
L'OREAL
L'OREAL

GILLETTE, FREGA EN L'ORÉAL

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 02

Op een avond in het hotel was ik net terug van mijn ronde langs klanten en verkopen, en mijn vader ook — we namen hetzelfde hotel om een beetje samen te zijn, dat gebeurde ongeveer één week op de vier maanden.

Aan onze tafel kwam een sympathieke collega die Giorgio heette, een verkoopfunctionaris van L'Oréal die de taak op zich had genomen de distributie in de grootschalige detailhandel op te zetten — ze verschoven van de parfumerieën naar de supermarkten, terwijl hun historische markt bleef waar ze sterk waren: producten en Corolle-cosmetica.

Hij was kort daarvoor uit het ziekenhuis gekomen; hij had de ziekte van Crohn gehad. Hij was jong, vijfenveertig, maar je zag dat hij niet goed op krachten was.

Hij vroeg me wat mijn route voor de volgende dag was, en of ik hem aan mijn klanten kon voorstellen, zodat hij de stratenkaarten kon overslaan en zijn werk sneller ging — we zouden het proberen.

Mijn vader zei geen woord en bleef zwijgen, wat betekende dat hij het goedkeurde — anders had hij gezegd: "Nando, luister, we moeten praten", wat zijn manier was om te zeggen: wat ben je verdomme aan het doen.

Giorgio en ik werden vrienden, en bijna twee jaar lang deden we samen de klantenrondes, maar nooit meer dan één week per maand.

Toen Gillette in ’88 besloot twee productdivisies op te richten — Scheren en Persoonlijke Verzorging — werd ik me er meer van bewust dat het verkopen van toiletartikelen zwaarder werk was. In ’89 ging ik terug naar Scheren, en hij was een grote hulp voor me — ik heb veel geleerd van L’Oréal, al verkochten we nooit concurrerende producten.

Na twee jaar met Giorgio was er veel gebeurd, maar ik herinner me maar twee dingen die er echt toe deden:

Een groothandelsklant, een jonge afgestudeerde, ontving ons in zijn kantoor en zei: “Ik heb jullie allebei laten komen omdat ik jullie producten nodig heb.” Giorgio stond op en liep naar de uitgang om het bord buiten te bekijken, en de jongeman vroeg verbaasd wat er aan de hand was. Hij kwam glimlachend terug: “Ik had het gevoel dat we op het verkeerde adres waren — dat we in plaats van het kantoor van een klant het hoofdbureau van politie waren binnengelopen.” Daar werd lang om gelachen, en daarna hoorde iedereen het en glimlachte telkens als ze ons zagen.

Op een dag belde iemand uit Milaan me, die me beleefd vroeg niet meer met mijn collega van L’Oréal rond te trekken, omdat de divisie Persoonlijke Verzorging van Gillette geen shampoo verkocht, en dat was de schuld van Frega — omdat hij L’Oréal verkocht. Ahahahahaha.

Op een dag gingen we met Giorgio naar een levensmiddelengroothandel. Toen ik hem vertelde dat hij me Frega mocht noemen en dat ik Gillette vertegenwoordigde, ontving hij me met open armen — hij had me verwacht. Toen Giorgio aan de beurt was en zei dat hij van L’Oréal was, smeekte de groothandelaar hem een andere keer terug te komen, omdat hij net twee vrachtwagens olie had gelost. Giorgio kaatste terug: “Zaadolie of olijfolie?” De klant zei: “Maak je geen zorgen, ik koop

ze allebei. Kom terug, dan plaats ik de bestelling — ik help je wel. Frega heeft die hulp niet nodig.”

Hij stierf jong, op tweeënvijftig. En om hem te bedanken gaf ik zijn naam aan mijn dochter — Giorgia — zodat zijn herinnering altijd bij me zou blijven.

Ciao, Giorgio.

Ferdinando