

Responsible Growth Marketing (H/F)

FC Versailles - Versailles (78)



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



Rattaché à la direction marketing, le Responsable Growth Marketing pilote les leviers d'acquisition, de conversion et de fidélisation du club sur l'ensemble de ses activités (B2C et B2B). Il intervient de manière transverse avec chaque responsable de produit afin de structurer un moteur de croissance orienté performance et ROI, capable de transformer l'audience du club en revenus de manière systémique et scalable.

Missions

CONSTRUIRE LE SYSTÈME D'ACQUISITION

- Définir les ICP par produit afin d'adapter les stratégies d'acquisition aux différentes activités du club (B2C et B2B);
- Structurer et piloter les canaux d'acquisition (paid ads, social media, contenu, partenariats...) afin de générer un flux continu de prospects qualifiés;
- Optimiser les performances marketing via le pilotage des campagnes, l'analyse du ROI et la mise en place d'un moteur de croissance scalable orienté performance business;
- Piloter la maintenance et l'optimisation continue des sites vitrine et marchand du club (UX, SEO, keyword strategy, CX) afin d'en faire de véritables leviers d'acquisition, de conversion et de génération de revenus.

OPTIMISER LA CONVERSION

- Construire et optimiser les funnels de conversion (landing pages, tunnels de vente, parcours utilisateurs) afin de maximiser la transformation des prospects en clients;
- Travailler les messages, offres et mécaniques de conversion en fonction des audiences et des produits du club;
- Mettre en place une logique d'amélioration continue via l'A/B testing et l'analyse des taux de conversion à chaque étape du funnel.





DÉVELOPPER LA RÉTENTION ET LA VALEUR CLIENT

- Structurer les parcours CRM (emailing, automation, segmentation) afin d'optimiser la rétention et la LTV des audiences du club ;
- Mettre en place des scénarios de fidélisation, de relance, d'upsell et de cross-sell pour maximiser la valeur générée par client ;
- Analyser les comportements utilisateurs et piloter les actions dans une logique d'amélioration continue de la rétention, de la LTV et du revenu par client.

ADAPTER LE SYSTÈME À CHAQUE PRODUIT

- Intervenir de manière transverse avec chaque responsable produit (merchandising, hospitalités, club entrepreneurs...) afin de comprendre les enjeux business et les audiences cibles associées ;
- Adapter les funnels, messages et canaux d'acquisition en fonction des spécificités et des ICP de chaque produit ;
- Prioriser les actions growth selon le potentiel business afin de déployer des systèmes d'acquisition et de conversion performants et adaptés à chaque activité.

STRUCTURER LA DATA ET LE PILOTAGE

- Définir les KPIs clés (CAC, LTV, conversion, churn...) afin de piloter les décisions basées sur les données ;
- Mettre en place les outils de tracking et analyser les performances des différents leviers d'acquisition, de conversion et de rétention ;
- Produire et partager des insights actionnables permettant d'orienter les décisions et l'optimisation continue des dispositifs growth.

Expériences & compétences

- Expérience confirmée en growth marketing, acquisition ou performance marketing, avec une forte orientation performance, ROI et pilotage de la croissance ;
- Capacité à concevoir et structurer des systèmes durables et scalables, au-delà du simple pilotage de campagnes ;
- Maîtrise avancée du paid media (Meta, Google, TikTok, YouTube, LinkedIn) et des stratégies d'acquisition multicanales ;
- Expertise approfondie en CRM, emailing et marketing automation ;
- Solides compétences en analyse de données et en pilotage de la performance (Google Analytics, outils de visualisation, attribution, tracking), avec une réelle culture de la décision basée sur la donnée ;
- Expérience concrète de l'intégration de l'IA dans les workflows marketing et les dispositifs d'optimisation opérationnelle ;
- Bonne compréhension des logiques produit, des enjeux business et des mécaniques de conversion associées.

Soft skills

- 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
- 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 à 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 2026, 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 ↓



Rémy Colliard

Consultant

📍 Paris



Adrien Tarantelli

Talent Acquisition Specialist

📍 Paris

✉ a.tarantelli@bloch-consulting.fr

☎ +33 (0)7 64 16 99 87

