

OFERTA DE TRABAJO

TECNICA DE FIDELIZACIÓN Y MARKETING

ÁREA DE FUNDRAISING

En Fundación Anesvad luchamos contra las Enfermedades Tropicales Desatendidas (ETDs) desde un enfoque de derechos humanos, en coherencia con la Hoja de Ruta de la OMS 2021-30 y sus estrategias complementarias, incorporando el género, la discapacidad, la interculturalidad y el medio ambiente como perspectivas transversales.

Nuestro modelo de Fundación y Estrategia de Intervención buscan multiplicar su impacto y sostenibilidad. Para ello, iniciamos procesos innovadores que generen impacto en las ETDs, involucrando a gobiernos, sociedad civil, sector privado africano, y a las personas, familias y comunidades afectadas, quienes participan activamente en la lucha frente a estas enfermedades, prestando especial atención a los colectivos en situación de mayor vulnerabilidad.

Fundación Anesvad considera a su equipo profesional como un pilar fundamental para hacer realidad su misión y visión. La organización promueve un entorno de trabajo inclusivo y flexible, que favorece el crecimiento personal y profesional mediante formación continua, experiencias enriquecedoras y medidas de conciliación que permiten equilibrar la vida personal y profesional. Todo ello dentro de un marco de trabajo basado en la corresponsabilidad, el respeto mutuo, la igualdad de oportunidades, la no discriminación y la diversidad.

¿Qué buscamos?

Buscamos incorporar, en dependencia directa de la Coordinadora de Fundraising, a una persona Técnica de Fidelización y Marketing para nuestra sede de Bilbao. Se trata de una posición temporal orientada a fortalecer la relación con nuestra base social a través de la ejecución de campañas de fidelización, telemarketing y marketing directo, contribuyendo a mejorar la retención y el valor de vida de las personas socias.

Esta posición ofrece la oportunidad de desarrollarse profesionalmente en el ámbito del fundraising y el marketing social, participando en la planificación y ejecución de campañas, la coordinación con agencias externas y el análisis de resultados, en estrecha colaboración con un equipo multidisciplinar

Misión del puesto

Diseñar, ejecutar y optimizar acciones de fidelización dirigidas a la base social con el fin de incrementar la retención, el valor de vida del socio (LTV) y la sostenibilidad de los ingresos privados de la organización.

Para ello, la persona titular del puesto será responsable de gestionar campañas de Telemarketing y Marketing Directo, así como del análisis posterior para asegurar la calidad del dato, la medición del rendimiento y la mejora continua de la experiencia de las personas socias.

Principales responsabilidades

- Ejecutar las campañas de Telemarketing a la base social, incluyendo acciones de aumento de cuota y reactivación de personas socias.
- Gestionar y ejecutar las campañas de Marketing Directo.
- Realizar el reporting y análisis de calidad del dato, asegurando la trazabilidad de las campañas de fidelización y la medición del ROI.



- Coordinar a agencias de telemarketing, alineando estrategia con los objetivos, dando inputs de mejora y controlando la calidad del trabajo.
- Elaboración de briefings y gestión con agencias para asegurar el desarrollo y ejecución de campañas alineadas con los objetivos de fidelización
- Colaborar y participar en actividades del departamento de Sostenibilidad financiera, Comunicación y/o equipos transversales de la organización.

Requisitos del perfil

- Titulación universitaria (preferiblemente en Marketing, Comunicación, ADE o similar). Se valorará formación complementaria en gestión de campañas, bases de datos o CRM.
- Conocimiento CRM y Automatización. Manejo de Salesforce (o similar) y Marketing Cloud (o similar).
- Experiencia mínima de 3 años y valorable específicamente en Fidelización.
- Se valorará experiencia en otras entidades sociales

Habilidades técnicas y competencias clave:

- Dominio de herramientas ofimáticas (Excel, Word, PowerPoint), correo y plataformas de colaboración, con preferible nivel avanzado en Excel y capacidad para extraer, analizar y segmentar bases de datos
- Dominio y capacidad de interlocución en inglés B2. Valorable otros idiomas
- Capacidad de análisis crítico, visión estratégica y orientación a resultados.
- Capacidad para entender los objetivos del área y traccionar acciones y estrategias para lograrlos.
- Habilidades de comunicación clara, coherente y efectiva, tanto interna como externamente.
- Capacidad para tomar decisiones responsables, darles seguimiento y facilitar su comprensión, trabajando con iniciativa, autonomía, innovación y colaboración interdisciplinar en equipo.
- Compromiso con los valores, la misión y los principios éticos de la Fundación.
- Realizar viajes nacionales y apoyar actividades de la organización

¿Qué ofrecemos?

Lugar de trabajo: Bilbao.

Contrato: Duración determinada por sustitución, a tiempo completo.

Salario: 37.777 brutos anuales (según escala y complementos salariales internos)

Horario: Flexible para favorecer la conciliación. Posibilidad de jornada intensiva y teletrabajo.

Beneficios: Oportunidad de desarrollo profesional y ampliación de competencias en un área estratégica, dentro de un entorno colaborativo y de aprendizaje continuo.

Fecha límite de presentación de candidaturas: 16/11/2025

Fecha prevista de incorporación: Noviembre/Diciembre

Número de plazas: 1.

Envío de candidaturas externas: [Web Anesvad](http://www.anesvad.org).

