

Pour accompagner son expansion en Espagne, Woop nomme Thomas Caunegre au poste de Territory Sales Manager.

Spécialisée dans l'optimisation de la livraison du dernier kilomètre, Woop propose à ses clients retailers – Leroy Merlin, Saint Maclou, Decathlon, Supermarché Match...- une solution technologique qui agrège et orchestre, sur une seule interface, l'ensemble des offres de livraison de plus de 600 transporteurs partenaires. Affichant une croissance soutenue, Woop part à la conquête du marché espagnol et annonce la nomination de Thomas Caunegre au poste de Territory Sales Manager. Rattaché à Raphaël de Castilla, Chief Sales Officer, il aura notamment pour mission d'accompagner les clients retailers de Woop présents en Espagne tout en développant un nouveau portefeuille clients.



Âgé de 30 ans, Thomas Caunegre allie un profil international à une expérience dans l'ouverture de nouveaux marchés géographiques et une connaissance fine du marché du retail espagnol. Diplômé d'un Bachelor en commerce international à la Toulouse Business School et d'un Master Business Development à la Toulouse School of Management, Thomas a intégré en 2018 MotionPoint, une plateforme technologique américaine de traduction. Il y a piloté depuis Madrid, en tant que Sales Development Representative puis Account Associate, le développement du marché européen. Thomas a ensuite rejoint en 2020 la filiale madrilène de TransPerfect, société basée aux USA, spécialisée dans les services linguistiques et solutions technologiques pour les entreprises internationales. En tant que Director Business development, il a développé durant 3 ans l'activité en Espagne auprès notamment de retailers espagnols.

Chez Woop, Thomas Caunegre aura pour mission d'accompagner le déploiement du marché espagnol et d'y développer un solide réseau de clients retailers. A l'occasion de cette nomination, Raphaël de Castilla, Chief Sales Officer de Woop, a déclaré :

« Il s'agit d'une étape stratégique pour Woop, qui concrétise avec l'Espagne son ouverture à l'international. Nous sommes convaincus que le parcours de Thomas, qui allie expertise technologique, sensibilité au retail et connaissance du marché espagnol, nous aidera à atteindre notre ambition : devenir le leader européen du Delivery Management System. »