

2025년 잇다 온라인 현직자 직무체험 (1DAY) 소개서

모든 사람이 사랑하는 일을 찾을 수 있는 세상을 만듭니다.

(주)레디앤스타트

서울시 성동구 왕십리로 115, 헤이그라운드서울숲점 7층 G702호

www.itdaa.net

bd@itdaa.net

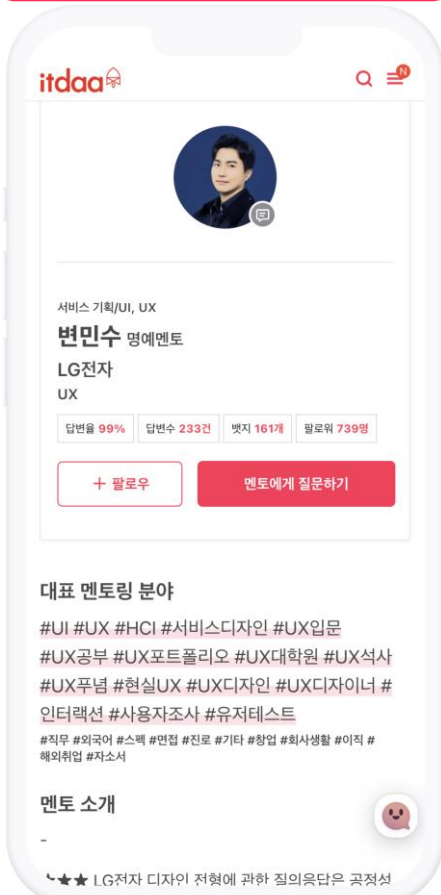


있다는 국내에서 현직자가 가장 많이 활동하는 커리어 플랫폼 입니다.

대학생은 '자신이 원하는 직무'를 찾기 위해 40만명이 있다는 이용합니다.

대학은 '우리 학생에게 좋은 직무/취업 프로그램을 제공'하기 위해 이다 플랫폼을 이용합니다.

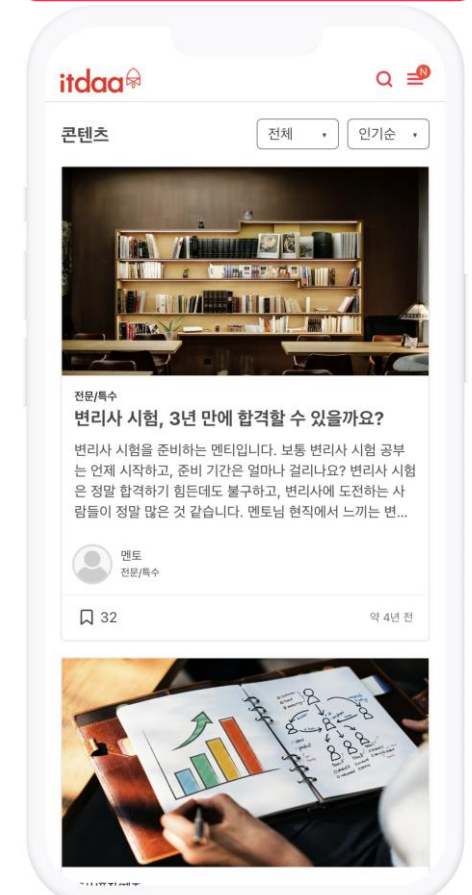
현직자 멘토 공개 활동 (3,300명)



온/오프라인현직자 클래스 (15,000회)



커리어 콘텐츠 (4,000개)



잇다 클래스는 프로필을 공개한 현직자만이 참여합니다.

신뢰할 수 있는 정보는 신뢰할 수 있는 사람으로부터 나옵니다.

잇다 멘토는 자신의 프로필과 소속을 공개하며 활동합니다.



서비스 기획/UI, UX

변민수 명예멘토

LG전자
UX

답변율 99% 답변수 256건 찰떡 174개 팔로워 823명

+ 팔로우

멘토에게 질문하기

잇다 멘토 프로필



김멘토
7~10년차 현직자
✓인증 멘토

현) 글로벌 뷰티 기업 C사

- 국내 화장품 C사,
- 국내 컨설팅 펌 K사 인턴

A사 멘토 프로필

참여 멘토

현) S전자 연구원

B사 멘토 프로필

커리어 클래스 NO.1

직무와 취업을 준비하는 모두가 이용하는 필수 플랫폼입니다.

꾸준한 업데이트로 만나는 새로운 직무/취업 클래스,
대학생들은 잇다에서 자신과 잘 맞는 직무와 취업 준비과정이 무엇인지 알아가고 있습니다.

진행 클래스
15,000
(건)

가입회원
40만
(명)

멘토
3,300
(명)

커리어 콘텐츠
4,000
(개)

참여대학
120
(개)

온라인 클래스 참여 인원

30만
(명)

참여자 만족도

Q)클래스에 대해 전반적으로
만족하나요?

4.89
(점)

글로벌 기업 & 10대 그룹 현직자 비율

 **30%**

*10대 그룹 | 삼성, LG, SK, 롯데, 현대차, 포스코, 한화, GS, 현대중공업, 신세계

직무 결정 단계에 맞는 과정을 준비합니다.

	1단계 : 직무 탐색 관심 직무가 없는 상태	2단계 : 직무 역량 학습 관심 직무 있음 (5개 이내)	3단계 : 직무 경험&취업 역량 목표 직무가 뚜렷함
 성향 분석	AI 검사 (직업 흥미 or 성격검사)		
 직무(진로)	직무 특강	직무 멘토링 직무 체험 1DAY	
 취업	취업 전략 특강 자소서/인적성/면접	포트폴리오	면접 트레이닝/자소서 컨설팅
 직무 코스		직무 부트캠프 (2주/3주/5주) 5주 직무 역량강화	
 취업 코스			취업 프로그램 (5주/12주)
 플랫폼	잇다 서비스 (AI 서비스, 멘토 1:1 상담, 커리어콘텐츠, 클래스)		

온라인 직무 체험(1DAY)

제 목 온라인 직무 체험(1DAY)

내 용 현직 멘토의 미션을 통해 실제 직무를 체험하는 클래스

대 상 현직 멘토 1명 / 참여자 8명 (1회 기준)

주요 프로그램

No.	프로그램 명	소요 시간	주요 내용
1	직무 특강	35분	- 직무 및 기업 소개 - 멘토의 하루, 업무 TOP3, 직무 핵심 역량
2	직무 미션	40분	- 현직자 직무 미션 브리핑 - 참여자 개별 미션 수행
3	직무 미션 발표 및 피드백	80분	- 참여자 미션 수행 결과 발표 - 멘토 피드백
4	해설 및 Q&A	25분	- 직무 미션 해결 프로세스 해설 및 종합 정리 - 참여자 Q&A
합 계		180분	- (후속) 잇다 1:1 온라인 멘토링 서비스(www.itdaa.net)

* 상기 계획표는 예시이며, 구체적인 클래스 내용은 변경될 수 있습니다.

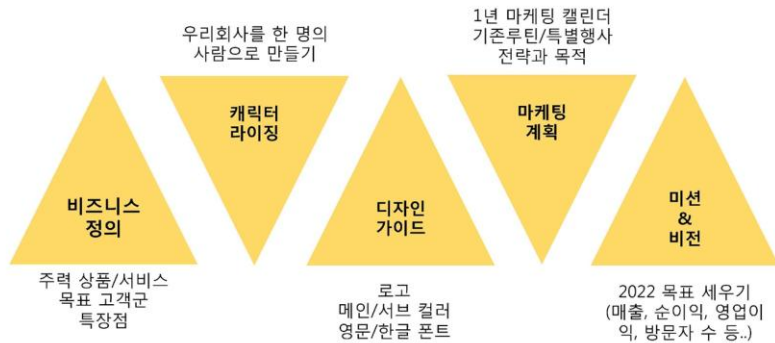
** <필수> 원활한 진행을 위해 사전질문 수집을 요청 드립니다.

(예시) 직무 체험 미션

마케팅_뷰티/코스메틱 산업

우리 회사의 아이덴티티를 보여줄 수 있는 브랜드 채널을 만들고 지속 가능한 채널 운영을 위한 콘텐츠 기획안을 작성합니다.

1. 우리회사 점검하기



2. 채널 정하기

🤔

- Instagram**
 - ✓ 명실상부 1위 채널
 - ✓ 10대~40대
 - ✓ 모바일 최적화
 - ✓ 에디팅/커뮤니티 기능 부족
 - ✓ 콘텐츠 제작 리소스 비교적 낮음
- Facebook**
 - ✓ 올라운드 채널
 - ✓ 10대~50대
 - ✓ PC/모바일 최적화
 - ✓ 최근 커뮤니티 + 영상 기능 강화됨
 - ✓ 10대의 메인지 가능
 - ✓ 3040의 소문 채널로 급부상
 - ✓ 인스타/틱톡에 비해 화제성은 많이 떨어지는 중
- P (Pinterest)**
 - ✓ 반복채형 채널
 - ✓ 비즈니스에 따라 주연령층 가
 - ✓ 모바일 최적화
 - ✓ 카카오페이서 필수
 - ✓ 쌍방향 커뮤니케이션 가능
 - ✓ 알고리즘 효과 X
 - ✓ DM형 광고 가능
 - ✓ IG, FB에 비해 노출낮음
- YouTube**
 - ✓ 한국인이 가장 오래 머무르는 채널
 - ✓ 10대~60대
 - ✓ 모바일/PC 최적화
 - ✓ 영상 중심의 채널
 - ✓ 타 채널 대비 콘텐츠 제작 리소스 높음
 - ✓ 커뮤니티 기능 약함
- blog**
 - ✓ 통령형 채널 중 1위
 - ✓ 10대~50대
 - ✓ 모바일/PC 최적화
 - ✓ 텍스트 중심의 채널
 - ✓ 콘텐츠 제작 리소스 가장 낮음
 - ✓ 커뮤니티 기능 약함
 - ✓ 노출빈도 IG, FB, YT 대비 약한 편
 - ✓ 요즘이 긴 콘텐츠 소화 가능

3. 컨셉 정하기

아이덴티티	우리회사의 방향성 ↳ 카카오톡 - 사람과 세상의 연결 ↳ 러쉬(LUSH) - 프레쉬 핸드메이드 코스메틱(fresh handmade cosmetic) ↳ 제주맥주 - Dive into Diversity
슬로건	우리회사를 한 줄로 나타내는 것 ↳ 오늘의 집 - 누구나 예쁜 집에 살 수 있어 ↳ 두산 - 사람이 미래다 ↳ GS칼텍스 - I'm your energy ↳ 기아 - Movement that inspires ↳ 식권대장 - 밥값하는 직장인을 위하여!

4. 콘텐츠 기획하기

콘텐츠 카테고리	• 팔로워(구독자)가 우리 브랜드에게 느꼈으면 하는 점 • 우리의 고객들이 관심있는 사항 • 우리 브랜드가 관심있는 것
콘텐츠 가이드	• 카테고리(대분류/ 소분류) • 주제 • 해시태그 • 텍스트 • 주기 • 업로드 시간

(예시) 직무 체험 미션

서비스 기획_헬스케어

좋아하는 앱, 혹은 가고 싶은 회사의 서비스 1개를 선정하여 사용자 관점에서 Pain Point를 선정 후, 개선 아이디어를 기획 문서로 작성합니다.

팀별 활동 앱을 선정하여 사용성 Pain point 도출하기 좋아하는 앱, 가고싶은 회사의 서비스를 1개 선정 앱을 사용해 보면서 <u>본인이 느끼는 불편한 점</u>, 또는 <u>사용자들이 불편하다고 말하는 것들을 참고</u>하여 Pain Point를 1가지 파악하고, 해결방안에 대해 팀원들과 논의하여 best plan 세워주세요. 1. Pain point 2. 해결방안과 그 이유 3. 해결 방안에 대한 Flow 또는 와이어프레임을 그려보기 (AS-IS, TO-BE) 22	기획 실무 엿보기 1 Page 기획서로 작성하여 설득하기 서비스 Pain point 도출하기 시장조사, 고객들의 목소리, 직접 사용해보기 1. 매출 저하 → 구매/매출/핵심서비스로 쉽게 유도할 수 있는 방안 - 마케팅과 서비스의 은밀한 접점 - 배너, 유도알럿, 챗봇 등 2. 가입 중 이탈이 많음 → 가입을 쉽고 빠르게 할 수 있는 방안 - SNS 계정 가입, 휴대폰 번호로 가입 등 3. 서비스 기능 조작의 어려움 → 온보딩/재방문(리텐션)을 유도할 수 있는 방안 4. 탈퇴가 많음 → 탈퇴/이탈을 방지할 수 있는 방안 11
기획 실무 엿보기 기대효과 ↳ 해결하고자 했던 문제를 얼마나 해결할 수 있는가? 문제 해결 지표 고객 voc의 감소 장기 데이터 개선 시장 점유율 12	서비스 기획자 UX 개선 예시 개선 전 네이버앱 첫 화면 개선 1차 개선 2차 6

(예시) 직무 체험 미션

광고_자동차/모빌리티 산업

글로벌 자동차 기업의 AE로서 매니페스토(*브랜드 철학과 비전을 담아내는 영상 혹은 글)를 작성합니다

AE

클라이언트

AP
(인사이트 전략)

매체

제작

제작지원

회계/재경/법무

프로덕션

아트팀

조명팀

감독

촬영팀

모델에이전시

소속사

기업/브랜드 전략방향 수립
브랜드/광고효과 지표 관리

캠페인 전략 방향 협의 및
캠페인 제작/운영의 전반적인 관리

미디어 예산 및 운영관리
매체 집행 청구

캠페인 방향성 & 아이디어 도출
캠페인 관련 콘텐츠 제작

콘텐츠 제작을 위한 예산/운영 협의

온믹 분석을 통한 실적관리
계약, 법규 관련 조율

코바코
미디어랩사

모텔에이전시

"I'M A GREAT LOVER"

MARKETING

"TRUST ME HE'S A GREAT LOVER."

PUBLIC RELATIONS

"I'M A GREAT LOVER I'M A GREAT LOVER."

ADVERTISING

"I UNDERSTAND YOU'RE A GREAT LOVER."

BRANDING

2. KV와 페르소나 '매니페스토' 예시 서술

실내외 V2L

전력을 다해
CASPER Electric

AER 315km

전력을 다해
CASPER Electric

디스플레이 & 후석공간성

전력을 다해
CASPER Electric

(예시) 직무 체험 미션

데이터 분석_게임 산업

RPG 게임의 데이터 분석가로서 *주어진 상황을 해결 가능한 형태로 정의하고 알고리즘을 제안합니다.

데이터 기반으로 해보니 좋더라

1. 의사결정을 데이터 기반으로 내리니 결과가 좋더라

내가 딱 느낌이 왔는데...
딱보니.. 아무래도 이쪽이..

e.g. 기획 A안 B안 중 선택

2. 알고리즘을 데이터 기반으로 구현하니 성능이 좋더라

일단 조회수 높고, 후기 많은 순서로..
그 최신 개봉한것도 좀 위로 올리고..

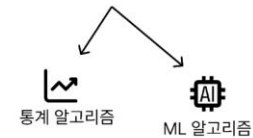
e.g. 홈 페이지에서 영화를 추천해주는 알고리즘

데이터 분석 결과물



1. 의사 결정을 내릴 수 있게 **결론**을 내려줌

2. 기존 시스템을 대체할 **알고리즘**을 만들어줌



데이터 분석 템플릿

1. 문제 인식 → 2. 문제 정의 → 3. 가설 수립 → 4. 가설 검증

예시

문제 인식: 문제가 맞다. 우리는 푸쉬 메시지를 받은 모든 유저들이 반응하기를 기대한다.

문제 정의: 푸쉬 메시지 반응 비율 30%로 향상

가설 수립 (결론): 여름 방학 메시지 보냈던 요일/시간과 동일한 요일/시간에 메시지 발송

가설 수립 (알고리즘): 메시지 반응 유저를 예측하는 알고리즘 개발

가설 검증 (결론): 과거 요일/시간 별 푸쉬 메시지 반응을 데이터로 차이 여부에 대한 통계 검증

가설 검증 (알고리즘): 과거 유저별 메시지 반응 여부 데이터 활용하여 백 테스트 결과 확인

(예시) 직무 체험 미션

2차 전지(품질/관리)_전기차 배터리 산업

배터리 외관 파손 불량률 접수 받았을 때, 품질 보증 담당자로서 문제 상황을 정의하고 임시 대책과 원인을 작성합니다.

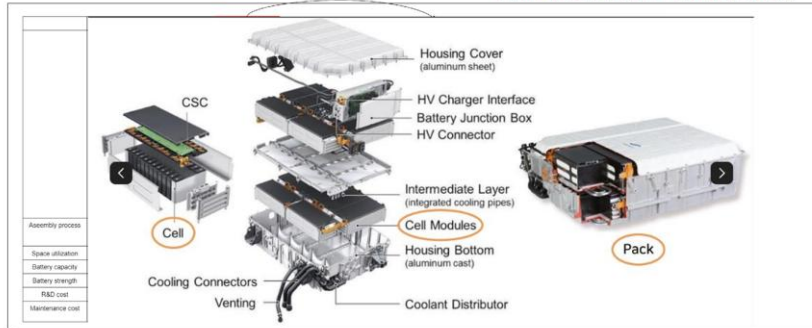
1

배터리 산업 소개 - 전기차 배터리 기술 트렌드

차량 내 공간활용도를 높이고, 차체와 통합을 통한 강성 향상을 통한 가격 경쟁력 및 안전성 확보

배터리 구조 설계 (CTP¹/CTC²) 기술

* 배터리 셀 품격의 자체도 파우치 배터리 → 직렬 직동형 배터리로 변화 중

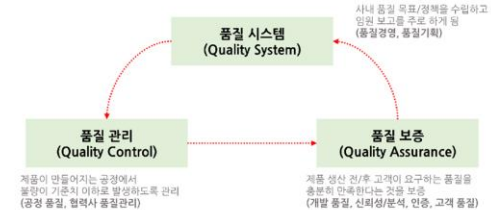


1

직무 소개 - 품질 직무

Quality

내가 산 물건이 용도에 부합하는지, 문제는 없는지, 나에게 만족을 줄 수 있는지 결과적으로, 물건을 사용하는 **고객이 만족**할 수 있는 중요한 지표



2

직무 체험 미션 (업무 예시)

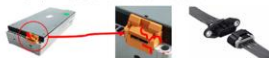
직무 미션 브리핑 (배터리 품질 불량 직무 미션)

문제 상황

고객사로부터 배터리 모듈의 커넥터 부의 외관 파손 불량을 접수 받았다. 품질 보증 담당자로서, 문제 상황을 정의해보고 임시 대책과 왜 이 문제가 발생했는지 적어보시오.

(불량 정보)

- 일시 : 2025년 2월 3일
- 장소 : 고객사 배터리 팩 조립 공장 내 커넥터 조립 공정
- 불량 수량 : 5 대
- 제품 일련 번호 (LOT) : * LOT 는 생산년도, 월, 일, 일련번호로 구성됨
- 2024.06.28.F : 3 대
- 2024.06.30.F : 2 대
- 불량 증상 : 모듈 커넥터 부 외관 파손 (물리적 충격)으로 인한 커넥터 케이블 조립 불가



미션 정보

물류 흐름 (Logistics flow)

고객사에서는 아래와 같은 순서로, 제품이 납품되며, 담당부서는 아래와 같음.



공정 설명 (Process)

우려 커넥터 모듈 조립 공정에서는 커넥터 업체로부터 커넥터를 납품 받아 배터리 모듈로 조립

참고자료

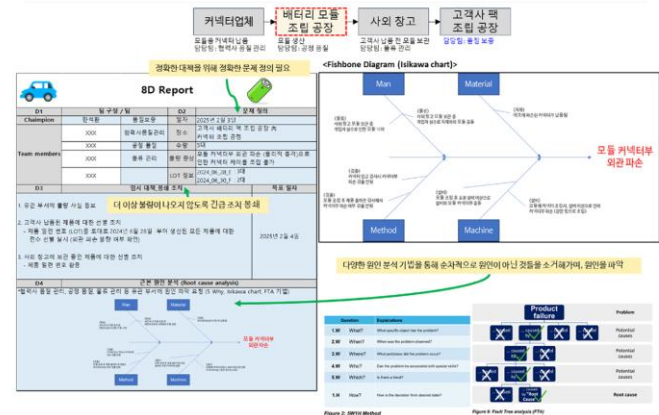
8D Report (8 Discipline)

1. 원인 불명 발생시, 8단계 공차에 의거하여 문제 원인을 분석하고 개선하는 기법

- D1 팀구성 (8D Team)
- D2 문제 정의 (Problem description)
- D3 임시 대책, 봉쇄 조치 (Containment action)
- D4 근본 원인 분석 (Root cause analysis)
- D5 근본 대책 (Corrective action)
- D6 효과성 검증 (Verification of effectiveness)
- D7 재발 방지 대책 (Prevent recurrence)
- D8 종료 및 최종 평가 (Approval)

3

미션 해결



(예시) 직무 체험 미션

반도체(공정/제조)

반도체 공정에서 발생하는 불량 패턴(스크래치, 파티클, 식각 불량 등)의 원인을 추론합니다.

직무 소개

소자 직무 (공정 통합을 통해 최고의 반도체를 만들자)

01. Role

소자의 주요 업무는 각각의 메모리 cell 특성에 알맞은 fully-integrated structure를 design을 수행합니다.

02. 전공

전자, 전기, 신소재, 물리, 반도체, 컴퓨터 등 관련 전공

03. 우대 사항

Integrated Technology 제품 개발, TCAD Simulation, Fail 원인 분석, Programming(C, Python 등) 활용

04. Task

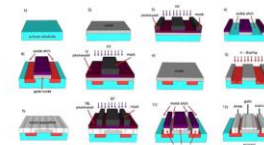
Process Integration, Device, Failure Analysis, Layout Design Rule, Reliability



주요 업무

공정 Scheme Integration

Schematic summary of the major processing step in the fabrication of semiconductor device

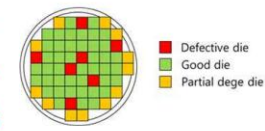


Coordinator
Device를 만들기 위해 공정 / 소자 / 설계 Scheme 검토

공정 / 소자 / 설계에 대한 끊임없는 스터디 진행

Test를 통한 Scheme 검증

Electrical Test, Wafer Burn In Test
Hot / Cold Test, Repair & Final Test



Analysis
Test 결과에 따른 불량 유형별 Root-cause 확인

문제 원인 파악 & 개선 방안 도출을 위한 미팅 진행

공정 최적화를 통한 효율적인 생산

Optimization of fabrication process and equipment
conditions for cost reduction and eco-friendliness



Based on Statistics
수많은 Data를 통계 기반으로 분석하여 공정 최적화

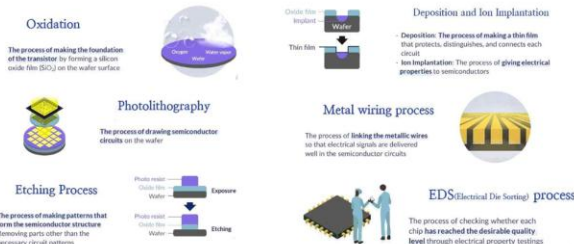
적은 비용으로 최대한의 효율을, 친환경적인 방법으로



주요 업무

Fabrication Process > Process Integration

다양한 공정을 통합하여 Scheme 형성 = Fully-integrated structure를 Design



각 공정에 대해 아는 내용을 설명하세요.

Photo (노광 과정 / PR Coating / Stepper, Scanner)
Etch (Etching 공정 종류 : Dry Etching, Wet Etching / Plasma)
Cleaning (Single / Batch / 오염 물질에 따른 제거 물질)
CMP (공정 원리, Dishing / Erosion)
Deposition (Physical / Chemical / Atomic)
Diffusion / Implantation (Channeling, Shadowing Effect, ALD)
Metal (Sputtering 등..)



(예시) 직무 체험 미션

영업/영업관리_통신 산업

고객사의 현황과 니즈를 분석하고 상황에 맞는 상품을 1개 선정하여, 고객사에 발송할 제안 메일을 작성합니다.

직무분석표: 실무 사례와 필요 역량

▶ B2C 영업관리와 B2B 기술영업의 실제 사례



B2C 영업관리 : 매의 눈 (신규점)



B2B 기술영업 : 아는 게 힘 (v사)

직무미션 내용

아래 업무 요청에 대한 자료를 작성하여 기한 내 제출해 주시기 바랍니다.
제출한 자료를 토대로 피드백이 진행 됩니다.

■ 업무 요청
“기업상품의 이해와 고객사의 니즈 분석 및 적절한 상품 제안”

■ 유의 사항
1. 직무 미션 양식(다음 페이지 참조)에 맞추어 총 2page가 넘지 않는 분량으로 작성하십시오.
(양식 준수 바랍니다. 표지는 별도 작성하지 않습니다)
2. 발표시 Presentation은 5분 이내 발표하셔야 합니다.
3. 사원님은 ‘인하통신’ 기업의 B2B 영업사원으로 각 참고자료 - Case를 숙지하시기 바랍니다.

■ 업무 제출 방법
1. 제출 자료는 Microsoft Office PowerPoint 을 활용하여 작성하십시오.
2. “맑은 고딕” Font를 사용하여 작성하십시오.
3. 제출 파일명은 “닉네임_자료제목”로 기한내 업로드하십시오

직무미션 배경 및 참고자료 - Case 2

Case 2.
B 기업 : 연간 매출 500억, 종원업수 350명, 기업선용 B, 경쟁 원할 업종

B기업 NW운영팀 실무자

안녕하세요 인하그룹 담당자님
3월전 저희 직원 이 사무실에서 행사제어에 결렸었는데
인하분지 많은 소프트웨어를 메일로 다운받다가 잘못다가 했나,
예전에는 회사원 직원 이 외장하드를 물려 받았었던 적도 있었는데
알고 보니 그 직원이 저희 경장사로 이직 했다고 합니다.
아직까지는 아무 소식은 없는데 나중에 복시나
중요한 자료가 유출될까봐 걱정은 되네요.
그리고 마케팅팀에서 해야 할 일인데
저한테 회사 홈페이지 리뉴얼도 맡기고,
알림하의실내 와이파이도 정비도 맡기내요
품이 여러 개였으면 좋겠습디만, 그렇지가 않습니다.
이제 저희가 규모가 조금씩 커지고 있는 기업이라서
바로 대응을 해야 할 것 같습니다.
혹시 이런 상황에서 저희에게 조금 도움될만한 상품을 제안이 가능할까요?

인하통신 판매사원
아 그러셨군요
제가 확인 후 000 상품을 이메일로
제안드려겠습니다. 감사합니다.

업무배경 및 참고자료 <https://bizmarket.uplus.co.kr/>

U+비즈마켓 솔루션 도입지원 트렌드 소개 고객지원 로그인 회원가입

자료실

문서자료

동영상자료

1. 사이트 접속하여 상단의 고객지원 → 자료실 → 문서자료로 이동

서비스소개 요금정보 방정 추가정보 자주하는 질문

문서자료

[제안서] U+팩스 제안서	2022.12.12	다운로드
[매뉴얼]U+팩스 도메인 등록/변경 가이드	2023.08.17	다운로드

2. 제안서 다운로드 실행 (예시로 U+팩스 실행)

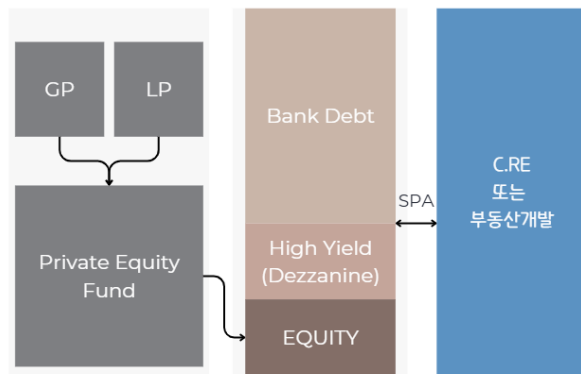
3. 제안서 '목차' contents 활용하여 커리큘럼 참고

(예시) 직무 체험 미션

금융

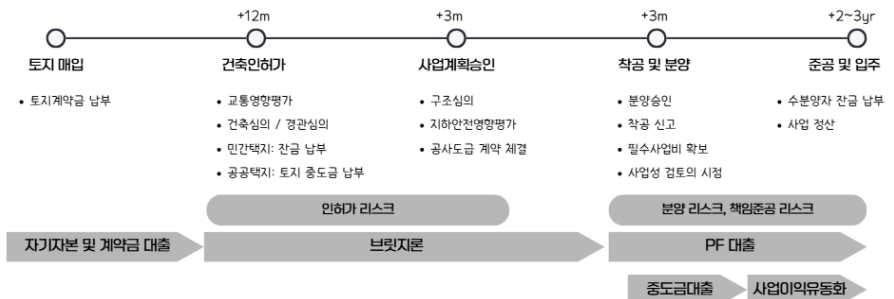
다양한 자산 평가 기법을 기준으로 분석하고 자산의 가치를 추정합니다.

1. 자산운용사



2. 증권사

- 증권사는 자기자본이 부족한 시행사가 지불하는 계약금의 일부를 대출하는 계약금 대출에 참여요구 (수익을 연간 100%)
- 계약금 대출 후 개발사업이 진행되어 브릿지론 또는 본 PF 때 계약금 대출 상환
- 브릿지 대출의 원금도 PF 때 전액 상환됨 → 사업성 검토의 기준은 PF시점이 되어야 함



실전 직무 미션

아래 가정을 바탕으로 기업의 가치를 산출해보세요!

Last year Dividend	\$1.00
Discount rate	10%
Constant g	5%

Year	0 yr	1 yr	2 yr	3 yr	4 yr	5 yr
Growth rate		20%	20%	20%	5%	
Dividend						
Terminal Value						
Total Value						
PV						
NPV						

실전 직무 미션

실제 사례

자산	연건	시그니처타워	유인아중문빌딩	수송스퀘어	센트럴포스트 빌딩	무궁화빌딩	세빛마을	과연메이타워	과연메이타워B동
위치	CBD 내	동구 동계로 100	동구 동계로 75	동구 동계로2길 19	동구구 서문로5길31	동구 동계로 29	동구 수하동 45	동구 동계로 100	동구 동계로 180
연면적(㎡)	18,348	30,249	8,477	15,237	11,781	16,533	16,848	19,897	19,428
거래면적(㎡)	18,348	30,249	8,477	15,237	11,781	16,533	16,848	19,897	19,428
규모	25F/87	17F/86	16F/84	16F/86	20F/86	21F/86	28F/86	25F/86	25F/86
준공년도	1999	2011	1987	2016 Renovation	2013	1989	2010	2011	2011
거래시기	2017.4Q (E)	2017.2Q	2017.2Q	2016.4Q	2016.3Q	2016.3Q	2015.2Q	2014.2Q	2013.3Q
거래가(억원)	3,822	7,280	2,146	3,830	3,063	4,380	4,200	4,775	4,760
거래단가(만원/㎡)	2,083	2,400	2,531	2,514	2,600	2,649	2,493	2,400	2,450
매도인	Seller 1, Seller 2	신원BNPP	하나자산운용	에지스	메스뱅크자산운용	삼상투자	동우개발	미원아파트	임스아파트
매수인	FC Fund	이리츠	NH-CA 이리츠	호진스퀘어	호진포지티브	삼상생명	SOVAZ	호진포지티브	호진포지티브
인정액 Cap.Rate	6.2%	5.9%	4.1%	4.9%	5.0%	4.6%	5.0%	5.3%	5.3%
보통고(원/㎡)	1,208,000 (산과)	1,100,000	800,000	1,040,000	1,019,700	980,000	980,000	558,992	1,010,000
실업대위(원/㎡)	120,000 (산과)	110,000	80,000	104,000	101,970	98,000	98,000	98,938	102,000
물권리비(원/㎡)	45,000 (산과)	44,500	34,000	43,000	37,580	38,000	37,000	40,262	39,000

참여 멘토 프로필 (후보)

직 무	소 속 / 부 서
인사/총무/노무	CJ주식회사 / 인재원
	카카오엔터프라이즈 / 경영지원
	LG화학 / 인재확보팀
마케팅/MD	SK텔레콤 / 마케팅
	카카오뱅크 / CRM
	명품 L그룹 / 온라인 영업/마케팅
홍보/CSR	SK텔레콤 / ESG추진실
	KT스카이라이프 / 디지털영업2팀
	비바리퍼블리카(토스) / 커뮤니케이션팀
영업/영업관리	LG생활건강 / 럭셔리뷰티 사업부
	구글 / YouTube Partner Development
	쿠팡 / 영업

* 상기 리스트는 후보이며, 실제 참여 멘토는 변경될 수 있습니다.

참여 멘토 프로필 (후보)

직 무	소 속 / 부 서
해외영업	삼성 SDI / 해외영업
	포스코인터내셔널 / 식량사업개발실
	SK 브로드밴드 / B2B 해외 영업
회계/재무/금융	LG전자 / 국내회계팀
	IBK기업은행 / 자산관리사업부
	야놀자 / 글로벌펀딩팀
전략/기획	삼성전자 / 전략파트너십
	LG U+ / 플랫폼운영
	CJ대한통운 / 전략기획팀
유통/무역/구매	신세계인터내셔널 / 글로벌소싱
	하이브 / 통합물류팀
	한화갤러리아 / 글로벌패션사업부 패션컨텐츠팀

* 상기 리스트는 후보이며, 실제 참여 멘토는 변경될 수 있습니다.

참여 멘토 프로필 (후보)

직 무	소 속 / 부 서
공사/공기업	한국전력공사 / 기술직
	한국철도공사 / IT운영센터
	한국지역난방공사 / 기술/사업
IT개발/데이터	KB금융 / AI/DATA/SW
	캐치테이블(와드) / 캐치테이블팀
	카카오뱅크 / 서비스개발
서비스 기획/UI,UX	LG전자 / MS디자인연구소
	현대홈쇼핑 / 백오피스팀
	(주)이마트 / 디지털전략팀
디자인/예술	제일기획 / 제작본부
	브랜드 디자인 스튜디오 / 디자인 스튜디오&공방
	프리월린 / Brand Design Part

* 상기 리스트는 후보이며, 실제 참여 멘토는 변경될 수 있습니다.

참여 멘토 프로필 (후보)

직 무	소 속 / 부 서
미디어	아이코닉스 / 미디어사업본부 미디어사업팀
	(주)콘텐츠민주주의 / 대표이사
	SBSPLUS / 제작2CP
서비스	대한항공 / 인재개발원
	Qatar Airways / Cabin Crew Team
	중국동방항공 / 객실승무부
연구/설계	SK하이닉스 / AT(Analysis Technology)
	삼성SDI / 생산기술연구소
	현대자동차 / 엔진설계
생산/품질/제조	삼성전자 / 인프라기술
	에이프로젠 / 생산계획 및 기획
	스타벅스 / 품질안전센터

* 상기 리스트는 후보이며, 실제 참여 멘토는 변경될 수 있습니다.

참여 멘토 프로필 (후보)

직 무	소 속 / 부 서
교육/상담/컨설팅	세종대학교 / 대학일자리센터
	마인드온 심리연구소 / 심리상담
	더벨류컨설팅 / 교육
공무원/비영리	관세청 / 인천세관 특송통관국
	서울시청 / 공정경제과
	SK행복나눔재단 / 전략기획팀
전문/특수	서울대공원 동물원 / 동물복지1과
	특허법인 다옴 / 변리사
	국토교통부 인천항공교통관제소 / 항공관제과
기타 사무	나이스평가정보(주) / 기획실(법무)
	경제·인문사회연구회 / 대외협력부
	계명대학교 동산의료원 / 외래원무

* 상기 리스트는 후보이며, 실제 참여 멘토는 변경될 수 있습니다.

클래스 진행 프로세스

프로그램 기획부터 결과 보고까지 체계적인 프로세스로 진행합니다.



클래스 전담 매니저

클래스 매니저가 클래스 여정의 시작과 끝을 함께합니다.

대학, 학생, 멘토가 모두 만족하는 클래스를 위해 전담 클래스 매니저가 클래스 여정을 함께합니다.



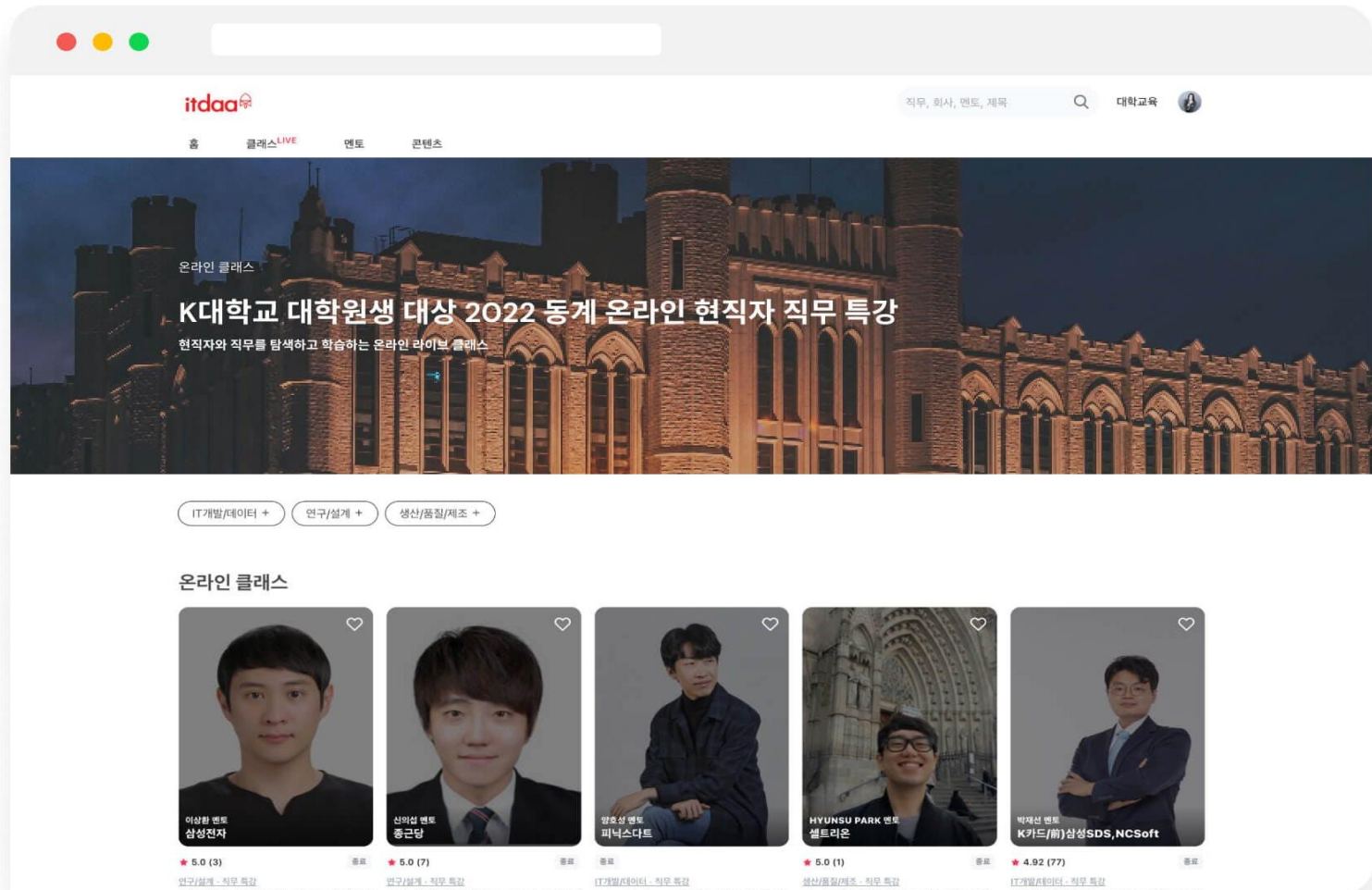
[클래스 과정 서포트 사항]

- 교육 프로그램 기획/설계/관리
- 강의 멘토 섭외/관리
- 참여자 접속 알림톡, 이메일 발송
- 우리 학교 전용 페이지 제공
- 관리자용 페이지 제공
- 설문조사 진행 및 응답 데이터 분석
- 프로그램 결과보고 작성
- 모집 포스터 제작
- 클래스 참여자 모집 지원

클래스 전용 페이지

우리 학교 클래스 전용 페이지를 제공합니다.

잇다홈페이지 로그인 방식으로 진행됩니다.



클래스 신청 프로세스

클래스의 상세 정보를 확인하고 편리하게 신청할 수 있습니다.

itdaa

마케팅/MD · 직무 멘토링

취준생때 알았다면 내 인생은 바뀌겠지 (마케터편)

12.15(화) 오후 7:00 - 오후 9:00

실시간 질문답변 라이브 클래스

최대 100명 참여
남은 티켓 : 0
선착순으로 모집이 마감됩니다!

이 클래스는 에서 주최합니다.

공석알림 신청

공석 알림을 신청하세요. 빈자리가 생기면 알림톡으로 알려드립니다.



이태윤 멘토
현대자동차 크리에이티브웍스실 브랜드커뮤니케이션팀 책임매니저 · (전)삼성그룹제일기획 AE(기획/영업직)
답변수 51건 팔로워 113명

+ 멘토 팔로우

팔로우한 멘토의 클래스가 열리면 가장 먼저 알려드릴게요.

itdaa

← [세션 1] 영업/영업관리 직무 클래스

사전 질문 작성 및 신청

사전 질문을 구체적으로 작성하면 현직자와 더 수준 높은 클래스를 경험할 수 있어요.

이름 *

김있다

온라인 클래스는 실명으로 운영되고 있습니다. 실명으로 가입해주세요.

휴대전화 번호 *

01000000000

서비스 이용에 필요한 안내를 알림톡으로 전송드립니다. 사용하고 계신 휴대전화 번호를 정확하게 입력해주세요.

상태 *

선택해주세요

지금 무엇을 하고 있는지 선택해주세요.

전공 *

전공을 입력해주세요.

예시, 컴퓨터과학

itdaa

자기 소개 *

자기소개는 공개되지 않습니다. 사전질문에 남길 내용과 연관된 개인정보를 적어주세요.

자기 소개를 입력해주세요.

사전 질문 *

사전질문은 클래스 상세페이지에 공개됩니다. 멘토님은 기업을 대표하거나 대변하지 않으며 채용청탁 및 알선을 받지 않습니다.

사전 질문을 입력해주세요.

개인정보 제3자 제공 내용보기

무단 불참시 추후 프로그램 참여가 어려울 수 있습니다. 내용보기

위 내용을 확인하였으며 클래스 신청에 동의합니다.

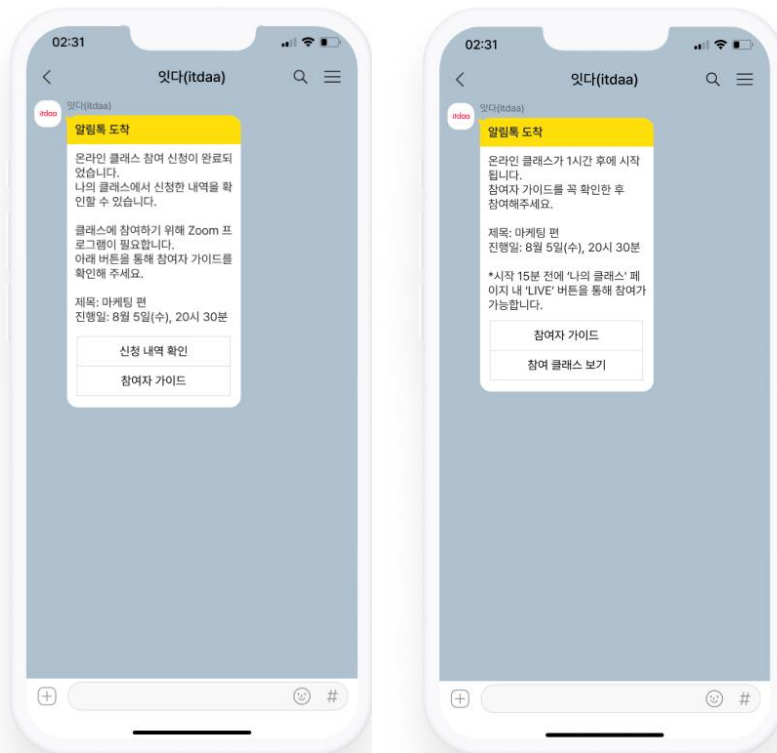
신청하기

온라인 프로그램 신청 상세페이지 (신청 및 사전 정보 작성)

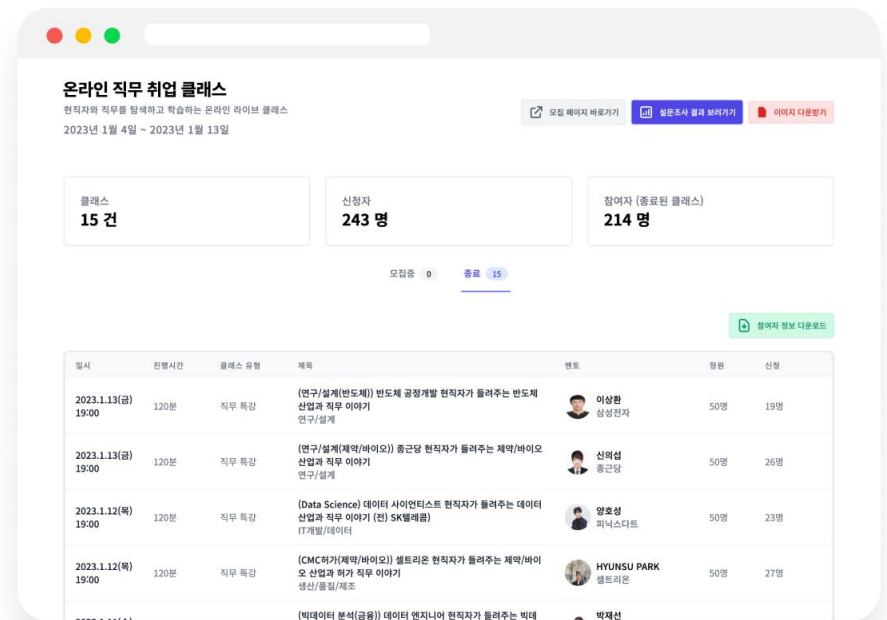
클래스 시스템

안정적인 클래스 시스템. 자체 시스템 구축으로 더욱 편리한 클래스를 경험해 보세요.

실시간 zoom 링크 전달 등 수작업은 이제 그만. 자동화 시스템, 관리자 페이지를 제공합니다.



참여자 알림톡



잇다 관리자 페이지

결과보고

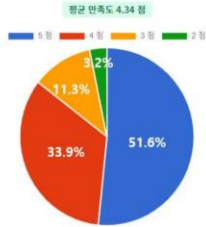
클래스 진행 데이터를 바탕으로 결과보고서를 작성합니다.

2. 만족도 조사 결과 및 평가

□ 만족도 조사 참여 인원

- 참여 인원 : 62명

□ 본 프로그램에 대해 전반적으로 만족하나요?



클래스 만족도

5 점	32 명 (51.6%)
4 점	21 명 (33.9%)
3 점	7 명 (11.3%)
2 점	2 명 (3.2%)

- 프로그램 전체 만족도는 4.34점(5점 만점)으로 나타났으며, '매우 그렇다'와 '그렇다'를 선택한 참여자의 비율이 각각 51.6%, 33.9%로 조사됨
- 전체 참여자의 85.5%가 프로그램에 대해 만족한 것으로 나타남

□ 직무별 세부 만족도

구분	일정	직무/분야	만족도(점)
1	6월 27일 (월) 20:00 ~ 2:00	연구/설계 (반도체)	4.5
2	6월 28일 (화) 19:00 ~ 21:00	마케팅	4.5
3	6월 29일 (수) 19:00 ~ 21:00	연구/설계 (전기/전자)	4.8
4	6월 29일 (수) 19:00 ~ 21:00	MD	4.4
5	6월 30일 (목) 19:00 ~ 21:00	연구/설계 (바이오/화학)	4.5
6	6월 30일 (목) 19:00 ~ 21:00	서비스기획	4.8
7	7월 4일 (월) 19:00 ~ 21:00	IT개발	4.6
8	7월 4일 (월) 19:00 ~ 21:00	영업/영업관리	4.7
9	7월 5일 (화) 19:00 ~ 21:00	생산/품질 (재약/화장품)	4.7
10	7월 5일 (화) 19:00 ~ 21:00	인사/총무	4.9
11	7월 6일 (수) 19:00 ~ 21:00	경영지원	4.2
12	7월 6일 (수) 19:00 ~ 21:00	광고/미디어	4.4
13	7월 7일 (목) 19:00 ~ 21:00	재무/회계	4.8
14	7월 7일 (목) 19:00 ~ 21:00	유통/물류	4.8
합계			4.61

*평균은 각 클래스별 전반적 만족도의 평균값임

IV. 종합 평가 및 제안

1. 종합 평가

□ 현직자 참여

- 조형대학 재학생 수요 높은 디자인 분야의 현직자 멘토를 섭외하여 진행함
- 프로그램의 전반적인 만족도는 4.34점(5점 만점)으로 나타났으며, 진로 선택 및 취업 준비 도움 정도는 4.34점(5점 만점), 추천의향은 4.36점(5점 만점)으로 참여자의 커리어 선택과 준비에 실질적인 도움과 만족을 준 것으로 확인됨

□ 참여자 직무 이해도 향상 및 취업 준비 방향 설정

- 희망 직무의 현직자로부터 현장 경험과 업무 내용, 일과 등의 실질적 정보를 습득하여 학생 개인별 본인과 적합한 직무 탐색에 도움이 됨
- 현직자를 통해 실제 직무에 대해 구체적으로 이해하였다는 의견을 확인함. 현직자의 취업 준비 경험과 현실적인 조언을 바탕으로 취업 준비 방향을 설정할 수 있음

2. 제안

□ 참여자 수준을 고려한 다양한 취업 및 진로 프로그램 기획

- 희망 개설 분야에 관한 주관식 설문 응답을 통해 조형대학교 재학생들이 디자인 외에도 토목, 마케팅, 기획 등 폭넓고 다양한 직무와 산업 분야의 현직자 만남에 대한 수요가 있음을 확인함.
- 추후 수요를 반영한 다양한 디자인/기타 분야의 클래스를 기획 및 진행할 것을 제안함

* 상기 내용은 실제 결과보고서 예시입니다.

(후속) 온라인 1:1 멘토 상담

클래스 종료 후에도 제공하는 1:1 멘토 상담, 잇다는 끝이 아닌 새로운 연결입니다.

클래스 참여 멘토와 1:1 Q&A 서비스와 상위 10% 커리어콘텐츠 4,000건을 제공합니다.

**김멘티**
질문수 1개 · 약 2년 전

답변 완료

우수질문

마케팅 직무 자소서 합격 방법이 궁금합니다.

안녕하세요, 멘토님! 이번 온라인 클래스 너무 잘 들었습니다. 강의 중에 말씀하셨던 자기소개서 작성에 관련해 궁금한 점이 있습니다. 대외활동 경험이 없는데 직무 관련 역량량은 어떻게 작성해야 할까요?

박멘토

잇다 · 마케팅팀

우수답변

안녕하세요, 멘티님! 우선 질문 남겨주셔서 감사해요.)

직무 관련 경험을 묻는 문항은 자기소개서에서 어떤 회사든 확인할 수 있을텐데요. 대외활동 경험이 있으면 좋겠지만 없어도 해당 문항을 작성할 수 있습니다. 직무 경험에 초점을 맞추기 보다는 이런 역량이 있으니 마케팅을 잘 할 수 있다는 방향으로 작성해볼 수 있을거예요. 마케팅은 어떤 역량이 필요한지 먼저 정리한 다음, 나의 일상에서의 작은 경험도 좋으니 연결시켜보시면 좋을 것 같아요! 궁금한 점은 또 질문 남겨주세요 :)

#마케팅/MD #직무

'두 가지 가치를 강조하세요' 마케팅 지원동기 예시

**정상민 멘토**
KT · 마케팅부문



멘토님 안녕하세요. 전에 말씀해주신 <결국, 컨셉>이라는 책은 내일 모레 도서관에 가서 빌려볼 생각입니다.

그동안 '예술적 감각=창의성'이라고 이해하는 경향이 강했었는데, 멘토님 말씀처럼 마케팅의 창의성은 그와 다른 것 같아요. 고객의 니즈를 재빨리 캐치해내고, 특정 제품이나 서비스의 특별한 점을 빠르게 캐치해내는 일이 마케터임을 알게 되니까, 왜인지 마케팅 직무에 대한 흥미도 더 높아진 것 같습니다.



실제 콘텐츠 (일부 발췌)

사업 추진 일정

NO	세부과업	1주차	2주차	3주차	4주차	5주차	6주차	7주차	8주차	9주차
1	프로그램 기획									
2	현직자 섭외									
3	참여자 모집									
4	클래스 진행									
5	만족도 조사									
6	결과 보고									
*	온라인 멘토링 (지속)									

* 상기 계획표는 예시이며, 구체적인 일정은 논의 과정에서 변경될 수 있습니다.

기대효과

직무 필수 역량 학습

- 희망 직무 필수 역량 이해
- 직무 역량 향상을 위한 추천활동 정보 획득

관심 직무의 실무 경험

- 미션 과제 수행 및 피드백으로 직무 필수 역량 학습
- 관심 직무의 실무 문제 해결 능력 함양

온라인 화상 기술로 클래스 효과 높임

- 시공간 제약 조건 없이 클래스 참여 가능하여 학생 편의 증대
- 온라인 자동 알림 시스템 활용하여 참여자 신청/관리

탁월함은 결과로 증명합니다.

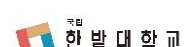
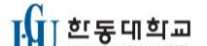
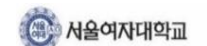
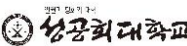
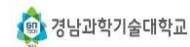
우리 학생들을 위한 맞춤형 클래스를 도입해보세요.

NO	고객사	클래스	클래스 유형	클래스 수	만족도(점)*
1	가톨릭관동대학교	직무 클래스	특강, 직무체험 (1day), 직무체험 (3주)	14	4.58
2	강원대학교	직무, 취업 클래스	직무체험 (1day), 자소서 특강, 면접 특강, 면접트레이닝	10	4.72
3	경북대학교	직무 클래스	특강	12	4.80
4	국민대학교	직무 클래스	특강	16	4.53
5	단국대학교	직무, 취업 클래스	직무체험 (1day), 자소서 특강, 면접 특강, 면접트레이닝	52	4.60
6	대구가톨릭대학교	직무 클래스	직무체험 (3주), 자소서 특강, 면접 특강, 면접트레이닝	16	4.52
7	덕성여자대학교	직무 클래스	특강	6	4.53
8	명지대학교	직무, 취업 클래스	특강	5	4.73
9	배재대학교	직무 클래스	특강	16	4.71
10	부산대학교	직무, 취업 클래스	특강, 면접트레이닝	34	4.61
11	서울과학기술대학교	직무 클래스	직무 박람회	32	4.84
12	성균관대학교	직무 클래스	특강	20	4.37
13	세종대학교	직무 클래스	특강, 멘토링	13	4.81
14	송실대학교	직무 클래스	특강	92	4.53
15	연세대학교	직무, 취업 클래스	특강	16	4.79
16	전북대학교	직무 클래스	특강, 부트캠프	27	4.50
17	중앙대학교	직무 클래스	특강	12	4.60
18	충남대학교	직무, 취업 클래스	특강	14	4.79
19	한국외국어대학교	직무 클래스	특강	38	4.56
20	한양대학교	직무 클래스	특강	76	4.62

*24년 고객사중 일부,가나다순정렬

100여 개 대학이 잇다 클래스를 이용하고 있습니다.

잇다를 대표적인 커리어 플랫폼으로 키워낸 전문가들이 성공적인 클래스를 만들어갑니다.



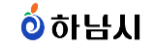
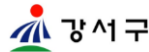
고객

80여 개 기관과 기업이 잇다클래스를 이용하고 있습니다.

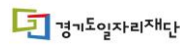
우리 기관, 기업에 필요한 플랫폼, 콘텐츠, 클래스, 마케팅 서비스를 제공합니다.

잇다를 대표적인 커리어 플랫폼으로 키워낸 전문가들이 함께합니다.

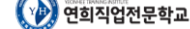
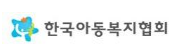
지자체



공공기관



기업/재단



모든 사람이 **사랑하는** 일을
찾을 수 있는 세상을 만듭니다.

Contact.

| 잇다 사업개발팀 | 02-2653-1022 | bd@itdaa.net

| 주 소 | 서울 성동구 왕십리로 115, 헤이그라운드 서울숲점 7층 G702호