

Dossier de prensa



Sumario

1• ASÍ SOMOS

- 📦 Misión, Visión y Valores
- 📦 Capacidad nacional e internacional
- 📦 Multiespecialización
- 📦 Nuestro equipo

2• EJES DE CRECIMIENTO

- 📦 E-Commerce
- 📦 Internacional
- 📦 B2B
- 📦 Logística de valor añadido
- 📦 Innovación

3• NUESTRO EQUIPO

4• EXPERIENCIA DE CLIENTE

5• NUESTRO COMPROMISO : DRIVINGCHANGE™

- 📦 Compromiso Carbon neutral
- 📦 Reparto urbano inteligente
- 📦 Más cerca de la sociedad
- 📦 Apoyo al emprendimiento

6• PORTAVOCES

- 📦 Yves Delmas
- 📦 Alberto Navarro
- 📦 Benjamín Calzón
- 📦 Equipo directivo

1•Así
somos



SEUR

SEUR es la compañía referente en el mercado del transporte urgente en España y Portugal, que cuenta con una trayectoria de 75 años, liderando el sector con tres grandes ejes de negocio: internacional, comercio electrónico y negocio B2B, para empresas de todos los tamaños y sectores. Los 8.000 profesionales de SEUR dan servicio a más de 1.200.000 clientes, gracias a una flota de 5.000 vehículos, que incluye vehículos ecológicos y más de 1.400 tiendas de proximidad.

Misión. Conectar negocios y personas cada día

Principios

- ▣ Todos nuestros principios y valores se engloban dentro de nuestro ADN SEUR
- ▣ Reconocer y responder a las necesidades del cliente
- ▣ Ser proactivos, anticiparnos y actuar rápidamente
- ▣ Aportar cercanía en cada contacto

Valores

- ▣ Alineados
- ▣ Honestos
- ▣ Orgullosos
- ▣ Responsables
- ▣ Ágiles
- ▣ Comprometidos

La compañía cuenta con una capacidad operativa internacional que le permite entregar en todo el mundo, gracias a su integración en DPDgroup, identidad internacional bajo la que GeoPost opera como un único grupo en Europa y que cuenta con un equipo compuesto por más de 68.000 profesionales.

DPDgroup facturó 6.800 millones de euros en 2017, con 1,2 mil millones de paquetes entregados, que la convierten en la primera red por carretera de transporte en Europa. Además, ocupa la segunda posición del mercado europeo de transporte urgente y el número 1 en España.

Por otro lado, **SEUR ha reforzado su política de RSC** y se ha convertido en el operador referente en **Movilidad Sostenible**, centrándose en cuatro áreas en las que consideramos que podemos realizar una mayor aportación, y más significativa, en el sector del transporte:



Compromiso
Carbón neutral



Reparto urbano
inteligente



Apoyo al
emprendimiento



Más cerca
de la sociedad

Además, la compañía gestiona su acción social a través de Fundación SEUR, cuyo principal objetivo es la logística solidaria, concretamente en apoyo y protección de la infancia y la juventud.

Misión y Valores

Así somos

Compañía referente
 Pioneros del sector desde 1942
 Estructura de mayor capilaridad en España y Portugal
 Vocación multiespecialista
 Total capacidad operativa internacional, a través de la red DPDgroup, dando servicio en todo el mundo



Nuestros Valores:

-  Alineados
-  Honestos
-  Orgullosos
-  Responsables
-  Ágiles
-  Comprometidos

Nuestro Plan:

-  Crecimiento
-  Foco en la innovación y el servicio al clientes
-  Competitividad
-  Talento
-  Compromiso

Nuestro Sueño:

"Ser la compañía más deseada por los clientes y empleados en nuestro sector"



"La satisfacción del cliente es nuestra recompensa" Alberto Navarro (CEO)

SEUR en cifras

Envíos diarios

370.000

Ingresos en 2017 (millones)

660 M€

Envíos en 2017

+110 millones

Clientes

1.200.000 millones

Flota de Vehículos

5.000

Capacidad nacional e internacional

DIMENSIÓN INTERNACIONAL:

SEUR posee una capacidad operativa a nivel mundial gracias a su pertenencia a DPDgroup, identidad con la que GeoPost (filial de transporte urgente del grupo francés La Poste), opera en toda Europa.

Principales cifras de DPDgroup:

Envíos diarios

4.800 millones

Colaboradores

68 mil

Flota de vehículos

39 mil

Facturación

6.800 millones €

Marcas comerciales

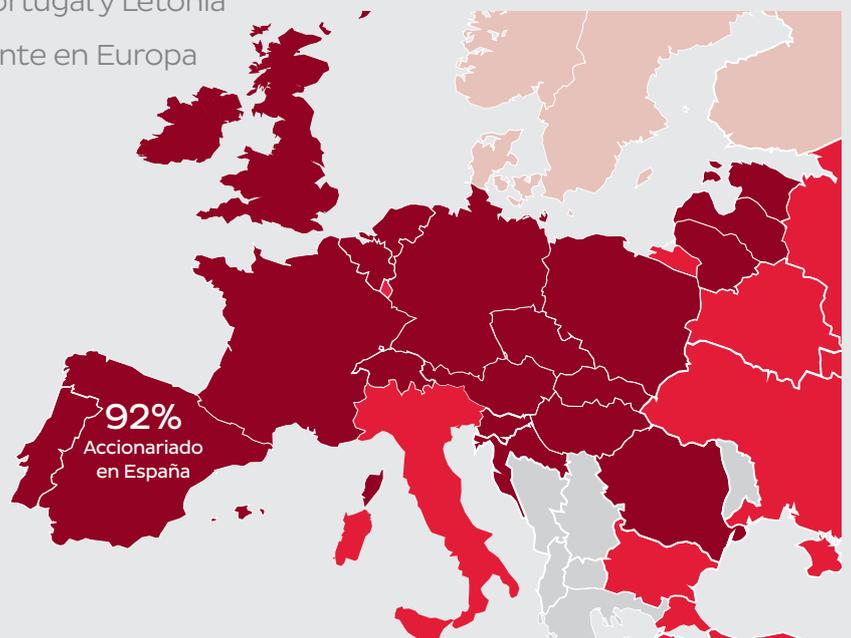


- 
Nº 1 en España, Reino Unido (doméstico), Estonia, Polonia y Lituania
- 
Nº 1 en B2C, Tráficos internacionales terrestres y Mercados domésticos
- 
Nº 2 en Francia, Austria, Portugal y Letonia
- 
Nº 2 en el transporte urgente en Europa


 Mayoría en el accionariado

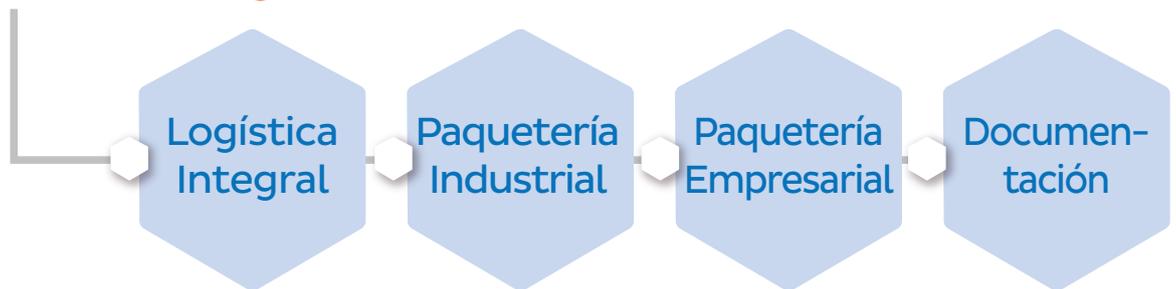

 Participación en el accionariado


 Acuerdos comerciales

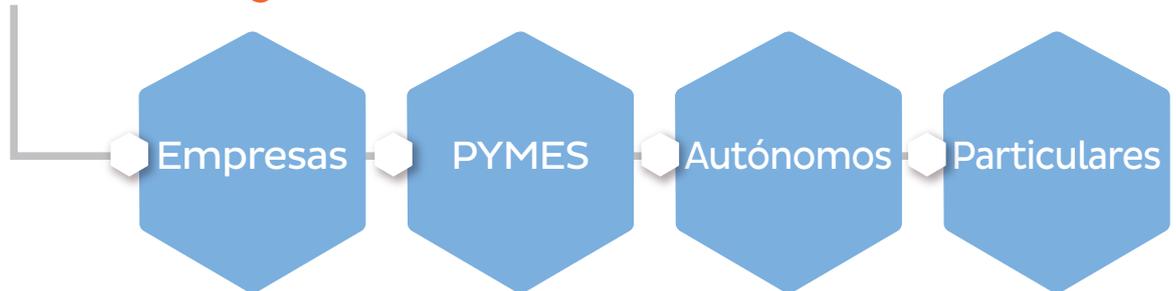


Multiespecialización

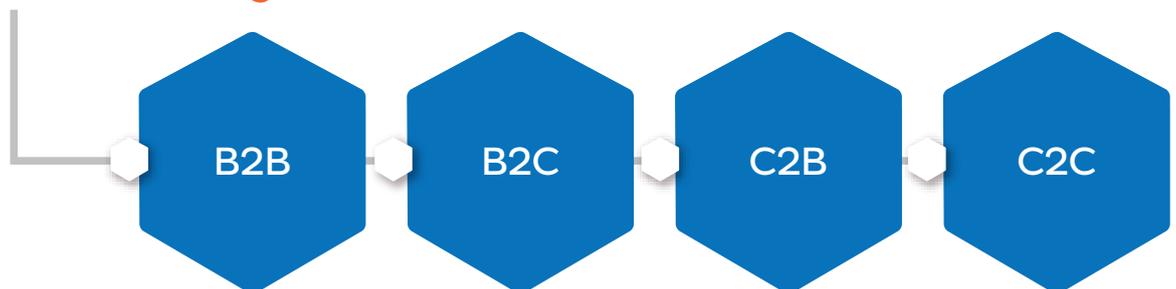
Áreas de Negocio



Áreas de Negocio



Áreas de Negocio



Áreas de Negocio



2•Ejes de crecimiento



E-commerce

SEUR mantiene su liderazgo en comercio electrónico cuya facturación alcanzó los 215 millones de euros en 2017, un 15% más que el año anterior, lo que representa el 32% de la facturación total de la compañía. A nivel de envíos, el 55% de nuestro volumen es B2C.

En cuanto a DPDgroup, mueve ya 4,8 millones de paquetes al día en el entorno B2C, en la suma de todas sus unidades de negocio.

El cliente decide cómo, cuándo y dónde

El e-consumidor es hiperexigente y está informado. Esto se traduce en que reclama el control total sobre sus compras: cómo, cuándo y dónde recibirá sus pedidos. La rapidez, flexibilidad, personalización, interactividad y omnicanalidad son las cinco demandas principales sobre las que las compañías logísticas debemos construir nuestro futuro rol.

Cumplir la promesa de entrega, reducir el tiempo entre el clic y la entrega y ofrecer una variedad de opciones para recoger los pedidos que se adapten a las vidas ocupadas de los clientes, son clave para el éxito de una tienda online.

Las necesidades de nuestros clientes son diferentes y por eso hemos desarrollado soluciones diferenciales pensadas para flexibilizar el envío y dar libertad al cliente, como Predict, con el que informamos a nuestros clientes de la ventana en la que llegará su paquete, permitiendo cambiar la fecha y día de la entrega y realizar un seguimiento en tiempo real del envío; o Pickup, la red de 1.400 puntos en toda España, con amplios horarios de apertura de lunes a domingo, en los que el usuario puede recoger sus envíos.

Además, para SEUR la devolución es una parte más del proceso de compra online. El eShopper barometer, un informe sobre los hábitos de consumo de los compradores online a nivel europeo realizado por SEUR y DPDgroup, revela que el comprador online valora muy positivamente el disponer de una política de devoluciones completa y transparente (93%), o directamente sin coste alguno para el cliente (94%). Por eso, hemos desarrollado un portal de devoluciones, que nos permite integrar la logística inversa dentro de las soluciones del mundo online.

El cliente que compra online también nos demanda inmediatez. Lo ha comprado y lo quiere ya. Por eso hemos lanzado un servicio de entregas superurgentes, SEUR Now, gracias al cual realizamos entregas en una o dos horas y que actualmente está activo en Madrid, Barcelona y Valencia, y cuenta con una flota de más de 300 vehículos, de los cuales el 18% son ecológicos.

Entregas

Cuando
quieran >



- Now
- NextDay
- SameDay
- SaturDay
- SunDay

Donde
quieran >



- En casa
- En tiendas
Pickup

Como
quieran >



- Predict
- Entrega
Interactiva



Devoluciones

Elige cómo quieres
hacer la devolución



En una tienda
SEUR Pickup, en
tu domicilio o
lugar de trabajo

Confirma tu
selección y tus datos



Asegúrate de que
todos los datos de
la devolución sean
correctos

Imprime la
confirmación
de tu devolución



Imprime y pega la
etiqueta en el
paquete
¡Así de fácil!

Internacional

Las oportunidades que ofrece el entorno internacional son una realidad para el conjunto empresarial español y es donde radica la fortaleza de SEUR, a través de su alianza con DPDgroup, que cuenta con la mayor red de distribución por carretera en Europa, lo que ha permitido que esta área de negocio haya crecido en el último ejercicio un 12%, llegando a los 168 millones de euros.

SEUR desarrolla una intensa actividad de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas, sobre todo PYMES, ofreciéndoles soluciones específicas de transporte internacional con el apoyo de la red de su socio DPDgroup. Las propuestas de transporte con destinos europeos para mercancías entre 5 y 1.000 kilos, con garantía de tiempo de entrega, se han convertido en el último año en un elemento clave para esa expansión de pequeñas y medianas empresas.

Las exportaciones de empresas españolas supusieron en 2017 un 60% de las expediciones internacionales, mientras que el 40% restante fueron envíos desde el exterior. La seguridad, la eficiencia y el beneficio en 2017 en costes, son los pilares del servicio internacional de la compañía, que goza de unos plazos de entrega y precios muy competitivos.

SEUR ofrece un amplio abanico de **servicios Internacionales por carretera, mar y aire**, que cubren desde pequeños paquetes hasta contenedores, adaptándose a las necesidades de particulares y empresas. En 2017 lanzamos además el servicio SEUR Frío Internacional, convirtiéndonos en pioneros en realizar envíos internacionales, en este caso a Francia, de productos perecederos a temperatura controlada entre 2 y 8º, tanto para particulares como para empresas.

Además, como compañía estamos enfocados en aquellos servicios que aportan mayor valor añadido, bien por la necesidad de una temperatura controlada como SEUR Frío, el cual ha supuesto un crecimiento del 15% en el último año, o por las demandas de superurgencia (servicios preferentes y SEUR Now). Estos servicios Preferentes han aumentado un 10% más con respecto al año anterior.

11% de los volúmenes

+18% crecimiento volúmenes en 2017



168 millones de euros

+12% crecimiento en 2017



Principales países a los que enviamos:

-  Europa (Francia, Alemania, Italia)
-  Estados Unidos
-  China

Principales sectores:

-  Textil
-  Automoción
-  Mueble y decoración
-  Cosmética

B2B

El B2B sigue siendo nuestro negocio clave y el motor de nuestro crecimiento sostenido. Por eso, en SEUR ofrecemos una oferta personalizada, pensada para satisfacer las necesidades específicas de cada empresa, teniendo en cuenta su sector, tamaño y ámbito de actividad.

Algunas de estas ofertas personalizadas son:

SEUR Alimentación: una solución de transporte para enviar todo tipo de productos perecederos, manteniendo su calidad intacta durante todo el proceso logístico.

SEUR Automoción: solución específica para el transporte de piezas a talleres mecánicos.

SEUR High Tech: diseñado para el transporte especializado de productos de alta tecnología, ofreciendo innovación, flexibilidad y rapidez de entrega.

SEUR Servicios Profesionales: servicio especializado en el transporte de documentos y notificaciones legales, aportando al negocio confianza, seguridad y rapidez en las gestiones.

SEUR Servicios Técnicos: dedicado al transporte de piezas de negocios centrados en la reparación de aparatos técnicos.

SEUR Textil: soluciones específicas para el transporte de textil y otros artículos del sector con diferentes opciones que dan respuesta a las necesidades de cada negocio.

+61% de crecimiento en volúmenes
en 2017



+50% de la facturación
+3% crecimiento en 2017



En este entorno

¿Qué ofrecemos a nuestros clientes B2B?

Valor SEUR

Experiencia y capacidad en nuestras recogidas y entregas

Valores añadidos para B2B

Oferta Multi-servicio: todo tipo de mercancía y urgencia

Flexibilidad en horarios de recogida y entregas

Sistemas de integración adaptados al negocio de nuestros clientes

Control y seguimiento de los envíos para que el cliente esté informado a tiempo real

Altos niveles de calidad



Nos adaptamos y damos respuesta a las necesidades de nuestros clientes

Servicios NACIONALES
Servicios INTERNACIONALES
Servicios de VALOR AÑADIDO

Oferta específica para nuestros clientes B2B

Por tanto...

¿Cómo estamos mejorando el negocio de nuestros clientes B2B?

EXPERIENCIA Y CAPACIDAD



Equipos profesionales que se adaptan a las necesidades de los clientes empresa

Ofertas específicas y personalizadas para cada sector

Soluciones innovadoras

SERVICIOS DE ENTREGAS



Diferentes servicios de entrega en función de la urgencia y el destino

EXPERTOS EN B2B



Oferta multi-servicio

Herramientas de integración adaptadas a cada negocio

Altos niveles de calidad en las entregas

Posibilidad de que el cliente realice el control y seguimiento de todos sus envíos

Adaptándonos siempre al cliente empresa, sea del tamaño que sea

Logística de valor añadido

Ofrecer una solución integral a sus clientes es lo que ha llevado a SEUR a desarrollar un servicio de logística de valor añadido, integrado con el transporte. Así se controlan todos los procesos por los que pasa el producto hasta llegar al cliente final. De esta forma es posible mejorar la eficacia y eficiencia, tanto en tiempo, como en dinero para dar la máxima calidad en el servicio y mejorar la experiencia de compra del cliente.

Además, desde SEUR seguimos a rajatabla el imperativo de **mantener al cliente siempre informado**, otorgando total trazabilidad de la mercancía y transparencia en todos los procesos. Y por supuesto, todo esto, bañado por la sencillez en los procesos. Facilitar a los clientes la gestión de su stock, garantizando siempre la máxima calidad, será clave para que ellos puedan centrarse en lo que mejor saben hacer.

Conoce nuestros servicios logísticos



Logística Promocional

- Seguimiento online de campañas y cuadros de mando
- Servicios de Call Center para apoyo a promociones
- Lanzamientos simultáneos en España y Portugal incluyendo destinos extrapeninsulares
- Comprobación de pruebas de compra



Logística de producto

- Seguimiento online de todo el proceso. Logística inversa
- Gestión de proveedores, controles de calidad y conteos unitarios en recepción
- Control de números de serie y de contenido por bulto
- Equipos dedicados en almacén y atención al cliente
- Control de mínimos de stock
- Integración informática de sistemas (SAP, Navision y SAGE entre otras)



Logística e-Commerce

- Seguimiento online de todo el proceso logístico
- Consolidación de referencias de diferentes proveedores en un único pedido
- Gestión de albaranes y embalajes personalizados
- Gestión de devoluciones y recuperaciones de producto
- Plataformas logísticas extrapeninsulares (Islas)



Logística en Puntos de Venta

- Web específica para el seguimiento de campañas y también reportes fotográficos, planificación e incidencias entre otras
- Servicios en puntos de venta: Implantaciones PLV y Mobiliario, espacios promocionales, auditorías y más

Servicios especiales

Conscientes de que no todas las empresas son iguales y que pueden necesitar mucho más que envíos y servicios de logística, en SEUR nos adaptamos a todas las necesidades de una empresa, con el objetivo de lograr eficiencia, flexibilidad y optimización de costes.

Servicio de Mensajería In-Company

Recepción y registro de las entradas y/o salidas

Gestión de valijas

Gestión de los envíos urgentes y organización de las rutas diarias

Seguimiento y resolución de incidencias

Gestión de bases de datos, confección de facturas proforma, etc

Informe mensual de producción asignado por centro de coste, por proyectos o por empleado

SEUR Frío

Temperatura controlada



SEUR Frío es un servicio específico para el envío de productos perecederos a una temperatura controlada entre 2 y 8 °C, asegurando el mantenimiento de la cadena de frío desde la recogida hasta la entrega

Servicios urgentes



Garantizamos la máxima urgencia de entrega en Península e Islas Baleares con nuestros servicios Preferentes y **SEUR Now**

Máxima cobertura



Máxima capilaridad en la Península e Islas Baleares. Y ahora los envíos también a Francia con SEUR Frío Internacional

Burofax



Puedes enviar un Burofax a un precio económico, de forma rápida y 100% online. Con notificación certificada y con plenas garantías jurídicas, ofrecemos un servicio ágil y rápido, que aporta solvencia tecnológica con los estándares más exigentes.

Este servicio tiene cobertura en España y Portugal, Ceuta y Melilla y las Islas Canarias y Baleares.

Telegrama



Envía telegramas online a un precio económico, de forma rápida y 100% online.

Ofrecemos un servicio ágil y rápido para enviar información importante con integridad de contenido certificada y con plena garantía jurídica.

Este servicio tiene cobertura en España y Portugal, Ceuta y Melilla y las Islas Canarias y Baleares.

Innovación

Desde SEUR apostamos por una innovación constante para ofrecer entregas más flexibles y personalizadas al cliente, desarrollar nuevos servicios que el mercado demanda y hacerlo de una manera responsable.

Además, somos una compañía con la innovación en su ADN y trabajamos cada día para desarrollar soluciones tecnológicas de vanguardia que faciliten los procesos y ofrezcan una mejor experiencia a nuestros clientes.

En este sentido, apostamos por incrementar el nivel de interacción en cada fase del proceso de entrega, incorporando opciones de alto valor añadido, como el cambio de fecha o de dirección, estamos sumergidos en la generación de apps encaminadas a mejorar la experiencia de compra, compartiendo más información con el cliente y siendo más transparentes y nos ayudamos del Big Data y la utilización de la tecnología para conocer información relevante del usuario que nos permite predecir patrones, adaptarnos a su comportamiento y sus necesidades.

Algunos de nuestros proyectos más innovadores son:



Salesforce: herramienta que nos permite mejorar la relación e integración con los clientes, mejorando así su propia experiencia.



OneClick: nuestra incursión en el Internet de las cosas (IoT). OneClick es un botón inteligente que permite al cliente empresa solicitar una recogida de forma rápida, sencilla y casi automática.



Delivereasy: una app diseñada para facilitar la incorporación a repartidores ocasionales, como los que se suman a nuestro equipo en Navidad. Gracias a esta intuitiva app diseñada para Android por nuestro equipo de Transformación y Tecnología, documentar, entregar y recoger paquetes es mucho más sencillo.



GeoDrone: el proyecto de Geopost, socio estratégico de SEUR, nació en 2014 con el objetivo de estar a la vanguardia y adelantarnos a las necesidades de nuestros clientes. DPDgroup ya es el primer operador logístico en realizar una ruta comercial con drones en París.



Indicador de Actividad Económica SEUR: en 2014 lanzamos este indicador con el que somos capaces de tomar el pulso de la economía española a través de datos internos. El IAE de SEUR es capaz de anticipar los datos del crecimiento del PIB antes que los organismos oficiales y con una exactitud sorprendente. Tanto es así que el propio Banco de España ha mostrado su interés en este proyecto.



Colaboración con Campus Madrid de Google: en febrero de 2017 lanzamos nuestra colaboración con la incubadora de Google en Madrid. A través de este acuerdo, en SEUR nos comprometemos a ayudar a los incipientes negocios a resolver su estructura logística, a través de jornadas específicas, así como a llevar a cabo un programa de mentoring con alguno de ellos.



3 • Nuestro
equipo



Nuestro equipo

En SEUR las personas son lo primero, por eso situamos en el centro de nuestra estrategia tanto a nuestros públicos internos como externos, trabajando día a día para construir experiencias personalizadas y mejorar su satisfacción.

Por un lado, nos comprometemos a fomentar la salud, la seguridad y el bienestar de nuestro equipo en un proceso de mejora continua.

Además, apostamos por la formación y motivación de nuestros 8.000 empleados, mejorando el rendimiento empresarial, el dinamismo interno y el atractivo de empleabilidad de nuestros colaboradores. Algunas de estas iniciativas son:



Escuela de líderes: programa que nació 2014 y busca potenciar el talento y el desarrollo de equipos dentro de SEUR, mezclando el conocimiento de una de las más prestigiosas escuelas de negocios como es el IE Business School, con la estrategia SEUR, representada a través de la participación del Equipo Directivo en los módulos que se imparten.



Escuela de Ventas: con el fin de diseñar un estilo comercial en el que la diferenciación, la experiencia de cliente, la calidad y la eficiencia, sean nuestros pilares básicos, se creó la Escuela de Ventas, que en el año 2016 ha contado con 1.300 alumnos formados y avalados por una Escuela de Negocios de gran prestigio como es ESIC Business & Marketing School.



Píldoras de formación para repartidores: más de 15.000 conductores han pasado ya por esta formación, que intenta actualizar los conocimientos de procedimientos internos de nuestros repartidores, ayudarles a ser más eficientes en el día a día y ofrecer un mejor servicio al cliente.



Guudjob, una app gracias a la cual no solo conocemos la satisfacción de los clientes con el servicio prestado por nuestros repartidores y el personal de puntos de venta, sino que a la vez, motivamos y valoramos a nuestros empleados por el buen trabajo realizado. Desde que la implantamos en 2016, nuestros repartidores y personal de puntos de venta han recibido más de 10.350 valoraciones, de las cuales el 99,68 han sido positivas.



Programa de reconocimiento: en 2016 creamos este programa para poner en valor el trabajo de nuestros repartidores, con el objetivo de incentivar la calidad en el servicio y la orientación al cliente. Este año ya estamos celebrando la segunda edición, con gran entusiasmo de todos los conductores.

4•Experiencia de cliente



Experiencia de cliente

Desde SEUR, **queremos que nuestros clientes vivan la mejor experiencia** en cada contacto que tengan con nosotros, por ello, y como parte de su adaptación a las nuevas tendencias, SEUR ha desarrollado una estrategia 2.0 que le permite, a través de distintas plataformas, realizar una escucha activa en tiempo real de las inquietudes y necesidades de los actuales y potenciales clientes.

Un ejemplo, las encuestas de satisfacción: NPS, que enviamos tanto al destinatario final (NPS al C) como al cliente empresa (NPS al B). Esta herramienta que nos permite conocer la satisfacción de nuestros clientes, los puntos de mejora y ponerlos en práctica para ofrecerles la mejor experiencia en sus envíos.

En 2016 afianzamos este compromiso creando una nueva dirección de Clientes, así como la dirección de Comunicación y Experiencia de Cliente, con el objetivo de definir e implantar una experiencia única y diferenciadora para todos los clientes de SEUR.

En 2017, el 53% de nuestros destinatarios finales nos puntuó con más de un 7 en estas encuestas de NPS

Más de 185.000 encuestas



63% de nuestros clientes empresas nos valoran con más de un 7



42% de nuestros clientes destinatarios nos dan un 10 sobre 10



5•Nuestro compromiso DrivingChange™



Nuestro Compromiso



Compromiso *Carbón neutral*

Apostamos por la neutralización de nuestra huella de carbono a través de la medición de nuestras emisiones GEI, la reducción de las mismas, y la compensación de estas emisiones derivadas del transporte:

-  Compensar nuestras emisiones: un primer paso necesario
-  Sin ningún coste para nuestros clientes
-  Nuestro objetivo final: reducir nuestra huella de carbono y nuestro impacto sobre el medio ambiente



Reparto urbano inteligente

Adaptación a la forma de vida moderna de los entornos urbanos:

-  Ante el creciente número de entregas diarias, debemos ser conscientes de nuestro impacto sobre las poblaciones y comunidades urbanas
-  Ofrecer soluciones que mejoren la forma de vida de las personas, sin coste adicional para el cliente y que nos ayudan a optimizar la última milla, como SEUR Predict o la red Pickup, o nuestra flota ecológica (vehículos y motos eléctricas, GNC, GLP, bicicletas, SEUR City, andarines)



Apoyo al emprendimiento

-  Mediante el desarrollo de las capacidades de los empleados y el intercambio de conocimientos
-  Posibilitando que los negocios locales creen soluciones de entrega mejoradas



Más cerca de la sociedad

Teniendo un impacto positivo en las comunidades que tenemos más cerca:

-  Velando por el bienestar de nuestros empleados y socios
-  Continuando nuestra labor con las comunidades locales de todo el Grupo
-  Fundación SEUR: una organización sin ánimo de lucro dedicada a la logística solidaria, especialmente para ayudar a la infancia más desfavorecida o incluso marginada. Desde su creación en 2004, cuenta con la profesionalidad y la solidaridad del equipo SEUR, con el que se ha conseguido ayudar a más de un millón de personas y que hasta 2017 ha transportado 4.500 toneladas para su proyecto estrella “Tapones para una nueva vida”, con el que a finales de 2017 se superó **la cifra de un millón de euros, ayudando a 140 niños con problemas.**

6•Portavoces



dpdgroup

Yves Delmas, Presidente de SEUR



Yves Delmas

Licenciado en Derecho por la Universidad de París X, en Historia por la Sorbonne (París IV) y Máster por el Instituto de Estudios Políticos de París y por la Escuela Nacional Superior de Correos y Telecomunicaciones, ha desarrollado su carrera profesional en el sector del transporte urgente de la mano de GeoPost, uno de los principales players europeos. Ha trabajado en puestos de alta dirección en Chronopost, TNT Express y Jet worldwide, y asumió la vicepresidencia de Marketing y Ventas de SEUR en 2005, poco después de que la compañía se aliase con el líder francés para internacionalizarse. Asumió la presidencia de SEUR en 2012, año en el que su socio industrial adquirió la mayoría en el accionariado.

En mayo de 2015, es nombrado **director general de GeoPost/DPDgroup en Europa**, cargo que compatibiliza con su actual posición de presidente de SEUR. DPDgroup, grupo internacional al que pertenece SEUR, alcanzó en 2017 los 6.800 millones de euros de facturación y entregó 1.200 millones de paquetes a nivel mundial.

Alberto Navarro, Consejero Delegado de SEUR



Alberto Navarro

Es **Consejero Delegado de SEUR** desde 2009 y en 2016 asume también esta misma responsabilidad para las unidades de negocio de SEUR GeoPost. Durante sus más de 15 años de experiencia profesional en Europa y Latinoamérica ha estado estrechamente ligado al sector de transporte de mercancías y logística, tratando sobre todo temas de organización, estrategia y gestión de la cadena de suministro. Antes de asumir la Dirección de SEUR, Navarro ocupó la vicepresidencia de AT Kearney, así como varios puestos de responsabilidad en los departamentos de Ventas y Marketing de empresas multinacionales del sector como UPS y TNT, tanto en España como en Reino Unido, Alemania y Bélgica.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, ha completado su formación con el PED (Program for Executive Development) por el International Institute for Management Development (Lausana – Suiza).

Benjamín Calzón, Director de Unidades de Negocio de SEUR



Benjamín Calzón

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Alcalá de Henares, ha desarrollado su carrera profesional en el sector transporte. Ha trabajado en puestos directivos en grandes empresas como Azkar, Correos y Chronoexpress, y asumió la Subdirección General de Operaciones de SEUR en 2007.

Poco después paso a ocupar el puesto de Director Corporativo de Coordinación de Operaciones de la misma compañía y, desde el año 2013, poco después de que su socio industrial GeoPost adquiriera la mayoría del accionariado, es el **Director General Unidades de Negocio de SEUR**.

Equipo directivo



Yves Delmas
Presidente



Alberto Navarro
Consejero Delegado



David Sastre
Clientes



Marian Illera
Transformación
y Tecnología



Juan Pérez de Lema
Operaciones



Eric Lebeau
Finanzas y
Administración



Itxaso Larrañaga
Personas y RSC



Fernando Rodriguez Sousa
Vicepresidente de RRII



Benjamín Calzón
Unidades de Negocio



Beatriz García Cabredo
Comunicación y Marca



Carlos Cavero
Logística



Alberto Luján
Asesoría Jurídica



Ángel Arenal
Internacional

Contactos de prensa

Beatriz García Cabredo

Directora de Comunicación y Experiencia de Cliente

beatriz.garcia@seur.net

+34 91 322 27 52

Patricia Polo

Coordinadora de Comunicación Externa

patricia.polo@seur.net

+34 91 322 28 37

Marina Méndez Tarifa

Comunicación y Experiencia de Cliente

marina.mendez@seur.net

+34 91 322 25 30

<http://saladeprensa.seur.com/>