

WE ARE RIGHT TO PLAY

Right To Play ist eine internationale Kinderhilfsorganisation. Wir nutzen Spiel & Sport um Kinder zu schützen, sie aufzuklären und sie zu befähigen, trotz vielfältiger Hindernisse ihr volles Potenzial zu entfalten. Im vergangenen Jahr haben wir 1,5 Millionen Kindern dabei geholfen, in die Schule statt in die Arbeit zu gehen, lebensbedrohliche Krankheiten wie Covid, HIV und Malaria zu verhindern und sich vor Ausbeutung und Missbrauch zu schützen. In 15 Ländern in Afrika, Asien und dem Nahen Osten leistet Right To Play wichtige Hilfe zur Selbsthilfe. Lokal gesteuerte Programme helfen Kindern dabei, ihr eigenes Potential durch spielbasierte Lernmethoden zu entdecken und zu entfalten.

Gerade dort, wo Armut, Krankheit und Krieg den Alltag bestimmen, sind Spiel & Sport wirkungsvolle Mittel, um Kindern den Start in eine bessere Zukunft zu ermöglichen. Um die Strukturen dafür langfristig zu stärken, bilden lokale Mitarbeiter:innen von Right To Play Lehrer:innen und Coaches von Partnerorganisationen aus. Zudem werden Familien und Communities für Kinderrechtsthemen sensibilisiert und das Umfeld der Kinder aktiv einbezogen.

Ab sofort suchen wir in **Voll- oder Teilzeit in München, hybrid oder remote** eine:n Mitarbeiter:in

Partnerships & Development (gn) 70-100 %, unbefristet

Du berichtest an den Geschäftsführer von Right To Play Deutschland und bist für den Ausbau und das Management eines umfassenden Partner-Portfolios in Deutschland verantwortlich. Dazu gehört auch die Identifizierung neuer Spender:innen und Partner für Right To Play-Programme vor Ort. Das bisherige Partner-Portfolio ist breit gefächert und reicht von Firmenpartnern, öffentlichen Förderern und Stiftungen über Family Offices bis hin zu engagierten Einzelpersonen.

Was Dich erwartet:

- Eine zentrale Rolle mit Entwicklungspotential in einer jungen, internationalen und dynamischen Organisation mit klarer Mission und Strategie
- Die spannende Möglichkeit, die Entwicklung von Right To Play in Deutschland aktiv mitzugestalten und gleichzeitig eng mit internationalen Kolleg:innen zusammenzuarbeiten.
- Umfassendes Onboarding, Einarbeitung und Unterstützung durch Spezialist:innen, die in verschiedenen Ländern ansässig sind.
- Abwechslungsreiche Tätigkeitsfelder mit Gestaltungsspielraum und vielen Möglichkeiten, Deine Ideen einzubringen und umzusetzen = Viel Raum für Deine persönliche und berufliche Weiterentwicklung
- Aktive Unterstützung Deiner Entwicklung durch individuelle Entwicklungspläne, standardisierte Prozesse für beidseitige Feedbackgespräche, 360° Feedback von Kolleg:innen, interne Fortbildungsmöglichkeiten, globale Learning Weeks, u.v.m.
- Ein umfassend integriertes CRM-System, das die Grundlage für die Planung, Steuerung und Auswertung unserer Arbeit bildet
- Eine faire Vergütung
- Flexibilität in der Arbeitsorganisation und Aufteilung zwischen Homeoffice und Zeit in unserem schönen Büro im Herzen Münchens

Deine Rolle und Aufgaben:

Du bist Ansprechpartner:in für neue und bestehende Unterstützer:innen und Organisationen, die eine Vielzahl von Zielgruppen und Interessengruppen abdecken, von Firmen- und Eventpartnerschaften, über Botschafter:innen bis hin zu Großspender:innen.

1. Du baust Kontakte zu neuen Partnerorganisationen und Spender:innen auf **(30 %)**
 - Steuern der systematischen Suche nach neuen Förder- und Kooperationsmöglichkeiten, Entwickeln geeigneter Ansätze zur Kontaktaufnahme sowie Aufbau und Pflege der Beziehungen
 - Aktiv werden in relevanten Netzwerken, Veranstaltungen und Foren
2. Du bist verantwortlich für ein Portfolio von Partnerschaften und Spender:innen **(30%)**
 - Relationship-Management, Koordination, Controlling, Reporting und Qualitätsmanagement
 - Aktive Weiterentwicklung und Gestaltung von Partnerschaften
 - Unterstützung des Teams bei der Erfüllung anderer Aufgaben in der Betreuung von Partnerschaften und Spender:innen.
3. Du entwickelst und steuerst Fundraising-Projekte, Events und Kampagnen mit Partnern, Drittanbietenden, Agenturen und Botschafter:innen **(30%)**
 - Mitarbeit an unserem größten Event des Jahres, dem Charity Sport Quiz
 - Digitale Verlosungen & Auktionen
 - Zielgruppenspezifische Aktivierungsmaßnahmen im Rahmen globaler Kampagnen

Reisetätigkeit innerhalb Deutschlands je nach Anforderung und vereinzelt auch international

Was Du mitbringst:

- Mindestens drei Jahre relevante Berufserfahrung im Fundraising, Sales, Business Development oder vergleichbaren Bereichen
- Du kommunizierst und vernetzt Dich und andere gerne, baust dauerhafte Beziehungen auf und agierst gerne auf Augenhöhe.
- Überdurchschnittliche Kommunikations-, Sozial- und Präsentationsfähigkeiten, Freude am Austausch mit unterschiedlichen Zielgruppen und Stakeholdern – von Unternehmenspartnerschaften über NGOs und Stiftungen bis zu Partnerorganisationen, Dienstleistenden, Agenturen und Botschafter:innen.
- Selbstständige und verantwortungsbewusste Persönlichkeit, die sich in einem schnelllebigen Umfeld wohlfühlt und strategisch, unternehmerisch und ergebnisorientiert denkt.
- Hohe Identifikation mit Right To Plays Mission, Vision und strategischer Ausrichtung.
- Spaß an Organisation und strukturiertem Arbeiten und Erfahrung im Projektmanagement.
- Detailorientierung sowie eine sorgfältige und selbstständige Arbeitsweise
- Sicheres Kommunizieren und Schreiben in Deutsch und Englisch. Fließende Französischkenntnisse in Wort und Schrift sind von Vorteil.
- Erfahrung in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit ist von Vorteil.
- Arbeits- und Lebenserfahrung in unterschiedlichen kulturellen Kontexten und in Ländern des Globalen Südens sind von Vorteil.

Das Bewerbungsverfahren:

Als international tätige Kinderhilfsorganisation sind Werte wie Vielfalt, Offenheit und gegenseitiger Respekt für uns unabdingbar. Diversität im Team fördern wir aktiv. Deine Bewerbung wird ausschließlich nach fachlicher Qualifikation und Übereinstimmung mit dem ausgeschriebenen Profil ausgewertet. Aspekte wie soziale Herkunft, Geschlecht, Religion, sexuelle Orientierung, Alter oder Behinderung werden dementsprechend im Bewerbungsprozess nicht berücksichtigt.

Interessiert? Du identifizierst Dich mit unseren Zielen und unserer Mission?

Dann schreibe uns einfach bis zum 17. April 2023 eine E-Mail mit einem Motivationsschreiben (Deutsch), CV (Englisch), Gehaltsvorstellungen und Deinem frühesten Eintrittstermin mit dem Stichwort „Partnerships & Development“ an Sven Schröder (sschroeder@righttoplay.de).

Die Vorauswahl beginnt ab sofort und Gespräche finden ab jetzt bis Ende April 2023 statt.

Wir bitten um Dein Verständnis, dass wir nur Bewerbungen jener Kandidat:innen beantworten können, die zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen werden.

Wir freuen uns auf Dich!

Dein Kontakt für Bewerbungen:



Sven Schröder
Geschäftsführer
sschroeder@righttoplay.de
+49 (0) 89 2170 4909 1