

JOB DESCRIPTION

RUOLO	Corporate Senior Account
AREA ORGANIZZATIVA	Direzione Marketing & Fundraising – Corporate Partnerships Department – Corporate Development
SEDE DI LAVORO	Save the Children Italia Onlus (Roma)
REFERENTE	Corporate Development Coordinator
TIPOLOGIA CONTRATTUALE	CONTRATTO A TERMINE
RANGE SALARIALE	Commisurato all’esperienza

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

SC Italia è un'organizzazione che si auto-finanzia. Oltre l'88% dei fondi raccolti derivano da donazioni da privati ovvero singoli individui, Aziende e Fondazioni. Uno degli obiettivi strategici della strategia 2016-2021 è aumentare le entrate dalle attività ad alto ROI, in quest'ottica la fidelizzazione e lo sviluppo delle aziende partners riveste grande importanza, rappresentando un key driver per il raggiungimento dei KPI della strategia.

Il *Corporate Senior Account* contribuisce al conseguimento degli **obiettivi economici e strategici** del Dipartimento Corporate Partnerships e, nello specifico, di quelli dell'area Corporate Development attraverso la gestione di un portfolio di aziende donors in ottica di rinnovo, fidelizzazione ed up-grading.

PRINCIPALI ATTIVITA'

- In collaborazione con il Corporate Development Coordinator sviluppa una **strategia** per ampliare ed accrescere la collaborazione con le Aziende del proprio portfolio e raggiungere una posizione leader nel mercato di riferimento, immaginando e mettendo in atto metodi di raccolta fondi innovativi e vincenti;
- E' responsabile delle partnership assegnate, contribuisce a fissare e monitorare il budget di raccolta e di spesa dando i giusti segnali in caso di necessità;
- Focalizza il suo impegno sulla crescita e sviluppo delle partnership strategiche;
- Contribuirà all'allargamento del network dell'organizzazione identificando nuove opportunità connesse alla rete di contatti esistenti.
- Gestisce le relazioni con i vari Dipartimenti all'interno dell'Organizzazione coinvolti in maniera indiretta sulle partnership del portfolio assegnato (Programmi Nazionali e Internazionali, Comunicazione, Ufficio Stampa, Finance ecc.);
- Massimizza la raccolta fondi attraverso il rafforzamento degli attuali strumenti, attività ed approcci e sviluppa e sperimenta nuovi metodi per cogliere nuove opportunità;
- Collabora alla preparazione di proposte di finanziamento, dei report dei progetti finanziati, delle schede progetto e tutti i materiali utili (presentazioni, documenti word, raccolta foto, storytelling, video, relazioni con fornitori, etc.), nonché la raccolta di dati, foto, storie dei programmi in portfolio corporate;
- Supporta l'implementazione del database interno CRM per l'area interessata, attraverso l'inserimento e il mantenimento dei dati per lo sviluppo delle partnership esistenti e per l'analisi dell'andamento delle relazioni esistenti;
- Fornisce il proprio contributo per l'organizzazione di attività di comunicazione, PR ed eventi legate alle singole partnerships.

ESPERIENZE

- **Esperienza minimo di 3/5 anni** nell'area Corporate e/o High Value Donors preferibilmente no-profit;
- Forte e comprovato background nell'ambito del **corporate fundraising**;
- Ottima capacità di analisi del mercato di riferimento;
- Comprovata esperienza nella definizione di budget;
- Ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.

SOFT SKILLS SPECIFICHE

- Ottime capacità di lavorare in squadra;
- Comprovata esperienza nel gestire progetti complessi per raggiungere obiettivi economici;
- Abilità nel remote work.

- Ottime competenze organizzative: abilità a gestire un carico di lavoro complesso, a stabilire priorità e a rispettare le scadenze;
- Ottima abilità a negoziare a diversi livelli con pubblici interni ed esterni;
- Buona abilità a pensare in maniera creativa e ad adottare un approccio proattivo per sviluppare il business già esistente e identificare nuove opportunità;
- Buona capacità di lavorare su propria iniziativa, in maniera proattiva, sviluppando piani, fissando obiettivi, e lavorando per raggiungere i risultati;
- Buone capacità di comunicazione scritta e verbale, possibilmente acquisite attraverso esperienze nel fare presentazioni, condurre meeting, scrivere report e parlare in pubblico;
- Ottime qualità umane e interpersonali: deve infondere credibilità, buonsenso, fiducia, integrità;
- Abile nel gioco di squadra, contribuisce a creare un ambiente fortemente collaborativo.