



Over het Oogfonds

Stichting Oogfonds Nederland (hierna: Oogfonds) zet zich in voor het voorkomen en genezen van oogziektes. Dat werk wordt steeds urgenter: oogproblemen nemen toe, zowel bij ouderen als bij kinderen. Dankzij de betrokkenheid van hun donateurs maken zij impact door baanbrekend wetenschappelijk onderzoek mogelijk te maken en voorlichting te verstrekken. Met als doel een toekomst waarin niemand meer blind of slechtziend wordt door een oogaandoening.

Het Oogfonds is een organisatie in ontwikkeling. De afgelopen periode zijn nieuwe collega's gestart, de huisstijl en website vernieuwd en wordt verder gebouwd aan de professionalisering van de fondsenwerving. Met ongeveer 15.000 donateurs is er een mooie basis. Tegelijkertijd liggen er volop kansen om de persoonlijke fondsenwerving verder te ontwikkelen, in het bijzonder op het gebied van major donors en nalatenschappen.

Achter iedere donatie zit een mens. Iemand die gelooft in een toekomst waarin oogziektes voorkomen of genezen kunnen worden. Het Oogfonds wil duurzame, betekenisvolle relaties met donateurs opbouwen en hen laten zien wat hun bijdrage mogelijk maakt.

Ben jij een strategische relatiemanager die energie krijgt van het bouwen van vertrouwensrelaties, het voeren van persoonlijke gesprekken en het realiseren van substantiële bijdragen? Dan is dit wellicht jouw volgende stap als

Senior Fondsenwerver Bijzondere Giften

(28 - 36 uur)

Als Senior Fondsenwerver Bijzondere Giften richt jij je op de bovenkant van de geefpiramide: major donors en nalatenschappen. Je bent verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van een gerichte strategie om deze groep te laten groeien in betrokkenheid én bijdrage.

Wat ga je doen?

- Je bouwt actief aan relaties met (potentiële) major donors, initieert en voert verbindende gesprekken en begeleidt hen naar substantiële giften en/of opname van het Oogfonds in hun nalatenschap;
- Je beheert en ontwikkelt een eigen portefeuille van donateurs en veelbelovende relaties, met een duidelijke focus op groei en langdurige betrokkenheid;
- Je ontwikkelt op maat gemaakte proposities die aansluiten bij de persoonlijke drijfveren van donateurs en vertaalt (onderzoeks)projecten naar concrete investeringskansen;
- Je voert regie op relevante contactmomenten en zorgt voor samenhang tussen persoonlijke benadering, campagnes en andere kanalen;
- Je werkt datagedreven en stuurt op basis van inzichten uit CRM, gedrag en segmentatie;
- Je fungeert als strategisch sparringpartner voor de Manager Fondsenwerving en directie op het

gebied van major donor fundraising en nalatenschappen;

- Je werkt nauw samen met collega's van Fondsenwerving en Communicatie en draagt actief bij aan het verder professionaliseren van de fondsenwerving.

Wat neem je mee?

- HBO/WO werk- en denkniveau;
- Minimaal 3 jaar ervaring in fondsenwerving, relatiemanagement of een vergelijkbare rol, bij voorkeur binnen de goede doelensector en met major donors of high value klanten;
- Ervaring met of affiniteit met het bespreken van nalatenschappen en het zorgvuldig begeleiden van dit proces;
- Aantoonbare ervaring met het opbouwen en onderhouden van duurzame relaties op strategisch niveau;
- Ervaring met campagnes, CRM en datagedreven werken;
- Sterke communicatieve vaardigheden en het vermogen om op verschillende niveaus te schakelen;
- Je kunt complexe inhoud, zoals wetenschappelijk onderzoek, vertalen naar een aansprekend en begrijpelijk verhaal voor donateurs;
- Een proactieve, resultaatgerichte en ondernemende werkhouding.

Wat biedt het Oogfonds?

- Een afwisselende en impactvolle functie binnen een betrokken maatschappelijke organisatie, waarin je via fondsenwerving bijdraagt aan onderzoek en het voorkomen van blindheid en slechtziendheid bij jong en oud.
- Een rol met veel verantwoordelijkheid en ruimte voor initiatief;
- De mogelijkheid om zelf vorm en richting te geven aan de verdere ontwikkeling van de aanpak voor major donors en nalatenschappen;
- Je komt terecht in een klein en gedreven team waarin nauw wordt samengewerkt;
- Een open en informele werksfeer, met aandacht voor gelijkwaardigheid, aanpakken en gezamenlijk lunchen;
- Een salaris van € 4.580 tot € 6.084 (op basis van 36 uur, afhankelijk van kennis en ervaring);
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden;
- De mogelijkheid om hybride te werken.

In deze rol krijg je de ruimte om écht het verschil te maken: door relaties te verdiepen, vertrouwen op te bouwen en donateurs te verbinden aan een missie die ertoe doet.

Enthousiast?

Wacht dan niet te lang met je reactie! Nassau Fundraising verricht de werving en selectie voor deze functie. Je kunt tot en met zondag 18 oktober reageren op deze functie door je cv en motivatie te verzenden aan Maartje Veen via maartje@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 donderdag 22 oktober bij Nassau Fundraising in Amsterdam. De tweede gespreksronde vindt plaats op maandag 2 november bij het Oogfonds in Maarssen. Mocht je niet beschikbaar zijn in die periode, vermeld dit dan in je sollicitatie.