

Portfolio: Kang Jae Eun

현대백화점 영업관리 오픈 PR

Language

OPIC AL
TOEIC 930점

Certificate

컴퓨터 활용 능력 1급
MOS Excel 2016 EXPERT
MOS PowerPoint 2016 EXPERT
MOS Word 2016 EXPERT
GTQ 그래픽 기술 자격 1급
GTQ 일러스트 1급

- 영업관리 **직무 지원** 이유
- 유통 플랫폼 **산업 선택** 이유
- **현대백화점**이어야 하는 이유
- 직무 수행에 Fit한 **역량 소개**
- 현대백화점에 **아이디어** 제안

저를 이렇게 **소개** 하겠습니다

고객과 브랜드를 '경험'으로 연결하겠습니다.

의류 매장 पार्ट타이머, 쇼핑몰 창업 도전, 국내외 패션 비즈니스 등 커리어를 확장하며 '고객, 브랜드, 유통'의 관점에서 성장해왔습니다.
의미 있는 '경험'은 개인적 성장이자 비즈니스의 핵심임을 깨닫고, 고객 최전선에서 경험으로서 새로운 라이프스타일을 제시하는 영업관리자를 꿈꾸기 시작했습니다.

LF 헤지스 여성 기획실 아르바이트
2024.05 - 2024.10

MXN Commerce US Pure Cashmere NYC PB 브랜드 인턴
2023.04 - 2024.04

미국 비즈니스 인턴십 & 뉴욕 패션 시장 조사
2023.04 - 2024.05

METASAPIENS 매거진 K POP 아이돌 졸업 컬렉션 협찬
2023.01 - 2023.04

신세계 인터내셔널 JAJU 여성복 인턴
2021.12 - 2022.04

쇼핑몰 Timburry 창업
2021.06 - 2022.06

제 3회 '세상을 안전하게 사람을 안전하게' 영상 공모전 / 최우수상 수상
2020.03 - 2020.12

제 23회 부산 텍스타일 대전_특선 수상
2019.09 - 2019.10

수원 AK 플라스틱 아일랜드 매장 पार्ट타이머
수원 AK 후아유 팝업 스토어 / NC 백화점 단기 पार्ट타이머
2018.11 - 2019.1

경험의 가치를 연결하는 영업관리자로 성장하기 위해 '고객-브랜드-유통'의 통합적 시각을 쌓아왔습니다



백화점 세일즈 पार्ट타이머로서
고객과 마주해왔습니다.



미국 인턴십에서 PB 운영 인턴으로서
브랜드 가치 확대 전략을 경험했습니다



뉴욕/런던/파리의 주요 백화점을 직접 경험하며
패션과 유통 산업에 함께했습니다.

유통 플랫폼 산업 선택 동기

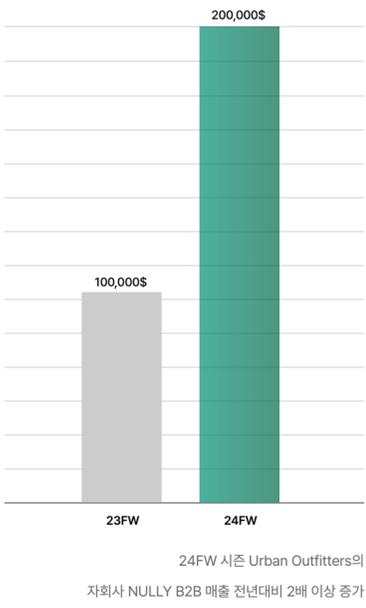
‘경험’을 제공하는 플랫폼만의 가치가 있습니다.

쇼핑몰 운영과 해외 인터넷에서 오프라인 공간에 특별한 경험을 불어넣으며, 경험이 새로운 가치를 창출함을 깨달았습니다.

단순 상품 판매를 넘어, 차별화된 경험이 다양한 브랜드와 고객이 만나 풍부한 라이프스타일 경험을 제공하는 유통 플랫폼에 매력을 느끼게 되었습니다.

Image	Style#	Assort Name	W.S AMT (USD)	Retail Price (USD)
	WDCSL	Detachable Sleeve Top	\$ 84.00	\$ 215.00
	WVCLPL	Classic Polo Sweater, Green Jeans	\$ 78.00	\$ 199.00

Diverse Color Plays, PURE CASHMERE+NYC



24FW 뉴욕 패션위크 쇼룸 기획

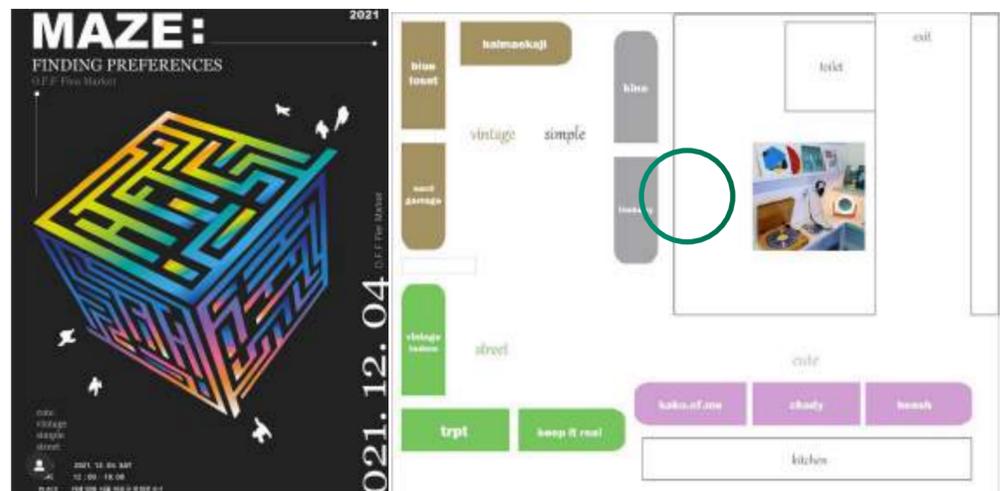
What : 미국 인터넷 중 PURE CASHMERE NYC의 뉴욕 패션위크 쇼룸 기획

How :

- GA 트렌드 분석, '올드머니룩' 키워드 점유율이 2배 이상임을 확인
- 과거 판매 데이터 분석, 클래식한 베이직 아이템의 높은 선호도 파악
- 자사 '100% 캐시미어' 철학과 연계한 라이프스타일 중심 쇼룸 구성

Result :

- 미국 SPA 브랜드 NULLY, 전년 대비 2배 성장 B2B 매출 달성
- 독일 이커머스 플랫폼 ZALANDO와의 거래 확대



현대 합정역 MAZE 플래마켓 참여

QR코드 스캔으로 상품 페이지 연결

상품의 착용 컷 확인 가능

21 f/w 1st buying items

To: [Recipient name here]

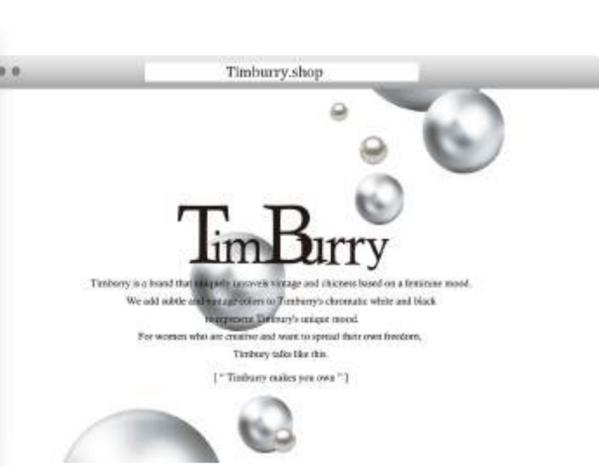
From: TimBurry, Suwon, Korea

Order No. 00000/2021

We hope you like your choice

TimBurry

QR 코드를 활용한 상품택 디자인으로 착용샷 제공 -> 특별한 경험/플리마켓 공간 한계 극복



쇼핑몰 위기, 플리마켓/QR코드로 극복

What : 판매부진의 위기를 오프라인 플리마켓 /QR코드를 통한 경험으로 극복

How :

- QR코드 상품택 도입: 착용샷 제공으로 플리마켓 공간 한계 극복
- 고객에게 구매과정에 참여하게끔 유도, 특별한 소비 경험 제공
- 인스타그램 연계 마케팅: 팔로워 할인 이벤트 기획

Result :

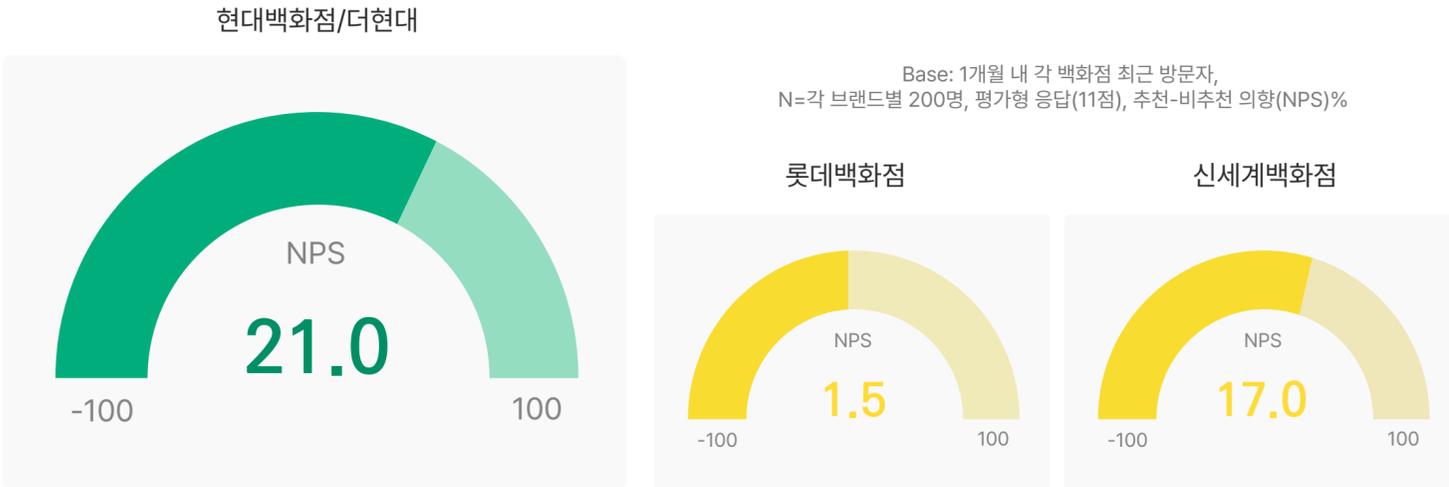
- 재고 처리: 전 재고 약 36만원 소진
- 온라인 쇼핑몰 방문자 수 1324% 증가

현대백화점이어야 하는 이유

차별화된 공간적 '경험'을 제공하는 곳

현대백화점은 타사와는 달리 쇼핑 그 이상의 문화적 경험을 제공을 통해, 고객 라이프스타일의 진정한 혁신을 제공하고 있다고 생각합니다.
공간 그 자체로서의 가치와, 오프라인 공간에서만 느낄 수 있는 경험의 가치를 극대화하는 현대백화점과 함께 급변하는 유통환경에 새로운 가치를 창출하고자 지원했습니다.

브랜드별 NPS



현대백화점/더현대 고객 평가



- 자연 친화적인 인테리어
- 전시회 / 하늘 공원 등, 문화 경험 제공
- 트렌드를 즉각적으로 반영한 팝업/브랜드 제시
- 기존의 백화점답지 않은 답답하지 않은 탁 트인 공간

“다양한 상황에서 유연하게 생각하는 사고”

지속해서 변화하는 유통환경에서
‘차별화된 경험의 가치’를 전하는 영업관리자

직무 수행에 Fit한 역량을 소개합니다

고찰을 통한 협상으로 더 나은 성과를 창출합니다.

영업관리자로서 협력 브랜드, 고객, 직원과의 소통을 위한 핵심 역량인 관찰력과 협상력을 키워왔습니다.
특히 미국 인터넷에서의 다양한 경험과 산업에 대한 끊임없는 고찰을 통해 무상 포스팅을 성사시키는 성과를 달성했습니다.

캐시미어 브랜드 X 글로벌 인플루언서 콜라보 기획 및 협상을 통한 무상 포스팅 달성

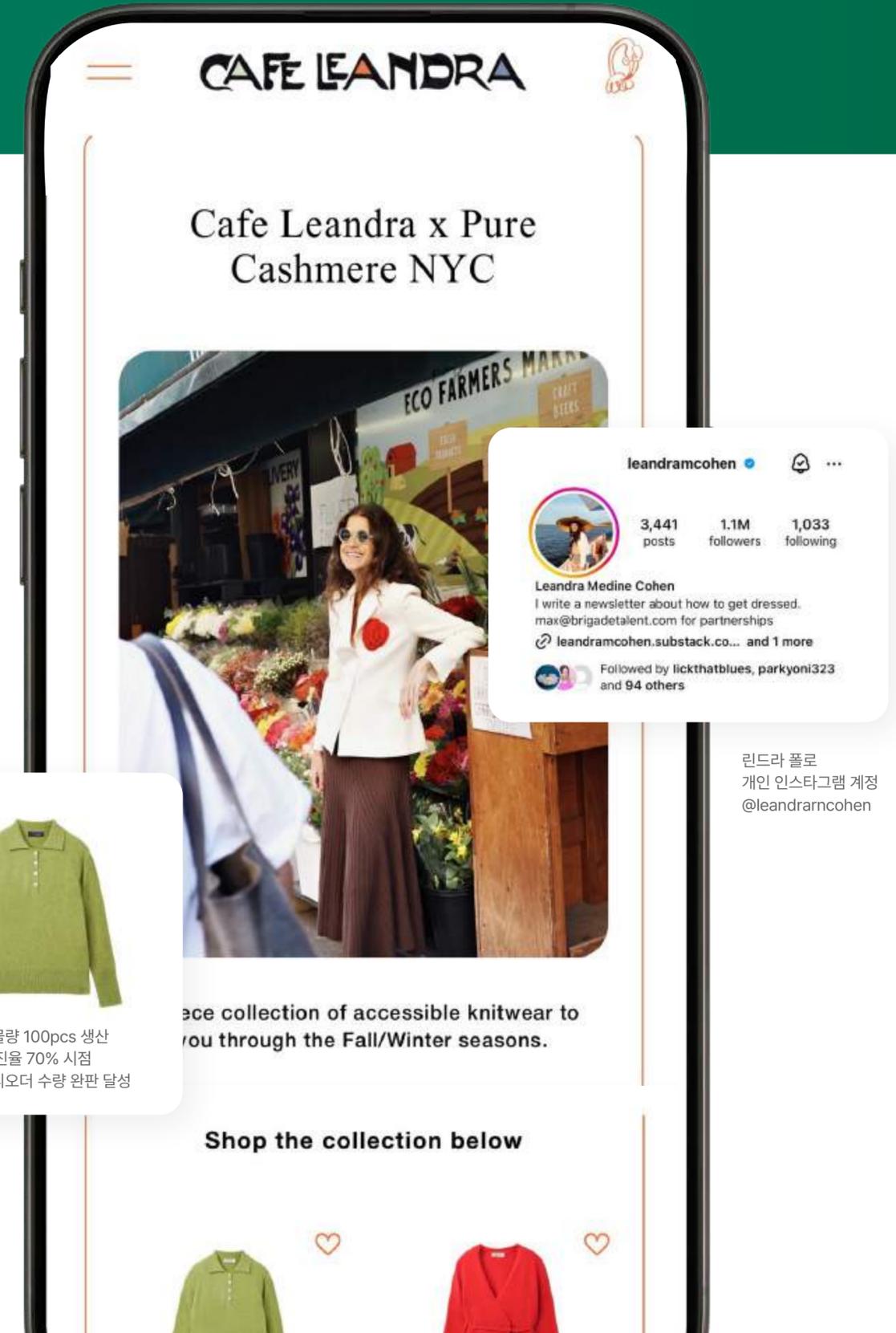


미국 인터넷에서 글로벌 인플루언서 콜라보레이션을 기획하고, 이를 활용해 한국의 유명 인플루언서와 '무상 포스팅 협상'에 성공했습니다.
미국과 한국 시장에서 동시에 브랜드 가치를 강화하는 전략을 실행하여, 브랜드 가치를 고객 경험으로 확대하는 과정을 경험했습니다.

그 결과 미국 자사몰에서 런칭 3일 만에 '클래식 폴로' 완판을 달성했고, 한국 시장에서는 소진율을 20%에서 80%까지 성장시켰습니다.
협상을 통해 마케팅 예산 \$5,000 절감과 브랜드 가치를 직접 경험하고 창출할 수 있었습니다.

About

글로벌 콜라보 전략 수립 및 진행
기여도 40%



린드라 폴로
개인 인스타그램 계정
@leandramcohen

직무 수행에 Fit한 역량을 소개합니다

트렌드 흐름을 기반으로 고객과 소통합니다

트렌드의 본질을 파악하기 위해 SNS 서칭과 라이프스타일 분석을 통해 시장 흐름을 주시합니다.
이를 바탕으로 트렌드 리딩 아이템을 소싱하고, 고객과의 적극적인 소통을 통해 지속적인 성장을 이뤄냈습니다.

현대몰 라이브 방송 기획



- ① Cashmere Collar Scarf
최대 구매자 + 소동왕 2명 10만원 상당의 머플러 제공
- ② Classic Crew Neck Sweater_Digital Lavender
현대몰 소라 익스클루시브 상품



현대 H몰에서 PURE CASHMERE NYC의 라이브커머스를 진행하며,
고객 리뷰 분석을 통해 핵심 구매 요인을 파악과 이를 전략 키워드로 활용했습니다.

트렌드와 고객 니즈에 맞춘 제품 강조와 라이브 콘텐츠 기획을 이뤄냈습니다.
총 4개월간 2,500만원 이상의 매출을 달성했습니다.

About

라이브커머스 기획 및 운영
기여도 50% ———

트렌드를 파악한 컨셉 기획, K-POP 아이돌 의상협찬



스포티즘과 페미닌 트렌드를 포착하여 이를 융합한 트렌드 리딩 졸업 컬렉션을 기획했습니다.
더나아가, 모델 착장 컷과 인스타그램을 통해 적극적으로 홍보했습니다.

그 결과, METASAPIENS 매거진의 주목을 받아 K-Pop 그룹 KARD의 전지우 화보 의상으로 선정되었으며,
이를 통해 혁신적 트렌드 감각으로 대중문화와 패션의 시너지를 직접 창출했습니다.

About

트렌드 리딩 컨셉 개발
기여도 100% ———

경험을 가치로, 새로운 고객 고객 공감 라이프스타일을 제안합니다

경험과 역량을 새로운 가치를 창출하기 위해, 현대백화점 무역센터점과 더현대서울을 방문했습니다.
이를 기반으로 현대백화점에서 고객의 경험적 가치를 확장하고 나아가, 라이프스타일 확장을 이룰 수 있는 아이디어를 제안합니다



뉴욕의 NORDSTORM 백화점 통합형 쇼핑공간

중저가부터 중고가 포지션 브랜드의 통합형 브랜드 존(Zone) 구축

제안배경 :

뉴욕 백화점의 통합형 매장 경험에서 착안하여, 현재 개별 매장으로 분리된 중고가 브랜드들을 하나의 개방된 공간에 배치하는 아이디어를 제안합니다.
현대백화점 방문하며 이른 아침부터 B1층의 식품관은 고객들로 붐비는 반면, 상층부 패션 매장은 비교적 한산한 것을 발견했습니다.
이를 통해 고객 접근성을 높이고 다양한 브랜드 경험을 제공하여, 중고가 브랜드의 매출 증대와 고객 경험 향상을 동시에 달성하고자 합니다.

구체적 실행 계획:

현대백화점의 상층부에 '통합형 브랜드 존'을 구축하고자 합니다.
브랜드를 하나의 개방된 공간에 배치하여 자유로운 쇼핑 동선을 확보하여 접근성을 높이고자 합니다.
고객 경험 강화를 위해, 개방형 구조를 통해 다양한 브랜드를 한눈에 비교하고 경험할 수 있는 환경을 조성할 것입니다.
브랜드 간 크로스 스타일링이 가능한 공용 피팅룸 존을 구축하고, 여러 브랜드의 상품을 한 번에 구매할 수 있는 통합형 결제 시스템을 도입하고자 합니다.

기대효과 :

단기적으로는 고객 접근성 향상으로 인한 구매 전환율 증가와 고객 만족도 상승을 기대합니다.
장기적으로는 차별화된 쇼핑 경험을 통해 브랜드의 다양성 확보 및 업계 트렌드 선도로 경쟁력을 강화하고자 합니다.

현대백화점에 제안합니다

경험을 가치로, 새로운 고객 고객 공감 라이프스타일을 제안합니다

경험과 역량을 새로운 가치를 창출하기 위해, 현대백화점 무역센터점과 더현대서울을 방문했습니다.
이를 기반으로 현대백화점에서 고객의 경험적 가치를 확장하고 나아가, 라이프스타일 확장을 이룰 수 있는 아이디어를 제안합니다



고객, 브랜드, 현대백화점이 함께 만들어가는 상호작용적 플랫폼 도입

제안배경 :

팝업스토어의 혁신을 보여줬던 시초와 다르게, 무수히 많은 팝업 스토어 기획으로 현대백화점만의 차별성이 제시되어야 하는 시점입니다. 현재의 단순 팝업스토어나 일회성 이벤트를 넘어, 고객이 능동적으로 참여하고 지속적으로 관심을 가질 수 있는 공간의 필요성이 대두되고 있습니다. 이에 고객, 브랜드, 현대백화점이 함께 만들어가는 상호작용적 플랫폼인 '라이프스타일 랩(Lifestyle Lab)'을 제안합니다.

구체적 실행 계획:

'라이프스타일 랩'은 브랜드 콜라보레이션 워크숍, 맞춤형 스타일링 서비스, 실시간 피드백 시스템, VR 경험존, 지속가능성 허브, 문화 융합 공간 등 다양한 요소로 구성됩니다. 이를 적극적 고객 참여형 콘텐츠를 기획하고, 공간을 제공함으로써 새로운 가치로 지속적인 신선함을 유지합니다.

기대효과 :

단기적으로는 고객 체류 시간 증가, 재방문율 상승, 소셜미디어를 통한 자발적 홍보 효과, 브랜드와의 협력 관계 강화를 기대합니다. 장기적으로는 브랜드와 고객 간 직접적인 소통 채널 확보, 트렌드를 선도하는 혁신적 유통 플랫폼으로의 포지셔닝을 목표로 합니다.



문화 큐레이션 공간 확대 예시/더현대 서울, 디지털 체험매장



고객 만족을 넘어 고객의 행복을 추구하고, 세상을 풍요롭게 만드는 비전 아래
차별화된 경험 창출로 '고객 신뢰' 제일의 성장에 기여하겠습니다.

감사합니다.