

Erik MRW Schwarzer

Berlin | Deutsch & Englisch | Remote & Hybrid | Mobil: +49 170 960 18 12 |

erik@escbln.com | escbln.com | LinkedIn: in/eric-schwarzer-berlin

Senior B2B Sales Professional | Teamaufbau | SaaS | Digital Sales Leadership

Vertriebsexperte mit über 20 Jahren Erfahrung – davon 15 Jahre in leitenden Positionen – mit Fokus auf digitale Lösungen, Systemintegration und E-Commerce. Strategischer Vertriebsdenker mit Hands-on-Mentalität, ausgeprägter Kommunikationsstärke und nachweislicher Erfolge im Aufbau von Teams, Strukturen und skalierbaren Sales-Prozessen.

Berufserfahrung

Growth FM | Strategieberater | 09/2025 - heute | Berlin

- Beratung von Unternehmen bei der nachhaltigen Neuausrichtung von Strukturen, Teams und Prozessen
- Verbindung von Strategie, Vertrieb und Organisationsentwicklung zu messbaren Ergebnissen
- Durchführung praxisorientierter Workshops für Führungskräfte und Teams

elio GmbH – Senior IT Sales Manager | 06/2025 – 08/2025 | Remote (Berlin HO)

- Entwicklung neuer Vertriebsansätze im IT- und SaaS-Umfeld (Shopware, HCL Unica+, synQup)
- Erstellung von Value Propositions und strategischen Vertriebspräsentationen
- Zusammenarbeit mit CEO, CFO und CSMO
Grund für den Wechsel: Rahmenbedingungen erwiesen sich kurzfristig als nicht ideal für eine langfristige Zusammenarbeit

Berlin Consulting UG – Geschäftsführer | 09/2013 – heute | Berlin

- Vertriebsberatung für KMUs und Startups mit Fokus auf Digitalstrategie, CRM und Go-to-Market
- Umsetzung operativer und strategischer Maßnahmen in Transformationsprojekten

Duke. Technology GmbH – Geschäftsführer | 10/2021 – 08/2024 | Berlin (Hybrid)

- Aufbau einer digitalen Mietwagenplattform (B2C & B2B) mit Fokus auf Skalierung und Automatisierung
- Strukturierung des Vertriebs und Aufbau eines operativen Teams

Miet24 GmbH – COO / VP Business Development | 05/2019 – 05/2022 | Berlin

- Verantwortung für die strategische Neuausrichtung und digitale Transformation des Unternehmens
- Entwicklung und Skalierung digitaler Vertriebsmodelle, Führung eines bereichsübergreifenden Teams

SuperVista AG – Head of Sales | 06/2018 – 04/2019 | Wildau bei Berlin

- Aufbau eines neuen Inhouse-Vertriebsteams und Callcenters für B2B-Partner
- Betreuung und Gewinnung von Optikern in der DACH-Region
Position fiel interner Reorganisation zum Opfer

shyftplan GmbH – Business Development Manager | 01/2018 – 06/2018 | Berlin

- Vorbereitung strategischer Key Accounts (z. B. Siemens, Symrise)
- Gestaltung von Go-to-Market-Strategien im SaaS-Kontext
Vertrag endete im Rahmen interner Prioritätsänderung

AirHelp Ltd. – Global Business Development Manager | 04/2016 – 08/2017 | Berlin

- Markteintrittsstrategie DACH sowie Aufbau von Partnerschaften in der Reisebranche
Beendigung der Tätigkeit infolge strategischer Neuausrichtung des Unternehmens hin zu Marketing-Fokus

LocaFox GmbH – Director Sales | 11/2013 – 03/2016 | Berlin

- Führung und Coaching des B2B-Vertriebsteams (POS-Software), Einführung von KPIs

Weitere Stationen (Auswahl)

- **DISCOUNTO GmbH** – Head of Sales / Senior Sales Manager (2012–2013)
 - **erento GmbH** – Key Account Manager / Teamleitung (2007–2012)
-

Kompetenzen & Tools

- CRM: Salesforce, Zoho CRM, HubSpot
 - Systeme: MS Office, Linux, Vertriebsnahe Tools und Backoffice-Systeme
 - Sales: Outbound, Funnel-Design, Messaging, Team Enablement, Consultative Selling
 - Führung: Coaching, Recruiting, KPI-Management, Skalierung
 - SaaS & Tech: POS-Systeme, E-Commerce, Analytics, Digital Signage, Systemintegration
 - Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (C1)
-

Ausbildung & Zertifikate

- Kaufmann im Einzelhandel, Marktkauf Fürth & Intermarché Kaarst (1998–2000)
 - Kontinuierliche Fortbildung in Leadership, Sales-Strategie und digitalen Tools
-

Persönliches

- Berlin-basiert mit Homeoffice-Setup und Reisebereitschaft
- Starke Resilienz, klare Kommunikation, strukturierte Umsetzung