

RAFAEL FRAGOSO PÉREZ CARREÑO

OBJETIVO

Mi objetivo **PERSONAL** es mantener un equilibrio entre mi espiritualidad, mi familia, mis amigos y mi crecimiento personal (hobbies como correr, piano, guitarra, lectura, entre otros). **PROFESIONALMENTE** mi objetivo es dejar huella en cada lugar y oportunidad de servir, creando valor a través de las competencias que he adquirido y desarrollado en los más de 25 años de experiencia que he tenido en diferentes industrias (Educación, innovación y tecnología, medios de pago, desarrollo comercial y distribución logística y financiera. Me auto defino como una persona justa, ética, humana, profesional, analítica, y comprometida, soy auto-motivado, exigente, de actitud positiva y buen desempeño bajo presión. Me gusta retar el estatus quo y me apasiona la creación y desarrollo de equipos de trabajo de alto desempeño, el uso de tecnologías de información para la toma de decisiones (e-business) y sentirme retado con proyectos claros y ambiciosos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Banorte
(Monterrey
N.L.)**
- Director de Banca Digital Persona Física***
Ene 2018 – Actualidad
- Responsable de los canales electrónicos de Banca Móvil y Banca por Internet para persona física
 - Estrategia de producto y comercial, innovación de canal y alianzas estratégicas.
 - Responsable de la coordinación para la digitalización de clientes persona física
 - Responsable del proyecto REDISEÑO, que implicó la consolidación de la transformación digital del servicio para personas físicas.
- Director de Banca Móvil***
May 2017 – Dic 2017
- Responsable a nivel nacional del canal de Banca Móvil
 - Estrategia de producto y comercial, innovación de canal y alianzas estratégicas.
 - Este canal será el principal canal transaccional de la institución en un lapso no mayor a cinco años.
- Nortten
(Monterrey
N.L.)**
- Director General y Socio***
May 2015 – Oct 2018
- Emprendimiento dedicado a la paquetería y carga consolidada
 - Desarrollo del emprendimiento desde el arranque
 - Nortten actualmente cuenta con 19 personas en su equipo de talento, más de 300 clientes en cartera, sucursales en Saltillo y Monterrey.
- Whirlpool
México
(Monterrey,
N.L.)**
- Senior Sales Manager: South Market***
Jul 2013 – Feb 2015
- Responsable del presupuesto de ventas de la región Sureste para el Canal Horizontal en Whirlpool
 - El territorio contempla: Puebla, Oaxaca, Veracruz, Tabasco, Chiapas, Yucatán, Quintana Roo, Campeche
 - Desarrollo, ejecución y seguimiento en la Zona
 - Crecimiento YoY del 23.3% / 2013-2014

**Whirlpool
México
(Monterrey,
N.L.)**

B2C Senior Sales Manager

Mar 2012 – Junio 2013

- Responsable de la estrategia de Business to Consumer en México
- Responsable de la estrategia de desarrollo y mantenimiento de los clientes Corporativos en México para B2C
- Responsable de la estrategia de presencia y atención de Tiendas Físicas (7)
- Responsable de la estrategia electrónica de e-Business/e-Commerce para Whirlpool México
- Responsable de la estrategia outbound/inbound para el Call Center de ventas B2C

Actividades:

- Administrar los equipos comerciales y operativos del área de Business to Consumer (Tiendas, Corporate, Call Center de Ventas, e-Commerce y Pólizas) a nivel Nacional enfocados al logro integral de los objetivos de Whirlpool México (P&L B2C)

**Whirlpool
México
(Monterrey,
N.L.)**

B2C Sales Manager

Feb 2011 – Mar 2012

- Responsable del desarrollo e implementación de la estrategia de Business to Consumer
- Responsable del desarrollo y mantenimiento de los clientes Corporativos en México para B2C
- Responsable de las Tiendas Físicas (7) para venta B2C
- Responsable de la estrategia electrónica de e-Business/e-Commerce para B2C
- Responsable del Call Center de ventas B2C

Actividades:

- Desarrollar la estrategia de Whirlpool dirigida al consumidor final (B2C), integrando una visión multicanal por medio de tiendas físicas, call center de ventas, e-Commerce y convenios dirigidos a clientes Corporativos.

e-Business Manager

Ago 2010 – Feb 2011

- Responsable de la creación de la estrategia electrónica para Whirlpool México

Actividades:

- Identificar las oportunidades comerciales en e-Business
- Desarrollar la estrategia para México 2011-2015
- Coordinar los grupos de implementación para e-Business
- Desarrollar el área dentro de la empresa

Subdirector e-banking

Jul 06 – Jul 10

- Participante en el desarrollo de Banorte Móvil (celulares y dispositivos móviles)
- Responsable de negocio de Banorte.com, así como de nuevos proyectos de e-business
- Desarrollo e implementación de la estrategia de e-mailing para Banorte.
- Responsable comercial de productos de Recepción de Pagos: Concentración Empresarial de Pagos, Cobranza Domiciliada, Cheque Electrónico y Payworks Clabe

Actividades:

- Administración de los equipos de trabajo para Banorte Móvil, Portal Banorte.com y E-Mailing
 - Planeación, Definición y Ejecución de la estrategia del portal Banorte.com y de la estrategia y presencia móvil para el Grupo Financiero.
-

**Grupo
Financiero
Banorte
(Monterrey,
N.L.)**

- Identificación de nuevas oportunidades de desarrollo de producto y comerciales de e-business
- En conjunto con Mercadotecnia, definición y gestión de estrategias de marketing para negocio Adquirente, ATM's, Banca por Internet persona física y moral, Cobranza Integral, y estrategias de Cash Management.
- Negociación y cierre de alianzas estratégicas
- Desarrollo de negocio de los Servicios Integrales de Recepción de Pago

**Naranya
(México,
D.F.)**

Ago 05 – Jul 06

Commercial Manager

- Responsable de identificación y análisis de alianzas estratégicas de negocios para el grupo.

Actividades:

- Identificación de oportunidades comerciales
- Negociación y cierre de alianzas estratégicas
- Relación con cuentas clave
- Administración del equipo de negocio y producto para la realización de los productos (promociones, actividades, proyectos)

**Naranya
(Monterrey,
N.L.)**

Mar 04 – Ago 05

Commercial Manager

- Responsable del área comercial, alianzas y desarrollo de negocios en la zona de influencia del norte del país.

Actividades:

- Desarrollo del área comercial para la zona norte
- Relación con cuentas clave
- Identificación de oportunidades de negocio
- Negociación y establecimiento de alianzas comerciales para las producciones de Naranya México

Ago 03 – Mar 04

Product Manager

- Responsable del proyecto "Pasión Futbol".

Actividades:

- Desarrollar y mantener relación con los clubes de futbol adscritos al proyecto, actualmente hay contrato con Rayados de Monterrey y Atlas de Guadalajara.
- Desarrollo de estrategias de negocios interactivas para dichos clubes
- Administración de los proyectos desarrollados en torno a los clubes.

Universidad
Virtual,
Tecnológico
de
Monterrey
(Monterrey,
N.L)

Abr. 02 – Ago. 03

Director de Publicidad y Relaciones Públicas

- Responsable de las áreas de Publicidad, Relaciones Públicas y Comunicación Interna de la Rectoría de la Universidad Virtual.

Actividades:

- Análisis de información para la toma de decisiones publicitarias
- Diseño y ejecución de campañas publicitarias
- Desarrollo de estrategias de comunicación interna
- Administración de proyectos de Relaciones Públicas
- Soporte de comunicación a los programas de la Rectoría
- Representante de Publicidad ante Mercadotecnia del Sistema

Ene. 99 - Abr. 02

Ejecutivo de Publicidad y Relaciones Públicas

- Desarrollo de campañas promocionales y de relaciones públicas.

Actividades:

- Desarrollo de campañas promocionales para lanzamiento de nuevos productos
- Administración de proveedores de publicidad
- Diseño de campañas publicitarias
- Organización de eventos de Relaciones Públicas

EDUCACIÓN

Doctorado	Enero 2022 - Universidad Autónoma de Nuevo León, Doctorado en Filosofía con orientación en administración En proceso – graduación estimada Diciembre 2024	Monterrey, N.L.
Maestría	Ago. 13 – Jul. 15 IPADE Maestría en Alta Dirección de Empresas (MEDEX) Promedio: 90	Monterrey, N.L.
Maestría	Jul. 02 Tecnológico de Monterrey Maestría en Comercio Electrónico (MCE) Promedio: 92	Monterrey, N.L.
Licenciatura	Dic. 98 Tecnológico de Monterrey Licenciado en Mercadotecnia (LEM) Promedio: 88	Monterrey, N.L.
Varios	Español: Lengua materna Dominio del Inglés (95% lectura, escritura, conversación) Actualmente profesor del Tecnológico de Monterrey impartiendo la materia de Administración de Procesos de Ventas en el formato Internacional (100% inglés)	

EXPERIENCIA DOCENTE

Experiencia docente

Tecnológico de Monterrey

- Profesor de cátedra, 9 semestres (Español)
- Profesor de cátedra, 7 semestres (Inglés)
- Profesor tutor, 18 semestres/trimestres

Universidad Tec Milenio

- Diseño instruccional, 2 cursos

Universidad Autónoma de Nuevo León

- Profesor de cátedra, 4 semestres

Centro de Estudios Universitarios

- Profesor de cátedra, 4 semestres

Universidad del Valle de México

- Profesor de cátedra, 2 semestres