

TADA vzw/asbl – Fundraising Manager

Objectif du poste

En tant que Fundraising Manager, vous jouerez un rôle clé dans la consolidation et la croissance des ressources financières de TADA, avec un focus particulier sur Bruxelles et la Wallonie.

Vous rejoignez une équipe expérimentée à laquelle vous apporterez vos talents, votre expertise et votre sens du relationnel pour la collecte de fonds auprès des entreprises, fondations et donateurs philanthropes. À travers le développement de partenariats solides, vous êtes au cœur de la mission sociale de TADA.

Vos responsabilités clés

- **Développement de nouveaux partenariats:** vous identifiez et activez des prospects à fort potentiel via une prospection ciblée et une présentation percutante de la mission de TADA. Vous engagez les premières conversations, évaluez l'intérêt des interlocuteurs et les accompagnez vers une collaboration concrète et durable. Vous serez également en contact avec le conseil d'administration de TADA, qui vous soutiendra activement grâce à son réseau diversifié.
- **Suivi et fidélisation de partenaires stratégiques:** vous entretenez des relations personnalisées avec un portefeuille de partenaires, en assurant un suivi de qualité sur tous les aspects de la collaboration.
- **Esprit entrepreneurial et amélioration continue:** vous ferez partie d'une organisation qui ne cesse d'innover et de s'entraider. Par votre esprit d'initiative, votre regard analytique et vos feedbacks réciproques, vous contribuez activement à améliorer en permanence nos outils et processus liés à la collecte de fonds.

Votre profil

- Une **adhésion sincère à la mission de TADA**, avec l'envie de contribuer à un projet éducatif innovant, à fort impact social, reconnu comme un *thought leader* dans son domaine.
- Une **forte capacité de conviction et une excellente aisance relationnelle:** vous maîtrisez un storytelling inspirant, adapté à des interlocuteurs de haut niveau, et vous savez entretenir des relations de confiance.
- Une **aptitude à activer et entretenir un réseau professionnel de qualité**, levier indispensable pour développer des partenariats durables.
- Une **expérience** en fundraising, business development ou vente B2B avec un cycle long. Une compréhension fine des relations à enjeux élevés et une approche orientée résultats sont essentielles.
- Une **maîtrise parfaite du français;** une bonne connaissance de l'anglais. La maîtrise du néerlandais est un atout.
- Des **compétences en négociation et en suivi budgétaire;** une aisance avec les chiffres pour construire des propositions de valeur cohérentes et impactantes.
- Ce poste convient parfaitement à un **profil senior** à la recherche d'un défi professionnel porteur de sens,

dans un cadre flexible.

Qu'est-ce que TADA vous offre?

- Un emploi avec un **impact social**, dans une organisation qui fait la différence et où l'humain est au centre. TADA a connu une forte croissance et vise à la poursuivre.
- Un **emploi polyvalent** avec beaucoup d'espace pour **l'initiative personnelle** et le **développement**, au sein d'une équipe stimulante et positive.
- Un **contrat à temps partiel** (16h/semaine) **à durée indéterminée**, des horaires de travail flexibles et la possibilité de travailler en partie à domicile.
- **Un salaire conforme au marché avec des avantages extralégaux**, y compris des chèques-repas d'une valeur de 8€ par jour de travail, une assurance hospitalisation, une intervention dans les frais de transport domicile-travail et une indemnité pour votre abonnement de téléphone mobile et Internet.
- Vous travaillez dans **un environnement de travail confortable et inspirant** (Porte de Namur, Bruxelles) et disposez d'un excellent matériel informatique (iPhone, MacBook).

<https://www.tada.network/>