



Senior Acquisitions and Sales Manager*in, Deutschland

Description

Über Handicap International e. V.:

Handicap International (HI) ist eine gemeinnützige Organisation für Nothilfe und Entwicklungszusammenarbeit, die in rund 60 Ländern aktiv ist und sich für eine solidarische und inklusive Welt einsetzt. HIs Projekte verbessern langfristig die Lebensbedingungen für Menschen mit Behinderung und unterstützen diejenigen, die besonderen Schutz benötigen. Zudem kämpft HI für eine Welt ohne Minen und Streubomben sowie gegen Bombenangriffe auf die Zivilbevölkerung. HI ist Co-Preisträgerin des Friedensnobelpreises von 1997. Handicap International e.V. ist der deutsche Verein der internationalen Organisation Humanity & Inclusion.

Zur Stelle:

Als Senior Acquisition & Sales Manager*in beschleunigen Sie im Rahmen der globalen und nationalen Strategie maßgeblich das Wachstum im Bereich Relationship Marketing und Major Donor Fundraising. Der Schwerpunkt Ihrer Aufgabe liegt auf der Akquise durch den Aufbau von Beziehungen und Partnerschaften mit neuen individuellen Großspender*innen (High-Net-Worth Individuals – HNWIs), potenziellen Erblasser*innen sowie Unternehmen und privaten Stiftungen.

In dieser Position berichten Sie direkt an die Geschäftsführung von Handicap International e.V. in Berlin. Sie arbeiten in Abstimmung mit ihrem Counterpart in unserem Münchner Team sowie der Direktion Privates Fundraising unserer internationalen Dachorganisation Humanity & Inclusion in Lyon, die als Bindeglied zu unseren Auslandsprogrammen fungiert.

Ihre Aufgaben:

- Individuelle Ansprache, Gewinnung und Bindung von neuen Großspender*innen und Erblasser*innen (Einzelpersonen), Förderstiftungen und privaten Unternehmen, mit Fokus auf der Generierung von ungebundenen Einnahmen für unser humanitäres Auslandsprogramm.
- Aufbau und Pflege einer vertrauensvollen und dauerhaften Beziehung zu Großspender*innen und potenziellen Erblasser*innen sowie Pflege und Weiterentwicklung des entsprechenden Netzwerkes.
- Betreuung und Berichterstattung zu unterstützten Projekten an die Spender*innen und Planung und Durchführung gemeinsamer Projektbesuche im Ausland.
- Erstellung von Pitches und Förderanträgen, die dazugehörige Berichterstattung an potenzielle Kooperationspartner*innen sowie Pflege unserer Datenbanken.
- Erschließung neuer Potenziale an Erblasser*innen aus unserem Spender*innenportfolio; Upgrading von Middle Donors zu Großspender*innen, Stifter*innen oder Erblasser*innen.
- Organisation von und repräsentierende Teilnahme an Marketingveranstaltungen zur Akquise von und Beziehungspflege mit HNWIs, potenziellen Erblasser*innen und privaten Stiftungen sowie zum Aufbau von CSR-Partnerschaften.
- Beobachtung und Analyse von Trends im Bereich philanthropischer und unternehmerischer Partnerschaften in Bezug auf den deutschen Markt, zur strategischen Weiterentwicklung des Großspender*innen- und Legacy-Programms, gemeinsam mit unserem Münchner Relationship-Marketing-Team.
- Kooperative und produktive Zusammenarbeit mit den HI-Abteilungen Fundraising, Kommunikation, Advocacy sowie Verwaltung.
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung aller Maßnahmen und regelmäßige Auswertung der relevanten Kennziffern zur Berichterstattung an die Geschäftsführung in Deutschland sowie an die internationale Dachorganisation Humanity & Inclusion.

Das bringen Sie mit:

- Einschlägige Berufserfahrung im Key-Account-Management, Vertrieb, Corporate Fundraising oder CSR-Bereich sowie nachgewiesene Erfolge in der Großspenden- und Erbschaftsakquise.
- Fähigkeit, die Bedürfnisse von potenziellen Partner*innen zu erkennen und kreative, maßgeschneiderte Angebote/Pitches/Anträge zu erarbeiten, um die Spender*innen-Beziehungen kontinuierlich auszubauen und zu verbessern.
- Ein tiefes Verständnis der vielfältigen NGO-CSR-Partnerschaftsmodelle der Branche und eine klare Vorstellung davon, wie sich Handicap International differenzieren kann, um branchenführende Partnerschaften aufzubauen.
- Erfahrung in der Erreichung von ambitionierten Umsatzzielen und Leistungsindikatoren sowie in der Beteiligung an Finanzprognosen, an der Berichterstattung und Szenarienplanung.

-
- Fundierte Kenntnisse in MS Office und CRM-Software (z.B. Salesforce).
 - Zuverlässigkeit und Diskretion im Umgang mit vertraulichen Daten.
 - Kenntnisse oder praktische Erfahrungen in den Bereichen Entwicklungszusammenarbeit und humanitäre Hilfe sind von Vorteil.
 - Hohe Identifikation mit den Werten, dem humanitären Auftrag und der Strategie von Handicap International / Humanity & Inclusion.
 - Eigeninitiative, Selbstständigkeit, hohe Flexibilität, Engagement und teamorientiertes Arbeiten.
 - Verhandlungssichere Kenntnisse der englischen Sprache werden vorausgesetzt, gute Französischkenntnisse wären wünschenswert.
 - Sie verfügen über ein hohes Maß an Belastbarkeit und die Bereitschaft zu Dienstreisen (auch ins europäische Ausland sowie in Partnerländer).

Meta Fields