

CONSULTANT(E) ACQUISITIONS POUR IFAW FRANCE

RESPONSABLE : Directeur/trice monde Nouveaux donateurs (États-Unis) et Directrice nationale France

CONDITIONS REQUISES : ANGLAIS ET FRANÇAIS COURANTS

IFAW souhaite consulter une personne passionnée chargée de la collecte de fonds par réponse directe, motivée par le désir de créer des solutions innovantes ayant un impact positif sur le bien-être et la protection des animaux. Cette personne, professionnelle de la collecte de fonds, doit être au courant de toutes les tendances de la collecte par réponse directe et des bonnes pratiques, en participant à des organismes de référencement, de réseautage et de secteur tels que France Générosité. Une expérience ou une connaissance des programmes et services d'autres organisations liées aux animaux et du champ d'ensemble des problèmes de bien-être des animaux est préférable.

Cette personne doit être poussée par l'envie de progresser et d'aider IFAW à franchir une nouvelle étape dans la collecte de fonds par réponse directe en France. Elle gèrera l'exécution quotidienne des opérations d'acquisition de nouveaux donateurs hors internet, et apportera sa connaissance de l'industrie locale pour soutenir les activités d'IFAW liées à son plan d'investissement pour l'acquisition de donateurs. Elle collaborera avec l'équipe Acquisition internationale d'IFAW, afin de lui communiquer son expérience du marché français, et de lui faire profiter de son expertise générale. C'est une fonction cruciale pour la mise en œuvre de la stratégie offensive de croissance d'IFAW en France ; cette personne travaillera en collaboration avec la direction du bureau national d'IFAW ainsi que d'autres membres du service Développement pour faire progresser leurs objectifs généraux.

Elle s'appuiera sur une stratégie existante en travaillant avec les prestataires externes et les équipes internes pour intégrer les stratégies, avec les équipes chargées de programmes pour produire des contenus pertinents, et en participant au travail de toute l'équipe de développement pour atteindre des objectifs philanthropiques globaux en France et dans le monde.

ATTENTES :

- Comprendre et se tenir au courant des campagnes, des programmes et des interventions d'urgence d'IFAW (passées, actuelles et prévues) ainsi que ses prises de position afin de promouvoir efficacement son travail auprès des prospects et des donateurs, et d'identifier les approches stratégiques essentielles en matière d'engagement.
- Augmenter les recettes d'IFAW en améliorant les outils de mesure des acquisitions et de la fidélisation.
- Travailler avec des prestataires de collecte de fonds en face à face (F2F) et s'assurer que toutes les campagnes remplissent leurs objectifs ; recommander des changements lorsque c'est nécessaire du point de vue stratégique ou tactique.

- Organiser régulièrement des réunions détaillées, des formations et des visites auprès des équipes de collecte de fonds (F2F). Effectuer régulièrement des « visites mystère ». Vérifier constamment que les informations sont récentes, pertinentes et efficaces.
- Développer des outils marketing innovants pour l'acquisition de donateurs par des prestataires de collecte de fonds en face à face (F2F) à l'aide des propositions et des messages clés élaborés par IFAW.
- Participer à l'élaboration d'un plan de communication avec les sympathisants obtenus via le face à face, et superviser l'exécution de ce plan. Recommander des changements de stratégie au directeur/à la directrice Nouveaux donateurs. Augmenter la fidélisation.
- Collaborer avec les équipes internes des services créatifs, de la production, du numérique et des relations donateurs pour soutenir les stratégies marketing. Assurer une approche intégrée de la stratégie marketing d'acquisition conformément à ce plan.
- Soutenir l'acquisition par publipostage direct grâce à une gestion collaborative des prestataires en matière d'achat de listes, de gestion des impressions et de contraintes postales.
- Soutenir le télémarketing en organisant des réunions d'information des prestataires, le suivi des appels, des scripts, en identifiant les possibilités de campagnes de télémarketing et de marketing en ligne intégrées, et en recommandant des stratégies au directeur/à la directrice Nouveaux donateurs et/ou au/à la responsable Dons réguliers.
- Participer à l'établissement des prévisions financières et comptables mensuelles en vue d'atteindre les objectifs financiers en matière d'acquisitions.
- Élaborer un système de suivi des communications internes concernant les plaintes de donateurs ou les demandes relatives aux nouveaux donateurs, y compris le face à face. Assurer le lien entre IFAW et les prestataires. Collaborer avec le service Donateurs pour s'assurer que les donateurs reçoivent les meilleurs services et pour maximiser la fidélisation.
- Apporter un soutien local pour l'adhésion aux organismes professionnels de collecte de fonds (notamment France Générosité), les obligations déclaratives .

Si cette mission vous intéresse, contactez-nous à l'adresse suivante : RecruitFR@ifaw.org