

EDGAR FABEL SÁNCHEZ DÍAZ



edgarfabel@gmail.com



edgarfabel



@edgarfabel



Edgar Fabel



Docente, Asesor y Emprendedor

Residencia: Morelos México



735 542 9882

“Si quieres aprender, enseña”

Cicerón

Perfil

Edgar Fabel es una persona muy comprometida y apasionada por el desarrollo y la innovación, versátil, resolutivo y emprendedor en todo los sentidos, con un deseo constante de superación profesional y familiar.

Objetivo

Tener una cultura de innovar y ser eficiente sin dejar de ser humano cada día.

Experiencia como docente:

Docencia (más de 8 años de experiencia a nivel superior)

Docente de Educación continua en el diplomado de E-commerce del Tecnológico de Monterrey.



Septiembre 2017 - a la fecha.

- Campus Puebla, CDMX y Santa Fé, módulo 5, Administración de procesos.
- Campus Santa Fé Introducción al e-commerce.
- Campus Santa Fé, módulo 7, Startups y Tendencias

Docente en licenciatura y maestría de la Universidad del Valle de México.

Julio 2017 - a la fecha.

- Tecnologías para la gestión de negocios.
- Estrategias de promoción
- Mercadotecnia social y de servicios
- Seminario Integrador



Docente en maestría y doctorado de la Universidad Lucerna.

Abril 2018 - a la fecha.

- Metodología de la investigación
- Uso de TIC's para la docencia.



Docente en educación continua del grupo empresarial NOVA Academic.

Enero 2010 - a la fecha.

- Maximización de resultados para mipymes.
- Los nuevos modelos de negocios electrónicos.
- Posicionamiento SEO
- Social Media y la estrategia digital
- HTML y CSS



Docente de la maestría en mercadotecnia del Instituto de Estudios Universitarios.

Agosto - Diciembre 2015.

- Estrategias de Mercadotecnia



Docente del curso para profesores UAEM “Tendencias en la Mercadotecnia” Universidad Autónoma del Estado de Morelos Campus Cuernavaca.

Se desarrolló el curso y se impartieron 20 horas a los docentes sobre las nuevas tendencias de la mercadotecnia.

- La nueva mercadotecnia.
- Desarrollo de un proyecto usando el método CANVAS.



Docente del diplomado “Emprendedurismo” en Universidad Autónoma del Estado de Morelos campus Totolapan.

Se desarrolló el curso y se impartió de Febrero a Junio 2015 con 4 profesores más sobre temas para emprendedores, enfocado especialmente para alumnos egresados de la UAEM de las carreras de Administración, Contabilidad e Informática. El 35% del curso contó con un enfoque de la mercadotecnia.



Docente del diplomado Maximización de resultados.

Curso enfocado en la obtención de resultados en MiPYMES, se impartió especialmente a los gerentes de las empresas afiliadas al grupo.

- Indicadores administrativos

Docente en la Maestría de Administración de Negocios de la Universidad Latina campus Cuatla. 2012-2014

- Análisis económico internacional
- Habilidades Gerenciales del Director



Docente en la Especialidad de Publicidad de la Universidad Latina campus Cuatla. 2013-2014

- Estrategias publicitarias efectivas



Docente en Licenciatura en las carreras de Mercadotecnia, Ciencias de la Comunicación, Gastronomía y Turismo de la Universidad Latina campus Cuatla 2008-2014.

- Análisis del consumidor
- Habilidades del director de mercadotecnia
- Publicidad
- Estrategias de comercialización.
- Desarrollo empresarial



“Un hombre inteligente es aquel que sabe ser tan inteligente como para contratar gente más inteligente que él”

J.F.K.

Experiencia profesional administrativa:

Project Manager del proyecto UpGrade Academics

Se liderea dos proyecto de plataformas digitales con presencia en LATAM, se cuenta con un equipo profesional de diferentes áreas. El objetivo principal es hacer una sinergia y potencializar resultados.



Director Técnico de las Carreras de Mercadotecnia y Ciencias de la Comunicación en UNILA Campus Cuautla. 2012- 2014

Universidad particular donde se coordinaba la asignación de de docentes a las materias, la atención a los alumnos y la implementación de estrategias para mejorar en la academia. Durante la gestión se reactivó la especialidad en Publicidad dejándola con un número importante de alumnos.



Todo se trabajó bajo una filosofía basada en generar una experiencia significativa en el alumno, donde nos concentramos en atraer talento académico, entre otras cosas.

Coordinador General de la Clínica San Antonio donde se realizó una “Reingeniería Administrativa del” 2004-2010

En este puesto se implementó el proyecto para reestructurar la empresa después de 3 años de apertura, la construcción y equipamiento de dicha empresa costó 3.5 millones de dólares y es una Clínica particular de segundo nivel, la segunda más grande hasta la fecha en todo el estado de Morelos en ese género. El recurso humano contemplaba más de 60 personas entre médicos, enfermeras y administrativos, lo que significó un reto importante de liderazgo.



“Para mi un emprendedor es aquella persona que hace que las cosas sucedan”

Propia

Experiencia emprendedora:

■ Fundador del Grupo DSL Soluciones México.

Grupo DSL Soluciones es un corporativo donde se han desarrollado los modelos de negocios siguientes :

1. DSL Solutions Inc. Minnesota USA

Producto: Sistema Check, Sistema DSL Callcenter.

Status: Activa

Modelo de negocio: Un servicio en donde las empresas que realizan movimientos financieros comparten la base de datos de clientes y transacciones financieras y bajo un esquema de suscripción se obtiene el ingreso principal del negocio.

Trabajo: Se implementó la plataforma para la comunidad latina en USA.



2. Dyme Negocios. Todo México

Producto: Desarrollo y Mercadotecnia Electrónica.

Status: Activa

Modelo de negocio: Startup enfocada a la tecnología y su implementación en las pequeñas empresas donde se guía paso a paso a sistematizar en la medida que lo permita los procesos de la organización. También se ayuda en la parte de la estrategia digital para pasar el negocio a la web.

Trabajo: Estrategia digital de mercadotecnia y desarrollo de plataforma.



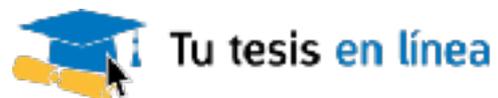
3. NOVA Academic. Todo México

Producto: Cursos de actualización

Status: Activa

www.tutesisenlinea.com

Modelo de negocio: Desarrollo de cursos y plataformas académicas, actualmente desarrollando una plataforma de investigación llamada “tu tesis en línea” que sirve para la realización de proyectos de investigación. Ganador del premio a la mejor idea innovadora. (Incubadoras tecnológicas zona Oriente de Morelos y Puebla)



4. Tocalli Bienes Raíces. Morelos México

Producto: Empresa de bienes raíces.

Status: Activa

Modelo de negocio: Dedicado a la comercialización de rentas de inmuebles del grupo.



5. Multipagos DSL . USA - México

Producto: Plataforma de pagos de servicios de USA- MEX

Status: Activa

Modelo de negocio: dedicado a la comercialización de recargas a celulares de USA a México a través de una plataforma digital.

Trabajo: Desarrollo de la estrategia digital de mercadotecnia.



6. Club Multimex . Morelos México

Producto: Plataforma de pagos de servicios (Solo Mexico)

Status: Activa

Modelo de negocio: Negocio dedicado a la comercialización de pagos de servicios a través de una plataforma que facilita el proceso.

Trabajo: Desarrollo de la estrategia digital de mercadotecnia.



7. Corporizate. México

Producto: Plataforma que ayuda a las pequeñas empresas (principalmente gasolineras) en el control de áreas clave de sus negocios como son RRHH, Contabilidad y Planeación

Status: Activa

Modelo de negocio : Negocio dedicado a ayudar a las pequeñas empresas en sus áreas administrativas, a través de una suscripción mensual.

Trabajo: Desarrollo el modelo de negocio e implementación.



8. La cocina de Sabina. México

Producto: Micro empresa de servicios de comida casera.

Status: Cerrada

Modelo de negocio: Basado en el consumo colaborativo para atender a familias profesionistas bajo el concepto de "Tu Chef Personal", con un toco social, se busca constantemente ofrecer comida sana a personas que no tienen tiempo de guisar por las cuestiones laborales.



Trabajo: Desarrollo el modelo de negocio e implementación

9. Exter Fumigaciones Morelos

Producto: Franquicia de servicios de fumigación

Status: Cerrada

Modelo de negocio: Modelo de franquicias

Trabajo: Se compró la franquicia y se trabajó con ella durante 3 años



10. Fundador y miembro del consejo del Centro Integral Educativo Moderno.

Producto: Servicios educativos

Status: Cerrada

Trabajo: En esta escuela se realizaron actividades directivas, se logró el RVOE y graduar a la primer generación de la carrera técnica de computación.



“La generosidad suscita una respuesta.”

B. Stevenson

Experiencia como consultor :

Empresa Arletex S. de RL de CV. Noviembre 2017

Trabajo: Se apoyó y asesoró en la eficiencia de su proyecto digital en el mercado textiles de San Martín Texmelucan



Empresa de bienes raíces Saldi LLC. Mayo a Julio 2017

Trabajo: Se apoyó y asesoró en la eficiencia de su primer casa en México para rentar en Puerto Morelos Quintana Roo.

Plataforma SAINS “Sistema de Autoevaluación para Ingreso al Nivel Superior” 2016 - 2017

www.ingresoalauni.com



Trabajo: Se apoyó y asesoró en los temas básicos para la estrategia digital de mercadotecnia.

Asesor de la campaña política de social media del Candidato del PSD en Axochiapan Morelos y de la candidata independiente en Jonacatepec Morelos en las elecciones del 2016

Trabajo: Se coordinó el trabajo de social media de la campaña, ambos candidatos fueron los que mejor posicionamiento tuvieron en las redes sociales durante el proceso.



Asesor del diseño de modelo de negocio de la cafetería universitaria La Kfe 2013 -2015,

Se desarrolló todo el modelo de negocio, instalación de equipo e implementación del servicio.

Se atendían mas de 500 personas por día en este proyecto y se estandarizó el proceso.



Asesor de la franquicia Los Gallos Inc, DSL Solutions Inc y OID Inc. en Minnesota USA. 2007 -2010

Con visa de trabajo tipo TN del NAFTA como Management Marketing.



Trabajo: Se apoyó en una plataforma digital que permitiera minimizar el fraude en transacciones de cambios de cheques con sus clientes.

Asesor del Corporativo Díaz 2007-2010

Trabajo: Se apoyó en la implementación del corporativo como holding o matriz de las empresas afiliadas implementándose áreas específicas de control como la de RH, Mercadotecnia y atención a clientes, contabilidad y sistemas.



“No estudio por saber más, sino para ignorar menos”

Sor Juana Inés de la Cruz

Formación Académica:

Doctorado en Tecnologías de la Información y Negocios Electrónicos

Universidad Popular Autónoma de Puebla . (Cursando segundo año actualmente)

Propuesta de tesis doctoral : Sobre el emprendimiento digital.



Doctorado en Ciencias Administrativas

Instituto de Estudios Universitarios Campus Puebla. Tesis doctoral: “El emprendimiento digital y la estrategia de mercadotecnia en una pyme, caso de estudio “Tu tesis en línea” (Certificado)



Maestría en Administración de Negocios 2012 -2014

Universidad Latina (Titulado por excelencia académica) *Número de Cédula 8230968*



Maestría en Dirección y Mercadotecnia. 2007 -2009 Universidad Autónoma del Estado de Puebla (No titulado pero con comprobante de lo cursado)



Facultad de Ciencias Químicas, grado de Ing Químico.

1993-1999 Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. (Titulado) *Número de Cédula 5177087*



“La vida es como montar en bicicleta; para mantener el equilibrio debes seguir moviéndote.”
Albert Einstein

Cursos especiales:

- **Certificado de en Comercio electrónico.** Cursado en la plataforma Active by Google Julio 2019. México



- **Introducción a la facilitación del Aprendizaje.** Para iniciar la certificación INSPIRA del Tec de Monterrey. Noviembre 2018.



- **Curso de Innovación.** Cursado en la UAEM con el DR Rodolfo Quintero Ramírez SNI3. (2016)



- **Diplomado en e-Commerce** en el Tecnológico de Monterrey Campus Puebla. (2016)



- **Taller de e-Commerce en Platzi** Colombia (Plataforma Académica) (2016)



- **Entrepreneurship 101 y 102** Massachusetts Institute of Technology (2015)



Otros cursos y asistencias a congresos.

- *Asistencia al congreso internacional de educación educativa (Diciembre 2019) Monterrey NL.*
- *Taller de CANVAS para la educación. (Septiembre 2019)*
- *Curso de Transformación Digital para empresas (Julio 2019)*
- *Curso de Business Model Canvas (Marzo 2019)*
- *Seguridad Informática (Julio 2018)*
- *Fundamentos de la gestión de proyectos (Julio 2018)*
- *Curso profesional de Git y GitHub (Abril 2018)*
- *Introducción a la creación de empresas y Startups (Febrero 2018)*
- *Fundamentos de ingeniería de software (Octubre 2017)*
- *Smart City Expo Latam (Junio 2017)*
- *Curso de Programación básica (Abril 2017)*
- *Curso de Desarrollo web on line (Abril 2017)*
- *Curso de Desarrollo de Productos con Metodología Lean (Enero 2017)*
- *Curso de E- Commerce (Mayo 2016)*
- *9no Coloquio interdisciplinario de posgrado (Junio 2016)*
- *Curso de Facebook Ads (Julio 2016)*
- *Curso de Posicionamiento SEO (Abril 2016)*
- *Introducción al marketing y estrategias digitales (Abril 2016)*
- *Las tendencias de la macroeconomía (2015)*
- *La economía en los emprendedores (2015)*
- *Curso de mercadotecnia digital, Mejorando.la (2015)*
- *Congreso nacional de mercadotecnia (Tecnológico de Monterrey 2014)*
- *Congreso nacional de Mercadotecnia (Merca 2.0 Mexico Df. 2014)*
- *Curso de HTML5 y CSS3 para mercadólogos. Mejorando.la (2014)*
- *Ingles Toefl: 620 puntos, Harmon hall. Puebla (Diploma), Harmon hall. Cuautla (Diploma), Interlingua 10 niveles (Diploma)*
- *Control de calidad interno: Colegio de Izúcar de Matamoros Puebla*
- *Control y procesos de certificación ISO 9000. Ciudad de Puebla.*
- *El arte de la Negociación, Virtual 5, Ciudad de Puebla*

“Lo mejor que se puede
compartir es el
conocimiento”

Alain Ducasse

- *Curso Maximización de resultados para pequeñas y medianas empresas, Lajapyme.*
- *Curso de Asessment. Universidad Latina Campus Cuautla*
- *Curso de Contabilidad Básica para no contadores. Colegio de contadores de Cuautla Morelos.*
- *Curso de análisis y desarrollo de software para pequeñas empresas. University of Minnesota*
- *Curso básico de bases de datos y php. Instituto CBTech.*

Asistencias y conferencias impartidas por invitación

- *Impartición de Taller “Herramientas Ofimáticas Orientadas al Trabajo Docente” Enero 2019 CBTa 129*
- *Juez del concurso de emprendedoras en el Colegio Montefalco Noviembre 2018*
- *Impartición de taller “Uso de TIC’s en la docencia” con profesores de primaria en la comunidad de Axochiapan Morelos para enfrentar la situación después del sismo de Septiembre. Octubre 2017*
- *Juez del concurso de emprendedoras en el Colegio Montefalco Octubre 2016*
- *Participación en el Curso Taller de R.H y Selección de personal en la Facultad de Estudios Superiores de Cuautla Morelos de la UAEM. Agosto 2016 “Tendencias en los modelos de negocios”*
- *Juez del concurso de emprendedoras en el Colegio Montefalco Noviembre 2015*
- *Congreso regional de Emprendedurismo de la UAEM, ponente con el tema “Paradigma Laboral” Mayo 2015*
- *Congreso de Mercadotecnia, Ciudad de México, ponente con el tema “La perspectiva 4C, la miopía de la mercadotecnia” Junio 2014*
- *Plática con propietarios, socios y administrativos en Chevrolet Cuautla “La miopía de la mercadotecnia” Julio 2014*
- *Colegio de Veterinarios de Morelos ponente con el tema “Mercadotecnia para no mercadologos” Mayo 2013*
- *Universidad La Salle Puebla “Cómo hacer un plan de Mercadotecnia”*

“Ser versátil me da mas ventajas ... y me divierto más”

Propia

- *UTIM Izúcar de Matamoros “La Inteligencia Financiera”*
- *CIEM Axochiapan “Desarrollo de pequeños negocios”*
- *CEBTis Axochiapan “Lo que necesita el empleado del futuro”*

El apoyo social

Afiliaciones o pertenencias a grupos

- *Fundador y afiliado del club Emiliano Zapata Oriundos de Morelos en Minneapolis MN. Desde el 2008*

En el deporte

Basket ball: *Seleccionado juvenil para representar a los estados de Puebla y de Morelos en dos ocasiones respectivamente, participando en regionales, estatales y nacionales 1990 - 1995*

Cita Negra primer Dan: *2009 -2013*

Resumen de habilidades

Académicas: Actividades de investigación, integración y análisis de información, docencia práctica relacionada a los negocios innovadores y la aplicación de la mercadotecnia.

Negocios: Desarrollo de negocios innovadores, conocimientos en Liderazgo, Capacitación de personal, área de atención a clientes, Implementación de manuales de políticas y procedimientos, Trabajo en equipo y negociación, desarrollo de sistemas a la medida en pequeñas empresas y Mercadotecnia digital.

Referencias personales

- **Maestro Efraín Espinoza Alonso;** *Coordinador del Diplomado de E-Commerce de Tec de Monterrey Campus Puebla. Cel. 222 618 2765*
- **Doctor Pablo Guerrero Sánchez;** *Miembro del sistema nacional de investigadores y docente UAEM. Cel. 55 9198 1638*
- **Maestra Diana Tamara Escobedo Ortíz;** *Ex Directora de Planeación Estratégica en UNILA campus Cuernavaca 777 374 8105*
- **CP. Rosario Jimenez;** *Directora de la escuela de Negocios de la UAEM del campus Totolapan Morelos. 777 329 700 ext 3612*
- **QFB. Jesus Díaz Contreras;** *Empresario y presidente del Corporativo Díaz 777 162 6077*
- **Eduardo Salgado;** *Presidente de Saldi LLC, Edina Minnesota 001 (612) 819 4999*