



## Vi letar efter dig som sätter FUN i vår fundraising

Teach for Sweden söker en fundraiser/insamlare för företagssamarbeten och privata givare. Teach for Sweden har utvecklat en väl fungerande insamling och vill tillsammans med dig ta ett steg till. Vi söker dig som kan bidra med FUN- Föredömlig, Uppfinningsrik och Noggrannhet i vår fundraising. Du kommer arbeta i ett litet men snabbväxande team där delar av arbetet kommer göras tillsammans med insamlingschef. Du kommer ha stort ansvar för att utveckla och förbättra Teach for Swedens företags- och privatinsamling. Resor både i Sverige såväl som internationellt förekommer.

### Vilka är vi?

Teach for Sweden är en stiftelse som arbetar för en likvärdig skola genom ledarskap. Teach for Sweden är en del av det internationella nätverket Teach For All som finns i 40-tal länder. Vi utvecklar ledare som arbetar för att alla barn i skolan ska nå sin fulla potential. Vill du arbeta med Sveriges viktigaste rättvisefråga? Vi söker dig som vill arbeta med samverkan och ledarskap och tillsammans med oss nå först 30 000 unga och sen 50 000 unga.

### Fun(d)raiser företag och privat

Du är antingen nyexaminerad eller har arbetat ett tag med fundraising/ försäljning men vill nu ha större ansvarsområden. Du är en driven affärsutvecklare och säljare som är van vid att arbeta med ambitiösa mål och i ett högt tempo. Genom din **föredömliga** förmåga att bygga förtroende och upprätthålla goda relationer kan du utveckla ditt intresse för CSR-frågor och hur detta kan kopplas till långsiktiga samarbeten med företag.

För att nå ut till en bredare allmänhet kan du använda dina erfarenheter av digital marknadsföring och/eller kommunikation där du också avgör vilka **uppfinningsrika** aktiviteter som gynnar vår insamling bäst.

För att trivas i denna roll är det också viktigt att du är bra på att ta egna initiativ, är kreativ och kan arbeta på ett strukturerat och uthålligt sätt. Din **noggrannhet** och analytiska förmåga bidrar till att Teach for Sweden fortsätter förbättra insamlingen.

Arbetet kommer ge dig en möjlighet att kombinera strategisk planering med operativa utförande. När vi pratar om *vad* kan du svara med *hur*. När vi pratar om *hur* kan du *genomföra*.

Du är en person med hög integritet och kan stå för dina beslut, samtidigt som du är ödmjuk och lyhörd.

Dina arbetsuppgifter kommer bland annat bestå i:

- Planera, genomföra och driva säljmöten mot potentiella företagspartners
- Vårda och utveckla befintliga företagssamarbeten
- Utveckla och genomföra insamlingskampanjer
- Följa upp och analysera aktiviteter rörande insamlingsarbetet, inklusive utfall och kostnader

### **Kvalifikationer och kompetenser**

- Har examen inom relevant område eller motsvarande kunskap inhämtad på annat sätt.
- Erfarenhet av och insamling och digital marknadskommunikation.
- Du har erfarenhet av att jobba med CRM-system i säljarbetet
- Talar och skriver flytande svenska och engelska.
- Du är resultatdriven, strategisk och analytisk.
- Initiativrik och självgående med god förmåga att driva processer framåt.
- Du gillar att arbeta i team och samarbetar bra med andra för att nå uppsatta mål.

Meriterande

- Tidigare intäktsansvar
- Erfarenheter av CRM-systemet Salesforce
- Har för uppgiften starka nätverk

Vi lägger stor vikt vid personlig lämplighet och ser mångfald som en styrka och välkomnar därför sökande med olika bakgrund.

### **Villkor och ansökningsprocess**

Befattningen avser en tillsvidareanställning med 100% tjänstgöringsgrad med tillträde snarast möjligt. Teach for Sweden tillämpar 6 mån provanställning.

För frågor om tjänsten kontakta Mattias Svensson 0739-04 82 66

Skicka ansökan till [mattias.svensson@teachforsweden.se](mailto:mattias.svensson@teachforsweden.se) senast den 16 mars. Intervjuer sker löpande, så tjänsten kan komma att tillsättas innan sista ansökningsdagen.