



Facebook: <https://www.facebook.com/fundacjadobrychinicjatyw/>

Warszawa, 13.03.2019r.

Strona www: <https://www.fdi.org.pl>

Specjalista ds. Współpracy z Biznesem

Cześć!

Celem działań **Fundacji Dobrych Inicjatyw** jest poprawa sytuacji wychowanków placówek opiekuńczo – wychowawczych w trakcie pobytu w placówce i po jej opuszczeniu. Chcemy zmienić statystyki raportów NIK (Najwyższy Izba Kontroli), które pokazują jak bardzo obecny system jest niewydolny. Do 2026 r. chcemy przetestować nasze narzędzia i instrumenty pracy z młodzieżą, wyjść z propozycjami zmian systemowych i z inicjatywą ustawodawczą, tak by w sposób **systemowy rozwiązać** temat braku odpowiedniego wsparcia dla dzieciaków z domów dziecka.

Chcesz mieć w tym swój udział i odnajdujesz się w obszarze współpracy z biznesem? **Aplikuj!**

Od pierwszego dnia pracy Twoim zadaniem będzie:

- realizacja planów i strategii współpracy z biznesem, będziesz też mógł/a proponować własne rozwiązania;
- kreowanie i tworzenie długofalowych relacji z biznesem, ale tylko i wyłącznie na zasadach partnerskich;
- utrzymywanie relacji z aktualnymi Partnerami;
- przygotowywanie ofert i umów oraz negocjacje;
- opracowywanie materiałów informacyjnych i promocyjnych;
- przygotowywanie wydarzeń specjalnych/eventów oraz udział w konferencjach, targach itp.

- analiza i optymalizacja podejmowanych zadań w kontekście celów finansowych oraz wizerunkowych;
- wsparcie bieżących działań zarządu.

Te zadania będzie Ci tym łatwiej realizować, jeśli posiadasz już takie doświadczenie i umiejętności jak:

- 3-letniej doświadczenie w realizacji zadań wymienionych powyżej;
- umiejętność tworzenia: ofert biznesowych, umów, notek prasowych i informacyjnych;
- negocjacje z biznesem, znajdowanie punktów styku pomiędzy NGOs i Biznesem, które może przełożyć się na wartość dodatnią dla społeczeństwa i biznesu;
- znajomość języka angielskiego na poziomie min. B2;
- udział w organizacji wydarzeń specjalnych i eventów;
- praca na CRMie, a jeśli jeszcze potrafisz go wdrożyć... love it!

Chcemy byś umiał patrzeć z lotu ptaka, rozumiał czym różnią się cele horyzontalne od celów krótkoterminowych, odróżniał działanie od rezultatu i nie bał się planów kwartalnych, ani KPI-ów.

Jak my możemy pomóc Ci w tych działania?

- dostosujemy formę umowy do Twoich potrzeb;
- zaprosimy do naszego biura mieszczącego się przy ul. Szczęśliwickiej 51 (zaraz obok Parku Szczęśliwickiego / Warszawa – Ochota);
- jeśli nie chcesz zostawiać w domu swojego pupila (psa), damy mu miskę na wodę :)
- nie zawahamy się wysłać Cię na płatne szkolenia, by inwestować w Twój rozwój;
- oddamy Ci jedną szafkę na zapasowe koszule, garnitury/sukienki i buty, by mieć je pod ręką przed każdym spotkaniem :)
- podzielimy się z Tobą naszym doświadczeniem;
- co jeszcze... ?

Jeśli uważasz, że nasza propozycja i forma współpracy odpowiada na Twoją potrzebę i widzisz się tu, to prosimy byś wysłał nam:

- **CV** – max 1 s. (**doświadczenia**: miejsce pracy, zadania / **osiągnięcia** / **warsztaty i szkolenia** / **hobby**, czyli co robisz gdy nie zbawiasz świata?), a reszta informacji nas nie interesuje :) + **Twoje oczekiwania finansowe (kwota brutto-brutto)** na okres pierwszych 3-6mc współpracy i po tym okresie.
- **Ofertę** – przygotuj długofalową ofertę dla nowego Partnera Biznesowego na maks. 2 s. (firma z obszaru sprzedaży energii, która chce działać CSRowo w obszarze edukacji. Formy współpracy, punkty styku, proponowane działania, wycena).

Odpowiemy na wybrane zgłoszenia, a jeśli to właśnie Ciebie zaprosimy na spotkanie, to wiedz, że poprosimy Cię byś sprzedał/a nam przygotowaną przez siebie Ofertę :) CV i Ofertę prześlij proszę na adres biuro@fdi.org.pl do **2 kwietnia 2019r.**

Prosimy o zawarcie klauzuli informacyjnej "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacyjnego (zgodnie z ustawą z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych, Dz.U. 1997 nr 133 poz. 883 z późn. zm."

Za popełnione błędy ortograficzne, gramatyczne i stylistyczne w ofercie... przepraszamy.