

Algemene kenmerken

De medewerker Marketing & Fondsenwerving levert een bijdrage aan het ontwikkelen van de wervingsactiviteiten en draagt bij aan het behalen van de doelstellingen binnen het team. Binnen het team Fondsenwerving staat het genereren van inkomsten voor de organisatie centraal.

De medewerker Marketing & Fondsenwerving maakt onderdeel uit van het team Fondsenwerving of het team Fondsenwerving Nalatenschappen binnen de afdeling Communicatie & Fondsenwerving.

Binnen het Liliane Fonds en MIVA is multidisciplinair werken een gangbare werkvorm en van alle medewerkers wordt verwacht dat ze hierin participeren. In voorkomende situaties wordt verwacht dat een medewerker de regie voert over multidisciplinaire teams.

Doelstelling functie

De medewerker Marketing & Fondsenwerving is mede verantwoordelijk voor het werven, binden en behouden van particuliere donateurs ten behoeve van het vergroten van draagvlak, naamsbekendheid en inkomsten.

Plaats in de organisatie

De medewerker Marketing & Fondsenwerving ontvangt hiërarchisch leiding van de teammanager Fondsenwerving of van de teammanager Fondsenwerving Nalatenschappen. De medewerker Marketing & Fondsenwerving geeft zelf geen leiding.

Resultaatgebieden

1. Klantprogramma's ontwikkelen en uitvoeren

- Signaleert voor de organisatie relevante maatschappelijke trends, ontwikkelingen en nieuwe actoren in het werkveld en is in staat deze te vertalen naar mogelijkheden voor fondsenwerving (nalatenschappen).
- Ontwikkelt programma's en customer journeys met betrekking tot klantgroepen en stemt hierover af met collega's en betrokken (marketing-)bureaus.
- Vertaalt wensen en behoeften van de doelgroep naar concrete acties om klantprogramma's te verbeteren.
- Zorgt voor inrichting en uitvoering van de klantprogramma's in het hiervoor gebruikte systeem.
- Bewaakt de voortgang en het budget van klantprogramma's en stemt dit af met betrokken collega's en de leidinggevende.
- Beheert en monitort de performance van alle kanalen en middelen, zoals DM en e-mailmarketing, signaleert knelpunten, doet voorstellen en ontwikkelt plannen voor verbetering.
- Evalueert kanalen, activiteiten en campagnes op basis van data. Levert rapportages op t.b.v. monitoring en optimalisatie.
- Stuurt eventueel externe partijen aan in de ontwikkeling van plannen voor de inzet van kanalen en middelen.

Resultaat: klantprogramma's zijn gerealiseerd en worden doorlopend geoptimaliseerd. De organisatie is zichtbaar via online en offline kanalen en weet deze kanalen succesvol in te zetten voor binding en werving.

2. In- en externe contacten onderhouden en uitbreiden

- Ontwikkelt en onderhoudt een relevant netwerk op operationeel niveau met in- en externe contacten ten behoeven van fondsenwerving (nalatenschappen) (o.a. leveranciers, marketingbureaus en samenwerkingsrelaties).
- Verstrekt informatie aan in- en externe belanghebbenden.

Medewerker Marketing & Fondsenwerving

Functiegroep: 9

- Neemt deel aan op fondsenwerving en marketing gerichte in- en externe bijeenkomsten.

Resultaat: In- en externe contacten zijn onderhouden en uitgebreid, zodanig dat de organisatie op een juiste wijze in- en extern is vertegenwoordigd en het netwerk effectief is ingezet.

Kennis en vaardigheden

- HBO werk- en denkniveau, gericht op marketing en sales.
- Kennis van fondsenwerving, (on- en offline) wervingskanalen en marketingtechnieken.
- Kennis van de doelgroep.
- Mondelinge en schriftelijke beheersing van de Nederlandse taal.