

Donor Development & Relationship Specialist

Settore: Individual Giving & Private Philanthropy Area

Sede di lavoro: Roma o Milano, con possibili trasferte nazionali e internazionali

Tipologia di contratto: Contratto a tempo indeterminato

Livello contrattuale: III livello - CCNL Commercio

RAL: 28.000 – 30.000, commisurata all'esperienza del/della candidato/a

Inizio collaborazione: ottobre 2026

Deadline: 21 settembre 2026

1. Descrizione del ruolo

La risorsa, inserita nel team Private Philanthropy & Donor Development, contribuisce alla crescita e qualificazione della pipeline di donatori ad alto valore attraverso attività di marketing strategico, sviluppo data-driven e supporto alle iniziative di fundraising.

Il ruolo ha un focus specifico sullo sviluppo delle attività di marketing rivolte ai donatori individuati come ad alto potenziale, contribuendo alla progettazione e implementazione di campagne, iniziative e materiali orientati al rafforzamento della relazione e alla crescita del valore nel tempo.

La risorsa lavora in coordinamento con i team Fundraising, Data Analysis, Communication e Digital.

2. Attività e responsabilità

Marketing, data intelligence e sviluppo pipeline Middle & Major Donors

- Contribuisce alla crescita e **qualificazione della pipeline dei donatori ad alto valore** attraverso attività di marketing e sviluppo orientate al valore e all'engagement, in particolare:
 - avvalendosi del supporto del Data Analyst, **definisce i pubblici di riferimento e i cluster prioritari**, sulla base di comportamento donativo, livello di engagement e valore attuale e potenziale;
 - **progetta e implementa azioni** di retention, upgrade e reactivation finalizzate alla progressiva qualificazione della pipeline high value;
 - **gestisce campagne** DM, DEM e iniziative dedicate, orientate a rafforzare l'engagement del donatore e a incrementarne il valore e la frequenza delle donazioni;
- **Monitora e analizza** i risultati delle campagne e delle attività, utilizzando i dati per l'ottimizzazione continua delle strategie.

Campagne e supporto alla gestione di High Value Donors

- **Contribuisce alla definizione e all'implementazione** di strategie e azioni di acquisizione esterna e scouting, coltivazione e upgrade dei profili ad alto valore, a supporto del consolidamento delle relazioni e della crescita dell'income.

- **Presidia e gestisce** direttamente la relazione con donatori ad alto valore, curando il follow-up e contribuendo alla definizione di modalità, contenuti e touchpoint personalizzati in coordinamento con il team.
- **Garantisce continuità relazionale** e follow-up dedicati, contribuendo al consolidamento della fiducia e della retention dei donatori.
- **Collabora allo sviluppo** di iniziative dedicate a donatori e prospect (eventi, visite sul campo, momenti istituzionali, progettualità speciali).
- **Contribuisce alla definizione** di materiali e contenuti dedicati ai target di donatori individuali ad alto valore in coordinamento con il resto del Dipartimento Communication & Fundraising.
- Presidia il corretto monitoraggio delle relazioni e delle attività sul database CRM, in coordinamento con il team Administration & Finance e Data Analyst.
- **Contribuisce** al coordinamento e alla valorizzazione in ottica di fundraising del **portfolio progetti, supportando la strutturazione e l'aggiornamento** di strumenti condivisi utili alle attività di filantropia privata (mappatura progetti, outputs disponibili, cost examples, materiali e contenuti dedicati).
- Rappresenta l'organizzazione in network ed eventi di settore nazionali e internazionali.

3. Competenze richieste per svolgere il ruolo

Competenze tecniche

- Ottima conoscenza delle principali tecniche di sviluppo donors' journey per alta filantropia.
- Buona conoscenza delle tecniche di mass marketing.
- Capacità di utilizzare strumenti e tecniche di reporting, prospecting e datamining.
- Capacità di utilizzo di CRM, strumenti DEM e marketing digitale.
- Esperienza nell'analisi dei KPI e nell'utilizzo dei dati a supporto delle decisioni.
- Ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata.
- Ottima capacità di programmazione delle proprie attività.

Competenze trasversali e comportamentali

- Leadership.
- Mentalità analitica e orientamento al risultato.
- Capacità di lavorare su progetti strutturati e di medio-lungo periodo.
- Autonomia operativa, precisione e approccio organizzato.
- Spirito di gruppo, attitudine al lavoro trasversale e alla collaborazione con team diversi.
- Interesse e spinta per l'innovazione nel marketing e nel fundraising.
- Capacità di negoziazione e risoluzione dei conflitti.

4. Cosa offriamo

Il pacchetto retributivo di Amref deriva da una People Strategy che valorizza e riconosce il talento, la motivazione, le competenze, l'innovazione, l'andare oltre per raggiungere insieme obiettivi ambiziosi comuni.

Amref offre allo staff dipendente benefit in termini di conciliazione vita lavorativa e vita personale (flessibilità oraria settimanale, misure ad hoc per maternità e paternità e smartworking) ed in termini di benessere e welfare (contributo annuale in quote welfare, buoni pasto, ore di visita medica e screening preventivo, copertura dei periodi di malattia, recuperi psico-fisici post trasferta in Africa, indennità di trasferta in Africa etc.).

Per garantire un più forte e sano equilibrio tra vita privata e vita lavorativa, l'orario settimanale è stato ridotto da 40 a 38 ore.

Amref in Italia offre un ambiente lavorativo estremamente positivo, stimolante e valorizzante delle iniziative e degli input provenienti dallo staff dipendente.

Lo staff è inserito in percorsi di valutazione e formazione finalizzati alla crescita continua personale e professionale nel ruolo, attraverso corsi di formazione online e in presenza e partecipazione a conferenze e workshop.

Questi benefit aggiuntivi completano il quadro già molto solido di Amref, rispondendo a diverse esigenze dei/delle dipendenti, dall'equilibrio lavoro-vita privata alla crescita personale e al benessere fisico e mentale.

Application

Inviare lettera di presentazione e CV entro e non oltre la data del **21 settembre 2026** all'indirizzo e-mail cv@amref.it indicando nell'oggetto **"Donor Development & Relationship Specialist"**.

Si prega di inserire l'autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03 e del Regolamento (UE) 2016/679 (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 tutte le persone, ci metteremo in contatto diretto solo con chi sarà selezionato/a per continuare il processo.

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. La selezione è aperta ad ogni persona, in quanto 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"**.