

Cremanski & Company errichtet hochkarätig besetztes Advisory Board

Berlin, 09.05.2023 – Cremanski & Company (www.cremanski.com), eine der führenden Beratungen für das Thema Revenue Architektur und Strukturierung von Go-to-Market Teams im deutschsprachigen Technologie-Kontext, befindet sich trotz entschleunigter Dynamik im Startup-Sektor weiterhin auf Wachstumskurs: Das Team mit Sitz in Berlin wuchs zuletzt auf über 50 Köpfe heran, während namhafte Kunden wie Everphone, Sennder, Climeworks und TIER gewonnen werden konnten. Mit dem Fokus auf die Strukturierung der Go-to-Market Strategie & Prozesse, Revenue Operations, Salesforce-Implementierungen und Growth Enablement wurde das Serviceangebot zuletzt deutlich spezialisiert. In diesem Bereich versteht sich Cremanski & Company mittlerweile als klarer Marktführer im DACH-Markt.

Für das weiterführende Wachstum und damit einhergehende strategische und prozessuale Herausforderungen errichtet Cremanski & Company zum 01.05.2023 ein hochkarätig besetztes Advisory Board.

Das Gremium fordert und fördert das Cremanski & Co. Management bei strategischen Fragen rund um das Service-Portfolio, das von stark wachsenden Tech-Startups und Scaleups künftig auch in Richtung mittelständischer Unternehmen in etablierten Industrien ausgeweitet werden soll. Weitere Beratungsschwerpunkte liegen auf der Internationalisierung des Angebots, strategischen Partnerschaften sowie Ausbau und Weiterbildung des Teams.

Bei der Zusammensetzung der Runde sind ein diverses Erfahrungsspektrum aus etablierten Unternehmen und Startups, internationale Netzwerke sowie handfeste Fachexpertise im Kontext schnell wachsender Geschäftsmodelle federführend. Diese umfasst unter anderem:

- **Selma Stern** – Chief Commercial Officer beim US-Medienhaus Fortune Media, zuvor bei Axel Springer und Boston Consulting Group
- **Martina van Hettinga** – Managing Partner beim Executive-Search-Spezialisten i-potentials, zuvor u. a. beim Company Builder Team Europe
- **Gleb Tritus** – Technologie-Investor & Advisor im Corporate-Innovation-Kontext, ehemals Geschäftsführer der zentralen Digitaleinheit der Lufthansa Group und Seriengründer im Tech-Umfeld
- **Dr. Kerim Galal** – Head of Corporate Development bei TRUMPF, ehemals Geschäftsführer der zentralen Digitaleinheit von DEKRA und Unternehmensberater bei McKinsey
- **Annett Polaszewski-Plath** – Managing Director DACH Mollie, ehemals Deutschland-Geschäftsführerin der führenden Ticketing-Plattform Eventbrite

Das Advisory Board tagt mehrmals im Jahr und steht dem Führungskreis von Cremanski & Company bei spezifischen Fragestellungen punktuell zur Seite.

Dazu Michael Jäger, Gründer und Geschäftsführer von Cremanski & Company: *„Unser Advisory Board umfasst vor allem ein großes Erfahrungsspektrum aus kommerziellen Rollen, die wir in unserer heutigen Beratungspraxis tagtäglich unterstützen. Dazu kommen strategische Weitsicht sowie relevante Netzwerke, die sowohl das Technologie-Ökosystem, als auch die etablierte Unternehmenslandschaft umfassen. Durch den kritischen Blick dieses Gremiums können wir unsere Angebote und Prozesse fortwährend verbessern und ein noch flexibleres, robustes Umfeld für unsere Wachstumsambitionen der kommenden Jahre sicherstellen.“*

Selma Stern, Mitglied des Advisory Boards, ergänzt: *„Cremanski & Company hat ein tolles Team, ein starkes Geschäftsmodell und vor allem eine klare Zukunftsvision. Ich freue mich sehr, Michael und seine Kolleginnen und Kollegen auf ihrem Wachstumspfad unterstützen zu dürfen.“*

Über Cremanski & Company:

Cremanski & Company ist die führende Growth-Beratung im DACH-Raum, die B2B-Unternehmen dabei unterstützt, nachhaltiges und planbares Wachstum zu erreichen. Das erfahrene Team von über 50 Growth-Experten definiert nicht nur effiziente und skalierbare Growth-Strukturen, sondern implementiert diese auch erfolgreich im Anschluss.

Seit der Gründung im Jahr 2018 hat Cremanski & Company mehr als 500 B2B-Unternehmen, darunter über 150 europäische Champions wie Y42, HeyJobs, Sennder und Choco, bei der Entwicklung von Go-to-Market-Strategien, optimierten Datenmodellen sowie skalierbaren Wachstumsstrukturen, -prozessen und -systemen geholfen.

Dank ihrer derzeitigen steilen Expansion in den nordischen und britischen Märkten kommt Cremanski & Company ihrer Vision, Europas vertrauenswürdigste Adresse für Revenue Architecture und Growth zu werden, ein ganzes Stück näher.

Kontakt

Cremanski & Company GmbH
Linienstraße 145
10115 Berlin

presse@cremanski.com
+49 176 10001195