**David Sastre, nuevo director de Clientes de SEUR**

* Con este nombramiento, SEUR se reafirma en su estrategia de personalización de sus servicios

**Madrid xx.03.2017.** SEUR ha nombrado a David Sastre nuevo director de Clientes, reafirmando el compromiso de la compañía con la personalización de sus servicios al cliente. En este sentido, SEUR ha puesto en marcha un nuevo modelo comercial, que contará con asesores especializados en diferentes ámbitos, tales como e-commerce, B2B, pequeño y mediano cliente, entre otros. Esta estrategia tiene como objetivo asegurar la mejor experiencia de cliente ofreciendo servicios personalizados, adaptándose y adelantándose a las nuevas demandas del mercado.

David Sastre es Ingeniero Industrial y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III. Además, ha completado su formación con un Executive-MBA en IE Business School de Madrid. Antes de iniciar su carrera en SEUR, estuvo ligado al ámbito de la consultoría empresarial en compañías como AT Kearney o PwC, destacando su experiencia en materia de Diseño y Ejecución de la Estrategia, Mejora de Operaciones y Procesos, y Rediseño Organizativo.

Desde su incorporación a SEUR en 2010, Sastre ha dirigido de forma transversal las áreas de Planificación Estratégica, RSC, Organización Interna, Gestión de Información de Red, Marketing y Compras, con una clara vocación de servicio dirigida a todos los grupos de interés de la compañía. Desde su nuevo puesto como director de Clientes de SEUR, David Sastre integra y lidera las áreas de Estrategia, Digital, Marketing, Ventas y Atención al Cliente. Adicionalmente a su labor profesional en SEUR, Sastre desarrolla una extensa actividad docente en diferentes Masters de IE Business School y la Universidad Politécnica de Madrid.

“La experiencia de David Sastre y su filosofía de trabajo basada en escuchar al cliente y adelantarse a sus requerimientos, nos permitirá seguir avanzando en una estrategia donde el cliente se sitúa en el centro de los procesos y las decisiones se toman pensando en sus necesidades”, afirma Alberto Navarro, CEO de la compañía.

***Acerca de SEUR***

SEUR, compañía pionera en el transporte urgente con 75 años de historia, lidera el sector en España con tres grandes ejes de negocio: internacional, comercio electrónico y negocio B2B, para empresas de todos los tamaños y sectores. Los 7.100 empleados de SEUR dan servicio a más de 1.200.000 clientes, gracias auna flota de 4.500 vehículos, que incluye vehículos ecológicos y más de 1.400 tiendas de proximidad.

En su apuesta constante por la innovación, ha desarrollado soluciones que mejoran la experiencia del cliente, como Predict, sistema interactivo para concertar la entrega, o Now, para las entregas súper urgentes en una o dos horas.

Como parte de DPDgroup, una de las mayores redes internacionales de transporte urgente que agrupa las marcas DPD, Chronopost y SEUR, realiza entregas en todo el mundo. Gracias a esta integración, se esfuerzan cada día por ofrecer una experiencia única a sus clientes, basada en el conocimiento de sus necesidades, a la vez que construyen relaciones sólidas con todos ellos.

**Para más información:**

[http://www.teloenvioporseur.com/](http://www.teloenvioporseur.com/%22%20%5Ct%20%22_blank)

[http://www.facebook.com/seur.es](http://www.facebook.com/seur.es%22%20%5Ct%20%22_blank)

[https://twitter.com/SEUR](https://twitter.com/%22%20%5Cl%20%22%21/SEUR%22%20%5Ct%20%22_blank)

 [http://saladeprensa.seur.com](http://saladeprensa.seur.com/)

**Gabinete de prensa/ Agencia de comunicación SEUR**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dpto. Comunicación y Marca SEUR:****Laura Gonzalvo** **91 322 27 52** laura.gonzalvo@seur.net**Patricia Polo****91 332 28 37**patricia.polo@seur.net | **Elena Barrera****TINKLE****91 702 10 10** ebarrera@tinkle.es |