

La logística y los pagos instantáneos en eCommerce: protagonistas de la segunda edición de The Partners Club de Worldline

La logística "por dentro" y los pagos instantáneos en eCommerce serán los grandes temas de la 2a Edición de The Partners Club. Este evento híbrido, cuyo objetivo es impulsar la colaboración con partners de Worldline, se celebra hoy, 6 de octubre, en Madrid

Debido a los nuevos acontecimientos a nivel global, el mercado se enfrenta a múltiples desafíos que determinarán el éxito y el futuro de los eCommerce. Por ello, Juan Sandes, Chief Operating Officer de GLS Spain, tocará uno de sus principales pilares: la logística. Es su charla "Parcel's Journey (La logística por dentro)", hablará sobre cómo la experiencia de usuario no acaba en el click de pago.

A continuación, se celebrará una Mesa Redonda bajo el enunciado "Implementa los pagos instantáneos en tu eCommerce con éxito", en la que participarán Alicia Fernández Sarrión, Analista Desarrollo de Negocio de Bizum; Alfredo Cejudo, Responsable de Tesorería y Medios de Pago de Leroy Merlin; y Carlos Calvo, Technical Consultant de Worldline. Gracias a sus intervenciones, se podrá evidenciar las diferentes perspectivas de los pagos instantáneos: la del comercio y el porqué de su innovación; la del medio de pago y su creciente popularidad; y, finalmente, la técnica, de cómo se puede llevar a cabo una integración sin dificultades.

La mejora de todos los procesos logísticos y las nuevas modalidades de pago, como los pagos instantáneos, suponen una nueva vuelta de tuerca en la búsqueda de la excelencia en la experiencia y satisfacción de los usuarios. Es por ello que Worldline busca facilitar la creación y la unión de ecosistemas robustos a través de sus partners.

Worldline como partner

Desde hace años, Worldline es partner de empresas y profesionales que participan directa o indirectamente en el ecosistema de los pagos, colaborando en el crecimiento de sus negocios y su éxito. Con este objetivo, Worldline los ayuda a llegar a más clientes, aumentando el rendimiento de los pagos y brindándoles soporte en su día a día.

Mercedes Gómez Varela, Iberia Senior Channel Manager de Worldline, destaca "la filosofía WIN-WIN de la colaboración con todos los miembros de nuestra comunidad de partners. Además de ayudar a los clientes que tenemos en común, también nos centramos en apoyar a nuestros partners a obtener una mayor visibilidad y crecer entre nuestros clientes del mercado español y europeo. Así, la capilaridad en los principales mercados eCommerce internacionales se alza como una de nuestras fortalezas".

Worldline también ofrece a sus partners oportunidades exclusivas de formación y facilita soporte especializado basado en su experiencia técnica y control del fraude. A mayores, proporciona actualizaciones constantes de su plataforma, con las últimas novedades y cambios normativos.

Datos de contacto:

Jennifer
620 059 329

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

Categorías: [Nacional Finanzas Madrid Logística E-Commerce Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>