

Responsible Merchandising & Revenus B2C (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 (UI7 Nationaux, UI9 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 au Directeur des Revenus, le Responsable Merchandising & Revenus B2C (H/F) a pour mission de transformer l'attractivité et la puissance de marque du FC Versailles en revenus B2C récurrents et scalables. Véritable owner du P&L B2C, il pilote notamment le développement du merchandising ainsi que des autres revenus matchday (billetterie, F&B, etc.) afin d'en faire un pilier structurant du modèle économique du club.

Missions

DÉVELOPPER LE MERCHANDISING COMME PRINCIPAL MOTEUR DE REVENUS B2C

- Piloter les ventes (online et offline);
- Suivre les performances (CA, marge, conversion, panier moyen);
- Optimiser les assortiments et les volumes;
- Structurer une logique de collection et de drops;

PILOTER LA RELATION AVEC L'ÉQUIPEMENTIER ET LES PARTENAIRES AFIN DE CRÉER DES COLLECTIONS COHÉRENTES, DÉSIRABLES ET PERFORMANTES

- Gérer la relation avec l'équipementier principal;
- Co-développer les maillots et les collections associées;
- Négocier et optimiser les conditions commerciales;
- Coordonner les lancements produits;

DÉVELOPPER UNE OFFRE PRODUIT FORTE ET DIFFÉRENCIANTE

- Développer les gammes (maillots, training, lifestyle, accessoires);
- Concevoir des tenues de sortie et collections spécifiques;
- Lancer des collaborations avec des marques (ex : Drôle de Monsieur, RHUDE, New Era...);
- Travailler la direction artistique en lien avec la marque du club;





OPTIMISER LE E-COMMERCE ET LA PERFORMANCE DIGITALE

- Optimiser le e-shop (UX, parcours, conversion) ;
- Développer le funnel (acquisition, retargeting, email, CRM) ;
- Améliorer le panier moyen (bundles, upsell, cross-sell) ;
- Piloter les campagnes d'acquisition ;
- Mettre en œuvre un e-shop performant avec des KPIs en croissance (conversion, AOV, LTV) ;

DÉVELOPPER LES CANAUX DE DISTRIBUTION POUR AUGMENTER LA PORTÉE ET LES VOLUMES DE VENTE

- Structurer les ventes physiques (boutique en propre, pop-up, matchday) ;
- Développer des partenariats (Château de Versailles, lieux stratégiques) ;
- Construire un réseau de distribution (France et international) ;
- Identifier de nouveaux canaux de vente ;

OPTIMISER LA FAN EXPÉRIENCE ET LES REVENUS MATCHDAY

- Atteindre un taux de remplissage de 100% sur les matchs à domicile ;
- Développer les revenus F&B et Merchandising en jour de match ;
- Accompagner le KOP dans son développement pour créer l'une des meilleures ambiances du championnat ;

PILOTER L'EXPÉRIENCE CLIENT POUR GARANTIR UN HAUT NIVEAU DE SATISFACTION ET DE FIDÉLISATION

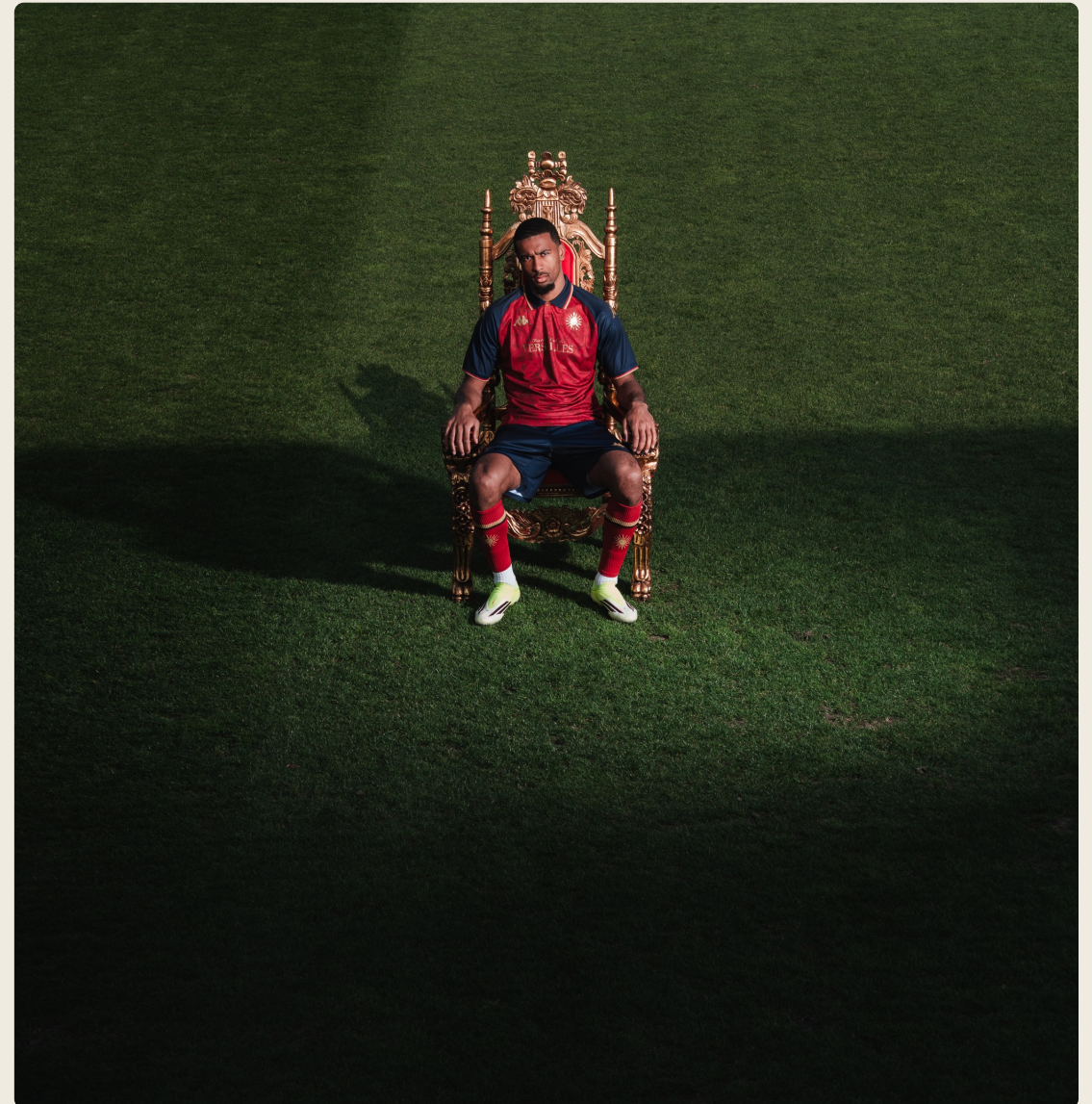
- Structurer le service client ;
- Améliorer les délais, la qualité de réponse et la gestion des retours ;
- Analyser les feedbacks clients ;
- Mettre en place des actions d'amélioration continue ;
- Assurer une expérience client fluide et qualitative ;

CONSTRUIRE UNE MARQUE LIFESTYLE

- Poser les bases d'une marque lifestyle propre au FC Versailles ;
- Développer des collections inspirées du prêt-à-porter (type Jacquemus, Drôle de Monsieur, Aimé Leon Dore...);
- Travailler la désirabilité et la distribution hors football ;
- Tester des capsules et concepts innovants ;

STRUCTURER ET DÉVELOPPER L'ÉQUIPE B2C

- Structurer progressivement le pôle B2C, en lien avec la croissance des revenus associés ;
- Manager et faire monter en compétence le Responsable fan expérience.



Expériences & compétences

- Expérience en merchandising, e-commerce, retail ou marque ;
- Forte sensibilité produit et marque ;
- Expérience ou appétence pour les environnements créatifs et exigeants ;
- Capacité à piloter un P&L ;
- Compréhension des logiques e-commerce et acquisition.

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, tous secteurs confondus, pour la 4^{ème} année consécutive.

Nous sommes une équipe passionnée par notre métier et les secteurs dans lesquels nous intervenons et nous mesurons la chance qui est la nôtre de pouvoir accompagner les organisations et les marques les plus prestigieuses.

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.

Votre contact ↓



Adèle Bottlaender

Consultante

📍 Paris

✉ a.bottlaender@bloch-consulting.fr

☎ +33 (0)7 60 70 75 11