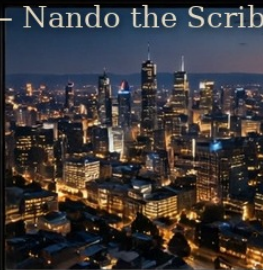


A P&G MANAGER INSIDE GILLETTE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



GILLETTE 內部的一位 P&G 經理人

THE P&G SAGA · 10

1990年代，Gillette Italia決定加強銷售組織。他們把全國重新劃分成幾個地理區域，並引進區域經理，以求更嚴密的控制、更好的銷售，並有紀律地管理人員。

到了要分配薩丁尼亞—西西里—卡拉布里亞這個轄區的時候，我的候選資格沒有任何解釋就被否決了。我繼續做我的工作。有時候，那是你唯一能得到的答案。

Gillette僱用了來自P&G西西里的Rosario Russo。一個來自Ribera的西西里人，在阿格里真托的內陸。三種天賦：野心、創意本能、帶人的能力。他沒有大學學位——正因為這樣，P&G擋住了他的升遷。在職業上被邊緣化之後，他換了公司。Gillette當時還不知道，但他們剛剛僱用了一股顛覆的力量。

從第一次區域會議開始，轉變就很明顯。Gillette是按盒賣的。他帶著P&G的思維而來：紙箱、外箱、層、棧板——後來還有整車、拖車、滿載。老鳥們不喜歡。那就像走進奶奶的廚房，叫她換掉她用了一輩子的油。

他笑著說：「每個人都用自己手上的油做菜。」那就是他的哲學。價值優先，數字其次。而數字爆發了：每年兩位數成長，從來沒有低於+30%。

他被拉進新銷售拜訪路線的制定。他最後管理一個價值3,000萬歐元的區域。然後，就像跨國公司常有的那樣，他們砍了他的轄區——薩丁尼亞被重新分配出去。他開玩笑說：「每次他們降低我的營業額，我就別無選擇，只好再把它拉上去。」而每兩年，即使轄區更小，他仍然把它拉回3,000萬歐元。

從來沒有人試圖和他對抗。他太聰明了——不管有沒有學位。但時間還是追上了他。當Gillette在全球收購Duracell並精簡人事時，他拿到一筆可觀的離職方案，被送往退休。

我欠他很多——在職業上，也在個人上。我們彼此尊重，彼此關心。即使有一天，他已經退休了，在一次他那西西里式的風暴中，指控我利用了他。他在數字、預測、預算、目標上才華洋溢。但他從來沒學會衡量智慧，那是他的盲點。

向一個讓公司成長的人致敬——更讓人成長的人。他們之中有許多人如今都是CEO。

再見，Rosario。

Ferdinando Frega