

네이버 클라우드_인턴 자기소개서

1. 자신에 대해 자유롭게 표현해 주세요.

대학교에 들어와서 가장 먼저 시작한 활동은 학생회입니다. 이후 3년 동안의 꾸준한 학생회 활동을 통해 주 1회 이상 회의를 진행하였고, 학과 특성상 팀을 이루어 프로젝트를 진행한 경험이 많습니다. 4년 동안의 지속적인 팀원들과의 커뮤니케이션을 통해 제 의견을 논리적으로 전달하고 때로는 설득시키며 여러 사람과 소통하는 방법을 배울 수 있었습니다.

정형/결과

→ 선제시

저는 친구들 사이에서 "YES 맨"이라고 불렸습니다. 상대방의 논리에 분명한 오점이 있는데도 상대방의 기분이 나쁠까 봐 고쳐주지 못했습니다. 한번은 학과 프로젝트로 웹사이트를 제작하는데 대표색을 정하자는 의견이 나왔습니다. 부동산 웹 사이트였기 때문에 저는 무엇보다 '신뢰'를 줄 수 있는 파란색으로 하자고 했지만 다른 팀원들은 다른 색과 잘 어울리는 베이지색으로 하자는 의견이었습니다. 파란색이 나을 것 같다는 생각은 여전했지만, 모두가 베이지색이라고 하니 그저 수긍했습니다. 중간발표 후, 교수님을 비롯한 다른 학생들이 '부동산 관련 웹 사이트인데 신뢰감이 들지 않는 사이트인 것 같다'는 피드백이 가장 많았습니다. 그래서 저는 확신을 가지고 있는 의견은 피력해야겠다고 생각했습니다. 그것이 저뿐만 아니라 팀에게도 도움이 된다는 사실을 깨닫게 되었고, 이후의 회의에서는 논리적인 근거와 함께 의견을 전달하려고 노력했습니다. 그 결과 프로젝트는 잘 마무리되었고, 최종발표 때는 A+ 라는 좋은 평가를 받을 수 있었습니다.

→ 부정적 결과에

→ 깨달음

→ 깨달은 뒤 행동

→ 깨달은 행동의 결과

이러한 경험은 앞으로 다양한 사람들과 커뮤니케이션하며 협업을 할 때, 논리적인 근거와 함께 의견을 제시하고 설득하며, 다른 사람의 의견과 절충하여 하나의 목표를 위해 최선의 결론을 내는 데에 도움이 되리라 생각합니다.

→ 나의 의견
가장 영향

→ 특강 선제시

학창 시절 때부터 저의 무기는 "꾸준함"이라고 생각해왔습니다. 하루에 5개의 지식을 습득할 수 없다면 5일에 걸쳐 하루에 1개의 지식을 습득하고자 했습니다. 대학교 시절, 약 400페이지가 넘는 원서로 수업하는 과목을 수강하였습니다. 영어에 자신이 없던 저는 원서를 보자마자 '과연 내용을 이해할 수 있을까?' 하고 지레 겁을 먹었습니다. 하지만 제가 지금까지 그래왔듯이 '하루에 20페이지씩만이라도 공부해보자'라고 다짐했고 꾸준히 공부했습니다. 때로는 번역본이나 번역기를 통해 끝까지 이해하기 위해서 노력했고 저는 당당히 A+ 의 학점을 받았습니다. 이러한 꾸준함이 쌓여 뭐든 할 수 있다는 자신감으로 이어졌고, 자신감은 높은 효율로까지 이어졌습니다. 어렵지만 하루에 1mm씩이라도 성장해나갈 수 있는 사람이 되기 위해 꾸준히 노력할 것입니다.

→ 특강의
정형

→ 결과

2. 팀을 이뤄 협업을 하면서 성과를 이뤘던 경험을 적어주세요. 자신이 어떤 역할로 팀에 기여했고 어떤 교훈을 얻었는지를 포함해 주세요. (단, 학교 팀 과제를 수행한 경우는 제외)

대학교 3학년, 소속 단과대학 부학생회장으로 활동하였습니다. 사용할 수 있는 학생회비는 정해져 있어 참여 인원을 고정해놓고 선착순으로 행사를 진행했습니다. 그러다 보니, 선착순에 들지 못해 자신의 학생회비로 진행되는 행사에 참여하지 못하는 학우분들의 불만이 계속해서 제기되었습니다. 불만을 해결하기 위해 학생회 내에서 며칠 내 고민하다 행사에 참여하는 주체인 사람들의 의견을 들어보자는 의견이 나왔습니다. 설문조사 결과 참여하는 모든 사람이 상품을 받고 싶다는 의견이 압도적이었습니다. 문득 일괄적으로 상품을 주는 것이 아니라 상품들의 가격을 조금 낮추고 미션을 통해 금액대별로 상품을 주면 좋을 것 같아 아이디어 제안했습니다. 먼저 의견을 제시하니 총무부가 행사 참여 인원을 늘리고 제한된 학생회비 내에서 금액대별 가능한 인원을 정해주었습니다. 그리고 기획부가 미션을 정하고, 문화부가 '참여만 하면 모두에게 상품 배송'이라는 문구로 적극적으로 홍보한 결과 이전 행사 대비 1.5배 이상의 높은 참여율을 끌어낼 수 있었습니다. → *이들 통해 알게된 것*

학생회는 행사를 주최하는 곳이라 '더 비싼 상품을 받는 것이 좋겠다'라고 생각했지만, 학생들의 생각은 정반대였습니다. 이를 통해 행사를 기획하고 진행하기 위해서는 학생들의, 즉 소비자들이 어떤 것을 원하는지 파악하는 것이 가장 중요하다는 깨달음을 얻었습니다. 그래야 행사의 방향을 제대로 잡을 수 있고 행사를 준비하는 데 있어서 효율 역시 높일 수 있다는 것을 알게 되었습니다. → *학생*

3. 희망하는 지원분야를 선택한 이유와 본인이 기여할 수 있는 바에 대해 작성해 주세요.

컴퓨터공학과 학생으로서 여러 번의 웹/앱을 개발하는 프로젝트를 진행하며 기획부터 디자인, 개발까지 모든 프로세스를 진행해왔습니다. 컴퓨터공학과 학생들끼리 진행한 프로젝트이다 보니 '기능 구현'에 초점을 맞췄습니다. 하지만 저는 아무리 뛰어난 기능서라도 사람들이 사용하지 않으면 의미가 없다고 생각해 서비스 기능을 기획하는 것에 좀 더 집중했습니다. 여러 종류의 기획이 있지만 사람들이 필요하다고 생각하는 서비스를 파악해 기획할 수 있는 서비스 기획을 희망해 선택하게 되었습니다.

자신이 기획을 기획 기획은 모든 일에 있어 첫 번째 프로세스라고 생각합니다. *기획자가 기여할 수 있는* 기획의 방향성을 잘 잡기 위해서는 이 서비스가 '누구에게', '왜', '어떻게' 제공되어야 하는지 파악하는 것이 중요합니다. 학과에서 프로젝트를 진행할 때 '사용자 맞춤형 장소 추천' 애플리케이션 서비스를 기획하면서 TAM - SAM SOM을 활용해 시장의 크기를 조사한 후, STP 전략을 세워 '주로 지하철역을 중심으로 약속을 잡는 20대'를 주타겟층으로 설정하였습니다. 이후 20대가 좋아하는 장소 추천 기능과 더불어 지하철역이 주 이동수단이기 때문에 지하철역에서 *구현 방법* 도보로 이동할 수 있는 거리의 장소 추천을 저희 앱의 주 서비스 기능으로 잡을 수 있었습니다. 이와 같은 경험을 살려 *방법으로 사용* 시장조사를 통해 주 타겟층을 정한 후에 *분석* *결과 도출* 사용자들이 필요한 서비스를 받을 수 있도록 하겠습니다. 또한 네이버 클라우드 플랫폼

본인 경험에서 도래한 창점

이 IT 서비스를 제공하는 곳이다 보니 컴퓨터공학과 학생으로서 제공하는 서비스, 기술을 이해할 때 강점이 되리라 생각합니다. 이를 기반으로 서비스를 이해하고 기획의 방향성을 잡는 데 기여하겠습니다.

4. 네이버 클라우드 플랫폼이 무엇인지, 어떤 강점이 있는지, 누구에게 판매하면 좋을지 간결하게 의견을 제시해 주세요.

이 플랫폼에 대해, 잘 알고 있는 느낌

클라우드'라는 단어에서 알 수 있다시피 네이버 클라우드 플랫폼은 사용자에게 인터넷을 통해 인프라, 플랫폼 또는 소프트웨어를 호스팅하여 제공하는 플랫폼입니다. 쉽게 말해 네이버 클라우드가 확보한 기술들을 사용자들이 자체 개발하지 않고 쓸 수 있어 개발의 시간을 단축하고, 효율을 높일 수 있도록 기술을 제공해주는 플랫폼입니다.

판매에 관한 지식+

서비스의 보안, 확장성, 이식성 등 기능 요구사항은 최고 수준으로 제공하고 있고, 사용자의 입장에서 네이버 클라우드 플랫폼만의 강점은 아주 구체적이고 친절한 개발 가이드(사용법)와 24시간 사용자센터 항시 운영이라고 생각합니다. 현재 게임, 쇼핑, 은행, 병원 등 다양한 분야의 기업들에 서비스를 제공하고 있지만 추가로 관련 기술로 연구를 하거나 프로젝트를 진행하는 학생들에게 판매하면 좋을 것 같습니다. 이

제한사항 제시
경기+경과
장점

미 Green Rookie 제도를 제공하고는 있지만, 제휴를 맺은 학교의 수가 현저히 작습니다. 또한 연합 동아리에서 진행하는 프로젝트의 경우 다양한 학교의 학생들이 모이기 때문에 학교로 제한을 두는 것보단 가능 사용량을 조금 줄이더라도 학생이라면 좀 더 저렴한 가격에서 서비스를 사용할 수 있게 하는 것이 좋을 것 같습니다. 학생들이 프로젝트를 진행할 때에는 대부분 시간과 인력에 제한이 많기 때문에 네이버 클라우드 플랫폼 서비스를 사용함으로써 시간 단축 및 효율성의 장점을 크게 가져갈 수 있다고 생각합니다.