

경쟁력 competitiveness

소비자의 마음을 알기 위해 보낸 2년을 귀사에서 웹 퍼블리싱에 쏟겠습니다.

웹 퍼블리셔로 전향하기 전,
저는 연 매출 800억 B2B 온라인 물의 영업사원이었습니다.

매일 같이 필드에서 클라이언트와 대면하며
높이 올라 가고자 하는 일념으로 1년만에 대리가 되었습니다.

언제나 제게 가장 중요한 가치는 **고객사의 마음**입니다.

다른 분야에서 같고 닮은 이 강점을 귀사에서 발휘하겠습니다.

