

VACANCY

RUOLO:	SENIOR DIRECT MARKETING OFFICER
AREA/DIPARTIMENTO:	Individual Donors Division
SEDE DI LAVORO:	Save the Children Italia Onlus Roma
REFERENTE:	Retention Regular Donors Head of Unit
RESPONSABILITÀ DI GESTIONE:	<i>No</i>
RESPONSABILITÀ DI BUDGET:	<i>Si</i>
TIPOLOGIA DI CONTRATTO:	<i>Contratto a Progetto</i>
DURATA:	<i>12 mesi</i>
SALARIO DI RIFERIMENTO	<i>25-30 Ral</i>

PRESENTAZIONE DI SAVE THE CHILDREN ITALIA

Save the Children è la più grande organizzazione internazionale indipendente che lavora per migliorare concretamente la vita dei bambini in Italia e nel mondo.

LA NOSTRA VISIONE Un mondo in cui ad ogni bambino sia garantito il diritto alla sopravvivenza, alla protezione, allo sviluppo e alla partecipazione.

LA NOSTRA MISSIONE Promuovere miglioramenti significativi nel modo in cui il mondo si rivolge ai bambini e ottenere cambiamenti immediati e duraturi nelle loro vite.

Save the Children Italia è stata fondata nel 1998 ed è oggi un importante membro di Save the Children International.

I nostri Valori:

TRASPARENZA: siamo personalmente responsabili nell'utilizzare le nostre risorse in modo efficiente, lavoriamo per ottenere risultati misurabili e tangibili, e adottiamo il massimo livello di trasparenza di fronte a donatori, partner e, più di ogni altro, bambini.

AMBIZIONE: siamo esigenti con noi stessi e i nostri colleghi, stabiliamo obiettivi ambiziosi e ci impegniamo per migliorare la qualità di tutto ciò che facciamo per i bambini.

COLLABORAZIONE: Perseguiamo il rispetto reciproco, valorizziamo le diversità, e lavoriamo con i partner, unendo le forze a livello globale, per migliorare la vita dei bambini.

CREATIVITA': Siamo aperti a nuove idee, ci adoperiamo per il cambiamento, e siamo pronti ad assumerci rischi per sviluppare soluzioni sostenibili per e con i bambini.

INTEGRITA': Lavoriamo aspirando sempre al massimo livello di onestà morale e comportamentale; non compromettiamo mai la nostra reputazione e agiamo sempre nel superiore interesse dei bambini.

Save the Children dal 1919 lotta per i diritti dei bambini e per migliorare le loro condizioni di vita in tutto il mondo.

Save the Children sviluppa progetti che consentono miglioramenti sostenibili e di lungo periodo a beneficio dei bambini, lavorando a stretto contatto con le comunità locali; porta aiuti immediati,

assistenza e sostegno alle famiglie e ai bambini in situazioni di emergenza, createsi a causa di calamità naturali o di guerre.

LA CHILD SAFEGUARDING:

Save the Children vuole essere un'organizzazione sicura per le bambine, i bambini e gli adolescenti.

Tutti coloro che collaborano a qualunque titolo con Save the Children devono essere resi pienamente consapevoli dell'esistenza di rischi di abuso e sfruttamento sessuale a danno delle bambine, dei bambini e degli adolescenti.

Save the Children intende fare tutto quanto sia in suo potere per prevenire, segnalare e rispondere a tali problemi.

Il personale di Save the Children, il personale di organizzazioni Partner ed i loro rappresentanti dovranno sempre dimostrare i più alti standard di comportamento nei confronti di bambine/i e adolescenti, così come indicati nella presente Policy sulla Tutela di Bambine, Bambini e Adolescenti (di seguito "**la Policy**"). Tali standard si applicano sia alla vita privata che a quella professionale del personale e di chiunque rappresenti l'organizzazione.

SCOPO DELLA FUNZIONE:

Il Senior Direct Marketing Officer ha come obiettivo principale la fidelizzazione dei donatori regolari e il loro sviluppo al fine di massimizzarne il Life Time Value. Il suo focus sarà pertanto lo sviluppo, l'implementazione e il monitoraggio dei cicli di comunicazione a loro dedicati per un costante miglioramento della retention.

COMPITI E RESPONSABILITÀ:

- Supporto nello studio del target e definizione del ciclo di comunicazione dei prodotti regolari Child Guardian, Io Save the Children e Sostegno a Distanza;
- Analisi dei risultati raggiunti e sviluppo di nuove idee ed attività per contribuire alla strategia di retention dei donatori regolari e contrastare l'attrition;
- Sviluppo e gestione dei cicli di comunicazione multicanale destinati ai donatori regolari e monitoraggio dell'andamento delle singole campagne;
- Sviluppo, gestione e monitoraggio delle comunicazioni di direct mailing secondo il calendario condiviso;
- Sviluppo, gestione e assiduo monitoraggio delle campagne di telemarketing secondo le tempistiche definite;
- Start up delle campagne di telemarketing: definizione di script, formazione, obiettivi, esiti e tempistiche.
- Sviluppo, gestione e monitoraggio delle comunicazioni online secondo il calendario condiviso;
- Ricerca materiali per la produzione degli aggiornamenti, controllo qualità foto e storie forniti da nostri partner, stesura testi o (in alcuni casi) verifica lavoro del copy esterno, correzione bozze, impaginazione grafica, stampa dei materiali e postalizzazione;
- Gestione testi e grafica dello stream on-line e monitoraggio degli invii;
- Creazione, aggiornamento e monitoraggio dei file dei costi;

- Richiesta preventivi, conferme d'ordine e archiviazione degli stessi;
- Aggiornamento testi/immagini delle pagine dedicate ai donatori regolari sia del sito istituzionale che del minisito per il Sostegno a Distanza;
- Segmentazione, estrazione, deduplica file anagrafiche e import in database;
- Archiviazione cartacea e elettronica dei campioni mailing;
- Supporto alla Retention Regolari Head of Unit quando richiesto.

STUDI E CONOSCENZE LINGUISTICHE/INFORMATICHE

- Laurea specialistica o vecchio ordinamento in materie in Lettere, Scienze Politiche, Economia, Comunicazioni o affini.
- Ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata
- Buone capacità nell'utilizzo del pacchetto Office
- Buone conoscenze informatiche (database, sistemi digital

ESPERIENZE E QUALIFICHE

- Almeno 4 anni di esperienza maturata nel settore sia non profit che profit.
- Ottima conoscenza del Direct Marketing.
- Ottima capacità di scrittura.
- Ottima conoscenza della lingua inglese sia parlata che scritta.
- Buona conoscenza del database.
- Capacità di gestire grossi flussi di lavoro dando le giuste priorità e rispettando le scadenze.
- Ottima capacità di problem solving.
- Buona capacità di lavorare in autonomia e in squadra.
- Buona gestione dei fornitori esterni.
- Creatività, proattività e autonomia nel ruolo.
- Condivisione della mission di Save the Children.
- Partecipazione attiva alla definizione delle strategie della divisione.

COMPETENZE E COMPORTAMENTO (I NOSTRI VALORI IN PRATICA):

Responsabilità:

responsabilità nell'utilizzare le risorse in possesso in modo efficiente, lavorando per ottenere risultati misurabili e tangibili, e adottando il massimo livello di trasparenza di fronte ai donatori, partner e, più di ogni altro, ai bambini.

Ambizione:

Stabilire obiettivi ambiziosi ed impegno per migliorare la qualità di tutto ciò che facciamo per i bambini

Collaborazione:

Perseguire il rispetto reciproco, valorizzando le diversità, e lavorando con i partner, unendo le forze a livello globale, per migliorare la vita dei bambini.

Creatività:

Essere aperti a nuove idee, adoperandosi per il cambiamento, ed essere pronti ad assumersi rischi per sviluppare soluzioni sostenibili per e con i bambini.

Integrità:

Lavorare aspirando sempre al massimo livello di onestà morale e comportamentale; non compromettendo mai la propria reputazione ed agendo sempre nel superiore interesse dei bambini.

ALTRO

- Condivisione della mission e dei principi di Save the Children
- Una persona dinamica e propositiva, capace di lavorare in autonomia.
- Lavorare con spirito di collaborazione come membro dello staff della Divisione Marketing di Save the Children Italia al fine di garantire il corretto funzionamento dell'ufficio.