

Functie- & competentieprofiel

Fondsenwerver Zakelijke markt

Algemene kenmerken

Binnen fondsenwerving staat het genereren van inkomsten voor het Oranje Fonds centraal. Fondsenwerwers zijn in hoge mate verantwoordelijk voor de gewenste positionering van de organisatie bij de verschillende doelgroepen van particulieren tot de groot zakelijke markt. Hiertoe wordt beleid opgesteld en worden, in samenwerking met collega's, diverse in- en externe marketing- en communicatieactiviteiten ontwikkeld en uitgevoerd. Relaties worden actief onderhouden en verder uitgebreid.

Doelstelling functie

De Fondsenwerver Zakelijke markt, is mede verantwoordelijk voor het ontwikkelen van beleid op het gebied van fondsenwerving, het genereren van inkomsten uit fondsenwerving¹ en het hiertoe initiëren, ontwikkelen, coördineren en uitvoeren van het fondsenwervingsbeleid en (wervings)activiteiten. De Fondsenwerver Zakelijke markt heeft als aandachtsgebied zakelijke partnerschappen.

De Fondsenwerver Zakelijke markt kan, indien dit wordt geambieerd, doorgroeien naar de functie van Adviseur Filantropie Oranje Fonds.

Plaats in de organisatie

De Fondsenwerver Zakelijke markt ontvangt hiërarchisch leiding van het hoofd CFC en geeft zelf geen leiding. Hij/zij maakt deel uit van het team Fondsenwerving waarbinnen ook de particulieren markt vertegenwoordigd is. Hij/zij werkt met name samen met de Adviseur Filantropie Oranje Fonds die zich richt op de Zakelijke markt.

Resultaatgebieden

1. Fondsenwervingsbeleid ontwikkelen

- Signaleert voor de organisatie relevante maatschappelijke trends, ontwikkelingen en nieuwe actoren in het werkveld en is in staat deze te vertalen naar mogelijkheden voor de organisatie.
- Adviseert belanghebbenden over een geïntegreerd fondsenwervingsbeleid, inclusief de positionering en profilering van de organisatie.
- Draagt bij aan het ontwikkelen van beleid voor fondsenwerving in de zakelijke markt.
- Evalueert het gevoerde beleid en doet voorstellen tot aanpassing.
- Ontwikkelt zich als sparringpartner en expert op het gebied van de genoemde doelgroepen voor directie en MT.

Resultaat: Fondsenwervingsbeleid zakelijke markt is ontwikkeld, zodanig dat dit aansluit op de kansen en ontwikkelingen in de markt en de strategie van de organisatie.

2. Wervingsplan ontwikkelen en realiseren

- Vertaalt samen met de Adviseur Filantropie het vastgestelde beleid naar wervingsplannen voor het eigen aandachtsgebied en legt dit ter goedkeuring voor aan het hoofd CFC.
- Ontwikkelt ideeën en stelt in samenwerking met naaste collega('s) plannen op voor wervende activiteiten ten behoeve van zakelijke partnerschappen.
- Coördineert fondsenwervende activiteiten. Bewaakt hierbij doelstelling, planning en budget.
- Stemt activiteiten af via de geëigende interne kanalen (Project Advies, financiën en communicatie) en met externe betrokkenen.
- Laat zo nodig methodes en/of materiaal ontwikkelen om de realisatie van activiteiten te ondersteunen (brochures, mailings et cetera).
- Beoordeelt aanvragen van derden voor gezamenlijke activiteiten met een fondsenwervend karakter. Onderzoekt mogelijkheden voor samenwerking, werkt dit uit in een voorstel en draagt na goedkeuring zorg voor de realisatie van de voorstellen.
- Bewaakt de voortgang van het wervingsplan en fondsenwervende activiteiten, rapporteert de status en resultaten aan de Adviseur Filantropie, het hoofd CFC en andere belanghebbenden, doet voorstellen voor eventuele bijstelling en onderneemt zo nodig actie.

¹ Onder fondsenwerving wordt hier verstaan alle activiteiten met betrekking tot specifiek de Zakelijke markt.

Functie- & competentieprofiel

Fondsenwerver Zakelijke markt

Resultaat: Wervingsplan is ontwikkeld en gerealiseerd, zodanig dat de organisatie conform de doelstellingen de beschikking heeft over de gewenste financiële middelen.

3. Account- en relatiebeheer uitvoeren

- Identificeert kansen in de markt voor de organisatie in het algemeen en onderneemt hiertoe actie.
- Ontwikkelt eigen netwerken van strategische samenwerkingspartners/relaties en bouwt deze uit.
- Draagt bij aan het opstellen van plannen met betrekking tot account- en relatiebeheer op voor met name (zakelijke) grote gevers met de daarbij behorende begrotingen en beheert deze.
- Bezoekt samenwerkingspartners/relaties, evalueert de samenwerking, signaleert punten tot uitbreiding van de samenwerking of verbetering en realiseert deze.
- Informeert samenwerkingspartners/relaties over nieuwe projecten en/of wijzigingen, promoot de organisatie en handelt op correcte wijze vragen en/of klachten af.
- Draagt bij aan planmatig verzamelen van kapitaal bij zakelijke grote gevers, ten behoeve van de organisatie.
- Draagt mede de verantwoordelijkheid voor het bijhouden van kosten en opbrengsten en zorgt voor een tijdige inning van afgesproken opbrengsten en rapporteert over het verloop van bezoeken aan samenwerkingspartners/relaties.
- Vertegenwoordigt de organisatie op strategisch niveau bij diverse in- en externe bijeenkomsten, zoals congressen et cetera.
- Anticipeert op behoeften van cliënten en geeft hoge prioriteit aan servicebereidheid en klanttevredenheid.

Resultaat: Account- en relatiebeheer is uitgevoerd, zodanig dat een goede verstandhouding met samenwerkingspartners/relaties is bewerkstelligd, de samenwerking langdurig wordt gecontinueerd en zij tevreden zijn.

4. Database beheren

- Draagt zorg voor het beheren van de commerciële database met betrekking tot zakelijke gevers/partners. Binnen de mogelijkheden van AVG.
- Signaleert en analyseert ontwikkelingen in het eigen relatiebestand.
- Voert operationele taken uit.
- Doet voorstellen voor verbetering van de inrichting, werkbaarheid en actualiteit van de database.

Resultaat: Database is beheerd, zodanig dat betrokkenen tijdig beschikken over correcte en up-to-date informatie en sprake is van een complete en actuele database.

Kennis en vaardigheden

- Hbo+ werk- en denkniveau in een commerciële richting (CO/CE).
- Enige kennis van (wetgeving over) grote giften, fondsenwerving en marketing. Fiscaliteit en regelgeving op het gebied van giftenaftrek en privacy.
- Ca. 5 jaar werkervaring in een relevante richting.
- Kennis van de van toepassing zijnde relevante applicaties en automatiseringspakketten. Ervaring met Sales Force is een pré.
- Vaardigheid in het onderhouden van (externe) contacten op diverse niveaus incl. strategisch niveau.
- Kennis van marketing concepten.
- Ondernemend karakter – netwerker.
- Open persoonlijkheid die gemakkelijk op diverse niveaus beweegt.
- Schaal 5

Functie- & competentieprofiel

Fondsenwerver Zakelijke markt

Waarden Oranje Fonds

Verbindend:

Samenwerken vanuit respect, vertrouwen, diversiteit en inclusiviteit, zowel naar buiten als binnen de eigen organisatie.

Inspirerend:

Creativiteit, innovatie en initiatief worden gedeeld, zowel naar buiten als binnen de eigen organisatie.

Ondernemend:

Pro-activiteit, gerichtheid op kansen, doelen en eigenaarschap.

Lerend:

Professionele houding waarin wij zowel onszelf als elkaar duurzaam ontwikkelen, koploper zijn in ons vakgebied.

Competentieprofiel

Competentie	Gedragsvoorbeelden
Analytisch vermogen <i>De essentie begrijpen van (complexe) vraagstukken door logisch redeneren, het opsporen van mogelijke oorzaken, het scheiden van hoofd- en bijzaken en het leggen van verbanden tussen gegevens.</i>	Ondersteunt en betreft anderen in de directe omgeving bij het analyseren van vraagstukken. <ul style="list-style-type: none">Betrekt en ondersteunt anderen bij het nadenken over een kans, vraagstuk of het analyseren van een situatie.Bekijkt vraagstukken in bredere context (bijvoorbeeld ((on)gewenst) politieke, sociale of economische verbanden).Analyseert en overlegt situaties grondig alvorens een mening te vormen.
Commercieel vermogen <i>In staat zijn kansen te benutten in het aanbieden van diensten en het in contact komen met nieuwe klanten. Zich weten te verplaatsen in de positie van de klant. De markt kennen en een adequaat relatiemanagement voeren.</i>	Is zelfstarter in het zoeken naar en creëren van vernieuwing in producten en diensten. Steunt anderen bij het oplossen van lastige klantvragen en klachten. <ul style="list-style-type: none">Weet (nieuwe) relaties succesvol te leggen.Gaat op systematische en effectieve wijze om met klachten en vragen uit de markt.Is actief in de wijze van marktbenadering.
Netwerken <i>Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen en informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.</i>	Weet relaties te bouwen en te onderhouden ten behoeve van het realiseren van eigen doelen en organisatiedoelen. <ul style="list-style-type: none">Ondersteunt bij organiseren van bijeenkomsten met betrekking tot ontwikkelingen in het eigen vakgebied; brengt hiermee eigen relaties met elkaar in contact.Benadert anderen actief ter ondersteuning van eigen doelen en organisatiedoelen.Gebruikt eigen relaties en netwerk ten behoeve van het realiseren van organisatiedoelen.
Resultaatgerichtheid <i>Gericht zijn op het stellen van doelen en het actief behalen van resultaten.</i>	Is vasthoudend in het behalen van resultaten en ondersteunt anderen bij het behalen van resultaten. <ul style="list-style-type: none">Toetst de voortgang van activiteiten, bewaakt de kaders en stuurt waar nodig bij.Is vasthoudend -contracterend- en weet doelen te realiseren ondanks tegenslag of kritiek.