



잊을 수 없는 L'ORÉAL의 순간들

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 06

메시나와 카타니아를 잇는 길에서, 그는 내가 운전해야 한다고 정하더니, 무엇보다 먼저 알아야 할 단 한 가지, 고객 앞에 자신을 어떻게 내보이는가에 대한 첫 수업을 해 주었다.

나는 멧쟁이처럼 차려입고 프랑스 여자 향수를 뿌리고 있었고, 솔직히 그가 나를 어느 순환도로에 내려놓고 몸을 팔게 하려는 건 아니기를 바랐다. 사상 최초의 "GILLETTE GIGOLO IN SICILY", 그리고 누구에게도 말할 수 없는. 정말 독특한 경험이 되었겠지만, 그건 내 머릿속을 스친 하찮고 아이러니한 걱정일 뿐이었고, 나는 그것을 혼자 간직하기로 했다.

Giorgio는 나를 회사를 위해 그를 따라다니는 Frega 씨라고 소개하겠다고 했다. 그리고 고객에게 내게 무엇이든 마음대로 질문을 던지고 나를 잘 지켜보라고 하겠다고 했다. 언젠가 나는 유명해질 테니까. 나쁜 이유로가 아니라 오직 실력으로, 그는 그렇게 확신했다. 그렇게 하면 고객은 자신이 중요하고 찾아올 가치가 있는 사람이라고 느낄 것이고, 우리는 어떤 반응이 나오는지 보게 될 것이었다. 대답은 네 마음대로 해, 그가 말했다.

그는 바보가 아니었다. 고객 테스트를 부드럽게 넘어가게 만들어 놓았지만, 그는 작은 마을의 수다쟁이처럼 호기심이 많았고, 내가 무엇을 할지, 무슨 일이 일어날지 직접 보고 싶어 했다. 그리고 사실, 우리 둘 다 정말로는 알지 못했다.

목록의 첫 고객은 카타니아의 RINASCENTE 물류 플랫폼이었다. 나는 운 좋게도 Gillette 연수 닷새 동안 약속 없이 그들의 창고를 방문한 적이 있었고, 한 가지를 깨달았다. 예고 없이 우리를 만나 준 것은 오로지 Gillette라는 이름의 힘 덕분이었다는 것. 오만함과 없어서는 안 될 존재 사이 어딘가에서.

비서가 우리를 찾으러 나와 대기실로 안내했고, 곧 구매 담당자가 우리를 만나러 나왔다. 키가 크고, 우아하고, 아름답고, 잘 차려입고 향기를 풍기는 여자였다. 그녀는 우리 둘에게 곧바로 인사하고 커피를 원하는지 물었다.

Giorgio는 고맙다며 좋다고 했고, 나는 사양했다. 그리고 그는 내가 누구이고 무슨 역할을 하는지에 대한 구매 담당자의 질문에 대답할 준비를 하고 있었다.

그가 한마디 꺼내기도 전에 내가 먼저 나섰다. 저는 영업 수습생입니다, 내가 말했다. 하지만 부디 마법사의 제자로 오해하지는 말아주세요.

그녀는 웃음을 터뜨리며 말했다. 오늘 정말 멋진 날이 되겠네요. 조금 우울하게 출근했는데, 이제 모든 게 달라졌어요.

Giorgio는 돋보기안경과 늘 재킷 주머니에 꽂고 다니는 중요해 보이는 펜, 그리고 지퍼로 잠그는 A5 가죽 수첩을 지니고 있었다. 거기에 주문서를 넣어 두었다.

가방도 없고, 컴퓨터도 없고, 전화기는 철저히 꺼 두었다.

그들은 소비자 주문, 그들이 그렇게 불렀는데, 그것을 짜기 시작했고, 나는 그들이 "PICKING" 칸에 대해 이야기하는 것을 계속 들으며 그게 실제로 무슨 뜻인지 알아내려고 애썼다.

그날 실제 판매는 없었다. 대형 유통에서는 모든 것이 고정된 연간 가격표로 돌아갔고, 지역 판촉은 본사에서 중앙 관리하는 전단으로 처리되었다.

미팅은 통틀어 20분이었고, 우리가 떠나기 전에 그녀가 물었다. Priolo 씨, 오늘 저를 점심에 초대하지 않으실 건가요? 그래야 한마디도 더 하지 않는 당신의 마법사의 제자를 조금 더 알 수 있을 텐데요.

물론이죠, 그가 말했다. 오니나의 Selen 레스토랑에서 1시 30분에 만나요. 회사를 대신해 모시게 되어 큰 기쁨입니다.

그사이 우리는 매장으로 내려가 향수 코너에서 COROLLE 화장품 주문을 담당하는 여자를 만났고, 그가 주문 장부를 펼쳤을 때 나는 열두 쪽에 걸친 목록, 1,500개가 넘는 SKU를 보고 깜짝 놀랐다.

그들이 "BECAUSE I'M WORTH IT"이라는 슬로건을 내놓았을 때, 그것은 그저 대담한 문구가 아니었다. 그 안에는 오늘날에도 그것을 시대를 초월하게 만드는 하나의 철학이 통째로 들어 있다. 여자.

Ferdinando