지원기업 : GS리테일 데이터분석

학번 : 201724570

이름 : 정 석규

1. **GS리테일에 지원하게 된 동기를 서술하여 주십시오.**

22살 1년 6개월 동안 마트 매니저 일을 하며 유통을 처음 접했습니다. 농산물 직판장에서 채소를 매입하고, 재고량을 계산하여 발주하고, 소비자에게 배달을 하는 일은 쉽지 않았습니다. 시간이 지날수록 소비자의 입장에서 어떤 물건이 필요하고 제품별 알맞은 발주점을 계산하는 일을 POS시스템에 있는 데이터를 분석하는 일에 흥미를 갖게 되었습니다. 일을 그만두고 유통 분야에 관심을 갖고 유통관리사와 빅데이터 분석기사를 취득하는 계기도 되었습니다.

유통 산업은 코로나 바이러스 사태 이후 간편결제 시스템과 풀필먼트 시스템의 발전으로 꾸준히 성장하고 있습니다. 따라서 빠른 배송과 커스터마이징 분야의 경쟁력이 필요합니다. 이를 위해서는 고객별 데이터의 확보와 맞춤형 서비스 제공을 위한 데이터 기반 의사결정이 필요하다고 생각합니다.

GS리테일은 이러한 변화에 대응하기 위해 신한카드와 데이터 업무협약을 체결하는 미래지향적 기업입니다. 그에 맞는 사람이 되고자 저는 다양한 분야의 데이터를 분석하여 데이터 인사이트를 채굴하고 시각화 하는 능력을 개발해왔습니다. 유통관련 업종에서 얻은 현장경험과 유통관리사를 공부하며 얻은 이론은 GS리테일이 준비하는 고객 커스터마이징에 도움이 될 것이라 생각합니다. GS리테일의 구성원으로서 스택 홀더와 고객사이에서 상호 이익이 되는 데이터 분석가가 되고자 합니다.

1. **지원분야 직무수행을 위한 본인의 경험과 노력을 서술하여 주십시오.**

데이터 분석가는 세 가지 역량을 갖추어야 한다고 생각합니다. 첫 번째, 인사이트 통찰입니다. 가공되지 않은 데이터에서 문제해결을 위한 더 좋은 답안을 도출해야 하기 때문입니다. 두 번째, 모델링입니다. 인사이트에서 그치지 않고 비즈니스에 활용가능한 모델을 구현해야 하기 때문입니다. 세 번째, 커뮤니케이션입니다. 가공된 데이터를 알기 쉽게 시각화해 다른 사람에게 전달해야 하기 때문입니다.

저는 위의 역량을 위한 두가지 활동을 계속해왔습니다. 첫번째, 공공데이터 포털의 데이터 분석입니다. 해당 플랫폼에서 제공한 가공되지 않는 데이터를 분석하고 얻을 수 있는 정보를 Q&A형식으로 정리하며 문제를 제기하고 해결하는 능력을 기를 수 있었습니다.

두번째, 캐글 컴피티션 참여 경험입니다. 기업에서 제공하는 데이터와 문제를 해결하기 위해 어떤 학습모델이 필요하는지, 적합도 문제를 해결하는 조건은 어딘지 등의 분석을 진행하여 Python프로그래밍을 통해 모델링을 수행하였습니다. 컴피티션에 참여하며 얻은 인사이트와 모델링 결과를 마크다운에 정리하고 다른 사람들과 피드백을 주고받는 과정을 통해 커뮤니케이션 능력을 기를 수 있었습니다.

1. **조직의 이익을 위해 남들이 꺼리는 일을 자발적으로 수행한 경험에 대해 서술하여 주십시오.**

재활용이 가능한 플라스틱 병을 구별하는 ‘플라스틱 인식 알고리즘 개발’ 활동에 참여하였습니다. CNN 딥러닝 모델을 사용하여 이미지를 분석하는 과정에서 정확도를 높이기 위해 데이터 라벨링이 필요했습니다. 데이터가 많이 필요한 과정이었기에 대형 분리수거장이 근처에 있는 제가 재활용이 가능한 플라스틱 병과 불가능한 플라스틱 병을 사진을 찍어 데이터를 모으는 역할을 수행했습니다.

그 결과 15,000여 개의 데이터를 얻을 수 있었고, 모델의 정확도를 15%를 추가로 향상시켜 좋은 평가를 받을 수 있었습니다.

1. **실수나 실패를 극복한 경험을 서술하여 주십시오.**

캐글 ‘House Price Prediction’ 프로젝트에서 변수 간 상관성 분석과 데이터 가공의 역할을 맡았습니다. 부동산 가격을 결정하는 주요 변수를 추출하여 시각화하고 모델링에 적합하게 가공하는 것이 목표였습니다.

처음 도전하는 팀 프로젝트와 도메인이었기 때문에 난관이 많았습니다. 부동산 분야데이터를 처음 다뤄보았기 때문에 변수들이 의미하는 도메인 지식을 파악하고 시각화하기가 어려웠습니다. 따라서 부동산 전문가에게 이메일을 통해 자문을 구하며 변수들이 의미를 파악하고자 노력하였습니다.

모델링에 필요한 데이터를 가공하는 일도 쉽지 않았습니다. 혼자 고민하고 검색하며 데이터를 가공하는 것보다는 모델링을 담당하는 팀원의 도움을 구해 보완하였습니다. 변수의 특징 별로 어떤 형태로 가공해야 하고, 상관성이 높은 변수를 어떻게 판단하는지 등의 지속적인 피드백을 주고받았습니다. 분석을 진행할수록 모델링에 필요한 데이터의 형태를 구분하고 가공방법에 익숙해질 수 있었습니다.

이후 팀원들에게 제공할 변수 간 상관성과 시각화 리포트와 모델링 데이터셋을 완성할 수 있었고 프로젝트를 잘 진행할 수 있었습니다. 도메인 지식의 이해와 협업을 통해 더 좋은 데이터 분석 결과를 얻음을 깨달을 수 있었습니다.

1. **자신의 불리함을 감수하고 정직함을 지킨 경험에 대하여 서술하여 주십시오.**

마트 매니저일을 할 때 채소를 농산물 직판장에서 매입하는 일을 맡았습니다. 12월 김장시기에 맞춰 배추를 구입하는 일을 진행하게 된 때였습니다.

물량과 예산에 맞춰 배추를 사와야 했기 때문에 10% 정도 가격과 등급이 한단계 낮은 배추를 사와야 했습니다. 배추를 구입하고 오던 중 배추의 상태를 확인하고자 등급이 낮은 배추의 속을 확인하였습니다. 대부분 상태가 양호하였지만 중간중간 속에 병이든 배추들이 있었습니다. 매년 다 처리되는 물량이었지만, 상태가 좋지 않은 배추를 한 분이라도 구입하게 된다면 자주 매장에 들리시는 소비자 분들께 나쁜 이미지와 영향을 줄 수 있다고 생각하였습니다. 그래서 사장님께 자초지종을 설명하고 등급이 낮은 배추를 전량 반품하고 배추를 구입하고자 오시는 손님이 물량이 부족한 원인을 설명하는 안내문을 붙여 놓았습니다.

다행히 자주 오시는 소비자분들은 사정을 이해해 주시며 배추의 질에 만족을 하시고, 이후 재방문율 또한 높아질 수 있었습니다. 정직함의 가치가 충성고객에게 제공하는 힘을 깨달을 수 있었습니다.