

Captació d'empreses / Promotor 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 Directora d'Aliances estratègiques, la persona seleccionada tindrà la responsabilitat del desenvolupament de les accions comercials vinculades a la captació d'empreses i fundacions per incrementar el finançament adreçat als programes de la Fundació, a través de donacions i prestació de serveis de Responsabilitat Social Corporativa per a les empreses.

Actualment la Fundació Impulsa compta amb un xarxa de més de 90 empreses donants amb una elevada taxa de fidelització. La Fundació vol ajudar a més joves i per això necessita seguir ampliant la xarxa d'empreses donants especialment als seus territoris d'actuació: Osona, el Moianès, la Garrotxa, el Berguedà, el Baix Empordà i el Vallès Occidental.

La Fundació compta amb una xarxa d'Ambaixadors a cadascun dels territoris d'actuació que col·laboren de manera altruista i desinteressada promovent la Fundació i establint connexions amb el teixit empresarial. El promotor comercial també es coordinarà i donarà suport als ambaixadors en les seves relacions comercials.

Principals tasques i responsabilitats

- Realitzar la prospecció i captació de noves empreses i fundacions a través de trucades, visites i reunions.
- Aportar una cartera d'empreses i fundacions potencials de col·laborar amb la Fundació.
- Redactar i presentar propostes de col·laboració vinculades a la prestació de serveis de Responsabilitat Social Corporativa per a les empreses
- Coordinar la seva agenda pròpia i mantenir actualitzada la planificació de visites.
- Actualitzar sistemàticament la informació de les visites comercials i nous contactes al CRM de la Fundació
- Fer seguiment i actualització setmanal dels principals KPI's de captació de fons
- Donar suport a la Directora d'aliances i als ambaixadors en la gestió de les relacions i en la fidelització d'empreses



Experiència i coneixement

- Formació específica en tècniques comercials.
- Experiència en gestió de vendes, departaments comercials en sector privat, o en àrees de Promoció Econòmica o en altres sectors o en departaments de captació de fons en organitzacions no lucratives
- Coneixement en matèria de Responsabilitat Social Corporativa
- 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 per realitzar desplaçaments habituals arreu de territori Catalunya per realitzar visites comercials
- Carnet de conduir B i vehicle propi.

Competències

- Habilitat per a les relacions interpersonals (Comunicació i persuasió)
- Empatia, respecte i amabilitat
- Persistència, determinació i optimisme
- Dinamisme, responsabilitat i proactivitat (capacitat resolutiva)
- Autonomia, planificació, organització i priorització
- Capacitat per a seguir les directrius corporatives establertes
- Vocació de servei

Condicions

- Posició Jornada completa
- Data d'inici: Incorporació immediata
- Durada del contracte: indefinit
- Retribució econòmica: fixe + variable (segons vàlua)

Com aplicar

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