

Julio Portuguese Luyo

965-774755

portuguezluyojulio@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/julio-portuguez-0783371b>

Máster en dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC (España) y estudios superiores concluidos en Marketing Empresarial. Con experiencia en áreas Comerciales y Marketing: planeamiento estratégico, plan de marketing y ventas, trade marketing, análisis de precios, posicionamiento, lanzamiento de productos y gestión de marcas propias. Experto en análisis de gestión mediante indicadores comerciales y financieros, buscando siempre la rentabilidad de la organización.

EXPERIENCIA LABORAL

TRANSPORTES CARLOS SALAS GELDRES

2020 al 2022

Empresa peruana de transporte de carga a Nivel Nacional.

Jefe Comercial

Logros:

- Incrementé de Ventas de más del 30%: Plan de Ventas, Plan de precios, negociación.
- Incrementé el número de clientes en un 20%: Negociación con clientes, mejor rendimiento y eficiencia en las operaciones.
- Realicé plan de precios según cliente y tipo de producto: Estrategia de precios y visita de campo.

Funciones:

- Plan de ventas, visita a clientes, análisis de precios, análisis de competencia y del mercado, kpis, y análisis y mejor de la rentabilidad.

GLOMAX PERÚ

2018 al 2020

Empresa Peruana con origen en Chile importadora y comercializadora de insumos médicos, introduciendo 2 marcas como Glomed y Maxcare.

Jefe Comercial y Marketing

Logros:

- Incrementé las ventas de más del 100% año tras año: Plan de ventas, ventas en diferentes canales, ventas canal digital.
- Incrementé en 80% Cartera de clientes: Diversificar canales de ventas, lanzamiento de insumos médicos en el Market Place.
- Ingresé la categoría salud a los 2 más grandes market place retail a Nivel Nacional. Negociación, rentabilización de la categoría.
- Ingresé las 2 marcas principales Maxcare y Glomed a Hospitales del Estado y al Seguro Social.
- Empecé a realizar las ventas online desde la página web y mediante google ads y redes sociales, llegando a vender un 80% de la venta total del canal.
- Mejoré los tiempos de envíos a los clientes de Lima, de 48 horas y provincia de 72 horas. Manejo de inventario, FIFO, orden de rutas de envío y recojo.
- Realicé una estrategia de precios, estableciendo un adecuado nivel precio – calidad de los productos y teniendo un 15% a 20% más barato que el líder de la categoría en el mercado.
- Realicé ventas e importaciones directas a clientes estratégicos a Nivel Nacional, optimizando la importación de otros productos y mejorando costos y rentabilidad.
- Incrementé un 50% de Skus con márgenes mayores al 70%: Evaluación de compras nacionales e importaciones de productos de demanda nacional a buen precio.
- Implementé el servicio de mantenimiento de equipos, teniendo como tiempo de respuesta 2 días útil, mejorando el servicio post – venta.

Funciones:

- Elaboración de presupuesto de ventas: Plan de ventas, Cuotas por canal, por vendedor, Clínica de ventas, Concursos, Supervisión, Feedback.
- Plan de Marketing: Realizar Plan de marketing de la empresa y de los planes por cada marca que se maneja.
- Planeamiento Estratégico: Proyección de ventas, proyección de productos nuevos, análisis de precios y del mercado.
- Negociación con clientes estratégicos, promociones cruzadas.
- Análisis post venta, servicio al cliente y comunicación continua con los clientes tanto institucionales como cliente final.

SOLUCIONES INSTRUMENTALES SAC

2016 al 2018

Empresa especializada en importación, comercialización y asesoría técnica en equipos y consumibles para laboratorios.

Jefe Comercial

Logros:

- Mejorar rentabilidad en un 20%: Mejorar costos de importación de productos y mejorar valor del producto para los clientes.
- Incremento en un 50% de clientes: Ampliar la cartera de productos y así de clientes, mejorando también los servicios y los precios.
- Clientes: Molitalia, Backus, Universidades Privadas y Estatales.

Funciones:

- Elaboración de presupuesto de ventas: Plan de ventas, ampliar los canales de ventas y clientes.
- Supervisar cumplimiento de metas: Acompañar y cerrar ventas y servicios. Negociación con clientes.
- Capacitación en Ventas: Capacitación constante y acompañamiento de los representantes de ventas.
- Plan de marketing: Elaboración de acciones y presupuesto de marketing, participación en ferias, etc.

NEXXO Servicios Comerciales SAC

2014 al 2015

Empresa franquicia de Movistar encargada de administrar tiendas a Nivel Nacional, encargado de la venta de equipos celulares, planes, servicio post venta, reclamos, etc.

Jefe Comercial, Promocional y Compras

Logros:

- Optimicé la cartera de productos con márgenes mayores a 80%.
- Reduje en 45 días el inventario en los almacenes de las tiendas.

Funciones:

- Encargado oficial de transferencia y migración de las tiendas de Movistar a franquicia.
- Evaluación de resultados y ratios de gestión, en almacenes y caja efectivo.
- Negociación de compra de equipos móviles con Movistar para la venta en tienda.
- Análisis de categorías de equipos móviles, evaluación de categorías.

BURG PERU

2012 al 2013

Empresa importadora y comercializadora de productos de tecnología celular, con varios puntos de venta a Nivel Nacional.

Jefe de Marca

Logros:

- Incrementé en 5 los puntos de Venta a Nivel Nacional, negociando con diferentes centros Comerciales
- Incrementé en 10 los distribuidores y clientes institucionales.

Funciones:

- Desarrollo, ejecución y control del Plan de Marketing para tiendas propias en Centros Comerciales.
- Clínica de ventas y elaboración de cuotas y concurso de ventas.
- Negociación con proveedor en Holanda, importación de productos.
- Desarrollo de nuevos productos y negocios.

ESTUDIOS REALIZADOS

UNIVERSIDAD SIN IGNACIO DE LOYOLA

Título: Bachiller en Marketing Empresarial

ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION

ESCUELA DE POSTGRADO – ESIC (ESPAÑA)

Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

IPAE

Diplomado en logística y Compras

DATOS PERSONALES

Peruano, dominio del idioma inglés a nivel Intermedio: escrito, leído y hablado, dominio de SAP y Oracle nivel Intermedio, dominio de Excell nivel Intermedio (Tablas Dinámicas). Gusto por la música, leer y la práctica de fútbol en sus tiempos libres.