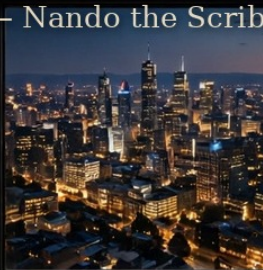


A P&G MANAGER INSIDE GILLETTE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



ISANG MANAGER NG P&G SA LOOB NG GILLETTE

THE P&G SAGA · 10

Noong dekada nobenta, nagpasya ang Gillette Italia na palakasin ang organisasyon ng benta. Muling hinati nila ang bansa sa mga heograpikong lugar at nagpasok ng mga Area Manager para magkaroon ng mas mahigpit na kontrol, mapabuti ang benta, at pamahalaan ang mga tao nang may disiplina.

Nang dumating ang oras na italaga ang teritoryong Sardinia–Sicily–Calabria, tinanggihan ang aking kandidatura nang walang paliwanag. Ipinagpatuloy ko ang aking trabaho. Kung minsan, iyon lamang ang sagot na makukuha mo.

Kinuha ng Gillette si Rosario Russo, galing sa P&G Sicily. Isang taga-Sicily mula sa Ribera, sa kaloob-looban ng Agrigento. Tatlong likas na kaloob: ambisyon, malikhaing pakiramdam, pamamahala ng mga tao. Wala siyang diploma sa kolehiyo — at dahil doon, hinarangan ng P&G ang kanyang pag-angat. Isinantabi sa propesyon, lumipat siya ng kompanya. Hindi pa ito alam ng Gillette, pero kakakuha lamang nila ng isang puwersang nanggugulo.

Mula sa pinakaunang pulong ng lugar, malinaw ang pagbabago. Nagbebenta ang Gillette kada pakete. Dumating siya na may pag-iisip ng P&G: karton, master, patong, pallet — at kalaunan truckload, trailer, full load. Hindi ito nagustuhan ng mga beterano. Para itong pagpasok sa kusina ni lola at pagsasabi sa kanyang palitan ang mantikang ginamit niya buong buhay niya.

Ngumiti siya at nagsabi: “Bawat isa ay nagluluto gamit ang mantikang mayroon siya.” Iyon ang pilosopiya niya. Halaga muna, saka ang mga numero. At sumabog ang mga numero: dobleng digit na paglago bawat taon, hindi kailanman bumaba sa +30%.

Isinama siya sa pagbuo ng mga bagong sales canvass. Kalaunan ay namahala siya ng isang lugar na nagkakahalaga ng €30 milyon. Pagkatapos, gaya ng nangyayari sa mga multinasyonal, binawasan nila ang kanyang teritoryo — inilipat sa iba ang Sardinia. Nagbiro siya: “Tuwing ibinababa nila ang benta ko, wala akong magagawa kundi itaas itong muli.” At tuwing dalawang taon, kahit mas maliliit ang mga sona, ibinabalik pa rin niya ito sa €30 milyon.

Walang sinumang nagtangkang kalabanin siya. Masyado siyang matalino — may diploma man o wala. Pero inabutan siya ng panahon. Nang bilhin ng Gillette ang Duracell sa buong mundo at ayusin ang mga tauhan, tumanggap siya ng malaking package at inihatid patungo sa pagreretiro.

Malaki ang utang ko sa kanya — sa propesyon at sa personal. Iginalang namin ang isa’t isa, inalagaan namin ang isa’t isa. Kahit na isang araw, retirado na, sa isa sa kanyang mga unos na Sicilian, inakusahan niya akong sinamantala ko siya. Napakahusay niya sa mga numero, forecast, budget, target. Pero hindi niya kailanman natutunang sukatin ang talino, at iyon ang kanyang bulag na bahagi.

Karangalan sa isang lalaking nagpalago ng mga kompanya — at higit pa, nagpalago ng mga tao. Marami sa kanila ngayon ay mga CEO.

Paalam, Rosario.

Ferdinando Frega

