



Ben jij een ervaren relatiemanager? Weet je hoe je major donor leads kunt benaderen, hoe je een warme, duurzame relatie met hen opbouwt en hoe je hen inspireert tot (groot) geven? En wil jij je kwaliteiten inzetten voor een van de meest inspirerende en uitdagende fondsenwervende organisaties in Nederland? Dan zoeken we jou!

Het Erasmus Trustfonds zet zich sinds 1913 in voor de groei en bloei van de Erasmus Universiteit Rotterdam. Het is een hybride fonds dat zowel met de opbrengst van het eigen vermogen, als met geworven gelden wetenschappelijk onderzoek en studenten financieel ondersteunt. Deze extra geldstroom heeft de Erasmus Universiteit Rotterdam hard nodig om zich op wereldschaal te kunnen blijven meten aan andere universiteiten.

Saamhorig, gedreven en een flinke dosis enthousiasme. Dat omschrijft de sfeer in het team van het Erasmus Trustfonds. En ambitieus: samen met het College van Bestuur van de Erasmus Universiteit is de strategische keuze gemaakt om het fonds stevig te laten groeien tot een universiteitsfonds naar Amerikaans model. Dat biedt jou de gelegenheid jezelf op topniveau te ontwikkelen in een unieke omgeving.

Om de beoogde groei mede mogelijk te maken, is het Erasmus Trustfonds op zoek naar een verbindende, 'outgoing', inhoudelijk georiënteerde en zelfstandig werkende:

## **RELATIEMANAGER MAJOR DONORS (32 - 40 uur)**

### **Wat ga je doen?**

- Je wordt onderdeel van een enthousiast, ambitieus team met 7 betrokken en gedreven collega's. Er heerst een positieve en laagdrempelige werksfeer, waarbij teamspirit centraal staat en je tegelijkertijd zelfstandig werkt;
- Je bent (mede)verantwoordelijk voor een succesvolle uitvoering van de wervingsstrategie voor major donors;
- Dit doe je samen met de senior relatiemanager major donors: je bent elkaars sparringpartner, denkt samen na over major donor benaderstrategieën en je treedt daarna meestal zelfstandig in contact met major donors;
- Je bent verantwoordelijk voor het aangaan, onderhouden en uitbouwen van 1-op-1 relaties met particuliere major donors;
- Je bent een inhoudelijk gedreven en inspirerende gesprekspartner voor zowel je directe collega's, als de major donors van het fonds;
- Je ontwikkelt passende proposities en biedt maatwerk om hen te enthousiasmeren om te schenken aan het Erasmus Trustfonds;
- Je durft met iedereen het gesprek aan te gaan om potentiële major donors integer en op overtuigende wijze te inspireren 'ja' te zeggen tegen de proposities die het fonds hen voorlegt;
- Ook na een gift zet je je 100% in om een major donor te (blijven) betrekken bij het Erasmus Trustfonds.

### **Wat biedt het Erasmus Trustfonds?**

- Een zelfstandige rol met veel ruimte en kansen om (verder) te leren en floreren als relatiemanager;
- Een uitdagende en leuke functie, waarin je echt maatschappelijke impact maakt;
- Eén van de weinige plekken in Nederland waar op topniveau major donors worden verbonden;
- Een inspirerende, ambitieuze werkomgeving met korte lijntjes binnen het team en met het fondsbestuur;
- Een marktconform salaris: afhankelijk van je kennis en ervaring € 2.960 - € 4.670 bij een volledig dienstverband (40 uur);
- Een jaarcontract, met uitzicht op verlenging;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden (pensioenregeling, laptop en telefoon);
- Lekker koffie op kantoor, maar ook de mogelijkheid tot thuiswerken.

### **Wat breng je mee?**

- Je hebt HBO en/of academisch werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal 5 jaar werkervaring;
- Je hebt ervaring in het onderhouden van externe relaties, liefst in de rol van relatie- of accountmanager;
- Ervaring met het verbinden major donors aan een non-profit organisatie is een pré, maar niet noodzakelijk;
- De (potentiële) major donors van het Erasmus Trustfonds zijn voornamelijk vermogende alumni van de Erasmus Universiteit: jij voelt je als een vis in het water in een universitaire omgeving en bij deze doelgroep;
- Je weet precies hoe een *deal te closen*, beleeft hier plezier aan en viert successen graag samen met je collega's;
- Je bent een echte self-starter, je staat stevig in je schoenen en bent professioneel;
- Je bent schriftelijk sterk onderlegd en bent een inspirerende gesprekspartner;
- Je kunt je (zeer) goed uitdrukken in het Engels, zowel in woord als schrift;
- Je voelt je thuis in verschillende werelden en beweegt je hier gemakkelijk in voort, van wetenschappers tot ondernemers, van bestuurders tot collega-fondsenwerfers;
- Je werkt integer, secuur en gestructureerd en kunt snel iemands vertrouwen winnen.

### **Enthousiast?**

Wacht dan niet te lang met je reactie! Nassau Fundraising verricht de werving en selectie voor deze functie. Je kunt tot en met vrijdag 6 oktober 2023 reageren op deze functie door je CV en motivatie te verzenden aan Daphne Leferink via [daphne@nassau.nu](mailto:daphne@nassau.nu). Als je eerst extra informatie wilt, kun je contact opnemen met Nassau Fundraising via 020 - 520 65 55.

De nieuwe relatiemanager major donors start idealiter op 1 december 2023. Een eerste kennismakingsgesprek vindt plaats op donderdag 12 oktober 2023 bij Nassau Fundraising in Amsterdam. De tweede gespreksronde vindt plaats op dinsdagmiddag 17 oktober of woensdag 18 oktober bij het Erasmus Trustfonds in Rotterdam. Mocht je niet beschikbaar zijn op deze data, vermeld dit dan bij je sollicitatie.