



LA FONDATION THEODORA est une fondation suisse privée et autonome, qui vit le jour en 1993 sur l'initiative des frères André et Jan Poulie, en mémoire de leur mère Théodora. Cette Fondation a pour mission d'apporter un soulagement moral et physique aux enfants hospitalisés ou en situation d'handicap. Elle est active en Suisse, en Europe et en Asie en étroite collaboration avec 4 autres fondations Théodora et ce aussi au travers d'un large réseau de partenaires hospitaliers et institutionnels. En Suisse, elle compte aujourd'hui plus de 110 collaborateurs.trices (38 employé.e.s, 80 docteurs Rêves/artistes et plus de 70 bénévoles) actifs sur deux sites à Lonay/VD et à Hunzenschwil/AG. En 2023, la Fondation a fêté ses 30 ans d'existence et enregistré 2 millions de visites auprès d'enfants dans plus de 60 établissements.

Pour assurer la conduite stratégique et opérationnelle du département « Fundraising & Relations Donateurs » de la Fondation, nous cherchons notre futur.e

DIRECTRICE / DIRECTEUR « FUNDRAISING & RELATIONSHIPS »

Vous rapportez aux deux membres fondateurs, actuellement co-directeurs généraux et êtes membre du Comité de Direction. Vous travaillez en étroite collaboration avec les trois autres membres de la Direction, en particulier avec la Communication, et les différentes commissions consultatives. Vous animez deux équipes représentant au total une quinzaine de professionnels du fundraising répartis sur deux sites (Lonay/VD et Hunzenschwil/AG) et couvrant toutes les régions linguistiques de la Suisse.

VOS RESPONSABILITES

- Développer et mettre en œuvre une stratégie innovante de collecte de fonds en soutien aux programmes et objectifs de la Fondation.
- Identifier et acquérir des nouvelles relations avec des donateurs privés et institutionnels, ainsi que des partenaires d'évènements pour maximiser les opportunités de financement.
- Maintenir et développer des donateurs privés et institutionnels existants.
- Superviser, coordonner, animer et inspirer les deux équipes « Key Accounts » et « Donor Care ».
- Coordonner les activités liées à la collecte de fonds pour soutenir les objectifs et les programmes de la Fondation en Suisse en cultivant des relations avec les donateurs existants, les testateurs, les fondations donatrices, les grands donateurs privés, les entreprises et les partenaires d'évènements.
- Concevoir et mettre en œuvre des campagnes de collecte de fonds efficaces, y compris des évènements spéciaux, des campagnes en ligne, du marketing direct, et des appels aux dons.
- Établir et gérer le budget alloué au fundraising et assurer une utilisation efficace des ressources financières.
- Suivre et évaluer les performances des activités de collecte de fonds, en identifiant les domaines d'amélioration et en mettant en œuvre des solutions pour optimiser les résultats.
- Représenter la Fondation lors d'évènements publics, de réunions avec des donateurs potentiels et d'autres occasions pour promouvoir la mission et les programmes de la Fondation dans toutes les régions linguistiques de la Suisse.

VOS COMPÉTENCES ET VOS POINTS FORTS

- Vous disposez de compétences de leadership reconnues et pratiquez un management moderne, agile et réellement participatif. Vous êtes capable de mobiliser vos équipes et de les accompagner dans le changement en vous entourant des bonnes compétences pour l'opérer.

CRÉATRICES DE LIENS D'EXCELLENCE

- Vous avez une solide expérience en levée de fonds en Suisse, en relations avec les donateurs, en marketing digital et en création de partenariats (secteur privé et autres Fondations).
- Vous pouvez vous appuyer sur un important réseau professionnel en Suisse.
- Vous disposez d'une excellente connaissance des enjeux actuels de la levée de fonds dans des marchés hautement concurrentiels en Suisse et à l'international.
- Vous avez idéalement de l'expérience en gestion de projets et en accompagnement du changement, en coordination d'équipes multidisciplinaires et multiculturelles dans des phases de transition, ainsi qu'une forte expertise en planification stratégique.
- Vous êtes capable d'incarner la mission de la Fondation auprès du grand public et de défendre les valeurs philanthropiques dans le débat public suisse grâce à vos excellentes compétences en communication et en relations publiques.
- Vous êtes capable de communiquer votre vision de façon inspirante et convaincante en français, en allemand et en anglais.
- Vous avez une conscience claire des enjeux de la transition numérique dans la levée de fonds (marketing digital & CRM).
- Vous avez l'expérience de travailler sur plusieurs sites avec des langues et des sensibilités culturelles différentes.
- Si vous possédez une bonne connaissance du paysage médical (hospitalier, cliniques et institutions spécialisées) et de ses principaux acteurs, c'est un atout supplémentaire.

VOTRE PROFIL

- Au bénéfice d'une expérience réussie d'au moins 7 ans à la direction d'une unité Fundraising de taille similaire et au niveau national.
- Au bénéfice d'une formation supérieure en lien avec les enjeux sociaux et humains (sciences sociales, sciences politiques, administration, gestion d'entreprise), ou en marketing & communication.
- Une expérience réussie dans le développement commercial avec une forte capacité à créer des réseaux et développer une « base Clients » est aussi un atout.
- Vous maîtrisez **couramment le français et l'allemand**, ainsi que **l'anglais** à l'oral et à l'écrit. L'italien est un atout supplémentaire.
- Vous êtes très sensible à la mission défendue par la Fondation.
- Vous comprenez la « suissitude » de notre pays et les subtilités de notre richesse culturelle.

VOTRE PERSONNALITÉ

- Vous êtes un.e « humaniste » accessible et empathique, avec une personnalité rayonnante, positive, innovante, inspirante et respectueuse.
- Vous avez une approche rigoureuse et structurée, tout en étant agile et proactif.ve, ainsi qu'un fort esprit analytique et stratégique, tout en étant opérationnel.
- Vous avez un bon sens de la communication, vous développez des réseaux avec talent et êtes reconnu.e pour être force de propositions.
- Vous avez un sens inné de l'équipe, un grand sens de l'écoute et du dialogue, ainsi qu'un sens de l'humour.

NOS CONDITIONS D'ENGAGEMENT

Type de contrat: contrat à durée indéterminée et taux d'activité : 80-100%

Lieu: Lonay / VD ou à Hunzenschwil / AG (avec présences régulières sur l'autre site)

Entrée en fonction : idéalement au 1^{er} juillet 2024 ou au plus tard 1^{er} octobre 2024

CRÉATRICES DE LIENS D'EXCELLENCE

NOTRE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Si votre profil correspond aux attentes et que vous êtes intéressé.e, merci d'adresser jusqu'au **vendredi 3 mai 2024 minuit**, votre dossier complet (lettre de motivation + CV + diplômes & certificats de travail + prétention salariale) à notre partenaire **Headtohead** par email : **contact@headtohead.ch**, avec mention : « **Theodora / Fundraising** ».

Les postulations seront traitées au fur et à mesure, donc n'attendez pas le dernier délai pour postuler.

Seules les candidatures répondant aux critères susmentionnés avec un dossier complet recevront une réponse.