

Técnico de Campañas de captación y marketing

Entidad:	Fundación IReS
Sector:	ONG
Área:	Comercial y Marketing
Localización:	Barcelona
País:	España
Provincia:	Barcelona
Retribución bruta:	A concretar
Plazas disponibles.	1
Horario:	Media jornada
Tipo contrato:	Baja maternidad
Disponibilidad para viajar:	No
Cambio residencia:	No
Años experiencia:	Menos de 3 años

Funciones:

Somos una fundación privada que trabaja desde hace más de 45 años en la atención social, psicológica y educativa de personas y colectivos en riesgo de exclusión social.

- Coordinar con la Responsable de Comunicación y RSE la estrategia de las campañas, el seguimiento de objetivos, materiales a realizar, etc.
- Analizar y orientar las diferentes acciones de captación de fondos a través de las campañas dirigidas a empresas y personas.
- Asumir y dar continuidad de las campañas activas de la entidad.
- Como consecuencia de la propia acción de captación de fondos, incrementar la base social y visibilidad de la entidad.
- Evaluar la situación y evolución de las acciones de las campañas, reportar resultados y proponer medidas de corrección.
- Coordinar con la Responsable de Comunicación y RSE la implementación y seguimiento del plan de fidelización de la entidad.

Requisitos:

- Formación en Administración de Empresas, Ciencias Económicas, Comunicación y Marketing.
- Experiencia en captación de fondos
- Experiencia y/o conocimientos en planes de fidelización
- Experiencia en la gestión de campañas
- Capacidad de análisis numérica
- Capacidad de análisis de mercado
- Catalán y castellano a nivel fluido
- Capacidad de trabajar en equipo

Se ofrece:

La Fundación IReS está reorientando sus esfuerzos a la captación de fondos privados a través de campañas de captación y comunicación.

Se ofrece la oportunidad de entrar a formar parte de un equipo joven, dinámico y en crecimiento.

El candidato/a entra a formar parte de una campaña de captación que está en marcha, un proyecto innovador y creativo, diferente a lo que se ha hecho hasta ahora en captación de fondos para ONG. Además de la posibilidad de involucrarse en la creación de nuevas campañas y acciones, así como la implementación del plan de fidelización de la entidad.

Se valorará:

- Dominio de herramientas de gestión de relación con base social/clientes: CRM, bases de datos...para documentar la actividad del área, dimensionar objetivos y campañas, etc.
- Conocimiento de Excel (nivel avanzado)
- Conocimiento de la gestión de campañas, medios, etc.
- Experiencia en plan de fidelización.