CREMANSKI & COMPANY

Unternehmensprofil:

Cremanski & Company ist eine Sales-Beratung, die 2018 von Michael J. Jäger gegründet wurde und den Vertrieb von sowohl Startups als auch mittelständischen Unternehmen optimiert und digitalisiert. Durch die Strukturierung der Vertriebsorganisation gelingt es in nur wenigen Projektmonaten, die Verkaufszahlen der Unternehmen nachhaltig signifikant zu neuen Höchstformen zu bringen.
Cremanski & Company hat seinen Hauptsitz im Herzen Berlins und beschäftigt 21 Mitarbeiter:innen. Michael und sein Team haben bereits mehr als 100 Unternehmen, wie beispielsweise Ceramtec, Gorillas oder Opinary erfolgreich dabei unterstützt, die Leistung ihrer Sales-Abteilungen exponentiell und langfristig zu steigern.

Um den Kunden maximal effizient zu unterstützen, werden die folgenden Services angeboten:

- Sales Consulting
- System Implementation
- Sales Services
- HR & Coaching

Dabei geht das Team individuell je nach Kunde auf spezielle Wünsche, Marktgegebenheiten und das jeweilige Geschäftsmodell ein.

Cremanski & Company ist zudem Herausgeber des ***Digital Sales Monitor***, einer Studie, welche den Digitalisierungsstand deutscher Vertriebsabteilungen analysiert und auswertet. Die aktuelle Ausgabe 2021 entstand in Zusammenarbeit mit Axel Springer hy, während die erste Ausgabe aus dem Jahre 2020 gemeinsam mit dem Bundesverband deutscher Startups e.V. erarbeitet wurde.

Michael J. Jäger

Michael ist Gründer und Geschäftsführer von Cremanski & Company.
Er ist Experte in der Strukturierung von erfolgreichen Vertriebsorganisationen, bedarfsweckender Kommunikation, digitalen Sales Prozessen und dem Aufbau sowie der Implementierung effizienter Sales-Strukturen innerhalb von Unternehmen.
Im Laufe seiner Karriere hat er erfolgreich Vertriebsorganisationen in Unternehmen aus verschiedensten Branchen aufgebaut sowie drei eigene Unternehmen gegründet. Dabei lernte er auch die grundlegende Bedeutung einer starken Unternehmens- und Teamkultur kennen, die das einzelne Teammitglied und dessen Entwicklung in den Vordergrund stellt.

Mit seinem breiten Netzwerk in der deutschen Startup- und Unternehmer-Szene ist er immer auf dem neuesten Stand, wenn es um Entwicklungen und Trends geht.

Neben seiner Tätigkeit bei Cremanski & Company ist er an verschiedenenen anderen Projekten und Unternehmen als Advisor beteiligt.
2019 wurde er zudem als Dozent für „Entrepreneurship“ berufen.

Jan Hepke

Jan ist Senior Vice President bei Cremanski & Company und verantwortlich für die Leitung aller laufenden Kundenprojekte. Nach seinem Wirtschaftsstudium an der Humboldt Universität zu Berlin hat er jahrelange Erfahrung im Aufbau verschiedener Startups gesammelt und dabei die Entwicklung und Führung von Sales Organisationen verantwortet. Jan arbeitet nach dem Credo, dass durch Prozessexzellenz, gut gebaute Automatisierungen und Schnittstellen zum Marketing sowie datenbasierte Entscheidungen der Umsatz signifikant gesteigert werden kann. Spezialisiert hat sich Jan daher auf die Strukturierung von Prozessen und Automatisierungen, die Implementierung der passenden Systemlandschaften und Sales Intelligence. Gleichzeitig sind ihm persönliche Entwicklung und die richtigen Leadership Skills ein besonderes Anliegen.

Kontakt:

Cremanski & Company GmbH
Raabestraße 1
10405 Berlin

presse@cremanski.com
+49 176 10001195