

TAKIM YILDIZLARI

ACME: İlaç sektöründe yer almanızın ve şu anki pozisyonunuza kadar gelişim hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

Fatma OCAK: Ben Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve Sosyoloji çift ana dal mezunuyum. Mezuniyetimi takiben Sağlık Sigortası sektöründe 2 yıl boyunca Satış Temsilcisi olarak çalıştım. Daha sonra ABD'ye gitme ve eğitimime orada devam etme kararı aldım. ABD'de Georgetown University'de MBA eğitimimi tamamladım. Daha sonrasında 2003 yılında yine Amerika'da Boehringer Ingelheim firmasına girerek ilaç sektörü ile tanışmış oldum. Boehringer Ingelheim'da Pazarlama Destek, Pazar Araştırmaları ve Pazarlama olarak değişik fonksiyonlarda ve terapötik alanlarda görev aldım. 2008 yılında Türkiye'ye dönerek Novartis'te ürün müdürü olarak göreve başladım. Özetle, ilaç sektöründe yurtiçi ve yurtdışı olmak üzere sekizinci sene giriyor olacağım.

ACME: Şu anki görev tanımınız nedir? Sorumluluk alanınızla ilgili bilgi verebilir misiniz?

Fatma OCAK: Novartis Kar-



Fatma OCAK
Novartis İlaç Kıdemli Ürün Müdürü

“Ürün Müdürlüğünün hakkını vermek için gerçekten yaptığınız işi çok ama çok sevmeniz gerekiyor. Ben yaptığım işi ve ürünü çok seviyorum ve bunu da mutlaka iç ve dış müşterilerime yansıtmamın bir yolunu buluyorum” diyerek mesleğinde başarıyı giden yolu bu şekilde özetleyen Fatma OcaK, bu ayki ‘Takım Yıldızları’ köşemizin konuğu oluyor.

diyo Metabolik grubunda Exforge Kıdemli Ürün Müdürü olarak görev yapmaktayım. Öncesinde Diovan/Co-Diovan markalarından sorumlu, daha sonra da Rasilez ürün müdürü olarak çalıştım.

ACME: Bu görevi yürütüyor olmak size ne gibi katkılar sağlıyor? Görev sürecinizin gelişimini nasıl değerlendirirsiniz?

Fatma OCAK: Alanında lider ve marka olmuş bir ürünün Ürün Müdürlüğü'nü yapmak hem çok zevkli hem de çok zor. Gerek rekabet gerekse beklentiler her geçen yıl artmakta. Böylesine hızlı ve değişken bir ortamda böyle bir görevi yürütüyor olmanın en büyük getirisi sizi sürekli üretken olmaya ve farklılaşmaya itiyor olması. Diovan Grubu olarak belirlediğimiz stratejilerde ve uyguladığımız projelerde mutlaka yeni ve farklı bir şekilde müşterilerimizin karşısına çıkıyoruz.

ACME: Sektördeki diğer aynı görevi yürüten çalışanlara nazaran oluşturduğunuz kişisel ve takım farklılıkları nelerdir?

Fatma OCAK: Ürün Müdürlüğü'nün hakkını vermek için gerçekten yaptığınız işi çok ama çok sevmeniz gerekiyor. Ben yaptığım işi ve ürünü çok seviyorum ve bunu da mutlaka iç ve dış müşterilerime yansıtmamın bir yolunu buluyorum.

Bir Ürün Müdürü'nü başarılı kılan diğer bir nokta da stratejik düşünme ve ürün için bir yol haritası çizebilme yeteneği. Ürün Müdürü bu haritayı ne kadar net çizerse ekiplerin

TAKIM YILDIZLARI

bir araya gelmesi ve başarması o kadar kolay olur. Sonrası bizim için çok rahat çünkü biz Novartis olarak bir işin ucundan tutmayı pek sevmez; bu nedenle çalıştığımız ürünlere ekip olarak dört elle sarılırız ve hiçbir zaman da başarının peşini bırakmayız.

ACME: Takım faaliyetiniz ile ödüllendirilmiş çalışmalarınız veya sonucu ile sizi çok mutlu eden bir projenizi bizimle paylaşır mısınız?

Fatma OCAK: Diovan ekibi olarak son bir yılda gerçekleştirdiğimiz Pazarlama, Medikal ve Satış işbirliği gerçekten takım faaliyeti adına gurur verici bir tablo. Son bir yıl içerisinde ürünümüz için yeni bir strateji geliştirdik ve bu strateji çerçevesinde müşterilerimizin gözünde ürünümüzü daha fazla farklılaştırmanın yollarını belirledik. Yeni söylemimizi ve farklılaşma noktalarımızı gerek saha ekibimizle gerekse yaptığımız toplantılar ve sunumlarla ve tüm önemli kongrelerde yer alarak müşterilerimize anlattık. Bu başarılı iş birliği iş sonuçlarımıza da hızlı bir şekilde yansdı.

ACME: Kurumunuzun etik anlayışının çalışmalarınıza etkisi nasıl oluyor?

Fatma OCAK: Türkiye'nin lider ve en beğenilen şirketlerinden biri olan Novartis'te çalışmak özellikle etik kültürü açısından büyük gurur ve

riyor. Gerek uluslararası şirketimizin, gerek AİFD'nin gerekse bakanlığın şekillendirdiği tüm kurallara uyarak hareket edilen etik çalışma ortamı içinde sağlık görevlileri ile paylaştığımız bilgi ve dokümanlar sıkı bir denetim ve onay mekanizmasından geçer. Novartis olarak en önemli değerlerimizin başında şeffaflık, ticari etik, toplumsal sorumluluk gelir ve günlük iş akışımızın her noktasında bu değerler profesyonel pusulamızdır.

ACME: Uygulamalarda (varsa) zorlandığınız konular nelerdir?

Fatma OCAK: Ziyaret kısıtlamalarının artması satış ekibimizi ve bizleri hekimler ile tedaviler konusunda ihtiyaç duyulan bilgi alışverişi sağlanabilmesi açısından zorlamakta.

ACME: Türkiye'de ilaç sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Fatma OCAK: Türk İlaç Sektörü 2009 yılından itibaren 2010 yılı sonuna kadar gerçekleşen fiyat iskonto yaptırımları sonucunda büyümek ve gelişmekte çok zorlanmaktadır. Tanıtım ve çalışma modelleri açısından da sektörün dinamikleri değişirken ve değişime hızla ayak uyduranlar daha ön plana çıkacaklardır. Alternatif Ulaşım Kanalları, Pazara Erişim, Sağlık Ekonomisi gibi kavramları başarıyla bünyesine entegre eden şirketlerin uzun vadede ilerlemeleri devam edecektir. Bunun yanı sıra, çalışan profillerinin de yeni dinamiklere ayak uyduracak özellikte olması gerekiyor. Tek yönlü tecrübeden çok, birden fazla iş biriminde (Satış, Pazarlama, Medikal, Pazara Erişim, İş Geliştirme, Pazar Araştırmaları gibi) tecrübe edinmiş, analitik ve stratejik düşünme yetisine sahip ürün müdürlerinin daha yetkin olarak kariyer ufkuları da daha açık olacaktır.

ACME: Kişisel başarınız için beslendiğiniz kaynaklar nelerdir?

Fatma OCAK: Kişisel başarı için beslendiğim iki kaynağım var. Birincisi sektörde başarısı ile ön plana çıkan yol gösterici mentorlarım. Büyük kararlar vermeden önce mutlaka bu kişi-

lere danışır ve fikirlerini alırım. İkinci olarak ailem; onlardan çok büyük destek ve güç alıyorum.

ACME: İş hayatının dışında özel zamanlarınızı nasıl değerlendirirsiniz? İlgi alanlarınız nelerdir? Varsa son izlediğiniz film, okuduğunuz kitap, seyahatiniz, dinlediğiniz albüm vs. bizimle paylaşır mısınız?

Fatma OCAK: Özel zamanımın hemen hemen büyük bir kısmını eşim ve çocuklarımla geçiriyorum. Geriye kalan vaktimde ise kitap okumak en büyük ilgi alanım. Son okuduğum kitap olan 'Kıvılcım Anı'nı öneririm.

ACME: İlaç sektöründe çalışmak isteyenlere neler önerirsiniz?

Fatma OCAK: İlaç sektöründe çalışmak isteyenlere belirli bir iş fonksiyonunda bağlı kalmadan değişik birimlerde görev almalarını ve aldıkları her görevde farklılaşmanın yollarını bulmalarını öneririm.

ACME: İlaç sektöründe rol alanlar ve okuyucularımız için vermek istediğiniz mesajınız var mı?

Fatma OCAK: Hepimizin başarılı bir yıl geçirmesi ve ortak emeklerimizle daha fazla karşılanmamış hasta ihtiyaçlarına çözümler sunabileceğimiz bir yakın gelecek dileği ile... 🍀