이력서

인적사항



항목	내용
성명	박병영 (Byungyoung Park)
지원 직무	Product Owner / AI Product Manager
이메일	panda10373@gmail.com
거주지	서울특별시
LinkedIn	linkedin.com/in/byungyoung
GitHub	github.com/ByungYoung
총 경력	약 5년 9개월 (창업 2회 포함)

경력요약

문제를 정의하고, 결정을 문서로 남기고, 출시 기준을 먼저 세우는 Product Owner입니다. 두 번 창업해 두 곳 모두 매각했고, 두 회사에서 CTO로 제품과 개발을 함께 이끌었습니다.

현재 CURI AI에서 K-뷰티 브랜드의 미국 진출 GTM을 소프트웨어로 만드는 초기 스타트업의 Product Owner로, 브랜드 고객의 리텐션과 전환을 제품으로 구현하고 있습니다. 문제 정의부터 출시, 수익화까지 맡아 리서치 비용을 90% 이상, 기간을 80% 이상 줄였고, 입사 9개월 만에 신규 SaaS를 프로덕션까지 출시했습니다.

직접 시제품을 만들고 출시할 수 있을 만큼 개발에 가깝게 일합니다. 아이디어에서 사용자 반응을 확인하기까지의 거리를 짧게 유지하는 것이 제 방식입니다.

학력사항

재학기간	학교명	전공	졸업구분
2019.03 ~ 2025.08	고려대학교	컴퓨터학, 경영학 이중전공	졸업

병역사항

복무기간	병역구분
2021.02.01 ~ 2022.07.31 (18개월)	병역필

경력사항

재직기간	회사명	직위	담당업무
2026.01 ~ 재직 중	CURI AI	Product Owner	K-뷰티 미국 진출 GTM 소프트웨어 제품 총괄 — 리서치 비용 90%·기간 80% 절감, 신규 SaaS 9개월 내 출시
2025.01 ~ 2025.12	Xitst	CTO	얼굴 영상 기반 생체신호·감정 분석 플랫폼 — 제품·개발 총괄, 웹·데스크톱·모바일로 제품군 확장
2024.09 ~ 2024.12	Lingora AI (마켓디자이너스)	Software Developer (현장실습)	AI 영어 학습 서비스 — 튜터 인터뷰 기반 콘텐츠 도구 개선, A/B 테스트로 학습 효율 20% 향상
2019.06 ~ 2021.01	Paik	공동창업자, CTO	외국인 대상 부동산 중개 플랫폼 0→1 구축 및 운영 (2021년 지분 매각)

재직기간	회사명	직위	담당업무
2016.05 ~ 2018.11	OSOF	공동창업자, 대표	청소년 소프트웨어 교육 서비스 창업 및 운영 (2018년 사업·지분 매각)

보유 역량

구분	내용
문제 정의	사용자 인터뷰, 사용 로그 분석, 가설 설정과 최고위험 가설 선별
실행 관리	PRD·결정 로그 작성, 우선순위 설정, 출시 기준(게이트) 설계, A/B 테스트
사업	초기 제품 구축(0→1), 시장 진입 전략(GTM), 창업 2회·매각 2회
기술 이해	AI·LLM 제품 직접 구현 경험, 시제품을 혼자 만들어 검증할 수 있는 수준

자격사항

취득일	자격증명	발급기관
2023.07	SQLD (SQL 개발자)	한국데이터산업진흥원
2023.03	ADsP (데이터분석 준전문가)	한국데이터산업진흥원

어학능력

언어	수준	공인시험
영어	비즈니스 회화 가능	OPIc IH

수상경력

수상명	수여기관	비고
창업경진대회 지역대회 우승	Company Of the Year (COY)	2016, IoT 도난방지 장치
전국 로봇 대회 1위	FIRST Tech Challenge (FTC)	
FIRST Scholarship	Qualcomm, FIRST Tech Challenge	2016 ~ 2018

대외활동

활동기간	내용
2025 ~ 2026	고등학교 대상 AI 강의 총 20회 (온·오프라인) — 문태고, 광덕고, 광양고 등. 바이브코딩, AX 전환, 개발 등 AI 전반
2024.09 ~ 2025.03	Refactor Works 시니어 개발자 커뮤니티 — 주 1회, 7개월간 총 28회 기술·사회 이슈 스터디 및 토론. 2025.02~03 운영진으로 밋업 기획·진행, 참여 개발자 이직 지원

경력기술서

CURI AI | Product Owner | 2026.01 ~ 재직 중

K-뷰티 브랜드의 미국 시장 진입(GTM)을 소프트웨어로 만드는 초기 스타트업. 브랜드 고객의 리텐션과 전환을 제품으로 구현.

주요 업무 및 성과

- 제품 총괄. 문제 정의부터 출시, 수익화까지 책임
- **문제 정의:** 고객 인터뷰로 "리서치는 비싸고 결과가 늦게 나온다"는 문제를 찾고, 이를 비용과 기간이라는 측정 가능한 지표로 정의
- **결과:** AI 기반 소비자 리서치로 기존 방식 대비 **비용 90% 이상, 기간 80% 이상 절감**. 대기업 고객의 다국어 심층 인터뷰를 **한 분기에서 1주로 단축**
- **0→1 출시:** 입사 9개월 만에 신규 SaaS를 0에서 프로덕션 출시까지 이끔. 출시 전에 결제, 보안 인증 대응, 단위 원가를 먼저 설계해 처음부터 **총마진 90% 이상**의 판매 가능한 구조로 만듦
- **지표 기반 결정:** 모든 기능은 가설과 성공 지표를 먼저 정하고 실험으로 검증. 자체 AI 판단 모델은 정확도를 외부 솔루션보다 **12%p** 높였고, A/B 테스트에서 구매 전환 개선이 확인되지 않은 기능은 출시하지 않음. 이렇게 정한 우선순위로 회사의 흑자 전환에 기여
- 함께 기획·출시한 제품: 해외 소비자용 상담·추천 서비스, 브랜드용 마케팅 자동화 Channel, 팀 명함 관리 CUNNECT
- **상담·추천 서비스:** 해외 소비자의 마찰을 "성분이 맞는지 판단할 근거가 없다·탐색이 길다·후보가 늘수록 결정을 못 한다" 세 가지로 정의하고, 제품의 목표를 "더 많은 상품"이 아니라 "결정을 끝내주는 것"으로 잡음. 가설 4개를 먼저 적고 그중 틀리면 제품이 무의미해지는 가설을 최고위험으로 지정
- 근거가 없는 항목은 그럴듯한 문장으로 채우지 않고 "근거 없음"으로 그대로 보여주는 것을 제품 기준선으로 정함
- **출시 기준을 먼저 세움:** "새 버전이 이전 버전보다 벤치마크가 낮으면 내보내지 않는다"는 기준을 작업 전에 합의. 제 작업물이 이 기준에 걸리자 출시를 직접 막았고, 대시보드에 '차단' 상태를 신설해 회귀가 로드맵에서 조용히 사라지지 않게 함
- **CUNNECT:** 명함 앱이 문을 닫으면 연락처가 같이 사라진다는 사용자의 불신을 핵심 문제로 보고, 데이터를 사용자 본인 소유의 시트에 쌓는 구조를 택함. 요구 권한도 최소 범위로 좁힘. 스펙 문서 하나에 결정 10건, 의도적으로 만들지 않기로 한 것 10건, 미결 3건을 함께 관리
- 팀 공유 시 카드에 적힌 연락처와 친구에게만 공유한 연락처를 분리해, 팀에 공개하지 않기로 한 정보가 섞여 나오지 않도록 설계
- **Channel:** 캠페인 주제 하나를 조사·제작·발행·측정 네 단계로 나누고 단계별 건수를 붙여 어디서 막혔는지 목록에서 바로 보이게 함. 캠페인을 만들기 전에 발행 채널 연결부터 확인하는 흐름으로 구성
- 클라우드 이전(AWS → Azure)을 주도하며 의사결정 16건을 근거와 함께 기록

Xitst | CTO | 2025.01 ~ 2025.12

얼굴 영상에서 생체신호를 읽어 감정 상태를 추론하는 AI 플랫폼.

주요 업무 및 성과

- 제품·개발 총괄. 웹에서 시작한 제품을 데스크톱, 모바일(iOS·Android), Figma 플러그인까지 확장
- 카메라만으로 심박수·HRV·산소포화도·체온·호흡수 5종을 측정하는 기능을 제품화
- AI 어시스턴트(슬라이드 자동 생성, 회의 전사, Slack 봇)와 실시간 협업 화이트보드 출시
- 연구용 데이터에서 나온 성능이 실제 사용 환경(압축된 카메라 영상)에서는 그대로 나오지 않는다는 점을 짚고, 실환경 조건으로 다시 학습시켜 오차를 줄임. 개선 전후 수치를 함께 공개해 대표 수치가 실사용 성능으로 읽히지 않게 함
- 모델 실험을 늘리기 전에 학습 기록 허브부터 만들어, 어떤 결과든 어떤 조건에서 나왔는지 되짚을 수 있게 함

Lingora AI (마켓디자이너스) | Software Developer (학교 현장실습) | 2024.09 ~ 2024.12

AI 기반 영어 학습 플랫폼.

주요 업무 및 성과

- 튜터 인터뷰와 사용 로그 분석으로 콘텐츠 관리 도구의 병목 3건 식별
- 콘텐츠 분류 체계를 다시 설계하고 입력 폼 항목을 40% 줄임
- A/B 테스트를 거쳐 배포, **학습 효율 20% 향상 및 사용성 평가 85점** 달성
- AI 피드백 생성을 외부 서비스에서 자체 시스템으로 옮겨, 피드백 품질을 직접 실험·조정할 수 있는 경로를 엶. 운영 비용도 함께 줄어듦
- AI 피드백을 학습 흐름 안에 녹이는 기능 개발

Paik | 공동창업자, CTO | 2019.06 ~ 2021.01 (지분 매각)

국내 거주 외국인을 대상으로 한 부동산 중개 플랫폼. 2021년 지분을 매각했고 팀과 서비스는 인수사로 이관됐습니다.

주요 업무 및 성과

- 공동창업자 2인 체제에서 제품을 맡아 기획부터 출시까지 수행
- 외국인 밀집 지역 현장 인터뷰로 수요 검증. 중개 에이전트 측 수요도 함께 확인
- 에이전트와 고객의 매칭, 실시간 채팅 두 가지로 핵심 흐름을 좁힌 MVP 설계
- 외국인 전문 중개 에이전트 5명 초기 영입. 이들의 피드백으로 매물 등록 흐름을 반복 개선

OSOF | 공동창업자, 대표 | 2016.05 ~ 2018.11 (사업·지분 매각)

청소년 대상 소프트웨어 교육 서비스. 창업 후 약 2년 6개월 운영했고 2018년 사업과 지분을 매각했습니다.

주요 업무 및 성과

- 고객 유입, 커리큘럼, 운영 체계를 처음부터 구축
- 언플러그드 활동에서 시작해 블록 코딩을 거쳐 텍스트 코딩으로 이어지는 단계별 커리큘럼 설계, 프로젝트 기반 학습 적용
- 교육 사업과 별개로 자체 제품 라인 운영. IoT 도난방지 장치와 이를 제어하는 앱을 직접 만들어 **Google Play에 출시**하고 기기와 묶어 판매
- 2016년 창업경진대회 Company Of the Year에 부스를 열어 시연과 판매를 함께 진행, **지역대회 우승**
- 제품화 전에 **특허를 출원**하고 **등록 후 특허권을 매각**
- 직접 만들어 팔아본 제품을 심화 커리큘럼으로 옮김. 교재를 위해 만든 것이 아니라 파는 물건을 먼저 만들고 그것을 가르친 순서
- 대학생 자원봉사자 모집 및 정기 교육 운영, 학교 및 기관 제휴 관리