



DUX International is voor haar opdrachtgever ReumaNederland op zoek naar een:



Senior Fondsenwerver zakelijke markt & major donors

Organisatie

Meer dan 2 miljoen Nederlanders hebben reuma, waarbij artrose het meest voorkomt. Reuma beperkt je – thuis, op school, op het werk. Door ernstige pijn en vermoeidheid, beschadigde spieren en gewrichten die moeilijk bewegen.

ReumaNederland brengt mensen met reuma, artsen, onderzoekers, politiek, zorg en bedrijfsleven in beweging met één doel: een betere kwaliteit van leven met reuma. ReumaNederland verbindt mensen, financiert, geeft richting en vraagt aandacht. Wij doen dit zonder subsidie. Daarom zijn donateurs en vrijwilligers zo belangrijk voor ons.

ReumaNederland gaat voor de beste kennis en oplossingen. Met betrouwbare informatie, belangenbehartiging en financiering van baanbrekende initiatieven en wetenschappelijk onderzoek dat tot de wereldtop behoort. Zodat mensen met reuma nu beter en straks zonder belemmeringen kunnen meedoen in de samenleving.

Doel van de unit

Binnen de unit Fondsenwerving staat het genereren van inkomsten centraal. De unit is verantwoordelijk voor het proactief en transparant werven, binden en behouden van fondsen. De unit Fondsenwerving bestaat uit de teams Donateurs, Fondsenwerving (Partnerships) en Collecte, die zelf, aangestuurd door een Senior of de Adjunct Directeur verantwoordelijk zijn voor het gehele proces (bedenken, uitvoeren en verwerken). Het behalen van resultaten alsook het nemen van eigen verantwoordelijkheid, samenwerkingskracht en creativiteit staan centraal.

Doel van de functie

Voor de Senior Fondsenwerver staat het genereren van inkomsten uit de zakelijke markt centraal. Inkomsten uit bijvoorbeeld stichtingen, vermogensfondsen, zakelijke partners en major donors (particulier en zakelijk). Daarbij zorgt de Senior Fondsenwerver voor uitbreiding en behoud van het netwerk van (potentiele) gevers van ReumaNederland en levert de functie input op het totale jaarplan.

Organisatorische positie

De Senior Fondsenwerver ontvangt hiërarchisch leiding van de Adjunct Directeur. De Senior Fondsenwerver geeft zelf geen leiding.

Resultaatgebieden

Een bijdrage leveren aan de ontwikkeling, coördineren en uitvoering geven aan de activiteiten van het jaarplan van Fondsenwerving/Zakelijke markt met als doel inkomsten te genereren uit de en zakelijke markt.

- Ontwikkelt plannen en acties met betrekking tot fondsenwervende activiteiten binnen de zakelijke markt en stemt hierover af met interne en externe betrokkenen.

- Levert binnen de kaders van het fondsenwervingsbeleid input op het jaarplan, inclusief budget. Ontwikkelt ideeën en stelt plannen op voor wervings- en behoud activiteiten.
 - Realiseert na goedkeuring het jaarplan, stemt hiertoe activiteiten af via de geëigende interne kanalen en externe betrokkenen, bewaakt de kwaliteit en de kwantiteit van de uitvoering (van zowel internen als externen) en signaleert voorkomende knelpunten aan de Manager Fondsenwerving.
 - Zorgt dat particuliere en zakelijke leads omgezet worden in concreet vastgelegde afspraken en planningen en daaruit voortvloeiende resultaten.
 - Stelt aanvragen op voor vermogensfondsen.
 - Is verantwoordelijk voor de uitvoering van het opvolgen, binden en behouden van leads die partnerships genereren en het upgraden van hun inzet conform het jaarplan.
 - Zet ontwikkelde marketing/communicatiemiddelen, zoals het geven van presentaties, in voor het binden en behouden van de relaties van partnerships.
 - Rapporteert de activiteitstatus aan de Adjunct Directeur en andere key stakeholders.
- Resultaat: Een bijdrage aan het jaarplan is geleverd, het jaarplan voor fondsenwerving is uitgevoerd, zodanig dat de doelgroep is bereikt, er is bijgedragen aan de gewenste positionering van ReumaNederland en het aantal geworven en behouden zakelijke partners conform de gestelde doelen is gestegen en hun donaties zijn gemaximaliseerd*

- In- en externe contacten onderhouden, uitbreiden en aansturen.
- Fungeert in- en extern als aanspreekpunt voor activiteiten voor partnerships.
- Breidt het netwerk gericht uit met potentiële zakelijke relaties.
- Onderhoudt het bestaande netwerk en onderzoekt hierbinnen de mogelijkheden tot het maken van afspraken.

Resultaat: In- en externe contacten zijn onderhouden en aangestuurd, zodanig dat sprake is van een effectieve samenwerking binnen de organisatie en externe partijen.

Profiel van de functie

Kennis

- HBO werk- en denkniveau.
- Ervaring in het opzetten van samenwerkingsverbanden, daaraan gerelateerde contracten en subsidieaanvragen.
- Kennis van en ervaring met diverse marketing en communicatieactiviteiten.
- Kennis van zakelijke partnerships.
- Affiniteit met de organisatie en positie van ReumaNederland in de maatschappij.

Specifieke functiekenmerken

- Resultaatgericht en commercieel om gestelde doelen te halen.
- Sociale en communicatieve vaardigheden voor het uitbreiden en onderhouden van contacten met bedrijven.
- Schriftelijke communicatieve vaardigheden om aanvragen te schrijven in het Nederlands of Engels.
- Samenwerkend en verbindend vermogen om binnen en buiten de organisatie effectief en in goede verstandhouding gezamenlijke doelen te behalen en dit proces te stimuleren.
- Het tonen van initiatief en een proactieve en zelfstandige houding om vanuit zichzelf ontwikkelingen te signaleren, ideeën/ verbeteringen te initiëren, werkzaamheden op te starten en uit te voeren.
- Procesmatig kunnen werken om de juiste stappen in het juiste tijdsplan te kunnen zetten.
- Plan- en organisatievermogen om plannen en activiteiten uit te kunnen voeren.

- Affiniteit met het werkkterrein en fondsenwervende instellingen in de gezondheidssector.

Wie ben jij?

Je bent een pro-actief persoon, resultaatgericht en flexibel. Je ziet kansen en weet daarop in te spelen door dit om te zetten in resultaat. Door je aantoonbare werkervaring heb je geen moeite met het onderhouden van externe contacten, ze uit te bouwen en uit te breiden. Daarnaast voel je je thuis in een ondernemende en platte organisatie waar hands-on mentaliteit wordt gewaardeerd. En natuurlijk vind je het belangrijk om maatschappelijk je steentje bij te dragen door te werken voor ReumaNederland!

Wat bieden wij?

ReumaNederland heeft een eigen arbeidsvoorwaardenpakket met goede secundaire arbeidsvoorwaarden. Het startsalaris is in overeenstemming met de zwaarte van de functie en afhankelijk van opleiding en werkervaring tussen de € 3.078 en € 4.036 bij een fulltime aanstelling. De aanstelling is een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd met intentie tot verlenging bij goed functioneren en gelijk gebleven bedrijfsomstandigheden. Een variabel salaris component is mogelijk op basis van vooraf gestelde doelstellingen. Het betreft een fulltime dienstverband.

Interesse?

Heb je interesse in deze functie stuur dan je CV en een motivatiebrief vóór 24 juni 2019 naar info@duxinternational.com, o.v.v. ' ReumaNederland', ter attentie van Marjolein Wiersum.