



ÓGLEYMANLEGAR STUNDIR MEÐ L'ORÉAL

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 06

Á veginum milli Messína og Catania ákvað hann að ég skyldi keyra og gaf mér fyrstu lexíuna um það eina sem ég þurfti að vita umfram allt annað: hvernig ég ætti að koma fram fyrir viðskiptavin.

Ég var klæddur eins og spjátrungur, angandi af frönsku kvenilmvatni, og ég vonaði satt að segja að hann ætlaði ekki að skilja mig eftir á einhverjum hringvegi til að selja mig – fyrsti „GILLETTE-GÍGALÓINN Á SIKILEY“ sögunnar, án þess að geta sagt nokkrum frá því. Það hefði orðið einstök reynsla, en þetta var bara ódýr, kaldhæðin smááhýggja sem flaug um höfuðið á mér og ég ákvað að halda fyrir mig.

Giorgio sagðist ætla að kynna mig sem herra Frega sem fylgdi honum fyrir hönd fyrirtækisins, og að hann myndi biðja viðskiptavininn að spyrja mig hvers sem hann vildi og fylgjast vel með mér, því að einn daginn yrði ég frægur – ekki af slæmum ástæðum, aðeins vegna hæfileika minna, um það var hann viss. Þannig léti hann viðskiptavininum finnast hann mikilvægur, þess virði að heimsækja hann, og við sæjum hvers konar viðbrögð við fengjum. Svaraðu eins og þú vilt, sagði hann.

Hann var enginn kjáni – hann hafði látið tilraunina með viðskiptavininn renna ljúflega niður, en hann var forvitinn eins og kjaftakerling í smábæ og vildi sjá sjálfur hvað ég myndi gera, hvað myndi gerast. Og sannleikurinn er sá að hvorugur okkar vissi það í raun.

Fyrsti viðskiptavinurinn á listanum: dreifingarmiðstöð
RINASCENTE í Catania. Ég hafði verið svo heppinn, á fimm daga
þjálfun minni hjá Gillette, að heimsækja vöruhúsin þeirra án þess
að eiga pantaðan tíma, og ég hafði skilið eitt: það var aðeins
styrkur Gillette-nafnsins sem gerði það að verkum að tekið var á
móti okkur fyrirvaralaust – einhvers staðar milli þess að vera
hrokafullur og ómissandi.

Ritarinn kom og heilsaði okkur og vísaði okkur inn á biðstofuna,
og skömmu síðar kom innkaupastjórinn út til að hitta okkur –
hávaxin kona, glæsileg, falleg, vel til höfð og ilmandi, sem heilsaði
okkur báðum strax og spurði hvort við vildum kaffi.

Giorgio þakkaði henni og sagði já, ég sagði nei, og hann var þegar
að búa sig undir að svara spurningu innkaupastjórans um hver ég
væri og hvert hlutverk mitt væri.

Áður en hann kom upp orði varð ég fyrri til: ég er sölulærlingur,
sagði ég, en ekki rugla mér saman við lærling galdrameistarans.

Hún skellihló og sagði: en hvað þetta er að verða yndislegur dagur
– ég kom hingað svolítið niðurdregin og nú hefur allt breyst.

Giorgio var með lesgleraugun sín, virðulegan penna sem hann
geymdi alltaf í jakkavasanum og A5-skipuleggjara úr leðri með
rennilás, þar sem hann geymdi pöntunareyðublöðin sín.

Engin taska, engin tölva og síminn harðlæstur á slökkt.

Þau fóru að setja saman neytendapöntunina – það kölluðu þau
hana – og ég heyrði þau sífellt tala um „PICKING“-pláss og reyndi
að átta mig á hvað það þýddi í raun.

Það var engin eiginleg sala þann daginn – í stórverslunum gekk
allt út á fasta árlega verðskrá, með staðbundnum tilboðum í

auglýsingabæklingum sem stjórnað var miðlægt, frá höfuðstöðvunum.

Allur fundurinn tók tuttugu mínútur, og áður en við fórum spurði konan: herra Priolo, ætlarðu ekki að bjóða mér í hádegismat í dag, svo að við getum kynnst lærlingi galdrameistarans þíns aðeins betur – þeim sem hefur ekki sagt orð síðan?

Auðvitað, sagði hann – hittumst í Ognina, á veitingastaðnum Selen, kl. 13.30, og það yrði mér mikil ánægja að bjóða þér fyrir hönd fyrirtækis míns.

Á meðan fórum við niður í búðina, í ilmvörudeildina, til að hitta konuna sem sá um pöntunina á COROLLE-snyrtivörunum, og þegar hann opnaði pöntunarbókina sína var ég sleginn þegar ég sá tólf blaðsíður af vöruskrám – meira en 1.500 vörunúmer.

Þegar þau settu slagorðið „BECAUSE I’M WORTH IT“ á markað var það ekki bara djörf lína – inni í því býr heil heimspeki sem gerir það tímalaust enn í dag: konan.

Ferdinando