

• MD PORTFOLIO · 2026

상품기획부터 매출 성과까지

플랫폼 MD·공급사·내부 부서와 협업하며
상품·가격·채널 운영을 매출 성과로 연결하는 커머스 MD

상품·가격 기획

콘텐츠 커머스 협업

데이터·콘텐츠 직접 실행



김도현

온라인 MD · 상품기획 · 커머스 운영 · 경력 8년

이메일

aq7798@naver.com

연락처

010-2871-6917

숫자로 먼저 보는 김도현

모두 상품·가격·운영을 직접 담당해 만든 결과입니다.

100억+ 연간 마켓 프로모션 매출 11번가 · G마켓 · 알리 · 네이버 월 매출 기준 연간 추정	30억+ 유튜버 협업 기획전 2건 알리 견적대회 20억+ G마켓 아바타 조립 10억+	2억+ 스마트스토어 리뉴얼 이후 브랜드스토어 목적의 PC 전용 리뉴얼 · 9월부터 본격 운영	6개 운영해 본 판매 채널 오픈마켓 · 스마트스토어 해외 플랫폼
 상품·가격 기획 경쟁가·원가·수수료를 반영해 목표가와 상품 구성을 정합니다.	 플랫폼 MD·공급사 협업 쿠폰·펀딩 조건과 노출·물량·일정을 협의합니다.	 ERP·데이터 운영 ERP로 매입·재고·출고를 보고, 마켓 가격을 직접 수집합니다.	 콘텐츠 직접 제작 상세페이지·배너·랜딩페이지를 직접 기획하고 만듭니다.

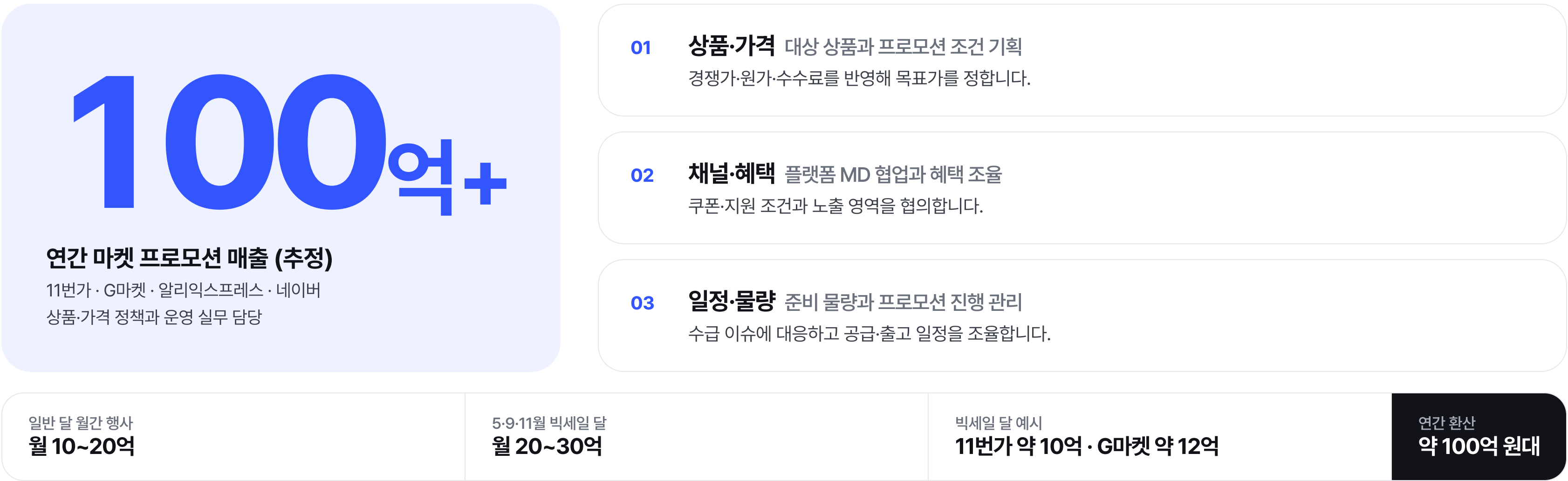
성과 → 사례 → 일하는 방식 → 역량

결과를 먼저 보여 드리고, 그 결과를 만든 과정과 도구를 뒤에 붙였습니다.

01	핵심 성과	연간 마켓 프로모션 매출 100억 원대와 담당 역할	04
02	프로젝트 사례	유튜버 협업 기획전 2건 · 스마트스토어 PC 전용 리뉴얼	05 – 08
03	일하는 방식	가격 기획 프로세스 · 담당 범위 · ERP 운영 · B2B·오프라인	09 – 12
04	역량과 작업물	실무 스킬 · 채널 운영 · 배너·상세·랜딩페이지	13 – 17
05	경력 · 연락처	2011 – 현재	18 – 19

연간 마켓 프로모션 매출 100억 원대

월별·시즌 프로모션의 상품·가격 정책과 운영 실무를 담당해 연간 매출 달성에 기여했습니다.



행사 규모가 달마다 달라 월간 수치 대신 연간 추정치로 표기했습니다 · 십일절 · 빅스마일데이 · 광군제 · 블랙프라이데이 · 넵다세일

유튜브 '천하제일 견적대회'를 판매 상품으로 연결

플랫폼 알리익스프레스 파트너 잇섭 (유튜브) 기간 비정기 · 제조사·수입사 편딩 협의형 역할 상품·가격 정책, 콘텐츠·소재, 공급·출고



과제

견적대회 영상 시리즈(4편)의 흐름에 맞춰 PC 라인업과 가격을 즉시 구매 가능한 상품으로 만들고, 영상 공개 일정과 상품 노출을 동시에 운영해야 했습니다.

20억+

프로모션 기간 매출 기여

실행

- 01 대상 상품·프로모션가 준비, 대표 특징·구매 조건을 상품 정보에 반영
- 02 상세페이지·대표 이미지·프로모션 소재 제작 후 채널 반영
- 03 수급·준비 물량 확인, 주문·생산·출고 일정을 관련 부서와 조율

성과 · 역할

영상 4편 공개와 상품 노출을 동시에 운영했습니다. 상품·가격 정책부터 콘텐츠·소재, 공급·출고까지 담당했습니다.

회고 영상 일정이 제조사·수입사 편딩 협의에 따라 정해지기 때문에, 협의 단계부터 상품 구성·가격·물량을 함께 맞춰 두는 것이 핵심이었습니다.

'아바타 조립' 영상을 완본체·DIY 구매 옵션형 기획전으로

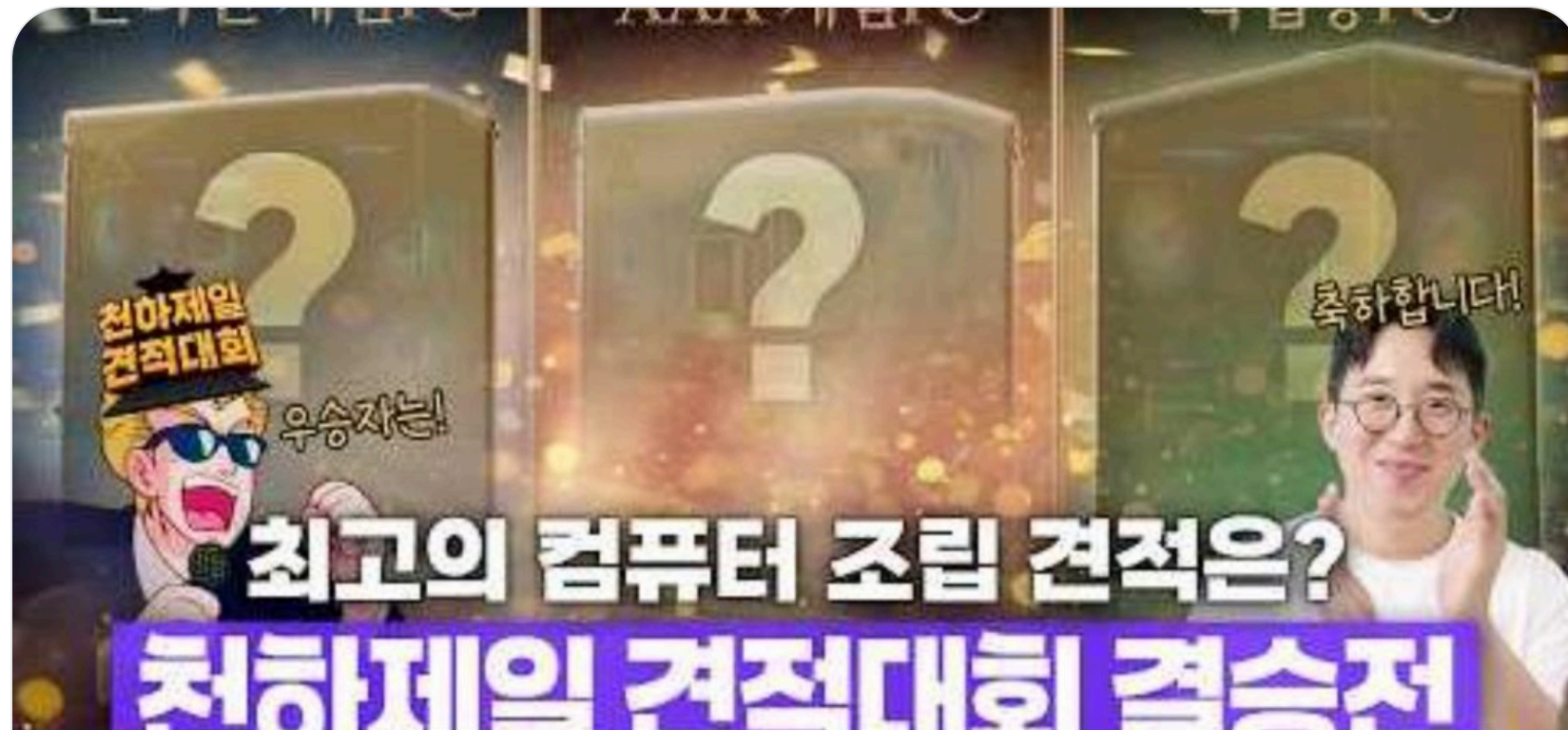
플랫폼 G마켓 파트너 빨зит연구소 (유튜브) 기간 비정기 · 제조사·수입사 편딩 협의형 역할 구매 옵션 설계, 가격·혜택 반영, 매출·공급 운영



과제 'کم알못이 말만 듣고 조립하기' 영상을 본 시청자는 완제품을 살지, 부품을 직접 조립할지 나뉩니다. 두 구매 방식을 한 기획전 안에서 혼동 없이 안내해야 했습니다.		10억+ 프로모션 매출 기여
실행 01 완본체·DIY 옵션을 구분해 상품 정보와 구매 안내를 따로 구성 02 가격과 프로모션 혜택을 기획전·상품페이지에 같은 기준으로 반영 03 재고 확보와 주문·출고 일정을 내부 부서와 맞춰 운영	회고 편딩 협의로 일정이 정해지는 딜이라, 옵션별 가격·물량을 협의 단계에서 함께 확정해 두고 기획전을 열었습니다.	

콘텐츠 유형에 따라 **상품화 방식**을 다르게 설계했습니다

경쟁 포맷 영상은 '결과 상품 즉시 구매'로, 조립 과정 영상은 '구매 옵션 선택'으로 연결했습니다.



잇섭 · 천하제일 견적대회 · 알리익스프레스

경쟁 결과물 → 즉시 구매 상품

시리즈 4편 공개 일정에 맞춰 상품 노출

20억+



빨jit연구소 · 아바타 조립 · G마켓

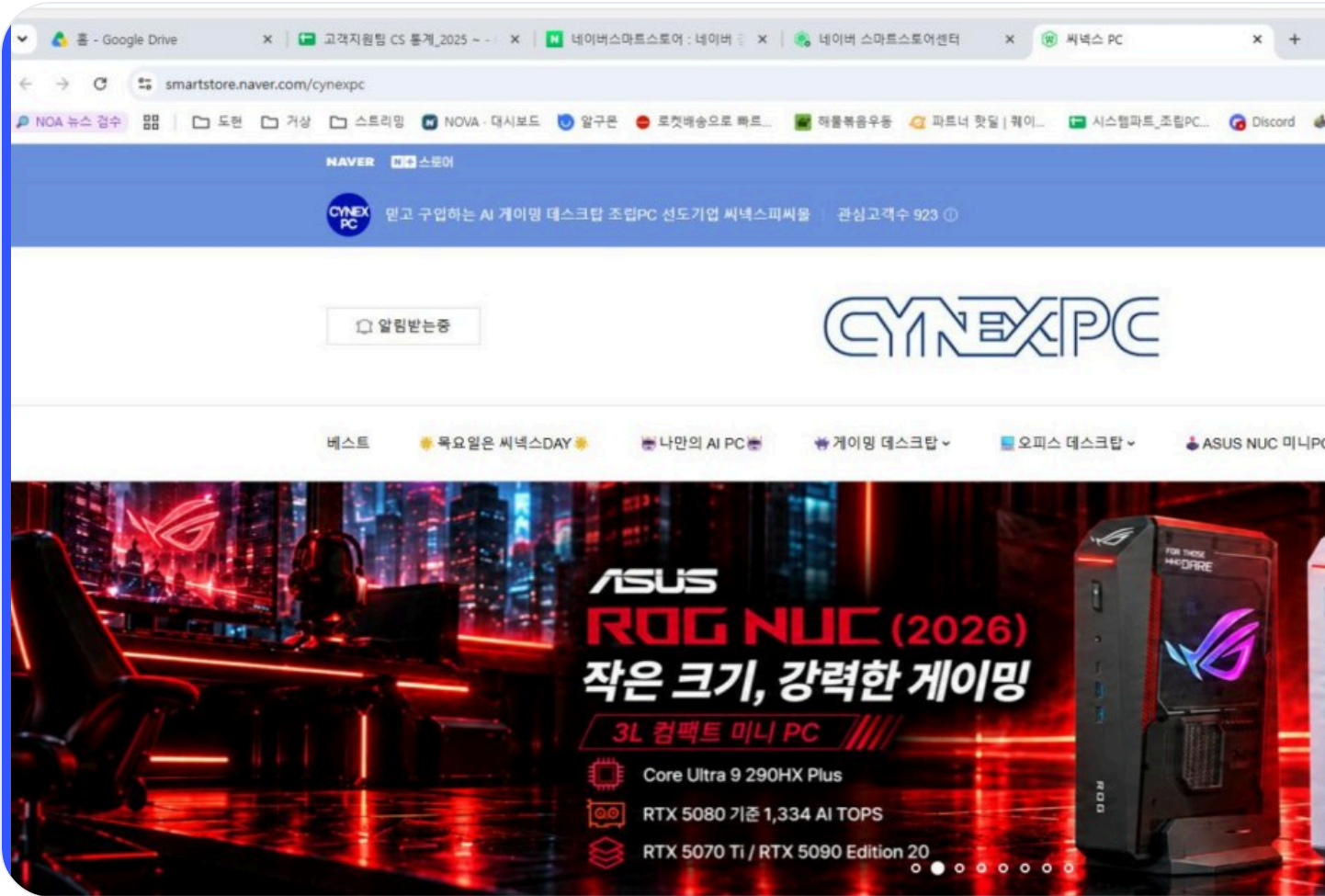
조립 과정 → 완본체·DIY 옵션

구매 방식별 안내를 분리해 혼동 제거

10억+

스마트스토어 PC 전용 리뉴얼과 자체 콘텐츠 '씨넥스DAY'

플랫폼 네이버 스마트스토어 (씨넥스PC) 기간 PC 전용 리뉴얼 · 9월부터 본격 운영 – 현재 역할 화면 구성, 배너·상품 콘텐츠 제작, 자체 콘텐츠 기획·운영



상황

PC만 다루는 스토어가 따로 없어, 브랜드스토어를 목적으로 스마트스토어를 PC 전용으로 리뉴얼했습니다.

2억+

리뉴얼 이후 매출

실행

- 01 스토어 상단 정보와 프로모션 노출 영역 정리
- 02 상품 특징·혜택을 전달하는 배너·상품 콘텐츠 기획·제작
- 03 자체 콘텐츠 '씨넥스DAY' 기획·운영

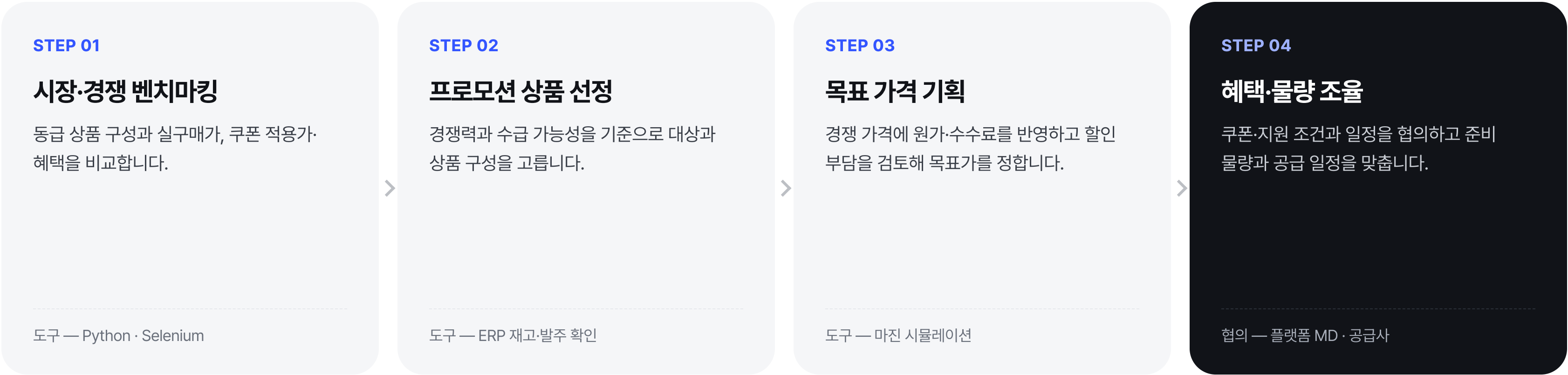
성과 · 역할

PC 전용으로 리뉴얼한 스토어의 화면 구성부터 배너·상품 콘텐츠, 자체 콘텐츠 운영까지 맡았습니다.

참고 리뉴얼 전 매출 기준이 작아 증감률이 지나치게 커지므로, 증감률 대신 리뉴얼 이후 매출로 표기했습니다.

프로모션 상품과 목표 가격을 정하는 4단계

판단 기준은 세 가지입니다 — 실구매가 경쟁력, 수급 가능성, 원가·수수료 반영 후 마진.



참여 프로모션

십일절

빅세일

광군제

블랙프라이데이

넵다세일

운영 채널

11번가

G마켓

알리익스프레스

네이버

상품기획부터 고객 응대까지 한 흐름으로 담당

상품 구성과 라인업 기획부터 채널·공급·고객 운영까지 맡았습니다.

영역	주요 업무	대응 · 관리
01 상품기획 · 라인업	상품 구성·라인업 기획, 출시·변경 관리	매출·수급 상황에 따른 대체·단종 관리
02 채널 · 협력사 운영	플랫폼 MD·공급 파트너와 조건·일정 협의	내부 부서와 진행 사항 공유 및 이슈 조율
03 매출 · 공급 관리	매입·발주·재고와 생산·출고 일정 관리	수급 이슈와 대체 상품 확인, 프로모션 진행 조율
04 고객 · 거래처 대응	상품·견적·납품 안내와 거래처 커뮤니케이션	교환·반품·A/S 및 사후 문의 대응

ERP에서 매입·재고·주문·출고를 한 번에 보고 조율

상품·발주·재고와 주문·매출·출고 현황을 확인하고, 내부 부서·협력사와 일정을 맞춥니다.

01

상품 · 재고

상품 정보·매입·발주

재고와 공급 이슈 확인

대체 상품·안내 검토

02

주문 · 생산

주문·매출 현황 확인

관련 부서와 생산 일정 공유

프로모션 조건 공유

03

출고 · 납품

출고 현황과 일정 확인

거래처·협력사와

납품 일정 조율

04

CS · 사후관리

상품·견적·배송 상담

불량·A/S·교환·반품

문의와 클레임 처리

사내 ERP 한 화면에서 네 단계를 확인하고, 막히는 지점을 내부 부서·협력사와 바로 조율합니다.

기업·기관 납품과 오프라인 프로모션

온라인 채널 외에도 납품 영업과 현장 프로모션을 같은 방식으로 운영했습니다.

기업·기관 납품

- 01 상품 구성·견적 안내 — 요청에 맞춘 상품 구성과 견적 제안
- 02 생산·납품 일정 조율 — 관련 부서·협력사와 일정 조율
- 03 납품 이후 문의 대응 — 거래처의 납품 후 문의와 안내

오프라인 프로모션

팝업스토어 · 판교 현대백화점

로블록스 팝업

전시 · NC 오프라인 프로모션

G-STAR 2025 · 아이온2

내부 부서·외부 협력사와 현장 진행·운영 사항 공유 및 조율

데이터 확인부터 콘텐츠 제작, 채널 반영까지 직접 처리

각 도구를 ‘사용 가능’이 아니라 실제 업무에서 어떻게 썼는지로 적었습니다.

영역	도구	실제 업무 활용
운영 · 전산	사내 ERP	매입·발주·재고 관리, 주문·매출·출고 현황 확인
데이터 수집	Python · Selenium	마켓별 상품·가격·프로모션 수집, 시장·상권 조사
AI 활용	GPT · Codex · Claude	마켓 데이터 수집·정리·비교, 수집 자료 분석과 업무 활용
디자인	Photoshop	상품 이미지·상세페이지 제작, 프로모션 배너 디자인
웹 제작	HTML · CSS · JS · jQuery · Wix	랜딩페이지 구성, 상담 신청 기능 구현
채널 · 광고	커뮤니티 · SNS · 광고	프로모션 콘텐츠 운영, 광고·외부 협력사 소통

커뮤니티 · SNS · 광고 운영

현재 업무와 이전 스토어 운영 경험을 구분해 적었습니다.

● 현재 업무

커뮤니티

퀘이사존

뽀뿌

에펨코리아

아카라이브

상품 정보·프로모션 콘텐츠 운영

스토어 운영 경험 · 2019-2022

SNS

블로그

카페

밴드

페이스북

인스타그램

블로그·소셜 콘텐츠 운영

스토어 운영 경험 · 2019-2022

광고 · 협력사

메타

당근마켓

카카오 DA

네이버 검색광고

광고 운영·외부 협력사 소통

카테고리별 상품 특징을 담은 배너

상품의 형태·색감과 핵심 특징을 살려 카테고리에 맞는 톤으로 — 기획·카피·디자인 직접 수행 (Photoshop)



카테고리 생활용품 · 문구 채널 네이버 스마트스토어 기간 2019 – 2022

읽는 순서대로 설계한 상세페이지와 랜딩페이지



상품 상세페이지

상품 특징 · 이미지 · 구매 안내

상품의 특징과 구매 안내를 읽는 순서에 맞춰 배치하고, 브랜드 색감과 이미지를 상세 정보에 반영했습니다.

Photoshop



랜딩페이지

혜택 안내 · 상담 신청 · 고객 DB 수집

상품·혜택 안내에서 상담 신청까지 연결했습니다. 신청 기능은 Wix·jQuery로 직접 구현했습니다.

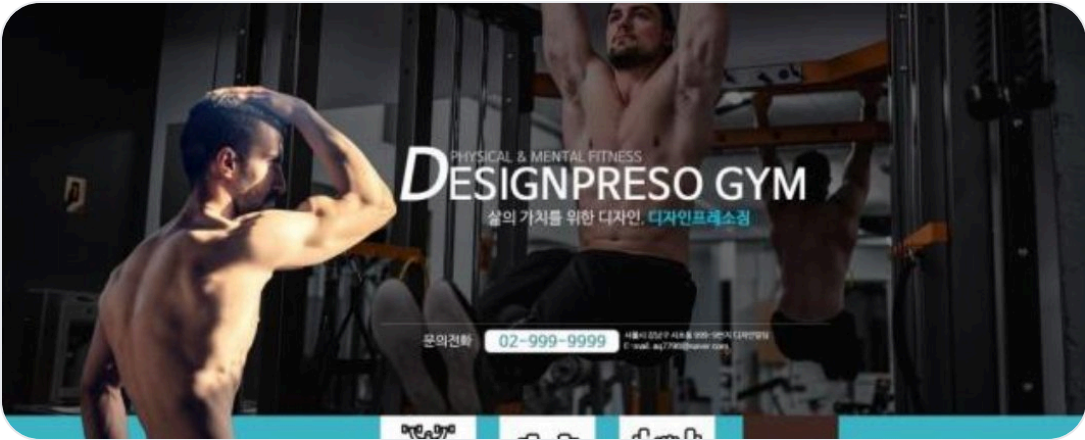
Wix

jQuery

HTML/CSS

업종과 서비스에 맞춘 블로그·프로모션 디자인

업종 고객에 맞춰 톤앤매너를 조정한 6개 업종 작업물 · 2019 – 2022



피트니스



반려동물



부동산 · 중개



인테리어



디자인 스튜디오



모바일 · 통신

판매 현장, 온라인 운영, 개발 경험이 MD의 바탕

최신 경력부터 — 직무 관련도가 높은 항목을 위에 두었습니다.

● 2024.12 — 현재	씨넥스존	상품기획 · 커머스 운영 (온라인 MD)	재직 중
○ 2023.10 — 2024.06	펫그라운드	가맹영업	
○ 2019.02 — 2022.07	스마트스토어	상품 운영 · 웹디자인 · 온라인 마케팅	
○ 2017.05 — 2018.02	하우스펫츠	반려동물 매장 창업 · 운영	
○ 2011.08 — 2013.05	SPTECH	C / C# 개발 · 유지보수	

THANK YOU

매출로 증명하는 MD, 김도현입니다

상품·가격·채널·공급을 하나의 흐름으로 운영해 본 경험을
다음 팀에서도 매출 성과로 이어가겠습니다.

이메일

aq7798@naver.com

연락처

010-2871-6917

포트폴리오 사이트

kimdohyun-portfolio.pages.dev