**경 력 서**

**[인적사항]**

****

성 명 : 한 병 준 / H.P : 010-7333-7845 / E-mail : bjdawit@yahoo.co.kr

생 년 월 일 : 1963. 05. 02 ( 만 53세 )

현 주 소 : 경기도 수원시 장안구 영화동 37-104

출근 가능일 : 최종합격 후 1주이내

**[학력사항]**

|  |  |
| --- | --- |
| 홍익대학교 경영학과 졸업 (서울캠퍼스) | 1983.03 ~ 1991.02 |
| 대입 검정고시합격 (동대문상고 2년 재학중 대학진학 목표로 응시 합격) | 1981.04 |

**[경력사항] 총경력: 25년 11개월**

|  |  |
| --- | --- |
| **배상면주가**/ 영업총괄 본부장(상무) | 2016.06 ~11.30 |
| **한경희 생활과학** / 영업총괄 부문장(상무) | 2015.03 ~ 2016.05 |
| **KT** / Customer 유통전략 혁신단장 상무/경영자문임원 | 2013 ~ 2015 |
| **풀무원샘물(Nestle Waters)** /리테일 영업 총괄 부서장(상무) | 2010 ~ 2013 |
| **피죤**/ 영업총괄 본부장 | 2008 ~ 2009 |
| **JTI Korea**/ 마일드세븐 영업본부장 | 2005 ~ 2008 |
| **Unilever Korea** /화장품 사업부 영업본부장 | 2003 ~ 2004 |
| **주식회사 에브라임**/대표이사 사장- Owner | 1997 ~ 2003 |
| **Gillette Korea** / 트레이드마케팅 전략기획 부서장 | 1996 ~ 1997 |
| **P&G Korea** / Area Sales Manager | 1990 ~ 1995 |

**[업무상 강점]**

**[Management leadership capability]**

• **Sales Management Leadership skills**

* 고객에게 잘 팔 수 있고, 직원들이 잘 판매할 수 있도록 가르칠 수 있으며
* 대형유통,이커머스,홈쇼핑 및 전국 대리점유통망 개발 / B2B, B2C영업조직 관리에 매우익숙, P&G등 국내외 최고 기업들에서 체계적인 영업관리기법들과 전략수립방법, 조직관리 리더십 기법 등을 배우고 유통조직에 전파,성과 극대화하는 실전 관리능력
* 온/오프라인 실전채널경험풍부, 전략기획/실무추진 리딩 능력 탁월

예시 -- Communication Skills / Coaching Skills / Handling Objection Skills / Persuasive Selling

/ Strategic Negotiation / Memo writing / Time management / Territory Management Skills

/ High Impact Leadership / **OP** Model / CCSD (Channel Category Sales Development) Skills

• **Marketing & Financial Management Leadership Skills**

* 회사 대표자 경험, 세계적 기업들에서 체계적 마케팅교육이수 및 마케팅 브랜드팀과의 수많은 전략수립실무로 마케팅기법들을 잘 알고, 시장접근 전략기획, 예산편성 손익관리 및 배분, 전략 로드맵 수립/권한 배분,정확업무 지침,관리까지의 강력한 조직 리딩 능력.
* 대학시절 CPA 공부로 재무제표 간파능력 / 손익분석기술을 잘 알아 숫자감각 탁월.

예시 : TME-Trade Marketing Excellence based on Business Opportunities

* Key opportunities to leverage the 5 Growth Business Drivers
* ICP(Integrated Commercial Planning) vs Brand/Channel/Customer/Field Sales Action Plan
* Profit & Loss Management Skills include Budget Control by annual Vs EBIT Target

**[기타사항] (외국어능력/컴퓨터활용능력/교육사항등)**

• **Global Leadership Trainings**

* Managing & Leading with Asia Leaders from Global JTI, 2007 in Malaysia
* SDP ( Sales Development Planning Skills – From U.K Consulting Group ) , 2008
* Integrated Commercial Planning skills in Bangkok at 2010 Nestle Waters Marketing seminar with Marketing,Sales Heads by country to clarify Business strategic Plan by month,Qtr,Annual
* CCSD skills to lead 5 Business Growth Drivers in Dubai,2011 at Nestle Waters Global.
* Distributor & Key account management skills from Nestle Global,2012
* **OP** (**O**rganization **P**erformance) Modeling about Business assessment & redesign strategy in P&G…

•외국어 - Fluent in English / 컴퓨터능력 - MS Office Power User, HWP, Internet 능력 우수

•병역사항 -[군필] 육군 병장 만기 제대 (1985.10~ 1988.5)

**[지원동기]**

국내외 최고소비재 기업들 P&G, Gillette ,JTI, Nestle Waters, KT, 한경희생활과학 등에서 갈고 닦은 유통최고 전문가실력으로 귀사를 업계최고로 올려내고 말겠다는 마지막 커리어로서 각오하며 지원.

상세경력사항

**배상면 주가 / 영업 본부장(영업총괄 상무) / 보고라인-대표이사 2016.06 ~ 2016.11.30**

산사춘,느린마을 막걸리,R4맥주,복분자,민들레대포,아락소주 등으로 유명한 주류 회사.관리직원 33명.

연매출 300억 ( 도매가 기준 )

**[주요직무] 🡪**대형Hyper,SSM,CVS,슈퍼마켓채널,On-premise채널 / 도소매 전국유통대리점 800개 조직영업총괄

* 영업전략기획 총괄--유통채널별,브랜드별 기회요소대비 전략기획 및 모니터링, 예산/ 손익관리
* 영업조직 역량강화 프로그램 개발 리딩 및 Leadership Training / 해외수출팀 리딩 – 미국,일본,아시아권등
* 연간 사업계획대비 마케팅 전략 협업 with 마케팅 본부 ( 브랜드전략,브랜딩등 마케팅전략)
* 공장/연구소/마케팅/영업/재무팀 Co-work 🡪 주류 패키지 디자인,품질관리,가격,손익구조 Check & 관리.

🡪 신제품 출시 프로젝트리딩 ( 채널유통 전략 포함 )

**[주요성과]** 전국 주요지역별 양조장 200개 대리점 개설 프로젝트 리딩

기존 복합대리점구조🡪 단독대리점구조 전환. 중장기 매출 도약 발판 시스템 구축.

**[이직사유]** 비음주자로서의 고민과 시장상황 진단/분석후 조직체력점검,중장기전략 로드맵, 단계별 안정화로

성과자신,비젼있는 회사라 판단되지만 건실한 사업구축 보단 단발성 성과주의/지시일변도 문화

**한경희 생활과학 /영업총괄 부문장(상무) / 보고라인-대표이사 2015.03 ~ 2016.05**

스팀청소기 국내 시장점유 1위 생활가전 전문회사, , 매출액 규모 : 연간 400억, 관리직원 33명

**[주요직무]**

* 홈쇼핑채널팀, 영업전략 기획팀, 해외 영업팀, B2B/B2C Sales팀, 온라인채널팀, 고객만족 콜센타 / AS팀,

리테일 채널(이마트,하이마트,코스트코 등)팀 및 홈케어 사업본부 등 **전사 영업부문 총괄** 매니지먼트

* 전사매출목표 및 손익관리🡪월간/분기/연간 예산손익관리 및 채널별,품목별 판매수요예측, 생산수급 및 적정재고관리 프로세싱 매니지먼트(with 영업/생산/마케팅/재무/Report to CEO)
* 유통채널별,월간/분기/연간 전략기획 리딩 With Sales & Marketing team to Distribution expansion
* 장단기사업전략 및 신제품 전략리딩 with Marketing,생산/물류/Finance/HR/R&D Heads & CEO
* 중국현지법인,공장과의 해외 수출협력/ 중국광저우 가전박람회 연2회 참석,주요국 바이어개발상담
* 주요고객사별 월별관리(여신회전일/채권리스크관리 with 재무팀), 클레임관리 thru 고객센타 & A/S팀총괄
* 전국 45개 Road shops control ( Sales & Rental service manage ) , 전국 15개지역 A/S Shops Manage.
* 주요채널별 판매상품 가격/손익목표 관리, 판매우선순위 결정 등vs 고회전/회전저조 제품군
* Sales Incentive program develop to motivate SRs & to achieve Sales Target, P&L Target with Sales team

**[주요품목] 🡪** 진공청소기,스팀청소기,공기청정기,정수기,가습기,헤어드라이어,홈케어,소형 주방가전 등

**[주요 유통채널]**

* TV 홈쇼핑(CJ오쇼핑,GS홈쇼핑,롯데홈쇼핑,홈앤쇼핑,현대홈쇼핑,K쇼핑,W쇼핑,공영쇼핑 등)
* 리테일채널 : 대형하이퍼(이마트등),코스트코,하이마트/전자랜드/삼성가전,LG가전랜드외 대리점채널
* B2B (삼성,현대 등 주요회사별 폐쇄몰/포인트몰 일체,현대중공업,증권사,현대미포조선등 주요기업체, 관공서,은행,보험사일체 B2B Management)
* 온라인 비지니스: CJ몰, GS샵, 신세계몰등 종합몰/G마켓, 11번가등 오픈마켓/쿠팡 등 소셜커머스 일체
* 홈케어서비스: 냉장고/세탁기/에어컨케어,이사/침구청소 등 전국 150개 루트 서비스 조직관리

**[주요성과]**

* 입사전 시기 2년간 적체된 악성 부진 재고 ,입사 6개월만에 40억 전량소진 현금화
* 온라인(e-commerce)채널: 오픈마켓🡪소셜커머스: 30개 off-take 양호품목군 위주, 4개 우량 대형벤더로 품목재편 집중화/종합몰🡪온라인팀 상품군별 MD밀착 관리,직거래 전환 관리주체 분리 성과 극대화 추진

: 선택과 집중결과, 온라인채널 전체 월평균 매출 5억을 15억으로 3배이상 획기적 신장.

* 리테일 채널 - 한경희 최초 코스트코 물걸레회전청소기군 신규거래 개설,정규행사 매대 진출

: **하이마트** - 식품건조기,물걸레 청소기 전국 430개 매장 추가 입점 완수/ 하이마트 출신 전문벤더활용

온라인몰죽제조기,스팀청소기 등 8개품목 신규 입점,온/오프라인 전면 행사추진, off-take 증대 강력 추진 결과 하이마트 월평균 매출 2억🡪 3억 이상으로 신장.

* 홈쇼핑채널 핵심성과 : 2015.6월 CJ홈쇼핑, HFM-1000죽마스터,주말 왕톡프로/방송시작후1만1천대,

40분만 매진기록. 최단시간내 11억 매출기록,정액금 등 판관비 제외 당일 방송 순익 1억달성.

* 특판채널

- 2015.11월 한경희 에이미트가습기(살균방식아닌 통물세척가능방식) 브랜드 대여제품 신규소싱.

G마켓 단독제휴 월 총매출 10억 대히트,단일 1품목 브랜드 대여료 2개월만에 3억 순익 달성.

- B2B 렌탈서비스:전국렌탈 유통 조직발굴 연계, 소형가전 및 정수기 연간 10,000대 렌탈서비스 신규창출.

🡪신용카드연계 가전렌탈 서비스B2B업체개발/정수기등 가전 전국렌탈서비스 조직신규 발굴.

* 해외 영업팀 – 기존 미국,독일,호주,태국,일본 등5개국 위주 수출 + 이란/ 예멘현지가전 유통업체 발굴

**[이직사유]** 채널 기회요소진단 전략도출 , 회사현금유동성 획기적 개선시켰음에도 불구,

비수익부문 지속투자건 중단 직언/수익창출가능 가전 집중투자전환 불실행사유 재무악화.

**KT 2013.09 ~ 2015.01**

**매출 규모 연간 약 24조 / 국내 최대 유무선 통신회사**

경영자문임원 상무 **2014. 02 ~ 2015.01**

Customer 유통전략 혁신단장 / 상무 / 보고 라인: Customer 부문장 (부사장) **2013. 09 ~ 2014.01**

**[주요 직무 및 업적]** 🡪 관리 직원 : 전사전략 3명 팀장,팀원 15명

전국27,000개 도소매 모바일대리점 유통채널 New전략기획/ 중장기 유통혁신 전사전략 총괄.

* 단기 핵심 전략과제 도출(채널경쟁력,유통역량시스템 체계 및 핵심 비지니스 기회요소도출)
* 중기 유통채널 복원전략수립 / 유통전문가 역량구축 로드맵 완성
* 고객접점채널 개선 전략완성with Project Marketing Consulting Group of KT vs 빅데이타 분석
* 전국 유무선 영업조직 2만명, 11개 지역본부 250개지사 성과 측정시스템 개선전략 완수

**[이직 사유]**

🡪유통전략팀/현장컨설팅팀/역량강화팀 3개의 전략팀 리딩 유통혁신 프로젝트 브리핑 1주전 회장 교체,

전임 CEO 영입임원 30여명 업무상 과실 전무함에도 자문임원 전출되는 황당 인사 사유로.

**풀무원샘물 (Nestle Waters) 2010.6 ~2013.8**

**세계1위 샘물업체인 네슬레 워터스 51% 와 풀무원 지분 49%의 합작회사 ( 관리직원 28명 )**

리테일 영업총괄상무 /보고라인: 한국 지사장 & Asia Zone Regional Head / 매출액 규모: 연간 800억

**[주요직무]**

* 중장기 사업 전략 및 프로모션 전략리딩 with Marketing, CFO, CEO, Logistic & Factory Head
* 영업총괄상무로서 영업목표달성목적 전국 유통 조직을 리드하고 관리 ( 영업전략기획팀포함 총괄)

(코스트코,이마트,롯데마트등 대형유통/ GS,Lotte Super등 SSM/올리브영,왓슨스등 Drug stores/

CU,S-11등 CVS채널/지마켓,11번가등 온라인채널/전국 8만개 슈퍼, B2B유통채널등 전국영업조직 총괄)

* 영업관련 각종프로젝트 전략Leading / 월간,분기,연간 영업활동결과 분석 및 KPI측정
* 예산수립 및 통제, 월간/연간 수요예측/ 세일즈 조직교육 프로그램 개발 및 훈련
* 프랑스 네슬레본사 CCSD(Channel Category Sales Development )조직과의 채널전략 개발관련 연간 정기 커뮤니케이션 및 업무 협의.
* 미국 코스트코 본사담당자와 업무협의 및 협상전략 수립공동 진행 (To manage Costco Korea)

**[주요성과]**

* 2011/2012,생수업계 연평균성장율12% 대비 40%, 25%이상 성장리딩/ 최고 영업 리더상 수상
* 2011 일본 후쿠시마 대지진사태,생수특수 적극개발, 일본세븐아이홀딩스등 유통공략 수출 1천팔렛트리딩

**[이직사유]** KT Customer유통전략 혁신단장 스카우트제의 / 모바일 분야 유통 혁신자로 도전 해보고자 이직

**피죤 2008.08– 2009.06**

영업총괄 본부장 / 보고라인: CEO / 매출액 규모 : 연간 1,800억 관리

**[주요직무]**

* 조직규모-전국 영업조직 80명(9개지점), 영업기획 및 교육 스탭부서총5명,

130개 전국대리점영업망, 대형유통망 행사 및 매장 고정 여직원 400명 머천다이저 조직 총괄관리

* 전국소재 할인마트(이마트, 홈플러스, 롯데마트 등), 대형슈퍼체인본부, 백화점, 편의점채널 및 전국 대리점사업부,트레이드 마케팅기획, 해외수출팀등 영업부 전체 총괄.
* 월별, 분기별 리테일영업/트레이드 마케팅 전략수립 및 Management, 예산control, 판매예측, 손익관리

**[주요성과]**

* 월평균 매출 120억🡪 170억 신장기록은 이후 피죤에서 어느 누구도 달성 못한 최고 실적이었음.

**How**

: 방만했던 영업조직 110명을 80명으로 피죤합류 6개월만에 퇴직프로그램 정비 / 구조조정단행.

인건비 및 판관비 이전 대비 20%이상 감축 / Sales skills up training으로 영업능력 향상 강력 추진.

: 80명의 정예조직으로 재편후 오히려 월평균 매출을 120억을 170억으로 끌어올림

- 이마트,테스코등 주요 거래선 행사 Drive, 전국 130개 거점 대리점망 재정비

- 복합대리점비중 80% 🡪 50% 로 감축, 거점지역 재통합, 단독대리점 비중 20% 🡪 50% 재정비

**[이직사유]** 최고성과창출에도 불구, 무분별한 독재경영/비이성적 조직문화로

**JTI** ( Japan Tobacco International **) KOREA 2005.2 – 2008.3**

마일드세븐 영업본부장 / 보고 라인 : Operation Director ( 영업총괄 전무 )

관리 직원 규모: 5개 Branch, 총 150명, 연간관리 매출 1500억 / 전사 매출액 규모: 연간 6,000억

**[주요직무]**

* Trade Segmentation planning based on trade importance by location/Sales/Stores
* 연간 최적 전략 수립 및 예산관리. 각 지점별 자산/영업조직의 효과적 관리예산수립 및 통제, 월간/연간 수요예측, 브랜드별 입점 및 시장점유율 개선전략관리
* 보고라인 산하 관리자( 5명 지점장 /10명 팀리더/ 150명 루트 영업사원,관리 소매점수 15,000개)

들에 대한 지도감독 및 효과적인 업무 코칭 및 mentoring

* 세일즈,유통,머천다이징 관련 영업총괄 및 마케팅부서와 신제품 런칭/프로모션 전략기획

**[주요성과]**

* 2006~07 경상남북도 지역총괄본부장역임하며, 시장점유 2배증대, 매출성장율 170%이상 달성.

**[이직사유]** 흡연회의 문화, 퇴근후 온몸이 담배냄새가 찌들어 판매할수록 소비자 건강에 해로운 제품에 대한 고민, 건강에 해롭지 않은 제품 판매 집중 하고자 .

**Unilever Korea 2003. 8 – 2004. 9**

**화장품 사업부 영업본부장 / 보고 라인 : 영업총괄 전무**

관리직원 규모 : 4개 전국 영업소,팀장 4명,영업사원 10명,MD 10명 / 전사매출액 : 1,300억

화장품 사업본부 매출 300억

**[주요직무]**

* 화장품 전국대리점 영업조직망, 트레이드 마케팅 총괄관리

(연간/월간/분기 영업전략기획/신제품채널런칭전략포함,예산관리,판매및수요예측,손익관리등)

* 마케팅팀과 협업, Shopper & Channel Marketing,Promotion전략 추진
* 거래선별 장려금, 마진구조, 유통 채널 이노베이션 / Channel Distribution expansion

**[주요성과]**

- 화장품 전문점 1만개 대비 45개 클린징 Agents,스킨 agent 50개 별도 구축,판매시너지 도출

- 전국 상위 10%내 100개 선정 Shop in Shop Display 적극 추진, 블록 마케팅연결 판매신장추진

**[이직사유]** 화장품 전체카테고리 한국시장 런칭계획 중단

**주식회사 에브라임 / 대표이사 사장 1997. 7 – 2003.1**

전체직원 30명 규모의 대리점 유통 및 대형할인마트(직영매장 운영), 온라인 쇼핑몰 운영 사업

**[주요직무]**

* 유통사업부 - 질레트면도기,오랄비칫솔,건전지,네슬레커피등 소비재용품 카테고리 채널유통사업
* 인터넷쇼핑몰 사업부(온라인)

– 종합가전,게임용품,세계토산품,마트사업부 소비재용품 일체 온라인유통

* 할인마트 사업부 (오프라인) – 대형마트 회사직영 사업 진행

**[주요성과]**

* 2000년 월간 How PC에 게임용품 DDR 최고 인기 쇼핑몰 선정기사화
* 2001월간 마켓월드에 Yes-mart24 On / off-line 동시 운영 최우수사례 기사화

**[이직사유]** 중장기 사업확대 프로젝트로 대형마트 건축중 15,000가구이상 단독상권,준공필시 월매출 10억가능 / 1천평규모 대형 마트 오픈 가능함을 건설사가 탐내,소방검열,안전공사 인증등

빌미로 준공지연/자금계획 차질,사업 종료하는 아픔 /직장 생활 재개 함.

**Gillette Korea / 보고 라인 – 영업총괄 상무 1996.1 – 1997.7**

**영업전략기획 부서장 (Trade Marketing Manager)-전략기획 Staff 5명 매니징, 전사매출 2천억 유통전략 리딩**

**[주요직무]**

* 전국대리점,할인점, 편의점, 백화점등 유통채널 영업전략기획
* 채널별 분기별프로모션 전략수립 및 관리, 예산편성 및 손익관리, 전국 영업국별 판매분석 및

시장동향 분석/대안전략수립, 품목별 판매치 대비 적정재고 예측(Demand Forecast)등 총괄

* 주)서통 썬파워 밧데리 회사 M&A Project Leading ( 본사 영업조직,대리점조직,유통 통합전략 리딩 )
* 월별/분기별 재경부,마케팅부서장과 회사이익목표 달성위한 손익분석 및 전략계획 점검및 리딩.
* 회사대표, 마케팅부서장, 물류부서장, 영업조직등과 월간 전략 보고 및 모니터링.

**[주요성과]** 🡪 Gillette 전국 루트 세일즈 200개 대리점망 구축, 중장기 비즈니스성장의 근간 수립.

**[이직사유]** 대학시절 가지고 있던 회사창업의 꿈을 질레트 전국 대리점망구축시 서울 강북지역상권의

잠재성을 보고 고심끝 영업상무 면담후 직접 해보기로 결단, 대리점주가 됨

**P&G Korea 1990.12 – 1996.1**

**Area Sales Manager** ( 15명 MD리딩, 5개 Big Distributor 관리, 연매출 120억 관리 Vs 전사 매출 2천억 )

**[주요직무]**

* 대형 슈퍼 체인, 백화점, CVS본부, 서울/경기/강원지역 대리점 유통실무Control.
* 유통채널별 월별/분기별/연간 해당지역 영업전략 및 프로모션 기안 및 관리
* P&G유통 사관학교 College I~III의 체계적이고 전략적인 세계적 기법교육들의 이수를 통해

영업 & 마케팅의 A~Z까지 최고전문가로 육성된 매우 중요한 시기

**[주요성과]** 🡪 5년 연속 영업소 매출목표대비110%이상 초과 달성 ( 5년연속 우수 Sales manager시상 )

**[이직사유]** Gillette Korea 영업전략 기획부서장 제의가 있었고 영업전체의 큰 그림을 그리고 책임지는 좋은 경력개발 기회라 생각, 고민 후 이직하게 됨

[자기 소개서]

지난 25년간 P&G, Gillette, Unilever, JTI, 피죤, Nestle Waters, KT, 현재에 이르기까지 국내외 최고기업들에서

유통 최일선 영업, Trade Marketing전략 기획부서장,회사경영,영업총괄부문장까지의 풍부한 실전유통 관리경험

들은 조직과 사업을 성공적으로 리딩하기 위한 6 Design Business elements (조직원 역량진단 및 개발로

업무관리능력 극대화, 핵심사업별 우선순위 재점검 및 기회요소대비 실행전략화, 회사 내/외부 경쟁시장환경

분석대비 의사결정 효율성체크, Reward & Recognition통한 조직원 동기부여 & 성과연동화, 핵심사업별 조직

구조체계화 등)의 풍부한 리딩경험들은,시장기회요소대비 비즈니스환경진단 실행전략화,성장기반을 탄탄히 이끄는 전략적 관리스킬을 갖춘 최고의 유통전문가로서의 매니지먼트 리더십 능력을 자신합니다.

Gillette Korea 영업기획부서장 재직시엔 (주)서통 썬파워 밧데리 M&A Project 멤버로 참여,전사조직 통합(특히 영업조직 re-set up에 깊숙 관여), 전국대리점 조직구축 및 유통 통합전략을 성공적으로 리딩했던 경험도 있어,

신규 비지니스설계 / 추가매출 창출목적 기존사업 활성화 리딩전략과 시너지연계성 대비 성장잠재성 큰 다른

비즈니스의 M&A관련 신사업 발굴🡪검증🡪사업성장 추진할수 있는 팀 프로젝트 협업능력도 갖고 있습니다.

일반소비재 일체/식품/비식품/화장품/가정용 소비재가전용품유통/식음료유통에 이르기까지 거의 모든소비재를

다뤄봤고 백화점/대형유통/전국대리점조직관리&개발/e-commerce/홈쇼핑채널유통/B2B,B2C/렌탈/해외영업에

이르기까지 모든유통채널을 리딩,성과창출한 성공적 경험들은 대한민국 최고유통전문가 실력을 갖게 했습니다.

2000년 사업시엔 24시간 대형할인마트 YesMart 24 국내최초 신규기획,온/오프라인 동시오픈 운영,가정에서

필요한 생필품일체,식품/비식품,야채청과정육,제빵에 이르기까지 실물소비재 온/오프라인 유통접목,오피스텔 및 주택밀집, 유동인구 많은 홍대 동교동 상권에서 파란을 일으켜 월간마켓월드에 온-오프라인이 잘 정비된 회사

로 기사화되었던 사례를 만들었고 /1997~98년 질레트,존슨앤존슨,밧데리,코닥필름등 소비재 서울강북총판권을

따내 대리점주로서 실물사업운영,신규영업조직구축,핵심지역 세분화/거래처 신규개척활동, 루트 세일즈 매출

Zero를 1,300개 이상의 신규거래처 개척, 월매출 3억이상 키워낸 주인공으로 98년 질레트사 최고대리점 선정,

프랑스 월드컵 1주 투어시상까지의 독특한 성공경험을/ 온라인사업부 신설,DDR 게임용품 온라인몰 설계하여

빅히트, 2000년 당시 게임용품 유통 온라인최고 쇼핑몰로 선정,월간 How PC에 기사화되었던 사례들은 기존

사업활성화 능력뿐 아니라 신사업 전략기획을 통한 신규매출 창출능력 뛰어남의 실제 결과물들이었습니다.

전체 유통채널을 섭렵한 실전 영업조직 관리,수많은 성과창출 리딩 경험들은 현장기회요소 적기포착 전략화

하는 기획능력 보유케 됬고,온/오프라인 시장 전체환경에서 소비자들로부터 어떻게 상품이 선택되고,매출

기여도 큰 제품군들의 유통 채널공략은 어떻게 해야 기회요소를 극대화하며,영업마케팅 전략을 어떻게 해야

소비자 니즈기반🡪만족증대🡪판매신장을 지속적으로 만들어 낼수 있는지의 Push & Pull out 전략의 실제성공

경험들 이었습니다.

사업이후 국내외 최고기업들에서 유통 최고전문가로서 전국 대리점망 관리 및 개발,대형유통망 영업조직총괄,

B2B,B2C & 온-오프라인 프로모션 전략, 손익 목표대비 판매/예산편성 및 컨트롤/KPI셋업/모니터링,효과적

관리로 뛰어난 성과를 지속적으로 만들어 냈고, 임원으로서 비즈니스 핵심주체인 CEO/CFO/CMO/제조 공장

/R&D/물류 본부장들과의 전사 비지니스 전략기획업무에 깊이 관여, 신제품출시전략,채널영업 및 마케팅전략,

중장기전략 Road Map까지 리딩한 풍부한 경험들은 조직을 Enable, Envision, Energize 할수 있는 3E 리더십을

발휘, 전사조직을 원팀으로 일체화,성과 극대화로 견인할 수 있는 리딩 능력을 자신합니다.

이러한 프로페셔널한 경험들은 전사 각부문별 주요업무 프로세스 /협업관리 포인트에 대해서도 매우 잘아는

Leader로서 장단기 사업성장을 체계적으로 이끌어 낼수 있는 Top Sales & Marketing Management Leadership

능력을 자신합니다.

희망 연봉 – 기본 1.3~1.5억 ( 회사기준 대비 협의 가능 )+ 성과급 별도

[회사별 연봉테이블 참조]

풀무원샘물 기본 1.1억 + 성과급 3천만원 + 회사차량 및 유류대 실비지원

KT 기본 1.4억 + 단기 성과급 5~7천만+장기보너스3~5천 + 회사차량 및 유류대 실비지원

한경희 생활과학 기본 1.2억 + 성과급 3천만원 + 회사차량 및 유류대 실비지원

배상면주가 기본 1억 + 성과급 별도 + 회사차량 및 유류대 실비지원

[Reference] -- Available upon Request