



МЕНЕДЖЕРЫ P&G НИКОГДА НЕ БРОСАЮТ ДРУГ ДРУГУ ВЫЗОВ

THE P&G SAGA · 09

После той проверки в Катании мы стали хорошими друзьями. Он даже крестил одного из моих сыновей — Vincenzo, названного в честь моего отца, — и наши отношения оставались хорошими, здоровыми, настоящими.

Но он остался человеком P&G до мозга костей и, приезжая к клиенту, всякий раз давил своим весом, будто всё ещё командовал передовой. Однажды его чуть не выставили из офиса одного распределительного центра, потому что он повысил голос до крика, и только моё вмешательство вернуло всё под контроль.

Он не упускал случая меня покритиковать, но я сразу понял зачем: он дёргал за эмоциональный рычаг — правильная творческая провокация, — чтобы посмотреть, как яотреагирую. Но я был сыном своего отца, и его присутствие всегда оставалось со мной и смотрело.

Настоящего соперничества между нами никогда не было — кто лучше, кто способнее, — хотя бы потому, что мы оба работали на одну и ту же конечную цель, а не на две разные компании.

Однажды ему пришла в голову блестящая идея: поехать в картезианский монастырь в Серра-Сан-Бруно, в провинции

Вибо-Валентия, и продать бритвы длиннобородым монахам. Это был его способ показать, кто он такой.

Я отвёз его туда, но остался за воротами монастыря. Через два часа он вышел с заказом на лезвия и бритвы на 300 евро. Название компании: Римско-католическая церковь. Иностранное государство: Ватикан. Другой адрес доставки: монастырь братьев-капуцинов.

Он был в восторге, глубоко доволен, и ему пришлось звонить в Милан, чтобы ввести заказ вручную, потому что наша система никак не могла обработать заказ на продажу в иностранное государство. Ко всему прочему, он ошеломил всю компанию.

Но он никогда не хвастался — это было не в его профессиональной природе. Он совершил невозможное, и это наделало шума: штаб-квартира в Милане объявила об этом всему итальянскому отделу продаж. Я ничего не сказал. Я принял факт к сведению и промолчал.

Через восемь дней логистика выпустила уведомление о возврате товара: монастырь отказался от заказа, и он был в ярости.

Когда он вернулся выяснить причину, ему сказали, что секретарь в молодости был продавцом в одной итальянской компании — и всегда был убеждён, что надо «покупать за 100 и продавать за 300». Он сказал, что применил наценку в 3%, и этим всё было сказано: он был не тем человеком для этой работы. Перед ним извинились.

Больше об этом никто не говорил, никаких официальных комментариев. В коридорах офиса осталась одна фраза: шутка про маржу в 3%.

Ferdinando