Daniel Pastrana, nuevo Product Manager B2C de DHL Parcel Iberia

Con una trayectoria de 16 años ligada a la distribución B2C y a la logística para e-Commerce, se encargará de desarrollar la oferta comercial B2C de DHL Parcel para España y Portugal

Francisco Daniel Pastrana ha sido nombrado Product Manager B2C de DHL Parcel Iberia. En este puesto reportará directamente a Iñigo Rosas, Director Comercial y de Atención al Cliente de la compañía.

Desde esta posición, Daniel Pastrana se encargará del desarrollo de los productos B2C específicos para los mercados de España y Portugal, así como de la implementación de la oferta B2C desarrollada por DHL a nivel europeo.

Este nombramiento se enmarca dentro de la estrategia de focalización en el segmento del e-Commerce B2C, que se ha materializado en la creación de una división específica para este negocio, DHL Parcel, que se está implantando a nivel europeo.

Otros objetivos principales de este puesto serán posicionar a DHL Parcel Iberia como marca de referencia dentro del mercado doméstico de logística e-Commerce y desarrollar la propuesta de valor en entregas B2C, tanto para remitentes, como para destinatarios.

Daniel Pastrana ha desarrollado su carrera en las áreas de desarrollo de negocio, marketing y ventas. Durante los últimos 16 años ha estado vinculado a Zeleris, compañía perteneciente al Grupo Telefónica, especializada en entregas B2C. Su última posición en esta compañía ha sido la de Gerente de Marketing.

Su trayectoria más reciente ha estado centrada en la logística e-Commerce. Durante los últimos años, Daniel Pastrana ha sido ponente habitual en eventos o talleres relacionados con la logística e-Commerce y ha colaborado con publicaciones especializadas en este campo.

Según Daniel Pastrana: "El sector de la logística e-Commerce en España y Portugal se enfrenta a la necesidad de gestionar el gran aumento del volumen de envíos en un contexto de exigencia creciente de calidad de servicio por parte de los destinatarios. En este sentido, nuestro gran reto es impulsar cambios y alternativas en el modelo de distribución B2C, que permitan absorber esa variabilidad en la demanda y a la vez otorgar la mayor conveniencia posible a los destinatarios".

Datos de contacto:

Noelia Perlacia

915191005

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [E-Commerce](#) [Nombramientos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>