

**근무회사별로 구체적인 경력사항을 기술하여 주십시오. [300자 이내]**

[마케팅의 첫걸음]

IT 기업 ‘유니챌’ 영업/마케팅 부서에서 메타사이트를 기획하였습니다. 새로운 콘텐츠 개발을 위하여 시장 동향, SWOT 등 철저한 소비자 트렌드 분석 끝에 메타사이트를 기획하였습니다. 사이트 ‘다오라’는 GPS 기반으로 직장인 회식장소, 24시 약국 등 실생활에 필요한 서비스를 검색하는 메타사이트입니다. 아이디어를 제시하고 사용자 편의를 위한 UI/UX와 브랜드 이미지 구축을 위해 개발자들과 협업을 하였습니다. ‘다오라’를 런칭한 결과 현재는 다운로드 수 10만이 넘는 성공을 거두었습니다.

**귀하의 지원 동기를 간단히 서술하여 주십시오. \* [100자 이상 300자 이내]**

[이베이코리아와 나의 연결고리, 기획]

저의 진취적이고 창의적인 역량과 이베이코리아의 무한한 가능성은 서로 활발한 상호작용이 생길 것입니다. 모든 사람에게 기회를 통한 선택이라는 기업 문화는 다양한 경험을 바탕으로 생각하기 좋아하는 저에게 긍정적으로 다가왔습니다. 또한, 저는 하이마트 Inbound 텔레마케터로서 소비자의 소리를 파악하고 공감할 수 있는 능력을 길러 왔습니다. 이러한 커뮤니케이션 능력은 마케팅이라는 직무에서 고객의 의견을 반영하여 서로 공감하는 기획으로 연결하도록 돕는데 최고의 역량이라 확신합니다.

**본인을 이베이코리아 플랫폼(G마켓/옥션/G9) 내에서 판매되는 특정 카테고리/상품에 비유하여 자유롭게 소개하여 주십시오. \* [600자 이내]**

[패션/뷰티 - 마케팅의 완성은 김○○]

저는 소비자의 욕구만이 정답인 패션과 닮아있습니다. 아무리 비싸고 아름다운 옷이라도 자신에게 맞지 않으면 어설피고 둔해 보일 뿐입니다. 이베이코리아만의 기업분석과 시장파악을 철저히 하여 마케팅이라는 꼭 맞는 옷을 골라 창의적이고 진취적인 아이디어를 입히겠습니다. 앞으로 이베이코리아가 빠르게 변하는 소비자의 유행에 뒤처지지 않고 패션리더처럼 트렌드를 이끌도록 마케팅 직무를 책임질 것입니다. 네이버 카페 스펙업의 ‘아이디어 공모전’ 최우수상 수상을 통해 창의적인 아이디어와 시장의 이해에 대해 배웠습니다. 승리의 요인은 시장동향과 소비자의 요구를 철저히 분석하여 창의적인 콘텐츠를 개발하였기 때문입니다. 스펙업은 취업 정보를 제공하는 카페인데 경쟁 사이트 모두 콘텐츠가 대기업 위주로 집중되어있었습니다. 그러나 포화한 시장이 아닌 틈새를 노려 강소기업의 콘텐츠를 제공함으로써 넓은 스펙트럼의 전략을 세워 잠재고객을 유입시키는데 성공하였습니다. 저희만의 차별화 전략으로 수상과 동시에 사용자에게 좋은 피드백을 얻었습니다. 이런 경험으로 소비자에게 창의적인 콘텐츠를 제공하여 선진 오픈마켓으로 발돋움하는데 핵심인재가 되겠습니다.