

Visionær og handlekraftig Senior Corporate Partnerships Manager. En stilling med mening og fire dages arbejdsuge.

Frist:
14-02-2025

Kontaktperson:
Robin Juel Johansen

Arbejdssted:
Copenhagen

Har du stor erfaring med at **opsøge og udvikle partnerskaber med virksomheder**? Er du en dreven forretnings- og konceptudvikler, der har god kommerciel forståelse og indsigt i virksomheders behov og virkelighed - og færdes hjemmevant i den? Og brænder du for at skabe forandring til fordel for mennesker i nød? Så skal du søge stillingen som Senior Corporate Partnerships Manager i Folkekirkens Nødhjælps kampagneteam og blive en del af verdens bedste organisation. Hos os giver du mere, end du tror. Du giver mening.

Folkekirkens Nødhjælp er en af Danmarks største og mest professionelle nødhjælpsorganisationer. Vi er mere end 1.200 engagerede medarbejdere og omsatte i 2024 for cirka en milliard kroner, som hjalp mere end fem millioner mennesker i verdens brændpunkter. Vores genbrugs- og Wefoodbutikker samt vores årlige landsindsamling bidrager med et solidt folkeligt engagement i Danmark. Ligesom mere end 4.300 frivillige bidrager til vores arbejde, og ca. 100.000 danskere støtter vores arbejde økonomisk.

Om stillingen

Som Senior Corporate Partnerships Manager bliver du en del af vores kampagneteam, som har ansvaret for vores nationale kampagner, arv, major donors, branding, ambassadørsamarbejde og ikke mindst erhvervspartnerkaber.

Potentialet for at vækste erhvervsområdet er kæmpestort, og vi er allerede godt i gang med større strategiske samarbejder med eksempelvis Salling Group, og den overordnede strategi er lagt. Nu skal der endnu mere fart på udviklingen, og derfor søger vi en stærk og erfaren erhvervsprofil. Du skal blandt andet:

- Udvikle og pitche nye, strategiske virksomhedspartnerkaber, som kan leve i mange år, og hvor både virksomheder og Folkekirkens Nødhjælp får værdi af samarbejdet på flere niveauer.
- Udvikle nye værditilbud til virksomheder og tilpasse de eksisterende, så de konstant er i harmoni med markedet og virksomhedernes behov og ønsker.
- Proaktivt udvikle nye leads og være klar på at lave opsøgende salgsarbejde, også i dit eksisterende netværk.
- Have selvstændigt key account-ansvar for udvalgte samarbejdspartnere og donorer
- Definere og nå finansielle mål samt arbejde aktivt med en donor-pipeline og -portefølje.

Du kommer til at arbejde tæt med vores eksisterende Senior Corporate Partnerships Manager på de specifikke opgaver på erhvervsområdet, og vores engagementsafdeling, når vi tænker erhverv, kampagner, kommunikation, fundraising og andre tiltag sammen for at opnå større synergi hele vejen rundt.

Om dig

Du har en solid forståelse for, hvordan private virksomheder tænker og opererer. Du har måske en baggrund indenfor relationelt salg, fundraising, eller kommunikation, og du har opnået synlige forretningsmæssige resultater, som du ikke er bange for at dele med os. Vi leder efter en profil med et tungt netværk, gode resultater i rygsækken og flere års erfaring med området.

Du kan udvikle strategiske partnerskaber, som kobler fundraising, strategisk kommunikation og marketing og har god forståelse for at indtænke fælles værdiskabelse som fundament for strategiske indsatser.

Som person er det vigtigt, du er udadvendt, god til at netværke, har ro og overblik og har et højt drive. Samtidig er du en dygtig projektleder, som kan skabe og bevare overblikket. Du tænker kreativt og er altid klar på at finde en løsning, som giver mening for alle parter i et samarbejde. Du motiveres af salg og arbejder professionelt med relationer. Du er overbevisende såvel på skrift som i tale (både på dansk og engelsk) og trives godt med at opbygge og udvikle netværk.

Vi tilbyder

Du får stor indflydelse på såvel strategi og taktik, samt indholdet af de individuelle samarbejder. Du får en hverdag, hvor to dage sjældent ligner hinanden – med masser af spændende udfordringer, dynamik og engagerede kollegaer, der arbejder tæt sammen i et uformelt miljø, hvor der er kort til smil og stor lyst til sammen at flytte dagsordener. Du kommer til at arbejde i kampagneteamet, som er en del af vores Fundraising og Marketinggruppe. Aflønning sker i henhold til relevant overenskomst. Arbejdstiden er 30 timer om ugen, hvilket giver dig mulighed for et ambitiøst og meningsfuldt job med fire dages arbejdsuge.

Vi har fleksitid, frokostordning og en god pensionsordning. Rejseaktivitet kan forekomme.

Kontakt og ansøgning

Send din motiverede ansøgning med CV **senest fredag den 14. februar klokken 12.00**. Vi modtager kun ansøgninger elektronisk via vores rekrutteringssystem, og vi læser ansøgninger løbende, så

send den gerne allerede i dag.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte teamleder Robin Juel Johansen på tlf. 61460755 eller på rojoh@dca.dk.

FKN ønsker at være en mangfoldig arbejdsplads og opfordrer alle interesserede uanset alder, køn, seksuel orientering, handicap, religion og etnicitet til at søge stillingen.

Folkekirkens Nødhjælp udfører et anti-terror check som en del af rekrutteringsprocessen. Det er en forudsætning for ansættelsen at du kan bestå dette check og opretholde denne status i løbet af din ansættelse. Ved at ansøge om et job i Folkekirkens Nødhjælp accepterer du at overholde vores adfærdskodeks samt politikker for forebyggelse af seksuel udnyttelse, misbrug og chikane samt beskyttelse af børn.

Vi forventer at holde første samtaler i uge 8 og anden samtaler i uge 9. Der kan forekomme tests eller opgaver i forbindelse med samtaler.

Vi vil gerne have dig ombord hurtigst muligt, og senest fra 1. april.