

# Arnold Camus

✉ arnold.camus@gmail.com ☎ +51986842792 📧 in/arnoldcamus 🌐 www.arnoldcamus.com

---

## RESUMEN

Profesional de marketing con más de 10 años de experiencia liderando estrategias de crecimiento, posicionamiento y adquisición en fintech, tecnología y educación digital. Combino pensamiento analítico y creativo para diseñar sistemas de marketing escalables basados en datos, automatización y funnels end-to-end. He liderado equipos multidisciplinarios, lanzado productos, optimizado CAC y aumentado usuarios activos, alineando siempre marketing con ventas, producto y BI.

---

## EXPERIENCIA

### Head of Marketing

**Ligo** March 2025 - November 2025, Lima, Peru

- Lideré el marketing de **cuatro marcas fintech (Ligo, LigoPay, Payfi y La Mágica)**, asumiendo la **estrategia y la ejecución** y gestionando un **equipo multidisciplinario de 10 personas**.
- Recluté y estructuré el equipo e implementé un **workflow ágil SCRUM/sprints** para organizar tareas y asegurar la entrega a tiempo.
- Construí **dashboards y KPIs**, rediseñé el **funnel end-to-end** y activé **secuencias de automatización** (onboarding, activación, retención) en todos los productos.
- Planifiqué y ejecuté el **GTM de nuevas funcionalidades** en **Ligo Wallet** (CCI, QR interoperable) basado en investigación de usuarios y mercado para **freelancers y pequeños negocios**.
- Alcancé **+66.2% de usuarios activos mensuales**, **+106% en adquisición de nuevos usuarios**, **+67.3% de contribución** y **-39% de CAC vs. 2024**.
- Impulsé el **posicionamiento B2B de LigoPay** mediante medios y eventos, **automatización de nurturing de leads**, actualización de la **identidad visual** y el **lanzamiento nacional de Payfi** en canales orgánicos y pagados.

### Marketing Manager

**Fairplay** October 2022 - March 2025, Mexico

- Lideré y ejecuté la estrategia de marketing enfocada en el **posicionamiento de marca** y la **adquisición de clientes**, integrando performance, contenido y automatización.
- **Alineación con ventas:** establecí flujos de comunicación y procesos conjuntos con el equipo comercial para mejorar la conversión y la calidad de los leads.
- **Generación de leads:** incrementé los **MQLs en 448%**, de 72 (ago 2023) a 395 (ago 2024), mediante campañas dirigidas y optimización del embudo.
- **Eficiencia en costos:** reduje el **costo por cliente en 72%** (de USD 42.3K a USD 11.6K) aplicando estrategias de eficiencia operativa y una asignación más inteligente del presupuesto.
- **Impacto en negocio:** contribuí a un incremento de **1,182% en el capital comprometido** (de USD 4.8M a USD 61.55M) mejorando la conversión de oportunidades y el rendimiento de las campañas.

### Marketing Consultant Hispanic LATAM

**Skillshare** February 2022 - October 2022, New York

- Lideré el lanzamiento de los canales de redes sociales de **Skillshare** para **Latinoamérica**, con una estrategia adaptada a la audiencia local y pilares de comunicación claros.
- La estrategia diseñada para **LATAM fue replicada como modelo en India y Brasil**, demostrando su efectividad y escalabilidad.
- Diseñé y gestioné **campañas de anuncios de brand awareness**, segmentando audiencias y optimizando presupuestos para maximizar alcance e impacto.

### Social Media Coordinator

**Crehana** September 2019 - January 2022, LATAM

- Hice crecer la comunidad digital de **Crehana** a más de **610,000 seguidores** mediante una estrategia de contenido orgánico alineada con el propósito educativo de la marca.
- Lideré al equipo de contenido para **Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube y TikTok**, asegurando coherencia narrativa y visual.
- Diseñé y ejecuté la **estrategia de contenido para YouTube**, superando los **100,000 suscriptores** y generando videos con más de **100,000 reproducciones**.
- Incrementé en **26%** el tráfico desde redes sociales hacia la plataforma **sin inversión en anuncios**, enfocándome en conversión y retención.

### Inbound and Social Media Specialist

**Milenium Group** January 2018 - September 2019, Peru

- Gestioné el crecimiento digital y la reputación online de marcas internacionales como **Chevrolet Perú, Lenovo, General Motors, Linio, Le Cordon Bleu y Optical Networks**.
- Desarrollé e implementé **estrategias de inbound marketing** para Lenovo a través de su portal Tecnovo, integrando contenido, SEO y redes sociales.

- Hice seguimiento de la interacción digital y la reputación de marca para elaborar **informes mensuales de performance** para varias cuentas.
  - Coordiné la **creación de contenido optimizado para SEO y redes sociales**, asegurando la alineación con las guías de cada marca.
- 

## EDUCACIÓN

---

### **Master's Degree in Growth Marketing & E-commerce**

Minor in Growth Marketing · OBS Business School · Madrid, Spain · 2023

- Enfocado en estrategias avanzadas de crecimiento digital, optimización de e-commerce y marketing de rendimiento para mercados internacionales.

### **International Master's in Marketing Management and Market Development**

Minor in Marketing · EAE Business School · Madrid, Spain · 2021

- Especialización en estrategias de dirección de marketing, desarrollo de mercados y gestión de proyectos en entornos competitivos y globales.

### **Bachelor's Degree in Communications**

Minor in Communications · Universidad de San Martín de Porres · Peru · 2016

- Formación integral en comunicación, con enfoque en medios digitales y creación de contenido, desarrollando habilidades para la gestión y el liderazgo en el sector.
- 

## HABILIDADES

---

- Growth Marketing · Performance & Paid Media
  - Go-to-Market (GTM) and product launches
  - CRM & Marketing Automation (HubSpot, Dynamic, Customer.io, Emblue)
  - Branding & Content Strategy
  - Acquisition, activation, and retention funnels
  - Data & Analytics (GA4, Looker Studio, GTM)
  - Team leadership · Agile methodologies (SCRUM)
  - SEO
-