

Daniel Arrisueño

Lima, Perú | daniel.arrisem@gmail.com | [linkedin.com/in/danielarrisueno](https://www.linkedin.com/in/danielarrisueno) | +51 990 722 673

Ejecutivo de Growth, Producto Digital y Transformación con más de 13 años de experiencia liderando estrategias de crecimiento, productos digitales y transformación comercial en banca, fintech y empresas tecnológicas en Perú y Estados Unidos. Especializado en construir y escalar motores de crecimiento que integran producto, marketing, CRM, data, experimentación e IA para acelerar adquisición, activación, retención, monetización y revenue. Ha liderado iniciativas de alto impacto en Yape y BCP para plataformas con millones de usuarios, alineando equipos multidisciplinarios y convirtiendo objetivos de negocio en soluciones digitales escalables, medibles y orientadas a resultados.

AREA DE ESPECIALIZACIÓN

Estrategia de Growth y Transformación Comercial | Producto Digital y Banca Digital | Estrategia de Soluciones Digitales | Ventas Digitales y Adopción | CRM, Personalización y Customer Lifecycle | Data, Analítica e Inteligencia Artificial | Experimentación y Optimización de Funnels | Monetización y Revenue Growth | Gestión de Producto | Canales Digitales (Web & Mobile) | Liderazgo Cross-Functional | Metodologías Ágiles

DATA, IA & TECNOLOGÍA

Estrategia Data-Driven | Analítica Avanzada y Modelos Predictivos | Segmentación, Personalización y Next Best Action | Growth impulsado por IA | IA Generativa para Investigación, Automatización y Customer Journeys | Python | Salesforce | Marketo

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Universidad del Pacífico

Lima, Perú

Profesor de Growth Hacking – Posgrado Dirección Comercial y Marketing

May 2025 – A la fecha

- Enseña marcos de growth, experimentación, optimización de funnels y diseño estratégico aplicados a retos reales de productos digitales y fintech.

Yape

Lima, Perú

Sr. Product Owner – Marketing & Growth | Digital Payments & Transactional Solutions

Jul 2024 – A la fecha

- Lidera la estrategia de producto y growth para soluciones digitales transaccionales, gestionando un negocio de +S/20MM mensuales y +8.5M MAU, con foco en adopción, recurrencia, frecuencia de uso, revenue y expansión de casos de uso.
- Lidera la priorización estratégica y ejecución de iniciativas digitales cross-funcionales con equipos de producto, data, CRM, negocio y canales digitales, alineando objetivos comerciales, experiencia de cliente y escalabilidad operativa.
- Diseñó e implementó un cambio estratégico de adquisición hacia maximización de valor por usuario, priorizando recurrencia, expansión multi-rubro y mejora del revenue mix.
- Lideró el crecimiento de Yape Gaming, alcanzando +1.3M transacciones mensuales, S/21MM+ GMV, S/1.59MM en ingresos, +40% recurrencia y +8% ticket promedio.
- Impulsó el crecimiento de pagos digitales en clientes negocio, logrando +19% en TPV y S/6MM de ingresos incrementales mediante segmentación, CRM, analítica de comportamiento y automatización de comunicaciones.
- Implementó un trigger semanal basado en variación de TPV para detectar fuga de volumen hacia otras billeteras digitales, contribuyendo a recuperar +S/150MM y fortaleciendo la retención de clientes.

Canadian Solar

California, Estados Unidos

Multinacional de energía solar (USD 7B en ingresos, NASDAQ: CSIQ), con presencia global.

Marketing Consultant / Marketing Associate, Digital & Growth

Jun 2023 – Jul 2024

- Lideró iniciativas digitales y campañas multicanal para productos B2C/B2B, generando +30% en tráfico web/leads y +25% en conversión comercial.
- Diseñó estrategias de nurturing, contenido personalizado e IA generativa, mejorando +20% open rate, +15% CTR y la eficiencia del equipo comercial.
- Fortaleció la planificación, seguimiento de KPIs y alineamiento con stakeholders, incrementando la productividad del equipo en +50%.

Arkose Labs

California, Estados Unidos

Startup de ciberseguridad (Series C, USD 114M en financiamiento) con clientes Fortune 500.

Growth Digital Marketer – Paid Acquisition

Oct 2022 – Mar 2023

- Escaló la generación de demanda digital, logrando 3x leads y 2x oportunidades comerciales mediante paid media, optimización de canales y experimentación.

- Expandió el mix de canales digitales y mejoró en +60% la calidad/volumen de leads mediante analítica, Marketo y Salesforce.
- Ejecutó campañas de performance y eventos digitales, aumentando +30% los registros y fortaleciendo la conversión comercial.

Banco de Crédito BCP

Lima, Perú

Sr. Product Owner – Segmento de Clientes Digitales

Oct 2021 – Jun 2022

- Lideró iniciativas de transformación digital para segmentos de clientes en BCP, diseñando estrategias de adopción, activación y retención digital basadas en comportamiento, segmentación y data.
- Desarrolló un marco de gestión digital de clientes que permitió diferenciar estrategias según comportamiento y madurez digital, contribuyendo a un incremento de +18% en clientes digitales.
- Activó +2MM de clientes potenciales mediante Salesforce y un modelo de Next Best Digital Action basado en machine learning, integrando indicadores digitales en la gestión comercial de canales físicos.
- Diseñó iniciativas de digital sales y adopción de productos financieros, generando +1MM de clientes digitales mediante segmentación, journeys y optimización del funnel.
- Coordinó con equipos de tecnología, data y operaciones la priorización de requerimientos, automatización de journeys y mejora continua de soluciones digitales, asegurando alineamiento entre objetivos comerciales, experiencia de usuario y capacidades técnicas.

Sr. Product Owner – Adquisición de Producto

Ago 2019 – Oct 2021

- Gestionó un presupuesto de ~\$650,000 para dirigir campañas digitales de adquisición y embudo completo en plataformas sociales y de búsqueda, superando los indicadores clave por encima del promedio de la industria.
- Logró un aumento de 10 veces en las ventas de seguros digitales año tras año, con una reducción en el costo de adquisición de 4 veces mediante pruebas A/B con Google Optimize.
- Lideró squad cross-funcional de 7 miembros en Growth, Producto, CRM, Medios, Diseño Front-End y Data Analytics, ejecutando +100 experimentos A/B y multivariantes al año para optimizar ventas digitales, conversión y eficiencia comercial.
- Presentó avances, oportunidades y resultados de negocio a stakeholders senior, traduciendo data, insights de cliente y métricas digitales en decisiones estratégicas de producto y crecimiento.
- Gestionó iniciativas digitales en un entorno bancario regulado, incluyendo el desarrollo de una política de uso de links, coordinando con negocio, tecnología, riesgo, cumplimiento y canales para asegurar soluciones escalables, trazables y alineadas a estándares internos.

OTROS ROLES

OnTrack – Founder & Director de Growth – Lima, Perú

Mar 2019 – Abr 2022

Six Spoke Media – Associate Account Manager – California, Estados Unidos

Nov 2018 – Mar 2019

PlaceMe Living – Business Developer & Community Manager – Massachusetts, Estados Unidos

Abr 2018 – Ago 2018

O'jaldre – Director Comercial y Co-Fundador – Lima, Perú

May 2016 – Ago 2017

PepsiCo Foods – Customer Mgmt Account Representative – Brand Mkt Sup – Mkt Asso Sup

Abr 2014 – Jul 2017

EDUCACIÓN

Professional MBA, Digital & Strategic Marketing – Westcliff University – California, Estados Unidos

Ene 2024

MSc, Disruptive Innovation – Hult International Business School – California, Estados Unidos

Mar 2019

MSc, International Business – Hult International Business School – Massachusetts, Estados Unidos

Ago 2018

Titulación en Administración – Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – Lima, Perú

Jun 2015

BSc, Administración y Marketing – Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – Lima, Perú

Jul 2013

CERTIFICACIONES

Python – UTEC

Jul 2025

Grammarly & Asana Ambassador Program – Grammarly & Asana

Ene 2024

Next Gen Marketing Certification – 6 Sense

Oct 2023

Growth Strategy & Product Management – Kurios

Abr 2021

IDIOMAS

Español nativo | Inglés avanzado/profesional