

# M1418

## RECRUTEUR / RECRUTEUSE DE DONATEURS

### Définition

Le Recruteur de donateurs mobilise des ressources pour collecter des fonds pour des causes humanitaires ou sociales.

- Identifie et contacte de potentiels donateurs
- Organise des campagnes de sensibilisation et de collecte de fonds en respectant les objectifs fixés
- Maintient une relation de confiance et de fidélité avec les donateurs existants
- Analyse les données des campagnes pour améliorer les stratégies de recrutement de donateurs
- Collabore avec les équipes de communication pour créer des supports ou actions de communication
- Participe à des événements et des réunions pour représenter l'organisation et ses besoins

### Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible sans qualification particulière. Une formation interne spécifique à la collecte de dons peut être proposée par l'employeur.

#### Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- BTS communication

### Compétences

#### Savoir-faire

---

#### Savoir-faire principaux

##### **Coopération, Organisation et Développement de ses compétences**

- Sensibiliser à une cause humanitaire et collecter des dons
- Créer une relation de confiance
- Garantir la confidentialité des informations
- Analyser les retours des campagnes de dons
- Assurer la confidentialité des données des donateurs

## Développement économique

- Identifier et approcher des prospects potentiels
- Renforcer les relations avec les membres et les donateurs
- Représenter et mettre en valeur l'image de l'entreprise
- Participer ou mettre en place une collecte de fonds
- Définir les cibles grands donateurs

## Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Maintenir une base de données des donateurs à jour

## Savoir-faire secondaires

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- S'adapter à son interlocuteur
- Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie
- Utiliser des outils de communication numérique

Transition numérique

## Développement économique

- Emettre un appel ou une relance téléphonique des clients ou des prospects
- Développer des stratégies d'approche des répondants
- Collaborer avec les équipes marketing
- Participer à des salons professionnels pour représenter l'entreprise et ses services
- Fidéliser des partenaires
- Développer des partenariats stratégiques
- Mettre en place des outils de suivi des dons

## Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Respecter les réglementations en vigueur
- Respecter les règles d'éthique et de déontologie
- Définir le planning des campagnes et des opérations de collecte
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité

## Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Développer des stratégies de recrutement innovantes

## Management, Social, Soins

- Animer une équipe
- Former les nouveaux recruteurs de donateurs

## Savoir-être professionnels

---

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve de persévérance
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

## Savoirs

---

### Techniques professionnelles

- Techniques de communication orales, écrites et numériques
- Techniques de communication interpersonnelle
- Techniques de communication et de négociation
- Techniques commerciales
- Techniques de persuasion
- Techniques de fidélisation

### Domaines d'expertise

- Collecte de fonds
- Utilisation de logiciels statistiques

Transition numérique

### Normes et procédés

- Respect de la confidentialité

## Contextes de travail

---



### Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- En extérieur



### Horaires et durée du travail

- Travail le samedi
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

## Statut d'emploi

- Intérim
  - Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- 

## Types de structures

- Association
  - Economie Sociale et Solidaire
  - Entreprises et milieux professionnels
- 

# Secteurs d'activité

- Communication et marketing