

JOB DESCRIPTION

| | |
|----------------------------|---|
| INCARICO | Corporate Development Head of Unit |
| AREA | Marketing & Fundraising – Corporate Partnerships Department |
| SEDE DI LAVORO | Save the Children Italia Onlus (Roma) |
| REFERENTE | Corporate Partnerships Head of 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

SC Italia è un'organizzazione che si auto-finanzia. L'89% dei fondi raccolti derivano da donazioni da privati ovvero singoli individui, aziende e fondazioni. Oltre il 10% dei fondi privati sono donazioni da aziende.

Uno degli obiettivi strategici del 2021 e della strategia 22-24 è aumentare le entrate dalle attività ad alto ROI, in quest'ottica la fidelizzazione delle aziende partner riveste grande importanza, rappresentando un key driver per il raggiungimento dei KPI della strategia.

La posizione di Corporate Development Head of Unit guiderà il team nel raggiungimento degli obiettivi prefissati.

PRINCIPALI ATTIVITA'

- Contribuirà al conseguimento degli obiettivi economici e strategici del Dipartimento Corporate e, nello specifico, di quelli dell'area Sviluppo Corporate attraverso la creazione e l'implementazione della strategia e la gestione di un portfolio di aziende donors in ottica di rinnovo, fidelizzazione e upgrading delle stesse.
- Garantirà un efficace e proattivo supporto al Responsabile di Dipartimento nell'analisi del mercato di riferimento e della concorrenza, identificando nuove opportunità di business offerte dal portfolio in gestione. Contribuirà all'allargamento del network dell'organizzazione identificando nuove opportunità connesse alla rete di contatti esistenti.
- Contribuirà alla gestione delle partnership esistenti attraverso la cura e lo sviluppo della relazione con le aziende, con particolare attenzione alla relazione F2F e alla costruzione di relazioni forti con i clienti chiave;
- Utilizzando la conoscenza del mercato e dei concorrenti, identificherà e elaborerà modalità innovative di sviluppo e coltivazione del donatore;
- Realizzerà proposte, presentazioni, e report da presentare per upgrade e fidelizzazione del donatore (identificazione dei progetti, definizione delle meccaniche della collaborazione con attività ad hoc rivolte ai vari stakeholders potenzialmente coinvolti);
- Gestirà e accompagnerà il team Corporate Development nella propria crescita;
- Monitorerà l'andamento della raccolta delle aziende dell'intera unità dando i giusti segnali in caso di necessità;
- Svilupperà e supervisionerà l'attività di employee involvement nell'ottica di caring dell'azienda;
- Darà il proprio contributo per l'organizzazione di attività di comunicazione, PR ed eventi legate alle singole partnerships quando necessario;
- Gestirà le relazioni con i vari Dipartimenti all'interno dell'Organizzazione coinvolti in maniera indiretta sulla partnership (ad esempio: Progetti Nazionali e Internazionali, Comunicazione, Philanthropy, Ufficio Stampa, Mass Marketing, Finanza ecc.);



- Sarà un attore attivo nella famiglia internazionale partecipando ai vari gruppi di lavoro con colleghi di altri Paesi e dando il proprio contributo.
- In accordo con il responsabile del dipartimento lavorerà sulla strategia, sulla pianificazione e sul monitoraggio delle attività dell'area Sviluppo corporate

ESPERIENZE E QUALIFICHE

- **Almeno 7 anni di esperienza** nel Corporate Fundraising preferibilmente nel settore no profit, o nell'area marketing, relazioni esterne, Corporate Social Responsibility nel profit;
- Spiccate capacità relazionali per coltivare la relazione con donatori, clienti, colleghi provenienti da differenti background;
- Ottime capacità comunicative e di negoziazione;
- Ottima capacità di scrittura;
- Ottima conoscenza dell'inglese, parlato e scritto.

SOFT SKILLS SPECIFICHE

- Una persona dinamica e propositiva, focalizzata all'obiettivo, creativa, flessibile, capace di lavorare in autonomia;
- Ottime capacità di gestione e sviluppo di risorse;
- Una risorsa predisposta al lavoro di squadra;
- Ottime capacità organizzative e abilità a lavorare con deadline molto strette;
- Capacità di dare priorità alle attività;
- Disponibilità a spostarsi su territorio nazionale per incontrare i donatori.

