



P&G 매니저들은 서로 맞서지 않는다

THE P&G SAGA · 09

카타니아에서의 그 시험 이후, 우리는 좋은 친구가 되었다. 나는 아들 하나의 세례를 그에게 맡기기까지 했다 — 내 아버지의 이름을 물려받은 Vincenzo였다 — 그리고 우리 관계는 좋고, 건강하고, 진짜인 채로 이어졌다.

그러나 그는 뺏속까지 P&G 사람으로 남았고, 고객을 방문할 때마다 여전히 최전선을 지휘하는 사람처럼 위세를 부렸다. 한번은 어느 유통 센터 사무실에서 쫓겨날 뻔했다. 목소리를 높이다 못해 고함을 질렀기 때문인데, 사태를 수습한 것은 오직 나의 개입이었다.

그는 나를 비판할 기회를 한 번도 놓치지 않았지만, 나는 그 이유를 곧바로 이해했다: 그는 감정의 지렛대를 당기고 있었다 — 올바른 종류의 창의적 도발로 — 내가 어떻게 반응하는지 보려고. 그러나 나는 내 아버지의 아들이었고, 아버지의 존재는 언제나 내 곁에 남아 지켜보고 있었다.

우리 사이에 진짜 경쟁은 한 번도 없었다 — 누가 더 나은지, 누가 더 유능한지 — 굳이 말하자면, 우리는 서로 다른 두 회사가 아니라 같은 최종 목표를 위해 일하고 있었기 때문이다.

어느 날 그에게 기막힌 생각이 떠올랐다: 비보발렌티아주의 세라 산브루노에 있는 카르투스시오 수도원에 가서, 수염이 긴 수도사들에게 면도기를 파는 것. 그것이 자기가 누구인지 보여 주는 그의 방식이었다.

나는 그를 차로 데려다주었지만 수도원 문밖에 남았다. 그는 두 시간 뒤 300유로어치 면도날과 면도기 주문서를 들고 나왔다. 회사명: 로마 가톨릭교회. 외국: 바티칸 시국. 별도 배송지: 카푸친 수도원.

그는 신이 났고, 깊이 만족했으며, 주문을 수작업으로 입력하려고 밀라노에 전화해야 했다. 우리 시스템에는 외국 국가의 판매 주문을 처리할 방법이 없었기 때문이다. 무엇보다, 그는 회사 전체를 놀라게 했다.

그러나 그는 한 번도 자랑하지 않았다 — 그것은 그의 직업적 기질에 없었다. 그는 불가능한 일을 해냈고, 그것은 소문이 났다: 밀라노 본사는 이탈리아 영업 조직 전체에 그 소식을 알렸다. 나는 아무 말도 하지 않았다. 사실을 기억해 두고 침묵했다.

8일 뒤, 물류 부서가 재고 반품 통지를 냈다: 수도원이 주문을 거절했고, 그는 격분했다.

그가 이유를 알아보러 다시 갔을 때, 그곳 총무가 젊은 시절 한 이탈리아 회사의 영업 사원이었다는 말을 들었다 — 언제나 “100에 사서 300에 판다”고 믿던 사람이었다. 그 총무는 그가 3%의 이윤을 붙였다고 했고, 그것으로 모든 것이 드러났다고 했다: 그는 그 일에 맞는 사람이 아니었다고. 그들은 사과했다.

아무도 다시는 그 이야기를 하지 않았고, 공식 논평도 없었다. 사무실 복도에 남은 것은 한 줄이었다: 3% 마진에 관한 농담.

Ferdinando