

मैनेजर P&G — Gillette के भीतर

Gillette Audio — नंदो द स्क्राइब — gillettenarrative.com

1990 के दशक में Gillette इटली ने बिक्री संगठन को मज़बूत करने का फैसला किया। उन्होंने देश को भौगोलिक क्षेत्रों में फिर से बाँटा और सख्त नियंत्रण पाने, बिक्री को अनुकूल बनाने और लोगों को अनुशासन से सँभालने के लिए एरिया मैनेजर लाए।

जब सार्डिनिया-सिसिली-कालाब्रिया का क्षेत्र सौंपने का समय आया, तो मेरी उम्मीदवारी बिना किसी सफ़ाई के ख़ारिज कर दी गई। मैं अपना काम करता रहा। कभी-कभी यही अकेला जवाब मिलता है।

Gillette ने रोज़ारियो रुस्सो को रखा, जो P&G सिसिली से आ रहा था। रिबेरा का एक सिसिलियाई, आग्रिजेंटो के भीतरी इलाक़े से। तीन नैसर्गिक वरदान: महत्वाकांक्षा, रचनात्मक सहजवृत्ति, लोगों का प्रबंधन। उसके पास डिग्री नहीं थी — और इसी वजह से P&G ने उसकी तरक्की रोक दी। पेशेवर तौर पर किनारे कर दिए जाने पर उसने कंपनी बदल ली। Gillette को तब यह पता नहीं था, पर उसने अभी-अभी एक तोड़-फोड़ करने वाली ताक़त को नौकरी पर रखा था।

पहली ही एरिया मीटिंग से बदलाव साफ़ था। Gillette पैक के हिसाब से बेचता था। वह P&G की सोच लेकर आया: कार्टन, मास्टर, लेयर, पैलेट — और बाद में ट्रकलोड, ट्रेलर, फ़ुल लोड। पुराने लोगों को यह पसंद नहीं आया। यह वैसा ही था जैसे दादी की रसोई में घुसकर उससे कहना कि जो तेल वह ज़िंदगी भर इस्तेमाल करती आई है, उसे बदल दे।

वह मुस्कराया और बोला: “हर कोई उसी तेल से पकाता है जो उसके पास है।” यही उसका दर्शन था। पहले मूल्य, बाद में आँकड़े। और आँकड़े फट पड़े: हर साल दहाई अंकों की बढ़त, कभी +30% से नीचे नहीं।

उसे नए बिक्री-कैनवस तैयार करने के काम में खींच लिया गया। आख़िरकार उसने 3 करोड़ यूरो का क्षेत्र सँभाला। फिर, जैसा बहुराष्ट्रीय कंपनियों में होता है, उन्होंने उसका इलाक़ा काट दिया — सार्डिनिया किसी और को दे दिया गया। उसने मज़ाक़ किया: “जब भी वे मेरा टर्नओवर घटाते हैं, मेरे पास उसे फिर से बढ़ाने के सिवा कोई चारा नहीं बचता।” और हर दो साल में, छोटे होते इलाक़ों के साथ भी, वह उसे फिर 3 करोड़ यूरो पर ले आता।

किसी ने कभी उससे भिड़ने की कोशिश नहीं की। वह बहुत ही चतुर था — डिग्री हो या न हो। लेकिन समय ने उसे पकड़ लिया। जब Gillette ने वैश्विक स्तर पर Duracell का अधिग्रहण किया और कर्मचारियों को अनुकूलित किया, तो उसे एक बड़ा पैकेज मिला और उसे सेवानिवृत्ति की ओर पहुँचा दिया गया।

मैं उसका बहुत ऋणी हूँ — पेशेवर और निजी, दोनों तौर पर। हम एक-दूसरे का सम्मान करते थे, एक-दूसरे की परवाह करते थे। भले ही एक दिन, सेवानिवृत्त हो चुकने के बाद, अपने किसी सिसिलियाई तूफ़ान में उसने मुझ पर इल्ज़ाम लगाया कि मैंने उसका फ़ायदा उठाया। वह आँकड़ों, पूर्वानुमानों, बजटों, लक्ष्यों में शानदार था। लेकिन उसने बुद्धिमत्ता नापना कभी नहीं सीखा, और यही उसका अंधा कोना था।

उस आदमी को सलाम जिसने कंपनियों को बढ़ाया — और उससे भी बढ़कर, आदमियों को बढ़ाया। उनमें से कई आज सीईओ हैं।

चाओ रोज़ारियो।

© 2026 Ferdinando Frega — सर्वाधिकार सुरक्षित

Gillette Audio — संयुक्त राज्य अमेरिका में कॉपीराइट पंजीकरण प्रक्रियाधीन

Ferdinando Frega — BLADEFREGA · GilletteNarrative · हम किताबें नहीं बेचते। हम रिश्ते बनाते हैं।