

offerta di

LAVORO

 **festival del fundraising**
FUTURO SOSTENIBILE



**Italia
non profit**

POSIZIONE: Account Executive – mid/senior

SEDE DI LAVORO: Milano

SCADENZA CANDIDATURE: 15/06/2024

INIZIO LAVORO: Entro il 20/06/2024

CONDIZIONI: RAL determinata in base all'esperienza professionale, Smart working 1 giorno a settimana

CHI SIAMO

Siamo una **data company** con una missione: portare **innovazione digitale nel Terzo Settore e nell'intermediazione filantropica**.

Siamo nati nel 2016 e da allora non abbiamo mai smesso di crescere. Questo grazie a un team di più di 12 persone appassionate e dedicate che vogliono generare idee e creare impatto positivo ogni giorno. Abbiamo sede a Milano, da dove costruiamo prodotti digitali e forniamo servizi di providing, progettazione e analisi. Gestiamo la più grande Community di Settore e, insieme a decine di migliaia di utenti, produciamo contenuti, informazioni, soluzioni e visioni di futuro. Il risultato di questo lavoro è accessibile a tutti, gratuito e frutto di alleanze.

Stiamo lanciando nuovi servizi digitali con i quali vogliamo innovare la raccolta fondi e il lavoro dei professionisti che ogni giorno si impegnano per creare opportunità. Crediamo nella professionalità, nel rispetto e nell'impatto positivo del nostro lavoro. Cerchiamo persone che sappiano guardare al mercato nella sua interezza, complessità e valore sociale. Persone a cui piaccia pensare ai problemi, ma solo per costruire soluzioni.

[Scopri di più](#)

Commentato [1]: Scopri di più su di noi / sul nostro team / su Italia non profit

ATTIVITÀ PRINCIPALI DELLA POSIZIONE

Siamo alla ricerca di un* professionista mid-senior in ambito Sales, con l'obiettivo di supportare lo sviluppo delle piattaforme digitali di Italia non profit. La figura avrà l'opportunità di lavorare e confrontarsi anche con altri membri del team, in particolare con l'area responsabile per lo sviluppo di prodotto di Italia non profit.

REQUISITI RICHIESTI

Responsabilità principali

- Generazione di opportunità commerciali e sviluppo di relazioni a lungo termine con i clienti;
- Gestione della pipeline di vendita: pianificazione di incontri con potenziali clienti, realizzazione di demo dei prodotti e preparazione di offerte;

- Attuazione di iniziative di Customer Success e progettazione di survey per i clienti;
- Organizzazione di webinar formativi e partecipazione a eventi di formazione e networking.

Esperienze e competenze

- Esperienza pregressa in ruoli di Sales Development Representative o simili, con focus sulla generazione di lead e processi di vendita;
- Eccellenti abilità di comunicazione, sia verbale che scritta;
- Capacità di analizzare ed interpretare i dati;
- Organizzazione e attenzione ai dettagli;
- Passione e capacità di lavorare in team.

Requisiti preferenziali

- Conoscenza e interesse per il Terzo Settore
- Conoscenza del mondo SaaS e familiarità con l'uso di Hubspot.

PER CANDIDARSI

Inviare CV e lettera di presentazione a jobs@italianonprofit.it entro il 15/06/2024

POLICY

L'azienda riconosce pari opportunità a tutti i suoi dipendenti e collaboratori. Tutti i candidati saranno considerati senza alcuna discriminazione di razza, colore, religione, genere, orientamento sessuale, stato di famiglia, paese di origine, disabilità, età, o qualunque altro motivo non basato sul merito. Le informazioni inserite e condivise attraverso il form di candidatura saranno trattate esclusivamente per la ricerca di personale, al fine di: valutarne idoneità, gestire la candidatura, contattare la persona, elaborare statistiche in forma aggregata e anonima.