

김민석 신입

남, 1992 (31세)

✉ kmc2023@gmail.com

☎ 010-6767-0804

☎ 010-6767-0804

🏠 (04059) 서울 마포구 와우산로24길



학력

대학원(석사) 졸업  
성균관대학교 일...

전공

의상학과 / 패션마...

업무경험

총 2년 6개월 (퇴사)  
BERTE / 온라인 패...

희망연봉

회사내규에 따름

포트폴리오

총 2건

나의 스킬

Adobe Photoshop

Adobe Illustrator

SPSS

OA활용

학력

대학원(석사) 졸업

성균관대학교 일반대학원(석사) (주간)

2020.03 ~ 2022.02 (졸업)

의상학과 / 패션마케팅 전공

학점 | 4.36/4.5

지역 | 서울

논문/작품 | 패션 라이브 커머스 플랫폼 서비스 특성이 판매자 신뢰와 구매의도에 미치는 영향 : 미디어 자기효능감 조절효과를 중심으로

라사라패션디자인전문학교대학교(4년제) (주간)

2017.09 ~ 2020.02 (편입/졸업)

패션비즈니스학과

학점 | 3.19/4.5

지역 | 서울

한남대학교(4년제) (주간)

2012.03 ~ 2017.05 (중퇴)

영어영문학과

학점 | 2.6/4.5

지역 | 대전

전남고등학교

2008.03 ~ 2011.02 (졸업)

## 경력

총 2년 6개월

### BERTE / 온라인 패션 브랜드 창업

2019.09 ~ 2021.06 · 1년 10개월

온라인 의류 브랜드 창업 및 운영 브랜드 MD

원마일 웨어 컨셉의 온라인 패션 브랜드를 창업한 경험이 있으며, 다음과 같은 업무를 담당했습니다.

- 브랜드 빌딩 및 상품기획(브랜드 콘셉 도출, 주력 아이템 개발)
- 패션 시장 MI 및 트렌드 분석, 포지셔닝 및 경쟁사 분석
- 원단 및 생산 거래처 핸들링
- 자사물 리뉴얼 및 입점 채널 상품 관리(무신사, 29CM)
- 자사물 상품 운영(상세 페이지, 상품 업로드, 판매 및 물량 관리)
- 브랜드 룩북 촬영을 위한 모델 및 포토 핸들링
- 자사 브랜드 상품 인플루언서 시딩 집행(Instagram)

- BERTÉ / 온라인 패션 브랜드 창업

1) 직급 : 브랜드 MD

2) 기간 : 2019년 09월 ~ 2021년 6월

3) 역할 : 브랜드 빌딩, 상품기획, 원단 및 생산 거래처 관리, 자사 및 입점 플랫폼 상품 판매 관리

4) 주요성과

- 브랜드 사업계획서 작성을 통해 소상공인진흥공단으로부터 약 1000만 원의 운영 자금 조달
- 평균 원단 소싱가 대비 40% 낮은 프라이싱으로 고품질 다이마루 원단 소싱
- 경쟁사 대비 차별화된 고품질 원단으로 스웨트셋 출시, 전월 대비 매출 150% 상승 달성

퇴사사유 | 과도한 상품개발에 따른 자본 문제

근무지역 | 서울

### (유)금성농수산

2016.12 ~ 2017.07 · 8개월

영업팀 사원

농수산 무역 유통사 영업부에서 다음과 같은 업무를 담당했습니다.

- 회사 주 거래처 관리(상품, 매장, 매출)
- 담당 거래처 수금 업무
- 신규 거래처 발굴 업무

- (유)금성농수산

1) 직급 : 영업부 사원

2) 기간 : 2016년 12월 ~ 2017년 07월

3) 역할 : 회사 주 거래처 관리 및 신규 발굴, 수입 및 발주 제품 검수(QC)

4) 주요성과

- 주 5일 집중 케어를 통해 매출 1위 거래처 이탈 방지 및 거래처 컴플레인 0% 달성
- 인기 제품 선 발주를 통한 담당 거래처 매출 20% 상승

연봉 | 2,640만원

퇴사사유 | 학업

경험/활동/교육

한남대학교 총학생회

2012.03 ~ 2012.10

한남대학교 총학생회에서 다음과 같은 활동을 경험했습니다.

- 차기 총학생회 선거를 위한 브로슈어 및 피켓 준비
- 캠퍼스 내 총학생회 홍보 현수막 설치
- 투표 독려를 위한 캠퍼스 내 홍보 활동

SKKU

2021.01 ~ 2021.01

빅데이터 기초 분석

R 프로그래밍을 기반으로 데이터 수집에서 분석까지 기초적인 활용 능력 함양

- 데이터 크롤링 및 형태소 분석
- 빅데이터 분석 / 토픽 모델링(텍스트 마이닝), 의미 네트워크, 클러스터 분석

자격/어학/수상

GAIQ(Google Analytics Individual Qualification) (최종합격)

2023.09

Google

패션머천다이징산업기사 (최종합격)

2019.05

한국산업인력공단

포트폴리오 및  
기타문서

포트폴리오

➡ [포트폴리오\\_XEXYMIX 상품기획 트렌드분석\\_김민석.pdf](#)

포트폴리오

➡ [포트폴리오\\_라이브커머스연구 논문초록\\_김민석.pdf](#)

작업기간 | 2020.09.01~2022.01.31

작업인원 | 3명

작업 툴 | OA(한글, 워드, 엑셀, 파워포인트) 통계 프로그램(SPSS, AMOS)

작업내용 | 프로모션 채널로 활용되고 있는 라이브 커머스를 패션으로 적용하여 소비자 연구를 진행한 경험이 있으며, 패션 라이브 커머스 플랫폼 서비스 특성이 판매자 신뢰와 소비자 구매의도에 미치는 영향 관계에서 통계적으로 유의한 결과를 도출하여 연구실 성과에 기여했습니다.

## 자기소개서

### 1. 본인만의 차별화된 강점이 무엇인지 설명하고, 이를 뒷받침할 수 있는 사례를 기술

[학술지 연구 20편 분석으로 연구 주제 도출, 연구실 실적에 기여]

석사 과정 중, 패션 라이브 커머스 플랫폼 연구를 진행한 경험이 있습니다. 당시 소속 연구실은 패션 SNS 및 인플루언서 연구에 주력하고 있었지만, 저는 창의적인 연구를 진행하기 위해 새로운 주제를 선택하고자 했습니다.

이를 위해, 패션 학술지 20편을 분석한 결과, 라이브 커머스 플랫폼이 패션 산업에 있어 중요한 마케팅 채널로 활용되고 있음을 확인할 수 있었습니다. 이후, 패션 라이브 커머스 플랫폼 연구의 필요성에 대한 PT 자료를 작성하여 지도교수님과 연구 커미티 위원들에게 연구에 대한 의지를 피력했고, 최종적으로 연구를 승인받아 다음과 같이 진행할 수 있었습니다.

먼저, 300편의 국내외 선행연구 조사와 4명의 패션 현직자 FGI를 통해 패션 라이브 커머스에 대한 이용 동기와 경험을 파악하여 라이브 커머스 시장에 대한 타당성을 확인했습니다.

다음으로, 패션 라이브 커머스에 대한 42문항의 설문지를 설계하고, 패션 라이브 커머스 이용 경험이 있는 2040 여성 소비자 400명을 대상으로 구글폼 온라인 설문조사를 진행하여 데이터를 수집했습니다. 또한 설문조사 로우 데이터를 엑셀 데이터로 가공을 진행한 후, SPSS/AMOS 구조방정식 모델링을 활용하여 패션 라이브 커머스 플랫폼 서비스 특성이 판매자 신뢰와 소비자 구매의도에 미치는 영향의 관계를 통계적으로 검증함으로써, 패션 라이브 커머스 상황에서 상품에 대한 정확한 정보 전달과 소비자 간 활발한 커뮤니케이션이 판매자에 대한 신뢰와 구매력을 향상시킬 수 있다는 점, 그리고 패션 라이브 커머스의 엔터테인먼트적 요소는 소비자의 직접적인 구매에 영향이 없다는 인사이트를 도출할 수 있었습니다.

이러한 결과가 연구 관계자들에게 전부 소통될 수 있도록 통계 결과 데이터와 연구 초록을 정리하여 메일로 공유하였으며, 성공적으로 해당 주제에 대한 논문 작성 및 발표가 진행되어 연구실 실적에 기여할 수 있었습니다.

이 경험을 통해 데이터 리서치 스킬과 설득력 있는 커뮤니케이션 능력 함양과 더불어, 무엇이든 부딪혀 풀려들면 못할 것이 없다는 것을 배울 수 있었습니다.

입사 후에도, 주어진 업무를 넘어 예지솔루션의 지속적인 성장을 위해 새롭고 어려운 문제에 겁먹지 않고 해결해 나가는 온라인 광고 AE가 되겠습니다.

### 2. 학업 외 가장 도전적으로 몰입하여 성과를 창출했거나 목표를 달성한 경험 기술

[고객 중심 기반 상품기획으로 전월 대비 매출 150% 상승 달성]

온라인 패션 브랜드 운영 중, 매출이 저조한 상황에서 고객 중심 기반 상품기획을 통해 전월 대비 매출 150% 상승을 달성한 경험이 있습니다.

당시, 코로나 상황으로 편안하게 입을 수 있는 홈·이지웨어 패션 트렌드가 강세였기 때문에 원마일웨어 콘셉트의 스웨트셔츠를 주력 아이템으로 기획했습니다. 고객의 니즈를 정확히 파악하여 적중도를 높이고자, 무신사 랭킹 상위 3개 브랜드와 더불어 경쟁사로 설정했던 5개 브랜드 스웨트셔츠에 대한 고객 리뷰 100건을 분석했습니다. 분석 결과, 평균 128,000원의 판매 가격 수준에 비해 품질이 떨어지거나, 세탁 후 수축과 필링이 많이 발생한다는 부정적 리뷰가 50% 이상 존재했습니다.

이를 해결하기 위해, 주 2회 동대문원단시장 거래처를 방문하여 원단의 품질과 소싱 가격에 대한 시장조사를 진행했습니다. 이 과정에서 적합한 고품질 헤비짜리 원단을 찾아냈지만, 10,000대의 높은 가격을 형성하고 있어 오더를 진행할 수 없었기에 거래처 방문 횟수를 주 5회로 늘리고, 거래처와 친밀한 관계를 구축하여 40% 절감한 가격에 원단을 소싱할 수 있었습니다.

이후, 제조 원가를 낮춘 덕분에 경쟁사 대비 20% 낮은 프라이싱으로 스웨트셔츠(15SKU)를 성공적으로 론칭할

수 있었고, 900g 중량의 고품질 원단, 루즈한 오버핏이라는 셀링 포인트를 앞세워 자사몰과 오프라인 판매로 전월 대비 매출 150% 상승을 달성할 수 있었습니다.

이러한 경험을 통해 고객 분석의 중요성과 그로부터 얻은 인사이트가 경쟁력 있는 브랜드 창출에 기여한다는 것을 깊게 깨달았습니다.

---

### 3. 공동의 목표달성을 위해 상호 소통을 바탕으로 협업을 진행한 사례를 기술

[팀 해체 위기 속 주도적인 커뮤니케이션을 통한 프로젝트 리딩]

학석 연계 프로젝트인 AI와 예술에서 주도적 커뮤니케이션으로 팀 해체 위기를 극복하고, 프로젝트를 이끈 경험이 있습니다.

프로젝트 세부 내용은 예술 작가를 선정한 후, AI 딥러닝 기술인 구글 코랩 스타일 트랜스퍼를 통해 작가의 예술 작품과 작가가 활동했던 지역의 비정형 데이터를 결합하여 결과물을 도출하고, 콘텐츠진흥원이 주관하는 온라인 전시에 참여하는 것이 최종 목표였습니다. 그러나 작가 선정 단계부터 전공 분야와 상황이 달라 의견 차이가 발생하면서 팀이 해체될 위기에 놓였습니다.

이를 해결하기 위해, 4명의 팀원에 대한 연락을 통해 개인적인 상황을 충분히 듣고, 의견을 반영하여 개발, 리서치, 디자인, PT 등 적절한 R&R을 분담하도록 조율했습니다. 또한, 약 5개월의 프로젝트 기간 오전·오후 일 2회 웨엑스 화상 피드백으로 프로젝트 진행 과정과 이슈 사항을 공유하며 팀원들의 참여율을 높이고자 노력했습니다.

그 결과, 적극적인 의견 교환 속에서 사전 팀 PT를 성공적으로 마무리할 수 있었고, 팀원 모두가 만족할만한 결과물을 구현하여 A+ 팀 성과를 달성할 수 있었습니다.

이 경험을 통해 소통과 협력은 팀원 간 이해와 공감에서 비롯된다는 점, 그리고 안된다는 이유보다 되는 이유에 집중할 때 문제 해결의 실마리를 발견할 수 있다는 것을 깨달았습니다.

---

### 4. 본인 성격의 장단점에 대해 기술

[주 5일 거래처 집중 방문 제안을 통한 매출 1위 거래처 이탈 방지]

저의 장점은 '네! 제가 하겠습니다'라는 자기 주도적 마인드입니다.

(유)금성농수산 영업팀에서 근무하면서, 상품 발주 갈등으로 매출 1위 거래처 이탈이라는 어려움을 직면한 경험이 있습니다.

해당 거래처는 평소에 발주, 납품, 검수 등 모든 과정에서 날카로웠기 때문에 팀원들이 대면하기 어려워했습니다. 이러한 상황에서 저의 역할은 회사의 매출과 팀원들의 영업 업무에 차질이 없도록 빠르게 거래처를 방문하여 거래를 유지하는 것이 우선순위라고 판단했습니다.

이를 해결하고자, 즉시 거래처를 방문하여 발생한 상황에 대해 진심으로 사과를 드리고 양해를 구한 뒤, 다시는 이런 일이 일어나지 않도록 조치를 취하겠다고 약속했고, 팀원들에게 주 5일 거래처 집중 방문 제안을 통해 발주에서 판매 현황까지 크로스 체크하며 일일 보고서 공유와 피드백을 진행했습니다.

약 1개월 동안 해당 거래처를 팀원들과 관리한 결과, 거래처가 이탈하지 않는 성과와 거래처 컴플레인 0%를 달성할 수 있었습니다. 이러한 경험을 통해 직장은 단순히 일하는 곳이 아니라 주도적으로 문제를 해결하고, 성장을 이룰 수 있는 기회라는 것을 배울 수 있었습니다.

그러나 주도적인 마인드 때문에 업무의 진행과 목표 달성에 있어 이슈가 생기면 스트레스를 크게 받는다는 것이 단점입니다.

이를 극복하기 위해, 4km 러닝으로 생각을 정리하거나, 일의 우선순위와 진행 상황을 꼼꼼히 체크하여 실수 없이 업무를 수행하고자 노력하고 있습니다.