



НЕЗАБУТНІ МОМЕНТИ L'ORÉAL

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 06

На дорозі, що з'єднує Мессіну з Катанією, він вирішив, що за кермом маю бути я, і дав мені перший урок про те єдине, що я мав знати понад усе: як подати себе клієнтові.

Я був одягнений, як денді, пахнув жіночими французькими парфумами й щиро сподівався, що він не збирається висадити мене на якійсь об'їзній дорозі продавати себе — перший в історії «ЖИГОЛО GILLETTE НА СИЦИЛІЇ», без змоги розповісти про це хоч комусь. Це був би справді унікальний досвід, але це була лише дешева іронічна тривожка, що крутилася в моїй голові, і я вирішив тримати її при собі.

Джорджо сказав, що представить мене як пана Frega, який супроводжує його від компанії, і що попросить клієнта ставити мені будь-які запитання, уважно придивлятися до мене, бо одного дня я стану знаменитим — не з поганих причин, а лише завдяки своїм здібностям, він був у цьому певен. Так він дасть клієнтові відчуття себе важливим, вартим візиту, і ми побачимо, яку реакцію отримаємо. Відповідай як хочеш, сказав він.

Він не був дурнем — він подав це випробування клієнтом легко, але був цікавий, як провінційна пліткарка, і хотів сам побачити, що я робитиму, що станеться. І правда в тому, що ніхто з нас насправді цього не знав.

Перший клієнт у списку: розподільча платформа RINASCENTE в Катанії. Під час моїх п'яти днів навчання в

Gillette мені пощастило побувати на їхніх складах без попереднього запису, і я дещо зрозумів: лише сила імені Gillette дозволяла нам потрапляти на прийом без попередження — щось середнє між зухвалістю й незамінністю.

Секретарка вийшла нас привітати й провела до приймальні, а невдовзі до нас вийшла закупівельниця — висока жінка, елегантна, вродлива, доглянута й напахчена, — яка одразу привіталася з нами обома й спитала, чи не хочемо ми кави.

Джорджо подякував і сказав «так», я сказав «ні», а він уже готувався відповісти на запитання закупівельниці, хто я і яка моя роль.

Перш ніж він устиг вимовити хоч слово, я його випередив: я учень продавця, сказав я, але, будь ласка, не плутайте мене з учнем чарівника.

Вона розсміялася й сказала: який чудовий день виходить — я прийшла трохи пригнічена, а тепер усе змінилося.

Джорджо мав при собі окуляри для читання, поважну на вигляд ручку, яку завжди тримав у кишені піджака, і шкіряний органайзер формату А5 на блискавці, де зберігав бланки замовлень.

Ні сумки, ні комп'ютера, а телефон суворо вимкнений.

Вони почали складати споживче замовлення — так вони це називали, — і я весь час чув, як вони говорять про слот «PICKING», намагаючись збагнути, що це насправді означає.

Справжнього продажу того дня не було — у великих торговельних мережах усе працювало за фіксованим річним

прайс-листом, а місцеві акції проводилися через листівки, якими керували централізовано, зі штаб-квартири.

Уся зустріч тривала двадцять хвилин, і перед тим, як ми пішли, жінка спитала: пане Пріоло, а ви не запросите мене сьогодні на обід, щоб ми могли трохи краще познайомитися з вашим учнем чарівника — тим, що більше не сказав ні слова?

Звісно, сказав він, — зустріньмося в Онїні, в ресторані «Selen», о 13:30, і для мене буде великою честю пригостити вас від імені моєї компанії.

Тим часом ми спустилися до торговельного залу, до парфумерного відділу, щоб зустрітися з жінкою, яка відповідала за замовлення косметики COROLLE, і коли він розкрив свою книгу замовлень, мене вразило, що в ній дванадцять сторінок позицій — понад 1500 артикулів.

Коли вони запустили слоган «BECAUSE I'M WORTH IT», це був не просто сміливий рядок — у ньому ціла філософія, яка й сьогодні робить його позачасовим: жінка.

Ferdinando