

Lawyers for Lawyers zet zich in voor een vrije en onafhankelijke advocatuur. Waar dan ook ter wereld. Ze verbinden advocaten in Nederland met vakgenoten die bedreigd of vervolgd worden vanwege hun werk. Waar de rechten en vrijheid van advocaten onder druk staan, komen zij in actie. Onafhankelijk: door advocaten voor advocaten. Want iedere advocaat moet haar of zijn beroep vrij en onafhankelijk kunnen uitoefenen. Om mensen de juridische bijstand te geven waar ze recht op hebben. Om de rechtstaat te handhaven. En om mensenrechten te beschermen.

Om dit te kunnen realiseren ligt er een stevig groeiplan op het gebied van fondsenwerving. Om dat groeiplan vorm te geven en waar te maken is Lawyers for Lawyers op zoek naar een

RELATIEMANAGER (24 - 32 uur)

Wat ga je doen?

- Je wordt onderdeel van een klein en enthousiast team van 4 betrokken en gedreven collega's. De sfeer is informeel, er is veel samenwerking en weinig hiërarchie. Er zit veel enthousiasme in het team, er wordt hard gewerkt en successen worden gevierd;
- Samen met de directeur stel je een jaarplan fondsenwerving op met duidelijke en haalbare SMART doelen zodat jij en je collega's goed weten wat er van je verwacht wordt;
- Jij bent verantwoordelijk voor de uitvoering van dit jaarplan en communiceert helder over de voortgang;
- Vanuit jouw rol ben je verantwoordelijk voor alle contacten in Nederland met fondsen, donateurs en partner-kantoren.

Wat biedt Lawyers for Lawyers?

- Een zelfstandige rol met veel ruimte en kansen om succesvol te zijn als relatiemanager;
- Een uitdagende en leuke nieuwe functie, waarin je door jouw ervaring echt vorm kan geven aan de fondsenwervende ambitie;
- Een fijne en inspirerende werkomgeving met korte lijntjes binnen het team en met een gezonde dosis werklust;
- Een marktconform salaris: afhankelijk van je kennis en ervaring tussen de € 3.900 - € 4.400 bij een volledig dienstverband (40 uur);
- Een jaarcontract, met uitzicht op verlenging;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden (o.a. bijdrage aan individuele pensioenregeling);
- De ruimte om jezelf te blijven ontwikkelen door middel van een opleidingsbudget;
- De maandag en woensdag wordt er vaak op kantoor gewerkt, er is ook de mogelijkheid tot thuiswerken.

Wat breng je mee?

- Je hebt HBO en/of academisch werk- en denkniveau;
- Je hebt ervaring in fondsenwerving en het onderhouden van externe relaties;
- Je bent een netwerker en een inspirerende gesprekspartner. Je brengt mensen bij elkaar en draagt de missie van Lawyers for Lawyers met passie uit;
- Je vindt het leuk om binnen een beperkt budget creatieve oplossingen te vinden die passen bij de organisatie en die de doelgroep aanspreken;
- Je kunt goed overzicht houden en bent in staat je werk goed te managen;
- Je werkt proactief, zelfstandig, je staat stevig in je schoenen en bent professioneel;
- Je bent schriftelijk goed onderlegd en je kunt je ook goed uitdrukken in het Engels;
- De (potentiële) donateurs van Lawyers for Lawyers zijn advocatenkantoren in heel Nederland en individuele advocaten. Het is echter geen vereiste om kennis te hebben van de wereld van advocatuur.

Enthousiast?

Nassau Fundraising verricht de werving en selectie voor deze functie. Je kunt tot en met zondag 17 maart 2024 reageren op deze functie door je CV en motivatie te verzenden aan Daphne Leferink via daphne@nassau.nu. Als je eerst extra informatie wilt, kun je contact opnemen met Nassau Fundraising via 020 - 520 65 55.

Een eerste kennismakingsgesprek vindt plaats op dinsdag 19 maart 2024 bij Nassau Fundraising in Amsterdam. De tweede gespreksronde vindt plaats vanaf donderdag 21 maart 2024 tot en met dinsdag 26 maart 2024 bij Lawyers for Lawyers in Amsterdam. Mocht je niet beschikbaar zijn op deze data, vermeld dit dan bij je sollicitatie.