



P&G चे मॅनेजर एकमेकांना कधीच आव्हान देत नाहीत

THE P&G SAGA · 09

कातानियातील त्या कसोटीनंतर आम्ही चांगले मित्र झालो. माझ्या एका मुलाचा बाप्टिस्मा मी त्याच्याकडून करवून घेतला — Vincenzo, ज्याने माझ्या वडिलांचे नाव घेतले होते — आणि आमचे नाते चांगले, निरोगी, खरे राहिले.

पण तो पक्का P&G चा माणूस राहिला, आणि कोणत्याही ग्राहकाला भेटायला गेला की आपणच अजून आघाडीची फळी चालवतो असा रुबाब दाखवायचा. एकदा एका वितरण केंद्राच्या ऑफिसमधून त्याला जवळजवळ हाकलूनच दिले होते, कारण त्याने आवाज चढवत थेट ओरडणे सुरू केले होते, आणि फक्त माझ्या मध्यस्थीमुळे परिस्थिती पुन्हा आटोक्यात आली.

माझ्यावर टीका करण्याची एकही संधी तो सोडत नसे, पण का ते मला लगेच कळले: तो भावनिक कळ दाबत होता — योग्य प्रकारची सर्जनशील चिथावणी — मी कशी प्रतिक्रिया देतो हे पाहण्यासाठी. पण मी माझ्या वडिलांचा मुलगा होतो, आणि त्यांची उपस्थिती नेहमी माझ्यासोबत राहिली, लक्ष ठेवत.

आमच्यात कधीही खरी स्पर्धा नव्हती — कोण चांगला, कोण अधिक सक्षम — उलट, कारण आम्ही दोघेही एकाच अंतिम उद्दिष्टासाठी काम करत होतो, दोन वेगवेगळ्या कंपन्यांसाठी नाही.

एके दिवशी त्याला एक भन्नाट कल्पना सुचली: व्हिबो व्हॅलेंशिया प्रांतातील Serra San Bruno येथील कार्थुशियन मठात जायचे आणि लांब दाढीच्या संन्याशांना वस्तरे विकायचे. तो कोण आहे हे दाखवण्याची ही त्याची पद्धत होती.

मी त्याला गाडीने तिथे नेले, पण मठाच्या दाराबाहेरच थांबलो. दोन तासांनी तो 300 युरोच्या पाती आणि वस्तूंच्या ऑर्डरसह बाहेर आला. कंपनीचे नाव: Roman Catholic Church. परदेश: व्हॅटिकन सिटी. वेगळा वितरण पत्ता: Capuchin Friars Convent.

तो रोमांचित होता, मनापासून समाधानी होता, आणि ऑर्डर हाताने नोंदवण्यासाठी त्याला मिलानला फोन करावा लागला, कारण आमच्या यंत्रणेत परदेशी राष्ट्रांची विक्री ऑर्डर प्रक्रिया करण्याचा कोणताही मार्ग नव्हता. त्याहून वर, त्याने संपूर्ण कंपनीला थक्क केले होते.

पण त्याने कधीही बढाई मारली नाही — ते त्याच्या व्यावसायिक स्वभावात नव्हते. त्याने अशक्य ते करून दाखवले होते, आणि त्याचा गाजावाजा झाला: मिलानच्या मुख्यालयाने संपूर्ण इटालियन विक्री दलाला ते जाहीर केले. मी काहीच बोललो नाही. मी ती वस्तुस्थिती नोंदवून ठेवली आणि गप्प राहिलो.

आठ दिवसांनी लॉजिस्टिक्स विभागाने माल परत आल्याची सूचना काढली: मठाने ऑर्डर नाकारली होती, आणि तो संतापला होता.

तो कारण शोधायला परत गेला तेव्हा त्याला सांगितले गेले की तिथला सचिव तरुणपणी एका इटालियन कंपनीचा विक्री प्रतिनिधी होता — “100 ला घ्यायचे आणि 300 ला विकायचे” यावर त्याचा नेहमीच विश्वास होता. तो म्हणाला होता की त्याने 3% मार्कअप लावला आहे, आणि त्यावरूनच त्यांना सगळे कळले: तो या कामासाठी योग्य माणूस नव्हता. त्यांनी माफी मागितली.

त्याबद्दल पुन्हा कोणीही बोलले नाही, कोणतेही अधिकृत भाष्य नाही. ऑफिसच्या कॉरिडॉरमध्ये फक्त एकच ओळ रेंगाळत राहिली: 3% मार्जिनचा विनोद.

Ferdinando