



Manuel  
Chorén Otero  
*curriculum vitae*

<https://www.linkedin.com/in/manuelchorenodoro>  
[manuel.choren@qanu21.com](mailto:manuel.choren@qanu21.com)

Actual  
Mar. 2023

## Qanu21. Catalizador de proyectos

Qanu21 es mi proyecto de emprendimiento. Planteado como un departamento de desarrollo de negocio para pymes y autónomos nace con el objetivo de diseñar e implantar soluciones estratégicas a medida.

Feb. 2023  
Feb. 2016

## Afundación. Departamento de Marketing

Afundación es la marca de la Fundación Galicia Obra Social, entidad que trabaja en el desarrollo de la comunidad gallega en torno a tres grandes áreas: Cultura, Envejecimiento activo y Educación superior.

### IESIDE |UIE (antigua Escuela de Negocios)

- ▷ Diseño, planificación y ejecución, con la Coordinadora de marketing de Afundación, de las campañas publicitarias de IESIDE: selección de soportes, claims, redacción de cuñas de radio, gestión de agencias. Diseño de material: catálogos, flyers, roller- ups, banners, gran formato. Presupuestación y control de presupuesto.
- ▷ Coordinación de la campaña de lanzamiento de la marca IESIDE en el ámbito gallego.
- ▷ Soporte y gestión al lanzamiento de la Universidad Intercontinental de la Empresa - UIE. Primera universidad privada en Galicia.

### Apoyo a espazos +60. Área de envejecimiento activo

- ▷ Elaboración de material promocional de la actividad del área: folletos, cartelería. Definición y coordinación de actividades para el Día Internacional de las Personas Mayores y el Día Internacional de la Solidaridad Intergeneracional (ed. 2016): street marketing, grabación de [vídeo manifiesto](#) (premio a estrategia Branded Content en Festival Internacional de Publicidad Educativa 2017). Soporte al proyecto “O valor da experiencia: fálame da emigración”: briefing de [videos](#), diseño de [memoria](#) del proyecto.

Jul. 2016  
Jul. 2012

## IESIDE. Responsable de Alumni/ Asociación de Alumnos

- ▷ Diseño y ejecución del plan de actividades de la Asociación de Alumnos de IESIDE: y todo el material promocional de las mismas.
- ▷ Rediseño y mantenimiento de la web <https://www.alumniuie.es>
- ▷ Diseño, planificación, organización y ejecución del congreso “Customer Experience. Emocionando a tus clientes”, celebrado en Palexco en junio de 2015 con la participación de 300 asistentes.

Jul. 2012  
Nov. 2006

## Escuela de Negocios Afundación. Director comercial y marketing

Centro de referencia en el ámbito de la formación para la empresa, hoy bajo la denominación UIE. En el año 2009 el área de admisiones pasó a depender de la dirección comercial y marketing, y ésta -a su vez- se integró en la de Desarrollo de Negocio.

### Dirección de marketing

- ▷ Diseño, planificación y ejecución de la estrategia de marketing para los diferentes programas formativos.
- ▷ Definición, con las agencias, de las campañas publicitarias: imagen, formatos, soportes, etc.
- ▷ Plan de Medios: prensa escrita, medios digitales generalistas y especializados. Elaboración de notas de prensa apoyo en RR.SS.
- ▷ Diseño de herramientas y soportes: página web, mailing, e-mailing, audiovisuales, folletos y catálogos.

### Dirección comercial y admisiones

- ▷ Gestión del equipo comercial de las sedes de Vigo y A Coruña (5 personas).
- ▷ Atención personalizada y asesoramiento a futuros estudiantes.
- ▷ Diseño, planificación y control de la actividad comercial. Nuevo enfoque: “venta experiencial”.
- ▷ Diseño y puesta en marcha de acciones de fidelización y promocionales.
- ▷ Responsable de la implantación del CRM comercial.
- ▷ Redefinición de proceso de admisiones fruto de la oficialidad de los títulos BBA y MBA e implantación del ERP del área.

## LOS INICIOS

Oct. 2006 -Abr. 2005

Escuela Negocios Afundación  
Gabinete Técnico de Dirección

Mar. 2005 - Nov. 2001

Gerente de la Asociación Alumnos  
Escuela de Negocios Afundación

Feb. 2009 - Nov. 2001

Escuela Negocios Afundación  
Investigación y consultoría

## FORMACIÓN

Jul. 2016  
Jul. 2012

Curso de doctorado. La empresa en una  
economía internacionalizada.  
San Pablo CEU

Jun. 2001  
Oct. 2000

Máster en Gestión de Negocios  
Internacionales  
Escuela de Negocios Caixanova (IESIDE)

Jun. 1999  
Sep. 1995

Bachelor in Business Administration\*  
Wales University. Escuela de Negocios  
Caixanova (IESIDE)

## FORMACIÓN

PARA EL DESEMPEÑO PROFESIONAL

Jun. 2013  
Feb. 2013

Curso de community manager  
Universidad Española a Distancia

Mar. 2010  
Nov. 2009

Curso avanzado en gestión comercial y  
estrategia de ventas  
E. de Negocios Novacaixagalicia (IESIDE)

Oct.2002  
Sep. 2002

Curso de especialización en dirección de  
empresas y liderazgo  
E. de Negocios Novacaixagalicia (IESIDE)

\*Homologado a Licenciado en ADE por el Ministerio de Educación.



Nivel medio

First Certificate in English (Cambridge). Nivel Soltura Cámara de Comercio Británica



Básico

Cursos de francés de la Alianza Francesa de Vigo



Adobe Illustrator. Usuario



Adobe In Design. Usuario



Adobe Photoshop. Básico



Ofimática | Synergy (ERP) | Druppal: edición web | Mailchimp: gestión mail marketing |  
Windows MovieMaker | Premier Pro (básico) | Usuario RR.SS.

## CONSULTORÍA Y PUBLICACIONES

- 2007. Coordinación del “Libro azul de la Náutica”, análisis y plan director del sector náutico, que incluye un estudio de benchmarking del sector náutico en EE.UU., Francia y Gran Bretaña. Realizado para la Fundación Deporte Galego.
- 2006. Coordinación del estudio “Analysis, future perspectives and actions for the maintenance and development of the Spanish fisheries sector in third countries”. Estudio realizado para el Cluster de Empresas Pesqueras en Terceros Países y Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación del Gobierno de España.
- 2005. Miembro del equipo de trabajo para el “Estudio del comportamiento del consumidor del Mejillón en terceros países” colaborando con CETMAR y el Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- 2004. Coordinador del “Diagnóstico y Plan Director de la D. O. Rías Baixas”, para el Consello Regulador de esta Denominación de Origen y la Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural de la Xunta de Galicia.
- 2002. Participación en el diseño y análisis de resultados del “Plan de Escucha y Estudio de Mercado” para S.A. Eduardo Vieira (Vieirasa), empresa del sector pesquero en Vigo.
- 2001. Participación como técnico consultor en el “Plan Estratégico para S.A. Eduardo Vieira”, empresa pesquera viguesa.
- 2000. Plan de mejora para el área internacional de conservas ThP
- 1999. Plan director y de escucha para conservas ThP

## MIS TRABAJOS MÁS “ESPECIALES”

### Lanzamiento del Instituto de Educación Superior Intercontinental de la Empresa (IESIDE)



Sucesor de la Escuela de Negocios Afundación me responsabilicé, junto con la coordinadora de Marketing de Afundación, del lanzamiento de la marca, desde la definición de los pliegos del concurso de agencia al diseño de la estrategia de marketing y su materialización.

Además del trabajo de coordinación con los diferentes proveedores, así como de actividades de carácter interno, destacaría mi participación en las tareas de:

- Elaboración del presupuesto de la campaña y control del mismo
- Organización y coordinación de las sesiones de fotografía en los campus
- Diseño y generación de contenidos web.
- Elaboración de catálogos de los diferentes programas

### Play! Desafío para Novos Emprendedores Simulación empresarial para estudiantes de bachillerato



Este proyecto nació en mi etapa como responsable del Gabinete Técnico de Dirección de la Escuela de Negocios y lo materialicé al asumir la dirección de Marketing y Comercial.

El objetivo de Play! era que los jóvenes de bachillerato conocieran la Escuela de Negocios y su Grado en Administración y Dirección de Empresas; al tiempo que proporcionábamos un complemento para la aplicación de los conceptos impartidos en las clases de economía de empresa.

En este caso fui el responsable de:

- Branding del proyecto
- Diseño web y materiales
- Diseño de campaña de captación y comunicación
- Briefing de [vídeos resumen](#) de la experiencia y coordinación de las grabaciones

### Congreso Customer Experience de la Asociación de Alumnos - Alumni IESIDE



Como coordinador de Alumni, y con la Junta Directiva de la misma, me encargué de la ideaación del mismo, para su posterior puesta en marcha.

Mi objetivo fue que el congreso de experiencia cliente fuese en si misma una auténtica experiencia. Además de la coordinación de con los diferentes proveedores: diseño, web, medios, recinto; diseñé el plan de patrocinios y me responsabilicé de la relación con los ponentes.

Para generar una experiencia diferente, en la escaleta en la que contamos con nombres como Elena Alfaro, Alain Thys, Fátima Martínez, María Hernanz e Ignacio Fdez. de Piérola y un grupo de teatro que introducía, haciendo uso del humor diferentes, a los ponentes.

## EN POCAS PALABRAS

Experto en las áreas de marketing y ventas, apasionado de la estrategia, creativo y altamente empático.

En mis más de dos décadas en el ámbito de la gestión, me he centrado sobre todo en las áreas de marketing, ventas, atención al cliente y servicios post-venta, lo que me han permitido desarrollar mi talento en el ámbito de los negocios desde la orientación de la venta consultiva: la búsqueda de soluciones a necesidades y problemas de sus clientes.

Mis competencias más destacables son: mi creatividad, mi visión de negocio y mi capacidad para el diseño de estrategias junto con la habilidad para trasladarlo a equipos.