

Médecins Sans Frontières Schweiz sucht ein-e

Beauftragte(r) für Planung und Partnerschaften

Aufgabe

Ärzte ohne Grenzen (Médecins Sans Frontières, MSF) ist eine der weltweit grössten medizinischen Nothilfeorganisationen und überall dort aktiv, wo Menschenleben bedroht sind. Bewaffnete Konflikte, aber auch Epidemien, Pandemien, Naturkatastrophen oder der Ausschluss von der Gesundheitsversorgung sind die Gründe für unsere Einsätze.

Ärzte ohne Grenzen ist unabhängig von jeglichem politischen, religiösen oder militärischen Einfluss und handelt unparteiisch, unter Berücksichtigung der medizinischen Bedürfnisse. Die Unabhängigkeit des Vereins wird dadurch gewährleistet, dass er sich zu mehr als 96 % aus privaten Spenden finanziert.

Verantwortlichkeiten

Der/die Beauftragte für Planung und Partnerschaften ist Mitglied der Abteilung für die Akquisition regelmässiger Gönner, einer der Geschäftsbereiche der Abteilung Kommunikation und Fundraising. Er/sie untersteht dem Manager für die Akquisition regelmässiger Gönner und dem F2F-Programmkordinator. Er/sie ist verantwortlich für die Entwicklung der Strategie und die Überwachung der Planung von F2F-Kampagnen in der Schweiz, die Verwaltung und Entwicklung bestehender Partnerschaften sowie die Akquisition neuer Partnerschaften als Teil der Strategie zur Akquisition regelmässiger F2F-Gönner.

Planungsmanagement für Face2Face-Kampagnen

- Durchführung der strategischen Jahresplanung in der deutsch- und französischsprachigen Schweiz
- Anwendung und administrative Überwachung von Standortgenehmigungen
- Verwaltung und Überwachung des den Standorten in der Schweiz zugewiesenen Budgets
- Entwicklung von KPIs zur Messung des Erfolgs der Spots
- Verantwortlich für die Überwachung und Berichterstattung über den Erfolg der Spots
- Überwachung der Konkurrenz
- Aktive Beteiligung an der Entwicklung der Strategie und an der Diskussion über das jährliche F2F-Budget
- Entwicklung von Tools zur Erfolgsanalyse von Spots

Verwaltung von bestehenden Partnerschaften

- Tägliches Management der bestehenden Partner
- Entwicklung eines Aktionsplans zur Bindung bestehender Partner (Organisation und Einladung zu Veranstaltungen, Jahrestreffen usw.)
- Entwicklung von Instrumenten zur Bindung und Rückgewinnung von Partnern (Filme, Präsentationen, etc.)

Aktive Akquisition neuer Partner

- Aktive Suche nach neuen Partnern
- Erkennungs- und Akquisitions-Besuche
- Verantwortlich für die Leitung der Innovations- und Akquisitionsstrategie für neue Partner
- Entwicklung von Tools für die Akquise neuer Partner
- Aktive Beteiligung an der Entwicklung der Strategie zur Akquisition neuer Partner
- Aktive Beteiligung an der Entwicklung der Strategie zur Innovation von Standorten und Konzepten zur Akquisition regelmässiger Gönner

Sonstiges

- Beteiligung an der gemeinsamen Diskussion zur Entwicklung von Fundraising-Tools
- Teilnahme an Abteilungs-, Team- und anderen Besprechungen
- Teilnahme an Treffen und Arbeitsgruppen verschiedener Abteilungen

Fachliche Anforderungen

Ausbildung

- Eidgenössischer Fähigkeitsausweis oder gleichwertiges Diplom
- Eine Hochschulbildung in Marketing, Fundraising oder Unternehmensstrategie ist von Vorteil

Berufliche Erfahrung

- Mindestens vier Jahre Erfahrung im Fundraising, einschliesslich Face-to-Face-Kampagnen)
- Kenntnisse über Ärzte ohne Grenzen und/oder das humanitäre Umfeld
- Erfahrung im Strassen-Fundraising ist ein Plus

Sprachen

- Deutsch : ausgezeichnet (mündlich & schriftlich)
- Französisch: ausgezeichnet (mündlich & schriftlich)
- Englisch, Italienisch und Schweizerdeutsch: von Vorteil

Fachliche Qualifikationen

- Gründliche Kenntnisse der deutsch- und französischsprachigen Schweiz
- Gute Kenntnisse der Prinzipien des Strassen-Fundraisings
- Sehr gute analytische Fähigkeiten und problemloser Umgang mit Zahlen
- Verhandlungsgeschick
- Gute Kenntnisse in Word, Excel und PowerPoint

Persönliche Qualifikationen

- Sorgfältiges Arbeiten und Organisationsgeschick
- Selbstständigkeit, Vielseitigkeit und Unternehmungsgeist
- Fähigkeit, sich an Veränderungen anzupassen und diese mitzutragen
- Fähigkeit, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen, hohe Stresstoleranz
- Teamfähigkeit
- Spass am Umgang mit Menschen mit einem Gespür für das Wesentliche
- Starkes Interesse an humanitären Themen
- Flexible, motivierte, positive Persönlichkeit

Arbeitsbedingungen

- Unbefristeter Vertrag, 90 % der Zeit
- Sitz in Genf oder Zürich (zu besprechen)
- Idealer Starttermin: 01.11.2021
- Bruttojahresgehalt (100%): von CHF 83'808.- bis CHF 96'492.- CHF (Gehalt je nach Erfahrung und gemäss interner Gehaltstabelle)

Wie man sich bewirbt

Bewerber müssen ihre Bewerbung gemäß den folgenden Anforderungen einreichen: Lebenslauf 2 Seiten max. – Motivationsschreiben max. 1 Seite – nur auf Französisch oder Englisch.

Die Bewerbungsfrist endet am 17. Oktober 2021.

HIER BEWERBEN

Bewerbungen werden vertraulich behandelt

Nur Kandidaten, die in die engere Wahl kommen, werden kontaktiert.

Chargé-e de la Planification et des Partenariats

Mission

Médecins Sans Frontières (MSF) est l'une des plus grandes organisations d'aide médicale d'urgence au monde et est active partout où la vie humaine est menacée. Les conflits armés, mais aussi les épidémies, les pandémies, les catastrophes naturelles ou l'exclusion des soins de santé sont les raisons de nos opérations.

MSF est indépendante de tout pouvoir politique, religieux ou militaire et agit de manière impartiale, en tenant compte des besoins médicaux. L'indépendance de l'association est garantie par le fait qu'elle soit financée à plus de 96% par des dons privés.

Responsabilités

Le/la chargé-e de la planification et des partenariats est un membre de la cellule d'Acquisition de Donateurs réguliers, l'une des cellules métiers du Département de la Communication et de la Recherche de Fonds. Il/elle dépend hiérarchiquement de la Responsable d'acquisition de Donateurs réguliers et du/de la coordinateur(trice) Programmes et F2F. Il/elle aura pour mission de développer la stratégie et de faire le suivi de la planification des campagnes F2F en Suisse, de gérer et développer les Partenariats existants et d'en prospecter et recruter de nouveaux dans le cadre de la stratégie de recrutement de nouveaux donateurs réguliers en Face 2 Face.

Gestion de la planification pour les campagnes Face2 Face

- Conduite de la planification annuelle stratégique en Suisse romande et Suisse alémanique
- Demandes et suivi administratif des autorisations d'emplacement
- Gestion et suivi du budget alloué aux emplacements en Suisse
- En charge du suivi et du report des résultats de performance des spots sur la base des KPI élaborés, testés et optimisés
- Veille concurrentielle
- Participation active à l'élaboration de la stratégie et à la réflexion sur le budget annuel F2F
- Développement d'outils d'analyse de performance des spots

Gestion des Partenariats existants

- Gestion des partenaires existants au quotidien
- Développement d'un plan d'action visant à fidéliser les Partenaires existants (organisation et invitation à des événements, rencontres annuelles...)
- Développement d'outils de fidélisation et de reconquête de Partenaires (films, présentations...)

Prospection active de nouveaux partenaires

- Prospection active de nouveaux partenaires
- Visites de repérage et de prospection
- En charge de conduire la stratégie d'innovation et d'acquisition de nouveaux partenaires
- Développement d'outils de prospection et de recrutement de nouveaux partenaires
- Participation active à l'élaboration de la stratégie d'acquisition de nouveaux Partenaires
- Participation active et force de proposition pour l'élaboration de la stratégie d'innovation des emplacements et des concepts d'acquisition de Donateurs réguliers

Autre

- Participe à la réflexion commune sur les développements d'outils de recherche de fonds
- Participe aux réunions du département, de la cellule
- Participation aux réunions et groupes de travail intersections

Profil recherché

Formation

- Niveau CFC ou équivalent
- Formation supérieure, en marketing, fundraising ou business strategy, un atout

Expérience

- Minimum 4 ans d'expériences dans la recherche de fonds, dont campagnes de Face to Face.
- Connaissance de MSF et/ou du milieu humanitaire
- Expérience du travail de rue est un plus

Languages

- Allemand : Excellent niveau (oral & écrit)
- Français : Excellent niveau (oral & écrit)
- Anglais et Suisse allemand : un atout

Compétences Techniques

- Connaissance approfondie de la Suisse alémanique et Romande
- Bonne connaissance des principes de collecte de rue
- Forte capacité d'analyses et aisance avec les chiffres
- Compétences en négociation
- Bonne maîtrise de Word, Excel et Powerpoint

Qualités personnelles

- Rigueur et sens de l'organisation
- Autonomie, polyvalence et esprit d'initiative
- Capacité à s'adapter et à embrasser le changement
- Capacité de travailler sur plusieurs dossiers en même temps, résistance au stress
- Aimant le travail en équipe
- Aisance relationnelle et sens de l'écoute
- Intérêt marqué pour l'humanitaire
- Personne flexible, motivée, positive

Conditions de travail

- Contrat à durée indéterminée, 90%
- Basé à Genève ou Zürich (à discuter)
- Date de début idéale : 01.11.2021
- Salaire annuel brut (pour un 100%): de CHF 83'808.- à CHF 96'492.- (Salaire en fonction de l'expérience et selon la grille interne des salaires)

Comment Postuler

Les candidats soumettent leur candidature en respectant les conditions requises : CV 2 p. max. – lettre de motivation 1p. max. – uniquement en Français ou Anglais.

La date limite de dépôt des candidatures est fixée au 17 octobre 2021.

POSTULEZ ICI

Les candidatures seront traitées de manière confidentielle
Seuls les candidats présélectionnés seront contactés