

# Erik MRW Schwarzer

Käthe-Niederkirchner-Str. 32 · 10407 Berlin · contact@escbln.com · escbln.com

---

## KURZPROFIL

---

Strategie- und Unternehmensberater mit über 20 Jahren Erfahrung in B2B-Vertrieb, digitaler Transformation und Organisationsentwicklung. Gründer der **BERLIN CONSULTING** Beratung mit Schwerpunkt auf Startups und KMU. Verbindet unternehmerisches Denken mit operativer Umsetzungsstärke – von der Strategieentwicklung bis zur Vertriebsstruktur.

## BERUFSERFAHRUNG

---

### Strategieberater

FM Growth GmbH · 09/2025 – heute

- Strategische Beratung mit Schwerpunkt Vertrieb, Wachstum und Organisationsentwicklung
- Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Go-to-Market-Strategien

### Founder & Managing Director

Berlin Consulting UG · seit 09/2013 (parallel zu weiteren Positionen)

- Vertriebsberatung und -strategie für Startups und KMUs
- Begleitung von Wachstumsphasen, Strukturaufbau und Vermarktungskonzepten

### Senior IT Sales Manager

elio GmbH · 06/2025 – 08/2025

- Vertriebsansätze im IT-Umfeld neu gedacht und E-Commerce-Potenziale identifiziert
- Positionierung innovativer Technologien wie HCL Unica+ und synQup

### Founder & Managing Director

duke. Technology GmbH · 10/2021 – 08/2024

- Gründung und Aufbau einer digitalen Fahrzeugvermietungsplattform
- Aufbau effizienter Betriebsprozesse und Automatisierung von Abläufen

### COO / VP Business Development

miet24 GmbH · 05/2019 – 05/2022

- Strategische Neuausrichtung und Digitalisierung zentraler Prozesse
- Aufbau profitabler Produkte & nachhaltiger Vertriebsmodelle

### Head of Sales

SuperVista AG · 06/2018 – 04/2019

- Aufbau von Inhouse-Sales und Callcenter-Teams
- Akquise von Optikerpartnern in der DACH-Region

### Business Development Manager

shyftplan GmbH · 01/2018 – 06/2018

- Vorbereitung strategischer Key Accounts (u. a. Siemens, Symrise)

### Global Business Development Manager

AirHelp Ltd. · 04/2016 – 08/2017

- Markteintritt Deutschland verantwortet
- Strategische Partnerschaften in der Reisebranche aufgebaut (u. a. Ypsilon.net, Fly.de, JT-Touristik)

## Weitere Stationen

- Director Sales · Locazon GmbH (2011–2013)
- Head of Sales · DISCOUNTO GmbH (2010–2011)
- Team Lead Sales · erento GmbH (2008–2010)

## AUSBILDUNG

---

### Kaufmann im Einzelhandel

Marktkauf Fürth & Intermarché Kaarst · 09/1998 – 07/2000

Schwerpunkte: Handelsmanagement, Logistik, Personal

## FACHKENNTNISSE & TOOLS

---

**CRM:** Salesforce, Zoho CRM

**Systeme:** MS Office, Linux, ERP-Umgebungen

**Kompetenzen:** B2B-Vertrieb, Consultative Selling, Kundenbeziehungsaufbau, digitale Transformation, Business Development, Systemintegration

**Sprachen:** Deutsch (Muttersprache) · Englisch (Fließend)