



НЕЗАБЫВАЕМЫЕ МГНОВЕНИЯ L'ORÉAL

На дороге из Мессины в Катанию он решил, что за руль сяду я, и дал мне первый урок о том единственном, что мне нужно было знать прежде всего остального: как подать себя клиенту.

Я был одет как денди, надушен женскими французскими духами и, честно говоря, надеялся, что он не собирается высадить меня где-нибудь на объездной торговать собой — первый в истории «ЖИГОЛО GILLETTE НА СИЦИЛИИ», который никому не сможет об этом рассказать. Опыт был бы поистине уникальный, но это была всего лишь дешёвенькая ироничная тревога, мелькнувшая у меня в голове, и я решил оставить её при себе.

Джорджо сказал, что представит меня как господина Фрегу, который сопровождает его по поручению компании, и попросит клиента задавать мне любые вопросы, какие вздумается, и хорошенько ко мне присмотреться, потому что однажды я стану знаменит — не чем-нибудь дурным, а исключительно своими способностями, он в этом уверен. Так он даст клиенту почувствовать себя важным, достойным визита, а мы посмотрим, какую получим реакцию. Отвечай как хочешь, сказал он.

Дураком он не был — испытание клиентом он обставил так, чтобы оно прошло гладко, но любопытен был, как деревенская сплетница, и хотел своими глазами увидеть, что я стану делать, что произойдёт. А правда в том, что ни один из нас этого толком не знал.

Первый клиент в списке: распределительный центр RINASCENTE в Катании. Мне посчастливилось за пять дней обучения в Gillette побывать на их складах без записи, и я кое-что понял: только сила имени Gillette позволяла нам попадать на приём без предупреждения — нечто среднее между наглостью и незаменимостью.

Секретарша вышла нас встретить и проводила в приёмную, а вскоре к нам вышла закупщица — высокая женщина, элегантная, красивая, ухоженная и надушенная; она сразу поздоровалась с нами обоими и спросила, не хотим ли мы кофе.

Джорджо поблагодарил её и согласился, я отказался, а он уже готовился ответить на вопрос закупащицы о том, кто я такой и какова моя роль.

Не успел он и слова вымолвить, как я его опередил: я ученик продавца, сказал я, только, пожалуйста, не путайте меня с учеником чародея.

Она расхохоталась и сказала: какой чудесный выходит день — я пришла немного не в духе, а теперь всё переменялось.

При Джорджо были очки для чтения, солидного вида ручка, которую он всегда держал в кармане пиджака, и кожаный органайзер формата А5 на молнии, где он хранил бланки заказов.

Ни сумки, ни компьютера, а телефон — строго выключен.

Они принялись составлять потребительский заказ — так они это называли, — а я всё слушал, как они говорят о каком-то слоте «PICKING», и пытался сообразить, что это на самом деле значит.

Настоящей продажи в тот день не было — в крупной рознице всё шло по фиксированному годовому прайс-листу, а местные акции проводились через листовки, которыми управляли централизованно, из головного офиса.

Вся встреча заняла двадцать минут, и перед нашим уходом женщина спросила: господин Приоло, а вы не пригласите меня сегодня на обед, чтобы мы получше познакомились с вашим учеником чародея — с тем, кто больше не сказал ни слова?

Конечно, сказал он, — встретимся в Оньино, в ресторане Selen, в 13:30, и для меня будет огромным удовольствием принять вас от имени моей компании.

А мы тем временем спустились в торговый зал, в парфюмерный отдел, к женщине, отвечавшей за заказ косметики COROLLE, и, когда он раскрыл свою книгу заказов, меня поразили двенадцать страниц перечня — больше 1500 товарных позиций.

Когда они запустили слоган «BECAUSE I'M WORTH IT», это была не просто смелая фраза — в ней заключена целая философия, которая и сегодня делает его неподвластным времени: женщина.

Фердинандо