



Medici Senza Frontiere Onlus ricerca un/a Corporate PMI Officer

I. Background

Medici Senza Frontiere (MSF) è un'organizzazione medico-umanitaria indipendente, fondata nel 1971 da medici e giornalisti. MSF presta la sua opera di soccorso in tutto il mondo, alle popolazioni colpite da conflitti, epidemie, catastrofi naturali o escluse dall'assistenza sanitaria. Al momento ci sono progetti in corso in quasi 70 Paesi.

MSF è un movimento internazionale formato da 5 Centri Operativi e 23 sezioni ed uffici in tutto il mondo. MSF Italia è una Onlus italiana nel campo medico e umanitario e rappresenta la sezione italiana di Médecins Sans Frontières.

II. Obiettivi generali della posizione

L'area Corporate, all'interno della Unit One to One (Major Donors, Aziende, Fondazioni e Lasciti Testamentari), ha l'obiettivo di raggiungere e massimizzare l'income derivante dalle aziende, le fondazioni bancarie e aziendali e le piccole e medie imprese, attraverso azioni di acquisizione, fidelizzazione e upgrade, in coerenza con la policy etica di Medici Senza Frontiere.

Il/la Corporate PMI Officer, rispondendo al Coordinatore dell'area Corporate, identifica, implementa e monitora le attività di Direct Marketing di acquisizione, fidelizzazione, riattivazione e incremento del target Corporate massivo. È responsabile del progetto Campagna Natale per le aziende, assicurando l'obiettivo prefissato e garantendo il rispetto dei costi.

III. Attività principali

1. Identifica, implementa e monitora le attività di DM di acquisizione, fidelizzazione, riattivazione e incremento del target Corporate massivo

- Identifica e propone la strategia di acquisizione, fidelizzazione, riattivazione e incremento del target assegnato
- Implementa il piano operativo di DM corrispondente alla strategia identificata
- Gestisce la raccolta dati e lo sviluppo delle attività di analisi e misurazione dei risultati sui target assegnati
- Supporta, laddove necessario, le relazioni dirette con le aziende e la produzione dei materiali di fidelizzazione

2. È responsabile del progetto Campagna Natale per le aziende

- Identifica la pianificazione e gli strumenti di comunicazione (offline e online) di raccolta fondi, seguendone lo sviluppo

- Identifica e gestisce il rapporto con i fornitori
- Si relaziona con le altre aree del Dipartimento FR a supporto del progetto
- Gestisce il rapporto diretto con i donatori
- Assicura la gestione operativa degli ordini

IV. Requisiti della posizione

- Esperienza di almeno 5 anni nell'ambito del fundraising One To One (Corporate o Individui)
- Esperienza di almeno 3 anni in fundraising per il target HNWI (High Net Wealthy Individuals)
- Esperienza in Project Management Budgeting
- Esperienza nel Direct Mailing
- Conoscenza di strumenti di Marketing e Marketing Analysis
- Percorso di studi inerente al profilo ricercato, possibilmente in ambito economico, giuridico, delle scienze sociali o di comunicazione.
- Ottima conoscenza dell'inglese sia parlata che scritta. La conoscenza del francese sarà considerato un plus
- Networking/Building Relationships
- Pianificazione e organizzazione
- Iniziativa e innovazione
- Flessibilità
- Gestione dello stress
- Impegno verso i principi di Medici senza Frontiere

V. Condizioni

Contratto: Full-Time a tempo indeterminato. Secondo livello del CCNL terziario – commercio

Data inizio: aprile 2018

Sede: Roma con frequenti trasferte su tutto il territorio nazionale e all'estero

VI. Candidature

I candidati interessati possono inviare via e-mail il **Curriculum Vitae accompagnato da una lettera di motivazione** e autorizzazione al trattamento dei dati personali (D.Lgs 196/2003) all'indirizzo email "selezioni.sede@rome.msf.org" citando il riferimento "**Corporate PMI Officer**" entro e non oltre il **31/03/2018**.

Medici Senza Frontiere si impegna a selezionare i propri collaboratori esclusivamente sulla base delle competenze professionali, indipendentemente da elementi relativi a provenienza culturale, genere, orientamento sessuale.

Anche se Medici Senza Frontiere cerca di dare una risposta personale a tutti coloro che inviano una candidatura, talvolta ciò è reso difficile dall'alto numero di candidature ricevute. Pertanto, qualora non si fosse contattati nell'arco delle tre settimane successive alla data indicata per il termine del bando, si prega di considerare ciò quale riscontro non positivo alla candidatura stessa. Si assicura il rispetto del trattamento dati sensibili a norma del Decreto Legislativo 196/2003.