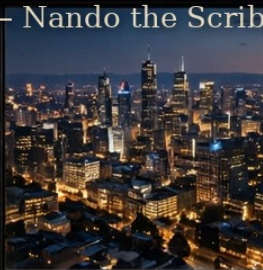


A P&G MANAGER INSIDE GILLETTE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



GILLETTE 안의 P&G 매니저

THE P&G SAGA · 10

1990년대에 Gillette Italia는 영업 조직을 강화하기로 했다. 나라를 지리적 지역으로 다시 나누고, 더 엄격한 통제와 매출 최적화와 규율 있는 인력 관리를 위해 지역 매니저를 도입했다.

사르데냐-시칠리아-칼라브리아 지역을 배정할 때가 오자, 나의 지원은 설명 없이 거절되었다. 나는 계속 내 일을 했다. 때로는 그것이 당신이 얻는 유일한 대답이다.

Gillette는 P&G 시칠리아 출신의 Rosario Russo를 고용했다. 아그리젠토 내륙 Ribera 출신의 시칠리아 사람. 타고난 재능 세 가지: 야망, 창의적 본능, 사람 관리. 그에게는 학위가 없었다 — 그리고 그 때문에 P&G는 그의 승진을 막았다. 직업적으로 밀려난 그는 회사를 옮겼다. Gillette는 아직 몰랐지만, 방금 판을 뒤흔들 힘을 고용한 것이었다.

첫 지역 회의부터 변화는 분명했다. Gillette는 낱팍 단위로 팔았다. 그는 P&G의 사고방식을 들고 왔다: 박스, 마스터 박스, 단, 팔레트 — 그리고 나중에는 트럭, 트레일러, 만차. 고참들은 그것을 좋아하지 않았다. 할머니 부엌에 들어가 평생 써 온 기름을 바꾸라고 말하는 것 같았다.

그는 미소 지으며 말했다: “누구나 가진 기름으로 요리하는 법이지.” 그것이 그의 철학이었다. 가치가 먼저, 숫자는 그다음. 그리고 숫자는 폭발했다: 해마다 두 자릿수 성장, 결코 +30% 아래로 내려가지 않았다.

그는 새로운 영업 방문 계획을 만드는 일에 끌려 들어갔다. 마침내 그는 3,000만 유로 규모의 지역을 관리하게 되었다. 그러고는, 다국적 기업에서 흔히 그렇듯, 그들은 그의 구역을 잘라 냈다 — 사르데냐가 다른 사람에게 넘어갔다. 그는 농담했다: “매출을 깎을

때마다 나는 다시 올리는 수밖에 없지.” 그리고 2년마다, 더 작아진 구역으로도, 그는 다시 3,000만 유로를 만들어 냈다.

아무도 그와 싸우려 하지 않았다. 그는 너무 영리했다 — 학위가 있든 없든. 그러나 시간이 그를 따라잡았다. Gillette가 전 세계적으로 Duracell을 인수하고 인력을 최적화했을 때, 그는 상당한 퇴직 패키지를 받고 은퇴로 안내되었다.

나는 그에게 많은 빚을 지고 있다 — 직업적으로도 개인적으로도. 우리는 서로를 존중했고, 서로를 아꼈다. 비록 어느 날, 이미 은퇴한 그가 특유의 시칠리아식 폭풍 속에서 내가 그를 이용했다고 비난했지만. 그는 숫자, 전망, 예산, 목표에는 탁월했다. 그러나 지성을 재는 법은 끝내 배우지 못했고, 그것이 그의 사각지대였다.

회사를 성장시킨 사람에게 경의를 — 그리고 그보다 더, 사람을 성장시킨 사람에게. 그들 중 많은 이가 오늘날 CEO다.

안녕, Rosario.

Ferdinando Frega