

CarJager recrute Maxime Lépissier, ex-responsable du département Automobiles de collection chez Leclere - Maison de Ventes

Depuis le lancement de son portail [CarJager.com](https://www.carjager.com), la start-up parisienne a créé des services innovants dédiés aux amateurs automobiles pour les accompagner dans leurs projets d'achats et de ventes d'automobiles de collection. Sa vision novatrice du marché a rencontré une vive adhésion comme le prouvent les très bons résultats du premier semestre 2019.

La startup compte bien continuer à se développer et devenir l'acteur clé de cette mutation du marché. Aussi, Maxime Lépissier, co-fondateur de l'agence automobile l'Étrier, administrateur de la FFVE mais surtout responsable du département Automobiles de collection - Motorcars de la maison de ventes Leclere depuis 2016, séduit par cette vision nouvelle du marché, a décidé de rejoindre l'aventure : *"Étant passionné par ce milieu automobile, j'ai décidé d'en faire mon métier en créant l'Étrier en 2014, agence événementielle automobile. En 2016, la maison de ventes Leclere m'a demandé de monter son département automobile, nous avons lancé Leclere Motorcars. Après 4 ans de développement, des ventes appréciées et un chiffre d'affaires de plus de 6.5M€ en 2018, Leclere Motorcars est maintenant devenu un acteur sérieux du marché. Mais ce marché est en pleine transition !"*

Maxime poursuit : *"Il est temps de s'adresser aux acheteurs et aux vendeurs avec une offre plus innovante, plus globale et d'être en mesure de leur apporter un service plus complet. La vision de CarJager est complètement nouvelle et change la donne. Son business model permet d'augmenter les volumes de ventes avec des montants de commission beaucoup plus compétitifs, tout cela avec une approche digitale moderne et sécurisée."*

De son côté, Vladimir Grudzinski, CEO de CarJager se réjouit de cette arrivée : *"Maxime a une belle expérience du marché de l'automobile ancienne. Il va pouvoir apporter ses compétences et continuer à développer nos services"*

pour les clients de CarJager dont un grand nombre ne souhaitent plus verser entre 20% et 30% du prix de l'auto à des maisons de vente qui, en échange, fournissent de moins en moins de données techniques sur l'auto et qui n'apportent aucune garantie en amont. Le marketing "petit-fours et champagne" est d'un autre temps, il faut maintenant se recentrer sur le client". CarJager continue son développement et annonce de nouvelles fonctionnalités pour l'été !

A Propos

Lancée en février 2018 par Vladimir Grudzinski, entrepreneur digital ayant fondé Reezocar (startup leader sur la distribution VO en ligne) et Luc Bousquet (ancien avocat à Paris), CarJager est une start-up qui souhaite devenir la référence du marché de l'automobile de collection. CarJager propose des fonctionnalités digitales et innovantes qui permettent de disrupter ce marché dont le virage digital n'a pas encore été amorcé efficacement. CarJager propose aux professionnels (galeries, marchands indépendants, courtiers, artisans...) et aux amateurs une plateforme sur mesure pour travailler ou vivre leur passion automobile. CarJager poursuit sa croissance en France et en Europe et entend être la référence digitale du marché d'ici 24 mois.