

## **Responsable senior de donantes estratégicos de la Fundación Pasqual Maragall**

### **Contexto**

La Fundación se creó en el 2008 y nuestra misión es la promoción y desarrollo de la investigación biomédica sobre el Alzheimer y las enfermedades neurodegenerativas relacionadas. Estamos decididos a conseguir un "Futuro sin Alzheimer". Lideramos la investigación en la prevención de la enfermedad de Alzheimer.

Somos una fundación joven, pero consolidada y en crecimiento. Actualmente sumamos más de 75 empleados, con un aumento de plantilla del 50% sólo en el último año. El equipo está formado por investigadores, técnicos y profesionales del área de la medicina y la enfermería. También contamos con áreas de Mantenimiento, IT, Finanzas, Compras, Recursos Humanos, Comunicación y Captación de fondos. Todo en un entorno dinámico y donde los retos continuos forman parte del ámbito de trabajo de la Fundación.

Y no estamos solos. Más de 2.700 personas participan de manera altruista en los estudios de investigación que impulsamos, 15 empresas y más de 16.000 socios nos apoyan de manera recurrente.

En este contexto queremos incorporar un/a Responsable con sólida experiencia profesional cuya misión será incrementar y afianzar el número de grandes donantes y empresas que apoyan a la organización, así como el número de legados que recibe.

Esta persona reportará a la directora de captación de fondos.

### **Principales tareas y responsabilidades:**

#### Estrategia:

- Diseñar el plan de trabajo y acordar los objetivos de captación de fondos procedentes de grandes donantes, legados y empresas, en adelante, donantes estratégicos.
- Proponer nuevos modelos e instrumentos de captación de fondos que permitan el crecimiento y mejor rendimiento de las cuentas bajo su responsabilidad.

#### Renovación de los colaboradores estratégicos:

- Mantener un contacto fluido con la red de colaboradores existente con el fin de contribuir a su renovación y proponer fórmulas que potencien su implicación en la Fundación.

#### Captación nuevos colaboradores estratégicos:

- Búsqueda, identificación e investigación de potenciales colaboradores tanto externos como procedentes de la BBDD interna.
- Implementación del plan de acción: elaborar las propuestas de colaboración, negociar y coordinar el cultivo de la relación con el fin de alcanzar los objetivos fijados.

- Visitar a potenciales colaboradores y existentes con el fin de detectar oportunidades y proponer nuevas formas de colaboración.
- Asistir a grupos y foros para el establecimiento de nuevos contactos.

Comunicación y Fidelización, en colaboración con el equipo de comunicación y fidelización:

- Definir el plan relacional para los colaboradores estratégicos.
- Organizar eventos para que los colaboradores estratégicos puedan conocer de primera mano los proyectos financiados.
- Coordinar las iniciativas solidarias procedentes de colaboradores estratégicos.

Control y seguimiento:

- Actualización constante de la BBDD de colaboradores estratégicos
- Elaborar informes de seguimiento y rendimiento de los proyectos bajo su responsabilidad.
- Control del presupuesto.

#### **Requisitos**

- Titulación universitaria preferiblemente en ADE, Comunicación, Relaciones Públicas, Marketing, Ciencias Empresariales, Económicas o similar.
- Imprescindible experiencia de 10 años en ventas, gestión de grandes cuentas en departamentos de marketing, comercial o publicidad de instituciones no lucrativas o empresas.
- Se valorará muy positivamente la experiencia con resultados probados en captación de recursos, desarrollo y fidelización de grandes donantes, legados y/o empresas.
- Idiomas, catalán y castellano, valorable inglés.
- Experiencia en manejo de base de datos: imprescindible nivel usuario de paquete office y conocimientos para el análisis de bases de datos y segmentación (se realizará prueba de nivel).
- Identificación y compromiso con la misión de la organización y con los valores de la misma.
- Valorable conocimiento a nivel usuario de CRM Dynamics/Navision.

#### **Competencias personales**

- Alto perfil comercial con una clara orientación al cliente.
- Persona orientada a resultados.
- Excelente capacidad relacional y de negociación.
- Excelente capacidad de comunicación oral y escrita.
- Capacidad de trabajo autónomo, iniciativa, liderazgo, planificación, organización y rigor.

**Características de la posición**

- Puesto en Barcelona.
- Incorporación inmediata. Jornada completa, 1.618 horas/año, horario partido.
- Disponibilidad para viajar.
- Contrato: Indefinido, con el periodo de prueba de 6 meses.
- Nivel salarial conforme la experiencia aportada.

**Para aplicar a la posición**

En un documento único en pdf.

1. Carta de motivación explicando el interés y la experiencia previa (máx. 1 pagina).
2. CV (máx. 2 páginas).

**Enviar a:**

[rh@fpmaragall.org](mailto:rh@fpmaragall.org)

**Asunto: Responsable senior de donantes estratégicos**

*Le informamos que sus datos personales formarán parte de un fichero responsabilidad de la Fundación Pasqual Maragall, con el fin de gestionar la oferta de trabajo que usted ha solicitado. Finalizado el proceso, los datos tratados serán cancelados.*

*Tiene derecho a ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición reconocidos en la Ley 15/1999, ante la Fundación Pasqual Maragall: Calle Wellington 30, 08005 Barcelona*