



Julie Margot De Gracia Acevedo

Lic. en Mercadeo con énfasis en ventas

✉ julie8777@hotmail.com 📞 66702403 📍 Panamá

Perfil

¡Gracias por visitar mi perfil! Siempre estoy dispuesta a sumergirme en desafíos apasionantes y explorar nuevas sendas hacia el éxito. Soy graduada en marketing, con un fuerte enfoque en ventas, y una verdadera pasión por el análisis de datos y la planificación estratégica. Con más de 15 años de experiencia en el ámbito comercial, he tenido el privilegio de colaborar en equipos de alto rendimiento.

Mi enfoque se centra en identificar oportunidades de crecimiento y establecer alianzas estratégicas que impulsan resultados excepcionales. Mi especialización radica en la expansión de productos / servicios, la adquisición de nuevos negocios y la creación de relaciones sólidas y rentables.

Formación

Maestría en Administración de Negocios con Especialización en Recursos Humanos may 2023 - presente

Universidad Interamericana de Panamá, Panamá

Curso de Microsoft Excel ene 2023 - presente
Smartpro Academy, Panamá

Licenciatura en Mercadeo con énfasis en ventas ene 2010 - jul 2015
ULACIT, Panamá

Inglés de negocios ago 2022 - oct 2022
QLU, Panamá

Curso de estrategia de marketing digital jun 2021 - nov 2021
USMA, Panamá

Experiencias laborales

Gerente de cuenta - CAM nov 2022 - ago 2023
American foods Latinoamérica, Panamá
Alimentos y bebidas - Consumo masivo

- **Responsable de Cuentas Clave en Nicaragua, Honduras y Guatemala**

Gestión estratégica y desarrollo de cuentas clave en múltiples mercados, optimizando relaciones y resultados.

Datos personales

Fecha de nacimiento
7 de julio de 1987

LinkedIn
linkedin.com/in/julie-de-gracia

Competencias

Microsoft Excel

Familiaridad con software CRM (Salesforce, Monday)

Fuertes habilidades interpersonales y de construcción de relaciones

Resiliente y adaptable al cambio

Habilidades analíticas

Resolución de problemas

Actitud autónoma y proactiva

Capacidad para trabajar eficazmente en un entorno multifuncional y multicultural

Atención a los detalles

- **Estrategias de Posicionamiento y Ventas**

Diseñé e implementé estrategias exitosas para impulsar el desarrollo de marcas en los puntos de venta (POS) en toda la región. Esto incluyó la consideración de precios, criterios de exhibición y la aplicación de acciones correctivas que llevaron a un aumento significativo en las ventas.

- **Gestión de Información y Pronóstico (Forecast)**

Responsable de la generación de informes de ventas detallados y análisis de datos clave (KPI's), incluyendo el análisis de sell-out y sell-in, lo que permitió la toma de decisiones informadas y la optimización de estrategias.

- **Liderazgo de Equipos**

Lideré y motivé al equipo de mercaderistas en puntos de venta, asegurando una ejecución efectiva de estrategias y un alto nivel de compromiso.

- **Contribuciones al Crecimiento Empresarial**

Colaboré estrechamente con el equipo de nuevos negocios para implementar proyectos exitosos que incluyeron el lanzamiento de nuevas marcas y la adquisición de nuevas cuentas en la región. Estas acciones resultaron en un crecimiento notable en las ventas.

- **Identificación de Oportunidades de Negocio**

Identifique nuevas oportunidades de negocio al introducir nuevos SKU en las cuentas existentes y al explorar nichos no explotados en varias regiones. Esto fortaleció la presencia de la empresa en el mercado y contribuyó a un aumento en la rentabilidad.

**Desarrollador de negocios Senior /
Ejecutiva de cuentas claves**

feb 2017 – nov 2022

Kimberly Clark Professional, Panamá

Productos de limpieza, cuidado e higiene personal – Institucional

- Contribuí a la expansión y crecimiento del negocio a través del desarrollo de nuevas cuentas (B2B) enfocadas a clientes institucionales en los segmentos de Oficinas, Salud, Food Service, Hospedaje y manufactura.
- Análisis de datos de indicadores comerciales (sell out-sell in) y reportes de ventas
- Realice activaciones de marketing con clientes finales para concientizar sobre el correcto uso, rendimiento y ahorro de los productos KCP.
- Desarrolle y ejecute proyectos con el canal para promocionar categorías focos.
- Efectúe revisiones comerciales con distribuidores y clientes finales para identificar oportunidades y desarrollar nuevas categorías basadas en los datos de Sell – out.
- Reuniones colaborativas con los distribuidores/ Clientes finales para garantizar el suministro de productos.
- Diseñe e implemente proyectos para incrementar la categoría WypAll en el país, involucrando las áreas de soporte (Marketing, Planificación de la Demanda, Ingresos y Finanzas) enfocadas en los segmentos de Salud, Retail, Food Service, Hospedaje y

Idiomas

Inglés

Español

Manufactura.

- Capacitación y coaching para la fuerza de ventas de los distribuidores de todos los productos Kimberly-Clark Professional

Ejecutiva de cuentas claves

feb 2014 – oct 2016

Green Task / RITEK, Panamá

Tecnología

Liderazgo en la Gestión de Canales de Distribución

- Responsable de supervisar y gestionar estratégicamente los canales de distribución para garantizar una eficiente comercialización de productos y servicios.

Desarrollo y Ejecución de Planes de Negocios

- Diseñé y ejecuté planes de negocios efectivos que resultaron en un cumplimiento exitoso de los objetivos de sell in, sell out y KPI, contribuyendo al crecimiento de la empresa.

Gestión de Presupuesto y Estrategias de Incentivos

- Administré y optimicé eficazmente el presupuesto, incluyendo la gestión de rebates, apoyos especiales e incentivos para maximizar el rendimiento y la rentabilidad de los canales de distribución.

Asistente administrativa

jul 2011 – feb 2014

JVLAT / Juegos de video Latinoamérica, Panamá

Entretenimiento

- Soporte administrativo al equipo de ventas de Entretenimiento (NINTENDO) y Premium Audio Line (BEATS) para Centroamérica
- Responsable de planificar y procesar las órdenes de compra con el área de operaciones.
- Encargada de los inventarios de miami /Zona libre de colón
- Soporte de Trade marketing
- Reportes de ventas

Ejecutiva de ventas

sep 2006 – jun 2011

Dell Inc, Panamá

Tecnología

- Desarrollo y ventas de soluciones de tecnología al mercado de América Latina y el Caribe
- Servicio al cliente
- Soporte técnico (Software y Hardware)
- Entrenamiento y coaching al equipo de ventas
- Líder de equipo de ventas