

Juan Pablo Bravo

Gut, besser, Bravo!

Nicht eine Sekunde lang hat er gezögert. „Das war der beste Tag meines Lebens, als das Angebot kam“, sagt Juan Pablo Bravo und es klingt kein bisschen pathetisch, wenn er das sagt. „Ich hatte schon eine Zeitlang für Continental in Ecuador gearbeitet“ erzählt er, „als ich 2008 zu einem Training nach Mount Vernon in den USA kam. Das hat mein Leben verändert. Denn ich erzählte dort, dass es mein Traum sei, in den Vereinigten Staaten zu arbeiten.“ Und eines Tages kontaktierte Continental ihn tatsächlich, denn es war zufällig eine Stelle in jener Stadt, von der er geträumt hatte, frei geworden: Miami.

Juan Pablo Bravo ist ein echter Highlander – er stammt aus Quito, der Hauptstadt Ecuadors auf fast 3.000 Metern Höhe in den Anden. Er wuchs im Kreis einer großen Familie auf, war viel in der Natur unterwegs und übte sich tatsächlich schon als Kind im Verkaufen. „Ich habe mit einem Freund zusammen draußen an der Straße Limonade verkauft. Mir hat das großen Spaß gemacht.“

Nicht nur das, auch die Werbung für die eigene Limonade weckte in dem Jungen sehr früh das Interesse für seinen zukünftigen Studiengang: Betriebswirtschaft und Marketing. Als er schließlich zur Universität ging, war ein dreimonatiges Praktikum in einem Unternehmen Teil der Studienanforderungen.

„Ich liebte Autos und alles, was damit zusammenhängt“, sagt Bravo. „Und als ich las, dass Continental einen Praktikanten suchte, habe ich mich sofort beworben.“ Er bekam den Praktikumsplatz und war begeistert. „Continental ist sehr bekannt in Ecuador“, sagt er. „Ich wusste schon in dem Augenblick, als ich anfang, dort zu arbeiten: Das ist genau das, was ich gesucht habe.“ Und er wollte unbedingt dort bleiben. „Ich fragte am Ende des Praktikums, ob es irgendeine Möglichkeit gäbe, hier weiter arbeiten zu können, mit ein bisschen zeitlicher Flexibilität für mein Studium. Und sie sagten Ja!“

Sein Büro lag dreißig Autominuten von der Universität entfernt. Er arbeitete, eilte zwischendurch zu seinen Vorlesungen und Seminaren und fuhr anschließend wieder zur Arbeit zurück. Um sein Pensum zu schaffen, nahm er wo immer es ging Abendkurse. „Ich musste mein Studium ohnehin selbst finanzieren“, sagt er. „Dadurch war das, was Continental mir bot, die perfekte Mischung für mich.“

Er begann als Marketing Assistent und durchlief in den folgenden fünf Jahren mehrere Abteilungen, von der Vertriebskoordination über Vertriebsentwicklung bis hin zum Business Development – Abteilungen, die jeweils völlig neu und dennoch sehr interessant für ihn waren.

„Eine Regionalmanagerin holte mich in ihre Abteilung und wie auch noch einige andere Vorgesetzte wurde sie für mich zu einer Mentorin. Sie war eine großartige Chefin. Ich hatte es mir in den Kopf gesetzt, dass es doch gut wäre, wenn ich im Lauf der Zeit verschiedene Abteilungen kennenlernen würde.“ Und seine Mentorin unterstützte ihn dabei.

„Seitdem habe ich bei Continental schon in ganz unterschiedlichen Bereichen gearbeitet: Verkauf, Marketing, Logistik und Export. Das ist großartig, weil ich das Unternehmen aus verschiedenen Perspektiven sehen und viel lernen konnte.“ Es war zwar nicht einfach, sagt er, immer wieder von Neuem zu beginnen. Doch er nahm die Herausforderung gerne an, denn er mag die Abwechslung. „Es war jedes Mal eine große Verantwortung, aber es waren tolle Erfahrungen, die mir sehr auf meinem Weg geholfen haben.“

Denn das, was er im Sales Development und im Business Development lernte, konnte er in dem Job, der dann auf ihn zukam, gut anwenden.

„Ich wollte schon immer gerne nach Miami“, sagt Bravo. „Es ist eine spannende Stadt, es liegt am Meer und es ist eine internationale Stadt.“ Doch das war längst nicht alles, was ihn reizte. Als das Angebot nach seinem Training in Mount Vernon tatsächlich kam, reizte ihn daran auch die Tatsache, dass er von nun an als Sales Manager für Südflorida und Puerto Rico verantwortlich sein würde. „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.“

Darüber hinaus fühlt er sich bei Nutzfahrzeugreifen besonders wohl. „Ich habe ja in verschiedenen Abteilungen gearbeitet. Was mir am Verkauf von Lkw-Reifen am besten gefällt, ist, dass es eine technische Angelegenheit ist. Man empfiehlt ein Produkt, das dem Kunden Geld sparen hilft. Man kann die Leistung des Reifens verfolgen: Der Verkauf des Reifens ist bei uns noch lange nicht das Ende – wir überprüfen nach der Montage des Reifens, ob wir für die Kunden die bestmögliche Lösung gefunden haben, wie sich der Reifen im Speditionsalltag auf der Straße bewährt. Wenn der Spediteur oder sein Flottenmanager unsere Reifen dann beim nächsten Kauf wieder denen der Konkurrenz vorzieht, freut mich das natürlich.“

Seit 2009 ist er nun in Miami und der Highlander aus den ecuadorianischen Anden fühlt sich am Atlantik besonders wohl. „Ich vermisse allerdings meine Familie“, sagt er. „Es ist schon merkwürdig, die Nichten und Neffen nicht mehr aufwachsen zu sehen.“ Und noch eins fehlt ihm hier: der Fußball. „In den Vereinigten Staaten spielt der Fußball keine große Rolle, aber in Ecuador ist er sehr beliebt.“ Er vermisst es, sein Lieblingsteam, Liga Deportiva Universitaria, kurz: Liga de Quito, im Stadion anfeuern zu können. Es sei die beste Fußballmannschaft des Landes, sagt Bravo, und 2008 gewann sie den Copa Libertadores. Es war das erste Mal in der Geschichte des ecuadorianischen Fußballs, dass ein heimisches Team den wichtigsten Fußballwettbewerb Südamerikas gewinnen konnte. „Das war einer der größten Momente meines Lebens“ sagt Bravo und lacht.

Ein anderer, ganz entscheidender Moment seines Lebens war eine Auszeichnung, die ihm Continental überreichte: der „InnerCircle-Ring“. Bravo erklärt: „Damit wird bei Nutzfahrzeugreifen der Verkäufer mit dem höchsten Umsatz ausgezeichnet und ich konnte ihn 2011 gewinnen.“ Wenn er heute zu seinen Kunden fährt, trägt er den Ring mit dem Pferd mit großem Stolz, aber auch mit sehr viel Dankbarkeit. „Manche Kunden fragen mich, was für ein Ring das sei“, erzählt er. „Ich sage ihnen, dass ich den nur dank ihnen überhaupt tragen darf. Wäre es nicht für meine Kunden, ich hätte ihn nicht bekommen.“

Juan Pablo Bravo sieht seinen Job nicht als Liste von Aufgaben, die es abzuhaken gilt. „Ich versuche immer, Botschafter für Continental zu sein und unsere Werte nach außen zu vertreten. Ich möchte die Wünsche meiner Kunden erfüllen und wenn ein Kunde zufrieden ist, ist es für mich ein guter Tag.“ Er selbst ist rundum glücklich mit seiner Arbeit. Sie bietet ihm viel Abwechslung, denn jeder Tag ist für ihn anders.

Die Unterstützung, die er durch seine Firma und Mentoren erhalten hat, stellt für ihn etwas Einzigartiges dar. Deshalb erzählt er zu Hause in Ecuador sehr viel von seiner Arbeit. So viel und anscheinend auch so begeistert, dass sein Bruder ebenfalls unbedingt für das Unternehmen arbeiten wollte.



„Meine Familie ist im Grunde eine Continental-Familie: Als ich aus Ecuador in die USA gekommen bin, hat mein Bruder bei Continental in Ecuador angefangen. Er arbeitet dort als Exportkoordinator.“ Die beiden haben auch noch eine jüngere Schwester. „Sie studiert noch“, sagt Bravo und lächelt verschmitzt. „Aber wir bearbeiten sie bereits, damit sie eines Tages auch zu uns, zu Continental kommt.“