A P&G MANAGER INSIDE GILLETTE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



Gillettenarrative.com

ΕΝΑ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΤΗΣ P&G ΜΕΣΑ ΣΤΗ GILLETTE

THE P&G SAGA · 10

Τη δεκαετία του 1990, η Gillette Italia αποφάσισε να ενισχύσει την οργάνωση πωλήσεων. Σχεδίασε ξανά τη χώρα σε γεωγραφικές περιοχές και εισήγαγε τους Area Manager για να αποκτήσει πιο στενό έλεγχο, να βελτιστοποιήσει τις πωλήσεις και να διοικεί τους ανθρώπους με πειθαρχία.

Όταν ήρθε η ώρα να ανατεθεί η περιοχή Σαρδηνία–Σικελία–Καλαβρία, η υποψηφιότητά μου απορρίφθηκε χωρίς εξήγηση. Συνέχισα να κάνω τη δουλειά μου. Καμιά φορά αυτή είναι η μόνη απάντηση που παίρνεις.

Η Gillette προσέλαβε τον Rosario Russo, που ερχόταν από την P&G Σικελίας. Σικελός από τη Ριμπέρα, στην ενδοχώρα του Ακράγαντα. Τρία φυσικά χαρίσματα: φιλοδοξία, δημιουργικό ένστικτο, διοίκηση ανθρώπων. Δεν είχε πτυχίο — και γι' αυτό η P&G είχε μπλοκάρει την άνοδό του. Παραγκωνισμένος επαγγελματικά, άλλαξε εταιρεία. Η Gillette δεν το ήξερε ακόμη, αλλά μόλις είχε προσλάβει μια ανατρεπτική δύναμη.

Από την πρώτη κιόλας σύσκεψη περιοχής, η αλλαγή ήταν φανερή. Η Gillette πουλούσε με το πακέτο. Εκείνος ήρθε με τη νοοτροπία της P&G: κιβώτιο, master, στρώση, παλέτα — και αργότερα φορτηγό, ρυμουλκούμενο, πλήρες φορτίο. Στους παλιούς δεν άρεσε. Ήταν σαν να μπαίνεις στην κουζίνα της γιαγιάς και να της λες να αλλάξει το λάδι που χρησιμοποιούσε όλη της τη ζωή.

Εκείνος χαμογελούσε και έλεγε: «Ο καθένας μαγειρεύει με το λάδι που έχει». Αυτή ήταν η φιλοσοφία του. Πρώτα η αξία, μετά οι

αριθμοί. Και οι αριθμοί εκτοξεύτηκαν: διψήφια ανάπτυξη κάθε χρόνο, ποτέ κάτω από +30%.

Τον τράβηξαν στη δημιουργία των νέων σχεδίων πωλήσεων. Κάποια στιγμή διοικούσε μια περιοχή αξίας 30 εκατομμυρίων ευρώ. Μετά, όπως γίνεται στις πολυεθνικές, του έκοψαν την περιοχή — η Σαρδηνία ανατέθηκε αλλού. Αστειευόταν: «Κάθε φορά που μου κατεβάζουν τον τζίρο, δεν έχω άλλη επιλογή από το να τον ανεβάσω ξανά». Και κάθε δύο χρόνια, με μικρότερες ζώνες, τον έφερνε πάλι στα 30 εκατομμύρια ευρώ.

Κανείς δεν προσπάθησε ποτέ να τον πολεμήσει. Ήταν πολύ έξυπνος — με πτυχίο ή χωρίς. Ο χρόνος όμως τον πρόλαβε. Όταν η Gillette εξαγόρασε παγκοσμίως τη Duracell και βελτιστοποίησε το προσωπικό, πήρε μια σημαντική αποζημίωση και τον συνόδευσαν προς τη σύνταξη.

Του χρωστάω πολλά — επαγγελματικά και προσωπικά. Σεβόμασταν ο ένας τον άλλον, νοιαζόμασταν ο ένας για τον άλλον. Ακόμη κι αν μια μέρα, ήδη συνταξιούχος, σε μία από τις σικελικές του θύελλες, με κατηγόρησε ότι τον εκμεταλλεύτηκα. Ήταν λαμπρός με τους αριθμούς, τις προβλέψεις, τους προϋπολογισμούς, τους στόχους. Δεν έμαθε όμως ποτέ να μετρά την ευφυΐα, και αυτό ήταν το τυφλό του σημείο.

Τιμή σε έναν άνθρωπο που έκανε εταιρείες να μεγαλώσουν — και ακόμη περισσότερο, έκανε ανθρώπους να μεγαλώσουν. Πολλοί από αυτούς σήμερα είναι διευθύνοντες σύμβουλοι.

Ciao Rosario.

Ferdinando Frega