



**RIGHT TO PLAY**  
PROTECT. EDUCATE. EMPOWER.



Right To Play ist eine internationale Hilfsorganisation, die Kinder schützt, bildet und fördert. In unseren lokal gesteuerten Programmen nutzen wir spielbasierte Lernmethoden, um Kindern lebenswichtiges Wissen und Fähigkeiten zu vermitteln. Unser Team in der Schweiz ist hauptsächlich für die Mittelbeschaffung, Öffentlichkeitsarbeit und den Aufbau von Partnerschaften verantwortlich.

Ab sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen:

## **Business Development Manager (80-100%)**

### **Deine Aufgaben**

Der Business Development Manager rapportiert an den National Director und verantwortet das Fundraising und die philanthropischen Beziehungen im Mid-Level und Corporate Spendersegment für ein kontinuierliches Umsatzwachstum.

### *Fundraising & Strategie*

- Aufbau und Entwicklung unseres Portfolios von Mid-Level und Corporate Spendern
- Entwicklung und Koordination von Fundraising-Kampagnen in Zusammenarbeit mit der Kommunikation
- Entwicklung und Umsetzung einer Strategie für Legate
- Recherche, Identifizierung und Erarbeitung neuer Fundraising-Möglichkeiten zur langfristigen Bindung von Spendern
- Analyse und Reporting über Zielgruppen, Ergebnisse und Trends und Nutzung dieser Erkenntnisse für zukünftige Pipelines
- Konzeption, Entwicklung und Durchführung von massgeschneiderten Events im Mid-Level und Corporate Bereich in Zusammenarbeit mit dem Fundraising Engagement Officer und der Kommunikation
- Mitwirkung an Projekten und Strategien des global Fundraising Teams

### **Du bringst mit**

- Abgeschlossenes Studium/Fachhochschulabschluss in Betriebswirtschaft, Marketing/Sponsoring, Management, Business Development oder ähnlichem Bereich
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Fundraising/Sponsoring, Fundraising Strategien und erfolgreichen Kampagnen, insbesondere im Mid-Level und Corporate Bereich

- Ausgezeichnete Networking-Fähigkeiten und grosses Verhandlungsgeschick
- Eigenes etabliertes Netzwerk
- Nachgewiesene Erfahrung in der Verwaltung, Entwicklung und Gewinnung von hochwertigen Beziehungen und Spenden
- Erfahrung in der Erstellung von Berichten und Vorschlägen für das Mid-Level und Corporate Segment im Schweizer Spendenmarkt
- Deutsch als Muttersprache und ausgezeichnete Englisch- und Französischkenntnisse in Wort und Schrift
- Verständnis für internationale Entwicklungszusammenarbeit und Identifikation mit der Mission von Right To Play
- Organisationstalent, strukturierte Arbeitsweise und hohes Prioritätenmanagement
- Lösungsorientiertes Denken
- Belastbar und flexibel mit einer «Can-Do»-Attitude
- Ausgezeichnete Kenntnisse der gängigen Office-Programme
- Erfahrung in der Pflege und Bewirtschaftung von Datenbanken

### Unser Angebot

- Aktive Mitgestaltung an der Weiterentwicklung und des Ausbaus unseres Fundraising Managements, um das Leben von Kindern und Jugendlichen positiv und nachhaltig verändern zu können
- Abwechslungsreiches und sinnstiftendes Tätigkeitsfeld in einer jungen und dynamischen Organisation mit ehrgeizigen Zielen und einem spielerischen und sportlichen Spirit, wo du deine Erfahrungswerte und Ideen aktiv einbringen kannst
- Arbeitsort Zürich. Punktuelle In- und Auslandsreisetätigkeit sowie gelegentliche Abend- und Wochenendeinsätze an Fundraising-Events
- NGO-übliche Entlohnung
- Interne Fortbildungen und Workshops mit internationalen Kolleg:innen
- 40 Stundenwoche, 5 Wochen Ferien

### Haben wir dein Interesse geweckt und identifizierst du dich mit unseren Zielen?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung mit deinem Motivationsschreiben (Deutsch), deinem Lebenslauf (Englisch) und Arbeitszeugnisse **in einer PDF-Datei**, inklusive Angabe deines frühestmöglichen Eintrittsdatums mit dem Vermerk «Business Development Manager» **bis zum 16.08.2024** an Bernadette Werder, [bwerder@righttoplay.com](mailto:bwerder@righttoplay.com).

Right To Play ist eine kindzentrierte Organisation. Unser Einstellungs- und Auswahlverfahren spiegelt unser Engagement für die Sicherheit und den Schutz von Kindern in unseren Programmen wider.

Bitte hab Verständnis, dass wir nur Bewerbungen jener Kandidat:innen beantworten können, die zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen werden.