

Job description

Job title:	Director de Estrategia y Desarrollo
Job Family (Mercer):	Comité de Dirección Operaciones CMAI-ESP
Reporting to:	COO / IT Director
Employment location:	España con movilidad entre centros y mercado francés

Descripción General

Miembro del Comité de Operaciones, responsable de la toma de decisiones para definir y ejecutar la estrategia integrada de Compras, Desarrollo de Producto y Savings de CMAI-ESP, con impacto directo en margen bruto, EBITDA, crecimiento rentable y resiliencia de suministro.

Gestionará la base actual de compras, preparando el modelo operativo para un escenario futuro a 2030, con el doble del volumen actual.

Será responsable de traducir necesidades de mercado y cliente en una cartera de producto rentable, robusta, estandarizada e industrializable; desarrollar el mercado francés desde 4 M€ hasta 8 M€ de ventas anuales; y asegurar que las decisiones de diseño, sourcing, coste objetivo, proveedor, capacidad y lanzamiento se adopten mediante una gobernanza transversal, basada en datos y con validación financiera de resultados.

Responsabilidades

Política y estrategia de compras sostenibles: Definir y desplegar política de compras sostenibles, reglas generales, organización, categorías, make-or-buy, sourcing geográfico, panel objetivo, contratos, criterios ESG y modelo de coordinación. Preparar la función para gestionar aproximadamente 70 M€ de compras en el escenario de duplicación del negocio

Compras estratégicas y panel proveedor: Análisis de sourcing estratégico, segmentar commodities, seleccionar y homologar proveedores, definir dual sourcing en categorías críticas, consolidar volumen y asegurar alternativas competitivas con capacidad, calidad y continuidad demostradas.

Desarrollo y desempeño de proveedores: Implantar revisiones anuales, scorecards QCD, análisis de flujo y capacidad, contratos de productividad, planes de mejora de proceso y calidad, QRQC proveedor, validación de capacidades críticas y programas de desarrollo para proveedores estratégicos.

Integración temprana de proveedores: Integrar proveedores de diseño y fabricación en proyectos, establecer contratos de desarrollo, confidencialidad y propiedad intelectual, solicitar propuestas de innovación, ejecutar design reviews conjuntas y asegurar nominaciones en las fases definidas.

Definir procesos compras/aprovisionamiento ERP: Definir procesos ERP de compras y aprovisionamiento para maximizar la automatización de los mismos, integrados dentro del ERP y liderar la implantación en sus áreas de responsabilidad.

Operación diaria de compras: Asegurar interfaces Legal–Finanzas–Calidad–Operaciones, impacto de materias primas, proceso de negociación, utillajes en préstamo, protocolos logísticos, pull flow, condiciones contractuales, continuidad y reducción de capital circulante.

Estrategia de mercado y cliente: Liderar el análisis del mercado potencial de crecimiento de CMAI-ESP, así como la competencia, canales y segmentos; definir requisitos de mercado y cliente; convertirlos en propuestas de valor, especificaciones de producto, precio objetivo, prioridades de innovación y business cases. Liderar junto con Comercial la hoja de ruta para asegurar las ventas anuales en dichos mercados internacionales.

Proceso estructurado de desarrollo: Implantar una metodología de desarrollo por fases con definición de requisitos, diseño robusto, análisis de riesgos, planificación, aseguramiento de costes, gestión de cambios, validación, industrialización y lanzamiento. Garantizar que el coste objetivo, la calidad y la capacidad industrial se aseguran antes de comprometer inversiones o lanzar utillajes.

Gobernanza de proyectos: Liderar los comités de gestión y validación de proyectos, phase reviews y seguimiento; asegurar responsables, presupuesto, riesgos, decisiones, capacidad y escalado de desviaciones. Implantar un modelo de proyecto transversal con Comercial, Producto, Ingeniería, Compras, Calidad, Operaciones, Supply Chain y Finanzas.

Target costing, VA/VE y Savings: Definir coste objetivo por producto/proyecto, desgloses de coste, should-cost y TCO; coordinar VA/VE, estandarización, reducción de complejidad, negociación, productividad, logística y sustitución técnica. Mantener un pipeline de savings con baseline, responsable, fecha, riesgo y validación de Finanzas.

Organización, competencias y cultura: Definir estructura, roles, perfiles de competencia, polivalencia y planes de formación de Compras y Producto; implantar gestión visual, reuniones de seguimiento, estándares, lecciones aprendidas y mejora continua.

Objetivos

Savings validados: objetivo anual recurrente del 1-3% sobre gasto direccionable, diferenciando ahorro presupuestado, contratado, implementado y realizado en P&L.

Margen: mejora anual del margen bruto y EBITDA atribuible a compras, rediseño, coste objetivo, mix y reducción de complejidad, validada por Finanzas.

Desarrollo producto internacional: 2 primeros años mercado francés: crecimiento de ventas con plan por segmentos, clientes, productos y años; pipeline mínimo 3x del crecimiento requerido; margen objetivo por canal y tasa de conversión.

Portfolio de producto: roadmap anual y a tres años; 100 % de proyectos con business case, requisitos, coste objetivo, responsable, planificación y phase reviews; rentabilidad y ciclo de vida por familia.

Coste objetivo: ≥90 % de nuevos desarrollos alcanzan target cost antes de autorización de utillaje/industrialización; 100 % con cost breakdown y VA/VE cuando exista gap.

Compras bajo gestión: ≥90 % del gasto relevante con estrategia de categoría, proveedor homologado, condiciones formalizadas y revisión periódica.

Panel proveedor: reducción de concentración y dependencia crítica; dual sourcing implantado en categorías definidas; 100 % de proveedores estratégicos con scorecard y revisión anual.

Desempeño proveedor: mejora de OTIF, PPM/no conformidades, coste de no calidad, lead time, capacidad y cierre de acciones QRQC.

Productividad proveedor: contratos o acuerdos de productividad para categorías prioritarias y pipeline anual de ideas con tasa de implantación y beneficio realizado.

Escalabilidad: plan de capacidad, sourcing, recursos, sistemas y contratos para soportar 100 M€ de ventas y aproximadamente 50 M€ de compras sin deteriorar servicio, calidad, margen ni working capital.

Gobernanza: comité mensual de Compras–Producto–Margen;

Primeros 100 días: diagnóstico de gasto/margen/portfolio; estrategia de categorías y pipeline priorizado; plan Francia; mapa de riesgos; quick wins lanzados y plan anual validado con Finanzas y Dirección.

Competencias

Visión estratégica de negocio con responsabilidad sobre margen, EBITDA, cash y crecimiento rentable.

Dominio de estrategia de compras, category management, strategic sourcing, negociación, contratos, should-cost y TCO.

Experiencia sólida en gestión de producto y desarrollo estructurado por fases: requisitos, portfolio, diseño, riesgos, coste, validación, cambios e industrialización.

Capacidad para integrar proveedores en desarrollo, gestionar target costing, VA/VE, make-or-buy, dual sourcing y desarrollo de proveedores.

Orientación al cliente y al mercado; capacidad para construir una oferta competitiva y acelerar el desarrollo de Francia.

Liderazgo transversal, autoridad funcional e influencia en Comité de Dirección, equipos multiculturales y organizaciones matriciales.

Rigor analítico y financiero: business cases, sensibilidad, ROI, P&L, costes estándar, márgenes y validación de savings.

Gestión de riesgos, priorización, ejecución disciplinada, gestión visual, solución estructurada de problemas y mejora continua.

Comunicación ejecutiva, negociación intercultural, autonomía, integridad y responsabilidad por resultados.

Cualificaciones/Experiencia

Work experience:	12–18 años de experiencia profesional, con al menos 7 años liderando Compras, Desarrollo de Producto, Estrategia, Ingeniería u Operaciones y responsabilidad sobre resultados económicos.
Industry experience:	Experiencia industrial B2B con producto configurable y procesos de industrialización; preferible puertas, carpintería, construcción, mobiliario, equipamiento interior o sectores afines.
Sales experience:	Experiencia demostrable desarrollando mercado/oferta, trabajando con equipos comerciales y clientes; experiencia directa en Francia muy valorada.
Budget/ Sales responsibility:	Responsabilidad acreditada sobre compras de 30–50 M€ o superiores, portfolio de producto y/o negocio comparable; experiencia escalando organización y volumen.
Formal education:	Ingeniería, ADE, Economía o titulación equivalente. Valorable MBA y formación en Compras, Lean, Six Sigma, Value Engineering, Project Management o Product Management.
Language:	Español nativo o equivalente; Ccapacidad plena de negociación en inglés y/o francés profesional C1.
Results:	Resultados cuantificados en savings, margen, target costing, lanzamientos, racionalización de portfolio, desarrollo de proveedores y crecimiento de ventas.
Business travels:	Disponibilidad para viajar 30–40 %, principalmente España y Francia, además de visitas a proveedores europeos/internacionales.

Validated by: COO

Approved by: Managing Director

Approved by HR: