



Ben jij een ervaren relatiemanager? Weet je hoe je major donor leads kunt cultiveren, 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 organisatie die in een geweldige groei flow zit? Dan is de rol van relatiemanager bij Stichting ALS Nederland wellicht zeer interessant voor jou!

Na de eerste symptomen overlijden mensen met ALS gemiddeld binnen drie tot vijf jaar. Stichting ALS Nederland financiert wetenschappelijk onderzoek naar de oorzaak en behandeling van ALS en de aanverwante ziekten PSMA en PLS. Door recente technologische ontwikkelingen is de kans op een doorbraak groter dan ooit. Wat daarvoor nodig is, is meer geld om onderzoek op te schalen.

Om de beoogde groei mede mogelijk te maken is Stichting ALS Nederland op zoek naar uitbreiding van het team marketing, communicatie en fondsenwerving en op zoek naar een verbindende, 'outgoing', ambitieuze en innovatieve

RELATIEBEHEERDER MAJOR DONORS (32 - 40 uur)

Het werken bij Stichting ALS Nederland kenmerkt zich door een goede sfeer. Het is een platte organisatie, gastvrij en collegiaal. Er werken mensen die 'er helemaal voor gaan' en elkaar feedback durven te geven op een positieve manier. In totaal werken er 16 mensen, het team Marketing, communicatie en fondsenwerving bestaat nu uit acht personen en wordt aangestuurd door een lid van het MT.

Het betreft een nieuwe functie waarin er veel ruimte is voor een persoonlijke invulling. Idealiter ben je in het bezit van gedegen ervaring op het gebied van fondsenwerving. Ben je een echte relatiemanager en maak je een bewuste keuze om de overstap te maken naar een goed doel en met name Stichting ALS Nederland neem dan zeker even contact met Nassau Fundraising op om te bespreken wat de mogelijkheden zijn.

Wat ga je doen?

- Je wordt onderdeel van een enthousiast, ambitieus team met acht betrokken en gedreven collega's. Er heerst een positieve en laagdrempelige werksfeer, waarbij teamspirit centraal staat maar waar je ook veel zelfstandig werkt;
- Je bent (mede)verantwoordelijk voor het ontwikkelen en het succesvol uitvoeren van de wervingsstrategie voor major donors;
- Je bent daarmee verantwoordelijk voor het aangaan, onderhouden en uitbouwen van 1-op-1 relaties met particuliere major donors en deze rol is je op het lijf geschreven;
- Je ontwikkelt passende proposities en op een integere, overtuigende wijze inspireer je de major donors om 'ja' te zeggen tegen de proposities die je namens Stichting ALS Nederland aan hen voorlegt en je durft hierover het gesprek met hen aan te gaan;
- Je brengt een lange termijnvisie in de praktijk: ook na een gift zet je je 100% in om een major donor te (blijven) betrekken bij Stichting ALS Nederland.

Wat biedt Stichting ALS Nederland?

- Een zelfstandige rol met veel ruimte en kansen om te floreren als relatiemanager, het betreft een nieuwe functie waarbij er veel mogelijkheid tot persoonlijke inbreng geboden wordt;
- Een uitdagende en leuke functie bij een organisatie die in een geweldige groei flow zit. De recente campagne van Stichting ALS Nederland is genomineerd voor de Gouden Loekie, het Glazen Huis (Serious Request 2023) was zeer succesvol en er zijn zeer aansprekende events zoals bijvoorbeeld de Amsterdam City Swim en Tour du ALS die, ook na jaren, nog steeds groeiende zijn;
- Een inspirerende, ambitieuze werkomgeving met korte lijntjes, uitstekende werksfeer in een prachtig nieuw kantoor in Utrecht;
- Een marktconform salaris: afhankelijk van je kennis en ervaring valt deze in een schaal die loopt van € 3.951 tot € 5.033 bij een volledig dienstverband (40 uur);
- Een jaarcontract, met uitzicht op verlenging;
- Lekkere koffie op kantoor, maar ook de mogelijkheid tot thuiswerken. Maandag is de gezamenlijke kantoordag waarnaast nog een 2^e dag op kantoor gewenst is.

Wat breng je mee?

- Je hebt HBO en/of academisch werk- en denkniveau;
- Je bent bekend met fondsenwerving, ervaring met het verbinden van major donors aan een non-profit organisatie is een pré;
- Je hebt ervaring in aangaan en onderhouden van externe relaties, liefst in de rol van relatie- of accountmanager;
- Je hebt commercieel vermogen, 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 netwerker en kunt snel iemands vertrouwen winnen.

Enthousiast?

Nassau Fundraising verricht de werving en selectie voor deze functie. Je kunt tot en met zondag 16 maart 2025 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 woensdag 19 maart bij Nassau Fundraising in Amsterdam. De tweede en derde gespreksrondes vinden plaats op 24, 25 en 26 maart bij Stichting ALS Nederland in Utrecht. Mocht je niet beschikbaar zijn op deze data, vermeld dit dan in je sollicitatie.