

The Year of Three

Ferdinando Frega

GILLETTE: O ANO DO TRÊS — ATO 3

Chega a hora de examinar as fichas e decidir quem será promovido entre os novos representantes comerciais. Enquanto todos correm para pegar as pastas, eu pego só quatro e começo a ler.

Não havia grande coisa nelas — mais um diário informal do que credenciais de verdade. Mas aquilo era a Itália, e estava tudo bem.

Detive-me em algumas histórias que vale a pena contar.

A primeira era a do senhor Carta, que dizia ter um mandato de uma empresa que fabricava papel higiênico e tinha inventado um jeito novo de vendê-lo. Ele entrava em clientes já fiéis às marcas líderes e, quando chegava a sua vez, soltava a frase: vender papel higiênico é fácil — basta saber onde fica o cu e onde fica a privada.

Depois dizia: este é o cu, aquela é a privada, vai levar o papel? Todo mundo ria.

Fui pego de surpresa. Tive de promovê-lo, em meio às risadas de todos.

Depois veio o senhor Prinzi Giovanni, que vinha vendendo — de caminhão — água sanitária caseira, preparada num rio perto de Cosenza com o sogro, sem licença, sem regulamentação nenhuma. Enchia os tanques com água do rio, acrescentava solvente, e estava pronto o produto. Depois entrava nas mercearias de terno e gravata, para dar credibilidade, e anunciava:

Bom dia, senhora, eu sou PRINZVANNI, da PRINZVANNI & COMPANY, uma multinacional que vende HIPOCLORITO DE SÓDIO no mundo inteiro por um ótimo preço — posso deixar uma amostra?

A comerciante, assustada, perguntava: desculpe, que produto é esse?

E ele respondia: ÁGUA SANITÁRIA.

Também foi promovido.

Trinta e três anos se passaram, e ainda me pergunto o quanto esses dois vendedores eram bons de verdade — sobretudo o segundo, que de algum jeito também conquistou a minha mãe, a senhora Gillette.

Ferdinando