

Gabriel Hidalgo Moreno

Profesor del área de Comercialización

Director del Programa de Alta Dirección AD-2 de Monterrey



IPADE
BUSINESS SCHOOL
UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Grados académicos

- Máster en Dirección de Empresas, IPADE Business School.
- Ingeniero Bioquímico, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM).

Otros estudios:

- Business Leader Program, Babson College, Boston, Massachusetts.
- Consumer Marketing Strategy, Kellogg Graduate School, Chicago.
- CPCL Program, Harvard Business School (HBS).

Experiencia directiva

- Director nacional de ventas, Industrias Vinícolas Pedro Domecq.
- Asistente de la Dirección General, Cía. Editorial Continental.
- Director general, Acabados Electrolíticos, S.A. de C.V.
- Director de Ventas, Cadena Electrocentro del Hogar.
- Consejos de Administración: FX Morales y Asociados; Prendamex, S. A. de C. V.; HEMSA, S. A. de C. V.; Andrea Badi, S. A. de C. V.; Colegio Americano de Monterrey; IA Interactive Marketing Digital; Tequila Centinela, S.A. de C.V.; More Marketing Research; Grupo Empresarial Guadalupe, S.A. de C.V.; Divisas San Jorge, S.A. de C.V.; Grupo Caor, S.A. de C.V.; Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX); y Gonac.
- Consultor *coach* en diversas empresas: Mazda de México; Escala International; Cemex México; Alsea; BASF International; Eli Lilly de México; USG de México; Mahle Componentes; Grupo AS, S.A. de C.V.; URBI; Volkswagen de México; Guaymex, S. A.; Quántica Inversiones; Amway Internacional; Citlalin Corporativo; Servi-Clean de México; Dportenis S.A. de C.V.; Eciton Global; Diestel S.A.; Grupo MAVER; EMCAR; Fundación Águilas; Marcatel, S. A.; Abarrotera del Duero, S. A. de C. V.; Trizalet, S. A. de C.V.; Alvelais Grupo Aduanal; Grupo Saflosa Chihuahua; Rendilitros S.A., entre otras.

Actividades profesionales

- Conferencista en temas de Comercialización en diversas empresas públicas y privadas.
- Profesor del área de Comercialización, Universidad Panamericana (UP).
- Conferencista invitado en diversas Escuelas de Negocios (ITESM, UDEM, PAD).

Áreas de interés

- Estrategia comercial
- *Marketing* estratégico
- Estrategias en *retail*: Tiendas de conveniencia y canal moderno
- Estrategia de servicios
- Finanzas y comercialización
- Canales de distribución
- PYME