



L'OREAL
PARIS

L'OREAL
PARIS

GILLETTE, FREGA மற்றும் L'ORÉAL

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 02

ஒரு மாலை ஹோட்டலில், நான் என் சந்திப்புகளும் விற்பனையும் நிறைந்த சுற்றிலிருந்து அப்போதுதான் திரும்பியிருந்தேன், என் தந்தையும் அப்படியே — கொஞ்ச நேரம் ஒன்றாக இருப்பதற்காக நாங்கள் ஒரே ஹோட்டலில் தங்குவோம், நான்கு மாதங்களுக்கு ஒருமுறை ஏறக்குறைய ஒரு வாரம் அது நடக்கும்.

எங்கள் மேசைக்கு Giorgio என்ற இனிமையான ஒரு சக ஊழியர் வந்தார்; L'Oréal-இன் விற்பனை அதிகாரியான அவர், பெரிய சில்லறை வணிகச் சங்கிலிகளில் விநியோகத்தை ஒழுங்கமைக்கும் பொறுப்பை ஏற்றிருந்தார் — அவர்கள் வாசனைத் திரவியக் கடைகளிலிருந்து பல்பொருள் அங்காடிகளை நோக்கி நகர்ந்துகொண்டிருந்தார்கள், அவர்களுடைய பாரம்பரியச் சந்தை அவர்கள் வலுவாக இருந்த இடத்திலேயே நீடித்தது: பொருட்களும் Corolle அழகுசாதனப் பொருட்களும்.

Crohn நோய் வந்திருந்ததால், அவர் சமீபத்தில்தான் மருத்துவமனையிலிருந்து வெளியே வந்திருந்தார். அவர் இளைஞர், நாற்பத்தைந்து வயது, ஆனால் அவர் நல்ல வலுவுடன் இல்லை என்பது தெரிந்தது.

மறுநாள் என் பயணப் பாதை என்ன என்றும், என் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவரை அறிமுகப்படுத்த முடியுமா என்றும் அவர் கேட்டார்; அப்படிச் செய்தால் தெரு வரைபடங்களின் தொல்லை அவருக்கு மிச்சமாகும், அவருடைய வேலையும் வேகமாகும் — ஒரு முயற்சி செய்து பார்ப்போம் என்றோம்.

என் தந்தை ஒரு வார்த்தைகூடப் பேசவில்லை, அமைதியாக இருந்தார், அதன் பொருள் அவர் ஒப்புக்கொண்டார் என்பதுதான் — இல்லையென்றால் அவர் சொல்லியிருப்பார்: "Nando, கேள், நாம் பேச வேண்டும்," அது அவருடைய பாணியில், நீ என்ன கண்ணாவியைச் செய்துகொண்டிருக்கிறாய் என்று சொல்வது.

Giorgio-வும் நானும் நண்பர்களானோம், ஏறக்குறைய இரண்டு ஆண்டுகள் வாடிக்கையாளர் சுற்றுகளுக்கு ஒன்றாகச் சென்றோம், ஆனால் ஒருபோதும் மாதத்திற்கு ஒரு வாரத்திற்கு மேல் அல்ல.

'88-இல் Gillette இரண்டு பொருள் பிரிவுகளை — சவரம் மற்றும் தனிநபர் பராமரிப்பு — உருவாக்க முடிவு செய்தபோது, தனிநபர் பராமரிப்புப் பொருட்களை விற்பது கடினமான வேலை என்பதை நான் மேலும் உணர்ந்தேன். பிறகு '89-இல் நான் சவரப் பிரிவுக்குத் திரும்பினேன், அவர் எனக்குப் பெரிதும் உதவினார் — நாங்கள் ஒருபோதும் போட்டிப் பொருட்களை விற்கவில்லை என்றாலும், L'Oréal-இடமிருந்து நான் நிறையக் கற்றுக்கொண்டேன்.

Giorgio-வுடன் இரண்டு ஆண்டுகள் கழித்த பிறகு, நிறைய நடந்தது, ஆனால் உண்மையில் முக்கியமான இரண்டு விஷயங்கள் மட்டுமே எனக்கு நினைவிருக்கின்றன:

ஒரு மொத்த விற்பனை வாடிக்கையாளர், இளம் பட்டதாரி, எங்களைத் தன் அலுவலகத்தில் வரவேற்று சொன்னார்: "உங்கள் இருவரையும் நான் அழைத்தது, எனக்கு உங்கள் பொருட்கள் தேவைப்படுவதால்."

Giorgio எழுந்து, வெளியே இருந்த பெயர்ப்பலகையைப் பார்க்க வாசலை நோக்கி நடந்தார்; வியப்படைந்த

அந்த இளைஞர் என்ன நடக்கிறது என்று கேட்டார். அவர் புன்னகையுடன் திரும்பி வந்தார்: “நாங்கள் தவறான இடத்துக்கு வந்துவிட்டோமோ என்று எனக்குத் தோன்றியது — ஒரு வாடிக்கையாளரின் அலுவலகத்துக்குப் பதிலாக, காவல்துறைத் தலைமையகத்துக்குள் நுழைந்துவிட்டோமோ என்று.” அது நீண்ட சிரிப்பை வரவழைத்தது, பிறகு எல்லோருக்கும் அது தெரிந்துவிட்டது, எங்களைப் பார்க்கும்போதெல்லாம் புன்னகைத்தார்கள்.

பிறகு ஒரு நாள், Milan-இலிருந்து ஒருவர் என்னை அழைத்து, இனி என் L'Oréal சக ஊழியருடன் சுற்ற வேண்டாம் என்று பணிவாகக் கேட்டுக்கொண்டார், ஏனென்றால் Gillette தனிநபர் பராமரிப்புப் பிரிவு ஷாம்பூ, விற்கவில்லை, அது Frega-வின் தவறு — L'Oréal-ஐ விற்பதற்காக. ஆஹாஹாஹாஹாஹா.

ஒரு நாள் Giorgio-வுடன் ஓர் உணவுப்பொருள் மொத்த விற்பனையாளரைப் பார்க்கச் சென்றோம். என்னை Frega என்று அழைக்கும்படியும், நான் Gillette-ஐப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறேன் என்றும் அவரிடம் சொன்னபோது, அவர் என்னை இருகரம் நீட்டி வரவேற்றார் — அவர் என்னை எதிர்பார்த்துக்கொண்டிருந்தார். Giorgio-வின் முறை வந்து, தான் L'Oréal-ஐச் சேர்ந்தவர் என்று சொன்னபோது, அந்த மொத்த விற்பனையாளர் வேறொரு நாள் வரும்படி கெஞ்சினார், ஏனென்றால் அவர் அப்போதுதான் இரண்டு லாரி எண்ணெயை இறக்கியிருந்தார். Giorgio உடனே திருப்பிக் கேட்டார்: “விதை எண்ணெயா, ஆலிவ் எண்ணெயா?” வாடிக்கையாளர் சொன்னார்: “கவலைப்படாதீர்கள், இரண்டையும் வாங்குகிறேன். திரும்ப வாருங்கள், நான்

ஆர்டர் தருகிறேன் — உங்களுக்கு உதவுகிறேன். Fregavுக்கு உதவி தேவையில்லை.”

அவர் இளம் வயதிலேயே, ஐம்பத்திரண்டு வயதில் இறந்தார். அவருக்கு நன்றி சொல்ல, அவருடைய பெயரை என் மகளுக்கு வைத்தேன் — Giorgia — அவருடைய நினைவு என்றென்றும் என்னுடனே இருக்கும்படி.

போய் வாருங்கள், Giorgio.

Ferdinando