

블라인드 채용 기반 직무 설명자료: 우체국쇼핑 협업사업 관리(신입)

NCS기반 채용 분야	대분류	02. 경영·회계·사무		10. 영업판매
	중분류	01. 기획사무		01. 영업
	소분류	01. 경영기획	03. 마케팅	01. 일반·해외영업
	세분류	01. 경영기획	01. 마케팅전략기획	01. 일반영업
기관 주요 사업	○ 우체국쇼핑 사업 : 우체국망을 이용한 국내 특산물·소비자 연결 사업으로 이외 꽃배달, 생활마트, 제철식품, 전 통시장 등의 다양한 매장 구축 및 서비스 제공			
	○ 우편고객센터 : 국내·외 우편업무 전반 고객응대, VOC 관리, 우정서비스 고객만족도 조사, 국제우편물 행방조사 등 우 편서비스 종합 컨택센터 역할 수행			
	○ 우편상품 사업 : 우정사업본부에서 연간 발행하는 우표류 및 우표책·첩 등 우편상품 관련 홍보물 제작			
	○ 우정문화 사업 : 우표 전시회, 공모전, 우정문화 교육프로그램 등 실시 및 확산			
	○ 우편혁신AI연구 사업 : 우편시장조사, 신규 우편 상품 및 서비스 발굴 업무 수행			
	○ 우편사업 : 전자우편, 생활정보홍보우편 등 사업 활성화를 위한 IT개발 및 운영, 마케팅 기획, 전자우편제작, 품 질관리 등 업무 수행			
	○ 우정정보화 사업 : 온라인우편시스템(우편서비스, 모바일우편함, 우체국쇼핑 등) 개발 및 유지보수관리 업무 수행			
	능력 단위	○ (경영기획) 01. 사업환경 분석, 02. 경영방침 수립, 03. 경영계획 수립, 04. 신규사업 기획, 05. 사업별 투자 관리, 06. 예산 관리, 07. 경영실적 분석, 08. 경영 리스크 관리, 09. 이해관계자 관리		
○ (마케팅전략기획) 04. 마케팅전략 계획수립, 05. 마케팅시장 환경분석, 10. 마케팅 성과관리				
○ (일반영업) 01. 영업 전략수립, 02. 영업 고객발굴, 03. 영업 제안, 04. 영업 계약체결관리, 05. 영업 계약이행관리, 06. 영업 성과관리, 07. 영업 고객불만관리, 08. 영업 고객유지관리, 09. 영업 환경분석				
직무 수행 내용	○ (경영기획) 경영목표를 효과적으로 달성하기 위한 전략을 수립하고 최적의 자원을 효율적으로 배분하도록 경영진의 의사결정을 체계적으로 지원			
	○ (마케팅전략기획) 기업과 제품의 경쟁우위 확보와 경영성과를 향상시키기 위하여 마케팅 목표 수립과 목표시장에 대한 체계적인 방안 설계 및 실행을 통하여 반응과 결과에 지속적으로 대응			
	○ (일반영업) 시장과 고객을 분석하여 기업의 서비스를 제안하고 계약을 체결하여 지속적인 거래 관계를 구축함으로써 매출 증대와 고객 가치 창출을 수행			
주요 업무 내용	○ 공공·지자체 협업사업 마케팅을 통한 계약(예산) 수주			
	○ 수주한 계약(예산)을 통해 우체국쇼핑 온라인 프로모션 운영 및 결과 보고 ※ 최초 입사 시 채용직무 관련 업무를 수행하지만, 경영환경 변화에 따라 수행업무 변경 가능			
일반 요건	연령	무관 ※ 정년 60세 / 임용일 기준 「근로기준법」 제64조(최저 연령과 취직인허증)에 해당하지 않는 자		
	성별	무관		
교육 요건	학력	무관		
	전공	무관		
우대 사항	○ 쇼핑물 MD 또는 전자상거래관련 업무 경험자 ○ 엑셀, 파워포인트 활용 가능자			
필요 지식	○ (마케팅전략기획) 제품 포트폴리오 관리, 제품 시장의 특성 분석, 마케팅 수익분석, 시장 환경 분석, 전략수립 방법 과 절차, 조직의 특성과 사업영역에 관한 지식, 조직 중장기 사업전략, 마케팅조사방법론, 마케팅 성과 관리			
	○ (경영기획) 기업 경영자원의 개념, 거시환경 분석 단계별 프로세스, 핵심성공요소에 대한 개념, 산업 동향, 사업성분석과 경영 전략의 주요 이론, 사업평가의 결과분석 방법론, 경영 프로세스의 개념, 전사목표에 대한 전략적 개념			
	○ (일반영업) 고객 관리 전략에 대한 이해, 영업 전략에 대한 이해, 예산 수립에 대한 이해, 제안서 내용에 대한 지식, 제안서 작성방법 대한 지식, 계약 관련 법규, 계약 내용에 대한 명확한 이해, 커뮤니케이션 방법의 이해, 협상 방법에 대한 이해, 기관별 목표 성과 분석, 통계적 이론, 통계 이론, 마케팅 조사방법론 등			
필요 기술	○ (경영기획) 경영환경 분석기법, 핵심성공요소 도출 기법, 사회조사 방법론, 리서치 데이터 분석 기술, 사업에 대한 평가 기술, 비즈니스 문서 작성 기술 등			
	○ (마케팅전략기획) 시장 환경 분석 기술, 경영진 및 내부고객 설득을 위한 프레젠테이션 기술, 고객만족도분석 능력, 통계 프로그램 활용능력, 성과지표 관리 능력 등			
	○ (고객관리) 고객관계 관리 기술, 통계프로그램 활용 기술, 스프레드시트 활용능력, 고객 유형별 고객 가치 측정 능력, 마케팅 활동을 위한 고객 범위 결정 능력, 데이터 분석 능력 등			
	○ (일반경영) 요약과 정리, 제안서 작성 능력, 제안서 내용 검토 및 분석기술, 협상능력, 계약서 작성 능력, 수익성 분석 능력, 커뮤니케이션 능력, 변수에 대응할 수 있는 대응력, 일정 관리 능력, 세금계산서 발행 능력, 종합결과 요약 능력			

직무 수행 태도	○ (경영기획) 자사의 사업구조를 명확히 파악하려는 자세, 시장환경·고객·경쟁자 동향 등을 종합적으로 고려하는 전략적 사고, 이해관계자 지향적 마인드, 사업성 평가에 대한 객관적 자세, 데이터를 바탕으로 한 분석적 사고, 평가에 대한 객관적 자세의 유지, 성과측정 기준 수립을 위한 체계적 사고 등 ○ (마케팅전략기획) 제품 특성의 철저한 이해를 통한 정확한 마케팅 목표 수립 자세, 측정가능하고 구체화된 목표치 예측을 위한 자세, 시장을 객관적으로 분석할 수 있는 통찰력, 성공적인 마케팅 실행을 위한 융·복합적 마인드, 성과관리에 대한 관련부서와의 협력적 태도 등 ○ (일반경영) 목적한 바를 성취하려는 진취적 자세, 고객의 요구사항을 정확하게 파악하려는 자세, 제안 의도를 명확하고 정확하게 전달하려는 의지, 제안서를 꼼꼼히 검토하는 자세, 계약 내용에 대한 정확성 유지, 고객의 요구사항에 대응하려는 유연한 자세, 타당한 검증을 위한 객관성, 일정을 준수하려는 자세, 성과개선을 위한 적극적 사고
근무지	○ (본사)서울특별시 영등포구 영중로 83 ※ 기관 경영환경 변화 등에 따라 근무지 변경 가능
직업 기초 능력	의사소통능력, 문제해결능력, 대인관계능력, 조직이해능력, 자기개발능력, 자원관리능력
참고	www.ncs.go.kr

