



# MANUEL ALEXANDER IDROVO ARGUELLO

**Nacionalidad:** Ecuatoriana

**☎ (+34) 697233954**

**Fecha de nacimiento:** 10/09/1989

**Sexo:** Masculino

**✉ Dirección de correo electrónico:** [idrovomanuel89@gmail.com](mailto:idrovomanuel89@gmail.com)

**Skype :** manuel.idrovo

**f Facebook :** <https://www.facebook.com/malish89>

**📷 Instagram :** <https://www.instagram.com/manuelidrovo/>

**in LinkedIn :** <https://www.linkedin.com/in/manuel-idrovo-arg%C3%BCello-36232ab0/>

**📍 Dirección:** Calle Motilla del Palancar 1 Piso 4, Puerta 13, 46019 Valencia (España )

## **SOBRE MÍ**

---

Dinámico, Proactivo, Eficaz, Puntual, Honesto, Motivado.

## **EXPERIENCIA LABORAL**

---

### **ASISTENTE DE GERENCIA**

**ASOCIACION DE PRODUCTORES DE BANANO DEL ECUADOR** [ 01/01/2007 – 01/11/2008 ]

Dirección: GUAYAQUIL (Ecuador)

ELABORACIÓN DE INFORMES (**Paquete Office**)

MANEJO DE DOCUMENTACIÓN DE IMPORTACIÓN (**Logística**)

ASISTENCIA A PRODUCTORES (**Servicio al Cliente**)

### **ASISTENTE DEPARTAMENTAL**

**BURKPEN S.A.** [ 01/12/2008 – 01/03/2009 ]

Dirección: GUAYAQUIL (Ecuador)

MANEJO DE DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTACIÓN (**Logística**)

ELABORACIÓN DE INFORMES MENSUALES DE ACTIVIDADES (**Paquete Office**)

ASISTENCIA A PRODUCTORES (**Servicio al Cliente**)

## **ASISTENTE DEPARTAMENTAL**

**UNIVERDRACK S.A.** [ 01/12/2010 – 01/03/2012 ]

Dirección: GUAYAQUIL (Ecuador)

MANEJO DE DOCUMENTACION DE EXPORTACIÓN (**Logística**)

ELABORACIÓN DE INFORMES MENSUALES (**Paquete Office**)

ASISTENCIA A PRODUCTORES (**Servicio al Cliente**)

COMMUNITY MANAGER (**Marketing, redes sociales, etc.**)

## **EJECUTIVO DE VENTAS**

**DISTRINA S.A.** [ 01/02/2013 – 01/09/2013 ]

Dirección: GUAYAQUIL (Ecuador)

MANEJO DE CARTERA DE CLIENTES (**Servicio al Cliente**)

VISITAR A CLIENTES Y HABILITAR EL STOCK DE BODEGAS (**Logística**)

ELABORACIÓN DE INFORMES DE VENTAS (**Paquete Office**)

PRODUCT MANAGER (**Marketing, redes sociales, etc.**)

## **EJECUTIVO DE VENTAS**

**DINERS CLUB DEL ECUADOR SOCIEDAD FINANCIERA** [ 22/12/2014 – 08/07/2015 ]

Dirección: GUAYAQUIL (Ecuador)

MANEJO DE CARTERA DE CLIENTES PREVENTA Y POST-VENTA (**Servicio al Cliente**)

ANÁLISIS CREDITICIO DE CLIENTES (**Finanzas y Banca**)

## **EDUCACIÓN Y FORMACIÓN**

---

### **INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL** [ 05/05/2008 – 19/09/2013 ]

Dirección: Guayaquil (Ecuador)

Nivel en el MEC: Nivel 6 EQF-MEC

- Administra organizaciones tanto locales como globales.
- Analiza riesgos en la búsqueda de decisiones unificando los objetivos organizacionales con los individuales involucrados, en función de la planificación organizacional.
- Gestiona los negocios internacionales utilizando los idiomas inglés, francés, español y los conocimientos de procesos de integración y comportamiento de mercados internacionales.
- Administra los recursos financieros tomando las medidas más adecuadas para minimizar el riesgo y la incertidumbre.
- Planifica e implementa los sistemas de información gerencial acorde con las necesidades de la empresa.

# MÁSTER EN MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

*Universitat Jaume I* [ 04/10/2015 – 21/07/2016 ]

Dirección: Castellón de la Plana (España)

Nivel en el MEC: Nivel 6 EQF-MEC

- Conocer las herramientas del marketing mix y ser capaz de utilizarlas de forma adecuada a cada contexto.
- Ser capaces de establecer los procesos de recogida de información y el tipo de datos necesarios para llevar a cabo la planificación en marketing.
- Conocer los procesos y protocolos de captación de información necesarios para observar y analizar de forma correcta el comportamiento de los consumidores.
- Conocer las técnicas de negociación y de hablar en público, entre otros aspectos.
- Ser capaces de mejorar la interacción con otras personas (equipo de trabajo, clientes, proveedores, etc.).
- Ser capaces de organizar y planificar las actividades de un departamento de marketing en el ámbito empresarial.
- Saber presentar en público los objetivos del plan de marketing y responder a las críticas de otros, mediante juicios argumentados y defenderse con rigor y tolerancia.
- Ser capaces de seleccionar y desarrollar en su defecto herramientas de análisis del mercado.
- Escoger la técnica de investigación de mercados adecuada al problema planteado.
- Diseñar estrategias de marketing.
- Ser capaces de tomar decisiones, desarrollar acciones y resolver problemas en marketing.
- Diseñar mecanismos de control sobre las decisiones de marketing e investigación comercial e implementar posibles medidas correctoras.
- Realizar una adecuada segmentación y selección del público objetivo.
- Ser capaces de definir la estrategia de posicionamiento.
- Diseñar y ejecutar un plan de investigación de mercados.
- Diseñar un plan de marketing.
- Ejecutar un plan de marketing.
- Redactar documentos e informes en marketing e investigación comercial.
- Presentar documentos e informes en marketing e investigación comercial.
- Saber realizar las labores propias de su profesión, tanto en empresas privadas como en organismos públicos.

## DOCTOR EN ECONOMÍA Y EMPRESA

Universitat Jaume I [ 31/10/2016 – 10/09/2019 ]

Dirección: Castellón de la Plana (España)

Calificación final : Cum Laude – Nivel en el MEC: Nivel 7 EQF-MEC

Tesis: La calidad del servicio bancario en un contexto post-crisis: efectos emocionales y comportamentales

- Comprensión sistemática de un campo de estudio y dominio de las habilidades y métodos de investigación relacionados con dicho campo.
- Capacidad de concebir, diseñar o crear, poner en práctica y adoptar un proceso sustancial de investigación o creación.
- Capacidad para contribuir a la ampliación de las fronteras del conocimiento a través de una investigación original.
- Capacidad de realizar un análisis crítico y de evaluación y síntesis de ideas nuevas y complejas
- Capacidad de comunicación con la comunidad académica y científica y con la sociedad en general acerca de sus ámbitos de conocimiento en los modos e idiomas de uso habitual en su comunidad científica internacional
- Capacidad de fomentar, en contextos académicos y profesionales, el avance científico, tecnológico, social, artístico o cultural dentro de una sociedad basada en el conocimiento
- Desenvolverse en contextos en los que hay poca información específica
- Encontrar las preguntas clave que hay que responder para resolver un problema complejo.
- Diseñar, crear, desarrollar y emprender proyectos novedosos e innovadores en su ámbito de conocimiento.
- Trabajar tanto en equipo como de manera autónoma en un contexto internacional o multidisciplinar.
- Integrar conocimientos, enfrentarse a la complejidad y formular juicios con información limitada.
- La crítica y defensa intelectual de soluciones.
- Adquisición de destreza en el análisis de los datos, utilizando paquetes informáticos específicos a la investigación en economía y empresa.

## COMPETENCIAS DE IDIOMAS

---

Lengua(s) materna(s):

**ESPAÑOL**

Otro(s) idioma(s):

**inglés**

**COMPRENSIÓN AUDITIVA C1**

**COMPRENSIÓN LECTORA C1 EXPRESIÓN ESCRITA B2**

**PRODUCCIÓN ORAL C1 INTERACCIÓN ORAL C1**

**Francés**

**COMPRENSIÓN AUDITIVA A2**

**COMPRENSIÓN LECTORA A2 EXPRESIÓN ESCRITA A2**

**PRODUCCIÓN ORAL A2 INTERACCIÓN ORAL A2**

**Italiano**

**COMPRENSIÓN AUDITIVA B2**

**COMPRENSIÓN LECTORA A2 EXPRESIÓN ESCRITA A2**

**PRODUCCIÓN ORAL A2 INTERACCIÓN ORAL A2**

## COMPETENCIAS DIGITALES

---

Paquete Office (Word, Excel, PowerPoint) / Gestión de correspondencia y correos corporativos / Redes sociales

## PUBLICACIONES

---

### **Service quality in a post-crisis context: emotional effects and behaviours**

[2019]

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJBM-02-2019-0045/full/html>

International Journal of Bank Marketing

*The purpose of this paper is to analyse the influence of service quality dimensions as determinants of the emotional and relational behaviours experienced by the client in bank branches in the post-crisis context experienced by Spanish financial institutions.*

El objetivo de este trabajo es analizar la influencia de las dimensiones de la calidad del servicio como determinantes de los comportamientos emocionales y relacionales vividos por el cliente en las sucursales bancarias en el contexto poscrisis vivido por las entidades financieras españolas.

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJBM-02-2019-0045/full/pdf?title=service-quality-in-a-post-crisis-context-emotional-effects-and-behaviours>

## PERMISO DE CONDUCCIÓN

---

**Permiso de conducción:** B

## CONFERENCIAS Y SEMINARIOS

---

### **"La confianza como ventaja diferencial en el contexto bancario"**

[ Quevedo, Los Ríos, Ecuador, 14/11/2018 – 14/11/2018 ]

Seminario de 2 horas de duración en el auditorium principal de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

### **"Historia del marketing. Un análisis a las escuelas de pensamiento"**

[ Quevedo, Los Ríos, Ecuador, 05/11/2018 – 05/11/2018 ]

Seminario de 2 horas de duración en el auditorium principal de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

### **"Comportamiento del cliente bancario en un entorno de crisis"**

[ Quevedo, Los Ríos, Ecuador, 13/11/2018 – 13/11/2018 ]

Seminario de 2 horas de duración en el auditorium principal de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

### **"Marketing relacional en el entorno de la banca moderna"**

[ Quevedo, Los Ríos, Ecuador, 07/11/2018 – 07/11/2018 ]

Seminario Impartido a los estudiantes de los últimos semestres de la Carrera Contabilidad y Auditoria de 2 horas de duración en el auditorium principal de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

### **Thirteenth International Conference on Interdisciplinary Social Sciences**

[ Universidad de Granada, España, 25/07/2018 – 27/07/2018 ]

Presentación de un paper titulado, **La calidad del servicio bancario en un contexto post-crisis: Efectos emocionales en el cliente sobre sus comportamientos.**

## "Gestión Local, Resultados Globales 2018"

[ Quevedo, Los Ríos, Ecuador, 08/11/2018 – 09/11/2018 ]

Ponencia en el primer Congreso celebrado en la Universidad Técnica Estatal de Quevedo con el tema **La calidad del servicio bancario en un contexto post-crisis: Efectos emocionales en el cliente sobre sus comportamientos.**

## IV Doctoral Colloquium de AEMARK (Asociación Española de Marketing)

[ Barcelona, España, 05/09/2018 – 07/09/2018 ]

Presentación de un paper con el tema **La calidad del servicio bancario en un contexto post-crisis: Efectos emocionales en el cliente sobre sus comportamientos.**

## **PREMIOS Y DISTINCIONES**

---

### **Ayudas para estudios de doctorado para estudiantes procedentes de América Latina 18/19 del Banco Santander**

Universitat Jaume I y Banco Santander [ 21/12/2018 ]

Con este programa se pretende favorecer que aquellos alumnos de origen latinoamericano que han cursado estudios de master en la UJI puedan continuar sus estudios de doctorado, a efectos de elaborar y presentar su tesis doctoral.

<https://ujiapps.uji.es/ade/rest/storage/HAV0SWSHPSAZ7CJZF7SHF5JYMAMLP0KG>