

Juan Pablo Bravo Gut, besser, Bravo!

Als Junge verkaufte er Limonade auf den Straßen Quitos, der Hauptstadt Ecuadors unter anderem auch an Lkw-Fahrer. Heute verkauft er in Miami Lkw-Reifen, die unter anderem Limonade transportieren.

„Es war der beste Tag meines Lebens“, beschreibt er den Tag, als das Angebot von Continental kam. Für ihn ist der Job als Sales Manager in Miami ein Traum, der in Erfüllung gegangen ist. „Der Markt in Miami und Florida hat viele südamerikanische Einflüsse“, sagt er. „Und da ich beide Kulturen kenne und beide Sprachen spreche, war dieser Job perfekt für mich.“

2011 erhielt er den InnerCircle-Ring. Eine Auszeichnung für den Verkäufer mit dem höchsten Umsatz. Juan trägt den Ring mit Dankbarkeit: „Wäre es nicht für meine Kunden, ich hätte ihn nicht bekommen.“ Da spricht er, der geborene Verkäufer.



Juan Pablo Bravo
Verkaufsmanager Lkw-Reifen