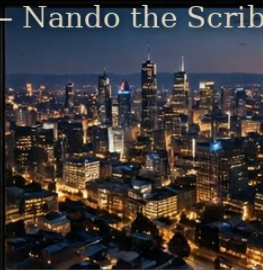


# A P&G MANAGER INSIDE GILLETTE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



# UN MANAGER P&G ÎN INTERIORUL GILLETTE

*THE P&G SAGA · 10*

---

În anii 1990, Gillette Italia a hotărât să întărească organizarea vânzărilor. A reîmpărțit țara în zone geografice și a introdus manageri de zonă, ca să aibă un control mai strâns, să optimizeze vânzările și să conducă oamenii cu disciplină.

Când a venit momentul să fie atribuită zona Sardinia–Sicilia–Calabria, candidatura mea a fost respinsă fără explicații. Mi-am văzut mai departe de treabă. Uneori acesta e singurul răspuns pe care îl primești.

Gillette l-a angajat pe Rosario Russo, venit de la P&G Sicilia. Un sicilian din Ribera, din interiorul provinciei Agrigento. Trei daruri naturale: ambiție, instinct creativ, conducerea oamenilor. Nu avea diplomă — și din cauza asta P&G îi blocase ascensiunea. Pus pe linie moartă profesional, a schimbat compania. Gillette încă nu știa, dar tocmai angajase o forță disruptivă.

Încă de la prima ședință de zonă, schimbarea a fost clară. Gillette vindea la pachet. El a venit cu mentalitatea P&G: bax, master, strat, palet — și mai târziu camion, remorcă, încărcătură completă. Veteranilor nu le-a plăcut. Era ca și cum ai intra în bucătăria buncii și i-ai spune să schimbe uleiul pe care l-a folosit toată viața.

El zâmbea și spunea: „Fiecare gătește cu uleiul pe care îl are.” Aceasta era filozofia lui. Întâi valoarea, apoi cifrele. Iar cifrele au explodat: creștere de două cifre în fiecare an, niciodată sub +30%.

A fost atras în crearea noilor canvas-uri de vânzări. A ajuns să conducă o zonă de 30 de milioane de euro. Apoi, cum se întâmplă în multinaționale, i-au tăiat zona — Sardinia a fost dată altcuiva. Glumea: „De fiecare dată când îmi scad cifra de afaceri, n-am încotro decât s-o ridic din nou.” Și la fiecare doi ani, cu zone mai mici, o aducea totuși înapoi la 30 de milioane de euro.

Nimeni n-a încercat vreodată să se lupte cu el. Era prea deștept — cu diplomă sau fără. Dar timpul l-a ajuns din urmă. Când Gillette a achiziționat Duracell la nivel global și a optimizat personalul, a primit un pachet consistent și a fost condus spre pensie.

Îi datorez mult — profesional și personal. Ne respectam, țineam unul la altul. Chiar dacă într-o zi, deja pensionar, într-una dintre furtunile lui siciliene, m-a acuzat că aș fi profitat de el. Era strălucit la cifre, prognoze, bugete, ținte. Dar n-a învățat niciodată să măsoare inteligența, și acesta era punctul lui orb.

Onoare unui om care a făcut companiile să crească — și, mai mult, a făcut oamenii să crească. Mulți dintre ei sunt astăzi CEO.

Ciao, Rosario.

*Ferdinando Frega*