



L'OREAL
PARIS

L'OREAL
PARIS

GILLETTE、FREGA 與 L' ORÉAL

L' ORÉAL THROUGH GILLETTE · 02

一天晚上在酒店，我剛跑完一輪拜訪和銷售回來，我父親也一樣——我們住同一家酒店，好在一起待一會兒，這種情況大約每四個月會有一個星期。

一位討人喜歡的同行來到我們桌前，他叫Giorgio，是L' Oréal的銷售主管，負責在大型零售通路中組織鋪貨——他們正從香水店轉向超市，而他們的傳統市場仍留在他們的強項：產品和Corolle化妝品。

他剛出院不久，得過克隆氏症。他還年輕，45歲，但看得出他身體並不好。

他問我第二天的拜訪路線，問我能不能把他介紹給我的客戶，免得他再查街道地圖，也好加快他的工作——我們可以試試看。

我父親一句話也沒說，始終沉默，這表示他贊成——否則他會說：「Nando，聽著，我們得談談。」那是他在說：你到底在搞什麼鬼。

Giorgio和我成了朋友，我們一起跑客戶將近兩年，不過每個月從不超過一個星期。

88年，Gillette決定設立兩個產品部門——刮鬍部和個人護理部——這時我更清楚地意識到，賣盥洗用品是更辛苦的活。後來在89年我回到了刮鬍部，他幫了我很大的忙——我從L' Oréal學到了很多，雖然我們從來沒有賣過互相競爭的產品。

和Giorgio相處的兩年裡，發生了很多事，但我只記得兩件真正重要的事：

一位批發客戶，一個年輕的大學畢業生，在他的辦公室接待我們，說：「我把你們兩位都叫來，是因為我需要你們的產品。」

Giorgio站起身，朝出口走去，查看門外的招牌，那年輕人很驚訝，問怎麼回事。他笑著走回來：「我還以為我們走錯地方了——以為我們進的不是客戶的辦公室，而是警察總局。」大家笑了很久，後來每個人都聽說了這件事，一看到我們就笑。

後來有一天，米蘭有人打電話給我，客氣地請我不要再和L' Oréal的同行一起跑了，因為Gillette個人護理部的洗髮精賣不動，而這都怪Frega——因為他在賣L' Oréal。哈哈哈哈哈。

有一天，我們和Giorgio一起去見一位食品批發商。我告訴他叫我Frega就好，我代表Gillette，他張開雙臂歡迎我——他一直在等我。輪到Giorgio，他說他是L' Oréal的，批發商卻求他改天再來，因為他剛卸了兩卡車的油。Giorgio立刻回嘴：「是種子油，還是橄欖油？」客戶說：「別擔心，兩種我都買。你再來，我會下訂單——我幫你一把。Frega不需要幫忙。」

他走得很早，才52歲。為了感謝他，我把他的名字給了我的女兒——Giorgia——好讓對他的記憶永遠留在我身邊。

Ciao，Giorgio。

Ferdinando