



DANIEL MAS FERRER

Director Comercial · Business Development · Expansión Internacional

Almería, España
(+34) 661 679 571
danielmasferrer@gmail.com
linkedin.com/in/daniel-mas-ferrer-9898265a

PERFIL PROFESIONAL

Directivo senior especializado en desarrollo de negocio, ventas B2B/B2C y expansión internacional, con más de 20 años liderando compañías propias y proyectos empresariales en Europa y Latinoamérica. He ocupado posiciones de CEO, Director de Expansión y Gerente Comercial, con responsabilidad directa sobre estrategia comercial, captación de clientes, negociación de contratos, alianzas estratégicas y crecimiento sostenido de ingresos.

Acostumbrado a vender proyectos complejos y de alto valor, gestionar cuentas clave y abrir nuevos mercados en entornos altamente competitivos, combinando visión estratégica, orientación a resultados y liderazgo de equipos.

COMPETENCIAS COMERCIALES

- Desarrollo de negocio y expansión internacional
- Ventas B2B/B2C y negociación de alto nivel
- Gestión de cuentas clave (Key Accounts)
- Estrategia comercial, pricing y propuestas de valor
- Apertura y consolidación de mercados
- Alianzas estratégicas y acuerdos corporativos
- Dirección de equipos comerciales
- Gestión P&L y orientación a resultados

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CEO – DrazorStudio

2017 – Actualidad | España

- Dirección general de la compañía con responsabilidad directa sobre ventas, crecimiento y rentabilidad.
- Venta directa B2C de productos digitales y contenidos audiovisuales.
- Desarrollo de alianzas estratégicas y partnerships tecnológicos.
- Comercialización de proyectos de videojuegos, tecnología y contenidos audiovisuales.
- Gestión de clientes nacionales e internacionales.

Director de Expansión – KUPER Producciones

2017 – 2018 | España

- Responsable de la expansión comercial y apertura de nuevas líneas de negocio.
- Desarrollo de acuerdos con clientes corporativos, instituciones y patrocinadores.
- Gestión comercial de eventos y espacios culturales.

Director de Expansión – PromoLight Perú S.A.C.

2014 – 2017 | Perú

- Apertura y consolidación de mercado en Perú.
- Desarrollo de cartera de clientes y grandes cuentas.
- Definición e implementación de la estrategia comercial.
- Negociación con clientes y partners locales.

Gerente General de Ventas y Eventos – Cinestar Cinemas

2012 – 2017 | Perú

- Dirección de la estrategia comercial y de ventas corporativas.
- Comercialización de eventos, patrocinios y espacios publicitarios.
- Negociación con marcas, agencias y grandes clientes.
- Gestión de ingresos, presupuestos y rentabilidad de eventos.

Gerente de Ventas Corporativas – TopRank (CineStar & MovieTime)

2012 – 2017 | Perú

- Venta B2B de eventos y soluciones de exhibición cinematográfica.
- Gestión y fidelización de clientes corporativos.
- Desarrollo de propuestas comerciales a medida.

Director de Expansión y Desarrollo de Negocio – Bluerain Corporation

2009 – 2014 | España

- Responsable de la expansión internacional de la corporación.
- Desarrollo de negocio y soporte estratégico en procesos de transformación digital.
- Relación con clientes y partners internacionales.

Gerente General y Socio Mayoritario – Imagital

2002 – 2010 | España

- Dirección general de la empresa con responsabilidad comercial y estratégica.
- Desarrollo de negocio en cine, televisión, videojuegos y parques temáticos.
- Gestión de clientes institucionales y corporativos.

Gerente General y Socio – Triple Media

1997 – 2002 | España

- Gestión comercial y venta de servicios publicitarios y audiovisuales.
- Relación directa con clientes y seguimiento de proyectos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas

Universidad de Almería (en curso)

Bachiller Superior

Stella Maris

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: B2 – Uso profesional

VOLUNTARIADO

Fundador

ONG SOS Peruanitos / ONGD Kulli (2011 – Actualidad).
Entidad sin ánimo de lucro orientada a la lucha contra la pobreza y el desarrollo social en Perú.

INTERESES

Cine, música y desarrollo de proyectos empresariales innovadores.