

Kwantae Kim

김관태

Product Business Leader

iamkwantaekim@gmail.com

LinkedIn · linkedin.com/in/kwantae-profile

iamkwantae.pro

PROFESSIONAL SUMMARY

저는 디자인과 UX로 커리어를 시작했습니다. 지금은 고객 행동과 사업 데이터를 바탕으로 제품, 콘텐츠, CRM, 가격의 우선순위를 정하고, 여러 직무가 같은 목표로 실행하도록 사업부를 운영합니다. 최근에는 반복되는 리서치와 기획을 AX로 연결하며 제품 성장, 수익화와 실행 시스템까지 책임 범위를 넓히고 있습니다.

EXPERIENCE

화면을 만들던 시절부터 사업부를 이끄는 지금까지.

2021.08 - Now

UN7QI3 · FORCETELLER

Seoul, Korea

Product Business Lead

- 현재 포스텔러에서 10명, 2개 길드로 구성된 사업부를 맡고 있습니다. 제품, 마케팅, CRM, MD, 운영, 제휴, 데이터, CS, 디자인 담당자가 같은 목표로 움직이도록 우선순위를 조율합니다.
- 2025년 월평균 로그인 사용자 40만+, 연간 결제 100만 건 이상 규모의 KPI를 관리했습니다. 매출 변화는 월간 결제 고객 수와 결제 고객 1인당 평균 결제액(ARPPU)으로 나눠 보고 다음 우선순위를 정했습니다.
- 팀과 함께 신규 고객과 초기 고객군을 위한 첫 구매 패키지를 1,900~9,900원 구성으로 개편했습니다. 직전 1주와 초기 4주를 비교했을 때 이 패키지의 주평균 구매는 173건에서 399건으로, 가중 CVR은 5.38%에서 8.75%로 관찰했습니다. 운영 수치에는 기존 고객 구매도 포함합니다.
- 팀과 함께 3-89 기존 고객군용 재결제 패키지를 출시했습니다. 2026년 3월 19~29일, 11일 동안 1,971건이 구매됐고 주간 유니크 기준 가중 CVR은 16.61%였습니다.
- Live Demand에서는 상위 전략 기획 작업으로 상품 풀과 카드형 대화 포맷을 정했고, 팀이 포스트, 상품 매대, 이벤트 페이지, CRM을 구현했습니다. 변경 전후 인접 주에 포스트 터치 후 5분 내 GA 구매 이벤트가 199건에서 660건으로 관찰했습니다.
- 영문 서비스에서는 팀과 함께 ASO 업데이트 39건(Android 29, iOS 10)을 실행했습니다. 2025년 상반기 비교에서 스토어 상세 페이지 조회 대비 Android 설치 전환율은 16.3%에서 33.4%로 나타났습니다.
- 주간 경영진 리뷰에서 가격, 할인, 예산, 우선순위를 정하고 2주 단위 출시를 운영합니다. 출시 2주와 4주 뒤에는 결과와 가설을 나눠 보고 다음 결정을 조정합니다.
- Claude Code와 Notion을 연결해 매주 경쟁사 리서치와 마케팅 분석, 광고 기획안 6개와 제작 프로토타입 생성을 자동화했습니다. 생성 결과는 사람이 검토한 뒤 제작과 캠페인 집행에 반영하며 6개월째 운영하고 있습니다.

2020.02 - 2021.07

SurveyMonkey

San Mateo, California

Lead Visual UX Designer

Marketing Design System · Global Web Experience

- 디자이너, 엔지니어와 웹 프로덕트 매니저가 글로벌 웹페이지에서 일관되고 긍정적인 브랜드 경험을 만들 수 있도록 Marketing Design System을 리드했습니다.
- 리드로서 디자인 시스템의 설계, 문서화와 고도화를 책임지고, 새롭게 정립된 Momentive 브랜드를 글로벌 웹 경험에 연결했습니다.
- 2명의 디자이너를 관리하며 1:1을 통한 피드백, 스케줄, 퍼포먼스를 관리했습니다.

EXPERIENCE

2017.02 - 2020.02

SurveyMonkey

San Mateo, California

Sr. Visual Designer

Marketing Design System · Market Research Solutions

- Marketing Design System과 Market Research Solutions(MRX) 제품의 디자인을 리드했습니다.
- MRX의 사용자 플로우와 로우, 하이파이 와이어프레임부터 비주얼, 인터랙션 디자인, 프로토타이핑, 사용자 테스트, 개발 협업, QA와 출시 후 데이터 기반 개선까지 엔드투엔드 경험을 설계했습니다.
- MRX Early Access Program(EAP) 티저와 출시 경험을 설계해 150+ 고객 등록을 지원했고, 이후 유료 전환과 계약으로 이어졌습니다.
- MRX 제품군은 2021년 회사 전체 매출의 28%를 차지하며 핵심 성장 사업으로 자리 잡았습니다.

2013.06 - 2017.01

SurveyMonkey

Palo Alto, California

Designer

Brand · Campaign · Web Design

- LinkedIn, SlideShare와 미디어 채널에 배포되는 시장조사 리포트와 eBook을 콘셉트부터 디자인했습니다.
- B2B, B2C 캠페인을 위한 뉴스레터, 이메일 프로모션, 광고, 세일즈 자료와 랜딩 페이지를 디자인하고 코딩했습니다.
- 글로벌 웹페이지와 마케팅 캠페인의 비주얼 디자인과 번역 지원을 최적화해 트래픽과 가입 전환 향상에 기여했습니다.

2012.02 - 2013.06

Olive Media

San Francisco, California

UX/UI Designer

- Olive One의 웹 경험을 설계하고 HTML, CSS 구현과 엔지니어링 QA를 수행했습니다.
- 화면만 설계하는 데서 끝내지 않고 직접 구현하고 엔지니어링 QA까지 챙기는 법을 배웠습니다.

CAPABILITIES

제품 전략, 성장, 수익화와 크로스펑셔널 운영을 해 왔습니다.

Product Business

Product strategy
Monetization
Pricing & promotion
Portfolio prioritization

Growth

Acquisition & ASO
Activation
Personalization
CRM & retention

Leadership

Cross-functional delivery
Decision rights
Executive communication
Operating cadence
AI-enabled workflows & agents

EDUCATION

Academy of Art University, San Francisco
New Media and Web Design, 2013

TARGET ROLES

Head of Product & Growth
Product Business Lead
BU Lead · GM Track