

Handicap International e.V. sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n

Senior Acquisition & Sales Manager (m/w/d)

Berlin, Vollzeit, zunächst befristet für 2 Jahre

Handicap International (HI) ist eine gemeinnützige Organisation für Nothilfe und Entwicklungszusammenarbeit, die in rund 60 Ländern aktiv ist. Wir setzen uns für eine solidarische und inklusive Welt ein. Wir verbessern langfristig die Lebensbedingungen für Menschen mit Behinderung und unterstützen diejenigen, die besonderen Schutz benötigen. Außerdem kämpfen wir 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.

Ihre Tätigkeit

Um unser Wachstum im Bereich Relationship Marketing und Major Donor Fundraising zu beschleunigen, suchen wir so schnell wie möglich eine*n Senior Acquisition & Sales Manager*in. Der Schwerpunkt dieser Position liegt auf der Akquise in Deutschland von Großspenden für HI durch den Aufbau von Beziehungen mit neuen individuellen potentiellen Großspendern (High-Net-Worth Individuals - HNWIs) und potentiellen Erblässern sowie den Aufbau neuer Partnerschaften mit Unternehmen (CSR) und privaten Stiftungen, im Rahmen unserer globalen und nationalen Strategie.

Die Position berichtet direkt an die Geschäftsführung von Handicap International e.V. in Berlin und arbeitet in enger Abstimmung mit ihrem Counterpart in unserem Münchner Team sowie der Direktion Privates Fundraising unserer internationalen Dachorganisation Humanity & Inclusion in Lyon, welche als Bindeglied zu unseren Auslandsprogrammen fungiert.

Ihre Aufgaben im Einzelnen:

- Individuelle Ansprache, Gewinnung und Bindung von neuen Großspendern und Erblässern (Einzelpersonen), Förderstiftungen und privaten Unternehmen, die den Werten von HI entsprechen, mit dem Fokus auf der nachhaltigen Generierung von Einnahmen für unser humanitäres Auslandsprogramm
- Aufbau und Pflege einer vertrauensvollen und dauerhaften Beziehung zu Großspendern und potenziellen Erblässern, inklusive persönlichen Besuchen derselben, Bedankung von Spenden, allgemeine Betreuung und Berichterstattung zu unterstützten Projekten, und gemeinsamen Projektbesuchen im Ausland
- Erstellung von Pitches und Förderanträgen, die dazugehörige Berichterstattung an potentielle Kooperationspartner, sowie Pflege unserer Datenbanken
- Erschließung neuer Potentiale an Erblässern aus unserem Spenderportfolio; Upgrading von Middle Donors zu Großspendern, Stiftern oder Erblässern
- Organisation von und repräsentierende Teilnahme an Marketing Veranstaltungen - teilweise in Zusammenarbeit mit Partnern – zur Akquise von und Beziehungspflege

mit HNWIs, potentiellen Erblässern 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- und Legacy-Programms, gemeinsam mit unserem Münchner Relationship Marketing Team
- Kooperative und produktive Zusammenarbeit mit den HI-Abteilungen Fundraising, Kommunikation, Advocacy sowie Verwaltung von HI Deutschland
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung aller Maßnahmen und regelmäßige Auswertung der relevanten Kennziffern zur Berichterstattung an die Geschäftsführung in Deutschland sowie an die internationale Dachorganisation Humanity & Inclusion.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in einem relevanten Fach
- Mindestens 3 Jahre einschlägige Berufserfahrung im Key-Account-Management, Vertrieb, Corporate Fundraising oder Corporate Social Responsibility sowie nachgewiesene Erfolge in der Großspenden- und Erbschafts-Akquise
- Überzeugungskraft, nachgewiesene Erfahrung in der Ansprache von Unternehmensvertretern auf höchstem Niveau, eine überzeugende Art der schriftlichen und mündlichen Kommunikation (in Präsenz wie online) und ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick
- 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; exzellentes Erkennen der Bedürfnisse von potenziellen Partnern und kreative Erarbeitung maßgeschneiderter Angebote/Pitches/Anträge, um die Spenderbeziehungen kontinuierlich auszubauen und zu verbessern
- Erfahrung in der Erreichung von ehrgeizigen Umsatzzielen und Leistungsindikatoren sowie in der Beteiligung an Finanzprognosen, Berichterstattung und Szenarienplanung
- Ausgeprägte analytische und problemlösende Fähigkeiten zur Entwicklung von kreativen Lösungen für komplexe Probleme und Fragestellungen; Fähigkeit, strukturiert und zielorientiert selbstständig und strategisch zu arbeiten; hohes Maß an Eigeninitiative, Flexibilität und Belastbarkeit sowie Freude an dynamischen und interkulturellen Arbeitsumgebungen; gleichzeitig gute Teamkompetenz
- Ausgezeichnete Deutsch und Englischkenntnisse; Französischkenntnisse sind wünschenswert
- Fundierte Kenntnisse in MS Office und CRM-Software (z.B. raise-it, Salesforce)
- Zuverlässigkeit und Diskretion im Umgang mit vertraulichen Daten
- Bereitschaft und Fähigkeit, Termine auch außerhalb der normalen Bürozeiten wahrzunehmen und zu reisen (bis zu 50 %), insbesondere nach München sowie in

Nord-, Mittel- und Ostdeutschland, zeitweise an den Hauptsitz in Lyon und international für Projektbesuche, auch in Krisenländern

- Kenntnisse 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.

Was wir bieten:

- Die Möglichkeit, an der Verbesserung des Lebens von Menschen mit Behinderung und anderen vulnerablen oder gefährdeten Gruppen im globalen Süden und in von Krisen betroffenen Ländern aktiv beizutragen
- eine fantastische Gelegenheit, für eine angesehene internationale NGO (Friedensnobelpreisträgerin) zu arbeiten
- die Gelegenheit, Teil eines hochmotivierten Teams mit flachen Hierarchien zu sein
- flexible und familienfreundliche Arbeitszeiten, einschließlich Home-Office
- eine zunächst auf 2 Jahre befristete Vollzeitstelle mit 30 Tagen Urlaub pro Jahr
- ein wettbewerbsfähiges Gehalt in Anlehnung an den TVÖD-VKA 13 auf Basis Ihrer Erfahrungen.

Wenn Sie Ihre Erfahrung und Kompetenzen für Handicap International e.V. einsetzen möchten und Ihr Profil zu dieser Stelle passt, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Als Organisation, die sich weltweit für Menschen mit Behinderung einsetzt, freuen wir uns besonders über Bewerbungen von Fachkräften mit Behinderung.

Ihre vollständige Bewerbung in englischer Sprache senden Sie bitte **bis zum 15. Oktober 2021** per E-Mail, zusammengefasst in einer PDF-Datei mit max. 5 MB (Motivationsschreiben mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung, Lebenslauf, relevanten Zeugnissen und Referenzen) unter dem Stichwort „Senior Acquisition & Sales Manager“ an bewerbung@deutschland.hi.org.

Wir behalten uns das Recht vor, vor Ablauf der Bewerbungsfrist mit Vorstellungsgesprächen zu beginnen.

Mehr über uns und unsere Arbeit erfahren Sie unter www.handicap-international.de