

마케팅/전략/기획/브랜딩/영어능통/팀장경력/OKR/스토리텔링/카피라이팅/아이디어/웹사이트/상세페이지



신동석 1987년 (만 35세) | 남

✉ dosbb@naver.com

☎ 010-4758-5478

☎ -

🏠 (136-851) 서울 성북구 정릉동

- 핵심역량**
- 고객 중심 사고: 문제 해결 능력, 고객 이해, 기획 수립, 스토리텔링
 - 팀장 역할 수행: 목표 달성 위한 결단력과 동기 부여, 체계 확립 및 방향 제시
 - 마케팅 추진: 전략, 기획, SNS, 광고, 자동화, 스토리텔링, 영상, 카피 등
 - 디지털 플랫폼 연동: 내외부 프로세스/솔루션 연동 및 데이터 가시화, DXP 구축
 - 5개국 11년 거주: 영어 능통, 8사단, 다양한 환경의 경험과 고객 이해 센스

학력사항	경력사항	희망연봉	희망근무지/근무형태	포트폴리오
대학교(4년) 재학중	경력 7년 5개월	회사내규에 따름	서울전체 정규직	https://dongseokshin.com

학력 최종학력 | 대학교 4년 재학중

재학기간	구분	학교명(소재지)	전공	학점
2017.06 ~ 현재	편입/재학중	Colorado State University (온라인)대학교 (야간 / 북중미)	마케팅	3.7 / 4.0
2007.08 ~ 2009.10	중퇴	Drexel University대학교 (북중미)	건축공학	-
2005.08 ~ 2007.08	졸업	프랑크푸르트 국제 고등학교	문과계열	-

경력 총 7년 5개월

근무기간	회사명	부서/직급/직책	지역	연봉
2020.09 ~ 2023.05 (2년 9개월)	스텍	마케팅팀 / 프로 / 팀장	서울	-
<p>담당업무 마케팅 팀장 역할 수행 (첨부 포트폴리오 참조):</p> <ul style="list-style-type: none">- 마케팅 부서 OKR 전략 및 방향 수립- 팀 목표 결과 달성을 위한 결단력과 동기 부여- 클릭업 솔루션 도입 및 자동화를 통한 주기적인 CFR 운영 및 팀원 업무 프로세스 효율성 개선- 프로젝트 베이스 업무 관리로 팀원 R&R, 업무 due date 등 명확한 역할 및 업무 체계 확립- 마케팅 모든 프로젝트 진행 (광고, 프로모션, 블로그, 콘텐츠 제작, 마케팅 매터리얼, 전시, 등)- 사내 프로세스 개선을 위한 신규 시스템 기획 및 구축 (고객 주문, 인바운드, CRM, 등 통합 플랫폼 구축)- 팀원 및 사내 업무 가시화 가능한 자동화 연동 대시보드 구축 (KR 실시간 보고, DXP 현황 실시간 공유)- 워크플로우 자동화 (팀즈 알림, 웹사이트 활동 및 고객 CTA, 대시보드 가시화 등 Zapier 연동)- 자사 내부 업무 프로세스 자동화 및 부서간 정보 공유 원활화 (불필요한 혼동 제거, 효율성 증대)- 회사 외부용 주요 프레젠테이션 자료 (웨비나, 제안서, 전시 기획 등) 기획, 스토리, 카피 등 제작- 80개국 고객 지역별로 전용 워크플로우 시스템 구축 (주문, 클레임, 인바운드, 등 쉽게 관리)- 고객 중심의 글로벌 웹사이트 구축 (고객 경험 극대화, 고객 중심 스토리 라인, 인바운드 극대화)- 고객 문제 해결을 위한, 고객의 소리를 직접적으로 듣기 위한 DXP 플랫폼 (고객 커뮤니티, 자료실) 구축				

	<ul style="list-style-type: none"> - 브랜드 신제품 출시 프로세스 기획 전략 수립 (승인원 프로세스 개선, 팀내 프로젝트 관리) - 디자인팀 관리, 영상 콘텐츠 기획 및 제작 관리, 외주 제작 업체 관리 			
2022.06 ~ 2023.05 (1년)	코리아테크	신사업부 / 마케팅 / 차장 (그룹장)	서울	-
<p>담당업무 가히 화장품 브랜드 마케팅 기획팀 Project Leader</p> <ul style="list-style-type: none"> - 신제품 출시 상세페이지 제작 기획 추진 - 상세페이지 기획 및 추진 - 소비자에게 필요한 job 이해, 제품 포지셔닝, 카피 및 플로우 기획 - 영상 콘텐츠 기획 (브랜드, B&A, 제품 사진 등) - 신제품 웹사이트 구축 및 기획 추진 - 신제품 마케팅 콘텐츠 릴스 소재 기획 및 추진 - 신규 마케팅 캠페인 브랜딩 슬로건, 카피 방향성 기획 - CF, 릴스 소재 영상 콘텐츠 콘티 기획 - 신제품 출시 TV CF 광고 기획 기여 - 사내 프로젝트 업무 R&R / 체계 확립 				
2019.03 ~ 2020.01 (11개월)	알지바이오	마케팅 / 과장	서울	-
<p>담당업무 국내외 마케팅 담당 업무:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 국내 및 해외 마케팅 플랜 집행, 마케팅 자동화 활성화 - 모든 비즈니스 플랫폼 도입 및 연동 및 사업 자동화 - 웹사이트 UX 및 방문 페이지 최적화, 웹사이트 상호 작용 콘텐츠 최적화 - 검색엔진최적화 SEO, 빠른 웹사이트 로딩 최적화, 반응형 웹디자인 제작 - 타겟 텍스트 키워드 광고 캠페인 운영, 타겟 고객 디스플레이 광고 운영 - 랜딩 페이지 최적화 및 전환 추적 집행, 검색 광고 캠페인 실적 측정 및 최적화 - 페이스북, 인스타그램, 유튜브, 트위터 운영, 각 매체에 따른 개별 전략 수립 - 전략적인 콘텐츠 등록일 캘린더 운영, 콘텐츠 및 고객 반응 및 영향력 측정 - 온라인 고객 행동 추적, 측정 및 분석, 방문자 체류 시간 증대, 전환률 증대 <p>퇴사사유 개인사정</p>				
2016.05 ~ 2018.08 (2년 4개월)	한국기술	3D솔루션 사업부 / 대리 / 1년차	경기	-
<p>담당업무 온라인 마케팅 실무 업무:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 회사 미션, 비전, 마케팅 플랜 및 목표 집행 - 회사 자동화 솔루션 구축: 온라인 리드 발굴, 상담봇, 고객 관리 자동화 시스템 구축 - 온라인 인바운드 리드건 증대 (하기 수행이력 참조) - CRM 플랫폼 도입 및 세팅을 통한 내부 영업력 강화 (모바일 연동) - 200 페이지 넘는 공식 홈페이지 직접 제작, 디자인 및 관리 - 잠재 고객 24/7 실시간 대응을 위한 라이브 채팅, 챗봇 도입, 세팅 및 운영 - 월간 뉴스레터 캠페인, 온라인 블로그, PR 및 SNS 활동을 통한 고객 데이터베이스 증대 - 구글 애드워즈, 키워드 광고 운영 및 홈페이지 SEO 최적화 (속도 중요시 우선) - 네이버 검색광고 게릴라 전략에 따른 최상위권 노출 - 애널리틱스 운영을 통한 고객 행동 분석 및 향후 마케팅 방향 전략 수립 - 엑셀 파일 회의 방식을 온라인 보고 시스템 도입으로 부서간 커뮤니케이션 및 효율성 향상 - 현지 지사와의 마케팅 협력 및 커뮤니케이션 <p>오프라인 마케팅 담당 업무:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 고객 발굴 및 브랜드 인지도 향상을 위한 타겟 산업 전시회 참여 및 운영 - 제품 브로셔, 배너 및 비디오를 포함한 오프라인 홍보 자료 제작 및 현지화 - 전시 준비, 마케팅 매터리얼, 홍보물 전체 직접 디자인 및 제작 - 매월 3D 프린팅 세미나, 웨비나 및 교육 세션 개최 및 계획 - 산업용 및 전문가용 3D 프린터 세미나 기본 과정 강의 진행 - 온라인 홍보를 통한 직접 잠재 고객 및 교육생 모집 및 관리 <p>영업 지원 업무:</p>				

	<ul style="list-style-type: none"> - 업종별, 지역별, 연도별 고객 데이터베이스 기반의 마케팅 전략 분석 및 관리 - 내부 판매 실적 강화를 위한 영업 지원 자료 제작, 디자인 및 업데이트 - 지역별/애플리케이션별 영업부 인바운드 리드 할당 - 해외 파트너 채널 확대 및 신규 사업 발굴 지원 <p>퇴사사유) 업직종 전환</p> <p>프로젝트) ● 마케팅 시스템 자동화 2016.05~2018.08(2년 4개월) 주요 마케팅 성과: - 전년대비 전체 DB수 94% 증가 / 웹 사이트 트래픽을 112% 증가 - 전년대비 온라인 리드 생성건 72% 증가 / 상담률 72% 증가 - 연간 총 9개 전시회 준비 및 운영 / 총 8회 3D 프린팅 세미나 세션 운영 - 연간 20종 이상의 신제품 브로셔 및 사양서 제작</p>			
2014.02 ~ 2014.07 (6개월)	씨앤에드인터내셔널	기획팀 / 대리 / 1년차	서울	-
<p>담당업무) 국내외 사업 개발 및 전시 기획 업무: - 국내외 비상설 전시 기획 - 사업 및 전시 수주 제안서 작성 - 국내외 시장 자료 및 동향 분석 - 해외 고객 발굴 및 관리 업무 - 신규 거래선 발굴 및 해외 전시회 참가(해외출장 기획) - 해외 지역 글로벌 소싱 등 프로젝트 업무 지원</p> <p>퇴사사유) 경영악화</p>				
2013.07 ~ 2013.12 (6개월)	월드사이버게임즈	해외사업팀 / 사원 / 1년차	서울	-
<p>담당업무) 해외사업팀 커뮤니케이션 업무: - 해외 SP 커뮤니케이션 담당 - 해외 영업관리/지원 - 해외 퍼블리셔 커뮤니케이션 보조 - 해외 협력업체 및 시장 발굴, 조사, 분석, 계획 - 해외사업부 업무 보조</p> <p>퇴사사유) 폐업</p>				
2012.05 ~ 2012.09 (5개월)	제이케이마이스	마케팅 / 인턴/수습 / 1년차	서울	-
<p>담당업무) 이벤트 기획 및 제안서 작성 업무: - 국내외 국제회의, 컨벤션, 프로모션 기획 및 진행 - 마케팅/컨벤션/프로모션 기획 및 진행 지원 - 이벤트 기획/연출 제안서 작성 - 영문 홍보 기획서 작성 - 해외 업체 커뮤니케이션 담당</p> <p>퇴사사유) 계약만료</p>				

경험/활동/교육

기간	구분	기관/장소	내용
1995.08 ~ 2000.08	해외연수	브라질	- 상파울루 이민 5년 - 미국 국제학교 입학
2004.08 ~ 2005.08	해외연수	영국	- 런던 축구 유학 1년

2005.08 ~ 2007.08	해외연수	독일	- 프랑크푸르트 내 영국 국제고등학교 졸업 - 축구부, 배구부 활동 - 락밴드 부 보컬 활동
2007.08 ~ 2009.10	해외연수	미국	- 필라델피아 드렉셀 대학교

자격증/어학/수상내역

취득일/수상일	구분	자격/어학/수상명	발행처/기관/언어	합격/점수
2017.05	어학시험	TOEIC	영어	990점/PASS
2007.08	자격증/면허증	1종보통운전면허	경찰청(운전면허시험관리단)	최종합격
2012.03	자격증/면허증	조주기능사	한국산업인력공단	필기합격

보유기술

보유기술명/수준/상세내용
Microsoft Teams
Gedkboard
Web Optimization/Minification
SEO
LiveChat
Shopify
Pixel
Google Analytics
Hotlar
Figma
XD
Wordpress
Zapier
ClickUp
Adobe Photoshop
영어

HTML5
CSS3
JavaScript

취업우대사항

병역대상	군필 2010.05 ~ 2012.03 육군 병장 만기제대
------	---

포트폴리오/기타문서

파일 구분	파일명
기획서	 2021 스택 SEMA 전시회 기획안 신동석.pdf 14.7MB
	 2021 스택 웨비나 기획안.pdf 16MB
	 2021 웨비나 기획안 스토리라인 드래프트.pdf 134.3KB
	 2021 스택 디지털 트랜스포메이션 기획안 신동석.pdf 6.2MB
경력기술서	 2018 한국기술 마케팅 사업계획서 신동석.pdf 6.1MB
	 2021 스택 마케팅 총괄 OKR 결과물 신동석.pdf 28.7MB
포트폴리오	https://dongseokshin.com
동영상	https://youtube.com/dossbaby

자기소개서

[축구 선수의 꿈]

어렸을 적 브라질로 이민을 한 이후부터 저는 축구선수가 꿈이었습니다. 그때는 피부도 새까맣게 타서 온종일 축구만 했습니다. 저는 운동을 너무 좋아해서 축구뿐만 아니라 농구, 수영, 테니스, 배구, 야구, 탁구, 등 정말 많은 스포츠를 미국 사립학교에서 즐겼습니다. 중학생 때는 축구 선수가 되겠다는 포부를 갖고 막연히 "축구 유학"을 검색창에 입력하고 잠실에 있는 작은 스포츠 에이전시를 찾아가 영국으로 떠났습니다. 그렇게 1년간 프리미어 2부 리그에서 뛰던 축구 선수와 같이 개인지도를 받으며 하숙했습니다. 후에는 독일 프랑크푸르트 국제 고등학교에 다니며 축구팀에서 스트라이커로 활약했습니다. 지금은 축구 선수가 돼 있지는 않지만, 운동을 통해 승부욕이 생겼습니다. 언제 어디서나 평균 이상으로 잘해야 한다는 욕심을 갖고 있습니다. 게임이 끝날 때까지 일단 최선을 다한다는 것, 주어진 환경에서 주어진 도구를 가지고 최선을 다한다는 것, 무언가 바꾸려면 무언가는 해야 한다는 것, 그게 제가 운동을 통해 깨달은 교훈인 것 같습니다.

[뮤지션의 길을 걷다]

순식간에 지나간 몇 년 동안 약 250곡을 작곡했습니다.

어느 날 스티브 잡스의 연설을 보고 아직 좋아하는 일을 찾지 못했다면 계속해서 찾으라는 말에 감명받았습니다. 당시 28살에 다니던 회사를 그만두고 30대가 되기 전까지 꿈을 위해 합합 뮤지션이 되자는 결단을 내렸습니다. 워낙 학창 시절 때 시와 글을 쓰는 것을 좋아했고 독일 국제학교에서 상위 영어 수업을 들으며 알베르 카뮈의 이방인, 프란츠 카프카의 변신, 토마스 만 등을 읽고 분석하는 수업이 재밌었습니다. 제가 썼던 에세이가 표본이 되어 반에 출력되어 나눠주었을 때 성취감을 느꼈던 기억이 있습니다. 이렇게 글을 읽고 쓰면서 생각을 분석하는 것에 매력을 느꼈고 나중에는 가사를 쓰면서 활용되는 은유법, 라임 등에 매력을 느껴 음악을 무작정 시작하게 되었습니다.

강남에 허름한 작업실을 찾아 곧바로 꿈을 현실화하기 위해 행동으로 옮겼습니다. 매일 작업실로 출근해 작사, 작곡 그리고 녹음과 믹싱을 전부 독학으로 배웠습니다. 외로움 모르는 열정적인 밤에는 방 안에서 아무도 보고 있지 않은 것처럼 춤추며 열창도 했습니다. 지하에 있었던 작업실은 여름에는 무척 덥고 겨울에는 엄청 추웠고 군대에서만 쓸 줄 알았던 침낭 백 안에서 잠자며 밤새 작업하곤 했습니다. 그렇게 순식간에 지나간 몇 년 동안 약 250곡을 작곡했습니다. 유튜브는 팔로워 3,000명, 인스타그램은 6,000명 정도 달성했고 직접 비트 쇼핑몰을 제작하여 운영하기도 했습니다. 음악으로 성공하지는 않았지만, 저도 모르게 마케팅을 걷게 되는 또 다른 길이 열렸습니다.

[마케터로 성장하다]

1년 만에 회사에서 보유하고 있던 고객 수를 194% 증가시켰습니다.

한 회사에서는 200페이지가 넘는 홈페이지부터 개편했고, 고객을 유지하는 방법을 기존 아웃바운드 의존 방식에서 인바운드 방식으로 바꿨습니다. 고객들이 더 쉽게 접근할 수 있도록 전화보다는 문자 상담을 제공하자는 실시간 채팅과 챗봇 시스템을 도입했습니다. 홈페이지 로딩 속도가 빠르도록 홈페이지 최적화를 상시 진행했고 검색 엔진 최적화에 집착하며 검색 광고를 운영했습니다. 잠재고객들을 더 체계적으로 관리할 수 있을까 하는 고민에 CRM 플랫폼을 도입했습니다. 점차 모든 시스템을 온라인으로 연동하고 자동화시켰습니다. 영업 사람들이 더 효율적으로 핸드폰으로도 리드를 배정받을 수 있게 되었고 내부 영업 관리 시스템도 연동함으로써 업무 체계와 회의 때 진행하는 보고 방식도 구식인 엑셀에서 더 편리한 미팅 보고 툴로 개편했습니다. 결국 고객 유입부터, 리드 배정, 영업 관리, 미팅 관리, 사후 관리, A/S 등 모든 사내 비즈니스 프로세스를 하나의 워크플로우로 프로세스화 하고 자동화했습니다. 그 외 모든 오프라인 마케팅 관련된 모든 실무를 직접 맡아 온라인 및 오프라인 마케팅 매니저로 성장했습니다.

[일단 어떻게든 해보자]

저는 어떤 일에도 제 자신을 온전히 쏟아붓는 창의적이고 의욕적인 사람입니다. 마주하게 된 프로젝트에 임할 때는 책임감을 느끼고 몰입하며, 창의적이고 차별화된 전략으로 기존과는 없던 새로운 관점의 재능을 발휘하는 데 재미와 성취감을 느낍니다. 일단 시작한 일은 어떻게서라도 끝을 내야 직성이 풀리고, 이후에 더 효율적인 방법은 없을지, 더 좋은 아이디어는 없을지, 고민하며 더 날카롭게 파고드는 성격을 갖고 있습니다. 결과에 대해 실패에 연연하기보다는 마무리를 짓고, 실패했으면 왜 실패를 했는지 알고 다음에 같은 실수 하지 않는 게 중요하다고 생각합니다. 이러한 관점에서 봤을 때, 업무에 중요한 것은 꼭 능력만이 아니라 태도라고 생각합니다. 태도는 문제 해결을 위한 끊임없는 노력이라고 생각합니다. 항상 왜라는 질문을 끊임없이 던지고 문제 해결을 위한 대부분의 고민과 에너지를 쏟으면 자연스럽게 적합한 해결책이 반드시 찾아진다고 생각합니다. 저는 이러한 문제 해결이 필요한 환경에서 일하는 것을 좋아합니다.

[리더로 성장하다]

팀장이라는 역할을 하게 되면서 팀원들이 일을 잘할 수 있도록 먼저 방향을 제시하고 목표에 도달하기 위한 핵심 결과 지표를 만들고 업무와 역할을 명확히 제시했습니다. 업무를 효율적으로 할 수 있게 클릭 업이라는 업무 툴을 도입해서 모든 업무가 투명하게 가시화됐고, 누가, 언제까지, 어떤 업무를, 어떤 결과 지표 달성과 목표를 위해 일하는지 항상 인식할 수 있는 시스템을 운영했습니다. 그렇게 팀원들이 자발적으로 할 일을 매일 아침과 퇴근 전 진행 상황에 대해 공유했습니다. 이 시스템으로 서로 피드백을 주기도 편했고 업무를 매일 공유하면서 팀이 항상 같이 움직이는 단합심도 자연스럽게 생겼습니다.

저는 심리적 안정감이 조성된 환경에서 최고의 퍼포먼스가 나올 수 있다고 생각합니다. 그러므로 팀원이 본인이 잘하면 잘하는 것을 알고 있어야 하고 본인의 목소리가 무시당하는 느낌이 들어서는 안 됩니다. 팀원들에게 피드백할 때는 정확하게 그리고 왜 그런 피드백을 주는지 알려줄 수 있어야 한다고 생각합니다. 가장 중요시한 건 상시 고객 입장을 생각하자는 것이었습니다. 결국 훌륭한 마케팅은 고객의 지갑을 여는 것으로 생각합니다. 어떻게 고객의 무의식을 파고들어 마음을 움직이고, 제품 이상의 가치를 부여할지 고객 중심적인 사고를 항상 강조했습니다.