

# CURRICULUM VITAE

**Federica De Benedittis**

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

---

- Feb 21 – Ott 21**                    **Master in Decision Making, Change Management, Behavioral Economics**  
**IULM Milano**  
Aree disciplinari: economia comportamentale, architettura delle scelte, tecniche di nudging
- Gen-Luglio 2016**                **Coaching Master Programme - Novaxia Milano**  
Corporate and Life Coaching, ACSTH certificate
- 2005/2006**                    **Master di I livello in Fundraising and Corporate Social Responsibility**  
**Alma Mater Studiorum Bologna- Facoltà di Economia**  
Aree disciplinari: Fundraising Strategy and Planning; Comunicazione per il fundraising;  
Strumenti e tecniche; Aziende e CSR
- 1993/1999**                    **Laurea Magistrale in Giurisprudenza**  
**Università degli Studi di Roma La Sapienza**  
Tesi in Scienze delle Finanze

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

---

- sett 2021 in corso**            **aBETTERPLACE**  
CHOICE ARCHITECT E RESPONSABILE DI AREA  
Responsabile Terzo Settore per l'applicazione dei processi decisionali al fundraising e ai contesti organizzativi delle Organizzazioni Non Profit.
- 2019 - 2022**                    **APURIMAC ETS**  
HEAD OF COMMUNICATION AND FUNDRAISING  
Definizione delle strategie del settore di raccolta fondi e della comunicazione;  
coordinamento e supervisione di tutte le relative funzioni ed unità e del relativo staff.
- ott 2019 in corso**            **THE GOODSKILL Development and Training Agency**  
FOUNDER  
Coaching e formazione su: soft skills, fundraising, percorsi manageriali, decision making, innovazione organizzativa in aziende profit e non profit:
- ott 2019 in corso**            **UNIVERSITÀ ROMA TRE- Dipartimento di Scienze della Formazione**  
CULTORE DELLA MATERIA CATTEDRA DI ORGANIZZAZIONE AZIENDALE  
Referente Terzo Settore per le attività didattiche e seminariali e per la preparazione alle tesi di laurea (soft skills e cambiamento organizzativo)
- 2017-2019**                    **FMSI - FONDAZIONE MARISTA per la SOLIDARIETA' INTERNAZIONALE**  
HEAD OF INTERNATIONAL FUNDRAISING AND PROJECT UNIT  
Responsabile della gestione dei progetti e della strategia di raccolta fondi internazionale da privati (individui, corporate, major donors) e da donatori istituzionali (agenzie internazionali, cooperazione decentrata, trust; Unione Europea; agenzie cattoliche; fondazioni). Sviluppo di macro-programmi a supporto dei progetti mariste presenti in 80 paesi; diretta responsabilità della fase del need assessment attraverso field visit specifiche in Libano, Brasile, Argentina, Bangladesh, Vietnam.

<b>mar 2015 - mar 2017</b>	<p><b>AMREF HEALTH AFRICA</b>  <u>HEAD OF COMMUNICATION AND FUNDRAISING</u>  Definizione delle strategie del settore di raccolta fondi e comunicazione e coordinamento e supervisione di tutte le relative funzioni ed unità (major donor e lasciti; corporate; mass marketing individui; sviluppo e start up della digital unit); coordinamento delle attività di pianificazione strategica e budgeting.  Coordinamento intersettoriale con i desk dei programmi in Africa e coordinamento dell'implementazione di flussi di comunicazione tra dipartimento di fundraising e di programmi. Responsabilità di budget: 5 milioni euro; Totale persone coordinate nel team 16. Rappresentante per l'Italia presso piattaforme internazionali di FRCOMM:Olanda aprile 2015;aprile 2015; Uganda ottobre 2015; Olanda 2016 Field visit: Kenya giugno 2015;Etiopia luglio 2016</p>
<b>2006-2015</b>	<p><b>MEDICI SENZA FRONTIERE ONLUS - Roma</b>  <u>HEAD OF LEGACY FUNDRAISING UNIT</u>  2009-2015  Diretta responsabilità dell' impostazione del ciclo di comunicazione del donatore testamentario; gestione dei rapporti one to one con i donatori; gestione di attività di profilazione e targeting tramite analisi interne e ricerche esterne; pianificazione e realizzazione delle campagne pubblicitarie rivolte ai prospect e ai donatori; impostazione e realizzazione di attività di direct marketing per l'acquisizione, retention e conversione del donatore testamentario; coordinamento delle attività giuridico amministrative, inclusa quella del lavoro di avvocati specializzati nella materia successoria. Obiettivi economici: tra 5 e 7 milioni di euro. Persone coordinate 1: legacy officer; 1 legacy assistant.; 2 consulenti legali.</p>
2006-2009	<p><u>RESPONSABILE LASCITI e SPECIAL MAJOR GIFTS</u>  Responsabile dello start-up e del consolidamento della campagna di raccolta fondi attraverso lasciti testamentari.  Gestione diretta del rapporto con particolari tipi di Major Donor</p>
<b>2005-2006</b>	<p><b>AIMS Associazione Italiana Sclerosi Multipla Sez. Prov.Roma</b>  <u>RESPONSABILE COMUNICAZIONE e RACCOLTA FONDI</u>  Responsabilità diretta nella definizione della strategia di comunicazione e raccolta fondi e del relativo budget (obiettivo economico ca. 800.000 euro l'anno). Pianificazione e realizzazione delle campagne di raccolta fondi e di comunicazione locali incluse attività di acquisizione, mantenimento e upgrading dei donatori. Impostazione della strategia di acquisizione e gestione di major donors e dei potenziali donatori testamentari. Gestione di attività di prospecting ed elaborazione di proposte di partnership aziendali locali; impostazione di attività di CRM  Organizzazione e coordinamento di eventi nazionali nel territorio come: "La Gardenia dell'AIMS" e "Una mela per la vita" su oltre 60 piazze di Roma e provincia Coordinamento e gestione di oltre 200 volontari.</p>
<b>2001-2005</b>	<p><b>ASSOCIAZIONE NOINSIME ONLUS Roma</b>  <u>RESPONSABILE RACCOLTA FONDI e COORDINAMENTO VOLONTARI</u>  Impostazione e coordinamento degli eventi di raccolta fondi, di iniziative con aziende locali, gestione del fundraising territoriale a favore del progetto "Villaggio della Speranza" per la costruzione di case-famiglia destinate a persone con disabilità.</p>
<b>giu-nov 2000</b>	<p><b>FIGR - FEDERAZ. INTERNAZ. DI CROCE ROSSA E MEZZA LUNA ROSSA Ginevra</b>  <u>AFRICA DEPARTMENT OFFICER (Staff on Loan)</u>  Supporto all'organizzazione ed al finanziamento della V° Conferenza Panafricana (Ouagadougou, Burkina Faso) sulla Strategia Formativa per l'Educazione Sanitaria e la Sicurezza Alimentare in Africa</p>

Feb-Mag 2000

**A.D.S.I.S. ONG: Ayuda Desarrollo Iniciativa Social, Navarra**  
**FUND AND PEOPLE RAISING OFFICER**

Collaborazione per la formazione del personale volontario nel dipartimento America Latinae svolgimento di attività di raccolta fondi a favore del Centro Nazionale di raccolta dei prodotti del commercio equo e solidale

**CONOSCENZE LINGUISTICHE**

---

	LETTURA	SCRITTURA	ESPRESSIONE ORALE
<b>Inglese</b>	C2	C2	C2
<b>Spagnolo</b>	C2	C2	C2
<b>Francese</b>	C2	B1	B2
<b>Portoghese</b>	A2	A2	A2

**CONOSCENZE INFORMATICHE**

---

<b>Sistemi Operativi</b>	Microsoft Windows; Mac OS
<b>Software Applicativi</b>	Microsoft Office; Apple Works
<b>Database e Business Intell.</b>	Direct Channel; Raiser's Edge

**ALTRA ATTIVITA' DI FORMAZIONE E DOCENZA**

---

Particolare predisposizione ed inclinazione verso la formazione su tematiche legate al non profit sia su argomenti di marketing e comunicazione sia sulle competenze trasversali e soft skills

- SOCIAL CHANGE SCHOOL in corso. Direttrice Master in Fundraising e Coordinatrice del servizio e sviluppo di carriera per i professionisti del Terzo Settore.
- SCUOLA DI FUND RAISING DI ROMA 2004-2015  
Socio fondatore, aprile 2004. Docente dei corsi di fundraising di base; fundraising avanzato; lasciti testamentari
- LINK CAMPUS UNIVERSITY febbraio 2017  
Docenza del modulo di fundraising presso il Master in Cooperazione allo Sviluppo
- UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI ROMA LA SAPIENZA Maggio 2016 cattedra di Cooperazione allo Sviluppo, Facoltà di Scienze della Comunicazione. Gestione del modulo sulla raccolta fondi su "Amref casi pratici e spunti operativi"
- UNIVERSITA' ROMA TRE, Roma, marzo 2016 cattedra di Organizzazione Aziendale. Gestione dei moduli su "Caso pratico di Amref Health Africa struttura e processi organizzativi ad uso della raccolta fondi"
- SCUOLA SUPERIORE S. ANNA Pisa  
Edizioni Giugno 2013, 2014, 2105 Moduli di fundraising e comunicazione nel corso di perfezionamento "Comunicare la cooperazione"
- FONDAZIONE UNIVERSITA' SALERNO  
Giugno 2013, Insegnamento del modulo "Lasciti e Grandi Donazioni"
- ISPI (ISTITUTO SUPERIORE DI POLITICA INTERNAZIONALE) Milano  
Aprile 2010 Docente del modulo di fund raising da individui all'interno del corso "Advanced Diploma in fundraising"; Settembre 2012. Docente del modulo di fundraising da individui e grandi donatori al corso della Summer School "Advanced Diploma in Fundraising"

- ASSOCIAZIONE RETE SICOMORO Verona Novembre 2010 Docente in due cicli di video lezioni su "Raccogliere fondi tramite Lasciti Testamentari e Grandi Donatori" rivolta ad enti religiosi
- MASTER IN FUNDRAISING UNIVERSITÀ di BOLOGNA, Forlì  
A.A. 2007/2008 Docente per il modulo "Raccogliere Fondi attraverso Lasciti Testamentari"
- ASSOCIAZIONE IMPARARE PER FARE, Roma  
Marzo 2005 - Maggio2006 Docente del corso "Esperto di Tecniche di Fund Raising" Provincia di Roma
- PHILANTHROPY CENTRO STUDI, Forlì  
Aprile-Giugno 2005 Docente presso associazioni non profit italiane per il progetto FISH Empowerment. Docente di moduli di fund raising per il "Master Europeo in Imprenditorialità Sociale e E -Governance locale" Università di Pisa
- EIDOS COMMUNICATION Roma,  
Docenze del modulo "Tecniche di fund raising per la politica" nel Master in Comunicazione Politica e Marketing Elettorale ed. 2005 e 2006

## **PUBBLICAZIONI, CITAZIONI, INTERVISTE**

---

- 2011 IPSOA Rivista Cooperative ed Enti Non Profit Redazione dell'articolo "La corretta impostazione delle campagne sui lasciti testamentari"
- 2011 Edizioni Philanthropy stesura dello smart book "Lasciti testamentari e Fundraising"
- 2011 Vita Non Profit Magazine Rilasciata intervista sul tema dei lasciti testamentari
- 2012 Vita Non profit Magazine Citata nell'articolo "Le 50 donne del non profit" per i risultati ottenuti nella raccolta fondi attraverso lasciti testamentari.

## **COMPETENZE TRASVERSALI**

---

Spiccata attitudine alla solu; capacità relazionali e di coordinamento delle risorse umane; capacità e attitudine a relazionarsi con interlocutori sfaccettati e altamente qualificati; attitudine a fronteggiare situazioni di stress e di lavoro in situazioni emergenziali; attitudine al problem solving ed alla negoziazione; buona capacità di analisi e gestione del rischio;

## **INTERESSI E TEMPO LIBERO**

---

Studio di lingue straniere; opera e musica classica; barca a vela; corsa;

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi del GDPR 2018

Roma, 11/01/2022

Federica De Benedittis