

Jörg C. Kopitzke

Applied AI-Strategy Manager | Lead

Anschrift: Zum Jagenstein 6, 14478 Potsdam,
Brandenburg, Deutschland

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

Geboren: 09.03.1964, Castrop Rauxel

Ruf Mobil: +49 170 520 50 70

e-Mail: jrgkop@gmail.com



Summary

Orchestrator für KI-Integration mit 13+ Jahren Erfahrung in der Optimierung komplexer Wertschöpfungsketten bei Enterprise-Kunden (Siemens, Mercedes, e-ON). Mein **Fokus** liegt seit 3 Jahren auf **angewandte KI-Strategie**, um die fehlende „Last Mile“ zwischen geschäftlichen Schmerzpunkten und **messbarem ROI** zu schließen. Die Dekonstruktion geschäftlich komplexer Probleme und deren **strategische Übersetzung** in hocheffiziente, KI-gestützte Systeme, die allen rechtlichen und **qualitativen Ansprüchen** entsprechen, sichert Ihren **zukünftigen Erfolg**.

Erfolge: **24% Performance-Steigerung**, signifikante **Durchsatzerhöhungen**, effektives **Change Management** ohne Verlust von kritischem Domänenwissen. Also Ergebnisse, keine Worthülsen.

Ich sehe Firmen im Zusammenspiel von Menschen und Technik als soziotechnische Konstrukte. Als **Early Adopter** und Architekt (ab 2022) nutze ich Generative AI als **Katalysator** für **systemische Transformation**. Mit meiner Historie als Agile Coach und der Steuerung von Mitarbeitern und Führung sowie 5 Jahren kaufmännischem Ressourcenmanagement werden Weichen gestellt, die den Weg der nächsten Jahre zeigen. Das ist meine Rolle als **Applied AI-Strategy Manager**.

Kernkompetenzen

- 1. 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).
- 2. Orchestrierung & Advanced Steering**
 - strategisches **Prompten** auf Senior-Niveau, Rollenverteilung, **Kontextdesign**, Exklusionen
 - **Ressourcenmanagement**, KI-Task-**Qualifikation**, Automatisierungspotentiale **etablieren**
 - **Qualitätssicherung** des Outputs entsprechend den Vorgaben des Unternehmens.
- 3. Ethik & Kritische Analyse zu künstlicher Intelligenz**
 - Aktive **Risikominimierung** und laufende Analyse verwendeter oder generierter Daten
 - Abgleich, Schutz und **Überwachung** zu Regulatorien wie **EU AI-Act** oder **DSGVO**, somit
 - **Gatekeeper** zu korrekten KI-Ausgaben, Ergebnissen und rechtlicher Konformität.
- 4. Systemische Integration & nachhaltiges Change-Management**
 - **intelligente Orchestrierung**: Einsatz der 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.

Berufserfahrung

04/2014 – heute

Principal Agile Coach & Management Consultant

(freiberuflich, teilweise in Projekt-Anstellung, aktuell im Übergang zur Festanstellung)

PRO-Agilist.de, strategisch agile Organisationsentwicklung und Steuerung soziotechnischer Systeme in Konzernen und KMU, Deutschland

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** meiner **Over.ALL®** Methode: Entwicklung eines proprietären, reduktiven Frameworks zur Steigerung der Prozesseffizienz (+24% Durchsatz) und Verkürzung der Time-to-Market (bis zu 33%) auf Basis moderner Lern- und **Priorisierungstechniken**
- (seit Ende 2022): Fokus **KI-Integration**: Pionierarbeit (**Forschung**) in der Nutzung von **LLMs** zur Dekonstruktion agiler Probleme und Analyse psychologischer Effekte (BIAS).
- (2023) Durchführung laufender, **multimodaler KI-Experimente** (Audio / Video / Text) zur Evaluierung der **Marktreife** für den **Business-Einsatz**; Umsetzung in Web-Projekten

Ausgewählte Mandate & Projekte:

- 12/2023 – 05/2024 | HASOMED GmbH: Operative Reparatur eines defekten Prozess-Setups. **Einführung KI-gestützter Workshops für Teams und POs**; Steigerung des Outputs im Kanban-Flow um 22% in 4 Wochen.
- 06/2022 – 12/2022 | E.ON AG (EGS GmbH): Re-Implementierung von OPS- und Kanban-Prozessen in interdisziplinären Teams. Beginn der Forschung zu KI-basierten Entscheidungsstrategien im Management.
- 02/2021 – 08/2021 | Daimler AG (Digital Accelerator): Stabilisierung kritischer Entwicklungsteams, Re-Fokussierung auf Minimal-Routinen und Beseitigung prozessualer Störfaktoren.
- 10/2020 – 02/2021 | SVA GmbH: Agilisierung der Vertriebsorganisation für den Public Sector in Berlin (ca. 100 MA) mittels OKR und agilen Techniken.
- 06/2019 – 12/2019 | Bundesdruckerei GmbH: Erstellung eines Migrationskonzepts für das Firmen-Reporting (Excel nach Power-BI) inklusive Dekonstruktion von Legacy-Systemen.
- 09/2018 – 01/2019 | Siemens AG: Neuausrichtung der Autonomie von 14 Entwicklungsteams, Umstellung auf eine Microservice-basierte IoT-Architektur für Fertigungsroboter.
- 09/2017 – 01/2018 | Daimler AG (Zentrale): Coaching im Programm „One Web“; Aufdeckung von organisatorischem BIAS und Reduktion von strukturellem Overload zur Konsolidierung.
- 03/2017 – 07/2017 | GHM Mobile GmbH: Re-Fokussierung agiler Methoden in internationalen Teams; Reduktion von Standups um 20%, „Time 2 Market“ um ca. 33% gesteigert.
- 06/2016 – 01/2017 | ASML B.V., Holland: Steigerung der Produktivität in Scrum-Routinen durch sprach-optimierte Plannings und Refinements in
- 12/2012 – 04/2014 | Sabbatical & **Strategische Neuorientierung**; Intensives Selbststudium angewandter Verhaltenswissenschaften, BWL, agiler Methoden, NLP und moderner Ökonomie als Fundament für die systemische Beratungspraxis. Aufbau Aussendarstellung.

04/2001 – 12/2012

Senior Ressource & Commercial Deal Manager

Telekom Konzern, (Bonn, Berlin, Div. Gesellschaften), bundesweit, wirtschaftliche **Steuerung** und **Ressourcen-Allokation** im Milliardenmarkt der ICT-**Großprojekte** incl. Government.

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)
- Prozess-Design, -Implementierung und -Optimierung mit dem Ziel, den Vertrieb wieder deutlich profitabler zu gestalten. Ziel mit Steigerung von +28% in der Region erfüllt
- Ausbau sowie Implementierung von Wissensmanagement im Unternehmen, erst Lobby-Arbeit, dann eigenständiges Projekt.

10/2005 – 03/2008

Ressource-Manager

T-Systems GmbH (Telekom), Pre-Sales & Service, Nord-Ost, später auch Süd

- Strategisches Ressourcen- und Konflikt-Management an der Schnittstelle von Sales, Delivery und Presales
- Reduktion von Vertriebs-Eskalationen um 50 % durch selbst designten Prozess
- Aufbau und Implementierung von Wissensmanagement als SaaS im Unternehmen
- Aufbau und Betrieb des Resource Management 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 incl. Bundesregierung und erste nachgelagerte Behörden; Portfolio ICT der T-Systems
- Consulting, Identifikation und Realisierung innovativer IT-Themen, Angebotssteuerung
- 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

- Branchenspez. 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)
- Mitte 2000 Umzug von NRW nach BrB, *vorherige Stationen auf Anfrage.*

Aus- und Weiterbildung

▪ Weitere Skills

- Sprachen: Englisch – fließend in Wort und Schrift, Deutsch als 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, Media POST Produktion (u.a. Grass Valley, Black Magic Design, Sony Creative, Yamaha, Steinberg, Native Instruments, iZotope, Canva, Adobe, **alle bek. KI-Modelle (Gemini, VEO, Claude, OpenAI, Perplexity, u.m.)**)
- Projekt-Tools: MS-Project, Jira, Trello, Cfluence, Asana, Wrike, Monday, (und weitere)
- Agile Tools: SAFe, LeSS, Mischformen, Scrum, Kanban, Scrumban, Skalierungen, (**up- & down**), LEAN, KaiZEN, KATA, eigene Formate
- Rhetorik: Sprachwirkung, Entscheidungsfindung, **NLP, Moderation**, principal Reasoning, Verhandeln, Motivational Interviewing, Shu-Ha-Ri, Nudging

▪ Zertifizierungen

01/1998 - heute

- Lehrgänge **Scrum Master (I + II), Kanban-Master, OKR-Master, NLP Master, Agile Coach, LEAN Manager, Online Marketing Manager (IHK), Manager KI-Transformation (IHK)**
- Praxis: Kontinuierliche und begleitende Praxis (Fort-) Bildungen in: Wirtschaft, (Makro-) Ökonomie, Politik, angewandte Heuristik

▪ Aus- und Fortbildung

- Fortbildung
06/1996 – 06/1997
(BWV), DBV Wiesbaden, (BD Dortmund), später Zürich Versicherung
Versicherungsfachwirt (spez. BAV, Rente, Pensionskassen)
- Ausbildung
08/1980 – 0/1983
(IHK), Continentale Versicherungsverbund aG (Dortmund),
Versicherungskaufmann (KV, LV, Sach), Innen und Außendienst

▪ Autorenschaft, Interessen

04/2017 – heute

- Aktuell: privates Projekt: Dissertation (2023-2026), **Thema:** „Analyse und Dekonstruktion von **BIAS** in **organisationalen Strukturen** aufgrund Wahrnehmungsverzerrungen“.
- Forschung im **Bereich KI**, Modelle, Szenarien, Einsatz und Nutzen im Business sowie angrenzende Bereiche auf Basis Content-Creation (persönlich engagiert)
- Art- und Content-Creation mit Business Impact, **Medien Pre- und Postproduktion** Photo- und Videographie, Grafik, Bike-Mechanik und Training, OutDoor Aktivitäten

Potsdam, den 07.01.2026

Jörg C. Kopitzke

Anschreiben zur Bewerbung als:

Applied AI Strategy Manager / Lead (Projektsteuerung und Implementierung zur Einführung von KI):

- Fokus auf systemische **Orchestrierung**, ROI-Sicherung und rechtskonforme **KI-Integration**
- Vom Technik-Hype zur echten **Wertschöpfung**; Vom Coach für Menschen zum KI-Integrator

Sehr geehrte Damen und Herren,

2025 wurde massiv in **KI** investiert. Der Return on Investment (**ROI**) blieb oft aus. Das Problem ist nicht die KI selbst, sondern die „**Last Mile**“. Die noch fehlende Übersetzung von Business Herausforderungen in effiziente, systemisch integrierte Lösungen. Als **Experte** für **Organisationsdynamik** mit über 13 Jahren Erfahrung in der **Steuerung** komplexer **Orga-Systeme** schließe ich mit meiner Schnittstellenkompetenz diese Lücke. Ich verwandle Ihre KI-Investitionen in **Wettbewerbsvorteile**.

Mein Hintergrund als **Agile Coach** und mein **kaufmännisches Fundament** als Commercial **Deal Desk Expert** bilden die ideale Basis für diese Schlüsselrolle. KI-Transformation ist kein reines IT-Projekt; sie ist eine fundamentale Veränderung der Wertschöpfungskette. Ich bringe 4 entscheidende Kompetenzfelder basierend auf den 2 Säulen in Ihr Unternehmen ein:

- **Strategische Dekonstruktion & Business Alignment:**
Ich zerlege komplexe (diffuse) Geschäftsziele in technisch lösbare Arbeitspakete und schaffe klare Prozess-Architekturen. Anforderungsmanagement, was ich PO's beigebracht habe.
- **Orchestrierung & Advanced Steering:**
Als „**Regisseur**“ führe ich KI-Modelle durch **strategisches Prompting** auf Senior-Niveau (Chain-of-Thought, Few-Shot), um exzellente Output-Qualität zu garantieren.
- **Ethik & Kritische Analyse:** Ich wirke als **Gatekeeper** für die regulatorische **Compliance** (siehe EU AI-Act u.a.) und **validiere** Ergebnisse konsequent auf Halluzinationen und **BIAS**.
- **Systemische Integration & Change:**
Ich **orchestriere** den Einsatz von KI als „Kraftverstärker“ für Ihre verbleibende **Belegschaft**. Radikaler Personalabbau ist eine Sackgasse. Mittelfristig **sichere** ich **kritisches Domänenwissen** durch intelligentes Change Management.

Mein Versprechen an Sie, wie oben geschrieben, basiert auf 2 Säulen:

Mit meiner langjährigen Erfahrung im **Ressourcenmanagement** in einem Konzernumfeld, indem Vertriebe samt Schnittstellen neu ausgerichtet wurden und den Erkenntnissen als systemischer **Agile Coach** orchestriere ich das Zusammenspiel zwischen Ihren Experten und den neuen „**digitalen Kollegen**“. Ich sichere die Akzeptanz Ihrer Mitarbeiter auf allen Ebenen und schütze gleichzeitig die wertvolle Reputation durch **rechtssichere Implementierung**.

Ich freue mich darauf, mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch die nächsten, möglichen Schritte zu besprechen. Ich möchte bei Ihnen **ankommen, bleiben und liefern**. Und somit Ihre Marktführerschaft verteidigen und weiter ausbauen. Wann würde es bei Ihnen gut passen? Sie erreichen mich unter **+49 1705205070** oder per Mail: jrgkop@gmail.com.

07.01.2026, mit besten Grüßen aus Potsdam,

Jörg C. Kopitzke