



이재모(36세) AI 서비스 기획 · 시스템 구축

서울시 동대문구 · 010-9105-0121 · misojaimo@gmail.com · linkedin.com/in/alpha9001

고객사 현장에서 문제를 발굴하고, AI 시스템을 직접 설계·개발해 붙이고, **운영까지 책임지는 사람**입니다. 지난 12년간 국가 정책 기획·AI 연구개발·엔터프라이즈 사업개발을 거치며 **‘문제를 정의하고, 타당성을 검증하고, 실제로 돌아가는 시스템으로 만드는’** 일을 일관되게 해왔습니다. 현재는 주 3~4일 고객사를 돌며 발굴한 업무 문제를 파이썬과 거대언어모델(LLM)로 직접 시스템화해, 사내 9종을 3년째 단독 운영하고 있습니다. 그중 AI 이력서 매칭 시스템은 사내 정식 제품으로 전환되어, 담당 매니저 4명이 인원 증원 없이 연 매칭 규모를 40억원에서 140억원으로 확대했습니다. 경영과학(오퍼레이션 리서치) 석사 과정에서 익힌 최적화 관점으로 사람과 AI의 분업 구조를 설계합니다.

핵심 역량

AI 시스템 구축·배포 고객 현장의 업무 문제를 파이썬과 LLM으로 직접 시스템화해 배포합니다. 사내 AI 시스템 9종을 3년째 단독 개발·운영 중이며, 그중 이력서 매칭 시스템은 사내 정식 제품으로 전환되어 담당 매니저 4명이 증원 없이 연 매칭 40억원→140억원을 처리합니다.	데이터 배관·통합 다중 테이블 조인 SQL로 사내 데이터를 직접 추출·분석하고, 외부 OpenAPI·메일·메신저·시트·드라이브 등 이기종 시스템을 연결하는 수집 파이프라인을 설계·운영합니다. 공공데이터 API 두 종을 공간 매칭으로 결합하는 수준까지 직접 구현합니다.
평가·신뢰 설계 AI 출력을 업무에 쓸 수 있는 수준으로 고정합니다. 출력 형식 고정·원문 근거 대조·반복 검증으로 환각을 통제하고, 사용자 피드백을 알고리즘 개선으로 되돌리는 루프를 운영합니다. 경영과학(오퍼레이션 리서치) 석사 과정의 논리모형으로 성과 지표를 설계합니다.	현장 딜리버리·정착 주 3~4일 고객사를 돌며 요구사항을 발굴하고, 업무 프로세스를 분해해 시스템으로 옮깁니다. 엔터프라이즈 IT 아웃소싱 사업을 맨바닥에서 연 신규 수주 80억원 규모로 성장시켰고, 만든 시스템을 사내 타 조직까지 확산·정착시켰습니다.

학력

기간	학위	학교	전공
2020.03 ~ 2022.02	석사	 서울시립대학교 경영대학원	경영학 석사(MBA) / 경영과학(오퍼레이션 리서치) 졸업논문 대체 프로젝트 · 리빙랩(Living Lab)을 활용한 중소기업의 R&D 프로세스 개선방안
2008.03 ~ 2015.08	학사	 고려대학교 (세종)	경제학(심화) · 경영학(부전공)

경력 요약 (총 12 년 3 개월)

기간	회사	부서	직급	담당 업무
2023.04 ~ 현재	크몽	엔터프라이즈 사업개발파트	팀장	엔터프라이즈 비즈니스 기획 및 AI 시스템 직접 구축·운영
2022.04 ~ 2023.03	크몽	엔터프라이즈 창업지원파트	팀장	스타트업 대상 시장 진입 전략 수립 및 신규 채널 기획
2020.01 ~ 2022.03	한국산업인덱스	정책컨설팅	책임연구원	AI·데이터 기반 연구개발 정책 기획 및 신사업 타당성 분석
2018.09 ~ 2019.12	로지포커스	지능물류연구소 기획팀	대리	AI 물류 플랫폼 신사업 기획 및 국책 연구개발 과제 총괄
2013.07 ~ 2018.04	한국산업인덱스	정책컨설팅	선임연구원	대형 국책사업 기획 및 데이터 기반 성과분석

경력 상세



주식회사 크몽 엔터프라이즈 사업개발 · 비즈니스 기획 | 2023.04 ~ 현재

국내 1위 프리랜서 플랫폼 크몽의 B2B 전담 조직. 기업 고객 대상 IT 전문가 매칭·상주 아웃소싱 서비스 수행.

핵심 역할 엔터프라이즈 IT 아웃소싱 사업의 시장 진입 전략 수립과, 고객 현장에서 발굴한 업무 문제를 직접 AI 시스템으로 구축·운영

주요 활동

- **비즈니스 맨바닥 설계** 중대형 고객사가 없던 초기 단계에서 엔터프라이즈 사업의 시장 진입 전략을 수립하고, 멀티 채널 영업 파이프라인을 처음부터 설계
- **AI 시스템 직접 구축·운영** “이 업무를 사람이 꼭 해야 하는가”를 기준으로 업무를 분해하고, 파이썬과 AI 로 고객 발굴·이력서 분석·후보자 매칭·경쟁사 모니터링 시스템을 직접 기획·개발·배포. 현재 9 종을 3 년째 단독 유지보수하며 사용자 피드백으로 지속 고도화 (이력서 분석 시스템은 사내 정식 제품으로 전환 — 아래 ‘AI 서비스 개발’ 참조)
- **성과 관리 체계 설계** 팀 성과 지표(OKR·KPI)와 역할·책임 체계를 설계하고, 주·월·분기 단위 파이프라인 분석 보고를 통해 경영진 의사결정 지원
- **기술·사업 조율** 사내 개발팀·데이터팀, 외주 개발사, 전문가 소실파팀 등과 협업. 단순 요구 제기가 아닌 시제품·기획안을 먼저 만들어 비즈니스 요구사항을 구체적으로 전달하는 방식으로 기술과 사업 사이의 간극을 조율
- **시장 접점 확보** 콜드영업, 박람회 현장 영업, 경영진 네트워킹 등 전방위 채널로 의사결정권자와의 미팅 성사
- **계약·인력 구조 설계** 고객사의 계약·인력 구조 리스크(도급·위임·파견, 근로자성)까지 함께 설계해, 단순 인력 중개를 넘어선 거래를 확보
- **팀 단위 전환** 신규 입사자 온보딩과 영업 확장 체계를 수립해 개인 의존 구조를 팀 단위로 전환

주요 성과

- **엔터프라이즈 비즈니스 맨바닥 구축** 초기 단계에서 시작해 연간 신규 수주 계약액 80 억원 규모(2025 년, 계약 체결액 기준)로 성장 견인 — 연간 목표 114% 초과 달성
- **팀 내 최상위 기여** 초기 단독 개척기 팀 기여도 90% 이상에서, 팀 확장 이후에도 신규 수주의 70% 이상을 지속 기여
- **핵심 고객사 단일 계정 확장** 핵심 고객사(코오롱그룹) 단일 계정을 의뢰 4 건→27 건으로 확장하고, 이 모델을 표준화해 타 전략 파트너사로 복제(영업 자산화)
- **핵심 고객사 대표 프로젝트 수주** 코오롱그룹 모바일 통합 앱 하이브리드 전환·신규 통합 구축 등 그룹 핵심 IT 프로젝트를 직접 수주
- **대형 고객사 전략 파트너 선정** 경쟁 입찰을 통해 최상위 등급 파트너사로 선정되고 핵심 고객사로부터 '우수 협력사'로 선정, 경쟁사 진입 장벽 구축
- **수익성 제고** 고마진 도급 구조를 도입해 수주의 질을 함께 관리
- **AI 도입으로 캐파 동결 성장** 직접 개발·운영하는 AI 매칭 시스템으로 담당 매니저 4 명의 연 매칭 규모를 40 억원에서 140 억원으로 확대 — 인원 증원 없이 3.5 배 처리. 반복 업무를 제거하고 리소스를 고부가가치 업무로 재배치

k

주식회사 크몽 스타트업 사업개발·채널 기획 | 2022.04 ~ 2023.03

핵심 역할 초기 창업자 대상 IT 아웃소싱 비즈니스의 시장 진입 전략 및 신규 채널 기획

주요 활동

- **라이프사이클 맞춤 콘텐츠 기획** 정부 지원사업 시즌(공고·선정·집행)에 맞춰 웨비나·뉴스레터·교육 콘텐츠를 기획해 잠재 고객을 확보하고 육성
- **제휴 채널 설계** 투자사·창업지원기관 대상 제휴 채널을 기획하고, 협약 기반의 기관 연계 파이프라인을 설계해 보육기업 외주 수요 선점
- **공공데이터 기반 타겟팅** 국가 연구개발 수행 정보 등을 분석해 예산 보유 타겟 기업을 추출하고 시나리오형 콜드메일 캠페인 설계

주요 성과

- **비즈니스 반전** 실적 부진 구간(월 3 천만원)을 1 년 만에 월 3 억원 규모로 성장 (10 배)
- **파이프라인 재건** 3,000 건 이상 자체 데이터베이스를 구축해 인바운드 의존 없는 자생적 영업 파이프라인 완성



주식회사 한국산업인덱스 정책컨설팅 책임연구원 | 2020.01 ~ 2022.03

AI·데이터 기반의 차세대 연구개발 지원 플랫폼 및 정책 기획.

핵심 역할 중소기업 연구개발 지원체계의 디지털 전환을 위한 신규 정부사업 기획 및 타당성 분석

주요 활동 및 성과

- **빅데이터 기반 연구개발 지원시스템 기획** 정부기관 발주 타당성 연구 수행 — 연구개발 기획·선정·평가 전 과정에 빅데이터 분석을 도입하는 객관적 의사결정 논리를 설계하고 타당성 검증
- **사용자 참여형 리빙랩 사업 기획** 정부기관 발주 리빙랩 구축 방안 연구 — 최종 사용자가 문제 해결에 참여하는 방법론을 공공 연구개발에 이식, 시장 피드백을 즉시 반영하는 과정 정립
- **지역 미래 전략산업 로드맵 수립** 아산시·충남 미래 전략산업 발굴 연구 총괄 — 산업 가치사슬 데이터를 분석해 AI·디지털 전환이 시급한 타겟 분야 선정
- **국책사업 성과분석 컨설팅** 지역스타기업 육성사업, 뿌리산업 스마트공장 등 주요 국책사업의 성과 분석 및 개선방안 도출



로지포커스 주식회사 연구개발 기획 · AI 신사업 기획 | 2018.09 ~ 2019.12

물류 영역에 AI 기술을 접목하는 신규 서비스를 기획부터 실증까지 전 과정 주도.

핵심 역할 AI·빅데이터 기반 물류 신규 서비스의 기획·설계·실증 전 과정 수행 및 국책 연구개발 과제 총괄

주요 활동 및 성과

- **정부 연구개발 과제 수주 — 13.4 억원 사업비 확보** AI 기반 반품 시스템(6.42 억, 과기정통부), AI 미스터 센터장 시스템(4.0 억, 과기정통부), 반품물류 시스템(1.5 억, 국가과학기술연구회), 사물인터넷 미세먼지 사업(1.49 억, 산업부)
- **현장 문제 기반 사업 모델 발굴** 물류창고 인력 최적화 문제에서 출발해, 단순 물동량 예측을 넘어 딥러닝 기반 수요예측에서 현장 인력 배치 최적화로 사업 모델을 구체화하고 타당성을 검증
- **AI 서비스 실증 주도** AI 수요예측·인력배치 시스템을 기획하고 실증 수행, 예측 오차율을 $\pm 10\%$ 에서 $\pm 3\%$ 로 약 70% 개선
- **기술 융합 및 역량 입증** 국가 연구기관의 인공지능 프레임워크를 선제 도입해 물류 시스템 지능화 추진, 관련 공모전 2년 연속 최우수상(2018·2019) 수상



주식회사 한국산업인덱스 정책컨설팅 선임연구원 | 2013.07 ~ 2018.04

핵심 역할 정부 산업·연구개발 정책의 타당성 조사, 성과 분석 및 프로세스 개선 컨설팅 (총 44건)

주요 활동 및 성과

- **국정과제 의제 설정 및 사업 런칭** 국가혁신클러스터 전략을 기획·제안해 대통령 핵심 공약 및 100대 국정과제로 채택. 채택 이후 법적 근거·예산·세부 운영방안 설계를 위한 실무 연구·보고서·자료 생산을 전담
- **1,000 억원 규모 사업의 대외평가 방어** 정부 평가에 대응해 지역특화산업육성사업의 예산 삭감을 방어하는 핵심 논리를 개발, 수혜기업 전수 데이터 분석으로 예산 배분 최적화 가이드라인 제안
- **논리모형 기반 성과분석 방법론 정립** 추상적 정책 목표를 측정 가능한 지표로 변환하는 성과 분석 체계를 주도적으로 설계, 연평균 약 3 억원 규모 연구용역 매출 확보

AI 서비스 개발 및 자동화 구축 이력

01. AI 이력서 분석 서비스 LLM 기반 · 사내 정식 제품화 · 3년째 단독 운영 중

- **역할** 기획·설계·개발·배포·운영 전 과정 단독 수행 (현재까지 유지보수·고도화 직접 담당)
- **내용** 정형화되지 않은 이력서를 AI 로 분석해 정형 데이터로 전환하고, 채용공고와 후보자를 대조해 적합도 점수와 매칭 사유 보고서를 자동 생성하는 서비스. 출력 형식 고정·원문 근거 대조·반복 검증으로 AI 의 환각 오류를 통제
- **전개 (기획→출시→운영)** 개인 시제품 단계에서 시작해 영업·매칭팀 도입을 거쳐 사내 정식 제품으로 전환. 이후 3 년째 직접 유지보수하며, 매칭 결과 피드백을 받아 적합도 판정 알고리즘을 지속 고도화
- **성과** 담당 매니저 4 명이 인원 증원 없이 연 매칭 규모를 40 억원에서 140 억원으로 확대(3.5 배). 후보자 발굴·추천 소요 시간을 1~2 일에서 수 시간 이내로 단축 — 속도가 핵심인 비즈니스의 수주 성장을 견인
- **확장** 현재는 검색→컨택→제안으로 잇는 상주 인력 AI 매칭 시스템으로 확장 기획 중

02. 임장톡 (ImjangTalk) 부동산 임장 보조 서비스 · 단독 기획·개발 중

- **역할** 서비스 기획·설계·개발 전 과정 단독 수행
- **내용** 음성 인식과 AI 를 기반으로 부동산 임장 현장 경험을 보조하는 모바일 서비스. 제품 요구사항 정의서를 기준으로 단계별 개발 및 품질 검증을 진행 중

03. AI 기반 업무 자동화 시스템 직접 기획·개발 · 8종 3년째 무중단 운영 · 단독 유지보수

시스템 (기술)	문제 정의 및 해결 방식	성과
잠재 고객 발굴 시스템 파이썬 · 셀레늄	채용 사이트를 수집해 채용 중인 기업(잠재 고객) 정보를 매일 자동 적재하는 파이프라인 구축. 사내 타 영업 조직에도 확산 적용	신규 고객 발굴 리소스 대폭 절감, 영업 파이프라인 창출에 기여
개인화 제안 메일 시스템 AI API · 메일 연동	고객사 채용공고를 분석해 기업 상황에 맞춘 일대일 맞춤 제안 메일 초안을 자동 생성. 사내 타 영업 조직에도 확산 적용	메일 작성 시간 단축, 맞춤 메시지로 제안 응답률 개선
영업 통화 분석·기록 시스템 AI API · 구글 시트	통화 녹음을 분석해 업무 유의미성을 판별하고 핵심 내용을 요약해 고객 관리 시트에 자동 기록	고객 접점 기록 자산화, 담당자 변경 시 인수인계 개선
회의록 자동 생성 시스템 음성 인식 · AI API	미팅 녹음을 텍스트로 변환한 뒤 핵심 안건과 실행 항목 중심으로 회의록을 자동 생성. 사내 다수 구성원이 사용	회의록 작성 리소스 절감, 정보 공유 활성화
경쟁사 동향 모니터링 파이썬 · 셀레늄 · 슬랙	경쟁사 의뢰 현황을 실시간 수집·분석하고 주요 건 발생 시 즉시 알림. 마케팅팀이 데이터 활용 중	시장 동향 파악 및 대응 시간 단축, 이탈 고객 재유치 기회 발굴
문의 자동 응대 시스템 AI API · 슬랙 연동	고객 메일의 의도를 분석해 단순 문의는 자동 회신하고 중요 의뢰는 담당자에게 즉시 연동	평균 응답 시간 단축, 응답 누락 최소화
뉴스레터 큐레이션 시스템 포털 API · AI API	타겟 업계 최신 뉴스를 수집·분석하고 핵심 안건을 도출해 뉴스레터 초안을 자동 생성	콘텐츠 작성 업무 최소화, 고객 대상 정기 관계 유지
OCR 문서추출 확장프로그램 브라우저 확장 · OCR	이력서·제안서를 사람이 복사·붙여넣기로 옮기던 작업을, 화면 문서 OCR 추출로 자동화	수작업 파싱 제거, 팀 전체 배포로 개인 생산성을 팀 레버리지로 확장

04. Vibe Coding OS · 통합 개발 시스템 Claude Code 기반 공통 개발 시스템 · 운영 중

- **역할** 개발 방법론을 표준화한 공통 개발 시스템을 직접 기획·구축·운영
- **내용** Claude Code 기반의 3 계층 공통 개발 시스템. 전역 OS(규칙·스킬·페르소나)를 한 번 구성하면 모든 프로젝트가 상속하고, 5 단계 워크플로우와 멀티 페르소나 토론(Planner·Architect·Critic·QA), 노션 단일 소스 싱크, 함정 누적으로 개발 품질을 표준화
- **성과** 입장톡·매물 알리미 등 여러 프로젝트를 하나의 표준 워크플로우로 운영. 한 곳만 고치면 전 프로젝트에 전파되는 구조로 개발 품질과 속도를 일관되게 유지

05. 네이버 부동산 매물 알리미 Python · Playwright · Gemini · 공공데이터 API · 개인 프로젝트

- **역할** 서비스 기획·개발·운영 전 과정 단독 수행
- **내용** 수집 방어가 강한 네이버 부동산에서 Playwright 로 12 개 지역 매물을 자동 수집. 국토부 실거래가 OpenAPI 와 카카오 주소 API 를 haversine 공간 매칭으로 연결해 단지와 실거래를 자동 매핑하고, 급매 조건을 판정해 Gemini 진단 요약과 함께 Slack 알림
- **성과** 원하는 조건의 급매를 발견 즉시 확인. 수집 주기를 3 시간에서 30 분으로 단축, 자동화 테스트 1,700 여 건으로 안정화

06. BILZ 영수증 수집 자동화 Android(Kotlin) · GAS · AI 파싱 · 개인 프로젝트

- **역할** 앱부터 백엔드 자동화까지 기획·개발 단독 수행
- **내용** 영업 현장에서 영수증을 사진만 찍으면 앱이 Google Drive 에 올리고, GAS 에서 AI 가 파싱해 회사 지출결의 양식에 맞춰 자동 정리. 양식을 직접 커스터마이징했고, 캘린더와 연동해 일정별 영수증 메모 가능
- **성과** 지갑에 영수증을 들고 다닐 필요 없이 촬영만으로 지출결의까지 자동 정리

07. AI 인스타그램 콘텐츠 자동 생성 Gemini 멀티모달 · 외주 개발

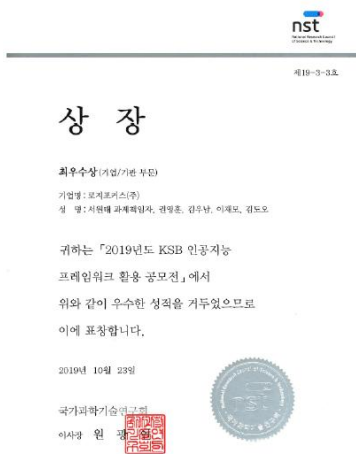
- **내용** 드라이브의 이미지를 Gemini 멀티모달로 분석하고 외부 정보와 결합해 인스타그램 피드 텍스트·이미지 큐레이션을 자동 생성 (전통주 콘텐츠 크리에이터 실사용)
- **성과** 자료 조사부터 초안 작성까지 건당 3 시간에서 10 분으로 약 94% 단축

08. 영문 기술 매뉴얼 번역 파이프라인 Python · Gemini · 외주 개발

- **내용** 1 만 페이지 이상의 영문 기술 매뉴얼을 python-docx 로 자동 분할·병합하고, 원본 서식을 보존한 채 텍스트만 Gemini 로 번역·교체하는 병렬 처리 시스템 (제조 대기업 실사용)
- **성과** 작업 기간 3 일, 비용 약 50 만 원에 완료. 기존 전문 번역 견적 대비 비용 99%·기간 90% 이상 절감

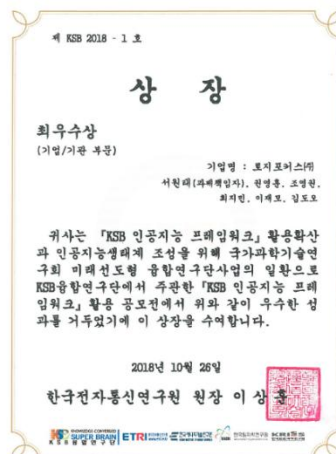
수상 · 대외활동 · 자격

수상



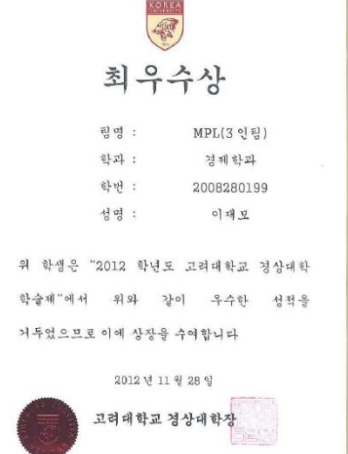
2019년도 KSB 인공지능 프레임워크 활용 공모전 최우수상

국가과학기술연구회 (2019.10)



2018년도 KSB 인공지능 프레임워크 활용 공모전 최우수상

한국전자통신연구원 (2018.10)



고려대학교 경성대학 학술제 최우수상

고려대학교 경성대학 (2012.11)

대외활동 · 연구실적

- ICT 콤플렉스 전문가 멘토 (2023.06 ~ 현재)
- 창업지원사업 평가위원 (2022.12 ~ 현재) · 중소기업기술개발지원사업 평가위원 (2021.03 ~ 현재)
- 논문 2 편 — AI 기반 참고관리시스템 / AI 기반 자동화 반품물류 시스템 (한국통신학회, 공동저자)
- 특허 1 건 — 참고관리시스템의 주문상품 배송포장 장치 (10-2019-0159752, 공동발명자)

자격

- 사물인터넷 지식능력검정 (한국지능형사물인터넷협회, 2018.11) · 유통관리사 2 급 (대한상공회의소, 2009.10)

기술 및 역량

- **AI 시스템 구축** LLM 서비스 기획·설계·개발·출시, 프롬프트 설계, 에이전트형 업무 자동화, 비즈니스 요구사항 정의
- **개발** 파이썬, 타입스크립트, 구글 앱스 스크립트, 코틀린(안드로이드), 브라우저 확장, AI API 연동(GPT·Claude·Gemini·클로바), 음성 인식(STT)·OCR 연동
- **데이터 배관** SQL(다중 테이블 조인 기반 사내 데이터 직접 추출·분석), 외부 OpenAPI 연동, 데이터 수집 파이프라인 설계·운영, 이기종 시스템 연동(메일·메신저·시트·드라이브)
- **평가 · 신뢰 설계** LLM 출력 검증 체계(출력 형식 고정·원문 근거 대조·반복 검증), 환각 통제, 자동화 테스트, 성과 지표 설계
- **배포 · 운영** 클라우드 배포, 사내 전사 배포, 3 년 무중단 운영·단독 유지보수, 사용자 피드백 기반 지속 고도화
- **전략 · 분석** 신사업 발굴, 타당성 분석, 계약·인력 구조 설계, 시장 진입 전략, 논리모형 기반 성과 설계
- **도메인 전문성** SI·IT 아웃소싱, 공공 정책·연구개발 기획, 물류, 경영과학

자기소개서

1. 일하는 방식 — 문제의 본질을 꿰뚫는 ‘상상력’

기획이든 영업이든, 일의 본질은 고객이 겪는 문제의 이면을 입체적으로 그려내는 **상상력**이라고 생각합니다.

“고객은 드릴이 아니라 벽에 걸린 액자를 원한다”는 말처럼, 사람들은 솔루션 자체가 아니라 ‘문제가 해결된 상태’를 원합니다. 그래서 저는 무엇을 설명하기 전에, 고객이 왜 이 문제를 겪고 있으며 왜 지금 풀어야 하는가를 먼저 묻습니다.

이 훈련은 정책 컨설턴트 시절부터 시작했습니다. 고객사조차 명확히 정의하지 못한 문제를 구체화하고, 회사의 솔루션뿐 아니라 제가 가진 지식과 기술까지 동원해 답을 만들어내는 것 — 그것이 제가 지향하는 **문제 해결형 기획**입니다. AI 서비스 기획도 다르지 않습니다. 기술이 화려한 서비스가 아니라, 사용자의 진짜 문제를 정확히 푸는 서비스를 만드는 일이라고 믿습니다.

만드는 판단만큼 멈추는 판단도 중요하다고 봅니다. 사내 매칭 업무에 실제로 딜리버리되던 자동 수집 시스템을 직접 만들어 운영했지만, 수집 방식의 법적 리스크를 자체 검토한 뒤 스스로 운영을 중단했습니다. 잘 돌아가는 시스템을 내리는 결정이 만드는 것보다 어려웠지만, 기술이 만들 수 있는 것과 조직이 감당할 수 있는 것은 다르다고 판단했습니다.

2. 커리어 여정 — 문제를 찾는 자리와 만드는 자리를 겹쳐 왔습니다

제 커리어는 서로 다른 세 개의 점을 연결하고, 그 위에 네 번째 점을 겹쳐 온 과정이었습니다.

첫 번째 점은 **정책 기획**입니다. 국가 차원의 의제를 설정하고 논리모형으로 타당성을 입증하는 ‘설계자의 눈’을 길렀습니다. 두 번째 점은 **AI 연구개발**입니다. 기획한 구상을 실제 기술로 구현하고 13.4억원의 사업비를 확보하며, 기술을 비즈니스로 전환하는 실행력을 체득했습니다. 세 번째 점은 **엔터프라이즈 사업개발**입니다. 맨바닥에서 시장이 반응하는 지점을 찾아 매출로 연결하며 현장의 감각을 익혔습니다. 그리고 네 번째 점은 **AI 배포·운영**입니다. 세 번째 점과 같은 시기에, 고객사를 돌며 발굴한 문제를 직접 시스템으로 만들어 붙이고 3년째 운영하고 있습니다. 문제를 찾는 자리와 만드는 자리가 분리되지 않은 것이 제 일의 방식입니다.

네 점은 “문제를 기술과 논리로 푼다”는 하나의 선으로 이어집니다. 저는 기획·기술·사업의 언어를 모두 구사하며, 필요하면 직접 만들어 운영까지 책임지는 사람으로 성장했습니다.

3. 가치관 — 결핍을 자산으로 바꾸는 태도

제게 ‘언더독’은 약자의 자리가 아니라, 가장 극적인 성장을 만들 수 있는 자리입니다. 갖춰진 시스템이 없기에 스스로 체계를 세우고, 자원이 부족하기에 더 효율적인 방법을 찾아냅니다.

크몽에서 아웃바운드 영업을 시작할 때 저는 맨바닥 위에 있었습니다. 수많은 거절은 좌절이 아니라 전략을 정교화하는 데이터가 되었습니다. 나아가 저는 부족한 인력을 타하는 대신, 직접 파이썬으로 자동화 시스템을

개발해 반복 업무를 건어내고 물리적 한계를 기술로 넘었습니다. **가장 불리한 환경에서 집요함과 기술로 성과를 증명해 내는 것** — 그것이 제가 일을 대하는 태도입니다.

4. 지원 동기와 포부 — 사람과 AI의 공존을 설계하다

지금까지 제 일은 **‘필요한 사람을, 필요한 곳에, 적재적소에 배치해 성과를 만드는 것’**이었습니다. 사람이 일하는 시대에서 이 일로 한 번의 성과를 증명했습니다.

이제 시대가 바뀌고 있습니다. 사람이 일하던 자리를, 사람과 AI가 함께 일하는 구조가 채우고 있습니다. 저는 사람을 적재적소에 배치해 본 경험을 바탕으로, 지난 3년간 **‘AI를 필요한 곳에서 필요한 일을 하게 하는 일’**을 사내에서 직접 해왔습니다. 이제 그 일을 더 큰 조직의 문제에 적용하고 싶습니다.

제가 생각하는 AI는 LLM만이 아닙니다. 규칙 기반 자동화부터 머신러닝, LLM, 영상 인식까지 — 사용자가 ‘AI가 해줬다’고 인식하지 않고 그저 ‘좋은 결과물’이라고 느낀다면, 그 과정 전반을 AI에 맡길 수 있다고 봅니다.

매끄럽지 못한 지점은 사람이 채우고 나머지는 AI가 수행하는 분업 구조 — 이것을 정밀하게 설계하는 것이 제가 지향하는 AI 서비스 기획입니다.

정책 연구원 시절 복잡한 문제를 해부했던 분석력으로 비즈니스의 비효율을 진단하고, 연구개발 기획자로서 기술을 현실로 만들었던 기획력으로 AI가 가장 잘할 수 있는 영역을 설계하겠습니다. 그리고 설계에서 멈추지 않고, 직접 만들어 현장에 정착시키고 운영까지 책임지겠습니다. 사람은 창의와 협상 같은 대체 불가능한 가치에 집중하고 AI가 반복 업무를 전담하는 환경을 만들어, 생산성을 다른 차원으로 끌어올리겠습니다.