

Fernando García de Francisco

SOURCING · CATEGORY MANAGEMENT · PROCUREMENT

Conecto la estrategia de compras con el desarrollo de producto para mejorar cada propuesta y reforzar su competitividad en el mercado.

Zaragoza, España

fernandogarciadefrancisco@gmail.com · LinkedIn



EXPERIENCIA EN CIFRAS

COMPRAS ACUMULADAS · ESTIMACIÓN

200M\$+

volumen de compras bajo gestión

DESARROLLO DE PRODUCTO

3.000+

nuevas referencias incorporadas a la cartera de compras

30M+

unidades compradas

7 países

orígenes de suministro

30+

mercados de destino

TRAYECTORIA · BERGNER EUROPE

Enero 2025 · Julio 2026

Sourcing Manager Europe

Compras internacionales de cocción, accesorios de cocina, mesa y cristalería.

- Gestión de compras para las categorías de cocción, accesorios de cocina, mesa y cristalería.
- Búsqueda, evaluación y desarrollo de proveedores en Europa, India, Egipto, Latinoamérica y Turquía.
- Negociación de precios, condiciones y capacidades productivas.
- Coordinación del desarrollo de producto y seguimiento de campañas comerciales.
- Diversificación geográfica y análisis de alternativas de suministro.

Junio 2018 · Diciembre 2024

Sourcing Category Manager

Gestión global de sourcing para la categoría de cocción.

- Gestión de un presupuesto anual cercano a 40 millones de euros.
- Gestión de compras para campañas comerciales con presencia simultánea en más de 10 países.
- Negociación de precios, condiciones y capacidad productiva.
- Desarrollo de producto y control de operaciones OEM.
- Evaluación de proveedores, seguimiento de scorecards y asistencia a ferias internacionales.
- Trabajo para grandes cadenas de distribución y comercio electrónico.

TRAYECTORIA · CONTINUACIÓN

Julio 2016 · Junio 2018

Procurement Controller

Aprovisionamiento, inventario y previsión de compras.

- Gestión y control de inventario.
- Planificación de compras para la gama permanente.
- Coordinación con proveedores.
- Seguimiento de operaciones.
- Colaboración interdepartamental.
- Análisis del consumo de los clientes.
- Colaboración en el desarrollo del sistema de previsiones de compra.

Estudiante en prácticas · Avaibook Sports

Marzo 2016 · Junio 2016

Prospección comercial, actualización de CRM y soporte al equipo de ventas.

FORMACIÓN

ESIC Business & Marketing School 2019 · 2020

MITB · International Trade Business · Programa impartido en inglés

Universidad San Jorge 2014 · 2016

Grado en Administración y Dirección de Empresas, con especialidad en Marketing y Comercio Internacional

Universidad de Alcalá de Henares 2010 · 2014

Grado en Administración y Dirección de Empresas

CAPACIDADES

Estrategia y sourcing

Strategic sourcing · Category management · Gestión presupuestaria

Operaciones y calidad

Aprovisionamiento · Scorecards · Control de calidad

Inglés alto

Competencia profesional completa

Ferias internacionales: Ambiente · Canton Fair · Zuchex

Producto y proveedores

Negociación · Desarrollo de producto · Operaciones OEM

Mercados internacionales

Campañas multipaís · Visitas a fábricas · Ferias internacionales

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Curso de fiscalidad y auditoría · Deloitte

Programa interno de desarrollo directivo · ADN Training

Responsabilidad Social Corporativa · Cámara de Comercio