

심민용 이력서



심민용 1995년 (28세/만 27세) | 남

✉ alsdyd5411@naver.com ☎ 010-2747-2659 📠 010-2747-2659
🏠 (08756) 서울 관악구 남부순환로

- 핵심역량**
- HTML, CSS, JAVASCRIPT 등 웹 프로그래밍 사용가능
 - 일러스트, 포토샵, 마이크로 오피스 등 업무 필요한 각종 툴을 사용
 - 블로그, SNS 관리 가능

학력사항	경력사항	희망연봉	희망근무지/근무형태	포트폴리오
대학교(4년) 중퇴	경력 2년 9개월	2,400~2,600만원 (직전 연봉 : 2,200 만원)	서울전체 정규직	총 2건

학력

최종학력 | 대학교 **4년** 중퇴

재학기간	구분	학교명(소재지)	전공	학점
2017.03 ~ 2020.03	중퇴	경희사이버대학교 (야간 / 서울)	글로벌 경영학과	-
2011.03 ~ 2014.02	졸업	가온고등학교	문과계열	-

경력

총 **2년 9개월**

근무기간	회사명	부서/직급/직책	지역	연봉
2021.09 ~ 2021.12 (4개월)	와이제이에스(YIS)	마케팅팀 / 인턴/수습 (팀원)	서울	2,200만원
<div>담당업무</div> <div>1. 스마트 스토어 관리<ul style="list-style-type: none">- 상품등록- 브랜드 패키지 관리- 브랜드 카탈로그 관리- 블로그 관리- 매출 관리</div> <div>2. 입점사 관리<ul style="list-style-type: none">- 와디즈 스토어 관리- 현대몰 관리</div> <div>3. 아마존 세팅<ul style="list-style-type: none">- 상품등록- 상품 수정</div> <div>4. 거래처 관리<ul style="list-style-type: none">- 광고 대행사 관리</div> <div>퇴사사유</div> <div>개인사정</div>				
2019.05 ~ 2019.12 (8개월)	Million way	Shopee 사업부 / 사원 (팀원)	서울	2,000만원
<div>담당업무</div> <div>동남아시아 온라인 마켓플레이스인 Shopee 전반적 관리</div> <div>1. 화장품 카테고리 관리</div>				

	2. 포토샵을 통해 상품 이미지 편집 3. 일러스트 포토샵을 이용하여 플랫폼에 이미지 배너제작 및 업로드 4. 플랫폼 온라인 채팅 기능 통해 바이어를 관리 5. 플랫폼 마케팅 톨과: 캠페인 기능 통해 마케팅 진행 퇴사사유 경영악화			
2017.06 ~ 2018.07 (1년 2개월)	하이어이미지	바이럴 마케팅 팀 / 사원 (팀원)	서울	2,020만원
	담당업무 병원을 위주 바이럴 마케팅을 진행 및 관리 1. 블로그, 지식인, 인스타그램 통해 마케팅을 진행 및 관리 2. 지역 키워드 관리(예: 관악 정형외과) 3. 포토샵을 이용해 간단한 이미지 제작 4. 언론보도 진행 퇴사사유 개인사정			
2016.08 ~ 2017.02 (7개월)	이삭오토리스	영업 기획부 / 주임 (팀원)	서울	1,800만원
	담당업무 영업관리를 전반적으로 관리 1. 차량 리스 견적 산출 2. 고객 DB 관리 3. 거래처 관리 4. 간단한 홈페이지 관리 (홈페이지 관리 페이지 있음) 퇴사사유 경영악화			

자격증/어학/수상내역

취득일/수상일	구분	자격/어학/수상명	발행처/기관/언어	합격/점수
2014.02	수상내역/공모전	3년 개근상	가온 고등학교	-

대외활동

기간	구분	기관/장소	내용
2020.06 ~ 2020.12	교육이수내역	그린컴퓨터 아카데미 강남점	UI/UX 디자인 프론트 엔드 개발자 양성 과정이수 1. UI/UX 디자인 대한 개념을 배움 2. 프론트 엔드 개발자에 약량에 필요한 기술을 익힘 3. html, css, Javascript ,jquery,react를 사용하여 웹 개발 할 수 있는 역량을 익힘
2015.07 ~ 2016.05	아르바이트	홍대 사랑술술	홍대에서 주말, 평일에 서빙 아르바이트 1. 카운터에서 계산하고 마감 2. 전체적인 재료 발주 담당 3. 간단한 안주 요리 했음

보유기술

보유기술명/수준/상세내용

jQuery / 중
<p>각종 이벤트를 구현할 수 있고 플러그인도 사용가능합니다.</p>
CSS3 / 중상
<p>html 태그를 지정하고 디테일 한 디자인 가능하고 간단한 애니메이션 구현 가능합니다.</p>
HTML5 / 중상
<p>html 통해 웹 개발 가능합니다</p>
SNS활용 / 중
<p>인스타그램, 핀타레스트, 페이스북, 트위터 등을 활용 가능하고 실제 제가 필요한 정보가 있으면 많이 참고 합니다.</p>
마이크로 오피스 / 중
<p>기본적인, 표, ppt 등 작성이 가능하고, 엑셀은 많이 사용되는 함수 정도는 여유롭게 사용합니다</p>
포토샵 / 중
<p>포토샵으로 로고, 이미지 제작이 가능합니다.</p>
일러스트 / 중
<p>일러스트로 로고, 이미지 배너 등 제작 가능합니다.</p>

포트폴리오/기타문서

파일 구분	파일명
포트폴리오	https://projectnftbus.tistory.com https://minyongsim.github.io/pom-2022/

자기소개서

<p>[입사 후 포부]</p> <p>성장하여 성과 내는 인재가 되다.</p> <p>저는 3가지 방향으로 노력하는 인재가 되겠습니다. 첫째, 빠른 흐름 파악, 민첩한 반응, 유연한 사고를 위해 발로 뛰겠습니다. 변화가 빠른 현대이기에 매일 시장 파악을 위해 찾아보는 시간을 보냅니다. 이를 바탕으로 흐름 및 시장 변화를 잘 파악하기 위해 노력하겠습니다.</p> <p>둘째, 민첩한 반응을 한 행동을 하겠습니다. 변화 및 흐름을 파악하더라도 행동력이 있어야 맞게 대응할 수 있습니다. 앞서 보여 드렸던 저의 경험을 바탕으로 민첩한 반응을 위해 노력하겠습니다.</p>
--

셋째, 유연한 사고를 위해 발로 뛰겠습니다.

시장의 변화와 고객들의 반응은 작은 정보들이 모여야 정보의 가치를 만들 수 있습니다. 또한, 사소한 생각들을 체크 할 때 또 다른 변화들도 만들 수 있습니다. 이것은 발 빠름과 수용을 바탕으로 하는 저의 사고 유연성의 기반입니다.

유연한 사고를 하기 위해서 계속해서 발로 뛰고 노력하겠습니다.

[나의 성장 키워드]

#분업화 도구 교체를 하여 아르바이트 비용을 높여 받다

좀 더 다른 효율적인 사고가 저를 인정받는 사람으로 만들었습니다.

고등학교 시절 의류기기 공장에서 잘못 인쇄된 가방 잉크 지우는 일을 했을 때였습니다. 가방의 잉크를 지울 때는 칫솔을 사용하지만 제가 생각하기에는 이는 효율적이지 못했습니다. 그래서 저는 새로운 방법을 생각했습니다. 그것은 분업화 도구를 교체하는 방법 시도를 해보았더니 기존 방법으로 가방의 1개를 지울 때 새로운 방법으로 3개를 지울 수 있었고 속도가 효율적으로 높아져 하루 할당량을 넘어서 그다음 할당량까지 가방 잉크를 지웠습니다. 이에 사장님께서 매우 만족하셨고 아르바이트 비용을 올려주셨습니다.

이러한 성과는 작은 변화를 생각하고 행동으로 실천하기에 얻을 수 있었습니다. 이 때문에 이후 조금씩 생각이 달라져 행동하는 자세, 적극적인 자세로 삶을 살아가고 있습니다.

[나의 강점]

SUV 차량 계약 성사를 이끈다.

관심과 집중은 처음 만나는 사람이라도 계약을 할 수 있는 원동력입니다.

자동차 리스 렌트 회사에 근무하였을 때, 한 고객이 저에게 차에 대해 질문을 했습니다.

그래서 여러 차를 고객한테 제시했지만, 고객이 마음에 들어 하지 않았습니다. 하지만 저는 이 고객을 포기하지 않고 그 후로도 꾸준히 연락하면서 고객의 취향을 파악하려고 노력했고 고객이 SUV 차량을 좋아하는지 알게 되었고 원하는 조건에 맞춰 차량을 제시하였고 고객이 마음 들어 하여 계약할 수 있었습니다.

[경력사항 및 역량]

관리기업 계약 연장 성과를 만든다.

저는 성과를 내기 위해 기존에 사용하는 방법에서 작은 새로운 변화를 찾으려고 노력합니다.

제가 웹 마케팅 회사에서 직장생활 했을 때 저의 업무 블로그, SNS 등 마케팅 채널을 통해 홍보하고 관리하는 업무를 했습니다. 홍보를 조금 더 효과적으로 하고 싶었지만, 정형화 틀 안에서는 한계가 있었습니다.

그래서 홍보를 효과적으로 하기 위해 기존에 홍보가 잘되는 업체 위주로 데이터를 분석했습니다. 홍보가 잘되는 곳은 키워드 최적화는 물론 홍보 채널이 다변화가 잘되어 있었습니다. 또한, 자신들의 콘텐츠를 소비자에게 효과적으로 잘 전달할 것인가의 연구를 열심히 했다는 것을 알았습니다. 이에 제가 할 수 있는 범위 안에서 기존에 게시물을 분석한 결과에 따라 조금씩 수정하고 홍보 채널을 다변화하였더니 홍보 효과가 높아지기 시작했으며 관리 업체와 계약 연장의 성과를 얻을 수 있었습니다.

제가 성과를 얻을 수 있었던 것은 정확한 데이터와 한계를 극복하려 새로운 방법을 찾으려고 노력했기 때문입니다. 항상 새로운 것들이 등장하기 때문에 기존 방법도 좋지만 새로운 것에 맞춘 방법들이 효과적인 성과를 가져다 줄 수 있다고 당당히 얘기할 수 있습니다.