

GROW
WITH
RINGLE



Ringle B2B 영업 & CX 인턴



우리는 GREAT 한 분을 모시고, 더 GREATER 할 수 있도록 돕습니다.

링글의 글로벌 사업개발을 담당하는 Global팀에서 B2B 영업, 실행 및 성과 분석을 함께할 인재를 찾습니다. 기업 고객 대상 전략을 수립하고 실행하는 B2B 세일즈 및 CX 경험을 쌓고자 하는 분들의 많은 지원 바랍니다.

업무기간

- 2023년 1월 중 ~ 2023년 6월 30일
 - 시작일 및 업무기간 조정 가능, 6개월 근무 후 합의 하에 기간 연장

이런 일을 합니다

채널 및 다이렉트 세일즈의 엔드유저, 채널파트너, 고객사 담당자와 커뮤니케이션하며 고객 성공을 위해 노력하는 포지션입니다.

- B2B 엔드 유저, 채널 파트너 및 고객사 문의 응대 및 운영 업무 수행
- B2B CX 및 영업 프로세스 최적화
- 아웃바운드 리드 발굴, 인바운드 문의 대응 (초기 단계의 리드 관리)
- 리드 발굴을 위한 온오프라인 마케팅 기획, 실행 및 분석

이런 분을 기다립니다



- 영업, CX 관련 경험 보유자 우대
- 링글의 제품에 대한 높은 이해도 혹은 테크 제품을 배우는 데 대한 열정이 있으신 분

급여 및 복지

- 근무시간: 주 5일 (8:00~10:00 자율 출근 후 오피스에서 8시간/일 근무)
- 급여: 세전 223만원
- 복지제도:
 - 몰입 가능한 강남역 인근 오피스 근무
 - 링글 수업권 지급

지원 방법 및 진행 절차

1. 지원 방법

-  junshu.kim@ringleplus.com  으로 **1** 간단한 이력서와 **2** 자기소개서를 제출해주세요.
이력서와 자기소개서는 형식이 없습니다.
- 이메일 제목은 아래와 같이 보내주시면 됩니다.

ex) [B2B 영업 & CX-Internship] -3개월~ 김링글

2. 모집기간

- 2023.01.03~ 채용 시 까지

3. 인터뷰 진행 (총 2 round)

1차 인터뷰

- 제출해주신 Resume를 기반으로 지난 경력과 경험에 대해 나누는 자리입니다.

- 입사 후 실제로 함께 일하실 팀 총괄 및 팀원 분들과 진행합니다.

2차 과제 인터뷰

- 지원하신 포지션 관련된 과제를 수행하신 후, 해당 과제의 문제 해결 능력 방식에 대해 나누는 자리입니다.
- 소속 팀 뿐만 아니라 협업이 많은 타 팀 분들과 함께 진행합니다.

성장하고자 하는 분들을 진심으로 서포트하는 조직

- 링글은 가능성이 있는 분들께 더 많은 투자를 하는 조직입니다. 성장에 목마른 분들이라면 지원하실 수 있습니다.

추가 설명

▼ 링글 Global BD/B2B- Product Team을 소개합니다!

Global BD/B2B- Product Team 총괄 이경훈

BCG(서울, 보스톤 사무소), CVS 본사를 거쳐, 링글의 글로벌/B2B 사업을 총괄하고 있습니다.

글로벌이란 화두를 평생 쫓아왔고, 이젠 링글과 함께 그 여정을 함께하고 있습니다.

Global BD/B2B-Product 팀 멤버 만나러 가기

Global BD / B2B Product Team은 글로벌 시장 개척 및 기업 고객 확장/관리를 총괄하고 있습니다.

링글은 전체 매출 중 30% 이상을 글로벌 시장에서 만들어 내고 있습니다. 저희는 핵심 글로벌 마켓인 미국을 거점으로, Go-To-Market 전략 수립 및 Business Development, Partnership 및 Sales등을 진행 중입니다. 동시에, 저희 팀에서는 국내외 기업 고객을 대상으로 한 사업 확장 및 고객 관리를 통해 링글 수익 구조의 다각화 및 고객 저변 확대를 추진하고 있습니다.

▼ 링글 인턴분의 리얼 후기

▼ **염태선님 (B2B Sales Intern)**

- 간단한 자기소개

- 안녕하세요, 성균관대학교 소비자학과 19학번 염태선입니다. 학교나 중소기업 등에서 근무했던 경험은 있었으나, 제대로 된 기업에서 하게 된 첫 인턴십이 링글이라 의미가 크게 다가옵니다.

저는 1년 간 개발 공부를 하다, 제 관심사나 능력을 제대로 파악하고 B2B 영업 직무로 돌린 케이스입니다. 따로 스타트업이나 에듀테크에 큰 관심이 있었다기 보다는, 글로벌과 B2B 영업이라는 화두를 따라오다 보니 링글에 조인하게 되었습니다. B2C로만 접해왔던 링글이 B2B 차원에서는 어떠한 업무를 하고 있을까? 하는 궁금증이 가장 컸고, 지금은 매일 그 궁금증을 해소하고 제가 그 답을 명확히 하기 위해 애쓰는 중입니다. 참고로, 인턴 이전에 링글의 팬이었어요!

- 지난기간 동안 무엇을 했는가?

- 제가 생각했을 때 B2B 영업을 두 파트로 나누어 보자면, 신규 리드 발굴 / 기존 어카운트 관리라고 생각합니다. 저는 기존 어카운트 관리에 많은 힘을 쏟았습니다.

1. 신규 리드 발굴

신규 리드 발굴의 경우 긴 호흡으로 바라보아야 하기도 하고, 상황도 같이 잘 맞물려야 하기 때문에, 아직 조금씩 경험을 쌓는 중입니다. 루틴을 만들어놓고 꾸준하게 고객사의 담당자분과 커뮤니케이션 진행, 어떠한 방식으로 고객사를 도울 수 있는지 끊임 없이 고민 및 여러가지 방법을 실행했습니다.

2. 기존 어카운트 관리

기존 어카운트 관리의 경우 링글의 서비스, 고객사의 상황, 고객사와의 배경 등을 이해하고 나면, 인턴으로서도 할 수 있는 부분이 많이 보이게 됩니다. 기존 어카운트와의 추가 계약을 위해 어떠한 노력을 할 수 있고, 담당자와의 신뢰 관계를 어떻게 다질 수 있으며, 조금 더 효율적으로 관리하는 방법들을 직접 고민하고, 실행했습니다. 개발을 했던 경험 덕분에, 그 의사결정의 기저에는 데이터가 자리 잡았습니다.

- 무엇이 좋은가

- 제 아이디어를 정말로 실행해보고, 발전시킬 수 있다는게 너무 큰 장점입니다. 다른 곳에서는 이러한 경험을 하기 어려울 거라 생각합니다. 직급에 상관없이, 아이디어가 실제적으로 적용될 수 있고 더 나은 방향이라면, 본인이 직접 미팅이나 프로젝트를 주도하거나 실제 서비스나 고객사에 실행이 가능합니다. 정말 러프했던 아이디어가 여러 사람들의 의견이 모이고, 다양한 경험들이 융합되었을 때 어떻게 구체화 되고 정교화 될 수 있는지 경험할 수 있었던 것이 가장 좋았습니다.

- 주위의 구성원 분들이 너무 좋습니다. 누가 시켜서 잘하시는 분들이 아니고, 정말로 알아서 본인의 할 일을 찾아내고 해나가는 분들이세요. 시켜서 하는 일에 싫증이 나고 답답함을 느끼시는 분이라면, 이러한 분위기에 만족하실 거라 장담합니다.
- 무엇이 아쉬운가
 - 자료나 배경을 한 눈에 파악하기 어렵습니다. 정리가 체계적으로 되어있는 편은 아니에요. 그도 그럴것이, B2B 영업의 특성 상 고객사마다의 목표도 다르고, 어카운트 담당자도 다르고, 고객사마다 적용된 정책이나 방식 또한 상이할 수 있습니다. 이러한 부분들이 한 곳에 정리되어 한 눈에 파악할 수 있는 시스템이나 포맷이 있으면 좋겠지만, 아직은 발전시키고 있는 실정입니다. 초반에는 해당 사항에 대해 많은 아쉬움을 느끼실 수 있지만, 시간이 해결해줄 일입니다. 이후에도 답답하다면, 본인이 시스템을 구축하는 것도 하나의 방법이 될 수 있겠습니다.
- 다음 인턴십이 더 의미있게 되기 위해 링글팀에게 바라는 한마디
 - 팀 내부적으로 온보딩 프로세스가 조금 더 정교하면 신규 입사자분들이 적응이 빠를 것 같기는 합니다! 하지만 원래 자유에는 대가가 따르는 법이라, 자유를 원하는 자가 이겨내고 적응해야 할 일이라고 생각되기도 하네요. 신규 입사자가 초반에 외로움이나 소외감이 느껴지지 않게 많이 도와주시면 좋겠습니다.

▼ 링글 강남 오피스 사진들





차원이 다른 몰입을 위한 다양한 형태의 Workstation&Meeting Room





입체적 소통을 위한 Community Space



조금 더 사적인 휴식을 위한 Cafe and Resting Space



채용 프로세스는 후보자님의 상황에 맞추어 오프라인 또는 온라인으로 진행됩니다.

채용 프로세스는 저희가 후보자를 알아가는 동시에 후보자가 링글에 대해 알아가는 시간입니다.

궁금하신 점이 있다면 언제든지 주저하지 말고 문의해주세요.

[Ringle](#)
[Homepage](#)

[인스타그램](#) [유튜브](#)