

Dialog. Richtig. Stark. Als führende Schweizer KMU gestalten wir die Zukunft im Dialogmarketing aktiv mit. Wir sind am Puls der Zeit, nahe beim Kunden und bieten alles aus einer Hand: vom Datenmanagement, über die Datenanalyse, die Selektion von Zielgruppenadressen, die Produktion bis zum Responsemanagement. Im Geschäftsbereich der Nonprofit Organisationen (NPO) bildet die inhouse entwickelte CRM-Lösung DonMan das Herzstück. Für die Leitung unseres NPO-Teams und die Orchestrierung unserer Fundraising Services suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen

LEITER / LEITERIN FUNDRAISING SERVICES (80 – 100%)

WAS IHRE AUFGABEN SIND?

Verantwortlich für sämtliche Fundraising Services leiten Sie Ihr eigenes Team, setzen die verfügbaren Ressourcen geschickt ein und sorgen mit bestechenden Lösungen für hohe Kundenzufriedenheit. Bei Ihnen laufen die Fäden am richtigen Ort zusammen. Sie haben Freude am Dialog, sind initiativ, lösungsorientiert und bleiben selbst in turbulenten Phasen ruhig und souverän. Zu den wichtigsten Aufgaben zählen:

- Teamleitung
 - Führung, proaktive Unterstützung und Entwicklung des eigenen Teams
 - Charismatischer Botschafter für DonMan und alle Fundraising Services rundherum
 - Regelmässige Überprüfung und Weiterentwicklung der NPO-Strategie sowie Erstellung eines Masterplans in Absprache mit der Geschäftsleitung
 - Teilnahme an abteilungsübergreifenden Arbeitsgruppen
 - Enge Zusammenarbeit mit und Berichterstattung an CIO
- Kunden- und Partnerbetreuung
 - Kunden-, Umsatz- und Terminverantwortung
 - Angebotserstellung und Begleitung, Koordination und Überwachung laufender Aufträge
 - Persönliche und strategische Beratung von Kunden und Partnern
 - Vorbereitung von Quartalssitzungen (z.B. Kampagnenauswertung, Jahres- und Aktionsplanung, Handlungsempfehlungen)
- Marketing und Entwicklung
 - Anwender- und trendorientierte Softwareentwicklung
 - Bekanntheitsförderung und Vermarktung von DonMan
 - Umsatzorientierte Kundenentwicklung (Up- und Cross-Selling) und systematische Neukundengewinnung
 - Koordination, Beratung und Schulung interner Abteilung (z.B. Customer Relations, Verkauf, Marketing)
 - Durchführung von Workshops sowie Verkaufs-, Demo- und Schulungspräsentationen
 - Pflege des Branchennetzwerks an Fundraisingevents und Networkinganlässen

WELCHES PROFIL WIR SUCHEN?

- Abgeschlossenes Wirtschafts- oder Informatikstudium, idealerweise mit Vertiefung in Marketing, Fundraising und/oder NPO-Management
- Hohe IT-Affinität und erste Erfahrung im Umgang mit CRM-Softwareprodukten
- Freude an der Zusammenarbeit mit gemeinnützigen Organisationen
- Strukturiertes und prozessorientiertes Denken, präzise und selbstständige Arbeitsweise sowie hohes Qualitätsbewusstsein
- Kommunikative, begeisterungsfähige, flexible und kundenorientierte Persönlichkeit
- Stilsicheres und verständnisvolles Auftreten in Deutsch und Englisch, jede weitere Sprache von Vorteil
- Sehr gute PC-Kenntnisse im Umgang mit MS Office (Word, Excel, PowerPoint)

WAS WIR BIETEN?

Im kleinen, engagierten Team mit flachen Hierarchien schaffen wir die richtigen Voraussetzungen für persönliche wie berufliche Entfaltung. Dazu gehören ein strukturierter Einstiegsplan, Mentoring, Verantwortung und Freiräume. Die Entscheidungswege sind kurz, der Umgang untereinander offen und die Aufgaben abwechslungsreich.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen samt Angaben zu Gehaltsvorstellungen und frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an: j.beggel@kbidirect.ch. Für ergänzende Auskünfte steht Jürgen Beggel, CIO, unter Tel. 071 314 04 03 gerne zur Verfügung.