
L'OREAL
L'OREAL

GILLETTE, FREGA Y L’ORÉAL

Una noche, en el hotel, yo acababa de volver de mi ronda de visitas y ventas, y mi padre había hecho lo mismo — nos alojábamos en el mismo hotel para estar un poco juntos, ocurría más o menos una semana cada cuatro meses.

A nuestra mesa se acercó un colega simpático llamado Giorgio, delegado de ventas de L’Oréal, que se había hecho cargo de organizar la comercialización en la gran distribución — estaban pasando de las perfumerías a los supermercados, mientras su mercado histórico seguía allí donde eran fuertes: los productos y los cosméticos Corolle.

Hacía poco que había salido del hospital, tras haber pasado la enfermedad de Crohn. Era joven, cuarenta y cinco años, pero se le notaba que no andaba bien de fuerzas.

Me preguntó qué ruta tenía para el día siguiente y si podía presentarle a mis clientes, ahorrándole los callejeros y acelerándole el trabajo — haríamos la prueba.

Mi padre no dijo ni una palabra, y se quedó callado, lo que significaba que lo aprobaba — de lo contrario habría dicho: “Nando, escucha, tenemos que hablar”, que era su manera de decir qué demonios estás haciendo.

Giorgio y yo nos hicimos amigos, y hicimos juntos las rondas de clientes durante casi dos años, aunque nunca más de una semana al mes.

Cuando, en el 88, Gillette decidió crear dos divisiones de producto — Afeitado y Cuidado Personal —, fui más consciente de que vender artículos de tocador era un trabajo más duro. Luego, en el 89, volví a Afeitado, y él me fue de gran ayuda — aprendí mucho de L’Oréal, aunque nunca vendimos productos que compitieran entre sí.

En aquellos dos años de trato con Giorgio pasaron muchas cosas, pero solo recuerdo dos que de verdad importaran:

Un cliente mayorista, un joven licenciado, nos recibió en su despacho y dijo: “Los he citado a los dos porque necesito sus productos”. Giorgio se levantó y fue hacia la salida a comprobar el rótulo de fuera, y el joven, sorprendido, preguntó qué pasaba. Él volvió a entrar, sonriendo: “Me había dado la impresión de que nos habíamos equivocado de sitio — de que, en vez de en el despacho de un cliente, nos habíamos metido en la jefatura de policía”. Aquello provocó una larga carcajada, y después todo el mundo se enteró y sonreía cada vez que nos veía.

Luego, un día, alguien de Milán me llamó para pedirme educadamente que dejara de ir por ahí con mi colega de L’Oréal, porque la división de Cuidado Personal de Gillette no vendía champú, y la culpa era de Frega — por vender L’Oréal. Jajajajajaja.

Un día fui con Giorgio a ver a un mayorista de alimentación. Cuando le dije que me llamara Frega y que representaba a Gillette, me recibió con los brazos abiertos — me estaba esperando. Cuando le llegó el turno a Giorgio y dijo que venía de L’Oréal, el mayorista le rogó que volviera en otro momento, porque acababa de descargar dos camiones de aceite. Giorgio le soltó: “¿De semillas o de oliva?”. El cliente dijo: “No se preocupe, compraré los dos. Vuelva y le hago el pedido — le echo una mano. Frega no necesita ayuda”.

Murió joven, a los cincuenta y dos años. Y, para darle las gracias, le puse su nombre a mi hija — Giorgia —, para que su recuerdo se quedara conmigo para siempre.

Ciao, Giorgio.

Ferdinando