

# IT 직군 을 소개합니다.

“ 삼성카드 홈페이지/앱 등의 개발 및 운영 프로젝트를 관리하고, 비즈니스 개발을 위한 요구사항을 분석합니다.  
또한 인프라 개선 및 어플리케이션을 관리하는 업무를 수행하며 회사가 보유한 정보를 보호하기 위해 보안 시스템을 운영하거나 빅데이터를 기반으로 가시적인 성과를 창출할 수 있도록 다양한 IT 기술을 지원합니다. ”

## IT 지원

- 비즈니스 상품/서비스 적기 지원을 위한 시스템 구축 및 변경, 관리
- 비즈니스 개발 요구사항을 분석하고 관련 IT투자 최적화 및 시스템 개발 관리 수행

## IT 기획

- IT 전략 수립을 통해 안정적인 시스템 운영
- 회사가 사용하는 IT 인프라 전략 및 계획을 수립하고 IT 인프라를 운영하는데 필요한 계약을 관리하거나 인프라별 성과를 검토

## DB운영

- DB의 표준을 수립하고 관리, 운영
- 회사가 보유한 빅데이터의 기준을 수립 및 관리하며 시스템을 운영해 데이터 경쟁력 강화에 기여

## IT 개발

- 백엔드 및 프론트엔드 기획 및 개발/관리/운영 업무 수행
- 어플리케이션 기획/개발

## 정보보안

- 정보보안의 관리 체계 운영을 통한 회사 자산 보호 및 경영 활동 지원
- 보안 취약점을 점검하고 정보 보안 위협에 적극적으로 대응하여 회사의 자산을 보호

## 이런 인재를 찾습니다.

- 전산 및 컴퓨터 공학을 전공하신 분
- 평소 IT 기술이나 아키텍처에 관심이 많은 분
- IT 트렌드 및 신기술 동향에 관심이 많거나 해당 분야의 역량을 보유하신 분
- H/W, S/W, DB 등 IT 전반에 대한 지식이 풍부한 분

# 디지털 직군 을 소개합니다.

“

디지털 트렌드 및 시장, 고객에 대한 이해를 바탕으로 새로운 사업 기회를 발굴하고, 홈페이지/앱(App) 등 디지털 채널과 각종 디지털 서비스를 기획 · 개발 · 운영하여, 디지털 사용자 경험 및 편의성 증대에 기여하는 업무를 합니다.

”

## 디지털 전략 기획 및 실행

- 디지털 전략 및 신규 디지털 서비스 기획
- 웹/앱 이용 회원 및 이용 금액 증대 전략 수립
- 새로운 디지털 채널 발굴 및 마케팅/상품 기획·개발

## 핀테크

- 핀테크 기획 및 시스템 개발
- 시장 트렌드 분석 기반, 핀테크 신사업 발굴 및 신규 결제 솔루션 기획
- 디지털 결제 / 인증 서비스 운영

## 디지털 채널 운영

- 웹/모바일 채널 및 서비스 기획·운영
- 고객 접점 채널(이메일, LMS, 앱푸시 등) 운영

## 디지털 기반 플랫폼 사업

- 금융 자산 통합관리 플랫폼(모니모) 서비스 기획 및 운영
- 다이렉트 보험, 통합금융서비스, 삼성카드쇼핑 등 고객 Life Stage 관련 디지털 기반 플랫폼 운영

## 이런 인재를 찾습니다.

- 비대면 채널에 특화된 업종에서 창업을 해보신 분이나 관련 기업 근무 경험이 있으신 분
- 각종 어플리케이션 개발 경험이 있거나 운영해 본 경험이 있으신 분
- 디지털 트렌드 및 다양한 디지털 사업 분야에 관심이 많으신 분
- 카드결제 외 다양한 결제 방식에 관심이 많고, 새로운 결제 솔루션에 대한 참신한 아이디어를 보유하신 분

# 데이터분석 직군 을 소개합니다.

“ 효율적인 사업 운영 및 새로운 데이터 비즈니스 운영을 위해 대용량·실시간 데이터를 수집, 가공, 처리, 재구성하여 솔루션으로 제공하거나 판매하는 업무를 수행합니다.

또한 개인화 마케팅을 위한 추천 알고리즘을 개발하며, 다양한 내·외부 데이터를 분석하고 인사이트를 도출해 신사업 기회를 발굴하기도 합니다.

그리고 회사의 잠재적 리스크를 사전에 예방하기 위해 다양한 데이터를 분석하여 회사의 질적 성장에 기여합니다.

”

## 마케팅 고객분석

- 고객분석을 통한 개인화/실시간 마케팅 체계 구축
- 입회부터 탈회까지 단계별로 고객을 세밀하게 분석하여 회원 맞춤형 마케팅을 실시할 수 있도록 마케팅 모델 및 추천 알고리즘 개발

## 마케팅 시장분석

- 제휴사 및 시장 동향 분석을 통해 효율적 마케팅 전략 수립 지원
- 리얼타임 리서치 시스템을 운영하여 소비시장 리포트 작성 및 조사 결과를 통한 효율적 마케팅이 가능하도록 분석 지원

## 데이터 거버넌스 구축

- 외부/내부 데이터의 표준을 정립하고, 다양한 데이터를 구조화하며 데이터 관련 아키텍처를 구축

## 리스크 관리

- 회사가 보유한 금전적, 비금전적 위험들을 관리
- 잔고 및 대손충당금을 분석하고 정확한 분석을 기반으로 대손비용 계획을 수립하여 회사의 리스크를 선제

## 신용관리

- 적절한 한도 운영을 통한 건전한 신용 관리 달성
- 고객신용평가 모델을 개발 및 운영하며 CB사의 정보를 분석하여 회원 또는 법인이 적절한 신용상태를 유지할 수 있도록 관리

## 이런 인재를 찾습니다.

- 데이터분석 관련 전공자 혹은 데이터분석 기법에 관심이 있으신 분
- Adobe Analytics, SQL, Python 등 다양한 분석 역량을 보유하신 분
- 머신러닝 및 알고리즘에 관심을 가지고 해당 분야의 역량을 보유하신 분
- 빅데이터에서 Insight를 찾아내는 것에 흥미를 느끼시는 분

# 영업관리 직군 을 소개합니다.

“

전국의 가맹점 혹은 다른 회사와의 제휴를 통해 공동 성장할 수 있는 전략을 수립하고 수행합니다.

또한, 삼성카드 법인 고객의 원활한 법인카드 사용을 위해 다양한 솔루션을 제공하고 프로모션을 기획/관리/운영합니다.

아울러 지역 거점을 중심으로 신규 카드 회원 유치 채널을 확대하며 카드결제가 이뤄지고 있지 않은 신시장을 발굴해 회사 이익 확대에도 기여하는 역할을 합니다.

”

## 가맹점 영업

- 다양한 가맹점과의 제휴를 통해 수익 창출
- 거점 기반 가맹점을 대상으로 마케팅 전개
- 카드 결제가 이뤄지고 있지 않은 새로운 시장을 발굴하여 카드결제가 이뤄질 수 있도록 다양한 이해관계자를 만족시킬 프로모션 기획 및 운영

## 제휴 영업

- 제휴카드 상품 및 서비스 운영을 위해 제휴사 발굴·관리
- 전략적 제휴사 및 신채널 발굴로 신규유치를 확대하여 이용회원 확보

## 지점 관리

- 지역의 회원자산 확대 및 취급고 확대를 위해 지점을 관리·운영
- 카드 모집인 등 카드 유치에 필요한 인적 자산을 관리하며 영업활동을 지원

## 법인 영업

- 법인회원의 다양한 니즈를 해결해 회원자산 및 수익창출
- 신규 법인을 발굴하거나, 카드결제가 부재한 B2B 거래선을 새롭게 발굴하여 법인카드 유치 및 수익 창출

## 이런 인재를 찾습니다.

- 상품 및 채널에 대한 이해를 바탕으로 시장 분석 및 제휴 제안에 관심이 많으신 분
- 대형 법인사부터 지역 가맹점까지 협업할 수 있는 커뮤니케이션 역량을 보유하신 분
- 리더십이 강하고, 영업 활동에 대한 열정과 끈기가 있으신 분