



JULIO BERAS

☎ 829-986-9727

✉ jberas15@gmail.com

📍 Distrito Nacional, República Dominicana

🌐 <https://www.linkedin.com/in/julio-beras-5a97b1a0/>

Profesional del área de Ventas, Trade Marketing y Gestión Comercial, con sólida experiencia en el desarrollo de estrategias comerciales, expansión de canales y gestión de cuentas clave. Experto en negociación con el canal moderno, liderazgo de equipos de ventas y ejecución de planes comerciales de alto impacto. Reconocido por su visión estratégica, capacidad analítica y orientación a resultados.

EDUCACION

Maestría en Gerencia y Productividad
Universidad APEC- 2010

Licenciatura en Mercadeo
Universidad Católica Santo Domingo
-1999

EXPERIENCIA

• Mead Johnson Nutrition/Reckitt Benckiser

Key Account Manager 2022-2025

Responsable de gestionar cuentas clave, desarrollar oportunidades de negocio y asegurar el crecimiento del portafolio mediante negociación, análisis y ejecución comercial.

Logros:

- Desarrollo del canal moderno, logrando crecimientos sostenidos superiores al 10 % anual.

Key Account Manager/Trade Marketing Manager 2013-2022

Responsable de gestionar cuentas clave y de planificar y ejecutar estrategias de Trade Marketing para impulsar la visibilidad de las marcas y optimizar la ejecución en punto de venta.

Marcas: Alacta Plus, Enfamil, Enfagrow, Sustagen y Enfalac.

Logros:

- Supervisión de equipos de ventas alcanzando eficiencias en productividad de más de 15%.

• Arla Foods/ Mejía Arcalá SRL.

Sales Manager/Modern Trade 2010-2013

Responsable de liderar la estrategia comercial en el canal moderno, gestionando negociaciones, ejecuciones en punto de venta y equipos de ventas para garantizar crecimiento y cumplimiento de objetivos.

Logros:

- Incremento de la cartera de clientes en un 30 % mediante la expansión a nuevos canales.
- Innovación en portafolio de productos con impacto directo en la participación en el mercado..
- Gestión de relacionamiento con cadenas modernas y farmacias, garantizando crecimiento por encima del presupuesto.

Supervisor de Ventas 2000-2010

Responsable de todos los canales —moderno, detallista y distribuidores— asegurando la ejecución comercial, cumplimiento de metas y desarrollo del equipo en cada punto de venta.

HABILIDADES

- Inglés Intermedio
- Microsoft Office 365
- Market Analytics
- E-Commerce
- SAP Tool
- Power BI

COMPETENCIAS

- Orientación al cliente
- Pensamiento estratégico
- Negociación
- Organización
- Orientación a resultados

Referencias laborales según solicitud.