

Tècnic/a de captació de fons i promoció comercial

Propòsit de la Fundació Impulsa

La Fundació Impulsa promou la igualtat d'oportunitats dels joves a través de l'acompanyament en la seva formació i el seu creixement personal. Joves seleccionats amb criteris econòmics i de motivació per seguir estudiant reben suport per cursar cicles de Formació Professional (FP).

Descripció del lloc de feina

En dependència de la Responsable d'Aliances estratègiques, la persona seleccionada tindrà la responsabilitat del desenvolupament de les accions de captació i fidelització vinculades principalment amb empreses i fundacions.

Educació i qualificació

Requerida: Llicenciatura, Grau o equivalent en Publicitat i Relacions Públiques, Màrqueting, Comunicació o alguna altra titulació de l'àmbit de les Ciències Socials.

Desitjada: Formació específica en captació de fons i/o tècniques comercials.

Experiència i coneixement

- Experiència de 2 - 3 anys en Departament de captació de fons en organitzacions no lucratives o en Departament Comercials en sector privat o en àrees de Promoció Econòmica en altres sectors.
- Experiència en captació i fidelització de donants o clients (particulars i/o empreses)
- Coneixement de tècniques en segmentació de clients i coneixement de programes de gestió de dades.
- Alta capacitat de comunicació i d'expressió oral i escrita en català i castellà.
- Domini de tot el paquet Office (word, power point, excel, outlook)
- **Disponibilitat de treball presencial entre 3 i 4 dies de dilluns a dijous a la seu de la Fundació ubicada a Vic** (els divendres es fa teletreball)
- Disponibilitat per realitzar desplaçaments habituals arreu de territori Catalunya per realitzar visites comercials
- Carnet de conduir B i vehicle propi.
- Es valorarà:
 - Coneixement de sinergia CRM
 - Coneixement de mailchimp
 - Coneixement de wordpress
 - Coneixement eines de disseny gràfic (in design)

Competències

- Habilitat per a les relacions interpersonals (Comunicació i persuasió)
- Adequació al canvi i flexibilitat
- Vocació de servei
- Treball en equip i cooperació
- Dinamisme i proactivitat (capacitat resolutiva)
- Millora i aprenentatge permanent
- Planificació, organització i priorització

Principals tasques i responsabilitats

- Realitzar la prospecció i captació de nous col·laboradors (empreses, fundacions, sector públic i donants particulars), a través de trucades, visites i reunions.
- Fer seguiment mensual de les renovacions de quotes per part de les empreses donants (seguiment de cobraments).
- Redactar i presentar propostes de col·laboració així com la posterior justificació i rendició de comptes.
- Desenvolupament del CRM de donants i actualització sistemàtica de la informació.
- Donar suport en la sol·licitud i justificació de convocatòries de projectes socials i subvencions públiques.
- Donar suport a la Responsable d'aliances en la gestió de les relacions, fidelització d'empreses, fundacions, donants particulars i col·laboradors.
- Donar suport en el desenvolupament i actualització de canals (web, xarxes socials, mailing) i materials de comunicació corporatius (dossiers, memòries, segells, etc.) enfocats a la captació i fidelització dels donants.
- Donar suport en el disseny i planificació de les activitats, campanyes de publicitat on / off o esdeveniments dirigits a la promoció de les accions de captació de fons.
- Fer seguiment i actualització dels principals KPI's quantitius i qualitius de les diferents accions i campanyes.

Condicions

- Posició Jornada completa (38,5h / setmana).
- Data d'inici: Incorporació immediata
- Durada del contracte: indefinit
- Salari brut anual: Entre 18.000 i 25.000€ b/a

Com aplicar

Les persones candidates hauran d'enviar el Currículum Vitae i la Carta de presentació amb la referència "Tècnic/a de fundraising" a la següent adreça seleccio@fundacioimpulsa.org