

# *Growth & Revenue Director (H/F)*

*FC Versailles*



# FC VERSAILLES

Fondé en 1989, le FC Versailles est aujourd'hui l'un des clubs les plus singuliers du football français.

Porté par une marque de renommée internationale et une ville au patrimoine unique, le club s'est révélé sur la scène nationale avec une demi-finale historique en Coupe de France en 2022, avant de s'installer durablement en National, qui deviendra une Ligue 3 professionnelle dès la saison prochaine.

Repris en 2023 par Alexandre Mulliez et Fabien Lazare, puis rejoint en 2024 par Pierre Gasly, le FC Versailles a changé de dimension. Le projet vise à construire un club performant sportivement et économiquement, capable de s'installer durablement dans le football professionnel.

Il s'appuie sur trois valeurs — considération, rigueur, audace — et sur un positionnement de marque unique, à l'équilibre entre l'héritage de Versailles (élégance, raffinement, excellence) et les codes de la jeunesse (créativité, engagement, inclusivité).

Depuis la reprise, le club a connu une forte accélération, sportive et business : 4ème saison consécutive en National, 5ème place cette saison, avec un record de points pour le club, développement rapide de la notoriété en France et à l'international, communauté digitale de plus de 300 000 personnes, des collaborations audacieuses avec des marques reconnues.

Le FC Versailles s'appuie également sur une académie de haut niveau (U17 Nationaux, U19 Nationaux, réserve en National 3), avec l'ambition de structurer un véritable projet de formation.

## 1989

NAISSANCE DU CLUB

## 2023

ARRIVÉE D'ALEXANDRE  
MULLIEZ ET DE FABIEN LAZARE

## 4

SAISONS CONSÉCUTIVES  
EN NATIONAL

## 300k

COMMUNAUTÉ DIGITALE



Le FC Versailles recherche un(e) Growth & Revenue Director capable de construire et piloter l'ensemble du système de revenus du club. Ce rôle stratégique a pour ambition de transformer une marque forte et aspirationnelle en un moteur business structuré, scalable et durable. Le poste couvre l'ensemble des enjeux de croissance : structuration des revenus, productisation des offres, acquisition, conversion, rétention, pilotage de la donnée et construction de l'organisation. Le/la candidat(e) devra agir comme un véritable builder capable de concevoir, lancer, structurer et scaler des relais de croissance dans un environnement entrepreneurial, en forte évolution et à haute intensité opérationnelle. Ses missions seront les suivantes :

# Missions

## Transformer la marque FC Versailles en levier business

- Comprendre en profondeur le positionnement du club : héritage, ambition, modernité, image lifestyle et culturelle ;
- Traduire cet univers de marque en offres concrètes, désirables et monétisables ;
- Garantir la cohérence entre storytelling, expérience de marque, produit et performance commerciale ;
- Construire des expériences génératrices d'engagement, de désir et de conversion ;
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes contenus, créatives et partenariats ;

## Structurer et piloter les revenus (B2B et B2C)

- Piloter l'ensemble des flux de revenus existants (Billetterie & fan experience, Merchandising, Content, Club entrepreneurs, Hospitalités, Studio créatif) et futurs ;
- Définir les priorités de développement selon une logique ROI / potentiel / vitesse d'exécution ;
- Construire une lecture économique claire par activité : chiffre d'affaires, marge, coût d'acquisition, rentabilité, potentiel de croissance ;
- Développer de nouveaux relais de croissance ;
- Tester rapidement de nouveaux modèles et arbitrer les opportunités ;
- Structurer un pilotage business data-driven.

## Productiser les offres

- Transformer des offres parfois implicites ou complexes en produits clairs et vendables (développer une logique "product-led growth") ;





- Construire des propositions de valeur fortes et différenciantes ;
- Définir les stratégies de pricing, packaging et upsell ;
- Simplifier les parcours clients et les tunnels de conversion.

### **Construire le système acquisition → conversion → rétention**

- Structurer le socle CRM et data du club ;
- Mettre en place une logique de segmentation et de tracking ;
- Comprendre les motivations profondes des audiences et clients ;
- Développer des stratégies inbound et outbound performantes ;
- Concevoir les funnels de conversion ;
- Développer des mécaniques de rétention ;
- Intégrer fortement les outils d'IA.

### **Structurer et faire grandir l'organisation**

- Construire progressivement une équipe growth / revenue / marketing adaptée aux enjeux du club, déjà constituée d'un Directeur Commercial B2C et d'un Directeur Marketing ;
- Définir les ressources nécessaires (humains, outils, budget, partenaires externes) ;
- Clarifier les responsabilités et modes de fonctionnement ;
- Recruter, accompagner et faire monter en compétence les équipes ;
- Adopter une logique de management apprenant (aller sur le terrain, comprendre les problématiques, créer les conditions de réussite, être en soutien pour répondre aux appels à l'aide...)

# Expériences & compétences

- Expérience en growth marketing, revenus, business development
- Capacité à structurer et développer différents flux de revenus B2C et B2B.
- Bonne maîtrise des enjeux acquisition, conversion et rétention.
- Forte culture business, data et pilotage de la performance.
- Expérience dans des environnements entrepreneuriaux ou en forte croissance.
- Capacité à manager et structurer des équipes pluridisciplinaires.
- Appétence pour les outils digitaux, CRM, automation et l'IA.

# Soft skills

- Leadership et capacité à fédérer autour de ses objectifs
- Esprit entrepreneurial et forte capacité d'initiative
- Capacité à structurer et faire avancer les sujets dans un environnement en construction
- Forte orientation résultats et sens des priorités
- Capacité à arbitrer et décider
- Goût du terrain et forte implication opérationnelle
- Agilité, adaptabilité et capacité d'apprentissage rapide
- Sens du collectif et intelligence collaborative
- Curiosité et culture du test & learn
- Capacité de remise en question et ouverture au feedback
- Capacité à simplifier et transformer des idées en actions concrètes

Spécialisé dans les secteurs Sport & Lifestyle, Bloch consulting fait partie des 20 meilleurs cabinets de chasse du Palmarès des Echos 2025, tous secteurs confondus.

Nous avons fait le choix de la spécialisation car nous avons la conviction que notre maîtrise des enjeux, des acteurs, des métiers et des codes de ces secteurs nous permet de proposer des approches adaptées aux attentes de nos clients et aux aspirations des candidats.

## Vos contacts ↓



**Antony Bloch**

Founder & Managing Director

📍 Paris



**Arnaud de Brouwer**

Talent Acquisition Specialist

📍 Paris

✉ [a.debrouwer@bloch-consulting.fr](mailto:a.debrouwer@bloch-consulting.fr)

☎ +33 (0)6 59 22 92 90