



GRENOBLE FOOT 38

CHARGÉ·E DE DÉVELOPPEMENT BILLETTERIE

CDI — Temps plein

Stade des Alpes — Grenoble

Prise de poste : dès que possible

LE GF38

Le Grenoble Foot 38, c'est un club professionnel, un stade, des rencontres et une communauté qui se retrouvent tout au long de la saison.

Au-delà du terrain, chaque match est une véritable expérience à construire : remplir le stade, développer les ventes, fidéliser les publics, accueillir les partenaires et imaginer de nouvelles façons de faire vivre le Stade des Alpes.

Pour accompagner cette dynamique, nous recherchons une personne qui souhaite développer la **billetterie** du club et fidéliser ses publics.

VOTRE RÔLE

Rattaché·e à la Direction Générale, vous intégrez le service billetterie et contribuez au développement de la fréquentation et des revenus billetterie du GF38.

Vous êtes au croisement du commercial, du marketing et de l'expérience spectateur.

Votre rôle consiste à identifier les opportunités, construire des offres adaptées aux différents publics et piloter leur commercialisation.

VOS 2 GRANDES RESPONSABILITÉS

1. Développer la billetterie et les revenus du club

Vous participez activement au développement des ventes et à la diversification des publics du GF38.

À ce titre, vous :

- concevez et faites évoluer des offres adaptées aux différentes cibles : familles, jeunes et étudiant-es, entreprises, CSE, groupes, abonnés, publics premium... ;
- contribuez à la construction et à l'évolution de la politique tarifaire, en lien avec la Direction commerciale ;
- identifiez de nouvelles opportunités de revenus et de nouveaux leviers de développement ;
- prospectez de nouveaux clients et développez les ventes de groupes ;

SASP GRENOBLE FOOT 38
3 BOULEVARD JEAN PAIN
BP 352
38000 GRENOBLE

ENSEMBLE
GAGNONS
LES SOMMETS



GRENOBLE FOOT 38

- participez à la veille des bonnes pratiques dans le football et dans les autres univers sportifs ;
- contribuez au développement des abonnements et à la fidélisation des publics.

2. Piloter les campagnes et mesurer la performance

Vous participez à la mise en œuvre du plan d'action commercial billetterie et assurez le suivi des performances.

En lien avec les équipes Billetterie, Communication, Marketing et Commerciales, vous :

- planifiez les mises en vente ;
- contribuez à la définition des offres promotionnelles ;
- participez au déploiement et au suivi des campagnes digitales ;
- exploitez les données clients et contribuez à la mise en place de campagnes CRM ciblées ;
- analysez les comportements d'achat et identifiez les opportunités de ventes additionnelles ;
- suivez les indicateurs de performance et contribuez aux tableaux de bord ;
- réalisez les bilans des rencontres afin d'identifier les leviers d'amélioration.

Les indicateurs suivis pourront notamment porter sur le chiffre d'affaires billetterie, le remplissage du stade, les ventes par canal, les conversions, les abonnements, le panier moyen et la satisfaction des publics.

LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS

Vous êtes issu-e d'une formation Bac +3 à Bac +5 en commerce, marketing ou management du sport.

Vous disposez d'une expérience significative — minima 3 ans — dans le développement commercial en billetterie.

Une expérience au sein d'un club professionnel ou d'une structure sportive constitue un véritable atout.

Vous êtes à l'aise avec :

- le développement commercial, la prospection et la relation client ;
- la construction d'offres et l'animation commerciale ;
- la gestion de projets et la gestion des priorités ;
- les outils CRM et les solutions de billetterie ;
- l'analyse de données et le reporting ;
- les outils bureautiques, notamment Excel et le Pack Office.

Vous aimez comprendre les comportements clients, identifier des opportunités et transformer une idée en action concrète.

Votre sens du commerce, votre curiosité et votre créativité vous permettent de proposer de nouvelles approches tout en gardant une vraie culture du résultat.

SASP GRENOBLE FOOT 38
3 BOULEVARD JEAN PAIN
BP 352
38000 GRENOBLE

ENSEMBLE
GAGNONS
LES SOMMETS



GRENOBLE FOOT 38

Vous êtes également à l'aise dans un environnement où plusieurs projets avancent en parallèle et où il faut savoir être autonome, réactif·ve et force de proposition.

La disponibilité les soirs et week-ends est indispensable, en fonction du calendrier des rencontres du club.

CE QUE VOUS POURREZ DÉVELOPPER AU GF38

Ce poste offre une combinaison assez unique entre **développement commercial, billetterie, marketing et expérience spectateur**.

Vous travaillerez directement sur des sujets qui ont un impact visible sur la vie du club : faire venir davantage de publics au Stade des Alpes, développer les ventes, fidéliser les spectateur·trices et proposer des offres toujours plus adaptées aux différents publics du GF38.

Si vous avez envie de rejoindre un environnement sportif et entrepreneurial, avec des projets concrets et des résultats directement mesurables, nous serons heureux d'échanger avec vous.

POUR CANDIDATER

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à :

emploi@gf38.fr

Objet : Candidature — Chargé·e de Développement Billetterie