

Jörg C. Kopitzke

Agilist, Trainer, Coach; DL für Management und Business Dev. - Content-Schmie.de, Kopitzke.PRO

Potsdam 14478

jrgkop@gmail.com - +49 170 5205070

Bereit zum Umzug nach: Überall

BERUFSERFAHRUNG

Agile Coach (Trainer, Agilist)

GHM Softw. Dev. GmbH (Free2Move) - Berlin - April 2017 bis Gegenwart

Software-Entwicklung, disruptive Innovation, Mobilitätskonzepte; Agile Coach / Trainer, 4 int. Teams, Scrum, Kanban, V., Mischformen;

Prozeduren (re-) implementiert, Training (Plan, Content, etc.) entwickelt
IST-Analyse (Verhalten, Dynamik), Re-Orga und Optimierung der prozeduralen 'Zeremonien', Team Coachings, PO-Arbeit, Werte, Pattern; aus Defiziten Coaching / Trainings abgeleitet / erstellt und geführt. Durch Übernahme PSA das Team auf künftige, globale Entwicklung 'geprint'.

Dienstleister für Management und Business Development

Kopitzke® - www.kopitzke.PRO - Januar 2015 bis März 2017

Gründer, Entwickler, Inhaber

- Development / Prototyping schlanker Ansätze zur Interaktion, basierend auf etablierten Standards mit neuen Entwicklungen
- Analyse / Verbesserung von Prozessabläufen, alternative Kommunikationswege auf Basis Knowledge-Management Methodiken
- Standardisierung / Optimierung von internet-basierten Beratungsprodukten

Dienstleister für Medien, Content und Marketing

Content-Schmie.de - Juni 2013 bis Februar 2017

Gründer, Inhaber und COO

- Projekt-Management, Marktanalyse e-Business, Forex, Wissenstransfer
- Werbe-Psychologie, Kommunikation, alternative Präsentationstechniken
- Content-/Medien-Produktion

Scrum Master (Trainer)

ASML (NL) - (Cellesto GmbH) - Dresden - Juni 2016 bis Januar 2017

Software-Entwicklung, Halbleiter, Maschinenfertigung

Projektleiter agile Transition, Scrum-(Re-) Implementierung (agile Coach / Trainer)

Bestandsaufnahme (Verhalten, Techniken), Umbau und Optimierung der Scrum-'Zeremonien', Einzel- und Team Coachings, Wertedefinition; aus der Analyse Schulungen abgeleitet, geführt und moderiert. Den PO (re-) fokussiert, TL (unkonform) weiter unterstützt und das Team zur agilen Transformation (Unternehmensziel) geleitet.

Key Account Manager

Cortado AG - Berlin - Februar 2012 bis April 2012

Berlin

Key Account Manager D/A/CH

- Aufbau und Etablierung des Key Account Managements
- Aktive Neukundenakquise zu mobilen SaaS Lösungen

a

Zum Jagenstein 6 D-14478 Potsdam jrgkop@gmail.com +49 170 5205070 a

Deal Desk Expert

T-Systems International GmbH - Oktober 2009 bis Dezember 2011

Commercial Deal Qualification Management (bis 1 Mio. € Summe)

- Resource Staffing, Prozessdesign, Aufbau und Implementierung
- Process Deal Qualification, Knowledge Management

Ressource Manager

T-Systems International GmbH - Berlin - Juli 2002 bis Dezember 2011

Berlin

Resource Manager

T-Systems International GmbH - Oktober 2005 bis September 2009

Personal- und Opportunity Staffing im Bid mit dem Bereich Sales

- Koordinierung/Steuerung der Bereiche Sales, Delivery und Presales
- Aufbau/Betrieb des Fachbereichs, Training von Sales Teams

IT Account Manager

T-Systems International GmbH - April 2005 bis September 2005

Vertrieb von IT Lösungen an Neu- und Bestandskunden, Consulting

- Identifikation und Realisierung innovativer IT-Themen, BID-Management
- Benchmarking/IT-Potential Hebungen bei Kunden, Region Ost

Sales Manager

T-Systems International GmbH - Berlin - Juli 2002 bis März 2005

Thematischer Aufbau des Standorts Ost in Berlin

- Vertrieb und Akquise zu SaaS, ASP und RZ-Services (B2B/B2G)
- Wissenstransfer für Account Manager, CeBit Staff Cloud, Assets

Kundenberater IT

Deutsche Telekom AG - Potsdam - April 2001 bis Juni 2002

Vertrieb branchenspezifischer ICT-Projekte, B2B bei KMU

- Design, Präsentation und Moderation von Fachforen, Promotion
- Schulungen der IT-Mitarbeiter in Sales Methodik

Consultant/Dienstleister

Projektarbeiten - Marke - Oktober 2000 bis März 2001

CI-Aufbau der Marke "SLIMEX"

- DTP, Webdesign, CI und Grafik, Konzept Entwicklungen

Vertriebsmitarbeiter und lokaler IT-Administrator

Josef Klüh GmbH & Co.KG - Dortmund - April 1999 bis September 2000

Verkauf und Beratung von Infrastruktur-Dienstleistungen an Industrie sowie öffentliche und medizinische Auftraggeber

- Angebotskalkulation und Risiko-Analysen der Aufträge
- IT Assistenz des Vertriebsleiters und Niederlassungsleiters
- Aufbau des Callcenters, Einführung von CRM, Telefontraining

Vertrieb und Consulting

- November 1989 bis März 1999

für diverse Auftraggeber

Versicherungskaufmann

Continental Versicherung a.G - Dortmund - Juli 1983 bis Oktober 1989

a

Zum Jagenstein 6 D-14478 Potsdam jrgkop@gmail.com +49 170 5205070 a

BILDUNGSWEG

Master in Business

Life Science Inst. Business - Potsdam

Januar 2007 bis Januar 2012

ZUSÄTZLICHE INFORMATION

Gesprächsführung, Moderation, Rhetorik, Flexibilität, Dynamik, Umsetzungs-Konsequenz, Psychologie, Lösungsorientiertes De-Eskalations- Management, Emergenz, Alternative Präsentation, Unbedingte Lernbereitschaft, Adaption, Integration

Potsdam, 30.06.17

Jörg Kopitzke