

JOB DESCRIPTION

RUOLO	Corporate & Foundation Head of Department
AREA/DIPARTIMENTO	Marketing & Fundraising – Corporate & Foundation Department
SEDE DI LAVORO	Save the Children Italia Onlus (Roma)
REFERENTE	Marketing & Fundraising Director
RESPONSABILITÀ DI GESTIONE	Si
RESPONSABILITÀ DI BUDGET	Si
TIPOLOGIA CONTRATTUALE	CONTRATTO A TERMINE
RANGE SALARIALE	COMPRESO FRA € 45.000 E 50.000
LIVELLO CSP	1

PRESENTAZIONE DI SAVE THE CHILDREN ITALIA

Noi di Save the Children crediamo che ogni bambino meriti un futuro. In Italia e nel resto del mondo lavoriamo ogni giorno per dare ai bambini ciò che ognuno di loro merita: l'opportunità di nascere e crescere sani, di ricevere un'educazione e di essere protetti. Quando scoppia un'emergenza, e i bambini sono i più vulnerabili, siamo tra i primi ad arrivare e fra gli ultimi ad andare via. Ci assicuriamo che i loro bisogni vengano soddisfatti e la loro voce ascoltata. Miglioriamo concretamente la vita a milioni di bambini, compresi quelli più difficili da raggiungere. Save the Children dal 1919 lotta per salvare la vita dei bambini e garantire loro un futuro, a ogni costo.

I NOSTRI VALORI IN PRATICA

Trasparenza: Siamo personalmente responsabili nell'utilizzare le nostre risorse in modo efficiente e adottiamo il massimo livello di trasparenza nei confronti dei donatori, dei partner e, più di ogni altro, dei bambini.

Ambizione: Siamo esigenti con noi stessi e con i nostri colleghi, stabiliamo obiettivi ambiziosi e ci impegniamo per migliorare la qualità di tutto ciò che facciamo per i bambini.

Collaborazione: Perseguiamo il rispetto reciproco, valorizziamo le diversità e lavoriamo con i partner unendo le nostre forze a livello globale per migliorare la vita dei bambini.

Creatività: Siamo aperti a nuove idee, ci adoperiamo per il cambiamento e siamo pronti ad assumerci rischi per sviluppare soluzioni sostenibili per e con i bambini.

Integrità: Lavoriamo aspirando sempre al massimo livello di onestà morale e comportamentale; non compromettiamo mai la nostra reputazione e agiamo sempre nel superiore interesse dei bambini.

LA CHILD SAFEGUARDING POLICY

Save the Children vuole essere un'Organizzazione sicura per le bambine, i bambini e gli adolescenti.

Tutti coloro che collaborano a qualunque titolo con Save the Children devono essere resi pienamente consapevoli dell'esistenza di rischi di abuso e sfruttamento sessuale a danno delle bambine, dei bambini e degli adolescenti.

Save the Children intende fare tutto quanto sia in suo potere per prevenire, segnalare e rispondere a tali problemi. Il personale di Save the Children, il personale di organizzazioni Partner ed i loro rappresentanti dovranno sempre dimostrare i più alti standard di comportamento nei confronti di bambine/i e adolescenti, così

come indicati nella presente Policy sulla Tutela di Bambine, Bambini e Adolescenti (di seguito “la Policy”). Tali standard si applicano sia alla vita privata che a quella professionale del personale e di chiunque rappresenti l’Organizzazione.

SCOPO DELLA POSIZIONE

Save the Children Italia ha mostrato una crescita molto veloce negli anni, anche grazie ad una strategia di marketing e raccolta fondi basata sulla diversificazione delle entrate. Per questo motivo l’Organizzazione vuole continuare a sviluppare una varietà di canali di fundraising e il Corporate ne rappresenta un fondamentale volano, attestandosi al 19% del totale delle entrate da donatori privati. Le partnership aziendali hanno un ruolo chiave per incrementare il contributo ai progetti di Save the Children, crescendo in media del 27% negli ultimi 5 anni. Save the Children Italia intende sviluppare partnership aziendali durature, innovative e di alto impatto. Le partnership con le Aziende rappresentano una priorità dell’Organizzazione e sono fondamentali per raggiungere gli obiettivi in favore dei bambini.

COMPITI E ATTIVITA’

- Il/la Corporate and Foundation Head of Department sarà direttamente responsabile degli obiettivi economici dell’area (circa 18,5 milioni di euro nel 2017, che corrispondono al 19% della raccolta da privati e circa 20 milioni nel 2018)
- Definire e monitorare il budget di raccolta e di spesa
- Guidare e gestire il team (circa 10 persone) per raggiungere gli obiettivi e i risultati economici prefissati
- Assicurare la crescita del team e garantire la partecipazione di ogni membro alla definizione e allo sviluppo della strategia
- Dimostrare una leadership strategica e guidare lo sviluppo e la motivazione del dipartimento, supportando le risorse nell’acquisire nuove partnership strategiche di alto livello e fidelizzando le aziende già in portfolio
- Supportare il team nell’assicurare un portfolio bilanciato di partnership che rispettino le priorità dell’Organizzazione e generino flussi di raccolta a lungo e medio termine
- Rafforzare gli attuali strumenti, attività e approcci e svilupparne e sperimentarne di nuovi per massimizzare la raccolta e cogliere nuove opportunità
- Contribuire alla definizione e allo sviluppo dei piani annuali e di medio e lungo periodo del dipartimento;
- Raggiungere gli obiettivi e i risultati economici per l’area, massimizzando le entrate provenienti da ognuna delle varie attività che compongono l’area stessa: Partnership con Aziende (acquisizione e fidelizzazione), Fondazioni bancarie e d’impresa e Share Value Partnership
- Lavorare in coordinamento con le altre aree (Comunicazione, Sostenitori Individuali, Digital, Philantropy, Programmi Italia, Programmi Internazionali, Amministrazione) coinvolte nel lavoro dell’area Corporate and Foundation per assicurare che siano fatte proposte e stabilite aspettative realistiche nei vari donatori
- Rapportarsi ai Membri del Consiglio Direttivo e individuare le opportune modalità di coinvolgimento nelle attività dell’area
- Sviluppare, in collaborazione con il direttore Marketing & Fundraising, una strategia sfidante ed innovativa per posizionare l’Organizzazione come leader nel settore di riferimento
- Contribuire agli obiettivi di tutto il Dipartimento Marketing & Fundraising
- Realizzare eventuali altre attività richieste dal Direttore Marketing & Fundraising



ESPERIENZE E QUALIFICHE

- Laurea specialistica o vecchio ordinamento, preferibilmente in scienze della Comunicazione, Economia, Scienze Politiche o specializzazioni similari
- Ottima conoscenza scritta e orale della lingua inglese
- Esperienza pregressa di almeno 8 anni nella gestione di un programma corporate nel terzo settore o equivalente nel mercato profit;

SOFT SKILLS SPECIFICHE

- Diplomazia e spiccate capacità negoziali
- Ottima capacità di pianificazione, analisi, definizione e gestione priorità e scadenze
- Ottima capacità di lavorare per obiettivi
- Ottima capacità di gestire lo stress, lavorare con deadline stringenti portando avanti molteplici progetti
- Ottima capacità di gestione di un team con obiettivi sfidanti
- Proattività e ottime capacità di adattamento al cambiamento
- Spirito di collaborazione e capacità di lavorare in squadra

ALTRO

Condivisione della mission e dei principi di Save the Children.

