정승 JEONG SEUNG

기업의 니즈를 읽고,
움직이는 솔루션 퍼포머

B2B SOLUTION SALES



출장시스템
Demo → 도입 지원 → VOC

약 30억 원
롯데카드 제휴 · 계약 후 1년 취급액

연 약 3억 원
대상그룹 복지몰 포인트 전환

B2B 법인영업에서 시스템 영업까지

02

2015.11 – 2017.03
이티원
금융사 고객 시상식
포상여행 운영

2017.08 – 2020.11
인터비즈투어
기관 방문 신규개척
MICE · 입찰 · 제안

2020.11 – 2021.05
함성스포츠클럽
마케팅 팀장
국가지원사업 신청서 작성·선정

2021.06 – 2021.12
크리에이터스
교육 마케팅

2022.08 – 2025.12
하나투어비즈니스
출장시스템 · 복지몰
카드사 제휴 B2B 영업

2026.03 – 2026.09
SK네트웍스 Family AI Camp
29기 수료 · 960시간

B2B 법인영업
6년 9개월

영업 영역
출장시스템 · 복지몰
제휴 · MICE

고객
기업 · 금융사 · 공공기관

03

고객 업무에 맞는 서비스를 골라 제안했습니다

출장시스템 · 복지몰 · 카드사 제휴 영업

01 · SYSTEM

출장시스템

기업 출장관리 솔루션

출장이 잦은 기업 인사·총무팀 대상,
업무 파악부터 Demo·도입·VOC까지 담당

발권·호텔 예약 시 수수료 발생

02 · WELFARE

복지몰 · 복지포인트

기업 임직원 복지 플랫폼

복지기금 운영 기업 인사팀 대상,
새로 출시한 복지몰의 초기 영업

연 약 3억 원 포인트 전환

03 · PARTNERSHIP · NEW BUSINESS

제휴 · 입찰

카드사 · 보험사 · 공공기관

롯데카드 여행서비스 입찰 · 제휴,
공공기관·카드사·보험사 RFP 대응

카드사 제휴 · 계약 후 1년 취급액 약 30억 원

FIELD SALES · MICE **조합·협회·중앙회 현장 방문 신규개척 · 공공기관·협단체 RFP** p.08

04

주요 사례에서 수행한 영업 단계

TARGET	DISCOVERY	DEMO	PROPOSAL	CLOSING	ONBOARDING	EXPANSION
대상 선정	**문제 정의**	**니즈 파악 · Demo**	**제안 · 조율**	**계약**	**도입 지원 · VOC**	**확장**
기존 거래처 중 제안 대상 선정	업무 방식 불편 지점 확인	업무 맞춤 시연	제안 · 조건 조율	롯데카드 제휴 계약	운영 조율 VOC 전달	기존 고객 Cross-sell
CASE 03	CASE 01	CASE 01	CASE 02	CASE 02	CASE 01	CASE 03

출장시스템 · 롯데카드 입찰 · 복지몰 사례의 담당 업무를 단계별로 정리했습니다.
같은 서비스도 **인사팀에는 임직원 편의**, **총무팀에는 비용 관리**를 중심으로 제안

05

계약 뒤 고객이 실제로 쓰도록 돕는 일도 제가 맡았습니다

01
업무 파악
출장 규정 · 결재 흐름 확인

02
Demo
여러 고객사에 업무 맞춤 시연

03
제안
인사팀: 편의 / 총무팀: 비용

04
도입 지원
IT·항공·호텔 조직과
운영 방식 조율

05
VOC · 개선 요청
문의·개선 요청 관리
유관부서 공유

고객
출장이 잦은 기업 · 인사·총무팀

수익 구조
구독료 없이 발권·호텔 수수료

핵심 과제
도입 후 실제 이용과 VOC

도입 고객사: **크레이버코퍼레이션 · 사이넥스** 외 다수

06

입찰에 참여해
카드사라는 새 채널을 열었습니다

문제	성수기에 매출이 집중되는 구조
기회	카드사 여행서비스 신규 채널
역할	입찰 구조 확인·제안서 작성, 본사 제휴팀 협의, 항공·호텔팀 운영 가능 여부 검토 입찰 준비 및 내부 조율 담당 · 운영 중 VOC 담당
결과	**롯데카드 여행서비스 계약 체결**

계약 후 1년 실제 취급액

약 30 억 원

- 법인카드 영역까지 제휴 확대
- 전용 유입 채널 개설

07

새로 출시한 복지몰의 포인트로 기존 여행상품권을 바꾸자고 제안했습니다

	기존 · 여행상품권		전환 후 · 복지몰 포인트
이용 방식	대리점 방문 · 전화 상담	→	**사이트 직접 예약 · 발권 (전화 예약 병행)**
지급 방식	여행상품권 발행	→	**복지기금 선입금 후 포인트 충전**
매출 귀속	각 대리점으로 분산	→	**하나투어비즈니스로 귀속**
회사 효과	**복지기금 선입금에 따른 이자 수익 확보**		

대상 선정	복지기금 운영·여행상품권 발행 거래처 DB 확보 → 대상그룹에 복지몰 도입·포인트 전환 우선 제안
확장	기존 출장·여행·워크숍 고객 교차 영업 · 다수 고객사 복지몰 개설

대상그룹 · 장기근속자 대상 연간 전환

연 약 3 억 원

- 고령 임직원 이용 우려 → 운영팀 협의, 전용 문의 창구·전화 예약 마련
- 고객: 기존 상품권 예산을 포인트로 전환

08

기업 · 금융 · 공공 고객과 제안 · 입찰 · 행사를 진행했습니다

기업

출장시스템 · 복지몰 · 하나투어비즈니스

대상그룹	복지몰 도입 · 포인트 전환
크레이버코퍼레이션	출장시스템 도입 · 복지몰 개설
사이넥스	출장시스템 도입 · 복지몰 개설

외 다수

금융

제휴 · 입찰 · 고객 행사

롯데카드	여행서비스 입찰 · 제휴 (하나투어비즈니스)
미래에셋생명	연도대상 해외연수 등 현장 운영 (이티원)

외 다수

공공 · 협단체

입찰 · 대형 행사 · 단체 여행

중소기업중앙회	경제사절단 · 포상여행 (인터비즈투어)
한국산업기술진흥협회	CES 박람회 (하나투어비즈니스)
세계한인경제무역협회	세계한인경제인대회 수주 · 현지 운영 (하나투어비즈니스)

외 다수

그 외 다수의 기업 · 공공기관 대상 제안 진행

제안 · 입찰 진행 방식

01
요구사항 · 평가 기준 분석

02
제안서 작성

03
조건 협의

04
내부 승인 조율

05
IT · 항공 · 호텔 등 유관부서 협업

09

팀 프로젝트에서 구현 과정을 익히며 **시스템과 데이터 흐름**을 이해했습니다

고객 요구를 기술·운영 조직에 전달할 때 필요한 기초를 익혔습니다

SK네트웍스 Family AI Camp · 2026.03 – 2026.09

960 시간	4 회	29 기
K-Digital Training	팀 프로젝트	수료 2026.09

학습 기술

Python · SQL
생성형 AI 활용
코드 작성·데이터 조회

Database
데이터 연동·권한·
조회 구조 이해

AWS
클라우드
서비스 구조 이해

LLM · RAG
AI 서비스
구조 이해

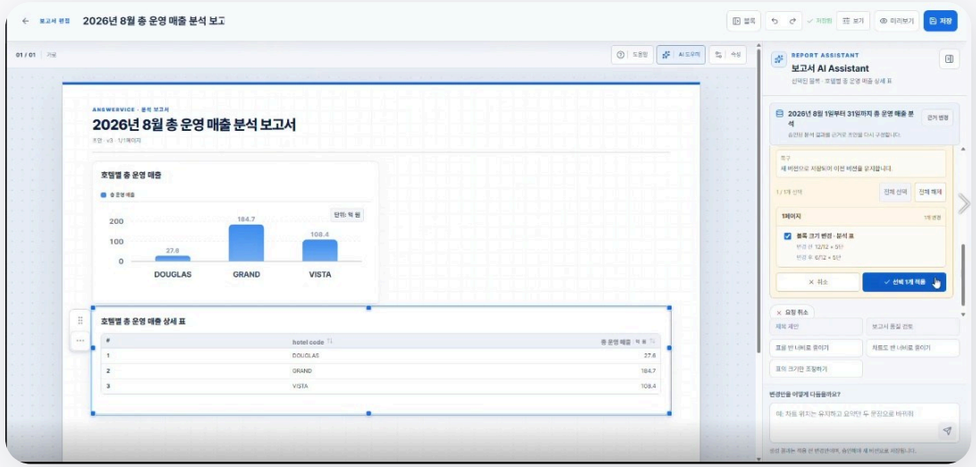
팀 프로젝트

01 **자동차 보험 데이터 서비스**

02 **서울시 따릉이 수요 예측**

03 **청년정책 AI 추천 플랫폼**

04 **Answervice**



Answervice · 대화형 데이터 분석 · 자동 보고서 플랫폼 (팀 프로젝트)
데이터 연동·권한·결과 검증을 직접 해 보며
B2B AI 서비스가 만들어지는 과정을 이해
공통 과제: '이 답을 믿어도 되는가' 검증



수료증 제 G2608020호 · 2026.09.03
고용노동부 K-Digital Training
인공지능(인공지능모델링)

기업의 니즈를 읽고,
움직이는 솔루션 퍼포머

계약 후에도 고객이 실제로 잘 쓰는지 끝까지 챙기겠습니다.

01

기존 고객에게 복지몰 서비스 추가 제안

기존 출장·여행·워크숍 고객 대상 교차 영업
다수 고객사 복지몰 개설

02

인사팀 대상 출장시스템·복지몰 서비스 제안

인사팀 대상 제안과 의사결정 과정 이해

03

카드사·사내 부서 조율과 계약 체결

카드사·본사·내부 조직 조율로 계약 체결
(계약 후 1년 취급액 약 30억 원)

Email **cr-js@naver.com** Mobile **010-6602-2656**

감사합니다