



Jantje Beton is per direct op zoek naar een enthousiaste, veelzijdige fondsenwerver zakelijke markt, die verder bouwt aan ons netwerk van zakelijke partners die bijdragen aan het realiseren van de missie van Jantje Beton.

### **Vacature Fondsenwerver Zakelijke Markt (36 uur)**

Deze functie valt binnen de afdeling Fondsenwerving en Communicatie.

#### **Wat ga je doen?**

- Je zorgt voor verdere groei van inkomsten vanuit de zakelijke markt.
- Je stelt de fondsenwervende strategie op voor de zakelijke markt en vertaalt die naar een concreet jaarplan.
- Je bent verantwoordelijk voor de gestructureerde uitvoering van het jaarplan en het realiseren van de doelstellingen.
- Je bent verantwoordelijk voor een klantgerichte uitvoering van het relatiebeheer, opvolging van hieruit volgende afspraken en correcte afhandeling van financiële bijdragen.
- Je werkt nauw samen met andere collega's binnen de afdeling Fondsenwerving en Communicatie en de afdeling Impact om de doelen te bereiken.

#### **Wat biedt Jantje Beton?**

- Een functie in een organisatie met een relevante maatschappelijke missie en volop ruimte voor innovatie en vernieuwing.
- Een omgeving waar resultaatgericht gewerkt wordt vanuit een grote betrokkenheid bij en passie voor de doelgroep en de missie.
- Een uitdagende baan voor 36 uur (1,0 fte) per week voor bepaalde tijd (1 jaar).
- Een maandsalaris tussen de € 3.015 en € 4.445 (cao Sociaal Werk schaal 9, o.b.v. 36 uur per week) afhankelijk van kennis en ervaring.
- Meerdere voordelen vanuit de cao Sociaal Werk, zoals een Individueel Keuze Budget (IKB) van ca. 18% en een pensioenregeling.
- De mogelijkheid om hybride te werken, met reiskosten- en thuiswerk vergoeding;
- Een mobiele telefoon en werklaptop.
- De aanstelling is voor 1 jaar met de intentie tot verlenging of een vast dienstverband bij goed functioneren. Jantje Beton biedt graag ruimte voor persoonlijke en professionele groei en ontwikkeling en faciliteert dat middels opleiding en scholing. Verder zijn er binnen Jantje Beton flexibele werktijden.



### **Wat breng jij mee?**

- Minimaal HBO werk en denkniveau, bij voorkeur in de richting van marketing en/of sales.
- Minimaal 4 jaar werkervaring als relatiemanager binnen de zakelijke markt.
- Je hebt een aantoonbaar netwerk (ook op managementniveau) binnen het bedrijfsleven.
- Je bent resultaatgericht en houdt van samenwerken.
- Je bent ondernemend, houdt van aanpakken, hebt commercieel inzicht en bent een goede verkoper (in woord en schriftelijk).
- Je weet samenwerking te faciliteren en partijen te binden. Je kunt goed luisteren en heeft een groot empathisch vermogen.

### **Over Jantje Beton**

Nationaal Jeugdfonds Jantje Beton is hét goede doel dat zich sinds 1968 samen met kinderen inzet voor meer en uitdagender speelruimte en meer speelkansen. Jaarlijks doen ruim 350.000 kinderen mee aan de activiteiten en projecten van Jantje Beton. Wij willen bereiken dat álle kinderen in Nederland dagelijks buitenspelen. Kinderen moeten steeds meer en spelen steeds minder, terwijl buitenspelen het belangrijkste én het leukste onderdeel is van een gezond leven. Daarom zegt Jantje Beton ... ELKE KIND MOET KUNNEN BUITENSPELEN, ELKE DAG! Kijk voor meer informatie op [www.jantjebeton.nl](http://www.jantjebeton.nl).

Jantje Beton laat kinderen ook buitenspelen via de ruim 800 speeltuinorganisaties, kindervakantieorganisaties en stads- en kinderboerderijen die bij onze branchevereniging LOS zijn aangesloten. Jaarlijks zijn er ongeveer 15 miljoen bezoeken bij deze leden van LOS. LOS is per 1 januari 2022 ontstaan uit het samengaan van NUSO en het Steunpunt Kindervakanties en is sinds 2015 onderdeel van Jantje Beton.

### **Algemene kenmerken**

Jantje Beton heeft via het nieuwe meerjarenbeleidsplan 2023-2025 gekozen om zich te richten op de realisatie van een nieuwe ambitie: 'Elk kind moeten kunnen buitenspelen, elke dag'. Cruciaal, omdat anno 2023 minder kinderen dan ooit buitenspelen. 1 op de 6 kinderen speelt namelijk nooit buiten, met alle gevolgen van dien. Om dat structureel te veranderen, heeft Jantje Beton acht buitenspeelbeloften voor 2025 vastgelegd.

Om deze acht beloften en de algehele nieuwe ambitie te verwezenlijken, wil Jantje Beton als fondsenwervende organisatie groeien. De basis voor onze fondsenwervende aanpak c.q. strategie is 'Great Fundraising'. Daarmee vullen we onze fondsenwerving in, daarmee willen het (maatschappelijk) draagvlak voor buitenspelen uitbouwen.

Jantje Beton heeft een gedifferentieerde vorm van fondsenwerving. Deze mix bestaat uit: particulieren, vrijwillige jeugdorganisaties (Jantje Beton Collecte), overheden, vermogensfondsen, bedrijven en loterij-organisaties. In 2024 willen we onze inkomsten laten groeien tot ruim € 9 miljoen. De focus ligt daarbij op de groei van het aantal structurele particuliere donateurs. Ook is het onder meer noodzakelijk dat Jantje Beton als fondsenwervend merk actief wordt 'gebrand'.



Het Hoofd Fondsenwerving en Communicatie geeft leiding aan het team Fondsenwerving en Communicatie. Het team bestaat op dit moment uit 12 medewerkers, aangevuld met professionals die voor specifieke projecten en/of periodes worden ingehuurd. De medewerkers zijn werkzaam op drie resultaatgebieden: Fondsenwerving, Data & Support en Communicatie.

### **Reageren?**

Heb je belangstelling voor deze functie? Stuur dan uiterlijk op maandag 5 juni 2023 een korte motivatie en je CV naar [j.dewit@jantjebeton.nl](mailto:j.dewit@jantjebeton.nl).

### **Selectieprocedure**

Na de briefselectie willen we je graag persoonlijk leren kennen en dat doen wij in twee rondes. De eerste selectieronde vindt plaats op maandagmiddag, 12 juni 2023 op ons kantoor te Utrecht. Dat gesprek voer je met Jos de Wit (Hoofd Fondsenwerving en Communicatie) en Dave Ensberg-Kleijkers (directeur/bestuurder).

Het tweede gesprek voer je een week later op maandagmiddag, 19 juni 2023 met Madhavie Radjpalsingh (HR businesspartner a.i.) op ons kantoor te Utrecht.