

Jörg C. Kopitzke

Applied Strategic AI Manager | KI Build Manager

Anschrift: Zum Jagenstein 6, 14478 Potsdam
Deutschland, Brandenburg

E-Mail: jrgkop@kopitzke.io · jrgkop@gmail.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/jckopitzke](https://www.linkedin.com/in/jckopitzke)

Ruf Mobil: +49 170 520 50 70 | +49 1516 1091396

Internet: <https://www.kopitzke.io>



Profil • Summary

Orchestrator für KI-Integration mit 13+ Jahren Erfahrung in der Optimierung komplexer Wertschöpfungsketten bei Enterprise-Kunden (Siemens, Daimler, E.ON). Mein Fokus liegt **seit drei Jahren** auf angewandten KI-Strategien und deren Umsetzungen, um die fehlende „Last Mile“ zwischen geschäftlichen Schmerzpunkten und dem ROI zu schließen. Ich übersetze komplexe Geschäftsprobleme in effiziente, qualitätssichere KI-Systeme.

Erfolge: Ø +24 % Team-Performance über alle Engagements mit der eigenen Over.ALL-Methode, gemessen als Durchsatz; die Wirkung erfolgt typischerweise nach ca. 3 Monaten Einspielzeit der Mensch-KI-Integration. Dazu Change-Management ohne Verlust von kritischem Domänenwissen. **Ergebnisse statt Worthülsen.**

Mein Wirkprinzip: Ich optimiere Systeme und Strukturen, nicht Einzelleistungen. Die Wirkung ist messbar, tritt zeitversetzt ein und bleibt. Um das kontinuierlich auszubauen, bewerbe ich mich in eine Anstellung.

Firmen sehe ich als sozio-technische Konstrukte aus Mensch und Technik. Als Early Adopter seit 2022 nutze ich AI als Katalysator systemischer Transformation. Der Einsatz ist kein Tool-, sondern ein integratives Thema.

Mein USP: Sechs über 25 Berufsjahre parallel aufgebaute Kompetenzfelder – kaufmännisch/ROI, Vertrieb & Marketing, IT, Agilität/Coaching, KI-Orchestrierung und Wissensmanagement –, die gemeinsam die gesamte KI-Wertschöpfungskette abdecken. 20 Jahre Arbeit an präziser Sprache sind die Grundlage meines Prompt- und Context-Engineerings – messbar bessere KI-Ergebnisse.

Kern • Kompetenzen

- **Strategische Dekonstruktion & Business Alignment:** Dekonstruktion komplexer oder unklarer Anforderungen; Vorgangsanalyse, Handlungsableitung, Struktur und Design von KI-ausführbaren Tasks; Steuerung interdisziplinärer Teams und Schnittstellen (Fachbereiche, IT, Management).
- **Orchestrierung & Advanced Steering:** Prompt- und Context-Engineering auf Senior-Niveau (Rollenverteilung, Kontextdesign, Exklusionen); Ressourcen-Management, KI-Task-Qualifikation, Etablierung von Automatisierungspotenzialen; Qualitätssicherung des Outputs nach den Vorgaben des Unternehmens.
- **Ethik & Kritische Analyse zur Künstlichen Intelligenz:** Aktive Risikominimierung und laufende Analyse verwendeter oder generierter Daten; Abgleich, Schutz und Überwachung gegenüber Regulatorien wie EU AI-Act oder DSGVO; somit Gatekeeper für korrekte KI-Ausgaben, Ergebnisse und rechtliche Konformität.
- **Systemische Integration & nachhaltiges Change-Management:** Intelligente Orchestrierung: KI als „Kraftverstärker“ und Booster; aktuelle und neue KI-Möglichkeiten in die täglichen Workflows strategisch integrieren; optimierender Change, um Durchsatz mit KI und menschlicher Expertise zu steigern.

Mein USP • 6 Fachdomänen

Was einen spezialisierten Generalisten als Applied Strategic AI-Manager wirklich qualifiziert, ist nicht ein einzelner Skill, es ist die Synthese daraus. Ich vereine 6 Fachdomänen, die gemeinsam die vollständige Wertschöpfungskette einer KI-Integration (und mehr) abdecken:

- **Kaufmann, Fachwirt — Denken, Handeln & ROI-Steuerung:** IHK-Ausbildung, BWL-ökonomisches Fundament, 10+ Jahre kaufmännische Praxis. Abgeleitet: KI-Investitionen werden stets auf Wirtschaftlichkeit und nachweisbaren ROI ausgerichtet.
- **Vertrieb & Marketing:** 15 Jahre Selbständigkeit, Kunden-Kommunikation und Marktpositionierung. Ich übersetze aktuelle und kommende KI-Potenziale in überzeugenden Business-Nutzen — intern wie extern.
- **Tiefes IT-Verständnis: SaaS, Verteilte Systeme, Infrastruktur:** 26 Jahre Praxiserfahrung, vom ICT-Fachvertrieb bis zur KI-Plattform-Integration. Kein Entwickler, aber technisch souverän genug, um Architekten und Stakeholder zu steuern und Machbarkeit realistisch einzuschätzen.
- **Agile Methoden, systematisches & systemisches Coaching:** 13 Jahre als Agile Coach in Konzernen und KMU. Scrum, Kanban, SAFe, LeSS, LEAN, SoS, alle Mischformen. Die humane Seite der KI-Transformation wird geführt, nicht nur moderiert. Ich sehe KI als wertvollen, führbaren „elektronischen“ Kollegen.
- **KI-Orchestrierung & Business-Integration:** Intensive Praxis mit der Handhabung von LLMs, Agentic AI, Multi-Agent-Systemen wie Hermes, WARP, Langdock sowie Prompt- und Context-Engineering auf Senior-Niveau. Auswahl nach Nutzen/Aufwand — zielgerichteter, ROI-orientierter Einsatz statt Selbstzweck.
- **Klassisches Ressourcen- & Wissensmanagement:** T-Systems: Steuerung menschlicher Ressourcen, Technik und Prozesse, Optimierung ganzer Abteilungsstrukturen (Prozesskonsolidierungen), maßgeblicher Aufbau konzernweiter Wissensmanagementsysteme — strukturiertes Wissensmanagement als Erfahrungsbasis, die heute in RAG-/Knowledge-Base-Projekten wiederverwendbar ist.

Aktueller Tool-Stack • (Auszug, 3-stufiges Modell)

- **Evaluate & Learn:** Google (Ökosystem) Gemini, NoteBook LM, Perplexity (Comet, Computer), Claude (Ökosystem), Manus, Codex (Ökosystem); dazu MCP, Transcriptor.
- **Construct & Build:** n8n (fallend), ServiceNow, Hermes, WARP, Google AI-Studio, Cursor, Ollama (Knowledge), ElevenLabs, Manus, Codex, weitere wie Replit, Synthesia, GenSpark, Automatio, Tasklet.
- **Test & Distribute:** Google Flow, Antigravity, Higgsfield, Leonardo, Gamma (Presentations), Automatio, Knowtion, Notion, Obsidian, X-Mind AI, Transcriptor.

Berufserfahrung · freiberuflich

06/2024 – heute · Eigenständige KI-Praxis & Weiterentwicklung, Potsdam

- Aufbau und Betrieb produktiver **Multi-Agenten-Workflows** (Hermes, WARP) auf eigener VPS-Infrastruktur (Selfhosting); systematische Evaluation und Produktivsetzung von KI-Tools.
- Vertiefung von Agilität und Psychologie (Verhalten, Lernen, Change) als Fundament für KI-Adoption.
- Laufendes Buchprojekt: Wahrnehmungsverzerrungen (BIAS) und systematische Täuschungen in Organisationen, auch im Umgang mit AI/KI.
- Berufliche Ergänzung, Erweiterungsorientierung Richtung KI-Transformation.
- Learning: einen KI-Rollout zunächst zu breit und zu tool-getrieben gestartet; nach kurzer Zeit auf eine Pilotgruppe zurückgeschnitten und konsequent am Geschäftsnutzen statt am Tool ausgerichtet — seitdem Standard: Pilot → Business-Metrik → Skalierung.

04/2014 – heute · Principal Agile Coach & Management Consultant

PRO-Agilit.de — überlappend: Strategisch agile Organisationsentwicklung und Steuerung soziotechnischer Systeme in Konzernen und KMU, deutschlandweit (freiberuflich & Projekt-Anstellung).

Schwerpunkte

- Systemisches und systematisches Coaching von Führungskräften und Teams in agilen Methoden, Anwendung, Mindset, Priorisierungen, Training von POs und Scrum Mastern, strukturierter Einsatz von Sprache.
- Etablierung der Over.ALL-Methode (eigenes Vorgehensmodell): reduktives Framework zur Steigerung des Prozessdurchsatzes (Ø +24 %, Wirkung typischerweise nach 3 Monaten Einspielzeit) und zur Verkürzung der Time-to-Market auf Basis moderner Lern- und Priorisierungstechniken.
- Seit Ende 2022: Fokus KI-Integration — systematischer Einsatz von LLMs zur Dekonstruktion **agiler** Probleme und zur Analyse von Wahrnehmungsverzerrungen (Bias) in Organisationen.
- Seit 2023: strukturierte Evaluation von 20+ KI-Tools (Audio/Video/Text) entlang des Kriteriums Nutzen/Aufwand — die tragfähigen in den Produktiv-Stack übernommen, den Rest bewusst verworfen; Umsetzung in eigenen Web-Projekten und realen Anforderungen.

Ausgewählte KI-Anwendungsfälle · mit messbarem Outcome

- Schatten-KI in geordnete, konforme Nutzung überführt: praxistaugliche Use Cases identifiziert, Hands-on-Training mit Fehlerkultur und Guidelines nach EU AI-Act etabliert, Multiplikatoren in den Teams aufgebaut — Routineaufgaben –60 %, KI-Akzeptanz +70 % (Wissensarbeiter-Organisation, Mittelstand).
- KI-gestützte Entwicklungs-Velocity orchestriert: Code-Aufgaben in KI-delegierbare Chunks dekonstruiert und 10–20 parallele KI-Code-Threads pro Entwickler gesteuert — Pull Requests +70 %, Review-Zeit –80 % (Engineering-Organisation).
- Bias-Hunting auf Geschäftsleitungs-Ebene: gegen Groupthink und Confirmation Bias strukturierte Entscheidungsrunden mit Anti-Bias-Techniken und institutionalisierten Devil's-Advocate-Rollen — +35 % mehr Entscheidungsoptionen und höhere Projekt-Erfolgsquote (Konzern-Management).
- KI-gestützte Vertriebskalierung: 5-Tier-Orchestrierung aus KI-Agenten für Outreach und Lead-Qualifizierung entlang klar definierter Komplexitätsschwellen (Mensch vs. KI) — 10× Output-Steigerung (B2B-Vertrieb).

Ausgewählte Mandate & Projekte

12/2023 – 05/2024 HASOMED GmbH

Neuaufbau eines ins Stocken geratenen Prozess-Setups zu einem stabilen Kanban-System.

- Einführung KI-gestützter Workshops für Teams und Product Owner.
- Steigerung des Outputs im Kanban-Flow um 22 % in 4 Wochen.

06/2022 – 12/2022 E.ON AG (EGS GmbH)

Re-Implementierung von Biz/Dev/OPS- und Kanban-Prozessen in interdisziplinären Teams.

- Erste strukturierte Evaluation KI-gestützter Entscheidungsstrategien im Management.

02/2021 – 08/2021 Daimler AG (Digital Accelerator)

Stabilisierung kritischer Entwicklungsteams.

- Re-Fokussierung auf schlanke Routinen und Beseitigung prozessualer Störfaktoren.

10/2020 – 02/2021 SVA GmbH

Agilisierung der Vertriebsorganisation Public Sector Berlin (~100 MA).

- OKR und agile Techniken zur Vertriebs-Restrukturierung.
- Führung ohne Mandat: als externer Coach ohne Weisungsbefugnis ~100 Mitarbeitende auf OKR umgestellt – Wirkung ausschließlich über Überzeugung und Nutzenargumentation statt Anordnung.

06/2019 – 12/2019 Bundesdruckerei GmbH

Migrationskonzept Firmen-Reporting (Excel nach Power-BI) und Dekonstruktion von Legacy-Systemen.

- Übersetzung zwischen Fachbereich und Legacy-IT: fachliche Reporting-Anforderungen in eine tragfähige Power-BI-Architektur überführt.

09/2018 – 01/2019 Siemens AG

Neuausrichtung der Autonomie von 14 Entwicklungsteams.

- Umstellung auf eine Microservice-basierte IoT-Architektur und Begleitung der Teams beim Übergang.

09/2017 – 01/2018 Daimler AG (Zentrale)

Coaching im Programm „One Web“.

- Aufdeckung organisatorischer Wahrnehmungsverzerrungen (Bias) und Reduktion von strukturellem Overload zur Konsolidierung.

03/2017 – 07/2017 GHM Mobile GmbH

Re-Fokussierung agiler Methoden in internationalen Teams.

- Reduktion von irrelevantem Content, Standup-Zeiten um 20 %, Time-to-Market in der Produktentwicklung um ca. 33 % verkürzt.

06/2016 – 01/2017 ASML B.V., Holland

Steigerung der Produktivität in Scrum-Routinen

- Sprachpräzise Plannings und Refinements (vorher defekt) etabliert: klare Begriffe, eindeutige Zusagen, weniger Missverständnisse – auf Basis erprobter Kommunikations- und Sprachmodelle (u. a. NLP).

12/2012 – 04/2014 Strategische Neuorientierung (nach T-Systems)

Erwerbsauszeit; parallel intensives Selbststudium

angewandter Verhaltenswissenschaften, BWL, agiler Methoden, Kommunikation, NLP und moderner Ökonomie. Dazu Randgebiete aus angewandter Psychologie, Philosophie.

- Aufbau Außendarstellung als Fundament für die systemische Beratungspraxis.

Berufserfahrung · Telekom-Konzern (T-Systems)

04/2001 – 12/2012 · Senior Ressource & Commercial Deal Manager

Telekom Konzern (Bonn, Berlin, diverse T-Unternehmen), bundesweit.

Wirtschaftliche Steuerung und Ressourcen-Allokation im Milliardenmarkt der ICT-Großprojekte inkl. Government („öffentliche Hand“).

04/2008 – 12/2012 DEAL Desk Expert (Spezialist für Ressourcensteuerung)

T-Systems GmbH (Telekom), Corp. Solution Sales, gesamt Deutschland.

- Verantwortliche Durchführung von strategischer Deal Qualifikation und Staffing von Personal- und technischen Ressourcen (Commercial Deal Management).
- Eigenständige, wirtschaftliche und portfoliobasierte Zuweisung und finale Freigaben bis zu 1 Mio. Vertriebsvolumen (Gate-Keeper, Prozess-Controller).
- Konzeption und Einführung strukturierter, teilautomatisierter Angebotsprozesse (DEAL Desk); Beitrag zur Ergebnisverbesserung der Region: +28 % im Folgejahr.
- Strategischer Aufbau und unternehmensweite Implementierung von Wissensmanagement-Systemen: von der internen Überzeugungsarbeit bis zum eigenständigen, skalierten Projekt.

10/2005 – 03/2008 Ressource-Manager

T-Systems GmbH (Telekom), Pre-Sales & Service, Nord-Ost / Süd.

- Strat. Ressourcen- und Konflikt-Management an der Schnittstelle von Sales, Delivery und Pre-Sales.
- Reduktion von Vertriebs-Eskalationen um 50 % durch selbst designten Prozess.
- Aufbau und Implementierung eines konzernweiten Wissensmanagement-Systems als SaaS – strukturiertes Erfassen, Teilen und Skalieren von Expertenwissen.
- Aufbau und Betrieb des Ressource Management Sales und Pre-Sales mitsamt übergeordneten Zielen.
- Optimierung von Pre-Sales neben Coaching, Consulting und Mentoring.

04/2005 – 09/2005 IT Account-Manager

T-Systems GmbH (Telekom), Pre-Sales & Service, Berlin OST.

- Vertrieb / Account-Management an zugewiesene Enterprise-Unternehmen inkl. Bundesregierung und nachgelagerte Behörden; Portfolio ICT der T-Systems.
- Consulting zur Identifikation von IT-Potentialen (Benchmarking) im Large Enterprise.

07/2002 – 03/2005 Sales-Manager, Spezialist für Hosting und ASP

T-Systems International GmbH (Sales & Service), Reg. OST.

- Thematischer Aufbau des Standortes Ost in Berlin, speziell Bundeseinrichtungen.
- Consulting, Kundenpflege und Akquise zu SaaS, ASP und RZ-Services (B2B).
- Coaching der Account-Manager als „Trusted Advisor“ mit Hosting & ASP-Themen.

04/2001 – 06/2002 IT-Fachvertrieb, Kundenberater KMU

Deutsche Telekom AG, Niederlassung Berlin/Potsdam, Brandenburg.

- Branchenspezifischer ICT-Vertrieb von Lösungen / Projekten; Festnetz, Mobilfunk, Internet.
- Design, Präsentation, Moderation von Events zur erfolgreichen Neukundengewinnung.
- Schulung der Mitarbeiter in IT- und moderner Sales-Methodik (Fach-Vertrieb).
- Weitere, vorherige Stationen auf Anfrage.

Aus- und Weiterbildung

Akademisch & Forschung

Buchprojekt (laufend): „Wahrnehmungsverzerrungen (BIAS) und Täuschungen in organisationalen Strukturen – auch im Umgang mit AI/KI“.

Fortbildung

06/1996 – 06/1997: Versicherungsfachwirt (BWV Wiesbaden, BD Dortmund, später Zürich Versicherung), Spezialisierung bAV / Rente / Pensionskassen.

12/2022 – heute: Kontinuierliche Praxis-Fortbildungen – NoteBook LM, Perplexity (Comet), Claude (Cowork), MCP, n8n, Google AI-Studio, Cursor, Ollama (Knowledge), ElevenLabs, Google Flow, Higgsfield, Leonardo, Gamma (Presentations), GROK, Columns, Gemini, Manus, Tasklet.

Ausbildung

08/1980 – 1983: Versicherungskaufmann (IHK), Continentale Versicherungsverbund aG, Dortmund – Innen- und Außendienst (KV, LV, Sach).

Zertifizierungen

Lehrgänge

- **Methodenkompetenz:** zertifiziert und langjährig in Konzern- und Mittelstandsprojekten angewandt: Scrum Master I+II, Kanban-Master, OKR-Master, Agile Coach, LEAN Manager, NLP Master, Online Marketing Manager (IHK), Manager KI-Transformation (IHK). Nachweise auf Anfrage.
- **Praxis:** Kontinuierliche und begleitende Praxis-(Fort-) Bildungen in Wirtschaft, Makro-Ökonomie, Politik, angewandter Heuristik und technischen Entwicklungen wie praktischer Einsatz von AI / KI.

Weitere Skills

- **Sprachen:** Englisch – fließend in Wort und Schrift; Deutsch – Muttersprache.
- **Hardware:** PC, Mac; Mobile IT-Nutzung im Feld- und Produktiv-Einsatz, Netzwerke.
- **Software:** OS (Windows, Android, iOS, Linux), MS-365, MS-SharePoint, TEAMS, G-Suite, Zoom, Adobe Suite, MIRO, Mural, X-Mind und weitere. Medien-/Audioproduktion als **Nebenkompetenz**. KI-Modelle im Einsatz: u. a. Claude, GPT, Gemini sowie lokale Open-Source-Modelle. Dazu Multi-Agent Plattformen.
- **Projekt-Tools:** MS-Project, Jira, Trello, Confluence, Asana, Wrike, Monday und weitere.
- **Agile Tools:** SAFe, LeSS, Mischformen, Scrum, Kanban, Scrumban, Skalierungen (up & down), LEAN, Kai-ZEN, KATA, eigene Formate.
- **Kommunikation:** sprachliche Präzision, Entscheidungsfindung, Moderation, strukturiertes Reasoning, Verhandeln, Motivational Interviewing, Sophismus, Shu-Ha-Ri, NLP.
- **„Get it done“:** Diese Einstellung ist meine Grundhaltung. Ein done ist Standard und ein valides Ergebnis.
- **Anpassungsfähigkeit** als roter Faden: Versicherung → IT-Systemtechnik → ICT/Telekom → agile Organisationsentwicklung → KI-Transformation – fünf Berufsbilder integriert, ein durchgehendes Muster: neue Domäne erschließen, messbare Wirkung erzielen, weiterentwickeln.
- **Selbstständigkeit** mit 13 + Jahren Expertise ist Motor und Inspiration, die ich universell nutze.

Autorenschaft • Interessen

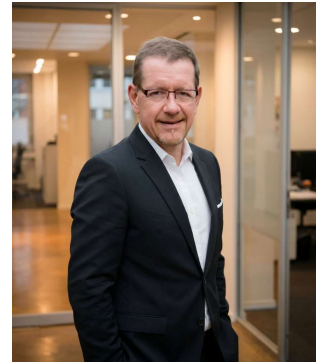
04/2017 – heute: angewandte Praxis mit Automatisierung und KI (Modelle, Szenarien, Business-Einsatz auf Basis von Content-Creation); Content-Creation mit Business-Impact; Medien Pre- und Postproduktion; Foto- und Videografie; Grafik; Bike-Mechanik und Training; Outdoor-Aktivitäten.

Potsdam, Juli 2026


Jörg C. Kopitzke

Marketing · Werbung

Anstellung als Applied Strategic AI-Manager | KI Build Manager



Mal ehrlich:

- Was interessiert Sie aktuell wirklich? Umsatz? Gewinn? Tools?
- Wo brennt es konkret auf oder unter Ihrem Schreibtisch?
- Wie denken Sie, Ihr Bereich, aktuell über den Einsatz von AI / KI?
- Wo sehen Sie kurzfristig für Ihr Unternehmen / Firma Potentiale?

Sind es ...

- meine Erfolge von vor 5 oder 3 Jahren? Welche Aussagekraft hat das heute?
- mein bisheriger Werdegang — oder das, was ich in den letzten 24 Monaten konkret gelöst habe?
- die Erträge, die ich in früheren Jahren für andere Unternehmen erwirtschaftet habe?

Oder sind ...

- harte Fakten, womit jetzt Geld verdient wird, um Sie vor drohenden Engpässen zu schützen, wichtig?
- es die Prozesse, die dringend optimiert werden müssen, damit Sie weiterhin im Markt relevant bleiben?
- die Kosten, die drücken, weil Ihre Investitionen in AI / KI bislang keinen oder geringen ROI zeigen?

Ein reiner Tool-Reflex bremst Potenziale aus: KI setzt bisher auf bestehende Prozesse auf — sind diese instabil, verstärkt KI das Problem, statt es zu lösen. Das kennen wir aus der Einführung agiler Methoden: Jede Methode ist für sich gut, entscheidend ist der Umgang damit. **Genau an dieser Anwendungslücke setze ich an.**

Fakt ist: Das Experimentieren mit den wilden Versprechen der AI / KI ist vorbei. **Die Wirtschaft kämpft.**

Die unbequeme Realität:

- Der ROI vieler KI-Investitionen lässt auf sich warten; die Akzeptanz in der Belegschaft ist häufig noch nicht gesichert. Tendenzen zeigen langsam aufwärts, generelles Vorgehen ist immer noch experimentell.
- EU AI-Act: GPAI-Pflichten gelten seit 08/2025, Transparenzpflichten (Art. 50) ab 08/2026; die Hochrisiko-Pflichten (Anhang III) wurden per Digital Omnibus auf 12/2027 verschoben — das Zeitfenster, Governance jetzt aufzubauen.
- AI/KI offiziell und weitaus „weniger offiziell“ im Einsatz: Schatten-IT, Datenabflüsse, Compliance-Risiken, Hoch-Risiko laut EU-Verordnung.

Wer löst jetzt Ihre Probleme?

Der Applied Strategic AI-Manager | KI Build Manager, der Business, Technik, Psychologie und Menschen versteht und zwischen diesen 4 Welten übersetzt — mit dem Ziel, Ihren ROI abzusichern. In vielen Unternehmen ist bisher genau diese Übersetzungsleistung der Engpass. Ich bin kein Engineer und kein ITler, sondern der Orchestrator zwischen Plattformen, Menschen, Wirtschaftlichkeit und Ihrem ROI. Selbstverständlich lege ich auch selbst Hand an und engagiere mich „hands on“ in der Umsetzung.

Diese 4 Kernfunktionen bringe ich mit:

- Strategische Dekonstruktion von Anforderungen & Business Alignment.
- Orchestrierung, Advanced Steering, Qualitätssicherung, Ressourcen-Management.
- Ethik & kritische Analyse zu AI/KI; Gatekeeper EU AI-Act / DSGVO.
- Systemische Integration; humane Automatisierung, prozessuale Sicherheit.

AI/KI ist kein IT-Projekt. Es ist die Umgestaltung bis Neugestaltung Ihrer **Wertschöpfung**. Den Rest klären wir am besten im Gespräch — dort zeigt sich, wie und wo ich für Sie konkret Wirkung erzeugen kann.

Rufen Sie mich an: +49 170 520 50 70. Oder per Mail: jrgkop@kopitzke.io

Jörg C. Kopitzke

Zum Jagenstein 6 · 14478 Potsdam · Brandenburg · Deutschland
Ruf +49 170 520 50 70 · Mail jrgkop@kopitzke.io · jrgkop@gmail.com
Web www.kopitzke.io · linkedin.com/in/jckopitzke

Potsdam, Juli 2026

Anschreiben: Bewerbung als Applied Strategic AI-Manager | KI Build Manager (in Anstellung)

Sehr geehrte Damen und Herren,

2025 wurde massiv in KI investiert. Der ROI blieb oft aus. Das Problem ist nicht die KI selbst, sondern die „Last Mile“ — die fehlende Übersetzung von Business-Herausforderungen in effiziente, systemisch integrierte Lösungen. Ein weiteres Problem hat sich nach empirischen Umfragen herausgestellt. **Der sogenannte „Tool Reflex“.**

Als Experte für Orga-Dynamik mit über 13 Jahren Erfahrung in der Steuerung komplexer Orga-Systeme schließe ich mit meiner Schnittstellenkompetenz diese beiden Lücken. Ich verwandle Ihre bisherigen KI-Investitionen in belastbare Wettbewerbsvorteile. Der Tool-Reflex ist mir zu gut aus meiner Zeit als Agile Coach bekannt. Nicht alles war gut + richtig. Nur Nachhaltigkeit und Reduktion haben gewonnen. Das war wichtig.

Dieser Hintergrund und mein Fundament als Commercial Deal Desk Expert bilden die Basis für Ihre Anforderungen an den gesuchten AI / KI Spezialisten. Anpassungsfähigkeit, Flexibilität und notwendigen Durchsatz sehen Sie in meinem CV. **Dazu stehe ich:** KI-Transformation ist kein IT-Projekt; sie ist eine fundamentale Veränderung der Wertschöpfungskette.

Mit vier **entscheidenden Kompetenzen** möchte ich Sie überzeugen.

- **Strategische Dekonstruktion & Business Alignment:** Diffuse Geschäftsziele in technisch lösbare Arbeitspakete zerlegen, klare Prozess-Architekturen. Mein Buch im Kontext Agilität hat hierzu besonderes Gewicht (bei Amazon oder unter www.kopitzke.io erhältlich)
- **Orchestrierung & Advanced Steering:** Prompt- und Context-Engineering auf Senior-Niveau (Chain-of-Thought, Few-Shot, Rollen, Kontext-Design) — auf Basis von 20 Jahren Arbeit an präziser Sprache, für messbar bessere Output-Qualität. (siehe dazu meine Blogs)
- **Ethik & Kritische Analyse:** Gatekeeper für regulatorische Compliance (EU AI-Act u. a.), Prüfung auf Halluzinationen und Bias. (siehe dazu mein neues Buchprojekt)
- **Systemische Integration & Change:** KI als Kraftverstärker der gesamten Belegschaft; mittelfristige Sicherung kritischen Domänenwissens. (siehe dazu meine Expertise im Wissensmanagement)

Mein Leistungsversprechen basiert auf einem seltenen Profil: **sechs parallel aufgebaute Kompetenzfelder** aus 25 Berufsjahren — kaufmännischer Fachwirt (IHK), Vertrieb & Marketing, IT-Verständnis (SaaS & verteilte Systeme), agile Methoden & systemisches Coaching, KI-Orchestrierung sowie Ressourcen- und Wissensmanagement. Diese Synthese ermöglicht Handlung und Übersetzungen zugleich wirtschaftlich, technisch, menschlich und rechtlich.

Einen Punkt sollten wir nicht überspringen: Das persönliche Gespräch, idealerweise mit dem anfordernden Fachbereich oder dem Hiring Manager. Erst danach lässt sich konkret beurteilen, ob ich der Richtige für Sie und Ihre Anforderungen bin — und wie ich Ihre Aufgaben am besten und welche zuerst löse.

Sie erreichen mich unter +49 170 520 50 70 oder per Mail: jrgkop@kopitzke.io, (alternativ jrgkop@gmail.com)

Mit freundlichen Grüßen,



