

GERENTE P&G — DENTRO DA GILLETTE

Nos anos 1990, a Gillette Itália decidiu fortalecer a organização de vendas. Redesenhou o país em áreas geográficas e introduziu os Area Managers para ter um controle mais rígido, otimizar as vendas e gerir as pessoas com disciplina.

Quando chegou a hora de atribuir o território Sardenha–Sicília–Calábria, minha candidatura foi rejeitada sem explicação. Continuei fazendo o meu trabalho. Às vezes essa é a única resposta que se recebe.

A Gillette contratou Rosario Russo, vindo da P&G Sicília. Um siciliano de Ribera, no interior de Agrigento. Três dons naturais: ambição, instinto criativo, gestão de pessoas. Não tinha diploma — e por causa disso a P&G bloqueou sua ascensão. Posto de lado profissionalmente, mudou de empresa. A Gillette ainda não sabia, mas acabava de contratar uma força disruptiva.

Já na primeira reunião de área, a mudança ficou clara. A Gillette vendia por pacote. Ele chegou com a mentalidade P&G: caixa, master, camada, palete — e depois carga de caminhão, carreta, lotação completa. Os veteranos não gostaram. Era como entrar na cozinha da avó e dizer a ela para trocar o azeite que usou a vida inteira.

Ele sorria e dizia: «Cada um cozinha com o azeite que tem.» Essa era a sua filosofia. Primeiro o valor, depois os números. E os números explodiram: crescimento de dois dígitos todos os anos, nunca abaixo de +30%.

Foi envolvido na criação dos novos canvass de vendas. Acabou gerindo uma área de 30 milhões de euros. Depois, como acontece nas multinacionais, cortaram o seu território — a Sardenha foi reatribuída. Ele brincava: «Toda vez que me baixam o faturamento, não me resta senão levantá-lo de novo.» E a cada dois anos, com zonas menores, ele o trazia de volta aos 30 milhões de euros.

Ninguém nunca tentou enfrentá-lo. Era inteligente demais — com diploma ou sem. Mas o tempo o alcançou. Quando a Gillette adquiriu a Duracell globalmente e otimizou o pessoal, ele recebeu um pacote significativo e foi acompanhado até a aposentadoria.

Devo muito a ele — profissional e pessoalmente. Nos respeitávamos, gostávamos um do outro. Mesmo que um dia, já aposentado, numa de suas tempestades sicilianas, tenha me acusado de ter me aproveitado dele. Era brilhante com números, previsões, orçamentos, metas. Mas nunca aprendeu a medir a inteligência, e esse era o seu ponto cego.

Honra a um homem que fez empresas crescerem — e, mais ainda, fez homens crescerem. Muitos deles hoje são CEOs.

Ciao Rosario.

Ferdinando

Ferdinando Frega — gillettenarrative.com