의 리더십 검증 완료.

## 2. 경력기술서 (Experience)

---

### **[Phase 1. Digital Transformation R&D]**(2022.03 ~ 현재)

주요 활동: Sales Tech 연구 및 플랫폼 개발 (개인 프로젝트)

- 영업 현장의 비효율을 해결하기 위한 데이터 분석 및 시뮬레이션 플랫폼 독자 개발
- **BIDIX (부동산 권리분석 및 수익 시뮬레이션 플랫폼):** 복잡한 법적/재무적 변수를 알고리즘화하여 리스크를 필터링하고 수익을 예측하는 교육용 시뮬레이터 개발.
  - → 영업의 P&L 관리 및 신입 사원 Role-Play 교육 시뮬레이터로 기술 전용(Pivot) 가능.
- **Behavior-Driven CRM 전략 수립 및 시스템 설계:** 영업 결과(매출)와 과정(행동)의 인과관계를 분석하는 SFE 로직(HIR, RTR, BCR, PHR) 설계 및 데이터 모델링.
  - 독자적 KPI 설계: 성과에 직결되는 '유효 행동'의 비중(HIR), 고객 관계 이탈 위험(RTR), 활동 규칙성(BCR) 등 선행 지표 체계 구축.
  - 코칭 시스템 기획: 관리자가 데이터 기반으로 팀원의 취약점을 즉각 식별하고 피드백할 수 있는 Coaching Cockpit 시나리오 설계.
  - 검증 프로세스 수립: 데이터 정합성 검증 및 매출 상관분석을 통한 알고리즘 신뢰도 확보 프로세스 기획.

### **[Phase 2. GC녹십자 (Green Cross)]**(2007.11 ~ 2021.12)

주요 역할: 종합병원 Key Account Management 및 의원 영업, 팀원 코칭

#### 1. 주요 종합병원 및 대학병원 KAM (2014 ~ 2021)

- **담당 지역:** 인천, 부천, 김포 전역
- **주요 거래처:** 인하대병원, 인천길병원, 인천/국제/부천성모병원, 순천향대부천병원, 계양세종병원, 한림병원, 김포우리병원, 뉴고려병원 등 지역 거점 병원 전담.
- **성과 및 활동:**
  - **DC(약사위원회) 통과 및 랜딩 주도:** 대학병원 신규 코드 생성 및 처방 증대를 위한 다학제적 (약제팀, 심사과, 의료진) 접근 전략 수행.
  - **전 제품 라인업 운용:** 백신(독점/경쟁), 혈액제제(특수/응급), ETC(만성질환) 등 제품별 상이한 영업 사이클을 통합 관리하며 포트폴리오 최적화.

- **Risk Management:** 대형 병원의 입찰(Bidding) 이슈 및 원내 재고 관리 등 SCM 관점의 영업 관리 수행.

## 2. 의원(Clinic) 영업 및 신규 시장 개척 (2007 ~ 2013)

- **담당 지역:**
  - **2010~2013:** 인천 서구, 김포, 강화 (도농 복합 지역 특성에 맞춘 지역 밀착형 영업)
  - **2007~2010:** 서울 중구, 서대문구, 구로구 (경쟁이 치열한 서울 도심 지역에서의 신규 거래처 확보)
- **성과:** 신규 개원 병원 타겟팅 및 유대 강화를 통해 지역 내 M/S 1위 달성.

## 3. 조직 기여 및 수상 내역

- **주요 품목 실적:** 인천길병원 베라스트(Beraprost Na), 핀테(CCB), 신바로(천연물) 매출 기여
- **사내 GCMBA 교육 대상자 선발:** 조직 예비 관리자로서의 역량과 잠재력을 인정받아 핵심 인재 육성 코스 수료.
- **우수 사원 표창 (1회):** 목표 대비 초과 달성 및 조직 기여도 인정.
- **여행 인센티브 수상 (2회):** 연간 최우수 성과자 포상.

### 3. 자기소개서 (Self-Introduction)

---

GC녹십자에서 14년, 저는 서울 도심의 의원부터 인천의 대학병원까지 발로 뛰며 영업의 A to Z를 마스터했습니다. 백신, 혈액제제, ETC 전 제품을 다루며 우수사원 표창을 받고, 사내 MBA에 선발되는 등 **"일 잘하는 영업사원"**으로서 최고의 시간을 보냈습니다.

대학병원에서는 DC 통과, 신규 코드 생성, 처방 확대를 위해 약제팀·심사과·의료진을 동시에 설득해야 했고, 의원 영업에서는 원장님의 성향과 지역 특성에 맞춰 관계를 설계해야 했습니다. 이 과정에서 저는 **"결국 성과는 관계와 행동의 누적 결과"**라는 사실을 체득했습니다.

이러한 성과를 바탕으로 우수사원 표창을 받았고, 회사가 선발한 사내 MBA 과정에도 참여하며 관리자로서의 기본기를 다질 수 있었습니다. 그러나 이 과정에서 한 가지 근본적인 질문을 품게 되었습니다.

**“왜 영업 성과는 여전히 개인의 감과 경험에만 의존하는가?”**

**“왜 조직은 ‘열심히 한 과정’을 설명하지 못하고 결과만 평가하는가?”**

GC녹십자에서 14년, 저는 필드에서 누구보다 치열하게 살았습니다. 하지만 2020년, 예기치 못하게 아이를 먼저 하늘나라로 보내게 된 개인적인 아픔을 겪었습니다. 당시의 저에게는 삶의 무너진 부분을 추스르고 가족을 지켜낼 물리적, 심리적인 시간이 절실히 필요했습니다. 14년간 쉼 없이 달려온 현장을 잠시 떠나야만 했던 것은, 한 아이의 아버지로서 감당해야 할 애도의 과정이자 삶을 되돌아보는 시간이었습니다.

하지만 그 멈춤의 시간은 단순히 슬픔에 머무는 시간이 아니었습니다. 그 고통의 시간 속에서도 마음을 추스르고 가정을 다시 일으켜야 한다는 마음 뿐이었습니다. **"내가 가장 잘하는 영업이라는 일을 더 가치 있고 지속 가능하게 만드는 방법은 무엇인가"**라는 본질적인 질문을 다시 던지게 했습니다.

현장의 '경험' 만으로는 설명할 수 없었던 영업의 과정을 '시스템'화 해보고 싶었습니다. 지난 4년은 저에게 가장 아픈 시기였지만, 동시에 영업현장(Sales Field)의 경험과 기술 역량(Tech), 그리고 기획력(Planning)까지 갖추게 되었고 'Sales - Planning & Tech 전문가'로 거듭나는 가장 치열한 재건의 시간이기도 했습니다.

## 4. 포부 및 기여 방식 (Aspiration)

---

- **성과 원인의 데이터 규명(Insight):** 결과 뒤에 숨겨진 핵심 선행 지표(HIR, RTR 등)를 통해 성과의 원인을 명확히 분석하고 관리하겠습니다.
- **조직 역량의 상향 평준화(Standardization):** 고성과자의 성공 방정식(Winning Pattern)을 추출하여 조직 전체의 실행력을 높ی겠습니다.
- **전략적 실적 예측(Forecasting):** 분석 기술을 활용하여 불확실성을 최소화하고, 정확도 높은 영업 실적 예측 모델을 운영하겠습니다.
- **기획과 현장의 완벽한 결합(Bridge):** 14년의 필드 경험을 바탕으로, 이론에 그치지 않고 현장에서 즉시 작동하는 실전적 영업 전략을 수립하겠습니다.

SFE (Sales Force Effectiveness)

Sales Planning

Revenue Driver Analysis

Behavioral Analytics

Strategic Roadmap

“숫자로 영업의 성과를 설계하고 관리하는 전략적 파트너가 되겠습니다.”