
L'OREAL
L'OREAL

GILLETTE, FREGA E L’ORÉAL

Uma noite, no hotel, eu tinha acabado de voltar da minha rodada de visitas e vendas, e meu pai também — usávamos o mesmo hotel para ficar um pouco juntos, acontecia mais ou menos uma semana a cada quatro meses.

Veio à nossa mesa um colega simpático chamado Giorgio, um representante de vendas da L’Oréal que tinha assumido a tarefa de organizar a distribuição no grande varejo — eles estavam passando das perfumarias para os supermercados, enquanto o mercado histórico deles continuava onde eram fortes: os produtos e os cosméticos Corolle.

Fazia pouco que tinha saído do hospital, por causa da doença de Crohn. Era jovem, quarenta e cinco anos, mas dava para ver que não estava muito forte.

Ele me perguntou qual era o meu roteiro do dia seguinte, e se eu podia apresentá-lo aos meus clientes, poupando-o dos mapas de rua e acelerando o trabalho dele — a gente ia tentar.

Meu pai não disse uma palavra, ficou em silêncio, o que queria dizer que aprovava — senão teria dito: “Nando, escuta, a gente precisa conversar”, que era o jeito dele de dizer: que diabo você está fazendo.

Giorgio e eu ficamos amigos, e rodamos juntos pelos clientes durante quase dois anos, embora nunca mais de uma semana por mês.

Quando, em 88, a Gillette decidiu criar duas divisões de produto — Barbear e Cuidados Pessoais — fui percebendo melhor que vender artigos de toalete dava mais trabalho. Depois, em 89, voltei para o Barbear, e ele me ajudou muito — aprendi um bocado com a L’Oréal, embora nunca tenhamos vendido produtos concorrentes.

Em dois anos de convivência com Giorgio aconteceu muita coisa, mas só me lembro de duas que importaram de verdade:

Um cliente atacadista, um rapaz recém-formado, nos recebeu no escritório e disse: “Convoquei os dois porque preciso dos produtos de vocês.” Giorgio se levantou e foi até a saída conferir a placa lá fora, e o rapaz, surpreso, perguntou o que estava acontecendo. Ele voltou, sorrindo: “Tive a impressão de que tínhamos errado de lugar — que, em vez do escritório de um cliente, tínhamos entrado numa delegacia de polícia.” Foi uma risada comprida, e depois todo mundo ficou sabendo e sorria sempre que nos via.

Depois, um dia, alguém de Milão me ligou, pedindo educadamente que eu não andasse mais com o meu colega da L’Oréal, porque a divisão de Cuidados Pessoais da Gillette não estava vendendo xampu, e a culpa era do Frega — por vender L’Oréal. Hahahahaha.

Um dia fomos com Giorgio visitar um atacadista de alimentos. Quando eu disse que me chamasse de Frega e que eu representava a Gillette, ele me recebeu de braços abertos — estava me esperando. Quando chegou a vez de Giorgio e ele disse que era da L’Oréal, o atacadista implorou que voltasse outra hora, porque tinha acabado de descarregar dois caminhões de óleo. Giorgio devolveu na hora: “Óleo de sementes ou azeite de oliva?” O cliente disse: “Não se preocupe, eu compro os dois. Volte e eu faço o pedido — vou lhe dar uma força. O Frega não precisa de ajuda.”

Ele morreu jovem, aos cinquenta e dois anos. E, para agradecer, dei o nome dele à minha filha — Giorgia — para que a lembrança dele ficasse comigo para sempre.

Ciao, Giorgio.

Ferdinando