

Furkan Serafettin Dag

Bewerbung: Trainee (w/m/d) Portfolio Consulting Professional
& Business Development – Customer Service

Siemens AG, Smart Infrastructure, Erlangen • Job-ID 526334 • Start ab 01.04.2027



München furkan_dag@web.de

furkan-dag-siemens-erlangen.pages.dev

01 Profil

Elektrotechnikstudent (B.Eng., dual, Abschluss März 2027) mit 20 Monaten selbstständigem Vertrieb auf Provision und eigenem Team von acht Beratern. Parallel zum Studium drei Jahre Praxis in Planung und Projektüberwachung der Technischen Gebäudeausrüstung, einschließlich Verkaufsgesprächen mit Bauherren; dazu Business Development und Marketing bei SALOONEA und eigene, mit KI gebaute Werkzeuge. Ziel: Serviceleistungen rund um die Energieverteilung verkaufen und weiterentwickeln, mit Interesse an Schutz- und Stationsleittechnik und datenbasierten Servicemodellen.

B.Eng. Elektrotechnik

aktueller Schnitt 1,8 •
Abschluss 03/2027

20 Monate Vertrieb

selbstständig auf Provision

Team von 8

Beratern aufgebaut
und geführt

3 Jahre Praxis

Technische
Gebäudeausrüstung,
parallel zum Studium

02 Praxis

10/2023 – heute

Dualer Student, Projektüberwachung und Bauleitungsassistentz

San TGA Engineering GmbH, München

Ingenieurbüro für Technische Gebäudeausrüstung; Arbeitgeber im dualen Studium. Im Semester 20 Stunden pro Woche, in den Semesterferien Vollzeit.

- An Verkaufsgesprächen und Verhandlungen mit Bauherren teilgenommen.
- In Planung und Projektüberwachung mitgearbeitet und die Bauleitung unterstützt; Einblicke in die Elektro- und MSR-Planung gewonnen.
- Mit KI-Programmierungswerkzeugen Werkzeuge für die Bauleitung gebaut, die im Büro im Einsatz sind: Sie sortieren E-Mails nach Baustellen, markieren Dringendes und automatisieren Aufgaben.

03/2026 – heute

Aufbau von Technik und Vertrieb (nebenberuflich)

SALOONEA, München

Social-Media-Agentur für Beauty-Studios.

- Interessentinnen vom ersten Gespräch bis zur Angebotspräsentation begleitet, Verkaufsgespräche geführt.
- Website mit Anfrageformular (produktiv), internes Vertriebswerkzeug für Anfragen und Termine (intern im Einsatz) und die App Studio OS für die betreuten Studios (Pilotbetrieb) aufgebaut.
- Idee, Konzept und Abläufe kommen von mir, umgesetzt mit KI-Programmierungswerkzeugen (Claude Code, Codex).

02 Praxis FORTSETZUNG

11/2021 – 06/2023

Vermögensberater, zuletzt Regionalgeschäftsstellenleiter

Deutsche Vermögensberatung AG

Selbstständig auf Provision (20 Monate).

- Kunden über Kaltakquise am Telefon gewonnen; Bedarfsanalyse, Beratung und Abschluss selbst durchgeführt.
- Zum Regionalgeschäftsstellenleiter aufgestiegen; Team von 8 Beratern aufgebaut und geführt, Schulungen gehalten.

03 Ausbildung10/2023 – 03/2027
(vorauss.)**B.Eng. Elektrotechnik, dual, Präsenzstudium**

IU Internationale Hochschule, München

- Aktueller Schnitt 1,8 · 145 von 180 ECTS (Notenübersicht vom 16.10.2026)
- Ausgewählte Module: Grundlagen der Elektronik (1,0), Wechselstromtechnik (1,7), Praxisprojekt elektronische Datenerfassung (1,0), Mechatronische Systeme (1,0), Operationsverstärker und OPV-Schaltung (1,3), Projekt: Mikrocontroller und logische Schaltungen (1,3)
- Letzte Prüfungen und Bachelorarbeit im Dezember 2026; Thema: Sensordatenanalyse (Herz- und Bewegungsdaten), Auswertung mit Python und KI-Tools. Abschluss im März 2027.

2021

Fachhochschulreife, Ausbildungsrichtung Technik

FOS/BOS Technik München

04 Kenntnisse**KI und Digitales**

Excel (sicher); Datenauswertung mit Python und KI-Tools (Bachelorarbeit); mit KI-Programmierungswerkzeugen umgesetzt: Werkzeuge für Bauleitung und Vertrieb (im Einsatz), Website mit Anfrageformular, App im Pilotbetrieb

Vertrieb

Kaltakquise am Telefon, Bedarfsanalyse, Beratung, Abschluss, Angebotspräsentationen, Schulungen, Teamführung

Technik

LTspice, DIALux, Gebäudeautomation; Grundlagen in Python, C++ und MATLAB

05 Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Türkisch (Muttersprache)
- Englisch (sicher in Wort und Schrift)

06 Sonstiges

- Führerschein Klasse B
- Bereitschaft zu regionalen Dienstreisen