



L'Oréal-এর অবিস্মরণীয় মুহূর্ত

মেসিনা থেকে কাতানিয়া যাওয়ার রাস্তায় তিনি ঠিক করলেন গাড়ি চালাব আমি, আর দিলেন আমার প্রথম পাঠ, সেই একটা বিষয়ে যা আমার সবার আগে জানা দরকার: ক্রেতার সামনে নিজেকে কীভাবে হাজির করতে হয়।

আমার সাজপোশাক তখন ফুলবাবুর মতো, গায়ে মেয়েদের ফরাসি সুগন্ধি, আর সত্যি বলতে মনে মনে প্রার্থনা করছিলাম তিনি যেন আমাকে কোনো রিং রোডে নামিয়ে না দেন নিজেকে বেচতে — ইতিহাসের প্রথম “সিসিলিতে GILLETTE জিগোলো”, যে কথাটা কাকপক্ষীকেও বলতে পারবে না। অভিজ্ঞতাটা সত্যিই অনন্য হত, তবে ওটা ছিল মাথার ভেতর ঘুরপাক খাওয়া নেহাত সস্তা, শ্লেষমাখা একটুখানি দুশ্চিন্তা, যা আমি নিজের কাছেই রেখে দেওয়া ঠিক করলাম।

জর্জো বললেন তিনি আমার পরিচয় দেবেন মিস্টার ফ্রেগা বলে, যিনি কোম্পানির হয়ে তাঁর সঙ্গে সঙ্গে ঘুরে কাজ দেখছেন, আর ক্রেতাকে বলবেন আমার দিকে যা খুশি প্রশ্ন ছুড়তে, আমাকে ভালো করে লক্ষ করতে, কারণ একদিন আমি বিখ্যাত হব — কোনো বদ কারণে নয়, শুধু আমার দক্ষতার জোরে, এ নিয়ে তাঁর সন্দেহ নেই। এভাবে তিনি ক্রেতাকে বোঝাবেন যে তিনি গুরুত্বপূর্ণ, তাঁর কাছে আসা সার্থক, আর আমরা দেখব কী রকম প্রতিক্রিয়া মেলে। যেমন খুশি উত্তর দিযো, বললেন তিনি।

তিনি বোকা ছিলেন না — ক্রেতাকে নিয়ে পরীক্ষাটা তিনি সহজে গিলিয়ে দেওয়ার ব্যবস্থা করেছিলেন, কিন্তু তাঁর কৌতূহল ছিল ছোট শহরের পরচর্চাকারীর মতো, নিজের চোখে দেখতে চাইছিলেন আমি কী করি, কী ঘটে। আর সত্যিটা হল, আমাদের দুজনের কেউই ঠিক জানতাম না।

তালিকার প্রথম ক্রেতা: কাতানিয়ায় RINASCENTE-র বিতরণ কেন্দ্র। Gillette-এ আমার পাঁচ দিনের প্রশিক্ষণের সময় আগাম সময় না নিয়েই ওদের গুদাম দেখার সৌভাগ্য আমার হয়েছিল, আর একটা জিনিস বুঝেছিলাম: না জানিয়ে গিয়েও যে আমাদের ঢুকতে দেওয়া হত, তা শুধু Gillette নামটার জোরে — ঔদ্ধত্য আর অপরিহার্যতার মাঝামাঝি কোথাও।

সেক্রেটারি এসে আমাদের অভ্যর্থনা করে অপেক্ষার ঘরে বসালেন, আর একটু পরেই ক্রয় কর্মকর্তা বেরিয়ে এলেন আমাদের সঙ্গে দেখা করতে — লম্বা এক নারী, রুচিশীল, সুন্দরী, পরিপাটি আর সুরভিত, যিনি তক্ষুনি আমাদের দুজনকে সম্ভাষণ জানিয়ে জিজ্ঞেস করলেন কফি খাব কি না।

জর্জো ধন্যবাদ জানিয়ে হ্যাঁ বললেন, আমি বললাম না, আর তিনি ততক্ষণে তৈরি হচ্ছেন ক্রয় কর্মকর্তার প্রশ্নের উত্তর দিতে — আমি কে, আমার ভূমিকা কী।

তিনি মুখ খোলার আগেই আমি তাঁকে টপকে গেলাম: আমি বিক্রির শিক্ষানবিশ, বললাম, তবে দয়া করে আমাকে জাদুকরের শিক্ষানবিশ ভেবে বসবেন না।

তিনি হো হো করে হেসে উঠে বললেন: কী সুন্দর একটা দিন হয়ে উঠছে আজ — এসেছিলাম একটু মনমরা হয়ে, আর এখন সব বদলে গেল।

জর্জোর সঙ্গে ছিল তাঁর পড়ার চশমা, ভারি স্কি চেহারার একটা কলম যা তিনি সব সময় জ্যাকেটের পকেটে রাখতেন, আর চেন-টানা A5 মাপের একটা চামড়ার অর্গানাইজার, যাতে থাকত তাঁর অর্ডার ফর্ম।

ব্যাগ নেই, কম্পিউটার নেই, আর ফোন কড়া নিয়মে বন্ধ।

ওঁরা সাজাতে শুরু করলেন ভোজ্য-অর্ডার — ওই নামেই ওঁরা ডাকতেন — আর আমি বারবার শুনছিলাম ওঁরা একটা “PICKING” স্লটের কথা বলছেন, বোঝার চেষ্টা করছিলাম আসলে তার মানে কী।

সেদিন সত্যিকারের কোনো বিক্রি হয়নি — বড় খুচরো বিপণনে সবকিছু চলত বাঁধা একটা বার্ষিক মূল্যতালিকায়, আর স্থানীয় প্রচার-ছাড় চলত প্রচারপত্র দিয়ে, যা সামলানো হত কেন্দ্রীয়ভাবে, সদর দপ্তর থেকে।

গোটা বৈঠকটা চলল কুড়ি মিনিট, আর আমরা বেরোনোর আগে মহিলা জিঞ্জেস করলেন: মিস্টার প্রিওলো, আজ আমাকে দুপুরের খাবারে নেমন্তন্ন করবেন না, যাতে আপনার জাদুকরের শিক্ষানবিশটিকে আরেকটু ভালো করে চেনা যায় — যিনি তারপর আর একটা কথাও বলেননি?

নিশ্চয়ই, বললেন তিনি — ওনিনায় দেখা হোক, Selen রেস্টোরাঁয়, দুপুর 1:30-এ, আর আমার কোম্পানির পক্ষ থেকে আপনাকে আপ্যায়ন করতে পারলে আমি অত্যন্ত আনন্দিত হব।

ইতিমধ্যে আমরা নেমে গেলাম বিক্রির ফ্লোরে, সুগন্ধি বিভাগে, COROLLE প্রসাধনীর অর্ডারের দায়িত্বে থাকা মহিলার সঙ্গে দেখা করতে, আর তিনি অর্ডারের খাতা খুলতেই আমি চমকে গেলাম বারো পাতা জোড়া তালিকা দেখে — 1,500-রও বেশি SKU।

ওরা যখন “BECAUSE I’M WORTH IT” স্লোগানটা চালু করল, ওটা শুধু একটা সাহসী লাইন ছিল না — তার ভেতরে আছে আস্ত একটা দর্শন, যা আজও ওটাকে কালোত্তীর্ণ করে রেখেছে: নারী।

ফের্দিনান্দো