



AK 인턴십 느낀 점 및 배운 점 - 경제학과 11학번 김수연

저는 2015년 동계계절학기동안 AK PLAZA 수원점 마케팅팀에서 인턴 근무를 했습니다. 9주라는 기간이 짧게 느껴질 수 있었지만, 실무적인 것뿐만 아니라 개인적으로도 크게 성장할 수 있는 기회였습니다.

AK PLAZA 수원점 마케팅팀은 관측/디자인, CRM/영업관리, CS파트 3개의 세부부서로 나뉘어져 있고, 저는 5주간은 관측/디자인 부서, 4주간은 CRM/영업관리 부서에서 근무하였습니다. 세부부서가 나누어져 있기는 하지만 여러 업무를 공유하고 같이 하기 때문에, 두 부서의 업무를 같이 수행할 때도 있었습니다.

관측/디자인 부서는 사은행사, 각종 점내 이벤트, 프로모션 등 집객을 위한 행사를 기획하고 실행하는 업무를 수행합니다. 현재 AK PLAZA 수원점은 'AK&'라는 젊은 층을 대상으로 하는 쇼핑몰을 같이 운영하고 있기 때문에, 저는 'AK&'에서 진행할만한 이벤트 아이디어를 같이 회의하고 이벤트가 진행되는 과정을 도왔습니다. 또한 디자인 틀을 다룰 수 있어서 SNS에 게시할 이벤트 게시물을 제작하기도 했습니다.

CRM/영업관리 중 CRM은 고객 데이터를 바탕으로 타겟 고객 별 소비 성향을 분석하고 우수 고객과 멤버스 고객을 관리하는 업무를 수행하며, 영업관리는 각 영업 파트 별 매출 데이터를 취합하고 총괄하는 업무를 수행합니다. 설 시즌이었기 때문에, 우수고객 대상으로 시행하는 행사가 많아서 우수고객 라운지 근무 및 설 선물배송 업무를 담당했고 설 이후에는, 신규 멤버스 회원 모집 업무를 보조하였습니다.

또한 마지막으로 마케팅팀 인턴 생활을 하면서 배운 것들을 이용하여, AK PLAZA 관련 마케팅 전략 기획서를 작성하여 제출하였고, 피드백을 받았습니다.

9주라는 기간이 짧은 기간이라 단순한 업무만 하고 끝날 것이라 생각했지만, 실무 깊숙이 참여할 수 있는 기회를 많이 주셔서 더 많이 배울 수 있었습니다. 또한 백화점은 사무실에

서 계획하는 업무들이 매장에서 바로 진행되는 것을 눈으로 볼 수 있기 때문에 다양한 경험을 할 수 있었습니다.

이렇게 유통업과, 특히 백화점 마케팅 업무에 대해서 배운 것들도 많지만 사회성에 대해서도 많이 배웠습니다. 팀원들과 같이 해결해야 할 업무도 많고, 마케팅팀에서는 프로모션/이벤트 대행사 등 협력업체와의 원활한 관계를 유지해야 되었기 때문에 사회성이 중요하게 작용합니다. 인턴기간동안 마케팅 회의에 참여하고 협력업체 미팅을 함께 할 기회도 많이 주셨기 때문에, 옆에서 그 과정을 지켜볼 수 있었고 업무 수행 능력 이상으로 것들을 배울 수 있었습니다.

특히, 팀원분들이 저에게 한 가지라도 더 가르쳐 주실려고 하고, 잘 챙겨주셔서 더 많이 배울 수 있었던 것 같습니다. 작은 업무라도 칭찬해주시고, 회사생활이나 취업관련해서도 조언을 아끼지 않아주셔서 정말 행복한 인턴 생활을 했습니다. 비록 인턴 기간이 끝났지만, 팀원분들과 계속해서 연락하고 있으며, 저에게는 인생의 멘토들이 생겨서 감사한 마음입니다.

이러한 기회를 주신 국제학부, 김용기 교수님, AK PLAZA에게 모두 감사합니다. 혹시 인턴을 할 기회가 있다면 주저하지 않고 꼭 하시길 권해드립니다. 감사합니다.