박성우

프로덕트 리드

Sungwoo David Park · 카메이트 캄보디아 창업자

캄보디아 프놈펜 (UTC+7) · 한국 근무 가능
david@davidparkco.com · +82 10 9295 4305 · +855 10 395 677
linkedin.com/in/davidpark85 · davidparkco.com/ko

프로필

캄보디아 대표 신차·중고차 원스톱 마켓플레이스 카메이트(Carmate)를 창업해 6년간 기획, 디자인, 개발, 운영을 직접 맡아 온 프로덕트 리드입니다. 4개 제품과 캄보디아 전 공식 브랜드를 아우르는 양면 플랫폼을 처음부터 만들었습니다. 영국 UCL 바틀렛에서 건축을 전공하고 런던 Grimshaw에서 근무한 경험을 바탕으로, 시스템적 사고와 디자인, 직접 개발하는 실행력을 제품 결정에 담습니다. 플랫폼·마켓플레이스, 핀테크, 소비자 서비스 분야의 프로덕트 리드 역할을 찾고 있습니다.

6년	4개	50+	$36K	일 ~2건
창업자 겸 프로덕트 리드	처음부터 설계한 제품	딜러 및 전 공식 브랜드	개발 인수로 절감한 연간 비용	검증된 구매 리드 (초기 단계)

경력

카메이트 캄보디아 (Carmate Cambodia) carmatekh.com — 2020.06 – 현재

공동창업자 & CEO, 프로덕트 총괄 · 프놈펜

캄보디아 신차·중고차 원스톱 마켓플레이스: 소비자 웹, 브랜드·딜러용 Seller Central, 어드민

프로덕트 & 전략

- 캄보디아에서 가장 완성도 높은 신차 카탈로그(전 공식 브랜드, 트림 단위)와 이를 중심으로 한 양면 플랫폼 구축
- 중고차 앱(React Native)으로 시작했으나 구매자와 딜러가 설치하지 않자, 두 명의 팀을 웹으로 전환 (구글 검색·링크 공유 중심)
- 브랜드·딜러가 원하는 것은 트래픽·노출·조회수가 아니라 실제 구매 고객이라는 점을 미팅에서 확인하고, 구독형에서 리드당 과금 모델로 전환. 소비자 사이트를 구매 리드 중심 퍼널로 재구축해 일 평균 약 2건의 검증된 구매 리드 확보 (초기 단계)

디자인 & 사용자 경험

- 4개 제품의 모든 화면과 카메이트 브랜드를 직접 디자인 (4개 언어). 캄보디아 사용자 대부분이 모바일로 접속하고 내부 직원과 브랜드 직원도 이동 중에 확인하기 때문에 모바일 우선으로 설계했으며, 디지털 리터러시가 낮은 사용자도 쉽게 쓸 수 있도록 만드는 데 집중
- 사용자 그룹마다 맞춤 페이지와 UI/UX 흐름 설계: 직원들이 하나의 재고를 공유하는 딜러십, 개인 판매자, 브랜드 직원이 프로모션과 월간 리포트를 관리하는 공식 브랜드, 압류 차량과 대출 관련 기능을 쓰는 은행
- 신차와 중고차를 구분한 관리 시스템과 UI/UX 흐름 설계: 데이터 구조에 맞춰 신차는 브랜드·모델·연식·세대를 기본 구조로, 트림 사양은 연식마다 바뀌는 사양 템플릿으로 등록·관리

개발 & 실행

- 출시 직전 리드 개발자가 떠난 뒤 5년치 코드베이스(React/Next.js, Node.js, MongoDB)와 DevOps를 직접 인수. 프론트엔드·백엔드·보안 전반을 바로잡고 빠진 기능을 개발해 혼자 마무리하고 예정일에 출시. 플랫폼이 큰 만큼 AI로 개발하면서 변경마다 영향 범위(blast radius)를 먼저 점검하고, Docker·GitHub Actions 배포와 함께 연간 $36K 절감

데이터 & 분석

- 시스템 내 리포트와 GA4·Meta Pixel의 역할을 정의하고 구조화: 구매 행동별 전환(오퍼 확인, 시승, 전화, 텔레그램, 대출 문의)을 추적해 브랜드 성과 리포트에 반영
- 일상 운영용 시스템 로그를 설계하고 Sentry·Cloudflare를 서버 로그와 함께 연동해 이상 트래픽을 잡는 체계 구축. 추적하는 모든 요소의 개별 통계를 점검해 노이즈와 비현실적인 숫자를 걷어내고, 브랜드 리포트의 핵심인 캄보디아 고객의 실제 트래픽과 구매 퍼널을 정확히 보여 줄 수 있도록 함

리더십 & 파트너십

- 공식 브랜드 수입사와 딜러에게 직접 제안 (직접 설계한 성과 리포트와 가격). 6년간 현지 직원 15~20명 채용 및 관리
- KB대한특수은행의 파트너사로 지정되어 압류차량 매장을 18개월간 운영 (2022.10 – 2024.04): 마케팅, 딜러·개인 구매자 확보, 재고·판매·수리 관리

기타 경력

PropertyMap — KB대한특수은행 2020.12 – 2022.12

프로덕트 리드, UI/UX·프론트엔드 · 클라이언트 프로젝트 · 프놈펜

- 은행과 MOU를 체결하고 직원용 담보 관리 내부 플랫폼을 설계·구축: 부동산별 지도 핀, 감정평가 리포트, 지역 시세 이력. 2년간 운영
- 은행 경영진과 요구사항 정의, 직원 교육 및 도입 총괄

파크앤컴퍼니 (Park & Company) 2015.10 – 2018.12

창업자 & 대표 · 한국

- 마다가스카르산 바닐라 수입 사업을 처음부터 구축: 공급처 발굴, 국내 B2B 수요 조사, 원가·마진 기반 가격 책정, 브랜드·패키징·주문 웹사이트 구축

Grimshaw Architects 2013.11 – 2015.06

Architectural Assistant (RIBA Part I) · 영국 런던

- 런던 브리지역 재개발 (발주처 Network Rail): 승강장·캐노피 3D BIM 모델 리드, 현장에서 컨설턴트·발주처·시공사와 설계 조율

학력

건축학 학사 (BSc Architecture, RIBA Part I) — The Bartlett School of Architecture, UCL 2010

스킬

프로덕트	서비스 기획, 사용자 조사, 비즈니스 모델·가격 설계, 로드맵, 퍼널 분석
디자인	UX/UI, 와이어프레임, 프로토타이핑, 디자인 시스템, 브랜드 아이덴티티, Figma
개발	React / Next.js, TypeScript, Node.js, MongoDB, Docker, GitHub Actions, AI 활용 개발
분석	GA4, Meta Pixel, 커스텀 이벤트 트래킹
언어	한국어 (모국어), 영어 (유창), 크메르어 (기초)

케이스 스터디

1. **브랜드는 트래픽이 아니라 고객을 원했다.** 신차 카탈로그가 리드 제너레이션 비즈니스가 되기까지.
2. **출시일은 정해져 있었고, 플랫폼의 절반이 연결되지 않았다.** 직접 투입해 캄보디아의 실제 판매 방식에 맞춰 프로모션을 재설계.
3. **누가, 어떻게 쓰는가?** 셀러, 딜러십 직원, 그리고 내부 팀.
4. **앱으로 출시했지만 거의 아무도 설치하지 않았다.** 두 명의 팀으로 하나의 채널을 선택하기.

전체 케이스 스터디: davidparkco.com/ko