

BREVE DESCRIZIONE DEL RUOLO

Funzione strettamente legata all'ambito del marketing e della comunicazione

IL "TECNICO" FUNDRAISER

Cura gli aspetti tecnici ed operativi di una specifica attività nell'ambito di un piano di raccolta fondi (reperimento di contributi presso individui, organizzazione di eventi, sollecitazione di grandi donazioni o ricerca di contributi aziendali) individuandone anche le linee di sviluppo.

IL RESPONSABILE FUNDRAISING

Supervisiona, gestisce strategicamente e coordina tutte le attività di fund raising in costante relazione con altri dipartimenti quali management, amministrazione e progettazione

AMBITI OPERATIVI

Associazioni di volontariato o di promozione sociale, organizzazioni non governative, fondazioni, cooperative sociali, ospedali, università, e musei ed enti della cultura e dello spettacolo

OBIETTIVI DI RUOLO

Opera e (nel ruolo manageriale) garantisce la sostenibilità economica e finanziaria dell'ONP, attraverso la diversificazione delle fonti di finanziamento, in modo che la quantità dei fondi raccolti significhi aumento quantitativo e qualitativo dei beni-servizi erogati, in conformità con la Mission (unisce etica e efficienza ed efficacia). Nel ruolo di responsabile: individua strategie (a medio e lungo termine) coerenti con i piani dell'organizzazione che contribuiscano al posizionamento della stessa.

SAPERI

SAPERE

(conoscenze generali legate al ruolo)

- Conoscenza del non profit italiano e delle sue tendenze in Italia e all'estero con particolare attenzione alle normative vigenti
- Aspetti culturali e strategici del fund raising e della comunicazione non profit: conoscenza degli strumenti tecnici, dalla loro fattibilità ai risultati attesi.
- Conoscenza dettagliata del settore in cui si opera, aspetti strategici ed operativi dell'area di fund raising di propria specializzazione.
- Marketing mix e al relationship marketing

SAPER ESSERE

(Competenze attitudinali e relazionali)

- Saper lavorare con molteplici priorità, sapere gestire lo stress
- Creatività nella risoluzione dei problemi
- Capacità di gestire i cambiamenti e attitudine al rischio calcolato
- Proattività: spirito di osservazione, iniziativa e capacità di analisi
- Dedizione alla mission
- Rispetto dell'etica professionale
- Orientamento al risultato: saper lavorare rapidamente e spesso con mezzi esigui senza perdere di vista gli obiettivi da raggiungere
- Capacità relazionali verso l'interno: facilità nel lavoro di gruppo, attitudine alla collaborazione, flessibilità
- Capacità relazionali verso l'esterno: il fund raiser è spesso trait d'union tra onp e pubblici esterni
- Capacità di analisi dell'onp al suo interno (punti di forza e di debolezza) e il mercato esterno in cui si muove

SAPER FARE

(Competenze Tecniche)

- Conoscere e utilizzare il database con i dati dell'organizzazione e dei donatori
- Capacità organizzative e di pianificazione:
 - Valutare i tempi e le risorse impiegate, saper leggere i risultati ottenuti e trasformarli in utili indicazioni per il lavoro futuro:
 - Capacità di stendere budget
 - Individuare sistemi di monitoraggio
 - Individuare i propri pubblici di riferimento, Segmentare i propri target e analizzarli.
 - Individuare opportune strategie di acquisizione di nuovi donatori, ma al contempo sviluppare programmi di fidelizzazione e upgrading dei donatori in file.
 - Individuare diversi metodi di raccolta fondi che, con opportuni prodotti, sappiano garantire la stabilità dell'organizzazione.

SAPER FAR FARE

(Competenze manageriali)

IL RESP. FUND RAISING

Competenze di gestione delle risorse umane:

Motivare, delegare e sviluppare le capacità altrui (collaboratori, fornitori, etc.): capacità di team working e tendenza alla leadership, persuasività e influenza

Competenze soglia

Competenze informatiche

Competenze linguistiche (inglese fondamentale)