

## JOB DESCRIPTION

POSIZIONE	<b>Regular Donors Acquisition Coordinator</b>
AREA	Marketing & Fundraising – Mass Marketing Division
SEDE DI LAVORO	Save the Children Italia Onlus (Roma)
REFERENTE	Head of Supporter Recruitment & CRM Department
TIPOLOGIA CONTRATTUALE	Contratto a termine
RANGE SALARIALE	Da definire sulla base dell'esperienza
RESPONSABILITÀ DI GESTIONE	Si
RESPONSABILITÀ DI BUDGET	Si
LIVELLO CSP	I

### 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

Il Regular Donors Acquisition Coordinator gestisce con responsabilità di budget e di staff le principali aree dedicate al reclutamento dei donatori regolari, nello specifico F2F, DRTV e le attività di Lead Generation & Conversion.

## PRINCIPALI ATTIVITA'

- Definizione dei budget annuali e ideazione e pianificazione delle strategie di acquisizione di F2F, DRTV e Lead Generation & Conversion di concerto con i responsabili coinvolti (Supporter Recruitment & CRM Department, Mass Marketing Division, Digital & Innovation, nonché i responsabili diretti di ciascun canale);
- Definizione dei piani operativi e pianificazione del lavoro dei team F2F, DRTV e Lead Generation;
- Efficace gestione e supervisione dei rapporti con i fornitori F2F in primis e a seguire di DRTV, radio, Lead generation e conversion;
- Monitoraggio dell'andamento delle campagne attraverso la valutazione dei principali KPI rispetto ai risultati previsti e individuazione di eventuali azioni correttive e/o nuovi test da implementare;
- Controllo risultati e costi actual vs budget di tutti i canali su base settimanale, mensile e per quarter;
- Coordinamento del F2F Save the Children con le altre organizzazioni attive nel F2F sul mercato italiano;
- Gestione relazioni con il Fundraising Hub di SCI per tutti i canali interessati per condivisione risultati, nuovi trend e best practices;
- Negoziazione e gestione rinnovo dei contratti con i vari fornitori coinvolti nelle attività in collaborazione con il Dipartimento Legale;
- Supervisione sui nuovi concept e adattamenti delle creatività e materiali DRTV, Lead generation e F2F;
- Identificazione di potenziali nuovi fornitori da coinvolgere in attività di test;
- Identificazione di eventuali nuovi trend nell'ambito dell'acquisizione di nuovi sostenitori;
- Allineamento con il gruppo di lavoro Emergenze per coordinare eventuali attività DRTV, Radio, e/o Lead Generation in occasione di campagne di emergenza di rilievo;
- Allineamento con l'area Digital Marketing per le campagne di acquisizione TV, Radio e Lead Generation su base regolare con un approccio sempre più integrato;
- Gestione del team nell'ottica di svilupparne le competenze tecniche e relazionali necessarie al raggiungimento degli obiettivi coerentemente con la strategia della Divisione.
- Supporto alla Divisione Mass Marketing nell'implementazione della strategia dell'area al fine di raggiungere gli obiettivi di raccolta fondi da individui.

## ESPERIENZE, QUALIFICHE E SOFT SKILLS SPECIFICHE

- Spiccate doti di leadership e capacità di guidare e ispirare gruppi di lavoro al raggiungimento dei risultati;
- Competenze di coaching;
- Capacità di pianificazione, analisi e definizione e gestione priorità e scadenze;
- Capacità di lavorare per obiettivi;
- Ottima gestione dello stress e delle priorità;
- Diplomazia e spiccate capacità negoziali;
- Proattività e ottime capacità di adattamento al cambiamento;
- Spirito di collaborazione e capacità di lavorare in squadra.

