
L'OREAL
L'OREAL

GILLETTE、FREGA 与 L’ORÉAL

L’ORÉAL THROUGH GILLETTE · 02

一天晚上在酒店，我刚跑完拜访和推销回来，我父亲也一样——我们住同一家酒店，好在一起待一会儿，大约每四个月有一个星期是这样。

一位讨人喜欢的同事来到我们桌前，他叫Giorgio，是L’Oréal的销售主管，负责组织大型零售渠道的铺货——他们正从香水店转向超市，而他们的传统市场依然留在他们强势的地方：Corolle的产品和化妆品。

他不久前才出院，得过克罗恩病。他还年轻，四十五岁，可看得出来他身体不太好。

他问我第二天的拜访路线，问我能不能把他介绍给我的客户，省得他看街道地图，也好加快他的工作——我们决定试一试。

我父亲一句话也没说，一直沉默，这就意味着他同意——否则他会说：“Nando，听着，我们得谈谈。”那是他说“你他妈的在干什么”的方式。

我和Giorgio成了朋友，我们一起跑客户跑了将近两年，不过每个月从不超过一个星期。

88年，Gillette决定设立两个产品部——剃须部和个人护理部——我更清楚地意识到，卖洗护用品是更辛苦的活。后来到了89年，我回到了剃须部，他帮了我很大的忙——我从L’Oréal学到了很多，尽管我们从来没有卖过相互竞争的产品。

和Giorgio一起度过的两年里，发生了很多事，但我只记得两件真正重要的：

一位批发客户，一个刚毕业的年轻人，在办公室里接待了我们，他说：“我把你们俩都叫来，是因为我需要你们的产品。”Giorgio站起身，朝出口走去，去看外面的招牌，那年轻人吃了一惊，问出了什么事。他笑着走回来：“我有种感觉，我们走错地方了——我们进的不是客户的办公室，而是警察局。”这句话引来了一阵长长的笑声，后来大家都听说了，每次见到我们都会微笑。

后来有一天，米兰有人打电话给我，客气地请我别再和那位L’Oréal的同事一起跑了，因为Gillette个人护理部的洗发水卖不动，而这是Frega的错——因为他在替L’Oréal卖货。哈哈哈哈哈。

有一天我们和Giorgio一起去见一位食品批发商。我告诉他叫我Frega就好，我代表Gillette，他张开双臂欢迎我——他一直在等我。轮到Giorgio，他说自己是L’Oréal的，批发商求他改天再来，因为他刚卸了两卡车的油。Giorgio立刻回了一句：“籽油，还是橄榄油？”客户说：“别担心，两样我都买。你再来，我给你下订单——我帮你一把。Frega用不着帮。”

他走得很早，五十二岁。为了感谢他，我把他的名字给了我的女儿——Giorgia——好让对他的记忆永远留在我身边。

再见，Giorgio。

Ferdinando