Fundraising-AgentIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
Fundraising-AgentInnen sind für die Beschaffung von Geldmitteln und Sachleistungen sowohl für einzelne Projekte als auch zur laufenden Erhaltung von Organisationen und Einrichtungen, die überwiegend im nicht-kommerziellen Bereich (Non-Profit-Bereich) tätig sind, zuständig. Zu ihren Aufgaben gehören die operative und strategische Planung des Fundraisings, die Recherche möglicher Schenkungen, die Kontaktarbeit via Telefon, E-Mail, Infoständen oder persönlicher Ansprache, die Durchführung von Veranstaltungen oder die langfristige Bindung von SponsorInnen oder Unternehmenskooperationen. Auf strategischer Ebene sind die Hauptaufgaben vor allem die Koordination, Dokumentation, Evaluation und Analyse der Fundraising-Maßnahmen.

Einkommen
Fundraising-Agenten/-Agentinnen verdienen ab 2.470 bis 3.610 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.470 bis 2.650 Euro brutto
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.650 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.640 bis 3.260 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.640 bis 3.610 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
Fundraising-AgentInnen sind in kulturellen, sozialen, medizinischen oder pädagogischen Initiativen, Institutionen und Betrieben, bei Interessenvertretungen, Parteien, kirchlichen Organisationen und insbesondere in gemeinnützigen Vereinen tätig. Beschäftigungsmöglichkeiten können sich darüber hinaus in Wirtschaftsunternehmen, z.B. in PR-Abteilungen, ergeben. Die Tätigkeit wird auch oft selbstständig auf Provisionsbasis ausgeübt.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **7** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- Betreuung eines Informationsstandes
- Customer Relationship Management
- Datenpflege
- Direktmarketing
- Event Management
- Marketingkenntnisse
- Pflege von Kundenbeziehungen
- Projektmanagement-Kenntnisse
- Social Media Marketing
- Sponsoring

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Fundraising
- Marketingkenntnisse
- Sponsoring

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Callcenterkenntnisse

- Outbound-Telefonie (z. B. Telefonverkauf)
- EDV-Anwendungskenntnisse
- Event Management
  - Veranstaltungsbetreuung (z. B. Betreuung eines Informationsstandes)
- Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse
  - Web 2.0 Technologien
- Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden
  - Wissenschaftliche Recherche
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz
  - Customer Relationship Management (z. B. Kundendatenanalyse, Pflege von Kundenbeziehungen)
- Marketingkenntnisse
  - Direktmarketing
  - Fundraising
  - Sponsoring
  - Verkaufsförderung (z. B. Organisation von Marketingveranstaltungen)
  - Werbung
- PR-Kenntnisse
  - PR-Kampagnen
  - Pressearbeit
- Verkaufskenntnisse
  - Verkaufsadministration
- Vertriebskenntnisse
  - Neukundenakquisition

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Kaufmännisches Verständnis
- Kommunikationsstärke
  - Schlagfertigkeit
  - Verhandlungsstärke
- Kontaktfreude
  - Networking Skills
- Zielgruppenorientierung

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
			■	■			

Beschreibung: Fundraising-AgentInnen verwenden in ihrer Arbeit unterschiedliche digitale Anwendungen und Geräte zur innerbetrieblichen Kommunikation und Zusammenarbeit, im Umgang mit Kundinnen und Kunden oder in der Bereitstellung der Waren. Sie müssen in der Lage sein die berufs- und betriebsspezifische Anwendungen und Geräte selbstständig und auch in komplexen, nicht-alltäglichen Situationen zu bedienen und effizient zu nutzen. Sie erkennen Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Fundraising-AgentInnen verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Digitales Dokumentenmanagement) und können sie selbstständig bedienen.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Fundraising-AgentInnen können arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Fundraising-AgentInnen können alltägliche, aber auch betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Fundraising-AgentInnen müssen digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Fundraising-AgentInnen haben ein hohes Bewusstsein zur Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit, kennen die relevanten betrieblichen Regeln und halten sie ein.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	**3**	**4**	5	6	7	8	Fundraising-AgentInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit in den Grundzügen beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch unter Anleitung lösen. Sie erkennen selbstständig eigene digitale Kompetenzlücken und können diese beheben.

Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

Ausbildung

BMS - Berufsbildende mittlere Schule NQR IV

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR V

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien NQR VII NQR VIII
- Medien, Design, Kunst, Kommunikation
  - Kommunikation und Informationsdesign
- Wirtschaft, Recht, Management
  - Marketing und Sales

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge
- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Weiterbildung
Fachliche Weiterbildung Vertiefung
- Betriebswirtschaft
- Controlling
- Customer Relationship Management
- Direktmarketing
- Event Management
- Kommunikationsmanagement
- Non-Profit-Management
- Öffentlichkeitsarbeit
- Public Affairs
- Social Branding
- Social Media Marketing

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Hochschulstudien - Kommunikation und Informationsdesign
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Hochschulstudien - Medien, Medientechnik und -produktion
- Hochschulstudien - Sozial-, Gesundheits- und Pflegemanagement
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung
- Datenbanken
- Datenschutz
- Fremdsprachen
- Gesprächsführung
- MS Office
- Projektmanagement

Weiterbildungsveranstalter
- Betriebsinterne Schulungen
- Fundraising Verband Austria
- NPO Akademy
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Deutschkenntnisse nach GERS
B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse
Der laufende, vor allem mündliche und telefonische Kontakt zu potenziellen Geldgebern, aber auch die regelmäßige Berichtslegung über ihre Aktivitäten und Ergebnisse erfordert von ihnen in jedem Fall sichere

Deutschkenntnisse. Je stärker sie in Verhandlungen mit institutionellen Geldgebern und in die Planung, Konzeption und Umsetzung strategischer Entscheidungen eingebunden sind, desto höher wird das erforderliche Deutschniveau sein.

Weitere Berufsinfos

Selbstständigkeit
Reglementiertes Gewerbe:
- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.
Der Beruf kann freiberuflich ausgeübt werden.

Arbeitsumfeld
- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen
FundraisingManagerIn

DialogerIn
Direct Dialog-FundraiserIn
Direkt Dialog Fundraising-AgentIn
Direkt Dialog Fundraising-ManagerIn

AgentIn für Non-Profit-Marketing

Sozial- und Umweltpromoter (m/w)
Street-PromoterIn

RegionaleR FundraiserIn

Sponsoring-AgentIn
Sponsoring-ManagerIn

Großstadtranger (m/w)

Verwandte Berufe
- Customer-Relationship-ManagerIn
- FinanzmanagerIn
- PR-BeraterIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Handel, Logistik, Verkehr
- **Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung**

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)
- 760149 Fundraising-Manager/in (Akquisitions-Manager/in)

Informationen im Berufslexikon
- FundraiserIn (Kurz-/Spezialausbildung)
- Fundraising-ManagerIn (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass
- Fundraising-AgentIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.