

WE ARE RIGHT TO PLAY

Right To Play ist eine internationale Kinderhilfsorganisation. Wir nutzen Spiel & Sport um Kinder zu schützen, sie aufzuklären und sie zu befähigen, ihr volles Potenzial zu entfalten. In den vergangenen Jahren haben wir über 4,7 Millionen Kindern dabei geholfen, zur Schule statt zur Arbeit zu gehen, lebensbedrohliche Krankheiten zu verhindern und sich vor Ausbeutung und Missbrauch zu schützen. In 13 Ländern in Afrika, Asien und dem Nahen Osten leistet Right To Play wichtige Hilfe zur Selbsthilfe in lokal gesteuerten Programmen.

Gerade dort, wo Armut, Krankheit und Krieg den Alltag bestimmen, sind Spiel & Sport wirkungsvolle Mittel, um Kindern den Start in eine bessere Zukunft zu ermöglichen. Um die Strukturen dafür langfristig zu stärken, bilden lokale Mitarbeiter:innen von Right To Play Lehrer:innen und Coaches von Partnerorganisationen in spielbasierten Lehrmethoden aus. Zudem werden Familien und Gemeinden für Kinderrechtsthemen sensibilisiert und das Umfeld der Kinder aktiv einbezogen.

Ab sofort suchen wir in **Teilzeit in München** oder hybrid eine:n

Development Manager (w/m/d) 30 - 50 %, unbefristet

Du berichtest an den Geschäftsführer von Right To Play Deutschland und verantwortest die Weiterentwicklung unserer Fundraising- und Outreach-Strategie mit besonderem Fokus auf Unternehmenspartner, institutionelle Förderer sowie Mid- und Major-Donors in Deutschland.

Was Dich erwartet:

- Eine wichtige Rolle mit Entwicklungspotential in einer jungen, internationalen und dynamischen Organisation mit klarer Mission und Strategie
- Die spannende Möglichkeit, die Entwicklung von Right To Play in Deutschland aktiv mitzugestalten und gleichzeitig eng mit internationalen Kolleg:innen zusammenzuarbeiten
- Umfassendes Onboarding und Einarbeitung und Unterstützung durch Spezialist:innen, die in verschiedenen Ländern ansässig sind
- Abwechslungsreiche Tätigkeitsfelder mit Gestaltungsspielraum und vielen Möglichkeiten, Deine Ideen einzubringen und umzusetzen
- Aktive Unterstützung Deiner Weiterentwicklung durch regelmäßige Feedbackprozesse, 360° Feedback, interne Fortbildungen, globale Learning Weeks, u.v.m.
- Ein integriertes CRM-System als Grundlage für die Planung, Steuerung und Auswertung unserer Arbeit und die Nutzung von Reporting-Tools
- Eine faire Vergütung, die sich an brancheninternen und -externen Benchmarks orientiert
- Flexibilität in der Arbeitsorganisation und Aufteilung zwischen Homeoffice und Zeit in unserem schönen Büro im Herzen Münchens
- Eine hohe Wertschätzung für die unterschiedlichen individuellen Hintergründe, Perspektiven und Fähigkeiten unserer Teammitglieder

Deine Rolle und Aufgaben:

In dieser Rolle arbeitest Du mit hoher Eigenständigkeit und übernimmst Verantwortung für die Identifikation, Ansprache, Gewinnung und Bindung relevanter Partner:innen und Spender:innen.

1. Fundraising & Partnership Development (70 %)

- In enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer entwickelst und implementierst Du einen strategischen und strukturierten Prospecting- und Outreach-Prozess über Mid- und Major-Donors sowie institutionelle und Corporate-Partner hinweg
- Du baust eine nachhaltige Förderpipeline auf, indem Du Großspender:innen, Unternehmen und institutionelle Förderer identifizierst, ansprichst und überzeugst.

2. Donor Stewardship & Relationship Management (20 %)

- Du betreust und entwickelst ein ausgewähltes Portfolio an Unternehmenspartner:innen.
- Gemeinsam mit Kolleg:innen aus der Kommunikation erarbeitest Du ansprechende Infomaterialien, die unsere Spender:innen begeistern und von der Wirkung ihres Engagements überzeugen.
- Du entwickelst Engagement-Pläne und leitest aus Trends und Marktinformationen konkrete Ansätze für die Weiterentwicklung unserer Fundraising-Strategie ab.

3. Koordination Fundraising Strategie (10 %)

- Du arbeitest eng mit internen Teams zusammen, um Fundraising-Aktivitäten mit den strategischen Zielen der Organisation abzustimmen

Für die Rolle ist eine moderate Reisetätigkeit erforderlich. Zudem kann es gelegentlich notwendig sein, auch außerhalb üblicher Arbeitszeiten an Veranstaltungen oder Abstimmungsterminen über verschiedene Zeitzonen hinweg teilzunehmen.

Was Du mitbringst:

Wir suchen eine strategisch denkende, beziehungsstarke und eigenverantwortlich arbeitende Persönlichkeit, die gerne bereichsübergreifend arbeitet und nachhaltiges Wachstum im Fundraising mitgestalten möchte. Darüber hinaus:

- Mehrjährige relevante Berufserfahrung z.B. im Fundraising, Sales, Business Development
- Überdurchschnittliche Kommunikations-, Sozial- und Präsentationsfähigkeiten, Freude am Austausch mit unterschiedlichen Zielgruppen und Stakeholdern
- Selbstständige und verantwortungsbewusste Persönlichkeit, die sich in einem schnelllebigen Umfeld wohlfühlt und unternehmerisch und ergebnisorientiert denkt
- Spaß an organisiertem und strukturiertem Arbeiten
- Sorgfältige und selbstständige Arbeitsweise
- Erfahrung in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit ist von Vorteil
- Idealerweise Arbeits- und Lebenserfahrung in unterschiedlichen kulturellen Kontexten und in Ländern des Globalen Südens
- Sicheres Kommunizieren und Schreiben in Deutsch und Englisch

Das Bewerbungsverfahren:

Als international tätige Kinderhilfsorganisation sind Werte wie Vielfalt, Offenheit und gegenseitiger Respekt für uns unabdingbar. Diversität im Team fördern wir aktiv. Deine Bewerbung wird ausschließlich nach fachlicher Qualifikation und Übereinstimmung mit dem ausgeschriebenen Profil ausgewertet. Aspekte wie soziale Herkunft, Geschlecht, Religion, sexuelle Orientierung, Alter oder Beeinträchtigungen werden dementsprechend im Bewerbungsprozess nicht berücksichtigt.

Interessiert? Du identifizierst Dich mit unseren Zielen und unserer Mission?

Dann schreibe uns einfach bis zum 8. Mai 2026 eine E-Mail mit einem Motivationsschreiben (Deutsch), CV (Englisch), Gehaltsvorstellungen und Deinem frühesten Eintrittstermin mit dem Stichwort „Development Manager“ an jlohaus@righttoplay.de.

Die Gespräche finden ab sofort statt.

Wir bitten um Dein Verständnis, dass wir nur Bewerbungen jener Kandidatinnen beantworten können, die zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen werden.

Wir freuen uns auf Dich! Dein Kontakt für Bewerbungen



Julian Lohaus
Geschäftsführer
jlohaus@righttoplay.de