



El Gerente de Desarrollo

Tiempo completo

Información acerca de Crystal Cove Conservancy:

Crystal Cove Conservancy es una organización sin fines de lucro dedicada a la protección, preservación y sostenibilidad del Parque Estatal Crystal Cove. Ubicado en las tierras tradicionales y no cedidas, de las Naciones Tribales de los Acjachemen y Tongva.

Con el objetivo de salvar esta pieza única de recursos naturales e historia cultural de California, Crystal Cove Conservancy y los Parques Estatales de California han trabajado juntos para desarrollar un modelo de empresa social único. Crystal Cove Conservancy, el socio sin fines de lucro contratado por Crystal Cove State Park, y Crystal Cove Management Company (CCMC), una subsidiaria de Crystal Cove Conservancy y el concesionario contratado por el parque estatal Crystal Cove, trabajan juntos para crear oportunidades equitativas para el acceso a la costa y los alojamientos costeros. The Conservancy y CCMC usan los ingresos obtenidos en las operaciones de concesión para promover la misión principal de The Conservancy de desarrollar e implementar programas educativos innovadores que involucren a estudiantes de K-12 y miembros de la comunidad en la conservación con enfoque en sitios específicos, que restaura y protege millas de preciada costa de California y miles de acres en el campo. Al cultivar la próxima generación de científicos que cuidarán las tierras públicas y promoverán el acceso de las comunidades históricamente excluidas, The Conservancy, con su socio con fines de lucro, Crystal Cove Management Company, está trabajando para garantizar que Crystal Cove, y lugares como éstos, estén protegidos para las generaciones venideras.

Visite nuestro sitio web en www.CrystalCove.org para obtener más información.

Resumen de Trabajo

El Gerente de Desarrollo trabaja en colaboración con el Director de Avance de Marketing(DAM) y otros líderes de avance y es responsable de impulsar el desarrollo y la implementación de planes integrales para la recaudación de fondos para la organización. Esto incluye, pero no se limita a, la identificación de donantes, la cultivación, solicitud y administración de regalos individuales y recurrentes, así como el apoyo de fundaciones, corporaciones y el apoyo gubernamental que cumplirá con todos los aspectos de la misión multifacética de Crystal Cove Conservancy.

Esta posición supervisa y apoya todas las campañas de recaudación de fondos y las iniciativas de donación de CCC. Este puesto requiere habilidades de gestión y liderazgo, y puede incluir la supervisión de un miembro del Equipo de Desarrollo. El Director de Desarrollo debe estar orientado a los resultados y proporcionar un excelente servicio al cliente y es un defensor de CCC al interactuar con el público para avanzar la misión de la organización.

Obligaciones y Responsabilidades Esenciales:

Actualizado el: 9/29/22

- + Trabajar con DAM y el Presidente/Director Ejecutivo para desarrollar/actualizar e implementar una estrategia de desarrollo integral, y también la investigación e identificación de oportunidades de financiamiento para el apoyo individual, fundacional, corporativo y gubernamental
- + Liderar el proceso anual de presentación de subvenciones, desarrollar y rastrear propuestas e informes para todas las recaudaciones de fondos de fundaciones y corporaciones
- + Gestionar la implementación de la base de datos de CRM/donantes y supervisar al personal responsable de la entrada de datos y el procesamiento de regalos
- + Apoyar el desarrollo y la gestión de actividades e iniciativas para nutrir y hacer crecer nuestra base de colaboradores (incluyendo individuos e instituciones)
- + Apoyar los ingresos y patrocinios del evento según sea necesario y ayudar/asistir a ciertos eventos de recaudación de fondos según sea necesario (algunas noches y fines de semana, en interiores y al aire libre)
- + Gestiona la administración de los donantes durante todo el ciclo de recaudación de fondos, incluyendo el desarrollo de perspectivas, la formulación de solicitudes, el cierre de contribuciones y la garantía del cumplimiento de las obligaciones institucionales y de los donantes
- + Mantener informes actualizados sobre el progreso de todas las oportunidades y actividades de financiamiento; ejecutar todas las fases del ciclo de recaudación de fondos de manera efectiva y eficiente
- + Trabajar con todo el equipo de desarrollo y garantizar un enfoque integrado de todas las estrategias y actividades de recaudación de fondos
- + Responsable por el diseño e implementación de programas de apelación anuales (3 actualmente) y cultivar el apoyo filantrópico individual, corporativo y de fundaciones.

Responsabilidades:

- 35% CRM y gestión de la base de datos de donantes
- 25% Enfoque institucional
- 25% Enfoque de la campaña(donaciones anuales)
- 10% Estrategia y planificación de avance/desarrollo
- 5% supervisión/gestión y administración del personal

Cualificaciones:

- + Título de licenciatura requerido
- + 5+ años de experiencia trabajando de parte de una compañía sin fines de lucro
- + Experiencia con software de CRM (como Little Green Light, Salesforce.org o Raiser 's Edge) un plus
- + Experiencia tangible y historial exitoso en todos los aspectos del desarrollo y la recaudación de fondos para organizaciones sin fines de lucro, y de haber ampliado y cultivado las relaciones existentes con los donantes a lo largo del tiempo
- + Las habilidades organizativas excepcionales son imprescindibles
- + Habilidades superior de comunicación escritas y verbales
- + Habilidades superiores de construcción de relaciones, incluyendo equilibrio, diplomacia y la capacidad de involucrar a diversos grupos
- + Capaz de identificar problemas Y sugerir soluciones
- + Una ética de trabajo empresarial y un deseo de "hacer el trabajo"

Actualizado el: 9/29/22

- + Sabe ser parte de un equipo que es colaborativo, positivo y solidario
- + Capacidad de priorizar, multitarea y llevar a cabo proyectos con una dirección mínima
- + Experiencia utilizando Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
- + Capacidad para pensar creativamente, actuar estratégicamente y orientarse al éxito

Horario: A tiempo completo, 40 horas por semana.

Compensación: \$ 50,000 - \$ 75,000 al año

Reporta a: Director de Avance de Marketing

Ubicación: Crystal Cove State Park Historic District con flexibilidad para el trabajo remoto una parte de cada semana.

Requisitos Físicos:

Debido a la ubicación de la oficina de la Conservancy, este es un puesto que requiere ciertas habilidades físicas. Se harán adaptaciones especiales si es necesario.

Crystal Cove Conservancy brinda igualdad de oportunidades de empleo a todos los empleados y solicitantes de empleo sin distinción de raza, color, religión, sexo, edad, discapacidad, identidad de género, expresión de género o genética. Se recomienda a los miembros de grupos que han enfrentado barreras históricas al acceso al medio ambiente a que presenten su solicitud.

Para aplicar, envíe una carta de presentación y un currículum a Charlie Van Vechten por correo electrónico a charlie@crystalcove.org