

Interim Management, Consultancy & Training

Strategische Personalentwicklung Workforce Transformation & Evolution genAI / xAI in HR + Business

+49 172 742 1507
uta.goerlich@utagoerlich.de



Über mich

Mit 28+ Jahren Erfahrung leite und begleite ich die Entwicklung und Umsetzung bedarfsgerechter Personalstrategien und -projekte. Seit 20+ Jahren entwickle und leite ich Trainings und Workshops: Vor Ort oder remote. Ich bringe internationale Arbeitserfahrung, branchenübergreifend, von Start-up über Mittelstand bis Konzern. Ich bin es gewohnt, etagensicher zu kommunizieren und zugleich operativ umsetzungsstark.

Hoch skalierbare, agile und modulare Arbeitsweise. Passgenauer Einsatz von Methoden und Technologie, von Bordmitteln bis zu KI. Erfahrung mit KI seit 2019: Use-case spezifische Nutzung von genAI und xAI.

Impulsgeberin für Innovation, kombiniert mit Pragmatismus für wirksame, iterative Erfolge. Reputation für konzeptionelles Denken und Umsetzungsstärke basierend auf Empathie und ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit, sowie Stakeholder-Management und konstruktiver Zusammenarbeit mit der Mitbestimmung.

Seit 8/2023 Interim Managerin für Talent Development: www.utagoerlich.de

1. End-to-end Design und Umsetzung von HR Strategien, Instrumenten und Prozessen für das gesamte HR Portfolio
2. Workforce Evolution für Zukunftsfähigkeit (genAI / agentic AI, xAI)
3. Workshops und Trainings zu Personalentwicklung und KI

Mandate: **Hersteller im Tech Sektor** <100 Mitarbeitende: Erstellung von rollenspezifischen Erfolgsprofilen als Teil der Transformation für Wachstum

Versicherung <18T Mitarbeitende: Entwicklung und Umsetzung eines Modells zur iterativen Einführung eines Talent Marktplatzes als Teil der "Next Level" Strategie.

FinTech <150 Mitarbeitende: Entwicklung rollenspezifischer Erfolgsprofile zur strukturierten Erweiterung der Teams, als Grundlage für Entwicklungsmöglichkeiten und interne Mobilität. Begleitung bei der Entwicklung einer KI Strategie.

HR Beratung <20 Mitarbeitende: Teil des Trainerpools für HR Themen (offene Seminare und kundenspezifische Workshops oder Trainings).

Keynotes zu Personalentwicklung und KI bei Organisationen (u.a. Deutsche Gesellschaft für Personalführung (DGFP) e.V., Bundesverband betriebliche Weiterbildung Wuppertaler Kreis e.V.) sowie bei Unternehmen

Berufserfahrung

6/2021 – 7/2023: Shopify, Head of Enablement EMEA

Aufbau und die Leitung des EMEA-Enablement-Teams als eine der Erfolgsträger des sehr starken regionalen Geschäftswachstums; Aufbau skalierbarer, lerngruppengerechter Qualifizierungsprogramme mit messbarer Auswirkungen auf Wachstum; Teil des Senior Leadership Teams (SLT) in EMEA; Unterstützung und Beratung von Führungskräften & des globalen EnablementTeams zu Themen wie Kommunikationsstrategien, Karrierepfade oder Coaching.

1996 bis 2021 IBM in verschiedenen Rollen in Personalentwicklung, Vertrieb und Marketing:

7/2020 - 5/2021 IBM Talent, Global Skills & Careers Leader

für IBM Systems, Research, Architect Profession, Quantum Skill

Entwicklung und Umsetzung von Aktivitäten und Programmen zur Vertiefung und Erweiterung der benötigten Fähigkeiten für Geschäftsanforderungen; Beratung von HR- und Business-Führungskräften bzgl. Qualifikations- und Karriereentwicklungsanforderungen und Durchführung entsprechender Projekte; Sonderprojekt zur Mitarbeiterbindung im Bereich Open Source; Sonderprojekt zur skillbasierten Identifizierung von Talenten zur internen Besetzung wachstumskritischer Rollen unter Nutzung erklärbarer KI; Entwicklung von rollenbasierten Erfolgsprofilen für transparente Anforderungen, Erfolgskriterien und Entwicklungsmöglichkeiten

3/2019–6/2020 IBM Talent Organisation, Global Career & Skills Leader

für IBM Systems

Entwicklung und Umsetzung von Programmen zur Vertiefung und Erweiterung der bei IBM Systems benötigten Fähigkeiten für definierte Geschäftsanforderungen; Beratung von Bereichs- und Personalleitung in Bezug auf den Bedarf an Fähigkeiten und Karriereentwicklung und Umsetzung. Leitung, Kommunikation und Management des mit neuen Lernmethoden verbundenen Wandels

1/2018–3/2019 Program Manager, Europe Seller Curriculum, IBM Europe

Verantwortlich für die Um- und Weiterqualifizierung des europäischen Vertriebs in den strategischen Kompetenzbereichen von IBM (Produkt-, Branchen- und Vertriebs-Skill). Strategie für die Umstellung auf ein innovatives Lernmodell für den Vertrieb, das mit der globalen Strategie und der Ausrichtung auf den Lernenden im Einklang steht; Umsetzung durch das operationale Team auf der Grundlage meines Vorschlags

9/2015 – 1/2018 EPS & Expert Sales Program Team Leader, IBM Asia-Pacific

Aufbau und Leitung des AP EPS (Early Professional Seller) = Sales Trainée Programms sowie des Top Experten Hiring Programms im Vertrieb für den asiatisch-pazifischen Raum (ASEAN, ANZ, ISA, Korea), Leitung eines 7-köpfigen Teams in Region; Leitung der für die Umsetzung der neuen Ansätze erforderlichen Veränderungen. Unterstützung von AP- und globalen Talent Leaders und HR Executives bei mehreren Projekten im Bereich Personalplanung und -analyse.

01/2015 – 08/2015 Mutterschaftsurlaub

- Ungeplanter Umzug zurück nach Deutschland aus medizinischen Gründen
- Kind gesund, neues Zuhause geschaffen, beruflicher Wiedereinstieg organisiert

8/2012 – 12/2014 Sales Eminence Lead for MEA, IBM Middle East Africa (MEA)

Berichtsweg: General Manager IBM Africa; basiert in Nairobi, Kenya

Aufbau und Leitung des Teams für Sales Enablement in MEA; Tech-/Vertriebskarrieremodell, Lernpläne, Kompetenzanalyse; Leitung eines dreiköpfigen Teams in MEA; Coaching von Vertriebsteams und Vertriebsleitern bzgl. Karriere- und Kompetenzentwicklung; Teil des globalen Teams für Sales Enablement; Sparringspartner für GM Ostafrika und leitende Angestellte zu Qualifizierungsthemen, Nachfolgeplanung oder Town Halls. Geschäftsreisen durch MEA (West-/Süd/Nordafrika, Saudi-Arabien, Pakistan, VAE), um Trainings zu halten sowie lokale Bedarfe zu lernen & abzudecken. Entwicklung und Einführung von Stress-Präventions-Trainings passend zur Region. Entwicklung und Durchführung von Schulungen zur kulturellen Anpassungsfähigkeit.

10/2009 – 7/2012 Sales Eminence Germany Leader, IBM Deutschland GmbH

Aufbau des Sales Eminence Bereichs für IBM Deutschland: IBM Sales Career Path Modell und Werkzeuge, Fach- und Führungskräfteentwicklung, Coaching, Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat, Kompetenzanalyse und -messung. Leitung eines 4-köpfigen Teams in Deutschland. Schaffung der Grundlagen für Sales Eminence IBM Europe, Berichtsweg an VP Enterprise Sales Europe. Leitung von Change Management und Kommunikation.

7/2008 – 10/2009 Strategy & Change Consultant, IBM Internal Practice (SCIP)

Teil des Projektteams für GM IBM Deutschland zur Umstrukturierung des Vertriebs von einem produkt- zu einem branchenorientierten Vertriebsteam. Verantwortlich für den People Workstream mit Fokus auf Mitarbeiterbefähigung und -engagement, Vertriebskultur und -führung, Kompetenzaufbau und Karrierepfadmodell. Verantwortlich für Handlungsaufforderungen an Fach- und Führungskräfte im Vertrieb; Zusammenarbeit mit Betriebsrat und anderen Interessengruppen

10/2005 - 7/2008 Teamlead Sales Development, IBM Software Group Academy

Aufbau der SWG Academy Germany zum Aufbau der wachstumsrelevanten Kompetenzen. Aufbau von Konzept, Modell, Trainings, Methoden und 4-köpfigem Team; Beratung / Coaching von Fach- und Führungskräften im Vertrieb; Vorreiterrolle im weltweiten IBM Enablement Team; Übergabe an das operative Management im Jahr 2008. Auszeichnung "Pioneer of Change" durch General Manager IBM Deutschland.

7/2000 - 10/2005 Vertrieb & vertriebsnahe Rollen, IBM Software Group

- Aufbau Partnerprogramm für Entwicklungspartner in DACH und Osteuropa "PartnerWorld for Developers" (nach der Wende)
- Aufbau eines Modells für den Verkauf von IBM Software im aufkommenden ASP-Markt (SAAS)
- Abschluß erster SAAS-Vertrages in EMEA; Vertriebsziele übererfüllt

6/1996 - 7/2000 Verschiedene Rollen im IBM Marketing, IBM Direct Marketing

- Verantwortlich für Marketingkampagnen für Manufacturing Kunden in D, nach 6 Monaten Erweiterung der Verantwortlichkeit auf die Region EMEA
- EDDI 1998 (German Directmarketing Price) für IBM mit Ogilvy & Mather

Ausbildung

2015-2020	Agile Foundations, Design Thinking, Cognitive HR; mehr auf LinkedIn
2012- 2014	Cultural Adaptability; Managing diverse teams
2005-2015	Coaching, Facilitation
1999	Marketing Diploma, CIM, Manchester Business School, United Kingdom
10/1989-5/1994	Universität Konstanz: Dipl. Verw. Wiss. (Master of Political Science) Focus: Internationale Beziehungen
3/1994-5/1994	Australia National University, Canberra, Australia Master Thesis zu APEC (Mark: A)
1989/90	8 Monate Praktikum: Henkel pty ltd, Melbourne, Australien
1986	10. Klasse in Melbourne, Australia (Presbyterian Ladies' College PLC)
1988	Friedrich-List-Gymnasium, Reutlingen: Abitur

Sprachen

Deutsch: Muttersprache; Englisch: fließend; Französisch: Grundlagen


 **UTA GOERLICH**
TALENT DEVELOPMENT

Uta Goerlich, Hechingen, Januar 2026

Uta Goerlich, Talent Development

Frauengartenstr. 43, D-72379 Hechingen
uta.goerlich@utagoerlich.de
+49-172 7421507
www.utagoerlich.de

Volksbank Villingen-Schwenningen
IBAN: DE78 6649 0000 0012 0869 03
BIC: GENODE61OG1
USt-IdNr.: DE361999889, Finanzamt Balingen