

MEDIENMITTEILUNG  
Zürich, 25. Mai 2016

## DIE SORELL HOTELS ENTWICKELN DIE DISTRIBUTION WEITER

**Dominik Gisler wird per 1. Juni 2016 zum Commercial Director Sorell Hotels befördert. In dieser Funktion zeichnet sich der bisherige Cluster Director of Revenue Management für die Bereiche Sales, Marketing und Revenue Management verantwortlich und ist direkt dem Head of Sorell Hotels Switzerland, Michael Thomann, unterstellt. Ebenfalls Anfang Juni 2016 tritt Urs Huwiler die Stelle als Sales Director an.**

Die Sorell Hotels halten mit der Entwicklung der Strukturen in der Reise- und Hotelbranche Schritt und verschmelzen mit der neuen Position des Commercial Directors die Bereiche Sales, Marketing und Revenue Management. Die ganzheitliche Betrachtung der Verkaufsprozesse setzt sich, auch aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung, immer mehr durch. Dem Commercial Director werden sowohl der Sales Director, Urs Huwiler, als auch die derzeit noch vakante Position des zukünftigen Marketing Managers unterstellt.

### Fundament der Sorell Hotels gestärkt

Dominik Gisler (Jg. 1985) hat seit Oktober 2014 als Cluster Director of Revenue Management das Revenue Management bei den Sorell Hotels aufgebaut. Im Jahr 2015 realisierte er die neue, moderne Systemlandschaft für die gesamte Hotelgruppe. Aufgrund seiner bisherigen Tätigkeiten bringt er fachlich wie auch technisch fundiertes Wissen mit. Dies ist eine Voraussetzung, um in der digitalisierten Welt die Daten aussagekräftig zu analysieren und daraus zukunftsgerichtete Massnahmen für Sales und Marketing der Sorell Hotels abzuleiten. «Mit Dominik Gisler haben wir die richtige Person für diese neue Position gefunden», freut sich Michael Thomann und fügt an: «Es ist schön, wenn man junge Talente entdeckt und diese weiterentwickeln kann.» Der diplomierte Hotelier war zuvor im Hotel Schweizerhof in Bern für die Neueröffnung als Reservations & Revenue Manager tätig. Im Rahmen der Hotelfachschule arbeitete er in Shanghai, London und Brüssel.

## **Der neue Sales Director heisst Urs Huwiler**

Der diplomierte Hotelier Urs Huwiler (Jg. 1980) tritt per 1. Juni 2016 die Stelle als Sales Director bei den Sorell Hotels an. Er bringt langjährige Erfahrung im Verkauf mit und war zuletzt für die drei Luzerner Hotels Astoria, The Hotel und Renaissance Lucerne als Director of Sales & Marketing tätig, wo er die Sales Abteilung aufgebaut und die drei Häuser erfolgreich positioniert hat. Zuvor absolvierte er die Hotelfachschule Luzern und war unter anderem in London tätig und sammelte Erfahrungen als Sales Manager im Radisson Blu in Luzern. «Wir freuen uns, dass wir mit Urs Huwiler einen erfahrenen Sales Director für unsere 17 Häuser gewinnen konnten», sagt Dominik Gisler, Commercial Director Sorell Hotels. Urs Huwiler folgt auf Susanne Staiger, die sich nach 5 Jahren entschieden hat, das Unternehmen zu verlassen.

---

## **Die Sorell Hotels im Überblick**

Die Sorell Hotels sind eine Hotelgruppe mit 17 individuellen Stadt- und Ferienhotels im 3- und 4-Sterne Bereich in Zürich, Dübendorf, Spreitenbach, Winterthur, Bern, Aarau, St. Gallen, Schaffhausen, Bad Ragaz und Arosa. Im Jahr 2015 haben die Sorell Hotels einen Umsatz von CHF 54.0 Mio. erzielt. Sie sind Teil der ZFV-Unternehmungen, einem traditionsreichen, in der ganzen Schweiz tätigen Gastronomie- und Hotellerieunternehmen mit rund 2'500 Mitarbeitenden.

sorellhotels.com  
zfv.ch

## **Weitere Auskünfte zur Medienmitteilung**

Michael Thomann, Head of Sorell Hotels Switzerland / COO Hotels der ZFV-Unternehmungen  
D +41 44 388 35 30, T +41 44 388 35 35, michael.thomann@sorellhotels.com

## **Medienstelle**

Andrea Braschler, Verantwortliche Kommunikation  
D +41 44 388 36 71, T +41 44 388 35 35, medien@sorellhotels.com

## **Bildmaterial**

sorellhotels.com/medientoolbox