SOS Villaggi dei Bambini è la più grande organizzazione a livello mondiale, impegnata nel sostegno di bambini privi di cure familiari o a rischio di perderle. Nasce nel 1949 in Austria e oggi accoglie, all’interno dei suoi Villaggi SOS, oltre 86.000 bambini, bambine, ragazzi e ragazze. Garantisce a ciascuno di loro istruzione, cure mediche e tutela in situazioni di emergenza. Promuove i loro diritti e si impegna ogni giorno affinché partecipino alle decisioni che riguardano la loro vita. Sviluppa programmi di supporto alle famiglie che vivono momenti di fragilità ed è presente in 135 Paesi nel mondo, dove aiuta oltre 1 milione di persone.

SOS Villaggi dei Bambini ha aperto la selezione per il ruolo di

**SPECIALISTA DONOR DEVELOPMENT**

Unità organizzativa: Donor Care Development

Dipendenza: Responsabile Donor Care&Development

Contratto: full time – CCNL Commercio – Temporary

Sede di lavoro: Milano - Via Durazzo, 5

Scadenza Vacancy: 15 giugno 2019

**Data inserimento**: entro settembre 2019 compatibilmente con eventuale preavviso da corrispondere da parte del candidato prescelto.

**Come candidarsi**: inviare un CV (max 3 pagine) all’indirizzo email [risorse-umane@sositalia.it](mailto:risorse-umane@sositalia.it) indicando nell’oggetto “Responsabile Acquisizione” e autorizzando il trattamento dei dati, secondo quando stabilito dal Decreto legislativo n° 196/2003 in materia di privacy entro e non oltre il 15 giugno 2019.

L’annuncio è rivolto a candidati ambosessi ai sensi della vigente normativa di legge.

**OBIETTIVI**

* + Coordinare la pianificazione e implementare la strategia di Fidelizzazione e Upgrading dei Donatori Individuali attraverso il canale del **Direct Mailing**
  + Massimizzare il potenziale di raccolta fondi promuovendo azioni di Upgrade e Cross Selling attraverso attività multicanale in ambito di **Retention e Development**

*:*

**ATTIVITÀ**

* + Definire e sviluppare il piano annuale del canale Direct Mailing verso molteplici segmenti e gestirne l’implementazione rivolta alla Fidelizzazione e Upgrading dei donatori individuali e collaborare per le attività di Acquisizione di nuovi donatori one-off a mezzo Direct Mailing con i referenti preposti.
  + Coordinare e gestire attività multicanale di Upgrade e Cross Selling orientate al Mantenimento e Sviluppo dei donatori individuali esistenti in database sulla base del piano d’azione annuale
  + Garantire l'attuazione dei piani nel rispetto delle deadline individuate lavorando per obiettivi, per target e con forte orientamento al risultato
  + Gestione operativa dei fornitori di liste, delle agenzie creative, di stampa e degli stakeholder coinvolti nel processo produttivo, con attenzione particolare alle offerte di mercato e ottimizzazione dei costi
  + Monitorare i competitor in ambito di Direct Mailing e Donor Development al fine di individuare nuove opportunità di mercato

**BUDGET E RISK MANAGEMENT**

* Stabilire obiettivi quantitativi e qualitativi e lavorare per garantirne il raggiungimento
  + Pianificare e implementare il piano annuale secondo criteri di opportunità strategica ed economica, monitorando costantemente i risultati di campagna in sinergia con il Responsabile Donor Care&Development e il Responsabile Insights&Innovation ed introducendo eventuali azioni di riallineamento con il budget previsto

**TEAMWORK**

* + Lavorare a stretto contatto con il team dell’Unità Donor Care & Donor Development per operare in maniera sinergica e coerente rispetto alle azioni multicanale da rivolgere ai molteplici Target nell’ottica delle azioni di cross selling
  + Collaborare con il team dell’Area Programmi e dell’Area Comunicazione per reperire contenuti di campagna attuali, coerenti e per comunicarli ai Donors in maniera opportuna
  + Gestire e/o partecipare a progetti trasversali interni all’Organizzazione che hanno un impatto sulla relazione con i donatori esistenti

**COMPETENZE ED ESPERIENZA**

* + Esperienza di almeno 5 anni nella Raccolta Fondi e Marketing Diretto
  + Conoscenze di tecniche e strumenti di Donor Development
  + Capacità di Project Management e forte orientamento al risultato
  + Conoscenza avanzata di tecniche di Budgeting e Reporting
  + Conoscenza di sistemi di CRM e Business Intelligence
  + Conoscenza dei processi di gestione dei sostenitori e dei prodotti ad essi associati
  + Buona conoscenza della lingua inglese
  + Gradita conoscenza delle normative fiscali in materia di raccolta fondi
  + Attitudine al problem solving e autonomia operativa
  + Teamwork e ottime capacità relazionali
  + Condivisione dei valori e della mission di SOS Villaggi dei Bambini