**François-Xavier Camus nommé Sales Director Europe chez Pro Sky**

**L’ancien directeur général d’ACS France voit dans Pro Sky la solution d’innovation rêvée**

Cologne, — 02 mars 2021.

**En nommant François-Xavier Camus nouveau Sales Director Europe, Pro Sky renforce sa position sur le marché européen. A la direction des ventes depuis le bureau parisien du spécialiste des vols à la demande, M. Camus développera de nouveaux marchés et groupes cibles en exploitant son puissant réseau et sa longue expérience de l’aviation civile et commerciale. Il s’avoue très impressionné par la capacité d’innovation inégalée de Pro Sky à simplifier les affrètements et vols de groupe depuis un certain temps et explique son arrivée dans l’entreprise comme une évolution logique dans sa carrière.**

**« PRO SKY EST EN TRAIN DE DESSINER L’AVENIR »**

« Mon objectif est de faire comprendre aux clients que Pro Sky est loin devant ses concurrents. Personne d’autre n’offre de tels services », nous explique M. Camus. « Dès que j’ai compris l’avance de Pro Sky en matière de digitalisation et d’innovation, j’ai su que la prochaine étape de ma carrière me mènerait ici. » Après 5 années auprès d’Air Partner et 10 chez Air Charter Service, l’ancien directeur général se concentre désormais sur la nouvelle génération de vols VIP et de groupes. « Pro Sky est en train de dessiner l’avenir en simplifiant les vols avec des solutions sans égal comme Find & Fly ou Jet Pricing Tool. Je ne pouvais pas passer à côté de cela. »

**« DU LABORATOIRE SECRET À LA MARQUE GLOBALE »**

« Malgré son développement, Pro Sky reste trop timide », nous confie M. Camus. « Bien que reconnue par ses pairs, l’entreprise a encore quelque chose du laboratoire secret. Les gens y voient un produit allemand très fiable et professionnel, mais rares sont ceux qui saisissent l’ampleur de son potentiel et de sa valeur ajoutée. Trop de marchés restent inexploités. Trop de clients potentiels méconnaissent Pro Sky. Le monde doit savoir ce que nous avons à proposer, et que Pro Sky va devenir une marque globale. »

**« CE N’EST PAS QU’UNE QUESTION DE VENTE »**

Pour atteindre cet objectif, M. Camus va développer de nouveaux marchés. « Certaines solutions de vols sont très exigeantes et complexes, mais j’ai des décennies d’expérience. » Il est très fier que nombre de ses clients ont décidé de le suivre chez Pro Sky. « Ce n’est pas qu’une question de vente. Les détails comptent aussi, et l’implication à tous les niveaux du projet est essentielle.» M. Camus se passionne pour ces détails que certains trouveraient pénibles. « Si vous êtes un peu curieux, c’est aussi une chance unique de découvrir un secteur ou une industrie de l’intérieur. Et quelle satisfaction de lire la presse ou regarder les informations et savoir que vous étiez dans les coulisses des évènements. »

**« LA COMMUNICATION FAIT PARTIE DE MON ADN »**

Les défis sont immenses, mais pour M. Camus, c’est ce qui rend la tâche intéressante. La technologie développée par Pro Sky étant unique, il reste encore à apprendre. Il faut également fusionner l’opérationnel et les ventes, rebondir après la Covid, trouver de nouveaux axes écologiques encore plus engageants. « Mais le changement par la communication fait partie de mon ADN, et je suis épaulé par une solide équipe avec notamment Daniel Kusenbach et Michael Werle. » Il se sent déjà en harmonie avec elle. « C’est la culture d’entreprise qui m’impressionne le plus : à quel point les collaborateurs aiment leur entreprise, sont à l’écoute des avis exprimés en interne et par les nouveaux venus. Très vite, j’ai su que Pro Sky et moi étions faits l’un pour l’autre. »

***À propos de PRO SKY :***

*PRO SKY simplifie les vols VIP et vols de groupes. Ce spécialiste international des vols sur mesure propose une large gamme de services, s’étendant des vols affrétés et billets de groupe à des services à bord, solutions combinées et jets privés vers les aéroports du monde entier. Implanté à Cologne, Paris, Zurich et São Paulo, PRO SKY est leader dans sa filière et reconnu pour les qualités innovantes de ses produits numériques, à commencer par Find & Fly. Plus d’informations sous* [*www.pro-sky.com*](https://www.pro-sky.com/fr/)

*Contact presse : Quentin Rouxel, Director Marketing and Product Development, quentin.rouxel@pro-sky.com, +4922192044744*