

심민용 경력

남, 1995 (28세)

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



경력 총 3년 2개월 (퇴사) 주식회사 메르디센트	학력 대학교(4년) 중퇴 경희사이버대학교	희망연봉 회사내규에 따름 (직전 연봉 : 3,000 만원)	포트폴리오 https://minyongsim...
-----------------------------------	------------------------------	--	--

마케팅

- [핵심 역량]
- * 시장 트렌드 캐치 및 적용가능
 - * 메타, 카카오비즈보드, 네이버 광고 세팅 및 진행 가능
 - * 광고 진행 시 필요 광고 소재 제작 가능
 - * SNS 운영 가능 (톤 & 매너 적용)
 - * 선물하기 순위 작업, 블로그 체험단 등의 대행사 핸들링
 - * 프로모션 기획하고 진행 가능 (핵심 KPI : ROI)
 - * 국내 쇼핑몰 세팅 및 운영 관리 가능
 - * 해외 쇼핑몰 세팅 및 운영 관리 가능 (번역: CHAT GPT, 구글 번역 경쟁사 영문 페이지 참고)

나의 스킬

- jQuery
- CSS3
- HTML5
- SNS활용
- 마이크로 오피스
- 포토샵
- 일러스트
- pigma

경력	주식회사 메르디센트	2022.11 ~ 2023.10 · 1년
총 3년 2개월	마케팅팀 사원 (팀원) [마케팅] *카카오 비즈보드 광고 집행 관리 *카카오 광고 소재 제작 (1회 진행 시 3~4개 소재 집행) *카카오 알림톡 전송 *카카오톡 채널 관리 *네이버 브랜드 광고 소재 제작 *네이버 쇼핑 검색 관리 (대표 키워드: 룸스프레이) *네이버 파워링크 *메타 광고 집행 및 관리 *메타 광고 소재 제작 (1회 집행 시3 ~ 4개 소재 집행) *인스타그램 전체적인 관리 *메타 카탈로그 관리 *공식 홈페이지 SEO 관리 (웹 마스터 도구 활용) *공식 홈페이지 콘텐츠 관리 [쇼핑몰 관리] *네이버 스마트 스토어 상품 및 카테고리 관리 (스마트스토어 단독 프로모션 진행 및 관리)	

*공식 홈페이지 상품 및 카테고리 관리
(공홈 단독 프로모션 진행 및 관리)
*해외 쇼핑몰 세팅 및 상품, 배송, CS 관리
*일본 라인이프트 기획 및 관리
*카카오 선물하기 상품 관리
(프로모션 진행 및 관리)
*롯데 on, 롯데 백화점 상품 관리
*무신사 상품 관리
(무신사 진행 프로모션 진행 및 관리)
*알렛츠, 더블유컨셉, SSG, 오늘의집 상품 관리

[대행사 핸들링]

*인플루언서 공구 진행 및 관리
*일본 라인이프트 마케팅 진행 핸들링
*디자인 업체 핸들링
*인플루언서 협찬 및 핸들링
*선물하기 순위 및 리뷰 작업 대행사 핸들링
*블로그 체험단 핸들링
*MCN 협업 및 핸들링

연봉 | 3,000만원

퇴사사유 | 경영악화

근무지역 | 서울

와이제이에스(WJS)

2021.09 ~ 2021.12 · 4개월

마케팅 MD 사원 (팀원)

[마케팅]

*네이버 광고 관리자 관리
*네이버 쇼핑 검색 (키워드: 샴푸바)
*네이버 파워 링크 관리
*메타 (페이스북, 인스타)
*광고 관리자 집행 및 관리

[대행사 관리]

*블로그 체험단 대행사 핸들링
*광고 대행사 대행사 핸들링
*광고 영상 업체 핸들링
*해외 쇼핑몰 제작 업체 핸들링

[CS 관리]

*프로모션 문자 전송 (NHN 사용)
*스마트 스토어에서 오는 톡톡 문의 관리
*온라인 플랫폼 쇼핑몰 문의 관리

[상품 관리]

*네이버 스마트 스토어 관리
*브랜드 카탈로그 관리
*현대백화점 H몰 관리
*무신사, 지구샵, 등 다양한 쇼핑몰 관리

[해외쇼핑몰 관리]

*아마존 초기 세팅 및 관리
*쇼피파이 초기 세팅 및 관리
*해외 배송 관리 (미국 창고 사용)

연봉 | 2,200만원
근무지역 | 서울

Million way

2019.05 ~ 2019.12 · 8개월

Shopee 사업부 사원 (팀원)

[해외 온라인 쇼핑몰 상품관리]

*싱가포르 온라인 쇼핑 플랫폼 쇼피 관리

*말레이시아 온라인 쇼핑 플랫폼 쇼피 관리

*쇼피 상품 카테고리 관리

*쇼피 진행 프로모션 모션 진행 및 관리

[마케팅]

*쇼피 자체 SNS 관리 (상품 이미지 제작)

*인스타그램 관리

연봉 | 2,000만원

퇴사사유 | 코로나 19로 인한 회사 폐업

근무지역 | 서울

하이이미지

2017.06 ~ 2018.07 · 1년 2개월

바이럴 마케팅 팀 사원 (팀원)

[마케팅 : 병, 의원 바이럴 마케팅]

* 평균 8~12개 블로그 포스팅 및 관리

* 블로그 지역 키워드 관리 (ex: 강남 피부과, 강남 피부과 추천)

* 언론보도 작성(직접 작성) 및 언론 보도 대행사 핸들링

* 네이버 모두 플랫폼 이용한 홈페이지 제작

* 병, 의원 SNS 관리

연봉 | 2,020만원

근무지역 | 서울

학력
대학교(4년) 중퇴

경희사이버대학교(4년제) (야간)

2020.03 ~ (중퇴)

글로벌 경영학과

지역 | 서울

가온고등학교

2011.03 ~ 2014.02 (졸업)

문과계열

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 ,jqueryreact를 사용하여 웹 개발 할 수 있는 역량을 익힘

포트폴리오 및
기타문서

포트폴리오

➡ https://minyongsim.github.io/portfolio_sim-2023/

작업기간 | 2023.10.01~2023.10.09

기타

➡ <https://projectnftbus.tistory.com/>

자기소개서

입사 후 포부

성장하여 성과 내는 인재가 되다.

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.

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.

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 마음에 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.