



## FUNDACIÓN PEQUEÑO DESEO

- Puesto que va a ocupar en la entidad

### **RESPONSABLE DE FUNDRAISING DE SOCIOS Y DONANTES PARTICULARES**

- Lugar de trabajo: Madrid

- Misión del puesto:

En dependencia de la dirección general, tiene como misión la captación y gestión de socios y donantes particulares, siendo responsable de la estrategia, definición, diseño, planificación, implementación y supervisión de las campañas a través de diversos canales y técnicas de captación desarrolladas directa o indirectamente (a través de proveedores), en estrecha relación con la dirección de comunicación y delegaciones territoriales, y de acuerdo con el plan estratégico de la organización.

- Funciones:

- Diseñar y liderar el Plan anual de captación de socios y donantes particulares, elaborando el presupuesto anual y aportando propuestas desde la visión, experiencia y conocimientos del área de especialización, realizando acciones de mejora e innovación.
- Desarrollar e implementar el plan de comunicación, sensibilización, captación, fidelización de socios y donantes, junto con la dirección de comunicación de la entidad. Elaborar y revisar argumentarios y materiales necesarios para las campañas de captación.
- Desarrollar e implementar campañas de captación de socios: telemarketing, marketing online (captación digital de socios, generación de leads) e integración de las herramientas de fundraising - face to face, aumento de cuotas, recuperación de socios, etc. - que puedan llevarse a cabo; con el objetivo de elevar su compromiso y vinculación, incrementando la tasa de retención y maximizar su valor.
- Administrar y extraer el máximo partido del CRM (CiviCRM) con el que se trabaja en la Fundación. Es el responsable de la segmentación de la base de datos interna; crea, mantiene y mejora la base de datos de socios, donantes y prospects para la correcta gestión de las campañas.
- Elaborar, implementar y hacer el seguimiento del Programa de fidelización y del Plan de retención de socios con el objetivo de consolidar el área en la fundación y, de este modo, diversificar las fuentes de ingresos.
- Responsable de analizar los datos y elaborar informes de comportamientos de socios y colaboradores aplicando los resultados para mejorar el programa de captación.
- Prestar el apoyo técnico y soporte necesario a las delegaciones, y con carácter transversal a otras áreas respecto a actividades de captación de socios y donantes particulares.
- Seguimiento y control del presupuesto asignado para reportar en tiempo y forma el estado de este, analizar la rentabilidad de las campañas de captación de socios y particulares y, en su caso, establecer medidas correctoras.
- Gestionar la relación, prestación de servicios, presupuesto y evaluación de los diferentes proveedores y agencias externas vinculadas a la actividad en concreto.
- Realizar la evaluación, reporte y seguimiento de los planes implementados, objetivos y/o actividades y elaborar informes de resultados para la dirección general, con el fin de tomar medidas que aseguren el cumplimiento de los objetivos.



## CONVOCATORIA PARA PROFESIONALES EN BÚSQUEDA DE EMPLEO 2020 PROGRAMA TALENTO SOLIDARIO

- Promover una cultura de captación de socios y particulares al conjunto de la fundación.

### Perfil del profesional requerido

- ❖ Titulación universitaria en ADE, Marketing y Comunicación, Sociología, Económicas o Ingeniería.

Valorable formación de postgrado en el área y formación en marketing y/o captación de fondos de socios y particulares.

- ❖ Muy valorable formación en materias sociales relacionadas con el Tercer Sector.
- ❖ Imprescindible, cinco años de experiencia en un puesto de responsabilidad en la gestión de campañas de captación de socios y particulares e implementación de estrategias para ONG o fundación y marketing social, liderando el proyecto, de transformación y consolidando que promueva un incremento de los ingresos en la entidad como otra vía de financiación.
- ❖ Experiencia diseñando campañas junto con el equipo de comunicación, siendo responsable de la gestión diaria de los socios, incidencias y conversiones periódicas. Experiencia en organización de eventos y actividades dirigidas a la captación de socios y particulares.
- ❖ Trayectoria profesional demostrable trabajando con sistemas de gestión de contactos y acciones, (CRM), herramientas de Google, campañas. Habitado a trabajar con KPIs y análisis de datos que permitan tomar las decisiones correctas, y de este modo definir una línea de acción futura.
- ❖ Dominio y habilidades avanzadas en el paquete Office, particularmente en EXCEL, habilidades informáticas y herramientas digitales (programas de gestión de datos, aplicaciones, e idealmente conocimientos en lenguaje de programación). Herramientas de email marketing y análisis de estadísticas.
- ❖ Habitado a trabajar con redes sociales haciendo campañas de captación de socios: Twitter, Facebook, LinkedIn, etc.
- ❖ Inglés fluido hablado y escrito.

### Perfil Personal

- Capacidad de liderazgo y habilidad de trabajo en equipo y para las relaciones interpersonales; sólida orientación a resultados. - Comprometido con los valores, visión y misión de la organización. Sensibilidad e ilusión por su trabajo. - Visión estratégica y global de la Fundación y sus actividades, capacidad de análisis, planificación, organización e innovación. - Habilidad para la coordinación y seguimiento de planes de trabajo. - Alto nivel de interlocución, empatía y habilidades sociales. Alta motivación para el trabajo en materia de financiación de entidades no lucrativas. - Autónomo y con iniciativa. Dinamismo, proactividad y creatividad. - Flexibilidad y capacidad de adaptación y resolución de problemas. Habilidad para gestionar los cambios.

**Salario:** 20.000 euros bruto/año. Media jornada.

¿TE INTERESA LA OFERTA?

¡INSCRÍBETE AQUÍ!