

Functiebeschrijving Medewerker Fondsenwerving – Acties en Events

Funcatiegroep: 9

Doelstelling functie

De Fondsenwerver is verantwoordelijk voor het genereren van inkomsten uit fondsenwerving en het hiertoe initiëren, coördineren en uitvoeren van (wervings- activiteiten op basis van een hiertoe ontwikkeld plan. De Fondsenwerver heeft het aandachtsgebied acties en events.

Plaats in de organisatie

De Fondsenwerver ontvangt hiërarchisch leiding van de Manager Marketing, Communicatie en Fondsenwerving en geeft zelf geen leiding. In voorkomende gevallen – bijvoorbeeld indien de medewerker participeert in afdelingoverstijgende projecten – kan de medewerker functioneel leiding ontvangen van anderen dan de direct leidinggevende.

Resultaatgebieden

1. Fondsenwervingsbeleid en wervingsplan (mede) ontwikkelen en realiseren

- Signaleert voor de organisatie relevante maatschappelijke trends, ontwikkelingen en nieuwe actoren in het werkveld en is in staat een en ander te vertalen naar mogelijkheden voor de organisatie.
- Levert een bijdrage aan de ontwikkeling van beleid met betrekking tot fondsenwerving via acties en events en stemt hierover af met interne- en externe betrokkenen.
- Vertaalt het vastgestelde beleid naar wervingsplannen voor het eigen aandachtsgebied en legt dit ter goedkeuring voor aan de leidinggevende.
- Ontwikkelt ideeën en stelt plannen op voor werving en begeleiding van vrijwilligers.
- Stimuleert en faciliteert lokale, regionale en landelijke acties en events bij fondsenwervende activiteiten. Bewaakt hierbij indien nodig doelstelling, planning en budget.
- Stemt activiteiten af via de geëigende interne kanalen en met externe betrokkenen.
- Laat zo nodig methodes en/of materiaal ontwikkelen om de realisatie van activiteiten te ondersteunen (campagnes, brochures, mailings et cetera).
- Bewaakt de voortgang van het wervingsplan en fondsenwervende acties en events, rapporteert de status en resultaten aan de leidinggevende en andere belanghebbenden, doet voorstellen voor eventuele bijstelling en onderneemt zo nodig actie.

Resultaat: Wervingsplan is (mede) ontwikkeld en gerealiseerd, zodanig dat de organisatie conform de doelstellingen de beschikking heeft over de gewenste financiële middelen.

2. Account- en relatiebeheer uitvoeren

- Identificeert kansen in de markt - binnen de doelgroepen voor het eigen werk, maar ook voor de organisatie in het algemeen en onderneemt hiertoe actie.
- Ontwikkelt eigen netwerken van samenwerkingspartners/relaties en bouwt deze uit.
- Stelt plannen met betrekking tot account-/relatiebeheer op met de daarbij behorende begrotingen en beheert deze.
- Bezoekt samenwerkingspartners/relaties, evalueert de samenwerking, signaleert punten tot uitbreiding van de samenwerking of verbetering en realiseert deze.
- Informeert samenwerkingspartners/relaties over nieuwe projecten en/of wijzigingen, promoot de organisatie en handelt op correcte wijze vragen en/of klachten af.
- Is verantwoordelijk voor het bijhouden van kosten en opbrengsten en zorgt voor een tijdige inning van afgesproken opbrengsten en rapporteert over het verloop van bezoeken aan samenwerkingspartners/relaties.
- Vertegenwoordigt de organisatie op diverse in- en externe bijeenkomsten.

Resultaat: Account- en relatiebeheer is uitgevoerd, zodanig dat een goede verstandhouding met samenwerkingspartners/relaties is bewerkstelligd, de samenwerking wordt gecontinueerd en zij tevreden zijn.

3. Database beheren

- Draagt zorg voor het beheren van de commerciële database met betrekking tot alle acties en events..
- Signaleert en analyseert ontwikkelingen in het eigen relatiebestand.
- Doet voorstellen voor verbetering van de inrichting, werkbaarheid en actualiteit van de database.

Resultaat: Database is beheerd, zodanig dat betrokkenen tijdig beschikken over correcte en up-to-date informatie en sprake is van een complete en actuele database.

Kennis en vaardigheden

- Hbo werk- en denkniveau in een commerciële richting.
- Kennis van het toegewezen werkgebied, fondsenwerving en marketing.
- Kennis van de van toepassing zijnde relevante applicaties en automatiseringspakketten.
- Mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid.
- Vaardigheid in het onderhouden van (externe) contacten op diverse niveaus.

Houding en gedrag

- Werkt op professionele wijze samen met collega's.
- Neemt verantwoordelijkheid, niet alleen voor het eigen werkgebied maar ook daarbuiten.
- Deelt actief met c.q. maakt actief gebruik van kennis, ervaring, netwerk, enz. van collega's.
- Gaat respectvol met collega's en externe partners om.
- Communiceert open en eerlijk.
- Spreekt collega's aan op gedrag en houding.

Competentieprofiel

Competentie	Gedragsvoorbeelden
Analytisch vermogen <i>De essentie begrijpen van (complexe) vraagstukken door logisch redeneren, het opsporen van mogelijke oorzaken, het scheiden van hoofd- en bijzaken en het leggen van verbanden tussen gegevens.</i>	<u>Niveau 2:</u> Verzamelt en onderzoekt zelfstandig en op eigen initiatief informatie uit uiteenlopende bronnen. Verkrijgt op basis hiervan inzicht en legt verbanden. <ul style="list-style-type: none"> • Maakt onderscheid tussen hoofd- en bijzaken en tussen feitelijke gegevens en veronderstellingen. • Vat de aspecten van een vraagstuk kernachtig samen. • Stelt eerst de hoofdlijnen vast en richt zich vervolgens op de details. • Integreert nieuwgevonden informatie met bestaande informatie. • Signaleert trends en legt verbanden tussen afzonderlijke kwesties en zaken.
Commercieel vermogen <i>In staat zijn kansen te benutten in het aanbieden van diensten en het in contact komen met nieuwe klanten. Zich weten te verplaatsen in de positie van de klant. De markt kennen en een adequaat relatiemanagement voeren.</i>	<u>Niveau 2:</u> Ziet kansen voor vernieuwing van diensten en producten. Ontdekt mogelijkheden in de markt voor het uitbreiden van de dienstverlening. Is goed in staat om te anticiperen op klachten, en om ook lastige klanten vooruit te helpen. <ul style="list-style-type: none"> • Vernieuwt een bestaand product/dienst wanneer de markt daarom vraagt. • Spreekt potentiële klanten zodanig aan dat er kansen worden gecreëerd. • Kent de ontwikkelingen en wensen van de eigen klantrelaties en legt dit vast. • Weet een succesvolle en langdurige relatie op te bouwen met klanten.
Netwerken <i>Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen en informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.</i>	<u>Niveau 3:</u> Weet relaties te bouwen en te onderhouden ten behoeve van het realiseren van eigen doelen en doelen van het eigen organisatieonderdeel. Geldt als specialist op het gebied van netwerken. <ul style="list-style-type: none"> • Stimuleert anderen om contact te onderhouden met interne en externe relaties. • Organiseert kennisnetwerken met betrekking tot ontwikkelingen in eigen markt/vakgebied; brengt hiermee eigen relaties met elkaar in contact. • Benadert anderen actief ter ondersteuning van eigen en/of afdelingsdoelstellingen. • Gebruikt eigen relaties en netwerk ten behoeve van het realiseren van de eigen of afdelingsdoelstellingen.
Resultaatgerichtheid	<u>Niveau 2:</u> Formuleert de te behalen resultaten en realiseert deze.

<p><i>Gericht zijn op het stellen van doelen en het actief behalen van resultaten.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Stelt realistische doelstellingen op. • Legt meetbare resultaten vast in een (werk)plan, plant activiteiten in en stelt de werkwijze waar nodig bij. • Is vasthoudend bij het behalen van resultaten en zoekt effectieve oplossingen voor knelpunten. • Zorgt dat beoogde resultaten worden bereikt en spreekt anderen aan op het nakomen van afspraken.
--	---

Toelichting:

- **Niveau 1:** De medewerker toont basaal effectief gedrag als de omgeving daartoe directe aanleiding geeft.
- **Niveau 2:** De medewerker toont zelfstandig gedrag en handelt op eigen initiatief.
- **Niveau 3:** De medewerker toont effectief gedrag op tactisch/organisatieonderdeel niveau en is in staat om het gedrag van anderen in de directe omgeving op deze competentie te versterken.
- **Niveau 4:** De medewerker toont het gewenste gedrag op organisatieniveau en is in staat het niveau van de competentie binnen de organisatie aantoonbaar te verhogen.