**„Ich will in der Schweiz Geschmack auf Pro Sky machen“**

**VIP- und Gruppenflugspezialist Pro Sky setzt im Vertrieb auf Michael Werle**

Zürich, — 13. Oktober 2020.

**Der VIP- und Gruppenflugspezialist Pro Sky investiert seit Mitte des Jahres verstärkt in den Schweizer Markt. Nachdem das Unternehmen mit Büros in Köln, Paris und São Paulo** **bereits 2014 auch in Zürich einen weiteren Standort eröffnete, konnte mit Michael Werle jetzt ein Vertriebsprofi der Reisebranche gewonnen werden. Durch die personelle Verstärkung steigt damit auch die Beratungskompetenz vor Ort. So konzentriert sich Werle auf den nachhaltigen Ausbau der Zusammenarbeit des bestehenden Kundenstamms sowie die Gewinnung von neuen Kunden und Partnern.**

**Werle setzt in seiner Schlüsselposition vor allem auf persönliche Beratung**

„Was die Geschäftsreisebranche betrifft, kenne ich mich in der Schweiz bestens aus“, so Werle, der zuletzt für die Expansion eines global agierenden Hotelvermittlers in der Schweiz zuständig war. „Jetzt will ich meine Erfahrung nutzen, um aufs Feld zu gehen und Geschmack auf Pro Sky zu machen." Tatsächlich konnte Werle bereits in den ersten Wochen Impulse im Schweizer Markt setzen und Neugeschäft für Pro Sky generieren. Auf Geschwindigkeit aber, sagt er, kommt es ihm nicht an. „Ich setze auf Ehrlichkeit, statt auf Oversales, langjährige Partnerschaften statt schnelle Abschlüsse. Ein exzellentes Produkt, individuelle Beratung sind wichtiger denn je.“

**„Es ist entscheidend, nicht nur den Markt, sondern auch das Produkt zu kennen“**

„Wenn mein Gegenüber merkt, dass ich nicht die einfachste, sondern die für ihn beste Lösung suche, bleibe ich im Gedächtnis.“ Die Tatsache, dass Michael Werle Erfahrung in der Aviation-Branche sammeln konnte, bereits für Lufthansa in verschiedenen Bereichen tätig war, verleiht seinen Aussagen zusätzliches Gewicht. „Es ist entscheidend, nicht nur den Markt, sondern auch das Produkt zu kennen“, so Werle. „Das hat auch einfach etwas mit authentischem Auftreten zu tun.“

**„Für Unternehmen ist die Thematik Privatjet oftmals noch eine grosse Unbekannte“**

Inhaltlich konzentriert sich Werle unter anderem auf VIP-Flüge. „Besonders in Zeiten von Corona kann ein Flug im Privatjet Sinn machen. Sicherheit und ein verlässlicher Flugplan, sind vielen Unternehmen wichtiger, als der Preis.“ Dabei sei dies selten eine große Investition.„Dass die Preisdifferenz zwischen Business Class Ticket und Privatjetflug oft gar nicht so gross ist, ist vielen noch unbekannt“, erklärt Werle. Vor allem das [Privat Jet Pricing Tool](https://jetpricing.pro-sky.com/jet/pricing-de.html?key=KALNVEWBSJ238KSL) stelle hier für den Nutzer ein hilfreiches Instrument dar. „Mit wenigen Klicks Preisindikationen zu erhalten, ist für meine Kunden nicht nur spannend, sondern überzeugt viele Unternehmen erstmals bei uns zu buchen.“

**„Wir bieten die optimale Kombination aus Unabhängigkeit & Sicherheit“**

Ein Pluspunkt sei für Werle, dass Pro Sky neben Privatjet-Chartern auch Flugzeugcharter, Gruppentickets für Linienflüge sowie Kombinationslösungen bietet. „So kann ich sowohl für kleine als auch für größere Gruppen, die effizienteste Lösung finden. Besonders mit dem diesjährigen Relaunch von [Find & Fly](https://findandfly.pro-sky.com/de/index.php?) konnten wir das Organisieren von Gruppenflügen weiter vereinfachen. Die Tatsache, dass User hier selbstständig Charter- und Linienflug-Optionen vergleichen können, ist ein großes Plus. Unternehmen wollen nicht bloß beraten, sondern befähigt werden. Und wir bieten Ihnen genau diese Kombination aus Unabhängigkeit und Sicherheit.“

**Jetzt kostenlos Find & Fly Account erstellen:** <https://findandfly.pro-sky.com/login>

**PRO SKY Private Jet Pricing Tool testen:** <https://jetpricing.pro-sky.com/jet/pricing-de.html?key=KALNVEWBSJ238KSL>

***Über PRO SKY:***

PRO SKY vereinfacht Gruppen- und VIP-Flüge, indem es digitale Produkte mit einem hervorragenden persönlichen Service kombiniert. Der Flugspezialist bietet eine breite Palette von Fluglösungen, von Flugzeugcharter und Gruppentickets für Linienflüge, über Kombinationslösungen aus beidem bis hin zu Privatjet-Charter. Weitere Informationen auf [*www.pro-sky.de*](http://www.pro-sky.de/)

*Interviewanfrage für Michael Werle bitte an Pro Sky Medienkontakt: Linda Katharina Klein, Marketing Campaign Manager, linda.klein@pro-sky.de, +492219204451*