



Ben jij een ervaren relatiemanager major donors en wil je je kwaliteiten inzetten voor een van de meest inspirerende en uitdagende fondsenwervende organisaties in Nederland? Dan zijn we op zoek naar jou!

Het Erasmus Trustfonds zet zich sinds 1913 in voor de groei en bloei van de Erasmus Universiteit Rotterdam. Het Erasmus Trustfonds is een hybride fonds dat zowel met de opbrengst van het eigen vermogen, als met geworven gelden wetenschappelijk onderzoek en jong talent financieel ondersteunt. Deze extra geldstroom heeft de Erasmus Universiteit Rotterdam hard nodig om zich op wereldschaal te kunnen blijven meten aan andere universiteiten.

Om deze ambities waar te maken heeft het Erasmus Trustfonds samen met het College van Bestuur van de Erasmus Universiteit Rotterdam de strategische keuze gemaakt om te groeien naar een fonds van 100 miljoen euro. Om deze stevige inkomstengroei de komende jaren mede mogelijk te maken is het Erasmus Trustfonds op zoek naar een:

SENIOR RELATIEMANAGER MAJOR DONORS (32 - 40 uur)

Is deze rol je op het lijf geschreven? Wel, als je als geen ander weet: hoe je major donor leads kunt cultiveren, hoe je een warme, duurzame relatie met hen opbouwt en hoe je hen inspireert tot (groot) geven. De (potentiële) major donors zijn voornamelijk vermogende alumni van de universiteit en daarom is het van belang dat jij als een vis in het water bent in een universitaire omgeving en bij deze doelgroep. Je weet precies hoe een *deal te closen*, beleeft hier plezier aan en viert successen graag samen met je collega's.

Wat biedt het Erasmus Trustfonds?

- Een zelfstandige rol met veel ruimte en kansen om te floreren als relatiemanager;
- Een van de weinige plekken in Nederland waar op topniveau major donors worden verbonden;
- Een inspirerende, ambitieuze werkomgeving met korte lijntjes binnen het team en bij het fondsbestuur;
- Mogelijkheid tot thuiswerken (ook na de corona-tijd);
- Een goed salaris: afhankelijk van je kennis en ervaring € 4.538 - € 5.826 bij een volledig dienstverband (40 uur);
- Een jaarcontract, met uitzicht op verlenging;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden (pensioenregeling, laptop en telefoon);
- Een leuk team met 6 betrokken collega's en lekkere koffie.

Wat ga je doen?

- Je bent (mede)verantwoordelijk voor (de ontwikkeling van) de wervingsstrategie voor major donors en vooral ook de succesvolle uitvoering hiervan;
- Je bent verantwoordelijk voor het aangaan, onderhouden en uitbouwen van 1-op-1 relaties met particuliere major donors;

- Je ontwikkelt passende proposities en biedt maatwerk om hen te enthousiasmeren om te geven aan het Erasmus Trustfonds;
- Ook na de gift zet je je 100% in om major donors te betrekken bij het Erasmus Trustfonds en de besteding van hun gift;
- Je vergroot de zichtbaarheid van het Erasmus Trustfonds binnen relevante kringen;
- Je rapporteert aan de algemeen directeur, tevens hoofd development. Je vormt een team van twee relatiemanagers major donors en werkt intensief samen met de collega's van disbursement en marketing & communicatie.

Wat breng je mee?

- Je hebt HBO en/of academisch werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal 3 jaar ervaring als relatiemanager major donors en een *proven track record* in de non-profit sector;
- Je bent een echte self-starter, je staat stevig in je schoenen en bent professioneel;
- Je bent schriftelijk sterk onderlegd en bent een inspirerende gesprekspartner;
- Je voelt je thuis in verschillende werelden en beweegt je hier gemakkelijk in voort, van wetenschappers tot ondernemers, van bestuurders tot collega-fondsenwervers;
- Je werkt integer, secuur en gestructureerd en kunt snel iemands vertrouwen winnen;
- Je hebt ervaring binnen een universitaire omgeving. Gestudeerd hebben aan de Erasmus Universiteit Rotterdam is een pré;

Enthousiast?

Nassau Fundraising verricht de werving en selectie voor deze functie. Je kunt tot en met donderdag 11 februari 2021 reageren op deze functie door je CV en motivatie te verzenden aan Bernice Beenakker via bernice@nassau.nu. Als je eerst extra informatie wilt, kun je contact opnemen met Nassau via 020 - 520 65 55.

Een eerste kennismakingsgesprek vindt plaats op dinsdag 16 februari op het kantoor van Nassau Fundraising in Amsterdam. De tweede gespreksronde vindt plaats op vrijdag 19 februari bij het Erasmus Trustfonds in Rotterdam. Mocht je niet beschikbaar zijn op deze data, vermeld dit dan in je sollicitatie.