

## **Jobbeschreibung:**

### **Sales/Fundraising & Partnership Manager\*in (m/w/d) – Groundbreaker Talents**

#### **Über Groundbreaker und Groundbreaker Talents:**

Wir bei Groundbreaker sind eine gemeinnützige Organisation mit Sitz in Köln, die sich darauf spezialisiert hat, Projekte zu entwickeln, die über klassische Spenden hinausgehen und einen nachhaltigen, positiven Einfluss für alle Beteiligten erzeugen. Eines unserer wichtigsten Programme ist **Groundbreaker Talents**, das junge Frauen in Uganda, die aus schwierigen finanziellen Verhältnissen stammen, in einem intensiven einjährigen Training als Software-Ingenieurinnen ausbildet. Die Stipendien für dieses Programm werden allen voran von Unternehmen und Investmentfonds aus der IT-Branche finanziert. Mitarbeiter\*innen der unterstützenden Firmen werden im Rahmen unseres Mentorship-Programms direkt involviert und wir schaffen so eine Plattform der Begegnung. Unser Ziel ist es, einen wirklich nachhaltigen Ausweg aus der Armut zu bieten und gleichzeitig Diversität in der Tech-Branche zu fördern.

#### **Deine Rolle:**

Nach einer erfolgreichen Pilotphase möchten wir jetzt skalieren. Deswegen suchen wir eine erfahrene, engagierte und ergebnisorientierte Person, die unser Team als **Sales/Fundraising & Partnership Manager\*in** verstärkt. In dieser Rolle wirst du maßgeblich zum Erfolg von Groundbreaker Talents beitragen, indem du Vertrieb und Fundraising vorantreibst und strategische Partnerschaften aufbaust. Du entwickelst und setzt innovative Netzwerk- und Vertriebsstrategien um, die unsere Reichweite und unseren Impact signifikant erhöhen. Diese Position ist ideal für dich, wenn du eigenverantwortlich arbeiten und deine kreativen Ideen in einem dynamischen Umfeld verwirklichen möchtest.

#### **Deine Aufgaben:**

- **Sales/Fundraising:**

Du übernimmst die Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess der Stipendien, um gezielt neue Förderer\*innen allen voran in der Tech-Branche zu gewinnen sowie bestehende Beziehungen zu vertiefen. Du entwickelst und implementierst innovative Fundraising-Strategien, um nachhaltige Finanzierungsquellen für Groundbreaker Talents zu erschließen und auszubauen.

- **Partnership Management:**  
Du baust langfristige Partnerschaften mit Unternehmen, die an CSR-Projekten interessiert sind, auf und pflegst diese systematisch. Du agierst als Ansprechpartner\*in für unsere Partner\*innen und sorgst für eine effektive Zusammenarbeit.
- **Sprachrohr & Repräsentation:**  
Auf Veranstaltungen repräsentierst du Groundbreaker und Groundbreaker Talents, gewinnst aktiv neue Partner\*innen und erweiterst unser Netzwerk.
- **Daten & Analysen:**  
Du überwachst die Performance unserer Vertriebs- und Fundraising-Maßnahmen anhand von KPIs und passt unsere Strategien kontinuierlich an, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

#### **Das bringst Du mit:**

- **Kommunikationsstärke:** Du bist eine offene und kontaktfreudige Persönlichkeit, die Freude daran hat, Netzwerke aufzubauen und in verschiedenen sozialen Situationen souverän zu agieren.
- **Vertriebserfahrung:** Du hast nachweisliche Erfahrung im Vertrieb und/oder Fundraising.
- **Strategisches Denken:** Du gehst strategisch und zielorientiert an Vertriebs- und Fundraising-Prozesse heran und hast ein gutes Gespür für potenzielle Partnerschaften.
- **Bühnenerfahrung:** Du hast keine Scheu, Groundbreaker Talents auf Veranstaltungen zu präsentieren und Menschen für unsere Mission zu begeistern.
- **Selbstständigkeit & Innovationskraft:** Du arbeitest eigenverantwortlich und bringst neue, kreative Ideen ein, um Groundbreaker Talents weiterzuentwickeln.
- **Detailorientierung:** Eine strukturierte und analytische Arbeitsweise mit einem starken Auge fürs Detail ist für dich selbstverständlich.
- **Sprachkenntnisse:** Du verfügst über ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- **Flexibilität:** Du bist anpassungsfähig, stressresilient und bereit, regelmäßig zu reisen.

### **Das bieten wir Dir:**

- Sinnstiftende und innovative Arbeit sowie kreative Entfaltungsmöglichkeiten in einem sehr dynamischen Umfeld.
- Direkte Gestaltungsmöglichkeiten und vielfältige Aufgabenstellungen in einem internationalen Kontext.
- Neue Erfahrungen im CSR-Bereich und Fundraising.
- Voll- und Teilzeit möglich, flexible Arbeitszeiten, remote Arbeit (Homeoffice) und ein Schreibtisch in Köln.

### **Teil-/Vollzeit**

Möchtest du Teil von Groundbreaker werden und Groundbreaker Talents weiter voranbringen? Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung an [jobs@groundbreaker.org](mailto:jobs@groundbreaker.org) unter Angabe deiner Motivation für die Stelle sowie deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Gehaltsvorstellung.

Ansprechpartnerin: Leoni Rossberg.