

WE ARE HIRING



Fundraising & Partnerships Manager



JOB TITLE

Fundraising & Partnerships Manager di Worldrise.

CHI STIAMO CERCANDO

Worldrise è alla ricerca di una persona che guidi e implementi le attività di **fundraising e di sviluppo delle partnership dell'organizzazione**, contribuendo alla crescita sostenibile della nostra missione di conservazione efficace del mare.

La figura, che lavorerà completamente da remoto, avrà un ruolo chiave nello sviluppo e nell'esecuzione delle attività di fundraising di Worldrise, occupandosi di definizione e implementazione della strategia, sviluppo di partnership e gestione della relazioni con aziende, partner e fondazioni, individuazione di nuove opportunità di finanziamento e attività di reporting.

Cerchiamo una persona capace di **coniugare visione strategica e capacità di esecuzione, autonoma nell'organizzazione del proprio lavoro e in grado di collaborare efficacemente con team e interlocutori diversi**. Oltre alle competenze tecniche, ricerchiamo qualcuna che condivida il nostro modo di lavorare: collaborativo, proattivo e orientato alle soluzioni, con un forte senso di responsabilità verso il proprio lavoro e gli obiettivi dell'organizzazione.

LA NOSTRA REALTÀ

Worldrise è un'**organizzazione non profit** che da oltre un decennio lavora per la conservazione efficace dei mari italiani.

Al centro della nostra missione c'è un richiamo all'azione: **proteggere in maniera efficace almeno il 30% dei mari italiani entro il 2030**.

Siamo Ocean Positive People: facilitiamo un cambiamento positivo che parte dalla consapevolezza dell'importanza del mare e si sviluppa tramite l'impegno collettivo per la sua salvaguardia.

Tuteliamo la biodiversità marina, utilizziamo l'arte come potente strumento di comunicazione e mobilitiamo i futuri custodi del patrimonio naturalistico del Mediterraneo. **Il nostro approccio integra una visione di cambiamento sistemico, andando oltre le singole iniziative per agire sulle condizioni che rendono possibile una trasformazione duratura**: dalla consapevolezza collettiva alla collaborazione tra stakeholder, fino alla promozione di nuovi modelli di tutela del mare.





RESPONSABILITÀ

Strategia di fundraising e sviluppo risorse

- Definire e implementare la strategia annuale di fundraising, in linea con gli obiettivi strategici dell'organizzazione;
- Individuare nuove opportunità di finanziamento e contribuire alla diversificazione delle fonti di entrata;
- Sviluppare e mantenere una pipeline di potenziali partner e finanziatori;
- Gestire e monitorare il budget dedicato alle attività di fundraising, collaborando alla pianificazione economica e alla verifica dell'andamento di entrate e uscite;
- Monitorare l'andamento delle attività attraverso KPI, analisi e report periodici.

Partnership e gestione delle relazioni

- Identificare, sviluppare e consolidare partnership strategiche con aziende, fondazioni, istituzioni e altri stakeholder;
- Gestire e aggiornare il database di partner e finanziatori, monitorando attività, contatti e opportunità;
- Gestire il ciclo di sviluppo delle partnership: scouting, contatto, costruzione della proposta, negoziazione, attivazione e rinnovo;
- Curare le relazioni con partner e finanziatori attraverso aggiornamenti periodici e attività di coinvolgimento;
- Redigere accordi di collaborazione e supportarne la gestione nel tempo.

Grant management e progettazione

- Monitorare bandi e opportunità di finanziamento nazionali e internazionali;
- Coordinare la preparazione e la presentazione delle candidature, dalla definizione dei contenuti alla raccolta dei materiali necessari, in collaborazione con il team interno;
- Gestire le attività di reporting e supportare la rendicontazione, in collaborazione con la Responsabile amministrativa, verso finanziatori e partner;
- Elaborare proposte di finanziamento, presentazioni e materiali dedicati a potenziali finanziatori, adattandoli ai diversi interlocutori.

Campagne di fundraising

- Sviluppare e coordinare, in collaborazione con il team Comunicazione, campagne di raccolta fondi digitali e non, come 5x1000, campagna di Natale, raccolte fondi occasionali.





REQUISITI DI ISTRUZIONE ED ESPERIENZA

La persona ideale possiede:

- almeno 5 anni di esperienza in ruoli analoghi nell'ambito del fundraising, dello sviluppo partnership o dell'account management, preferibilmente all'interno di organizzazioni non profit o realtà impegnate nella sostenibilità;
- comprovata esperienza nella gestione di relazioni con aziende, fondazioni, istituzioni o altri stakeholder;
- esperienza nella scrittura di proposte progettuali, gestione di candidature a bandi e attività di reporting verso finanziatori;
- capacità di gestione di budget, monitoraggio KPI e organizzazione di processi di fundraising;
- ottima conoscenza della lingua inglese;
- ottime capacità di comunicazione scritta e orale e di presentazione.

Completano il profilo forte autonomia, pragmatismo e affidabilità: cerchiamo una persona capace di muoversi con equilibrio tra visione strategica e operatività quotidiana, costruire relazioni basate sulla fiducia e trasformare bisogni e opportunità in collaborazioni concrete. **Una persona con un approccio propositivo, orientato alle soluzioni e agli obiettivi, capace di definire priorità e affrontare nuove sfide con flessibilità e spirito di iniziativa.**

INQUADRAMENTO

La posizione prevede una modalità di lavoro **full remote**.

La tipologia di collaborazione e il relativo compenso saranno definiti in fase di selezione sulla base dell'esperienza maturata, del profilo individuato e della disponibilità di impegno (part-time o full-time).

A titolo indicativo, il valore economico della collaborazione sarà commisurato all'impegno richiesto e al livello di esperienza, con un riferimento compreso tra 15.000 € e 30.000 € lordi annui.

COME CANDIDARSI

Invia la tua candidatura **entro il 29/08/2026** compilando il Google Form presente a [questo link](#) e caricando, tramite il modulo online, il curriculum vitae.

