

강덕인 포트폴리오

입사지원자 강덕인
2023.02.12

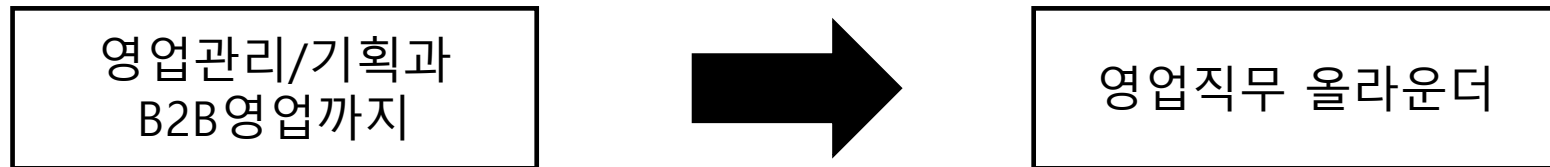
[목 차]

- I. 보유 역량
- II. 문제 정의와 해결방안 경험
 - 어바웃펫 사례
 - 락앤락 사례
- III. 업무 성과
 - B2B 성과
 - 영업관리/기획 성과

지원동기

■ 보유역량

- 영업관리/기획 : 영업관리 역할로는 담당 채널의 매출활성화를 위한 전략 수립 및 실행,
영업기획 역할로는 매출 분석에 따른 과제의 설정과 지표관리,
- B2B영업 : 신규 영업채널 발굴과 브랜드 제휴와 같은 마케팅적인 부분까지 할당된 과제 수행



■ 영업관리/기획이란?

- ① 영업관리 - 회사가 확보한 매출 채널을 관리함으로 매출효율을 극대화하는 직무
 - GS리테일, 이마트24, 락앤락 재직시 가맹점 영업관리 직무를 통한 경험 축적과 관리 노하우 체득
- ② 영업기획 - 보다 넓게 지표관리를 통해서
 - 락앤락, 어바웃펫 재직시 직무를 통한 경험 축적과 전략 수립 및 지표관리 노하우

■ B2B영업이란?

- ① 새로운 매출처 확보를 위한 신규 개척 업무
- ② 유연한 커뮤니케이션으로 고객사의 빠른 니즈 파악과 맞춤 전략 기획으로 매출효율 및 관계 구축
 - 락앤락, 어바웃펫 B2B 재직시 직무를 통한 경험 축적 및 성공사례로 빠른 응용

어바웃펫 사례

■ 어바웃펫 사례(현재 재직 회사)

할당 과제 : 오프라인 기반 B2B 메이저 파트너사 계약 체결

문제 정의

- ① 어바웃펫 회사배경 : GS리테일 자회사이며 자체 콘텐츠 제작이 강점
- ② 반려업계에서는 선두이나 일반 기업입장에서는 신생 기업이며 별다른 특이점 없음
- ③ 메이저 파트너사 확보를 위해서는 어바웃펫 자체의 경쟁력이 없음

경험

- ① GS리테일 재직 경험으로 사업 구조 및 부서간 역할 및 커뮤니케이션 라인 파악
- ② B2B영업 경험으로 고객사 커뮤니케이션 기술 및 니즈 파악으로 인한 아젠다 설정
- ③ 부서 간 협업 및 일정관리로 인한 아젠다 달성 방안 수립

해결방안

- ① **회사배경 이용 : 파트너십 체결 시 양사가 얻을 수 있는 마케팅적인 이익과 거래규모에 대한 접근**
 - GS리테일이라는 유통망으로 파트 너 계약 체결 시 양사 간 협업/홍보가 가능한 점을 제안하며 세일즈 전략
- ② **업계의 성장 이용 : 현재 급성장 중이자 시장에 니즈가 있는 분야**
 - 시장 니즈의 기회가 있고 반려용품 도입 시 매출이 기대되나 도입이 없거나 소극적인 기업을 시장조사 후 선정 및 접근
- ③ **결과 : 22년 과제를 맡고 난 이후 현대아울렛/B마트/아트박스/오피스넥스(무인문구점 브랜드) 파트너십 확보 및 지속 발굴 중**

락앤락 사례

■ 락앤락 사례(2018.08~2020.04)

할당 과제 : 기업간 콜라보 결과물

문제 정의

- ① GS리테일 커뮤니케이션으로 콜라보 기회 획득했으나 업체 간의 콜라보 기회 찾기 어려움
- ② GS리테일(편의점)과 락앤락(밀폐용기) 양사간 상호 이슈잉 될 수 있는 결과물 필요
- ③ 업체 간의 공통점보다 외부 기회를 활용한 기획 필요

경험

- ① GS리테일 재직 경험으로 사업 구조 및 부서간 역할 및 커뮤니케이션 라인 파악
- ② GS리테일 마케팅팀 통하여 펭수 라이선스 계약 체결파악, 락앤락도 펭수 라이선스 계약으로 공통점 발견
- ③ 펭수라는 외부 기회 활용하여 상품의 이슈잉과 동시에 양사간 만족하는 결과물 도출

해결방안

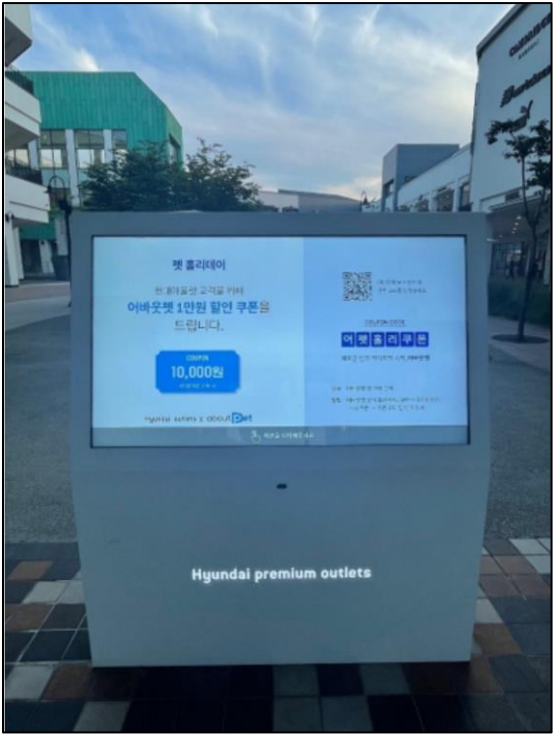
- ① 외부기회 이용 : 양사 간 상호이익을 위한 공통점점 고민
 - 락앤락과 GS25의 펭수 물병/텀블러 콜라보 기획으로 전국 Gs25 출시



B2B 성과

■ 어바웃펫 및 락앤락

- ① 현대아울렛 : 22년 9월 현대아울렛X어바웃펫 온라인 기획전 진행(2022.09.08~2022.09.30 / 21백만 매출 발생)
- ② B마트 : 2월 계약체결 및 23년 4월부터 어바웃펫PB 상품 9종 운영 예정
- ③ 아트박스 : 1월 계약체결 및 23년 2월부터 어바웃펫PB 상품 7종 아트박스 매장 운영 예정(2023.02.09 납품_초도매출 5백만)
- ④ 오피스넥스 : 22년 6월부터 반려용품 공급(2022.06 ~ 누적매출 20백만)
- ⑤ 락앤락 x GS리테일 펭수 물병/텀블러 콜라보 출시(2020.04 출시 납품매출 90백만)



(현대아울렛)



(현대아울렛)



(오피스넥스)



(GS25)

영업관리/기획 성과

■ 락앤락 신규브랜드 매장 기획

- ① 락앤락 신규브랜드 플레이스엘엘 매장기획 및 프로모션 수립
 - MBN인터뷰 진행(http://mbn.mk.co.kr/pages/news/newsView.php?news_seq_no=3760730)
- ② 락앤락 신규브랜드 플레이스엘엘 매장 프로모션 기획
 - 인터넷기사(<https://n.news.naver.com/mnews/article/011/0003572792>)
- ③ 어바웃펫 오프라인 판매매장 운영프로세스를 수립
 - GS리테일 채널 어바웃펫 상품 공급 운영
 - 공급매장 납품/진열 프로세스 구축 및 운영
 - 납품사원 SLA지표 수립으로 업무 범위 지정 및 모니터링
 - 공급사 및 운영사 거래선 관리 및 정산



락앤락의 라이프스타일 매장인 플레이스엘엘에서 직원들이 오래된 텀블러와 물병을 교체해주는 '바꾸세요 캠페인 시즌2'를 소개하고 있다. /사진제공=락앤락



강덕인 락앤락 매장사업팀 대리

저희 매장은 소비자들의 일상과 생활형태를 반영한 제품과 체험공간으로 라이프 스타일을 지향하고자 합니다. 또한

감사합니다.