

# Daniel Arrisueño

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

## RESUMEN PROFESIONAL

Líder de Growth con más de 10 años de experiencia internacional escalando productos digitales y negocios de alto impacto. Ha liderado estrategias de crecimiento end-to-end (adquisición, retención, monetización y expansión), gestionando productos con millones de usuarios y decenas de millones en ingresos. Experto en diseñar y ejecutar estrategias de growth basadas en data, experimentación y optimización continua, con foco en maximización de LTV, eficiencia de canales y construcción de motores de crecimiento sostenibles. Combina visión estratégica, ejecución y liderazgo de equipos cross-funcionales para convertir productos en negocios escalables y rentables.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Universidad del Pacífico

Profesor de Growth Hacking – Posgrado Dirección Comercial y Marketing

Lima, Perú

May 2025 – A la fecha

- Enseñando marcos de growth, experimentación, optimización de funnels y diseño estratégico, transformando retos reales de productos (como Yape) en soluciones prácticas basadas en datos.

### Yape

Product Owner – Marketing & Growth

Lima, Perú

Jul 2024 – A la fecha

- Responsable del crecimiento de ingresos del producto mediante optimización end-to-end del funnel (adquisición, retención, frecuencia y expansión).
- Lidera la estrategia de growth end-to-end para Yapear Servicios, gestionando un negocio de +S/20MM mensuales y +8.5M MAU, con foco en revenue, frecuencia y expansión.
- Diseñó e implementó un shift estratégico en Yapear Servicios de adquisición → maximización de valor por usuario, enfocando el crecimiento en frecuencia, recurrencia y expansión multi-rubro, mejorando la calidad del revenue mix
- Lideró el crecimiento de Yape Gaming, alcanzando récords históricos de +1.3M transacciones mensuales, S/21MM+ GMV y S/1.59MM en ingresos, consolidando el producto como uno de los principales verticales digitales de la plataforma.
- Incrementó la recurrencia en +40% mediante estrategias de engagement, promociones tácticas y dinámicas de consumo recurrente en gaming (gift cards, eventos y contenido in-game) y mejoró el ticket promedio en +8%.
- Impulsó un incremento del 19% en el volumen total de pagos (TPV), generando S/6MM de ingresos incrementales frente al primer trimestre del mismo año, mediante una estrategia de notificaciones push dirigida a clientes negocios.
- Implementó un trigger semanal de alerta por variación de TPV, permitiendo recuperar más de S/150MM que se estaban derivando a otras billeteras digitales, mejorando la retención de clientes y la competitividad del producto.

### Canadian Solar

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

California, Estados Unidos

Marketing Consultant, Energy Storage, EP Cube

Ene 2024 – Jul 2024

- Implementó una estrategia de marketing integral para sistemas de almacenamiento de energía residencial, aumentando las ventas en un 25% en el primer trimestre.
- Aumentó la productividad del equipo en un 50% a través de la planificación estratégica, seguimiento continuo y ejecución eficiente de planes de marketing.
- Mejoró la alineación y eficiencia de los objetivos de marketing al fortalecer relaciones clave con stakeholders, lo que resultó en una colaboración interdepartamental más efectiva y en una mayor eficiencia operativa.

Marketing Associate, Social Media & Digital

Jun 2023 – Dic 2023

- Lideró campañas digitales multicanal, incrementando el engagement en +40% y generando +30% en tráfico web y leads.
- Diseñó y ejecutó estrategias de email marketing (nurturing), mejorando +20% open rate y +15% CTR.
- Implementó contenido personalizado con IA generativa y fortaleció la alineación con stakeholders, aumentando la conversión en +25% y la eficiencia del equipo comercial.

### Arkose Labs

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

California, Estados Unidos

Growth Digital Marketer – Paid Acquisition

Oct 2022 – Mar 2023

- Escaló la generación de demanda desde paid media, logrando 3x leads y 2x oportunidades comerciales.
- Expandió el mix de canales digitales (+3 nuevos), generando +50% más leads calificados desde nuevas fuentes.
- Diseñó estrategias de performance y analítica (Marketo, Salesforce), mejorando en +60% la calidad y volumen de

leads, incluyendo campañas de eventos (+30% registros).

## **Banco de Crédito BCP**

Lima, Perú

*Sr. Product Owner – Segmento de Clientes Digitales*

Oct 2021 – Jun 2022

- Creó un marco digital que permitió el desarrollo de diferentes estrategias digitales según el comportamiento del cliente, lo que resultó en un aumento del 18% en clientes digitales hasta la fecha.
- Generó más de 2 millones de activaciones de clientes potenciales utilizando la plataforma Salesforce al introducir indicadores clave de rendimiento digitales en sucursales respaldados por un modelo de aprendizaje automático de próxima mejor acción digital (NBDA).
- Diseñó iniciativas de growth marketing para impulsar la adopción y retención de plataformas digitales basadas en segmentación basada en datos, obteniendo más de 1 millón de clientes digitales.

*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 un equipo multifuncional de 7 miembros, que incluía Crecimiento, Creatividad, Marketing de Productos, Medios, Diseñadores de Front End, CRM y Análisis de Datos, ejecutando más de 100 pruebas A/B y experimentos multivariados anuales para identificar y proporcionar soluciones proactivas que generaran ideas valiosas, optimización de anuncios y aumento de ingresos.

## **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

## **EXPERIENCIA EN IA & DATA**

- Aplicación de modelos de segmentación avanzada (RFM, comportamiento, frecuencia/recencia)
- Uso de modelos de propensión para optimización de conversión y priorización de audiencias
- Uso continuo de LLMs (ChatGPT, Gemini, Claude, Perplexity, entre otros) como herramienta de investigación, exploración de soluciones y soporte a decisioning estratégico en producto.

## **SKILLS**

- Experimentación A/B & Test Multivariados
- Estrategias de Growth
- Propuesta de Valor
- Estrategia y Ejecución
- Data Analytics
- Enfoque Data-driven
- Revenue Growth & Monetización
- Optimización de Funnel (Adquisición → Retención → LTV)
- CRM & Lifecycle Marketing
- Canales de Paid & Orgánico
- Data Analytics & Decision Making
- Liderazgo cross-funcional
- Metodologías ágiles
- Python