

# INTERVIEW

Mai 2019

## Mitarbeitende des Permatrend Teams stellen sich vor – eine Interviewserie in zwölf Folgen



**PERMA**trend  
einfach besser veredelt

### David Oberli

Verkauf - Verkaufskoordination

Telefon +41 61 985 80 26

d.oberli@permatrend.com

### Bitte stelle Dich kurz vor:

Im Frühling 1980 erblickte ich das Licht der Welt und bin seither in der Region wohnhaft. Ich bin verheiratet und habe einen 2 ½ jährigen Sohn. Ich bin vielseitig interessiert und genieße mit meiner Familie gerne lange Wanderungen in den Bergen oder auch bei uns in der Region. Ich gehe sehr gerne auf Reisen, auf denen ich andere Kulturen kennenlernen kann.

Als kreative und engagierte Person, welche sich in der Gestaltung in Richtung Graffiti und/oder Sprays spezialisiert hat, versuche ich immer wieder tolle Projekte zu realisieren. Dieses Hobby pflege ich seit meiner Jugend und bin immer noch mit viel Elan dabei, meine Welt ein bisschen bunter zu gestalten.

Es macht mir grossen Spass mich mit Geschichte und Vergangenem zu befassen oder mich bei einem Glas Wein mit meinen Freunden zu treffen und auch mal Karten zu spielen.

Ein weiteres Hobby von mir ist der Sprechgesang im Dialekt (Freestyle), welchen ich regelmässig mit Freunden zelebriere. Musik und Kunst sind für mich wichtige Bestandteile, damit ich mich ausleben und wohlfühlen kann.

### Was ist Dein persönlicher Aufgabenbereich?

Im Innendienst Verkauf bin ich als Sachbearbeiter und in der Verkaufskoordination tätig. Zusammen mit unseren Kunden erarbeite ich die optimale Vorgehensweise, um alle Wünsche in die Realität umzusetzen und die passende Veredelung jedes Textils zu eruieren. Ich begleite ein Projekt von A-Z und kann so vielseitige und spannende Aufgaben wahrnehmen, welche manchmal viel Feingefühl und Wissen voraussetzen. Einem Kunden ein Top-Produkt zu verkaufen, seine Ideen umzusetzen und diese dann auch termingerecht zu liefern gehört zu meinen Hauptaufgaben.

### Seit wann arbeitest Du schon bei Permatrend?

Vor über 12 Jahren war ich schon einmal in der Permatrend in der Logistik und im Produktmanagement tätig und kenne daher viele derzeitige Mitarbeitende und die Arbeitsabläufe noch sehr gut. Meinen Wiedereinstieg als Permatrenderler konnte ich unter der neuen Führung im Oktober 2018 realisieren. Ich habe nun einen

neuen Aufgabenbereich, der mir die Möglichkeiten gibt, näher am und mit dem Kunden ganze Projekte zu realisieren.

### Welchen speziellen Kundennutzen bietet Permatrend Ihren Kunden?

Die idealen Produkte für die Veredelung von Textilien oder Merchandise-Artikeln auszuarbeiten und diese mit dem Kunden zusammen zu realisieren, macht uns einzigartig. Permatrend hat die perfekten Produkte, um jedes Textil oder Artikel „glänzen“ zu lassen.

Durch die intensive Betreuung und Beratung können wir unser erarbeitetes Wissen unseren Wiederverkäufern weitergeben. Der rege Kontakt und die daraus ergebende „Zusammenarbeit“ stärkt nicht nur unseren Kunden den Rücken, sondern ermöglicht Ihnen ein Fachwissen im Textildruck zu erarbeiten, damit diese die richtigen und passenden Permatrend Produkte anbieten können.

### Welches ist Dein Lieblingsprodukt aus dem Permatrend Sortiment?

Unsere neuen Produkte Perma Workwear und Perma Sport, die das Durchbluten von Textilfarben unterbinden, finde ich einzigartig. Nun ist es möglich unseren Kunden ein Produkt für Softshellmaterialien, Polyester und fast allen Textilien anzubieten, welches innovativ und neuartig ist.

### Das Lieblingsprodukt kurz vorgestellt:

Mit dem neuen PERMA Workwear lassen sich Softshell-Jacken problemlos bedrucken. Verfärbungen gehören damit der Vergangenheit an. Mit 100% Garantief! Dehnbar und hochgradig deckend auch auf dunklem Polyester garantiert farbecht. Wie PERMA Sport, aber robuster und speziell für Arbeitskleidung entwickelt. Erhältlich ab 25 Stück.

- <https://pe-t.ch/perma-workwear>