

신입/인턴

대외활동/교육/공모전

CBT

채널

커뮤니티

멘토 게시판

자기소개서

MY



기업명

검색

상세검색 펼치기 ▾

합격 자소서

신한카드 / 데이터분석 / 2022 하반기

국송세단 / 산업공학과 / 학점 3.93 / 토익: 910, 오픽: IH / 사회생활 경험: 인턴 3회 / 공모전수상 3회 / 기타: ADsP

자소서 작성



마음에 드는 문장을 스크랩 할 수 있어요!
지금 바로 PC에서 이용해보세요.



1. 신한카드를 선택한 이유와 그에 따라 기대하고 있는 10년 뒤 본인과 신한카드의 모습은?

-연구원에서 인턴으로 일하며 질병관리청의 코로나19 방역정책 수립을 위한 카드 매출 데이터를 분석에 참여해 데이터의 전처리부터 모델링의 전반을 경험했습니다. 방역 규제에 따라 매출에 민감한 반응을 보이는 업종을 보고 이를 실시간으로 분석해 유동적인 카드 혜택을 제공하면 좋겠다는 생각을 했습니다. 업계 최초 데이터 시장 진출로 새로운 수익구조를 창출하고 있는 신한카드는 10년 후 국내/외에서 데이터를 활용해 너 넓은 고객층과 수익기반을 다질 것입니다. 이를 위해서는 업무 추진에 필요한 분석 결과를 빠르게 도출하고 새로운 관점으로 데이터를 바라보고 모델링할 수 있는 직원이 필요합니다. 인턴을 하며 머릿속으로 구상했던 분석

을 경험 부족으로 구현하지 못해 아쉬웠던 경험이 있습니다. 카드사에서의 데이터 분석은 매출과 직접적으로 연관된 흥미로운 분야라고 생각합니다. 필드에서의 경험에 끝없는 학습을 더해 인턴에서 느낀 답답함을 해소해주는 신한카드의 시니어 데이터 분석가가 될 것입니다.

2. 지원 분야와 관련하여 본인이 충분한 역량 또는 잠재력을 갖고 있다고 어필할 수 있는 근거를 경험(인턴, 아르바이트, 수행과제 등) 또는 사례와 함께 이야기 해 주세요

- [계획적 사고를 통한 효율적 업무 처리]

과제 수행시 항상 더 효율적인 방법을 고민합니다. 서울기술연구원에서 인턴으로 근무할 때 4,000여 개의 주소 데이터를 수집해야 했습니다. 단순 작업을 더 효율적으로 하고 싶었던 저는 주소 수집에 걸리는 시간을 계산하고 자동 수집 코드를 짜는데 이들을 투자할 수 있겠다는 결론을 내렸습니다. 수집 목적에 들어맞는 오픈 코드가 없어 쉽지 않았지만 데드라인을 정해 두었고, 코드를 한 번 짜 둔다면 며칠에 걸쳐 처리할 업무를 단 한 시간만에 쉽게 처리할 수 있다는 생각에 퇴근 후에도 코드 작성에 몰두했습니다. 결국 수요일 저녁에 원하는 코드를 완성했고 상사분께서는 나중에 활용 하고 싶다고 코드를 정리해서 남겨주면 좋겠다고 말씀하셨습니다. 데이터 분석 업무는 다양한 관점에서 다양한 시도를 할 때 새로운 인사이트를 얻을 수 있다고 생각합니다. 데드라인을 지킬 수 있는 '대책'을 세우고 그 안에서 더 효율적인 방법을 찾아내는 역량은 이에 필수요소입니다.

3. 살면서 가장 소속감을 가졌던 조직(or커뮤니티)의 발전을 위해 열의를 다했던 경험과 이를 통해 어떤 것을 얻을 수 있었는지 기술해주세요

-[능동적으로 필요한 사람 되기]

은행에서 인턴으로 근무하며 능동적으로 일을 찾아 부서에 도움이 되기 위해 노력했습니다. 바쁜 업무에도 불구하고 인턴을 잘 챙겨주시는 직원분들께 도움이 되고 싶었습니다. 하지만 본 부서는 업무 특성상 인턴이 할 수 있는 업무가 많지 않았습니다. 업무를 요청하는 것이 상사분께 또 다른 업무가 될 수 있겠다는 생각에, 부서에서 도움이 될 만한 일을 스스로 찾았습니다. 그러던 중 बैं킹앱의 리뷰 데이터를 수집해 워드클라우드와 감성 분석을 한 보고서를 발견했습니다. 본 보고서는 20년도 보고서였고, 본 내용을 22년도로 업데이트 하면 참고할 만한 자료가 되겠다고 생각했습니다. 본 보고서와 동일한 내용으로 데이터를 수집하고 분석해 보고서를 업데이터 했습니다. 상사분께서는 보고서를 보시고 부서의 추진 업무와 관련된 리서치 업무를 주셨고 일손을 더 할 수 있었습니다. 이 경험은 앞으로 회사에서 어떤 마음가짐으로 일을 해야할지에 대한 방향성을 잡게 해주었습니다.

4. 본인이 생각하는 신한카드 비즈니스의 경쟁상대는 무엇이며, 그 이유를 신한카드의 VISION 관점에서 비교 기술해주세요

- [pain point공략]

현재 카카오 페이, 네이버 페이 등은 SNS를 기반으로 한 접근 편리성을 무기로 고객을 인입하고 다양한 콘텐츠와 서비스의 접근을 유도하는 전략을 취하고 있습니다. 은행에서 인턴으로 근무하며 시중 은행과 핀테크 기업의 बैं킹 서비스를 분석했습니다. 이 과정에서 시중 은행의 양질의 금융, 비금융 서비스들의 홍보 부족과 전통 은행에서의 소비자 인식의 약점이 있다는 것을 느꼈습니다. 또한 수많은 보안, 보이스피싱 등의 이슈를 처리하는 직원분들을 보며 영업점의 역할이 디지털로 대체되는 데는 한계가 있다는 결론을 내렸습니다. 신한카드는 국내 1위 은행계 카드사의 강점을 살려 높은 신뢰도, 전국 영업점의 네트워킹을 활용한 오프라인 협업 등을 활용해 신한카드만이 해결할 수 있는 고객의 pain point를 공략해야 합니다. 이를 통해 핀테크 기업들의 경쟁이 치열해지는 상황에서 신한카드만의 차별성을 바탕으로 금융을 넘어선 플랫폼 시장의 선두 주자로 나갈 수 있을 것입니다.

