

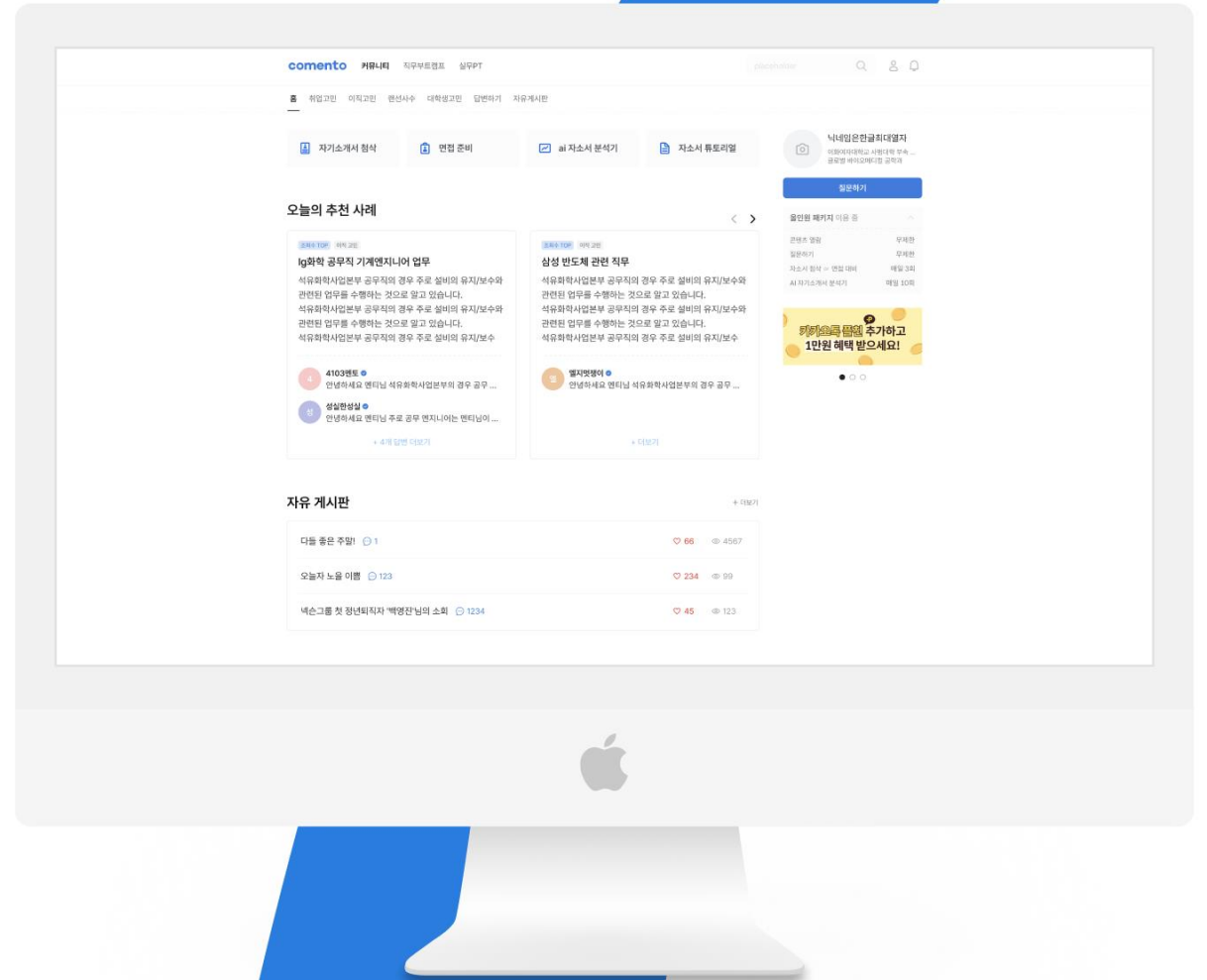
# comento

## 사용자 이용 매뉴얼

# 온라인 현직자 멘토링

- ① 온라인 현직자 멘토링
- ② 현직자 취업 콘텐츠

제휴학생이용매뉴얼



# 제휴 인증 링크로 접속하여, 신청하기 클릭 후 코멘토에 로그인/회원가입 합니다.

## 링크 접속시 화면 - 신청하기 클릭



제휴 프로그램 확인

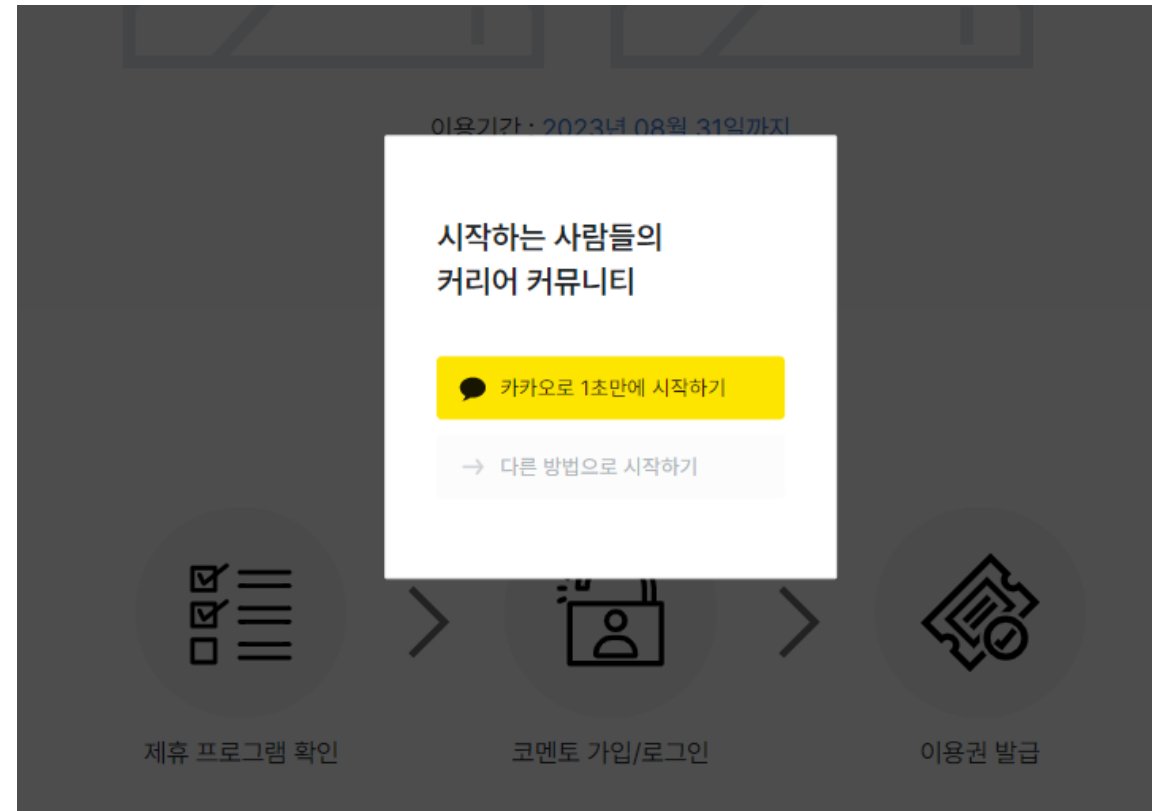
코멘토 가입/로그인

이용권 발급

이용문의 : 실시간 문의 / help@comento.kr / 1544-9893

신청하기

## 신청하기 후, 코멘토 로그인/회원가입 진행



제휴 프로그램 확인

코멘토 가입/로그인

이용권 발급

제휴링크 접속은 제휴기관 홈페이지에 탑재된 코멘토 제휴 배너를 클릭하면 접속 가능하며, 접속 후 코멘토 회원가입 및 제휴학생 인증을 진행합니다.



01

제휴기관 홈페이지 방문 (로그인)



02

코멘토 제휴 신청페이지 이동



03

제휴 인증/가입 후 서비스 이용

# 제휴 인증된 계정으로 로그인 후, '커뮤니티' 페이지로 이동합니다.

comento **커뮤니티** 직무부트캠프 실무PT VOD

직무명, 회사명, 취업 고민

타임라인 실무스킬 **이직고민** 랜선사수 취업고민 대학생고민 답변하기

구르미34님이 답변을 채택했습니다.

실무스킬

### 코딩테스트관련 공부방향

아래 정도의 개념을 공부하면 코딩테스트에 문제 없을까요?제가 개념이 없어서 하나씩 정리하고 있는데 자세하고 잘되었긴 한 것 같아서요<https://cafe.naver.com/dremdeveloper>

61 1 1분 전

김\*영님이 직무부트캠프에 참여합니다.

**취갈공명** 7~10년차 현직자  
경영/사무/행정

김취준생  
메쉬코리아  
사업부

제휴대학 혜택 이용 중

코멘토 커뮤니티가 처음이라면?

# 페이지 우측 하단 파란색 버튼을 클릭하여 현직자에게 멘토링을 요청합니다. (자기소개서 첨삭, 면접 준비 등)

The screenshot shows the Comento website interface. At the top, there are navigation links: 'comento', '커뮤니티', '직무부트캠프', '실무PT', and 'VOD'. On the right, there are search and user profile icons. Below the navigation, there are category tabs: '타임라인', '실무스킬', '이직고민', '랜선사수', '취업고민', '대학생고민', and '답변하기'. The main content area shows a post by '구르미34님' with the title '코딩테스트관련 공부방향'. The post text asks for help with coding test preparation and includes a link to a Naver cafe. A dropdown menu is open on the right side of the post, listing options: 'AI 자소서 분석기', '자소서 튜토리얼', '자기소개서 첨삭', '면접 준비', and '질문하기'. Two callout boxes with arrows point to the '자기소개서 첨삭, 면접예상질문 요청' and '취업 상담' options in the menu. The '질문하기' button is highlighted with a blue border.

# 취준생의 질문에 가장 관련성\*이 높은 현직자에게 가장 우선적으로 멘토링이 요청되고, 최대 3~5명의 현직자에게 다양한 답변을 받을 수 있습니다.

## 취업준비생

취업준비생은 궁금한 질문과 함께 찾고 싶은 멘토 정보 (회사/ 직무)를 입력하고 멘토링을 요청합니다.



“삼성전자 영업관련 질문있어요”

“LG 마케팅 직군, 문과 불리할까요?”

“면접이 코앞인데 어떤 질문에 대비해야 할까요”

매칭

삼성전자 멘토 회사/직무/산업 일치

1순위 매칭  
**SAMSUNG**

질문은 가장 적합한 현직자 멘토에게 자동으로 요청되고 멘토는 질문에 답변하여 멘토링을 제공합니다.

“삼성전자 영업직은 기업상대 B2B 영업 위주이며, 말씀하신 대로 삼성전자판매는 현장직입니다. 삼성전자 판매 같은 경우 진급을 거둬하면 매장 및 대리점 관리자로 진급이 가능합니다. 처음부터 관리자로 채용을 하지는 않습니다...(중략)”

매칭

SK그룹 멘토 회사/직무/산업 일치

2순위 매칭  
**SK**

영업이라하면 결국 사람을 상대하는 업무로써 인과 관계에 대한 스킬들이 매우 필요합니다. 협상 스킬(양자간 이득을 취할수 있는것), 설득 스킬(내 의견으로 끌어들이는것), 등등 책이나 동영상으로만 보았던 것을 실현해 보는... (중략)

매칭

현대차 멘토 회사/직무/산업 일치

3순위 매칭  
**HYUNDAI**

제가 가전도 아니고 영업 부서도 아니어서 명확한 답은 못드리지만 전장 사업부 같은 B2B쪽의 영업 직원 업무 루틴은 완성차회사에 부품수주를 위한 영업 지원/계약된 물량의 수량의 생산관리/제품에 대한 패키징이나 딜리버리... (중략)

## 다수의 현직자

# 안내에 따라 자소서를 붙여 넣고 지원 회사/직무를 입력하면 자소서 첨삭요청이 발송됩니다.

## 자소서 첨삭

현직자 멘토님께 자기소개서 피드백을 받고, 서류 합격률을 올려보세요!

1

+ 문항 추가

자기소개서 질문을 입력하세요.(200자 이내)

자기소개서 본문을 입력하세요.

비공개 학교  학교 공개하기 

글자수 : 0

총 결제 금액: 0쿠폰

### 지원 회사/직무 (선택)

입력 시, 지원하는 회사의 멘토님들께 먼저 전달됩니다.

기업명

직무

### 추가 요청 사항 (선택)

멘토님께 추가로 요청할 사항이 있다면 남겨보세요.

요청 내용을 입력하세요

요청하기

'커뮤니티' 페이지에서 검색을 통해 원하는 취업 콘텐츠를 찾아보거나, 피드 페이지를 스크롤하여 원하는 내용을 확인할 수 있습니다.

↑ 검색을 통해 취업 콘텐츠 탐색

### 석사생 논문 내용 작성 위치

안녕하세요 8월에 석사를 졸업하고 취업준비를 하고 있는 취준생입니다. 석사생이다 보니 입사 지원할 때 학력을 작성하다 보면 회사마다 다르지만 논문내용을 작성하는 칸이 있습니다.자기소개서에 논문관련 연구내용을 작성하다 보면은 학력란에 적은 내용과...더보기

👁 1 💬 2

페이지 위/아래 스크롤을 통해 콘텐츠 탐색



안녕하세요, 김취준생님.

저는 초과장멘토예요. 저와 함께 인사총무 실무 체험하실래요?

[만나러 가기>](#)

### 프로젝트 경험 기재 가능 여부

안녕하세요, 선배님들.프로젝트 경험 기재 가능 여부로 궁금한 사항이 있어 여쭙고자 합니다.이력서 작성시에 제가 직접 실무책임자로서 활동한 프로젝트만을 기재해 왔습니다.최근 공고들이 많아지면서 욕심이 좀 생겼습니다.동료 연구원이 실무책임자로 배당되고...더보기



김취준생

메쉬코리아  
사업부

제휴대학 혜택 이용 중

코멘토 커뮤니티가 처음이라면?





# 원하는 취업 콘텐츠를 클릭하면, 아래와 같이 질문 내용과 함께 실제 현직자의 상세한 답변을 확인할 수 있습니다.

## 취준생 질문

직무 - 현대백화점그룹 / 영업관리

Q. 영업관리와 마케팅 직무의 차이점

제가 어느 기업의 자소서를 쓰려고 하는데요,

영업관리와 마케팅 직무가 있더라고요.

이 두 직무의 차이점과 직무의 핵심역량이 궁금합니다!

2021.10.26

## 현직자 답변

**백이당\*** 두산중공업  
코부사장 · 채택률 86%

안녕하세요 멘티님,

주요 차이점 : 영업 관리는 주로 회사의 영업 운영을 관리합니다. 영업 관리는 주로 판매 목표 달성, 영업 직원 채용, 영업 직원 교육, 영업 보고서 준비, 주문 수집, 재고 확인, 소매 업체 및 전체 판매자 관리 등을 담당합니다. 마케팅 관리는 주로 마케팅 기법의 실제 응용 및 회사의 마케팅 자원 및 활동 관리. 마케팅 관리는 고객 요구 수준, 시기 및 구성에 영향을 줄 책임이 있습니다.

마케팅은 제품 또는 서비스의 가치를 고객에게 전달하여 제품 또는 서비스를 판매하는 프로세스입니다. 판매 팀이 제품을 판매 할 수 있도록 고객을 확보하는 것이 그 업무입니다. 이를 효율적으로 수행하려면 마케팅, 즉 제품, 가격, 장소 및 프로모션이 필요합니다. 마케팅은 판매를 효과적으로 만드는 가장 큰 첫 단계입니다.

마케팅은 제품 및 회사의 가치와 고객에 대한 가치를 높이고 잠재 고객과 조직 간의 상호 작용 수와 참여도를 높이는 것을 목표로합니다. 영업 관리는 물론 판매와 관련이 있지만 마케팅 관리는 마케팅과 관련됩니다. 중소기업에서는 차별화가 중요하지 않습니다. 대부분의 경우 영업 = 마케팅이므로 동일한 팀에서 처리합니다. 그러나 대기업이나 기업에서는 구별이 매우 중요하고 필요합니다.

영업 관리는 주로 회사의 영업 운영을 관리합니다. 영업 관리는 주로 판매 목표 달성, 영업 직원 고용, 영업 직원 교육, 영업 보고서 준비, 주문 수집, 재고 확인, 소매 업체 및 전체 판매자 관리 등을 담당합니다. 판매 관리는 판매를 통한 순 매출로서 중요한 비즈니스 기능입니다

2021.10.26

♡ 좋아요 0    💬 댓글 0

**재** 재무GO 신세계  
코차장 · 채택률 68%

영업관리는 영업활동을 직접 관리하기 때문에, 다양한 수단을 통해 매출 목표를 달성하는 것이 중요합니다. 매출 달성률에 따라 평가를 받고요.

마케팅은 고객의 유입과 구매를 유도하는 방법에 대한 부분이지요, 마케팅은 비용을 사용해 매출을 높이기 때문에 비용대비 얼마나 큰 매출을 발생시켰는지에 대한 지표로 평가를 받습니다.

영업관리 : 목표달성력, 의사소통능력, 책임감 등이 중요할 것 같고요  
마케팅: 고객/시장 분석력, 의사소통능력, 기획력 등이 중요할 것 같네요.

2021.10.26

♡ 좋아요 0    💬 댓글 0

**고려인리** 한국투자공사  
코사장 · 채택률 82%

영업관리와 마케팅은 완전 다릅니다.

영업관리는 영업실적에 영향을 받으며 말그대로 영업장을 관리하는 직무입니다.

마케팅은 제품 또는 서비스를 고객에게 인지할 수 있도록 전달하는 직무입니다.

둘의 역할도 다른데, 영업관리는 대체로 커뮤니케이션 역량을 강조하는 반면 마케팅의 경우 전략분석, 수립 등의 역량이 중요합니다.

2021.10.26

♡ 좋아요 0    💬 댓글 0