



Corporate Fundraiser Responsabile campagna Ristoranti contro la Fame”

AZIONE CONTRO LA FAME

Azione contro la Fame è un'organizzazione umanitaria internazionale, da 40 anni leader mondiale nella lotta contro le cause e le conseguenze della fame. In 50 Paesi del mondo salviamo la vita di bambini malnutriti, assicuriamo alle famiglie acqua potabile, cibo, cure mediche, formazione e consentiamo a intere comunità di vivere libere dalla fame.

Il network ha sedi in Francia, Spagna, USA, Canada, UK; Germania, Italia e India.

In Italia l'organizzazione ha aperto a fine 2014 ed è oggi una realtà dinamica e in rapida espansione, con uno staff di 12 persone, interamente dedicato a raccolta fondi e comunicazione.

JOB DESCRIPTION

Si ricerca un corporate fundraiser brillante ed intraprendente, da inserire nell'area partnership, con focus sulla campagna Ristoranti contro la Fame e sulla ricerca di aziende partner nel mondo del food, particolarmente vicino alla mission di Azione contro la Fame.

OBIETTIVI

- **Far crescere la campagna [Ristoranti contro la Fame](#)**, che ogni anno coinvolge ristoranti, chef e clienti in tutta Italia, sperimentando soluzioni sempre più ingaggianti per gli attori coinvolti, capaci di incrementarne la raccolta fondi e cogliere nuove opportunità.
- **Sviluppare partnership con aziende prospect**, con particolare focus in ambito food.

RESPONSABILITÀ E ATTIVITÀ

Ristoranti contro la Fame

Il candidato assumerà, all'interno del team partnership, la responsabilità della campagna "Ristoranti contro la Fame e di tutte le opportunità correlate che potranno presentarsi, quali eventi food e cene di raccolta fondi.

Attività.

- Contribuire alla definizione e all'implementazione della strategia di raccolta fondi e comunicazione per la campagna.
- Gestire i partner esistenti e ricercarne di nuovi, ivi inclusi possibili corporate sponsor.
- Rafforzare le attività e gli strumenti attuali e svilupparne e sperimentarne nuovi, per massimizzare la raccolta fondi e cogliere nuove opportunità in tutte le fasi (acquisizione, fidelizzazione, comunicazione, logistica, donor care, rendicontazione, eventuale lead generation da clienti).
- Collaborare alla definizione dei budget previsionale e consuntivo e alla pianificazione strategico-operativa.
- Analizzare i dati con una attenta attività di monitoraggio e valutazione.
- Gestire i fornitori esterni.
- Gestire le risorse a supporto del progetto, sia interne che esterne (telemarketing).

Corporate

Attività.

Identificare e sviluppare partnership con aziende prospect con focus in ambito food.

COMPETENZE RICHIESTE

- Formazione universitaria.



- Preferibile Master o corsi di specializzazione sul fundraising e/o marketing.
- Esperienza in un ruolo simile nel corporate fundraising/marketing.
- Capacità di analisi, di osservazione e di elaborazione di dati e strumenti di marketing e raccolta fondi.
- Competenze organizzative e di time management.
- Buona conoscenza della lingua inglese.

ABILITÀ RICHIESTE

- Ottime capacità nell'utilizzo del pacchetto Office (indispensabile Excel), elaborazione di presentazioni, utilizzo database.
- Ottime capacità relazionali e capacità di comunicazione, scritta e orale.
- Ottime capacità organizzative, precisione, accuratezza e attenzione al dettaglio.
- Abilità a lavorare sia in autonomia sia come parte integrante di un team (anche internazionale).
- Dinamismo, spirito di iniziativa e problem solving.

SEDE

Milano

TIPOLOGIA

Full time, contratto del commercio tempo determinato 1 anno finalizzato all'assunzione.

BENEFIT

Buoni pasto.