

**RECRUITING  
SPRING 2021**

**Market Your Logic.**

연합마케팅전략학회



**Marketing & Creative Leaders**

# 00 Contents

---

<b>Greetings</b>	Professor & Founder	4
	President	5
<b>About MCL</b>	Who We Are & What We Study	6
	Vision & Values	6
	Advisors & Achievement	7
<b>Activities</b>	Curriculum	8
	Acting Roadmap	9
	Reflection & Support System	10
	Joint Project with Companies	11
<b>People</b>	Acting Members	12
	Networking Activities	13
	Alumni Interview	14
	Alumni	16
<b>Join Us</b>	Recruiting Process	24
	FAQ	25



MCL과 함께 할  
스물여덟 번째 주인공을  
기다리고 있습니다

# 01 Greetings

## Professor.

**권혁구 교수님**  
Nanyang Business School / Nanyang Technological University (NTU), Singapore

안녕하세요, MCL 10기 권혁구입니다.

관성에 의존한 달리기에 지쳐가던 공대생 시절 가장 갈망했던 것은 ‘내가 정말 되고 싶은 것은 무엇이고, 그러기 위해 필요한 것들은 무엇인가’에 대한 답이었습니다. 그러다 마치 일탈처럼 들어오게 된 MCL에서 보낸 1년이라는 길지 않은 시간 동안 수치 데이터 분석, 설문조사, 경영학 이론 등 다양한 방식을 활용해 자동차, 코스메틱, 금융 시장과 같은 여러 산업의 당면 과제에 대한 최선책을 찾아가는 체계적인 세션들을 거치며, 그 답을 찾을 수 있었습니다. 기술 그 자체보다는 기술이 개인과 사회 및 경제에 미치는 영향에 흥미를 느낀다는 점, 특정 기업에 특화된 지식이 아닌 일반화 가능한 범용 지식의 탐구에 더 관심이 많다는 점, 수학과 데이터로 논리를 풀어가는 방식에 강한 매력을 느낀다는 점. 그렇게 MCL이 끝난 후 경영대학원 진학을 결심했고, 현재는 다양한 산업군의 기업들과 협업하며 모바일 기술과 빅데이터 분석을 활용한 마케팅 기법 및 경쟁 전략 연구를 진행하고 있습니다. MCL 이전에는 상상도 하지 못했던 진로이지만, 모두가 경험하듯 MCL이 끝난 후 선명하게 그려지던 진로와 그에 대한 강한 확신은 평생 잊지 못할 기억으로 남아 여전히 저를 이끌고 있습니다. 모든 개인과 기업 활동의 기본이 되는 마케팅에 대한 열정을 구심점으로 모인 200여 명의 MCLer가 서로 다른 200개의 커리어 패스를 그려가는 곳, MCL에서 나만의 길을 만들어 보시지 않겠습니까?



현 직책  
싱가포르 난양공대 경영대학 조교수 (2018년 ~ 현재)

학력  
KAIST 경영대학원 박사학위 졸업, 2018년  
KAIST 항공우주공학과 학사학위 졸업, 2013년

## Founder.

**조진환**  
KAIST 산업공학과/경영경제 03, 쿠팡 투자개발실  
(전 Boston Consulting Group / 프렌트립 이사)

안녕하세요? 마케팅전략학회 MCL의 Founder, 조진환입니다.

뛰어난 리더가 되기 위해서는 무엇이 필요할까요? 재무적 관점, 마케팅적 관점, 조직적 관점 등 여러 다양한 관점에서 이슈를 파악할 수 있고, 그에 기반한 종합적인 전략을 세울 수 있는 사람이 리더로서 가장 적합하다고 생각합니다. 그 중에서도, 회사는 마켓을 기반으로 하기 때문에 마케팅적 관점은 다른 모든 전략적 관점들에 우선하는데, 마케팅적 관점을 단기간에 습득하는 것은 매우 어렵습니다. 수많은 케이스 스터디를 통해 꾸준히 갈고 닦으며 내공을 쌓아야 예리한 안목을 갖출 수 있습니다.

MCL은 바로 그러한 마케팅적 관점을 체계적으로 기르고자 설립되었습니다. 엄선된 비즈니스 케이스 스터디, 기업 연계, 연사 초청 세미나 등을 통해 Marketing mind를 형성하고, Visioning, Business Portfolio, M&A 등 기업의 중장기적 전략을 마케팅적 관점에서 분석하고 토론함으로써 거시적인 안목과 통찰력을 기르고 ‘사고의 깊이’를 추구하고 있습니다.

MCL에서 갈고 닦은 마케팅적 관점은 비즈니스 분야 외에도 다른 모든 곳에 적용 가능합니다. 졸업한 멤버들은 전략컨설팅, 마케팅, 금융, 기획, IT 등 비즈니스 분야뿐만 아니라 의사, 법조인, 학자, 방송인, 예술가 등 다양한 분야에서 두각을 나타내며 리더로 성장하고 있습니다.

MCLer라는 끈끈한 유대 속에, 서로의 꿈을 공유하고 응원하며 인생에서 가장 소중하고 재미있는 추억을 함께 만들어가는 곳. 그 여정에 함께 하시지 않겠습니까?



## President.

손범래  
성균관대학교 경영 15

안녕하세요, MCL 28대 회장 손범래입니다.  
연합마케팅전략학회 MCL에 관심을 가져 주신 여러분께 감사드립니다.

### MCL은 전사적 전략 차원에서의 '마케팅'을 배우는 학회입니다.

많은 분들이 전사적 전략과 마케팅 사이에서 고리감을 느끼실 수 있습니다. 흔히 마케팅은 세부적인 홍보 방법에 대한 것으로 인식하기 때문입니다. 저 또한 MCL의 마케팅 철학을 직접 경험하기 전에는 같은 생각을 가지고 있었습니다. 하지만 MCL에서는 소비자를 설득하고 관계를 관리하고, 기업의 전사적 차원의 사업전략을 설계하는 전략이 상호보완적으로 이루어진다는 관점에서, 주어진 마케팅 목표를 달성하기 위해 기업이 진행하는 모든 활동을 마케팅으로 정의합니다. 따라서 MCL의 마케팅은 고객 관리에만 국한되지 않고 신사업 전략, 제품 및 서비스 출시 전략, 브랜딩 전략 등 기업의 활동 전반을 포괄하는 프로젝트를 진행합니다. 이를 통해 시장과 고객 중심의 마인드와 기업의 문제 상황을 논리적으로 분석하고 해결하는 통찰력 있는 인재를 양성하는 것을 목표로 하고 있습니다.

### MCL은 다양성에 기반한 리더를 길러내는 네트워크입니다.

다양한 학교와 전공 및 배경을 가진 사람들을 만날 수 있습니다. 이러한 특징은 서로의 다양성을 이해하고 결합하는 데 최적화된 MCL만의 학적/회적 커리큘럼 속에서 무궁무진한 시너지를 형성합니다. MCLer들은 매주 이러한 다양한 팀원들과 커뮤니케이션하며 서로의 시야를 넓히고 전략적 사고의 토대 위에서 각자의 다양한 관심분야와 색깔을 더해 서로에게 지속적인 동기부여가 되고 있습니다. MCLer들은 활동을 통해 논리와 커뮤니케이션 능력, 그리고 다양성에 대한 수용력을 겸비한 진정한 리더로서 성장하게 됩니다. MCL을 수료한 이후에도 마케터 뿐만 아니라 컨설팅, 스타트업 CEO, 금융, 언론, 의료계 등 다양한 분야의 리더로서 활약하고 계신 200명 이상의 Alumni들은 MCL에 대한 애정을 바탕으로 서로에게, 그리고 활동 학회원들에게 든든한 멘토이자 조력자가 되어줍니다.

다양한 색깔을 가진 사람들과 교류하며 논리적이고도 매력적인 리더로 성장하고 싶으신 당신에게 MCL은 최고의 선택입니다.

### MCL과 함께할 스물여덟 번째 주인공을 기다립니다.

MCL 28대 회장  
손범래 드림



# O2 About MCL

## Who We Are.

MCL은 Marketing & Creative Leaders의 약자로, 마케팅 마인드와 전략적 사고를 바탕으로 사회 각 분야에서 자신만의 시장을 개척하려는 사람들의 모임입니다.

MCL은 마케팅전략을 공부하는 학회로, 소비자의 니즈를 읽어내는 창의성과 전략을 도출하는 과정에서의 철저한 논리적 사고를 추구합니다.

## Vision & Values.

### Vision

Make a professional global leader through marketing

### Values



Innovative Thinking



Logical Thinking



Leadership



Fun

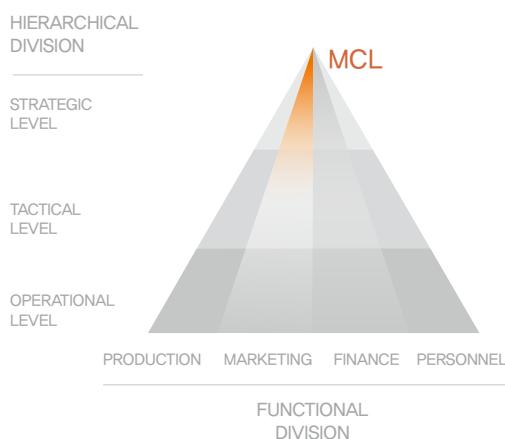
- Openness  
- Creativity

- Structural Thinking  
- Intellectual Thinking

- To be a Key-man  
- Communication Skill

- Enjoyment of learning  
- Variety of human network

## What We Study.



기업의 의사결정 단계에서 MCL은 주황색 영역을 공부하는 학회입니다. 이 영역에서는 리브랜딩 전략, 신제품 출시 전략, 신시장 진출 전략 등 전략적 차원의 마케팅 관련 의사결정이 이루어집니다.

MCLer들은 매주 케이스 스터디를 통해 경영진의 입장에서 기업이 직면한 문제의 원인을 분석하고, 목표달성을 위한 최적의 해결책을 도출합니다. 이런 과정을 통해 MCLer들은 논리적 사고력과 통찰력을 훈련하고 본인의 커리어에 필요한 자질을 체득합니다.

## Advisors.



### 정승빈

현재 Colin's Green Founder & CEO

경력 Bain & Company 이사

삼성전자 해외영업 마케팅

McKinsey & Company



### 박정현

현재 Mark & Company 부사장

사단법인 WIN 임원

경력 Google Korea 상무

MTV Korea director



### 김홍기

현재 (주)신세계 백화점 아동복 및 여성

복 파트 상품기획 및 수석 바이어

역임

FMS 카 인포테인먼트 사업부 해

외 마케팅 팀장

## Achievement.

### Alumni Career

McKinsey&Company	THE BOSTON CONSULTING GROUP	P&G
Johnson & Johnson MEDICAL COMPANIES	Hyundai Motor	DOOSAN 두산중공업
GE	LG전자	SAMIL 삼일회계법인 삼일 PwC Advisory
SK telecom	KOREAN AIR	한화증권
SAMSUNG	CJ E&M	SHINSEGAE
신한카드	IBK 기업은행	HuundaiCard
Standard Chartered SC 제일은행	LG생활건강	L'ORÉAL
HYUNDAI DEPARTMENT STORE	LOTTE 롯데홈쇼핑	AMOREPACIFIC
NICE신용평가정보	Goldman Sachs	NEXON
Google	신한금융투자	인천국제공항공사 Incheon International Airport corp.
매일경제 MARCH BUSINESS NEWSPAPER	Bloomberg	Riot GAMES
Microsoft	BAIN & COMPANY	CJ CGV CHEILJEDANG

### Awards

- 2020.07 3M Korea X SKKU GBA 마케팅 공모전 최우수상
- 2018.12 Acuvue Marketing Challenge 최우수상
- 2018.08 KT 10GIGA Internet 공모전 최우수상
- 2018.01 Johnson&Johnson Acuvue 공모전 우수상
- 2017.11 캐라시스 마케팅 공모전 은상
- 2017.04 L'Oreal Brandstorm 2017 2nd Prize
- 2016.11 KT 대학생 아이디어 공모전 최우수상 & 장려상
- 2016.04 L'Oreal Brandstorm 2016 3rd Prize
- 2016.02 3M 넥스케어 마케팅 아이디어 공모전 우수상
- 2015.05 KT 대학생 아이디어 공모전 최우수상 & 장려상
- 2014.07 한국수출입은행 국가협력전략 공모전 최우수상
- 2013.07 SC제일은행 GFLP 15th 모의창업대회 대상
- 2012.11 제 1회 U start-up Contest 교과부 장관상
- 2012.09 기후변화신사업 아이디어 공모전 에너지 관리공단 이사장상
- 2012.08 한국사이버결제(KCP) 대학생 아이디어 공모전 우수아이디어상
- 2012.04 2012 L'Oreal Brandstorm National Final 3rd Prize
- 2012.02 두산 인프라코어 대학생 비즈니스 스클 공모전 최우수상
- 2011.07 유럽-코리아 비즈니스 아이디어 경진대회 금상
- 2011.06 카이스트 주관 대전시 대학창업 300프로젝트 입상
- 2011.04 P&G CEO Challenge 우승
- 2010.07 ebay G market 제 1회 대학생 Idea League 금상
- 2010.04 MBC ESPN 대학생 스포츠마케팅 공모전 대상
- 2010.03 신한카드 제 2회 대학생 아이디어 공모전 금상
- 2009.11 동아비즈니스리뷰 전국 대학생 논문 공모전 대상
- 2009.09 제 10회 글로벌 신세계 대학생 유통프론티어 공모전 우수상
- 2009.08 제 5회 외환카드 대학생 마케팅캠프 금상
- 2009.07 국제전화 00365 마케팅 및 광고아이디어 공모전 기획서 부문 은상
- 2009.04 제 30회 제일기획 광고 공모전 은상, 동상
- 2009.03 제 10회 현대자동차 글로벌 마케팅 공모전 장려상
- 2009.02 L'Oreal Estrat 9th MCL 전원 semi-finalist, 한국 1, 4, 7위
- 2008.12 J.P.Morgan 사회적기업 Competition 1st prize
- 2008.11 제 1회 UNEP한국위원회- 포스코 환경나눔 공모전 대상
- 2008.09 제 14회 소니 DREAMERS CHAMPIONSHIP 논문부문 우수상, 장려상
- 2008.08 BAT 전략공모전 (SHAPE OUR WORLD 2008) 최우수상

### Press Releases

Campus Herald	CAMPUSmon	Campus plus
CECI CAMPUS	metro	高大新聞
대학내일	朝鮮日報	CAMPUS Job & Joy

# 03 Activities

## Average Workload and Commitment.



**40 hours / week**

성장은 저절로 이루어지는 것이 아닙니다. MCLer는 매주 평균 3회의 팀모임과 토요일 세션에 참가하게 되며, 개인적인 학습과 결과물 준비에 주당 평균 40시간을 들입니다. MCL은 이러한 노력이 실력으로 연결되는 시스템을 갖추고 있습니다.

## Curriculum.

### Pre-Session (1~2 weeks)

MCLer로 활동하기 위한 기초 지식을 배우고 기본 역량을 다지는 시간



#### Pre-Edu

MCLer로 활동하기 위해 필요한 기초 지식을 배우는 시간입니다. 강의는 Alumni 및 Session Design 팀에 의해 기획되며 지난 학기는 MCL Index로 편성된 다음과 같은 4개의 주제로 진행되었습니다.

1. Logical Thinking
2. 리서치디자인
3. 문제해결방법론
4. Slide Writing

### Regular Session (6~7 weeks)

팀 프로젝트를 통해 다양한 산업의 business case를 풀며 마케팅 지식을 쌓고 전략적 사고능력을 기르는 시간



#### A. Edu Session

Pre-Edu에서 다루지 않은 다양한 주제에 대해 Alumni 및 Acting들의 강의를 들으며 마케팅전략 수립에 필요한 심화 지식을 쌓고 역량을 강화하는 시간입니다.



#### B. Main Session

MCL에서는 매주 4~5명이 한 팀을 이루어 실제 Business Case를 풁니다. 메인 세션에서는 마케팅 관점에서 문제를 발견하고 전략적인 해결책을 제시하는 결과물을 발표하게 됩니다.



#### Intensive Training Week

신입 회원들의 개인역량 강화를 위해 Pre-Edu에서 배운 지식을 직접 케이스 풀이에 적용해보는 시간입니다. 신입회원은 멘토로 지정된 기존회원의 도움을 받아 케이스 풀이 및 발표를 준비합니다. 발표가 끝나면 Acting들의 피드백이 이어지며, 이를 통해 신입회원은 MCLer로서 정규세션에서 필요한 기본 역량을 모두 갖추게 됩니다.



#### C. Special Session

현업에서 일하는 전문가와 Alumni의 특별강연 시간입니다. 평소 이론으로는 배울 수 없는 현장 이슈와 출업 후 진로에 대해 조언을 얻습니다. 또한 MCLer의 가치관과 인생 철학을 공유하며 자신에 대해 깊이 생각할 수 있습니다.

## Acting Roadmap.



**1st Semester**  
신입회원으로서 MCL 활동에 참여하며 역량 증진을 이루고 MCLer로서의 유대관계를 쌓습니다.

**2nd Semester**  
팀장으로서 팀을 이끌며 리더십을 기르고 Junior의 MCL 적응을 돋습니다.

**Graduation / 3rd Semester**  
Alumni로서 사회 각 분야에서 자신의 역량을 발휘하고, Acting 회원들을 앞에서 끌어주며 성장을 돋습니다. 혹은 의무가 아닌 선택으로서 MCL에 남아 활동을 지속할 수 있습니다.

### Joint Project (2 weeks)

기업연계 프로젝트를 통해 그동안 배운 지식을 실제 기업 상황에 적용해보는 기간

### Vacation Session (7~8 weeks)

Junior 회원이 Senior 회원으로 승급하고 다음 학기를 준비하는 기간



#### 기업연계 프로젝트

MCL에서는 매 학기 기업과 함께 약 2주 간의 프로젝트를 진행합니다. Pre-Session과 Regular Session을 통해 배운 마케팅 지식과 이론을 실제 현장에 접목시켜 봄으로써 실전 마케팅 감각을 지닌 글로벌 리더로 성장하는 기회를 갖습니다.



#### Vision Workshop

MCL Identity에 대해 생각해보고 MCL의 개선방향을 모색하는 시간입니다. 본 워크샵을 통해 MCLer들은 다음 학기에 대한 청사진을 공유하며 본격적인 방학 세션을 시작합니다.



#### 개인역량강화 세션

다음 학기 팀장으로서 필요한 개인 역량을 강화하는 시간입니다. 세션은 Acting 들의 요구사항을 반영하여 자유롭게 구성되며 기업연계 프로젝트가 진행되기도 합니다.



#### 리크루팅 세션

리크루팅을 하나의 Case로 풀어보며 마케팅전략학회로서 스스로를 마케팅하기 위한 전략을 세우고 리크루팅을 준비하는 시간입니다.

#### ✓ 실무 경험

이론적으로 학습한 마케팅 지식을 실제 상황에 적용해 보면서 실무적 감각을 체득할 수 있습니다.

#### ✓ 공모전과는 차별화된 현실적인 전략 제시

단기적이고 기시적인 전략을 선호하는 공모전과는 달리, 기업의 입장에서 장기적이고 보다 기업 상황에 적합한 실제적인 전략을 수립할 수 있습니다.

#### ✓ 실무진의 Feedback

실무진의 날카로운 feedback를 듣고 이를 통해 현업에서의 안목을 기를 수 있습니다.

## Reflection.

Fall 2020 정규세션

### EDU

15기 김용우(구글코리아) – 외국계 기업 커리어 에듀  
문제해결방법론  
리서치디자인  
Slide Writing

### MAIN

SSG닷컴 20대 고객 차별화 유입 전략  
SK에너지 차량 통합관리 플랫폼 '머핀' 신규서비스 기획  
네이버쇼핑 B2B 커머스 진입 전략  
엘페이 가입자 수 증대 전략

### SPECIAL

26기 마케팅 인사이트 세션  
27기 나만의 에듀 세션

### 기업연계

LG U+  
1) 통신사 및 기업에 대한 1020 소비자 인식 분석  
2) 1020 소비자 타겟 디지털 마케팅 전략

## Support System.



### Feedback

메인 세션 발표가 끝나면 학회원들의 질문과 피드백을 통해 각 팀이 미처 파악하지 못했던 부분이나 전달과정에서 미흡했던 요소들을 보완하고 다양한 견해를 공유하는 시간을 갖습니다.

### 학적 성장



### Peer Evaluation

한 주 동안의 케이스 스터디가 끝나면 각 팀은 팀원들에 대한 상호평가를 실시합니다. 팀원들이 한 주 동안 보여준 모습을 바탕으로 문제해결 능력, 커뮤니케이션 능력, 마케팅 역량 등을 평가하고 개선 방향을 제시해줌으로써 개인의 전방위적인 성장을 돋습니다.



### Mentor–Mentee Program

MCLer로 선발된 신입 회원은 기존 회원 중 멘토를 지정 받습니다. 멘토는 한 학기 동안 배운 노하우와 지식들을 멘티에게 1:1로 전수함으로써 신입회원의 학적 역량 강화를 책임집니다.

## 기업연계.

MCLer는 학기 말 진행하는 기업연계 프로젝트를 통해 한 학기 동안 학습한 마케팅전략을 실제 기업 현장에 적용해보는 기회를 갖습니다. 지금까지 MCL은 향후 방인을 모색 중인 기업에게 MCL의 시각이 담긴 마케팅전략을 제시하여 좋은 성과를 거두어 왔습니다. Microsoft, Naver, KT, Ralph Lauren, 3M, 지그재그 등과 프로젝트를 진행한 바 있으며, 지난 학기에는 LG 유플러스와의 기업연계 프로젝트를 통해 실무적 감각을 기를 수 있었습니다.

### With MCL



2020년 가을 : LG 유플러스



2020년 봄 : 지그재그



2020년 봄 : 3M

- 1) 통신사 및 기업에 대한 1020 소비자 인식 분석
- 2) 1020 소비자 타겟 디지털 마케팅 전략 제안

- 1) 10대 소비자 Lock-in 전략 제안
- 2) 30대 소비자 유흥 및 이탈 방지 전략 제안
- 3) 크리에이티브 마케팅 아이디어 제안

- 1) '코맨드'의 2035 싱글족을 대상으로 한 바이럴 마케팅 및 매출 활성화 방안 제안
- 2) '넥스케어' 블래미쉬 패치 타겟 고객 구매 요인 분석



2019년 가을: Mesh Korea



2019년 봄: Johnson&Johnson (3회)



2018년 가을: LG유플러스

- 1) 고객 배송 서비스 경험 개선을 위한 새로운 서비스 또는 기존 서비스 개선 제안
- 2) 당사가 현재 배송 서비스를 제공하고 있는 카테고리 외 신규 카테고리 제안

- 1) 실제 첫구매를 증대시킬 수 있는 샘플링 전략 제안
- 2) 마이아큐브 앱을 통한 구매를 증대시킬 수 있는 커뮤니케이션 및 IMC 전략 제안

- 1) 1인 가구를 효율적으로 공략할 수 있는 IMC 전략 제안
- 2) 결혼 적령기 · 무자녀 고객층의 브랜드 선호도를 높일 수 있는 신규 서비스 및 IMC 전략 제안



2018년 봄 : P&G



2017년 가을 : 마이크로소프트



2017년 봄 : 네이버 북스

Develop POME(Point of market entry) program targeting 2029 university single household for Febreze Men

- 1) HED-O365 사용률(다운로드) 증대 전략 제안
- 2) M:EE 인지도 제고 및 사용률 증대 IMC 전략 제안

네이버 북스 서비스 개선 방안 및 웹툰/웹소설 유저 유입을 위한 브랜드 커뮤니케이션 전략 제안

### 기업연계 & Internship

조현민

성균관대 글로벌경영학 11

Johnson & Johnson Vision Care



개인적으로 기업연계에 어떤 프로젝트보다도 열정적으로 임했었기 때문에, 그 연장선상에서 근무할 수 있었던 인턴 경험은 매우 즐거웠습니다. 특히 기업연계를 통해서 스스로 기획하고 제안했던 마케팅 전략들을 실제로 회사에서 실행해볼 수 있었던 기회는 정말 값진 경험이었습니다. 그리고 이 과정 속에서 프로젝트를 준비하던 당시에는 놓쳤던 부분들도 발견하고, 또 인턴으로 근무하지 않았다면 간과할 수 있는 해당 산업의 Key Success Factor 들도 몸소 배울 수 있었습니다.

정아영

성균관대 글로벌경영학 13

3M 인턴 근무



3M과의 3주간 기업연계 이후 3M에서 인턴을 하게 되었습니다. 기업연계에서도 직원분과 소통을 할 수 있었지만, 내부에서 일을 하게 되면서 더욱 다양한 분야에 있는 많은 직원분들과 소통하는 기회가 많았습니다. 그로인해 산업과 현 상황에 대해 더 깊게 이해하고 배울 수 있었습니다. 이러한 현업에 대한 지식에 MCL에서 배웠던 지식들을 더하여 더욱 완성도 있고 현실성 있는 제안을 할 수 있었고, 인턴 프로젝트를 잘 마무리 할 수 있었습니다.

# O4 People

## Acting Members.

### President



◀ MCL을 대표하며 최종 의사결정권을 갖습니다. 학회의 큰 그림을 그리고 vision을 제시하며 학회원들을 motivate 시킵니다. 또한 기업, 터 학회, 언론 등 외부 조직과의 교류를 총괄합니다.

손범래  
성균관대 경영 15

### Vice President



◀ 회장과 함께 학회의 전반적인 방향성을 고민하며 워크샵, MT, 송년회 등 각종 행사를 총 지휘합니다. 회장의 부재 시 MCL을 대표하며 학회원들을 긴밀하게 연결시키고 팀장들을 조율하는 역할을 합니다.

강성빈  
연세대 경영 15

### Session Design



강지현  
성균관대 글로벌경영/  
브랜드디자인 18



김소연  
연세대 경영 17



박재은  
서강대 아트앤테크놀로지 18



백지수  
성균관대 글로벌경영  
19

◀ MCL의 세션을 기획하고 진행합니다. Pre-Session, Regular Session 등을 통해 학회원들이 마케팅 마인드와 전략적 사고능력을 함양할 수 있도록 체계적인 커리큘럼을 구성합니다.

### External Communication



한성민  
연세대 문화디자인경영  
18



오혜민  
고려대 미디어/심리 18



조민선  
고려대 미디어 18

◀ 외부 조직과의 교류를 보조하며 외부 매체를 통한 홍보를 총괄합니다. 또한 블로그와 페이스북 등 외부로 공개되는 MCL의 모든 컨텐츠를 기획/관리합니다.

### Human Resource Development



한필우  
고려대 바이오시스템의과  
학 16



김민지  
연세대 아시아학 18

MCL 학회원들이 교류를 통해 서로 발전할 수 있도록 지원합니다. 신입회원의 빠른 적응을 돋기 위해 멘토-멘티를 이어주며, Peer Evaluation을 통해 개개인이 부족한 점을 보완하고 잠재력을 이끌어낼 수 있도록 돕습니다.

### General Affairs



박예은  
서울대 영어영문 17

◀ MCL의 회계 관련사항을 총괄하며 학회의 전반적인 운영을 지원합니다. 또한 회칙을 작성하고 개정할 수 있는 권한을 가집니다.

## Networking Activities.



Mentor-Mentee Program

기존 회원과 신입 회원은 각각 멘토와 멘티로 지정되어 학적 교류를 포함하여 학회 활동 전반에 걸쳐 끊임 없이 교류하며 유대를 강화합니다.

MCL



Alumni Interview

신입 회원은 Alumni를 만나 인터뷰를 진행하면서 비전에 대해 듣고 MCL의 끈끈한 유대관계를 이어 갑니다.



어드바이저님과의 교류

MCL의 멘토 역할을 해주시는 어드바이저님들께 언제든 자문을 구할 수 있으며, 진로탐색 강의, 면접 강의 등 MCL만을 위한 특별한 강의를 들을 수 있습니다.



Alumni의 기업연계 특별 EDU 활동

3주 간의 기업연계 동안 각 팀에 Alumni가 특별 Advisor로서 활동하며 기업연계에 필요한 실무적인 관점을 제공해 줍니다.



MCL Day

연말에 열리는 MCL 최대 행사로 Acting과 Alumni가 모두 모여 추억을 공유하고 관계를 발전시키는 시간입니다.

## Alumni Interview.



허주원

KAIST 경영공학 04

Boston Consulting Group

컨설팅

“컨설턴트로서의 자질 체득의 스승과 같았던, MCL”

컨설턴트는 기업의 상황을 더 나은 방향으로 발전시키는 것을 업으로 삼습니다. 이를 위해서는 논리적 사고뿐만 아니라, ‘주체성’과 ‘적극성’이라는 요소를 갖춰야 합니다. MCL은 이러한 자질을 체득하는데 필요한 환경을 조성해주었습니다.

커뮤니케이션 능력 또한 중요합니다. 컨설팅은 결국 상대방을 설득하는 일입니다. 문제상황에 대해 동일한 해결책을 지니더라도, 이를 고객에게 전달하는 방식에 따라 결과는 천양지차가 될 수 있습니다. MCL은 ‘설득’을 위한 핵심 역량을 강화하는데 큰 도움을 줬습니다. Session, 기업연계에 필요한 결과물을 준비하고 청중들을 설득하는 과정과 회장 재임 시절 학회원들을 동기 부여하면서 효과적인 의사 전달 방법을 연습할 수 있었습니다.

MCL에서의 경험은 입사과정은 물론 현업에서 필요한 핵심역량을 기르는데 큰 도움이 됐습니다. 더욱 고무적인 것은, 이러한 도움이 여기서 그치지 않고 제 남은 커리어에서도 끊임없이 긍정적 영향을 미칠 것이라는 것입니다. 그 경험을 MCL의 스물 여섯 번째 주인들과도 공유하고 싶습니다.



홍주원

고려대 불문 05

페이스북

외국계

“순수 인문대생의 비즈니스맨 거듭나기”

저는 불문학과 전공생으로, 어떻게 비즈니스를 공부해야 할지 막막했습니다. 그 때 MCL을 만났고 누구보다 열심히 MCL에서 활동했습니다. 당시 MCL에서 얻었던 두 가지는 단순히 원하는 회사에 입사하는데 뿐만 아니라 현업에서 일을 하는 데에도 큰 도움이 되고 있습니다.

먼저, 마케팅과 비즈니스에 대한 전반적인 이해도를 높일 수 있었습니다. 비 경영학도인 저에게 MCL이란 조직은 다양한 케이스에 관한 깊은 고민과 공부를 통해 전략적인 마케팅적 사고를 기르게 해주었고 이를 통해 비즈니스 커뮤니케이션 능력을 향상시킬 수 있었습니다.

또한 가장 중요한 자산인 리더십과 오너십을 기를 수 있었습니다. MCL은 학원도 학교도 아닙니다. 자신이 능동적으로, 주체적으로 노력한 만큼 할 수 있는 일이 많고 얻을 수 있는 것도 많습니다. MCL에서의 배움은 주체적인 책임과 역할이 주어지는 P&G라는 회사에서 살아남을 수 있었던 큰 힘이었습니다. 앞날이坎坎하지만 꿈과 열정만큼은 누구에게도 뒤지지 않는다면, MCL은 당신이 있어야 할 곳입니다.



유봉철

연세대 컴퓨터공학 05

신한금융투자

금융권

“통찰력을 훈련할 수 있는 곳, MCL”

여러분께서는 자신의 직관을 신뢰하십니까? 우리가 점하게 되는 사례 속의 경영자들은 통찰력 하나만으로 회사의 운명을 바꿔 놓곤 합니다. 하지만 처음부터 그러한 통찰력을 가지고 태어난 사람은 없다고 생각합니다.

인간은 착각과 망각의 동물입니다. 계량되지 않은 직관은 부정확하고, 기록하지 않은 기억은 왜곡됩니다. 때문에 논리와 데이터에 근거하여 끊임없이 사고를 고정하는 사람만이 ‘통찰(Insight)’의 정수를 습득할 수 있다고 생각합니다. MCL은 치열한 팀플레이 문화와 협력을 통해 여러분의 통찰력을 훈련하기에 가장 적합한 곳입니다.

증권회사의 운용부서에서 느낀 것은 숫자는 거짓말을 하지 않는다는 사실입니다. 단순한 ‘아이디어’를 팀플을 통해 ‘논리’와 ‘전략’으로 다듬어 나아갔던 MCL에서의 경험은 이곳에 와서도 큰 자산이 되고 있습니다. 미지근하게 식혀버리기 싫은, 뜨겁게 벌휘하고픈 여러분의 열정을 MCL에서 꽃피우시기 바랍니다.



**김주영**  
고려대 영문/경영 08  
삼성전자

대기업

“구조화된 사고능력의 함양을 위한 후회 없는 선택”

‘누가’ ‘무엇을’ ‘왜’ ‘어떻게’ – 문제의 핵심은 어떤 관점에서 바라보느냐에 따라 달라질 수 있기 때문에, 이 4가지에 대한 자신만의 구조화된 사고능력을 갖추는 것은 매우 중요합니다.

취업 준비생들이 두려워하는 ‘면접’은 이 4가지에 대한 자신만의 명쾌한 대답을 내리면 이길 수 있는 싸움입니다. 그리고 MCL은 이를 가능케 합니다. 매주 수행하는 프로젝트는 여러 가지 관점에서 접근할 수 있는 문제 상황을 담고 있습니다. 따라서 어떤 문제를 마주하게 된다 할지라도 ‘누가’ ‘무엇을’ ‘왜’ ‘어떻게’에 대한 본인만의 논리적인 답변을 만들 수 있습니다.

단순히 취직뿐만 아니라, 우리는 매 순간 새로운 문제상황, 즉 선택의 기로에 놓이게 됩니다. 중요한 때에 후회하지 않을 결과를 만들고 싶으시다면, MCL을 선택하세요. 저처럼 많은 해답들을 얻어 가실 수 있으시길 바랍니다.



**임규리**  
KAIST 전산학 09  
데브시스터즈

벤처

“손에 잡히는 결과를 만들어내는 학회”

몇 년 전의 저도 이 글을 읽는 여러분처럼 어느 학회를 갈지, 아니면 아예 다른 활동을 할지 고민을 했습니다. 전산을 전공하고 소프트웨어를 개발했던 경험은 사실 마케팅과는 약간 거리가 있으니까요.

당시에는 알 수 없었지만 MCL에 들어오기로 결정한 건 인생에서 제일 잘한 선택 중 하나였습니다. MCL은 비슷한 커리어를 지향하는 사람들의 집단이 아닙니다. 본인의 커리어에서 마케팅의 중요성을 인지한 능력자들이 모인 학회입니다. 틱톡부터 Nippleless, Marque Twelve, Socks Appeal 까지 MCL은 손에 잡히는 결과를 만드는 사람들의 모임입니다.

MCL에서 흥미롭고 능력 있는 친구들과 속내를 터놓고 소통할 수 있었던 1년 반의 기회가 여러분에게도 분명히 값질 거라고 확신합니다. 기슴 속에 울컥하는 그 무언가를 MCL에서 함께 불태울 스물다섯 번째 기수를 환영합니다.



**김식**  
고려대 중문/경제 06  
Microsoft

외국계

“세 줄 요약”

2006년, 고려대학교 중어중문학과 입학

2010년, MCL 입회

2012년, 한국마이크로소프트 영업본부 입사

고등학교 이후 제 삶은, 세 줄로 요약할 수 있습니다.

당신은, 한 걸음 내디딜 준비가 되었습니까?

## Alumni Members.



**1st 조진환** Founder  
KAIST 산업공학/경영경제 03  
미래에셋센트처투자(전) BCG/쿠팡



**1st 김보경**  
성균관대 의상/경영 05  
IBK 투자증권



**1st 허주원**  
KAIST 경영공학 04  
Evermount Capital Management



**1st 홍승준**  
서강대 경영/경제 06  
(주)시큐브



**1st 고아라**  
성균관대 의상/경영 06  
현대자동차



**1st 권경운**  
성균관대 경영 05  
POSCO



**1st 김호**  
고려대 경영 03  
삼성전자 한국총괄 유통혁신그룹



**1st 노영한**  
연세대 전기전자/경영 01  
퍼스널팩 (전) 두산중공업



**1st 박유미**  
연세대 의류환경 06  
삼성물산 패션부문



**1st 이민정**  
연세대 영문 05



**1st 최보경**  
성균관대 프랑스어문/경영 04  
SC은행



**2nd 이성구**  
고려대 경영/언론 04  
LG 그룹 온라인 커뮤니케이션



**2nd 정소영**  
이화여대 의류직물/미술사 05  
삼성물산 패션부문



**2nd 김운형**  
KAIST 전기공학 04  
톨립 (전) Boston Consulting Group



**2nd 최승철**  
KAIST 생명화학공학 05  
라이엇게임즈 마케팅팀



**2nd 성민주**  
고려대 가정교육 04  
L'Oréal 아반디케이 미케팅팀



**2nd 전우림**  
서강대 국문/광고홍보 06  
현대백화점 iLab



**2nd 표주연**  
이화여대 의류직물/경영 06  
LG 전자 CTO 기술기획



**3rd 양현강**  
KAIST 산업공학/BEP 04  
블랜디드 (전) McKinsey&Company



**3rd 윤상아**  
서강대 국문 07  
플러레이 베이글 서비스기획



**3rd 오유진**  
이화여대 의류직물/경영 06  
청주대학교 경영학과 교수



**3rd 박종진**  
고려대 경영 04  
비슬로우 대표이사



**3rd 안나현**  
연세대 영문 05  
구글코리아 세일즈팀 (전) P&G



**3rd 이두리**  
서강대 국문/신문방송 05  
SBS 콘텐츠프로모션팀 (전) CJ E&M



**3rd 임은지**  
서울대 영문 05  
현대카드 마케팅팀



**3rd 조원재**  
한예총 예술경영 07



**4th 김혁진**  
고려대 경영 04  
R.SQUARE (전) 날손컴퍼니



**4th 전지우**  
고려대 경영 05  
마켓컬리 고객전략팀 (전) 현대카드



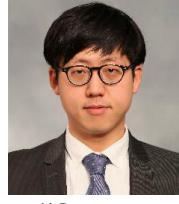
**4th 김미나**  
연세대 경영 08  
SK에너지



**4th 김소현**  
이화여대 경영 08  
김&장 법률사무소



**4th 박병선**  
서울대 경영 04  
블루포인트파트너스



**4th 이승우**  
연세대 의학 04  
블루포인트파트너스



**4th 이정심**  
서강대 영문/경영 06  
LG 생활건강









17th 변현수  
연세대 사학 11  
LG U+



17th 이경민  
성균관대 글로벌경영 13  
네이버 클라우드



17th 이소연  
고려대 언어/경영 13  
Bain&Company



17th 정아영  
성균관대 글로벌경영 13  
우리카드



17th 정우진  
성균관대 글로벌경영 12  
SK Innovation 루브리컨츠



17th 정재식  
서울대 건축/컴퓨터공학 11  
쉬퍼슬러 대표이사



17th 경혜인  
고려대 서문/EML 12



17th 차유나  
서강대 경영 13  
블룸버그



18th 김대환  
연세대 국문/경영 12  
SKT 마케팅



18th 김보혜  
서울대 소비자/경영 14  
금융 감독원



18th 김유리  
고려대 언어/경영 13  
롯데리커머스



18th 김정균  
성균관대 사학/신문방송 11  
GS 쿨쇼핑



18th 이현주  
연세대 경영 14  
현대홈쇼핑



18th 정민정  
서강대 심리/경영 13



18th 최희주  
서강대 경영 14  
이마트



18th 황예림  
성균관대 경영 13  
김앤장 법률사무소



19th 김자영  
성균관대 글로벌경영 13  
PwC 컨설팅



19th 박여운  
서울대 지역정보/산업공학 15  
서울대 석사과정



19th 왕택수  
서강대 경제 12  
티플러스



19th 이현철  
서울대 재료공학 12  
SK 하이닉스



19th 임동영  
성균관대 글로벌경영 12  
P&G



19th 전유진  
성균관대 사회/경영 14  
현대홈쇼핑



19th 정예하  
서울대 미학/경영 13  
제일기획 (전) 신세계



20th 곽진진  
고려대 불문/경영 14  
대한항공



20th 김원근  
고려대 한문 12



20th 김윤정  
성균관대 경영 15  
삼성카드



20th 김진형  
서울대 서문/경영 14  
SK 이노베이션



20th 박예림  
서울대 서양시/의류 13  
한섬 SYSTEM



20th 이주현  
서울대 소비자/경영 14  
효성증권업



20th 정현경  
서강대 미국문화/경제 14  
효성첨단소재 경영전략실



20th 조호정  
성균관대 사회/신문방송 13  
유니버설뮤직코리아 미디어마케팅



20th 최승혁  
서울대 체육교육 12  
하이피커넥트



21st 김상철  
고려대 일문/경영 14  
삼성전자



21st 김중호  
고려대 지리교육 13  
현대백화점



21st 신민진  
서강대 경영/컴퓨터공학 13  
농협은행 (전) IGA Works



21st 오상원  
성균관대 경제/신문방송 13  
삼성물산





25th 정이지  
성균관대 경영 17



25th 신윤우  
고려대 미디어/심리 16



25th 이유진  
고려대 미디어/경영 16



25th 김도현  
성균관대 글로벌경영 18



25th 김채연  
연세대 문화디자인경영/실내건축  
16  
T Map Mobility



25th 박선정  
서강대 국어국문/경영 17



25th 박지은  
서울대 산림환경 15



25th 박소영  
서강대 정치외교/경영 16



25th 이재한  
성균관대 글로벌경제/공인과법연계  
전공 15



26th 강성빈  
연세대 경영 15



26th 강지현  
성균관대 글로벌경영 18



26th 김아영  
고려대 산업정보디자인 17



26th 손범래  
성균관대 경영 15



26th 이준희  
서강대 신문방송학/경제 15



26th 최가현  
연세대 대기과학/경영 17



26th 최민지  
성균관대 철학/데이터사이언스 15



26th 한가연  
고려대 미디어/사회 17



28th YOU  
MCL NEXT MEMBER

## 05 Join Us



마케팅적 사고와 전략을 배움으로써 세상을 새롭게 바라보고 싶으신가요?

다양한 사람들과 유연하고 폭넓은 사고를 키워나가고 싶으신가요?

당신의 꿈을 공유할 열정 가득한 사람들을 찾고 계신가요?

---

그렇다면, MCL의 스물여덟 번째 주인공은 당신입니다.

# Recruiting Process

	서류	1차 면접	2차 면접
기간	3월 4일 (목) 오후 11시 마감	3월 6일 (토)	3월 7일 (일)
합불발표	3월 5일 (금)	3월 6일 (토)	3월 7일 (일)
세부사항	지원서 다운로드 및 작성안내 <a href="http://blog.naver.com/marketingcl">blog.naver.com/marketingcl</a> <a href="http://www.mcl.or.kr">www.mcl.or.kr</a>  파일명 : [이름_Application_MCL28th] 제출 : recruitingmcl@gmail.com	Fit interview 및 Guesstimation 문제 풀이	Case Interview  약 1시간 소요
Requirements			약 1시간 소요

리크루팅 설명회	일정: 2월 27일 (토) 2021 Spring 리크루팅 설명회는 온라인 설명회로 대체될 예정입니다.
Orientation	일정: 3월 8일 (월) MCL에 대한 자세한 소개, 향후 일정 설명 및 함께 활동하게 될 학회원들과 처음으로 만나는 자리로서, 합격자는 반드시 참여해야 합니다.
Pre-Session	일정: 3월 10일 (수), 3월 12일 (금) MCL에서 필요한 지식을 습득하고, 신입학회원들의 개인역량강화를 위한 세션입니다. 합격자는 반드시 참여해야 합니다.
Membership Training	일정: 3월 13일 (토) – 14일 (일) 공식적인 친목도모를 진행하는 자리로, 신입학회원은 물론 향후 최소 두 학기를 함께할 Acting들 전원과 Alumni들이 함께 합니다. 코로나19 상황에 따라 취소 시 대체 콘텐츠가 진행될 예정입니다.

## Recruiting FAQ

### 01. MCL은 마케터를 꿈꾸는 학생들만 들어갈 수 있나요?

아닙니다. MCL은 마케팅 마인드와 전략적 사고를 통해 각자 꿈꾸는 분야에서 리더가 되고자 하는 사람들의 모임이며, 이는 마케팅 마인드와 전략적 사고가 어느 분야에서도 중요한 요소이기 때문입니다. 실제로 MCL 출신 Alumni는 마케팅뿐 아니라 컨설팅, 창업, 금융, 회계, 비경영 분야 등 다양한 영역에서 자신들의 역량을 발휘하고 있습니다.

### 02. 한 학기를 마치고 쉬었다가 다음 학기를 이어나갈 수 있나요?

아쉽지만 그렇게 할 수 없습니다. 마케팅전략을 체계적으로 학습하고 학회원들 간의 유대, 그리고 조직의 유지 및 발전을 위해 최소 2학기를 연속으로 활동해야 합니다.

### 03. 경영학과가 아니면 불이익이 있나요?

아닙니다. MCL은 다양한 전공의 배경이 Innovative Thinking의 원동력이라고 믿고 이를 리kruting에 반영하고 있습니다. 현재 전체 학회원의 과반수가 사회과학, 공학, 인문학, 디자인, 의학, 교육학 등을 전공한 비 경영학도입니다.

### 04. 심사기준은 무엇인가요?

다음과 같은 능력을 고루 평가합니다.

Passion : 학(學)적 탐구와 회(會)적 활동 모두에 최선을 다하려는 열정

Communication Skill : 의견을 효과적으로 전달하고 수용할 줄 아는 의사소통 능력

Thinking Ability : Insight를 찾고 전략을 제시하는 논리력과 창의력

Ownership : 자신뿐만 아니라 MCL의 발전을 위해 헌신하는 주인 의식



[홈페이지 QR코드]

<b>Homepage</b>	<a href="http://www.mcl.or.kr">www.mcl.or.kr</a>
<b>Blog</b>	<a href="http://blog.naver.com/marketingcl">blog.naver.com/marketingcl</a>
<b>Facebook</b>	<a href="http://facebook.com/themcl">facebook.com/themcl</a>
<b>Instagram</b>	<a href="https://www.instagram.com/@marketingcl_">@marketingcl_</a>
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:recruitingmcl@gmail.com">recruitingmcl@gmail.com</a>
<b>Kakaotalk</b>	<a href="https://kakao.me/mclrecruiting">@mclrecruiting</a>
<b>Contact</b>	010. 2413. 2650 (회장 손범래)

# MEMO

# MEMO

## Application

1. 블로그 접속 [blog.naver.com/marketingcl](http://blog.naver.com/marketingcl)
2. Join Us에서 신청서 다운로드
3. 신청서 작성 후 메일 발송 [recruitingmcl@gmail.com](mailto:recruitingmcl@gmail.com)

## Schedule

설명회	2021. 2. 27 (토) 온라인
지원서 접수 마감	2021. 3. 4 (목) 오후 11시
서류 합격자 발표	2021. 3. 5 (금)
1차 면접	2021. 3. 6 (토)
2차 면접	2021. 3. 7 (일)
합격자 발표	2021. 3. 7 (일)
Orientation	2021. 3. 8 (월)
Pre-Session	2021. 3. 10 (수), 12 (금)
Membership Training	2021. 3. 13 (토) – 3. 14 (일)