

offerta di

LAVORO

 **festival del
fundraising**
FUTURO SOSTENIBILE



POSIZIONE: Corporate Partnerships New Business Specialist

SEDE DI LAVORO: Roma, modalità ibrida

SCADENZA CANDIDATURE: 5 giugno 2024

INIZIO LAVORO: settembre 2024

CONDIZIONI: Rapporto di Lavoro Subordinato

CHI SIAMO

Il **WWF** è leader mondiale tra le organizzazioni indipendenti impegnate nel settore della conservazione, con più di cinque milioni di sostenitori e una rete globale attiva in più di cento paesi. Lavoriamo per proteggere e far conoscere il mondo naturale, realizzando soluzioni per le problematiche ambientali più gravi del nostro pianeta e contribuendo a un futuro in cui persone e natura possano prosperare.

La crescente domanda di energia e di cibo, stimolando il sovra utilizzo delle risorse del nostro pianeta, origina perdita di biodiversità e crisi climatica, che a loro volta minacciano l'economia e la nostra stessa sopravvivenza. Il settore privato ha una responsabilità attiva nell'assicurare che risorse naturali ed ecosistemi alla base del business siano gestiti in modo più sostenibile, trasformando i propri modelli di produzione entro i limiti di un solo Pianeta.

L'ufficio Corporate Partnerships del WWF Italia opera all'interno della Direzione Marketing e Comunicazione e con le sue attività di raccolta fondi contribuisce alla stabilità economica dell'organizzazione.

ATTIVITÀ PRINCIPALI DELLA POSIZIONE

Il/la **Corporate Partnerships New Business Specialist** supporta il Corporate Partnership Manager nel conseguimento degli obiettivi economici e strategici dell'ufficio Corporate Partnerships attraverso lo sviluppo di relazioni con nuovi potenziali partner aziendali, con l'obiettivo di garantire al WWF Italia partnership di alto livello, di lungo termine e con impatti significativi.

Il/la **Corporate Partnerships New Business Specialist:**

- Supporta l'implementazione e il monitoraggio del piano di acquisizione di nuovi partner aziendali attraverso un'attività di prospecting strutturata ed efficace;
- Supporta l'implementazione di tutte le fasi del processo di acquisizione: analisi di settore e identificazione lista prospect in coerenza con strategia di sviluppo, attivazione del primo contatto e coltivazione della relazione, presentazione della proposta di collaborazione, negoziazione ed implementazione degli accordi;
- Organizza, prepara e facilita meeting, appuntamenti telefonici e altre interazioni significative con aziende prospect;
- Realizza proposte personalizzate, presentazioni e report funzionali alle attività di acquisizione di nuovi partner aziendali;

- Supporta le trattative con i potenziali partner per definire gli ambiti, i termini e le condizioni della partnership incluso il budget;
- Gestisce, in coordinamento con le altre aree preposte dell'organizzazione (Ufficio Legale e Legislativo, Ufficio Amministrazione), il processo di implementazione e chiusura dei contratti;
- Supporta la valutazione trimestrale dei risultati delle attività di prospecting per garantire un miglioramento costante del processo ed eventuali azioni correttive;
- Contribuisce all'allargamento del network dell'organizzazione mediante l'implementazione di attività di PR e promozione e il presidio/organizzazione di eventi funzionali alle attività di acquisizione;
- Si relaziona con il WWF internazionale e attiva relazioni con altri uffici nazionali WWF strategici rispetto agli obiettivi di acquisizione dell'area;
- Collabora con gli altri membri del team identificando nuove opportunità di business connesse anche al portfolio delle partnership già in essere;
- Gestisce in maniera efficace le relazioni con le altre aree dell'Organizzazione coinvolte nella costruzione/finalizzazione delle partnership (es: Ufficio Comunicazione, Direzione Conservazione, Direzione Rete territoriale ad Oasi, Ufficio Legale e Legislativo, Ufficio Amministrativo);
- Partecipa e contribuisce attivamente al Tavolo di lavoro interno dedicato al target Fondazioni, con obiettivi specifici di acquisizione di Fondazioni Corporate.

REQUISITI RICHIESTI

- Esperienza di almeno 5 anni nel Corporate Fundraising preferibilmente nel settore no profit, o nell'area Marketing/ Corporate Social Responsibility nel settore profit;
- Conoscenza approfondita del mercato delle aziende italiane e delle pratiche e dei principi della Corporate Social Responsibility (CSR);
- Esperienza nella gestione di progetti complessi;
- Ottima conoscenza degli applicativi MSOffice, in particolare di Excel e PowerPoint;
- Ottima conoscenza dell'inglese, parlato e scritto;
- Disponibilità a viaggiare frequentemente in tutto il territorio nazionale per incontrare potenziali partner.
- Eccellenti capacità di comunicazione e negoziazione;
- Spiccate capacità relazionali e di networking;
- Mindset commerciale, dinamicità, proattività, forte orientamento al risultato;
- Ottime capacità organizzative e di team working.
- Creatività e flessibilità con un approccio orientato alle soluzioni
- L'adesione ai nostri Valori

PER CANDIDARSI

Gli interessati possono inviare il **CV** e una **lettera motivazionale**, con autorizzazione al trattamento dati personali (DLgs 196/2003 e smi) all'indirizzo selezione@wwf.it inserendo nell'oggetto "**Corporate Partnerships New Business Specialist**" entro il 5 giugno.

Il WWF Italia si riserva la facoltà di modificare, prorogare, sospendere, riaprire i termini o revocare la presente procedura di selezione qualora se ne riveli la necessità o l'opportunità.

Solo i candidati ammessi ai colloqui di selezione riceveranno comunicazioni relative all'esito del processo.

La ricerca è rivolta a persone di entrambi i sessi (L.903/77).

WWF Italia è un datore di lavoro per le pari opportunità e si impegna a selezionare i propri collaboratori esclusivamente sulla base delle competenze professionali. **Sono incoraggiati a fare domanda tutti i candidati, senza distinzioni basate su etnia, religione, nazionalità, genere, orientamento sessuale, età, stato civile, stato di veterano o stato di disabilità.**