

В этом году продажи подразделения резко упали, и казалось, что с этим мало что можно было поделать. Мой отдел уже почти полгода корпел над истощенными счетами, и это не предвещало ничего хорошего теперь, когда сын владельца компании — Уэйд стал главой отдела. Ссылаясь на свою замечательную академическую карьеру - он только что закончил колледж — он был переполнен новыми идеями, чтобы подтолкнуть нас к нирване продаж.

Большинство его идей были просто раздражающими для менеджеров, работающих на него, так как многие из нас пробовали их вариации в прошлом практически безрезультатно. Его последняя идея была особенно раздражающей, просто потому, что она вызвала межведомственное соперничество, без которого мы имели наибольший успех, работая вместе как команда. Одна из менеджеров, однако, высказала подавляющее одобрение этой идее, просто потому, что ей недавно очень повезло получить пару скромных счетов.

Меня зовут Скотт Бентли, разведенный 36-летний менеджер по продажам, бывший "светловолосый мальчик" всего отдела. Казалось, что мое правление в качестве топ-продавца в компании в последнее время немного пошатнулось, как и все усилия наших сотрудников. Единственный отдел, которому удалось сохранить относительно ровный темп во время этого экономического спада, принадлежал Кэти Стрейч, молодой тигрице из "новой школы" маркетинга. Ей было, вероятно, около 30 лет, рост 5 футов 6 дюймов, и она явно тратила некоторое время, чтобы поддерживать свою фигуру в форме. Темно-каштановые волосы до плеч и пронзительные темно-карие глаза подчеркивали ее внешность. В ней было что-то почти дикое, что пугало ее коллег по работе, и в высшей степени дерзкое отношение к своим сверстникам.

Ходили слухи о том, как ей удавалось находить этих "одиночных клиентов" в течение последних нескольких месяцев, но я сомневался в этих подозрениях, просто из-за ее открытого поведения в офисе и вне его. Она умудрялась отвергать любые попытки добиться ее расположения как в офисе, так и вне его. Во всех отношениях она казалась неприкасаемой. После трех лет работы у нас не было ни малейшего представления, есть ли у нее парень, знакомый, подруга или вообще какая-то реальная общественная жизнь. Черт возьми, она могла бы ухаживать за больной маленькой старой бабушкой, и мы бы об этом не знали. Кроме того, что я был поклонником ее фигуры и удивительно симметричной задницы, я о ней ничего не знал.

Но в основном она просто выводила нас всех из себя. Любая маленькая победа ее отдела сопровождалась едким сарказмом, направленным против всех нас, ставящим под сомнение наш интеллект, наши навыки и даже нашу мужественность. Да, именно так... Она была единственной женщиной-менеджером в отделе, и это была самая большая заноза в наших задницах. После нескольких месяцев лидирования отдела Кэти последний вызов к новому директору, казалось, стал последней каплей. Судя по всему, директор склонялся в ее пользу, поскольку ее отдел был единственным за последние шесть месяцев, кто поддерживал уровень доходов, который не опускался ниже квоты, установленной для каждого отдела в течение года.

Это вступление подводит к последнему замыслу нашего любимого нового директора: призыв четырех отделам превзойти скудные показатели продаж друг друга за последние шесть месяцев. Он предложил провести новое соревнование между управленческими кадрами для превышения квот на следующий месяц. На этот раз, два топ-продавца и два средних-продавца будут соревноваться в течение одного месяца, а выигравший менеджер каждой пары получит

услуги проигравшего менеджера в течение недели. Это звучало достаточно просто в принципе, но я устал от всей этой ерундовой игры и хотел сосредоточиться на улучшении отношений с клиентами, которые поддерживали нас в самые трудные времена этого кризиса.

По мере того как становились ясны детали этого вызова, я все больше и больше решался сопротивляться тому направлению, в котором развивалось все это соревнование по поеданию друг друга, но мой соперник не давал мне покоя. Отдел Кэти был номер один, мой - номер два, и мы были соперниками в этом маленьком соревновании. Обращаясь ко мне как к "мистеру бывшему", она с удовольствием втирала мне нос своими маленькими успехами и давала всем понять, что я могу стать подходящей заменой ее горничной на ту неделю, когда она выиграет. Откровенно говоря, я уже порядком устал от ее дерьма и хотел убедиться, что между нами будет как можно больше расстояния, пока все это дерьмо не закончится.

Когда мы перешли к соревновательному месяцу, моя первая неделя прошла без единой перспективы, и я немного отвлекся на детали сделки. Наверное, мне следовало бы обратить на это больше внимания, потому что фактически не было никаких ограничений на количество услуг, требуемых от проигравшего менеджера, кроме юридических ограничений. Это было сделано для того, чтобы нанести максимально возможное унижение проигравшему менеджеру, чтобы побудить конкурентов предпринять исключительные шаги, чтобы избежать поражения. Это, конечно, ни капельки не улучшило мое мнение о нашем директоре, но он определенно выбрал тот единственный способ, который заставил бы меня сражаться. Я лучше бы окунул свои яйца в глубокую жирную фритюрницу, чем позволил бы этой маленькой сучке командовать мной в течение недели.

К настоящему времени даже мои подчиненные стали называть меня "маленькой сучкой" Кэти, пока я не напомнил им, что если они меня подведут, то скорее они поджарятся в аду, чем будут работать со мной в будущем. Они знали, что я был предельно серьезен, и если они все еще издевались надо мной и моим затруднительным положением, то делали это там, где я не мог их слышать. С другой стороны, Кэти старательно "заглядывала" ко мне время от времени, просто чтобы позлить меня, если я был в офисе, или подразнить любого из моих продавцов, кто попадался ей на глаза. Одной из ярких сторон этого было то, что ее хитроумное преследование удерживало меня вне офиса и клиентского окружения.

Вторая неделя пролетела незаметно, и пока мой отдел судачил о перспективах, мне в голову вдолбили известие от Кэти, что в эту пятницу ее отдел получил небольшую прибыль. Она также упомянула, что уже составила список унижительных маленьких заданий, которые я должен был выполнить для нее, когда она получит свой выигрыш. Разве я когда-нибудь говорил, что начинаю ненавидеть эту женщину?

Я с некоторым облегчением отметил, что мои сотрудники проводят меньше времени в офисе и больше времени в дороге. Это давало мне некоторую надежду на то, что я смогу в какой-то степени искупить свою вину, когда состязание наконец закончится. Видите ли, "достоинство" - это все, что есть у продавцов. Мы живем этим и умираем из-за этого. Назовите это гордыней, высокомерием или чем-то еще, но если вы опозорите продавца, то вырвете ему сердце. Независимо от того, какое дерьмо или обстоятельства пошлет им судьба, они никогда и никому не позволят увидеть их позор! Так что, даже если я проиграю это нелепое состязание, я сделаю то, что должен, с высоко поднятой головой и сохраню достоинство, черт возьми!

В конце-концов я начал делать то, чего не делал уже много лет. Я начал посещать старые места, в которых часто бывал до развода, бары, закусочные и места вечеринок, которые я посещал вместе с моей бывшей женой, надеясь, что эти редко посещаемые места могут дать мне какие-то новые перспективы. За эти годы многое изменилось. В некоторых из них появились новые владельцы, новые бармены и новые посетители, что само по себе было большим облегчением. Я не хотел возвращаться к старым, болезненным воспоминаниям. Я просто хотел вернуться на какую-нибудь заброшенную территорию в надежде восстановить свою старую маркетинговую искру.

Ближе к концу третьей недели я наконец зашел в бар, куда не заходил уже почти четыре года. Я бывал здесь почти каждый вторник и пятницу вечером, когда был еще совсем неопытным менеджером. Это место было решающим фактором для многих выгодных контрактов, поскольку я развлекал клиентов в те вечера. Однако за стойкой бара сидел человек, которого я никогда больше не ожидал увидеть. "Харбор Хэтти" выглядела точно так же, как и всегда: выгоревшие светлые волосы, незажженная сигарета, свисающая с ярко-красных губ, огромные сиськи, глубокая линия шеи и жизненный опыт, отмечающий ее лицо. Помотрев, она сразу же узнала меня, как только я вошел в бар, и первые слова, которые она произнесла, были: "Ну-ну... посмотри, пришел." - Почему-то мне вдруг стало здесь уютно, и я плюхнулся на барный стул, чувствуя, что вернулся домой.

<http://tl.rulate.ru/book/465/5132>