

Julio Roberto Alvarado García

<https://www.linkedin.com/in/julio-alvarado-0a9117a5>

Fecha de nacimiento: 16/10/1984

Correo electrónico: [julianics@hotmail.com](mailto:julianics@hotmail.com)

Número de celular: + (502) 5380-6834

## EXPERIENCIA ACADÉMICA

Feb09-Jul10 **INCAE Business School** (incae.edu)

Montefresco, NICARAGUA

MBA con énfasis en mercadeo

Ene03-Dic07 **Universidad Francisco Marroquín** (ufm.edu)

Ciudad Guatemala, GUATEMALA

Licenciatura en Administración de Empresas con especialidad en mercadeo

## EXPERIENCIA LABORAL

Sep16-Sep18 **Industrias Licoreras de Guatemala** (industriasicorerasdeguatemala.com)

Ciudad Guatemala, GUATEMALA

Gerente de Ventas / Canal On Premise

- Responsable de los resultados del canal On Premise e Institucional: alcance del presupuesto de ventas, administración de la cartera de créditos y ejecución de trade marketing.
- Funciones del puesto: Diseño de la estrategia comercial para el canal más importante en términos de valorización de las marcas, gestión de personal del área, establecimiento de normativas y procedimientos, establecimiento y monitoreo de KPI's, análisis de información del canal y administración de la cartera de clientes.
- Tuve la oportunidad de rediseñar el modelo de ventas formando un equipo nuevo y liderando tanto al equipo comercial como al de trade marketing del canal.
- En el primer año calendario en función (Ene17-Dic17) logré revertir la tendencia negativa de volumen del canal alcanzando un crecimiento de doble dígito. Esta tendencia de crecimiento se mantuvo en el segundo año.
- Otros proyectos que contribuyeron al éxito: incremento de precios, implementación POS móvil, telemarketing, proyecto de KAMs, segmentación geográfica de rutas y rutas nocturnas de ejecución en el punto de venta.

Feb15-Ago16 **Industrias Licoreras de Guatemala** (industriasicorerasdeguatemala.com)

Ciudad Guatemala, GUATEMALA

Gerente de Marca de Categoría de Aguardientes

- Responsable por la categoría de aguardientes incluyendo las marcas Quezalteca y Venado.
- Funciones el puesto: Diseño del plan de marca y la estrategia de precios de la categoría, gestión del presupuesto de mercadeo y responsable de su ejecución (incluyendo campaña 360° de medios y plataforma de eventos "Quezalteca Presenta") con un

presupuesto de 13 millones de quetzales en inversión ATL y BTL con el propósito de incrementar el valor de la marca.

- Experiencia manejando agencia de medios, agencia de RRPP y agencia de creatividad.
- Lideré el proyecto de reposicionamiento de marca de Quezalteca con un rejuvenecimiento de imagen, respaldado con su campaña “Tan Tuya Tan Única”, ganadora de premio Effie de Plata.
- Otros proyectos que contribuyeron al éxito: extensiones de línea Quezalteca RTD Jamaica y Tamarindo, Quezalteca Conmemorativa 70 años, Quezalteca Ponche de Frutas, y el cambio del grado alcohólico de Quezalteca sabores.

Ene14-Ene15 **Distribuidora Alcazarén, S. A.** ([alcazaren.com.gt](http://alcazaren.com.gt))

Ciudad Guatemala, GUATEMALA

Gerente de Mercadeo de categoría de vinos

- Líder en el diseño y ejecución de los planes de mercadeo, administrando los recursos del área de vinos de la empresa.
- Elaborar y controlar el presupuesto anual de las marcas (presupuesto de mercadeo anual de Q5millones).
- Responsable de la presentación de resultados, negociación y atención a proveedores.
- Otros proyectos que contribuyeron al éxito: logre tener la representación de Wine Station de Napa Technology en Guatemala (dispensadores de vino por copa).

Oct10-Dic13 **Distribuidora Alcazarén, S. A.** ([alcazaren.com.gt](http://alcazaren.com.gt))

Ciudad Guatemala, GUATEMALA

Gerente de Inteligencia de Negocios

- Responsable en proporcionar análisis de información al departamento comercial para responder a las decisiones ejecutivas diarias y de largo plazo. Esto incluía proyecciones de ventas (presupuestos por marca y metas por ruta) y la medición del pago variable para el departamento de ventas.
- Inicié el proyecto de inteligencia de negocios en la compañía y tuve la oportunidad de llegar a adquirir un software de “business intelligence” llamado TABLEAU. Esto se convirtió en la plataforma de análisis de información de la compañía. La inversión inicial del proyecto fue de Q250mil.
- Formé un pequeño departamento de investigación de mercados abarcando sondeos de mercado, encuestas de satisfacción de servicio, y estudios de cartas (menús) en restaurantes Premium.

#### EXPERIENCIA ADICIONAL

- Idiomas: 100% bilingüe – Inglés

#### IDEOLOGIAS DE TRABAJO

- Cultura de cero excusas / No tomamos atajos / El equipo y la gente hacen que las cosas sucedan / Cuando perdemos la humildad ya no tenemos espacio para mejora / Liderazgo positivo.