

Fundraiser Corporate – Campagna di Natale (PMI)

Settore: Strategic Partnership & High Value Donor Area

Sede di lavoro: Roma/ Milano/ Torino

Tipologia di contratto: Contratto di collaborazione Coordinata e Continuativa (5 mesi, rinnovabili)

Inizio collaborazione: settembre 2025

Deadline: 12 settembre 2025

1. Descrizione del ruolo

Amref Health Africa – Italia cerca un/una fundraiser motivato/a e operativo/a, con esperienza nella raccolta fondi da aziende, per supportare la **Campagna di Natale 2025**, con focus sulle **piccole e medie imprese (PMI)**. Il/la professionista selezionato/a sarà inserito/a nell'unità High Value Donor e lavorerà a stretto contatto con i/le colleghi/e dell'area corporate e con l'agenzia di digital strategy incaricata, con l'obiettivo di massimizzare l'impatto e la raccolta fondi nel periodo natalizio. Si richiedono almeno due anni di esperienza in posizioni uguali o similari.

2. Attività e responsabilità

1. Email marketing (DEM)

- Pianificazione, redazione e invio di DEM per prospect e donatori aziendali ricorrenti.
- Segmentazione del database e A/B testing per ottimizzare le conversioni.
- Monitoraggio dei tassi di apertura/click/conversione e ottimizzazione delle performance.

2. Gestione dei canali ADV e coordinamento agenzia

- Supervisione operativa delle attività di advertising social (Meta, LinkedIn).
- Coordinamento con l'agenzia incaricata per ottimizzare contenuti e budget.
- Lettura e analisi dei report per migliorare performance e ROI.

3. Acquisizione nuovi donatori aziendali

- Gestione del primo contatto (lead generation inbound/outbound).
- Follow-up via email e telefono.
- Assistenza personalizzata al processo di donazione (tool, bonifici, accordi, ricevute).
- Ringraziamento e follow up per coltivazione

4. Gestione dei donatori ricorrenti

- Relazione one-to-one durante la campagna (aggiornamenti, richieste).
- Definizione di proposte personalizzate se richieste.

- Supporto e assistenza alla donazione.
- Ringraziamento e follow up per coltivazione

5. Monitoraggio e controllo di gestione

- Verifica delle promesse di donazione vs donazioni ricevute.
- Monitoraggio conti bancari e allineamento con il team amministrativo.
- Emissione e invio ricevute di donazione.

6. Attività trasversali

- Coordinamento con l'area HVD e il team comunicazione, amministrazione e agenzia digital per garantire coerenza e tempestività delle attività.
- Monitoraggio e aggiornamento degli strumenti digitali di donazione (form, landing page, tracking conversioni).
- Supporto alla redazione di report di fine campagna per stakeholder interni ed esterni.
- Cura della relazione con i donatori nel rispetto del tono di voce e dei valori Amref, con particolare attenzione alla qualità dell'esperienza.

3. Competenze richieste per svolgere il ruolo

Requisiti essenziali

- Esperienza pregressa in fundraising o sales B2B, preferibilmente nel terzo settore.
- Ottime capacità comunicative scritte e orali.
- Abilità nella gestione di database, CRM e strumenti di email marketing. La conoscenza pregressa del database Mentor di Direct Channel è gradita.
- Precisione e capacità di lavorare in autonomia su processi e reportistica.
- Capacità di relazione con interlocutori aziendali e approccio consulenziale.
- Buona conoscenza della lingua inglese.

Requisiti preferenziali

- Conoscenza delle dinamiche CSR e filantropia aziendale.
- Esperienza in campagne stagionali o lead management.
- Familiarità con Meta Ads / LinkedIn Campaign Manager.

4. Cosa offriamo

Per questa posizione offriamo l'opportunità di contribuire a una campagna ad alto impatto sociale, oltre che una formazione iniziale sugli strumenti, i processi e il tone of voice Amref.

Application

Inviare lettera di presentazione e CV entro e non oltre la data del **12 settembre 2025** all'indirizzo e-mail cv@amref.it indicando nell'oggetto **"Fundraiser Corporate – Campagna di Natale (PMI)"**.

Si prega di inserire l'autorizzazione al trattamento dei dati personali ex DL 196/03 e alla normativa GDPR, che è necessaria per poter gestire le richieste. I dati saranno trattati attraverso i sistemi di gestione di Amref Health Africa ETS in Italia.

Non sarà sempre possibile rispondere a tutti/e, ci metteremo in contatto diretto solo con i/le candidati/e scelti/e per continuare il processo di selezione.

Amref Health Africa Italia è impegnata nella tutela e nella promozione del benessere di bambini/e, giovani e adulti/e vulnerabili, attraverso una policy che si applica a tutto il personale. Amref conduce processi di selezione trasparenti, non discriminatori e rispettosi delle pari opportunità ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91.

Per maggiori informazioni consulta il sito web www.amref.it nella sezione **"Collabora con noi"**.