

Agent pozyskiwania funduszy (Fundraising-AgentIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Agenci zajmujący się zbieraniem funduszy są odpowiedzialni za pozyskiwanie funduszy i wkładów rzeczowych zarówno na indywidualne projekty, jak i za bieżące utrzymanie organizacji i obiektów, które działają głównie w sektorze niekomercyjnym (sektor non-profit). Do jej zadań należy operacyjne i strategiczne planowanie pozyskiwania funduszy, badanie ewentualnych darowizn, praca kontaktowa przez telefon, e-mail, budki informacyjne lub kontakt osobisty, realizacja eventów czy długoterminowa lojalność sponsorów lub współpraca korporacyjna. Na poziomie strategicznym główne zadania to przede wszystkim koordynacja, dokumentacja, ocena i analiza działań fundraisingowych.

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.

Dochód (Einkommen)

Agent pozyskiwania funduszy zarabia od 2.470 do 3.610 euro brutto miesięcznie (Fundraising-Agenten/-Agentinnen verdienen ab 2.470 bis 3.610 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód z krótkim lub specjalnym przeszkoleniem : 2.470 do 2.650 euro brutto (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.470 bis 2.650 Euro brutto)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.470 do 2.650 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.650 Euro brutto)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.640 do 3.260 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.640 bis 3.260 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 2.640 do 3.610 euro brutto (Akademischer Beruf: 2.640 bis 3.610 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Agenci zbierający fundusze są aktywni w inicjatywach kulturalnych, społecznych, medycznych lub edukacyjnych, instytucjach i firmach, w grupach interesu, partiach, organizacjach kościelnych, a zwłaszcza w stowarzyszeniach non-profit. Możliwości zatrudnienia mogą również pojawiać się w przedsiębiorstwach komercyjnych, np. w działach PR. Czynność często prowadzi się również samodzielnie na zasadzie prowizji.

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.

Aktualne wakaty

(Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **16**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Nadzór nad stoiskiem informacyjnym (Betreuung eines Informationsstandes)
- Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)
- Utrzymanie danych (Datenpflege)
- Marketing bezpośredni (Direktmarketing)
- Zarządzanie wydarzeniami (Event Management)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
- Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Marketing w mediach społecznościowych (Social Media Marketing)
- Sponsoring (Sponsoring)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Pozyskiwanie funduszy (Fundraising)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
- Sponsoring (Sponsoring)

Techniczne umiejętności zawodowe

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności call center (Callcenterkenntnisse)
 - Telefonia wychodząca (Outbound-Telefonie) (z. B. Sprzedaż telefoniczna (Telefonverkauf))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
- Zarządzanie wydarzeniami (Event Management)
 - Obsługa wydarzeń (Veranstaltungsbetreuung) (z. B. Nadzór nad stoiskiem informacyjnym (Betreuung eines Informationsstandes))
- Rozwój Internetu i umiejętności administracyjne (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
 - Technologie Web 2.0 (Web 2.0 Technologien)
- Znajomość naukowych metod pracy (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
 - Badania naukowe (Wissenschaftliche Recherche)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Analiza danych klientów (Kundendatenanalyse), Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing bezpośredni (Direktmarketing)
 - Pozyskiwanie funduszy (Fundraising)
 - Sponsoring (Sponsoring)
 - Reklama (Werbung)
 - Promocja sprzedaży (Verkaufsförderung) (z. B. Organizacja wydarzeń marketingowych (Organisation von Marketingveranstaltungen))
- Umiejętności PR (PR-Kenntnisse)
 - Kampanie PR (PR-Kampagnen)

- Prasa (Pressearbeit)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Administracja sprzedaży (Verkaufsadministration)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Szybkie świadectwo (Schlagfertigkeit)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Towarzyskość (Kontaktfreude)
 - Umiejętności sieciowe (Networking Skills)
- Orientacja na grupę docelową (Zielgruppenorientierung)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis: 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.							

**Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

**Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód z krótkim lub specjalnym przeszkoleniem (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

**Szkolenie
(Ausbildung)**

BMS - Berufsbildende mittlere Schule 

- Kaufmännische Berufe

- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule ^{NQR^v}

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien ^{NQR^{viii}} ^{NQR^{viii}}

- Medien, Design, Kunst, Kommunikation
 - Kommunikation und Informationsdesign
- Wirtschaft, Recht, Management
 - Marketing und Sales

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Kształcenie ustawiczne

(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 Academy 
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen

- Fachhochschulen
- Universitäten

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Reglementiertes Gewerbe:

- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Der Beruf kann freiberuflich ausgeübt werden.

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Stäły kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Menedżer ds. pozyskiwania funduszy (Fundraising-ManagerIn)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

Menedżer ds. pozyskiwania funduszy (Fundraising-ManagerIn)

Dialog (DialogerIn)

Zbiórka funduszy w ramach bezpośredniego dialogu (Direct Dialog-FundraiserIn)

Agent ds. pozyskiwania funduszy Direct Dialog (Direkt Dialog Fundraising-AgentIn)

Menedżer ds. pozyskiwania funduszy Direct Dialog (Direkt Dialog Fundraising-ManagerIn)

Agent marketingowy non-profit (AgentIn für Non-Profit-Marketing)

Promotor społeczny i środowiskowy (m/k) (Sozial- und Umweltpromoter (m/w))

Promotor uliczny (Street-PromoterIn)

Regionalna zbiórka pieniędzy (RegionaleR FundraiserIn)

Agent sponsorujący (Sponsoring-AgentIn)

Menedżer ds. sponsoringu (Sponsoring-ManagerIn)

Strażnik Miejski (m/k) (Großstadtranger (m/w))

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Menedżer ds. relacji z klientami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Menedżer finansów (FinanzmanagerIn)
- Konsultant PR (PR-BeraterIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż w terenie, pośrednictwo w sprzedaży (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechststeller))

- 760149 Menedżer ds. pozyskiwania funduszy (kierownik ds. akwizycji) (Fundraising-Manager/in (Akquisitions-Manager/in))

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Agent pozyskiwania funduszy (Fundraising-AgentIn)

powered by Google Translate

Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)