EgonZehnder

Egyenlítő

Pozícióleírás

Partnerségi és Fejlesztési Vezető / Head of Partnerships & Strategic Development

Egyenlítő Alapítvány

Jelentkezés:
info@egyenlitoalapitvany.org

Az Egyenlítő Alapítványról

Általános információ

Az Egyenlítő Alapítvány célja azoknak a változásoknak az elindítása és támogatása, amelyek eredményeként több női vezető lesz a magyar gazdasági, kulturális, tudományos és politikai életben. Öt kiemelt területre fókuszál: szabályozás, kapcsolatok és a közösség támogatása, a láthatóság megteremtése, a mindennapok rossz viselkedési berögződéseinek csökkentése.

Az Alapítvány kiemelt szerepet kíván vállalni a nők és a férfiak közötti munkahelyi egyenlőtlenséget leküzdő változások elindításában, miközben más munkahelyi kisebbségek esélyeiért is felszólal.

Konferenciákat, vitákat, mentorprogramokat, képzéseket és edukációs eseményeket szervez, hogy társadalmunkat érzékenyítse, a lehetőségekre felhívja mindenki figyelmét és hogy a nők számára természetessé váljon a vezetői pályára lépés.

Az alapítvány olyan vállalati partnerekkel dolgozik, akik szeretnék elősegíteni a sokszínűséget és a befogadást a vezetésben és a szervezeti életben. Kapcsolataikat gyakran magas beosztású HR -es vagy üzleti vezetők indítják el, akik felismerik a homogén vezetői csapatok korlátait, és megbízható partnert keresnek a valódi változás előre mozdításához.

Vezetőség

Heal Edina
Alapító és kuratóriumi tag

Liptay Gabriella
A Kuratórium Elnöke

https://egyenlitoalapitvany.org/kuratoriumunk/

A pozíció

Munkakör

A Partnerségi és Fejlesztési Vezető felelős az Egyenlítő Alapítvány vállalati kapcsolatrendszerének fejlesztéséért, növekedéséért és hosszú távú fenntarthatóságáért. A pozíciót betöltő személy kulcsszerepet játszik abban, hogy az Alapítvány missziója és szakmai programjai minél szélesebb vállalati támogatást és láthatóságot kapjanak Magyarországon.

A szerepkör egyszerre igényel üzletfejlesztési, kapcsolatépítési és stratégiai partnerségi kompetenciákat. A pozíció betöltője aktívan épít kapcsolatot felsővezetőkkel - köztük HR, DEI, ESG, kommunikációs vezetőkkel -, továbbá üzleti döntéshozói körökkel. Az új kolléga feladata feltárni az együttműködési lehetőségeket, valamint olyan partnerségeket alakítani ki és menedzselni, amelyek egyszerre teremtenek mérhető értéket a vállalati partnerek és az Alapítvány számára.

A vezető az Alapítvány egyik legfontosabb külső nagykövete, aki hitelesen képviseli a szervezet küldetését, és hozzájárul a vállalati támogatói bázis bővítéséhez, a bevételek diverzifikálásához és az Alapítvány hosszú távú hatásának növeléséhez.

A szerepkör kialakításának egyik stratégiai célja egy jövőbeni vezetői utánpótlási lehetőség megteremtése az Alapítvány számára. A Partnerségi és Fejlesztési Vezető az ügyvezető közvetlen stratégiai partnereként működik, aktívan részt vesz a szervezet fejlesztésében, és fokozatosan betekintést nyer az Alapítvány teljes működésébe. A pozíció olyan tapasztalt, vállalkozó szemléletű vezető számára ideális, aki a partnerségek és forrásteremtés területén elért eredményei mellett hosszabb távon szélesebb körű szervezeti vezetői felelősséget is vállalna, és potenciálisan az Alapítvány következő ügyvezetőjeként is sikeres lehet.

Fő feladatok és felelősségek

Partnerségi stratégia és üzletfejlesztés

- Az Alapítvány vállalati partnerségi stratégiájának kialakítása és végrehajtása
- Új vállalati együttműködési lehetőségek, támogatási és szponzorációs modellek kidolgozása
- Prioritást élvező vállalatok és célcsoportok azonosítása, partneri akciótervek kialakítása
- Új vállalati partnerek felkutatása, megszólítása és megszerzése
- Aktív pipeline építése és menedzselése a kapcsolatfelvételtől a szerződéskötésig

Kapcsolatépítés és partnerkapcsolatok kezelése

- Hosszú távú, bizalmi kapcsolatok kialakítása és ápolása vállalati döntéshozókkal
- Kulcspartnerek elégedettségének biztosítása, együttműködések megújítása és bővítése
- A vállalati partnerek üzleti, HR, DEI, ESG és employer branding céljainak mély megértése
- Stratégiai tanácsadói szerep betöltése annak érdekében, hogy az Egyenlítő programjai illeszkedjenek a partnerek prioritásaihoz.

A pozíció

Fő feladatok és felelősségek (folytatás)

Stratégiai vezetői támogatás
- Az ügyvezető stratégiai partnereként aktív részvétel az Alapítvány hosszú távú céljainak, prioritásainak és növekedési terveinek kialakításában
- Közreműködés az Alapítvány üzleti és működési modelljének továbbfejlesztésében, különös tekintettel a fenntartható bevételi források és partneri együttműködések bővítésére
- Részvétel a vezetői döntés-előkészítésben, stratégiai projektek irányításában és a szervezeti prioritások megvalósításában
- A kuratóriummal, tanácsadó testülettel és kiemelt külső érintettekkel való együttműködés támogatása.
- Folyamatos részvétel az Alapítvány teljes stratégiájának kialakításában, beleértve a programok, a finanszírozás, a kommunikáció és a szervezetfejlesztés területeit
- Az ügyvezető távollétében vagy felhatalmazása alapján az Alapítvány képviselete meghatározott fórumokon, eseményeken és partneri egyeztetéseken

Partnerségi ajánlatok és programfejlesztés
- Az Alapítvány vállalati értékajánlatának folyamatos fejlesztése.
- Testreszabott együttműködési, támogatási és szponzorációs csomagok kialakítása.
- Új szolgáltatások, vállalati programok, edukációs lehetőségek és közös kezdeményezések kidolgozásának támogatása.
- Javaslattétel a vállalati támogatói szintek és partneri konstrukciók továbbfejlesztésére. Az Alapítvány jelenleg több támogatói kategóriával dolgozik, amelyek további fejlesztése és differenciálása a szerepkör fontos feladata lehet.

Rendezvények és szponzorációs együttműködések
- Az Alapítvány éves konferenciájának és kiemelt eseményeinek szponzorációs stratégiájának kidolgozása.
- Szponzorok felkutatása, tárgyalások vezetése és megállapodások megkötése.
- Partneri láthatósági és aktivációs elemek kidolgozása.
- A vállalati partnerek magas színvonalú bevonásának biztosítása rendezvényeken, workshopokon és közösségi eseményeken.

Stakeholder menedzsment és képviselet
- Az Alapítvány képviselete vállalati, szakmai és nyilvános fórumokon, valamint magas szintű kapcsolatok építése és ápolása a vállalati, civil, szakpolitikai és közéleti ökoszisztéma meghatározó szereplőivel.
- Az Alapítvány vezetőivel, szakmai csapatával és kuratóriumi szereplőivel történő szoros együttműködés.
- Az Egyenlítő Alapítvány társadalmi küldetésének és szakmai hitelességének erősítése a vállalati szektorban.

A pozíció

Fő feladatok és felelősségek (folytatás)

Teljesítménymenedzsment és operatív irányítás

- Partnerségi célok, bevételi tervek és teljesítménymutatók nyomon követése.
- Rendszeres riportok és elemzések készítése a vezetőség részére.
- Partneri aktivitások, bevételek, megújítási arányok és növekedési lehetőségek folyamatos értékelése.
- Adatalapú döntéstámogatás a partnerségi program fejlesztése érdekében.
- Közreműködés az éves üzleti és működési tervek kialakításában, valamint a szervezeti célok nyomon követésében.
- A partnerségi tevékenységek mellett a szervezet egészének növekedését és fenntarthatóságát támogató kezdeményezések azonosítása és vezetése.

Munkavégzés formája

Teljes, vagy részmunkaidős (de legalább heti 30 óra)

Munkavégzés helyszíne

A feladatok személyes jelenlétet megkívánó része budapesti jelenlétet igényel. Az alapítványnak nincs irodája, így a munkavégzés helyéről a jelöltnek kell gondoskodnia.

Juttatások

Havi bruttó 750.000–950.000 Ft tapasztalattól függően, továbbá 30-40% bónusz a kitűzött teljesítménycélok alapján.

Jelöltprofil

Szakmai háttér	Elvárás	Előny
Tapasztalat és készségek		
Legalább 5 év tapasztalat B2B értékesítésben, üzletfejlesztésben vagy Key Account területen	●	
Bizonyított eredmények vállalati kapcsolatok megkötésében és megújításában	●	
Magabiztos kommunikáció felsővezetői szinten	●	
Valódi elköteleződés a nők és más munkahelyi kisebbségek esélyegyenlősége iránt	●	
Technológiai platformok (elsősorban Google és AI platformok) magabiztos kezelése és használata	●	
Felelősségteljes és önálló döntésekre való képesség	●	
Mobilitás, flexibilitás, amely gyakorlatias hozáállással és szakmai alázattal párosul	●	
Tulajdonosi szemlélettel dolgozik, kezdeményező módon azaonosítja és valósítja meg a fejlődési lehetőségeket	●	
Kiváló kommunikációs és meggyőző képesség	●	
Magyar piacon szerzett tapasztalat és széles kapcsolati háló	●	
Non-profit szervezetben szerzett tapasztalat		●
Eredményorientált céges kultúrában elért kimagasló sikerek		●
Csapatok motiválásához és a szervezet fejlesztéséhez szükséges tudás és szándék		●
Nyelvismeret		
Magyar nyelv	●	
Angol nyelv	●	
Tanulmányok		
Felsőfokú végzettség	●	

Jelöltprofil

Kompetenciák

Eredményorientáltság

A sikeres jelölt tapasztalattal rendelkezik gyorsan változó környezetben való eredményes működés terén. Felelősséget vállal a munkájáért és a kitűzött célokért, elkötelezetten teljesíti a vállalásait, és mindent megtesz a teljesítmény növelése érdekében. Ide tartozik a megfelelő célok kitűzése és a változásra irányuló kezdeményezések támogatása, hogy segítse az Alapítvány célkitűzéseinek és teljesítményének mérését és elérését. Az ideális jelölt nagy integritással végzi munkáját.

Stratégia alakítása

A jelölt bizonyított stratégiai gondolkodási képességgel rendelkezik. A sikeres jelölt képes üzleti helyzetekre „felülről rátekinteni", hogy ezáltal létrehozza és/vagy finomítsa a piaci stratégiát. Mély ismeretekkel rendelkezik az integrált üzleti folyamatokról, a versenytársakról, trendekről és egyéb tényezőkről, mely révén olyan stratégiát tud kialakítani, ami javítja az Alapítvány versenyhelyzetét. A stratégiát egyértelműen megvalósítható feladatok sorozatához köti, figyelembe véve, hogy ez kihat az üzlet számos területére.

Együttműködő vezetés

A sikeres jelölt képes kölcsönös bizalmon alapuló kapcsolatok kialakítására. Bár adott esetben merész lépések meghozatalára is hajlandó, elsősorban az együttműködésen alapuló vezetésre törekszik, kikérve a kollégái véleményét és szakértelmét. Az ideális jelölt képes megértetni másokkal, hogy az ő céljaik hogyan illeszkednek az Alapítvány érdekeihez, és mindig az adott hallgatóságra tudja szabni a mondanivalóját.

Piacismeret

Az ideális jelölt ismeri a piaci szegmenseket, az egyes szegmensek igényeit és gondolkodásmódját, és tudja, hogyan teremthető érték és hosszú távú partnerség. A Partnerségi és Fejlesztési Vezető felismeri, hol szükséges változtatni a belső folyamatokon, szolgáltatásokon és struktúrákon ahhoz, hogy az Alapítvány fenntartható módon tudjon működni. Rugalmasan alkalmazkodik az új helyzetek és az üzleti trendek igényeihez, a kínálkozó üzleti lehetőségeket megfelelően priorizálja és ki is használja, és megteszi a szükséges lépéseket ahhoz, hogy az üzleti tevékenység fókuszát ezeknek megfelelően irányítsa. Ismeri az ügyfélkört, a helyi/regionális versenytársakat, és ideális esetben kiterjedt kapcsolati hálóval is rendelkezik.

EgonZehnder

This document and the information it contains are strictly confidential. They may be used solely in connection with the consultancy mandate accepted by Egon Zehnder for an appointment to the above position, are intended solely for the persons involved therein and may not be disclosed or made available to others. At the request of Egon Zehnder, this document should be returned or destroyed with all duplications made of it and deleted from whichever retrieval system it is stored in.

© 2026 Egon Zehnder