

publy.

Press Kit

홍보 문의

배유진 대리 / 010-9190-7831 / Jnee0909@bridgegroup.co.kr

김채원 주임 / 010-2322-3243 / kimchae1@bridgegroup.co.kr

이지민 디렉터 / 010-2271-2865 / brand@bridgegroup.co.kr

Press Kit

Contents

I. 회사 소개

- 기업 개요
- 주요 연혁
- 핵심 성과
- 투자 유치 히스토리
- 주요 임원 프로필
- 기업문화 및 복지

II. 퍼블리 유니버스 소개

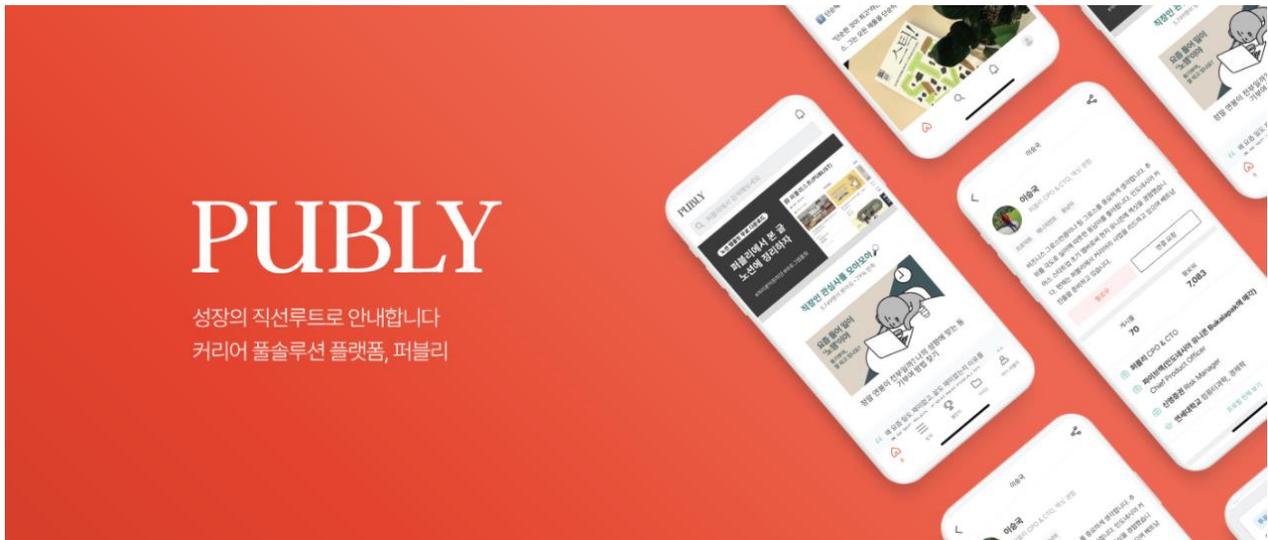
- 서비스 탄생 배경
- IT 업계 커리어 SNS '커리어리(Careerly)'
- 커리어 학습 서비스 '퍼블리 멤버십'
- 스타트업 채용 SaaS '위하이어(WeHire)'
- 베트남 현지 커리어 SNS '커리어리 베트남'

III. Appendix

- 커리어 시장 동향

Press Kit

I. 퍼블리 회사 소개



**“우리는 기술을 통해, 관심과 의지만 있다면
누구나 좋은 네트워크를 경험할 수 있는 세상을 만듭니다”**

퍼블리는 커리어테크 스타트업으로 커리어 시장의 정보와 지식, 네트워크 격차를 줄이는 것을 목표로 2015년 4월에 그 첫 서비스를 시작했다.

평생 직장이 사라진 시대에 밀레니얼 세대는 그 어떤 세대보다 치열하게 일에 임하지만, 조직에 헌신하기 보다는 자기 계발을 통해 평생 커리어를 관리하는 데 집중하게 됐다. 이 가운데 퍼블리는 누구나 쉽게 커리어를 학습하고 관리해 더 많은 기회와 좋은 네트워크를 얻을 수 있도록 '커리어 풀솔루션' 서비스를 제공하고자 나선 것이다.

퍼블리는 현재 IT 업계 커리어 SNS '커리어리', 커리어 학습 서비스 '퍼블리 멤버십', 스타트업 채용 SaaS '위하이어'를 운영하고 있다. 퍼블리는 대표 커리어 테크 기업으로서 직장인들의 학습부터 네트워킹, 채용까지 모든 커리어 여정을 함께한다는 비전을 바탕으로, 향후 '커리어 토탈 플랫폼'으로 자리매김할 계획이다.

○ 기업 개요

회사명	퍼블리(주)	대표	박소령
설립일	2015년 4월		
주소	서울시 강남구 테헤란로 503 하이브로빌딩 11층		
홈페이지	https://publy.wehire.kr/		
주요사업	IT 업계 커리어 SNS '커리어리' 커리어 학습 서비스 '퍼블리 멤버십' 스타트업 채용 B2B SaaS '위하이어'		

Press Kit

○ CEO 프로필

 박소령 대표	출생	1981
	학력	서울대학교 경영학과 학사 하버드 캐네디 스쿨 공공정책학 석사 (Harvard Kennedy School)
	약력	現 퍼블리 CEO & Founder (2015.04~) 前 맥킨지 비즈니스 애널리스트 (McKinsey&Company Business Analyst)

“밀레니얼 세대는 일을 통해 자신의 정체성을 만들고 싶어 하는 욕구가 큼니다. 퍼블리는 그들의 ‘커리어 성장’을 돕는 풀솔루션을 제공해, 더 많은 직장인들에게 다양한 기회와 좋은 네트워크를 경험할 수 있는 커리어 토탈 플랫폼으로 거듭나고자 합니다”

○ 주요 임직원 소개

이승국 CPO & CFO	출생	1985
	학력	연세대학교 컴퓨터과학과, 경제학과 학사
	약력	現 퍼블리 CPO & CFO (2016.05~) 前 파이브백(인도네시아 스타트업, 2021 년 인도네시아 유니콘 부칼라팍(Bukalapak)에 인수) Chief Product Officer 신영증권 Risk Manager 넥슨 Software Engineer

○ 주요 연혁

퍼블리	2022.03	‘커리어리 베트남’ 앱 정식 론칭 스타트업 채용 SaaS ‘위하이어’ 베타 서비스 론칭
	2021.07	시리즈 B 135 억 원 투자 유치 (총 누적 투자 유치 금액 약 200 억 원)
	2020.11	IT 업계 커리어 SNS ‘커리어리’ 정식 론칭 ‘커리어리 베트남’ 론칭
	2020.04	비즈니스 뉴스 해석 서비스 ‘퍼블리 뉴스’ (커리어리 베타 버전) 론칭
	2019.02	시리즈 A 38 억 원 투자 유치
	2017.08	Pre-A 12 억 원 투자 유치
	2017.07	커리어 학습 서비스 ‘퍼블리 멤버십’ 론칭
	2015.04	퍼블리(주) 설립

Press Kit

○ 핵심 성과



퍼블리의 IT 업계 커리어 SNS '커리어리'는 리브랜딩 1년 6개월만에 누적 가입자 수 20만 명을 확보하며 가파른 성장세를 보이고 있다. MAU(월간활성이용자수) 또한 18만 명을 돌파하기도 했다.

커리어 학습 서비스 '퍼블리 멤버십'의 누적 유료 가입자 수가 12만 1천 명을 돌파하며, 2020년 말 3만 2013명에서 단기간에 급증한 수치를 보였다. 또한 누적 콘텐츠 조회 수 1500만 회 이상을 기록, MZ세대 직장인들 사이에서 필수 커리어 학습 플랫폼으로 손꼽히고 있다.

퍼블리는 현재 시리즈 B까지 투자 유치 완료했으며, 프리미어파트너스, DSC 인베스트먼트, 캡스톤파트너스 등으로부터 누적 투자 유치 약 200억 원을 달성했다.

○ 투자 유치 히스토리

2017.08	Pre-A 12억 원	캡스톤파트너스, 500 스타트업, 퓨처플레이, 이노베이스
2019.02	시리즈 A 38억 원	DSC 인베스트먼트, 인터베스트, 옐로우독, 미디어티 등
2021.07	시리즈 B 135억 원	프리미어파트너스, 미래에셋벤처투자, DSC 인베스트먼트, 인터베스트, 캡스톤파트너스

[시리즈 B 투자를 리드한 프리미어파트너스 오태웅 이사가 밝힌 퍼블리 투자 이유]

퍼블리의 시리즈 B 투자를 리드한 프리미어파트너스 오태웅 이사는 "커리어를 개발할 때 가장 좋은 방법 중에 하나는 나와 유사한 포지션에 있는 피어 그룹 중에 잘하는 분들에게 배우거나, 혹은 내가 앞으로 가고 싶은 포지션에서 활약하고 계신 분들을 벤치마킹해서 배우는 것이라고 생각한다"며 "그러나 변화가 빠른 스타트업 업계에서 꼭 사람에게 직접 전수받아서 사수-부사수의 관계를 형성하면서 배우는 게 예전처럼 효율적이지 않을 수도 있게 됐다"고 말했다.

이어 "그런 측면에서 우리 회사에 있는 분은 아니지만, 동종업계, 경쟁업계 혹은 앞으로 가고 싶은 업계에 계신 온라인상의 사수들과 교류하고, 그들이 어떤 인사이트를 갖고 있고, 어떤 실행을 하고 계신 지 간접적으로 벤치마킹할 수 있는 플랫폼은 상당히 경쟁력이 있다고 판단해 커리어리의 가치를 높게 샀다"며 퍼블리 투자 배경을 밝혔다.

Press Kit

○ 기업문화 및 복지

“최적의 업무 환경을 제공하는 회사, 팀원의 성장을 이끄는 회사”

퍼블리는 <최상의 컨디션으로 일할 수 있도록, 에너지를 집중하고 싶은 곳에 사용할 수 있도록, 자신의 강점을 강화할 수 있도록, 팀원과 회사의 성장이 연동될 수 있도록>과 같은 4 가지 원칙을 바탕으로 팀원들이 성장하고 몰입할 수 있는 최적의 업무 환경을 구축하고 있다. 채용 과정에서도 퍼블리는 회사가 지향하는 미션·비전·전략·문화를 팀원 개인이 이해하고 공감하는 얼라인먼트(alignment)를 중시하며, 가치(Value)와 적성(Aptitude)을 구체적으로 제시하고 이러한 특성이 있는 사람들을 채용하고 있다.



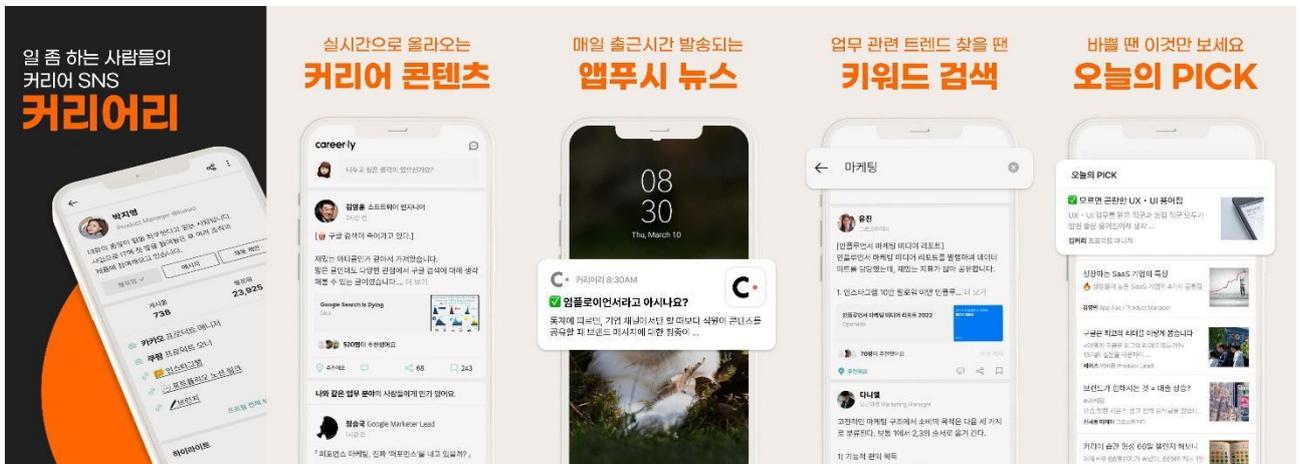
“일할 땐 열정적으로! 휴식은 확실히!”

퍼블리는 직원들이 일에 몰두하는 만큼, 무제한 휴가를 제공해 확실하게 쉴 수 있는 기회를 마련하고 있다. 또한, 연 1 회 프리미엄 건강검진 100% 비용 지원, 주거비 지원, 저녁 식사 제공 등을 통해 직원들이 더 나은 생활을 누릴 수 있도록 한다. 이 외에도 매니저와 정기 1:1 대화, 입사자 전원 TCI 검사, 스톡옵션 부여 기회 제공 등 다양한 서포트를 이어가는 중이다.

(참조 : [퍼블리 팀 브런치](#))

II. 퍼블리 유니버스 소개

○ IT 업계 커리어 SNS '커리어리(Careerly)'



개인이 평생 커리어 관리를 잘 하기 위해서 가장 필요한 것은 변화에 좀 더 앞서 있거나 혹은 같이 변화를 경험하는 사람들, 그리고 이들 모두가 공유하는 '정보'다. 하지만 이러한 좋은 네트워크를 가진 개인은 많지

Press Kit

않다. 그렇기 때문에, 누구나 쉽게 좋은 네트워크를 확보, 경험할 수 있도록 돕기 위한 서비스가 필요한 것.

IT 업계 커리어 SNS '커리어리'는 2020년 2월에 국내 서비스 런칭, 이후 2년 동안 누적 가입자 수 약 19만 명(22년 4월 기준), MAU(월간활성이용자수)도 10만 명을 기록했다. 고객들은 커리어리에서 '손 쉽고 합하게' 이력을 관리할 수 있다. 이전에도 비슷한 플랫폼 서비스들이 있었지만 이용자에 최적화된 경험을 제공하는 데 있어 아쉬운 부분이 많이 발견됐다. 커리어리에서는 자신의 커리어를 관리하는 것뿐 아니라 관심사, 생각 등을 모두 기록해 이를 토대로 '셀프 커리어 브랜딩'을 할 수 있으며, 하나의 포트폴리오로 역할해 각종 프로젝트부터 강연, 이직 등까지 다양한 기회를 직접 제안받을 수 있게 됐다. 이직에 있어 객관적인 지표가 가장 우선이었던 기존 채용 방식과 달리, 개인의 풍부한 인사이트를 바탕으로 직무 적합도를 고려해 기업에서 역채용을 하는 새로운 채용 트렌드를 이끌어간다고 볼 수 있다.

또한, 업계 동향을 파악하고 사람들과 소통하는 비즈니스 커뮤니케이션 툴로 활용할 수 있다. 커리어리는 유저 타깃을 스타트업 관계자로 좁혀 탄탄한 고객층을 확보하는 데 주력했으며, 고객들은 커리어리에서 구글·아마존·네이버·카카오 등 거대 정보기술(IT) 기업의 재직자들과 쿠팡·우아한 형제들·토스·당근마켓 등 주목받는 스타트업의 현직자들의 인사이트를 만나볼 수 있다. 소위 IT 업계 탐이라 불리는 이들을 통해 업계 소식 및 정보를 실시간으로 공유 받을 수 있으며, 동종 업계 종사자와 네트워킹이 가능하다. 커리어리에서는 이렇게 일상적으로 업계 소식을 공유, 축적해 풍부한 인사이트를 갖추게 됨은 물론 이를 자신의 페이지에 아카이빙할 수 있다.

○ 당신 곁의 랜선 사수 '퍼블리 멤버십'

서비스 기획/IT

✓최신순 만족도순



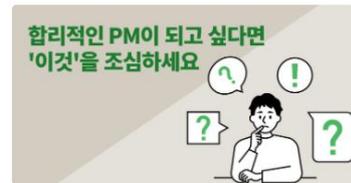
아티클 · 12분 분량

사용자를 끌어당기는 UX 속 심리학 법칙



아티클 · 14분 분량

일 잘하는 PM은 업무 요청부터 다르다



아티클 · 13분 분량

좋은 PM이라면 주의해야 할 의사결정 편향



아티클 · 12분 분량

노코드: 시장에서 통하는 서비스를 만드는 PM의 기술



아티클 · 14분 분량

주니어 개발자를 위한 정보 검색 노하우



아티클 · 15분 분량

작은 조직의 그로스는 어떻게? 데이터와 실험으로 성장하는 서비스 만들기

젊은 직장인 가운데 많은 이들이 커리어 역량을 강화하고자 하는 욕구는 강하지만 이를 회사에서 모두 충족할 수 없어 아쉬워한다. 또한 "어떻게든 좋은 직장 한 번 들어가면 끝이다"라는 말이 통하지 않는

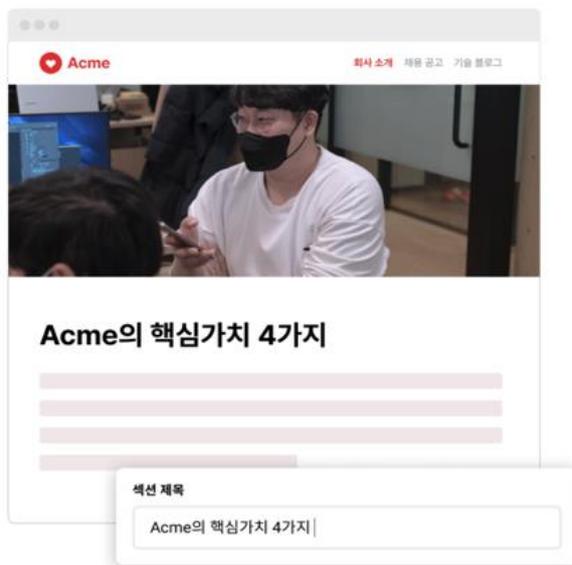
Press Kit

시대가 됐으며 평생 직장의 개념이 사라졌다. 이에 따라 자신의 커리어 비전에 맞춰 자유자재로 이직하는 케이스가 늘어났고, 입사 후 직속 사수로부터 가르침을 받는 것보다 스스로 회사 생활 노하우와 업무 능력을 향상시켜야 하는 사례가 급증했다. 퍼블리는 이런 직장인들을 위해 2017년 7월 '랜선 사수'로서 멤버십 서비스를 선보이게 됐다.

멤버십 서비스는 각 직종 별 업무 지식부터 자기계발, 시사상식 등 다양한 범위를 아우르는 커리어 지식 콘텐츠를 5분에서 15분 분량으로 제공하고 있다. 정보가 범람하는 시대에 업무 스킬 및 역량을 강화하기 위해 일일이 발품, 손품을 팔지 않아도 퍼블리 구독만으로도 자신이 원하는 정보를 무제한으로 경험할 수 있게 된 것이다. 돈보다 시간이 더 희소한 우리나라 직장인들에게 최적화된 서비스로 거듭나며 MZ 세대의 필수 커리어 지식 플랫폼으로 부상했다. 개인이 어디에서 일하고 있든, 신뢰할 수 있는 사수를 가지게 된 것.

퍼블리 3월 기준 누적 유료 구독 가입자 수는 73,321 명으로 주 이용층은 연차 별로 1~3년차 29.7%, 4~6년차 20.1%, 7~9년차 12.8%, 취준생 10.7% 순으로 나타났다. 주니어 연차의 직장인들이 '일잘러'가 되기 위한 니즈를 퍼블리에서 충족하는 것으로 비춰진다. 현재까지 누적 콘텐츠 수는 3148 개이며 누적 콘텐츠 조회수(*비고객 포함)는 1542 만 7547 이다.

○ 요즘 시대 채용 담당자를 위한 SaaS 위하이어(WeHire)



개발, 디자인 없이 간편하게 브랜딩 된 채용 사이트 제작

회사에 대한 내용만 입력하면 브랜딩이 된 채용 사이트를 만들 수 있습니다. 더 이상 노선으로 만든 문서가 아닌 전문적인 채용 사이트로 회사와 채용중인 직무에 대해 소개해보세요.



브랜딩 된 채용 사이트
노선 페이지는 이제 졸업 - 개발 없이 간편하게 자체 채용 사이트를 만들어 보세요.



손쉬운 채용 공고 관리
채용 공고를 쉽게 작성, 게시, 관리하고 보여주고 싶은 공고만 골라서 공개해보세요.



채용 공고에서 지원 접수
더 이상 이메일에서 지원자를 받지 말고 위하이어에서 바로 지원자를 접수하세요.



멤버별 권한 관리
채용을 함께하는 팀원들과 면접에만 들어가는 팀원들의 권한을 다르게 관리할 수 있습니다.

Press Kit

기존 채용 시장이 공채 중심으로 구직 활동을 전개했다면, 이제는 공채뿐만 아니라 경력직 채용, 상시채용 등 채용 형태가 다양해졌다. 이에 따라 기존 채용 플랫폼으로는 해결할 수 없는 HR 측면의 니즈가 생겨났다. 특히 구직자가 회사를 찾는 인바운드를 넘어 회사가 직접 인재를 찾아 나서는 아웃바운드의 채용 형태로 확장되며 회사 HR 난도가 높아지고 있다.

올해 상반기 정식 런칭을 앞둔 '위하이어'는 이러한 기업들의 채용 프로세스 관리를 돕는 B2B 채용 SaaS 플랫폼이다. 지난 해 12 월 Early access 신청을 오픈했으며, 현재 일부 기업(ex. 카카오모빌리티, 벨루가, Relate)이 베타 버전부터 참여 중이다. 기업들은 위하이어를 통해 별도의 기술 없이도 채용 사이트를 제작할 수 있으며, 해당 사이트에서 채용 공고부터 구직자들의 지원 관리까지 모두 관리할 수 있게 된다.

커리어 시장은 기업과 개인 모두의 니즈가 공존하는 시장이다. 앞선 커리어리와 멤버십 서비스가 일하는 개인에 포커스를 맞췄다면, 위하이어는 그들을 고용해야 하는 기업에 포커스를 맞춘 서비스다. 스타트업들이 실패하는 이유는 돈이 없어서 경쟁력이 없어서 보다 인재 영입에서부터 성장의 병목이 생기는 경우가 훨씬 많다. 회사에 최적화된 인재를 적시에 데려오는 일이 결국 회사의 성장과 직결되는 것이다. 위하이어는 기업의 채용 프로세스를 효율적으로 도와 최고의 인재를 영입할 수 있도록 기여하고자 한다.

○ 베트남 현지 커리어 SNS '커리어리 베트남'



국내 커리어리 성장세에 힘입어 올해는 커리어리 베트남 정식 앱 출시를 통해 베트남 시장에 더욱 본격적으로 파고들 예정이다. 2020 년 11 월 뉴스레터 서비스로 시작된 커리어리 베트남은, 정식 앱 출시 전부터 약 3 만 명의 구독자를 보유하며 탄탄한 입지를 구축해왔다.

커리어리는 현지 서비스 정식 버전을 출시를 앞두고 VNG, SEA Group, One Mount Group, MOMO 등 현지

Press Kit

유명 테크 기업과 유니콘 기업 출신의 전문가들로 구성된 큐레이터 60 여 명을 확보했다. 이를 통해 현지 IT 재직자들이 보다 편리하게 네트워킹을 할 수 있는 기회를 마련함으로써, 베트남 IT 업계 대표 커리어 플랫폼으로 거듭난다는 포부다.

베트남은 스타트업 시장이 급성장 중인 나라로 동남아시아에서 유니콘 기업을 가장 많이 배출한 국가 3 위에 꼽힌다. 이에 따라 스타트업 인프라가 가속화되면서 기존에 대기업이나 공무원을 최고의 직장으로 생각하던 HR 시장이 빠르게 변화하고 있다. 2030 베트남 청년들 사이에서 스타트업 취업 및 창업에 대한 관심이 부쩍 증가하는 만큼, 커리어리가 성장해 나갈 최적의 지역이자 첫 해외 진출지로 낙점됐다. 커리어리는 베트남에 이어 향후 동남아시아 유니콘 2 위인 인도네시아까지 보폭을 넓힐 계획이다.

Ⅲ. Appendix

○ 커리어 시장 동향

“차세대 유니콘 스타트업은 바로 커리어 테크 스타트업”

지금까지 한국 채용 시장은 신입을 고용해 충분히 훈련시키는 ‘일본식 종신 고용 방식’이었다. 하지만 최근 몇 년 새, 경력을 뽑아서 바로 성과를 요구하는 ‘미국식 수시 채용 방식’으로 바뀌는 추세다. 2010 년에만 해도 10 대 대기업 100%가 공채로 신입사원을 뽑았지만, 지난 해에는 60%가 수시 채용으로 바뀌었다.

회사 뿐 아니라 개인 역시 다른 태세를 보이고 있다. 20 년 기준으로 신입사원의 77%가 1 년 이내에 이직을 하는 것으로 나타났다. 미국에서는 10 년 차면 평균 6.7 회 이직을 하며, 현재 우리나라는 평균 4 회 이직을 하고 있다. 뿐만 아니라, 취업 준비부터 취업 이후에도 커리어 개발을 위해 비용을 아끼지 않는다. 취업 시장이 연간 2 조 원 규모라면, 커리어 개발 시장도 연 2.5 조 원 규모에 다다를 만큼 확대됐다.

지금까지 의식주부터 모빌리티, 금융 등 사람들의 기본 니즈가 있는 시장에서 유니콘 스타트업들이 등장한 바 있다. 그렇다면 다음은 바로 ‘커리어 시장’이 새롭게 떠오를 것이라고 많은 이들이 예측하고 있다.

“일잘러를 꿈꾸는 MZ 세대”

대학내일 20 대연구소가 2020 년 9 월에 발간한 ‘밀레니얼-Z 세대가 원하는 커리어라이프’ 보고서에 따르면, Z 세대는 회사 안에서의 ‘성장’을 중요하게 생각하는 것으로 나타났다. 다른 세대보다 업무를 통한 자아실현과 지적 성장을 더 많이 추구하는 것. 과거 직장인들이 회사에서의 생존, 승진, 높은 급여를 위해 ‘일잘러’를 꿈 꿔왔다면 밀레니얼 세대는 자아성취와 주체적인 사회생활을 위해 자신의 성장을 모색한다.

이에 따라 밀레니얼 세대는 직무 역량을 강화할 수 있는 다양한 온라인 플랫폼에서 ‘랜선 멘토’를 찾고 있다. 회사 내 획일적인 교육이 아닌 다양한 업무 스킬을 학습하고 풍부한 인사이트를 확보해, 커리어를 확장해 나가는 게 이들의 목표다. 평생 직장 개념이 사라지고 평생 커리어를 관리하는 시대에 자신을 하나의 브랜드로 만들어 높은 가치를 창출하고자 하는 추세다.

Press Kit

“단순히 돈을 벌기 위해서가 아니라 내적 동기를 바탕으로 성취를 얻는 직장생활을 하고 싶어 ‘일잘러’를 희망한다. 개인의 성장이 조직에도 기여한다면 서로 윈-윈(win-win) 할 수 있다고 본다.” (9년차 직장인 김세진 씨)



*** 감사합니다 ***