

김현국

■ 연락처: 010-2963-4427 ≥ 이메일: khg11102@naver.com

학력사항

전남대학교 대학원 ICT융합시스템공학부	(휴학)	2020.03.02 ~ 2020.11.01
학점은행제 정보통신공학학부	(졸업)	2019.03.02 ~ 2020.02.26
연세대학교 대학원 정경창업학	(수료)	2018.09.01 ~ 2019.09.01
광주대학교 사이버보안경찰수사학과	(졸업)	2014.03.02 ~ 2018.06.17
금호고등학교	<u> </u>	2010.03.02 ~ 2014.02.01
금오고등악교	(졸업)	2010.03.02 ~ 2014.02.0

🧩 경력사항

베시시(Vein Security System) - 정맥인식 보안

2017.09.08 ~ 2019.05.01

정맥인식은 보안에 취약한 다른 바이오 인증을(지문인식, 홍채인식 등) 대체하는 기술로 몸 안에 있는 혈관의 가지의 모양을 가지고 인증하는 바이오 인증 중 하나입니다. 바이오 인증 중 보안 등급이 가장 높은 기술입니다. 이 기술을 가지고 BM 특허를 등록하고 광주 창조경제 혁신센터 자동차 아이디어 공모전에 입상하여 모빌리티에 접목하는 사업 성과를 낼 수 있었습니다.

대학교 2학년 교내 공모전을 시작으로 아이디어의 **우수성을** 인정받아 지역 공모전, 전국 단위 공모전에서 입상하면서 아이디어를 구체화시켜 나갔습니다. 중소벤처기업부에서 주관하는 **창업선도대학** 국가지원 사업에 선발되어 사업비를 가지고 운영했습니다.

재밍 - 혈관탐지용 의료기구 보조장치

2018.06.01 ~ 2018.06.30

혈관 탐지용 보조 기구를 제작하는 회사로 **베시시(Vein Security System)**의 핵심기술을 가지고 업무 협약을 맺고 재밍 기술 개발에서 핵심기술을 개발을 담당했습니다.

주식회사 파디엔 - 여성 귀갓길 케어 IoT디바이스

2018.09.01 ~ 2019.06.30

혼자 집에 귀가하는 **여성을** 케어해줄 수 있는 **실시간 라이브 스트리밍**이 가능한 **IoT 디바이스를** 통해서 집에있는 부모님이나, 남자 친구가 봐주면서 안심하고 **귀가할** 수 있는 **서비스로** 기업부설 **연구소에서 RTMP 실시간** 스트리밍 프로토콜을 이용한 **필드테스트** 와 **Raspberry pi를** 이용한 **시제품** 제작, **홈페이지 제작** 및 관리 등 다양한 업무를 경험했었습니다.



🍀 수상 경력

- 2015 호남 제주권 창업동아리 1회 교류프로그램 입선
- 2015 호남 제주권 창업동아리 2회 교류프로그램 입선
- 2015 광주 창조경제 혁신 센터 루키 스타트업 대상
- 2015 호남제주권 창업지락 장려상
- 2015 GU창업경진대회 대상
- 2015 전국 대학생 사회적경제 창업아이디어 경진대회 특별상
- 2015 호남 제주권 대학생 창업아이템 옥션 대상
- 2015 제4회 숭실 산업 융합 아이디어 공모전 대상(산업통산 자원부 장관상)
- 2016 희망사다리 장학금 창업지원유형 선정 (전장+장려금)
- 2016 도전 창업유망팀300 우수상
- 2016 도전 창업유망팀 300 (교육부장관인증서)
- 2016 GU상반기 아이디어경진대회 대상
- 2016 Start Up Weekend 취우수상
- 2016 GU하반기 아이디어 경진대회 장려상
- 2016 산학협력EXPO 학생 창업관 참가
- 2016 창인발굴오디션 본선
- 2016 MBC 미래의광주 신산업을 열다 창업부 출연
- 2016 San Francisco Global Startup Pitch Contest Challenge Award
- 2017 광주 테크노파크 예비창업가 발굴사업 선정 (지원금17,000,000)
- 2017 창업 유망300 선정
- 2017 소상공인 시장진흥공단 신사업 창업사관학교 6기 대표
- 2017 광주대학교 창업서포터즈 선정
- 2017 생활속 기술융합 창업경진대회 최우수상
- 2017 자동차분야 아이디어 경진대회 장려상
- 2017 호남제주권 대학생 창업아이디어 경진대회 특별상
- 2017 광주기술창업주간 청중평가단 참가
- 2017 도전 창업유망팀 300 교육부장관인증서
- 2017 중소 벤처기업부 창업선도대학 선정



🧩 자격 및 수료 사항

- 스마트벤처캠퍼스창업아카데미수료
- 중소기업청창업선도대학일반인실전창업강좌수료
- NaverModoo& Storefarm제작수료
- 청년혁신가인큐베이팅프로그램수료
- IP창업Zone 창작교실
- 특허연구실14기수료
- KSA 청년취업아카데미창직과정수료
- KOTRA 제28기글로벌비즈니스수료
- KOTRA 해외시장진출전략수립과정수료
- KOTRA 수출첫걸음과정수료
- AWS Innovate Online Conference Certificate 수료
- AWS Database Services Overview 수료
- 특허 제 10-1992024호 사용자 인증장치 및 이의 정맥 기반 사용자 인증 방법
- 광주광역시 테크노파크 청년 예비 창업가 선정
- 창업진흥원 창업선도대학 시제품 제작 지원사업 선정
- 광주정보문화 산업진흥원 SW융합클러스터 2기 선정
- 소상공인 진흥공단 신사업창업사관학교 6기 선정
- 광주광역시 청년 혁신가 1기 선정
- 광주광역시 북구 예산참여 청년위원
- 광주광역시 북구 청년네트워크 위원
- MBC 미래의 도시 신사업을 열다 창업부 대표 출연
- 조용구 트렌드 HOT이슈 청년 창업가 출연
- KCB 모닝 730 청년이 뛴다 출연

■ 자격/어학사항

컴퓨터활용능력 2급, 자동차 운전면허 1종 보통



서술형문항

1. 쏘카 서비스의 부족한 점을 제시하고, 지원자가 생각하는 원인과 해결 방법을 기술해주세요. (750자 이내)

(1) 차량관리의 문제

고객의 입장에서 생각해보고자 11월 17일 셀토를(104허 2613) 빌려 직접 분석해보았습니다.

가장 먼저 보이는 첫인상은 좋지 않았습니다. **날파리들의** 사체가 앞 범퍼를 더럽혔고 그날은 비가 와서 와이퍼를 사용해야 했는데 유막현상이 있고, 와이퍼가 낡아서 시끄럽기도 했습니다. 그리고 20,000km 정도 달린 차량의 엔진 떨림이 심했습니다. 쏘카 인포테인먼트 시스템은 구형 내비게이션 느낌이 들고 조작과, 시인성에 있어 아쉬운 느낌이 들었습니다.

주식회사 파디엠 근무 당시 3개의 시제품을 소비자들에게 직접 보여주고 사용해보는 필드 테스트를 진행해본 경험이 있습니다. 파디엠의 비즈니스 모델도 렌탈형 서비스로 제품을 판매하지 않고 핵심 가치는 **안전한 귀가**를 위한 실시간 스트리밍 서비스입니다. 하지만, 고객들은 가장 먼저 눈에보이는 제품을 우선적으로 평가를 합니다. 첫인상은 제품의 외형에서 결정이 나고 가장 예쁜 디자인을 한 1개의 시제품만 좋은 서비스라고 평가를 받고 다른 2개의 시제품은 서비스가 **아쉽다는** 평을 받았습니다.

쏘카의 핵심가치는 자유로운 이동입니다. 고객의 입장에서는 내가 누리는 **이동 서비스가** 얼마나 큰 **가치가** 있는지 고민하고 결정하게 됩니다. 차를 파는 건 아니지만 **고객**이 차량을 이용하면서 **편안함과 편리함을** 느낀다면 그건 쏘카의 서비스이자 **장점이라고** 생각할 것입니다. 쏘카 차량의 트림은 **중간 트림** 등급인데 상위 트림에 있는 통풍시트, 파노라마 선루프, 방음, 흡음재를 통한 소음 차단 등 차량관리에 있어 보다 나은 서비스를 보여준다면 고객들의 니즈에 보다 한걸음 다가갈 수 있다고 생각합니다.

차를 **24시간** 필요한 시간만큼 차를 제공해 주는 서비스인만큼 **차량의 관리가** 핵심이라고 생각합니다. **24시간** 운영하는 **매장(편의점, 카페, 요식업)**과 **제휴를** 통해서 차량 **외관 청소**를 받고 해당 매장에 있는 쏘카를 이용한 고객은 10% **할인** 등 다양한 서비스를 제공해 주면 쏘카의 첫인상을 좋게 만들 수 있을 것 같습니다.



2. 다음 상황을 읽고 아래 질문에 자신의 생각을 기술해주세요. (750자 이내)

지원자께서는 신규 쏘카존을 개설하는 임무를 맡아, xx 주차장에 쏘카존을 개설하려 하나 팀장이 2년전 인근존 운영 이력을 바탕으로 반대하고 있습니다.

2-1. 위의 상황에서 본인이 생각하는 대처 방안과 그 이유를 기술해주세요.

팀장님의 경험과 지식에 대해서 수긍하고 **2년 전 운영 이력자료**를 요청하여 다시 **분석하고**, 그 당시 상황과 현재의 상황을 **비교 분석**을 통해서 2년 전과 현재의 **변화한 모습**, **데이터 기반**에 자료를 만들어 **팀장님을 설득**해보려고 노력할 것입니다.

나이에 대한 선입견은 없지만 팀장님의 경험과 지식은 무시할 수 없기 때문입니다. 누가 많이 알고 적게 알고는 중요하지 않다고 생각합니다. 아무리 많은 걸 알고 있다고 하더라도 팀장님 설득을 시키지 못한다는 건 그 정보가 설득력이 없다는 의미라고 생각합니다. 설득할 수 있는 데이터를 가지고 사실관계를 파악하고 명확한 의사결정에 필요한 자료가 의미가 있다고 생각합니다.

2-2. 위와 같이 신규 쏘카존을 개설하고자 할 때, 실행 계획과 주요 고려사항에 대해서 기술해주세요.

2년 전 인근 운영 데이터는 중요한 데이터입니다 2년 전 데이터 분석을 시작으로 실행해 보려고 합니다.

실행계획

- 1. 운영 실패의 원인이 뭔지를 먼저 알아내는 것이 핵심이라고 생각합니다.
- 2. 쏘카존 현장 답사를 통한 주변 환경 분석이 필요합니다.
- 3. 인근 상점 **데이터**, **유동인구** 데이터, **관광지** 데이터, **교통량** 데이터, **신용카드** 결제 데이터 기반으로 2년 전과 **현재의 차이**점을 분석합니다.

고려사항

1. 인근 경쟁 업체의 개수

(주변에 얼마나 많은 경쟁업체가 밀집해 있는지 파악할 필요가 있어 보입니다.)

2. 소비자의 접근성

(소비자가 쉽게 접근하고 이용할 수 있도록 소비자의 접근성이 중요하다고 판단했습니다.)

3. 관광지의 역할

(다 같은 관광지라고 하더라도 자동차가 있어야 질이 향상되는 관광지를 분리해서 생각했습니다.)

4. 교통

(차를 이용하는 서비스인만큼 교통이 편리한 곳에 쏘카존이 있어야 한다고 생각합니다.)

5. 소비자의 연령대

(차량이 없는 연령대인 20~30대가 주 고객이라고 생각해서 연령대에 맞는 쏘카존 선정이 필요하다고 생각합니다.)