

Takım Yıldızları



Cem SAYGI

**Abbott Laboratuvarları Ltd.Şti.
Reductil Ürün Müdürü**

İşletme mezunu olan Cem Saygi, daha önce farklı birkaç sektörde çalıştıktan sonra ilaç sektörüne geçmiş ve son 5 yıldır bu sektörde başarı ile görevini sürdürüyor. Obesitenin tedavisinde kullanılan ve günümüzde oldukça popüler olan Reductil adlı üründen sorumlu. Bu durumun kendisi için çok büyük bir avantaj olduğunu söylüyor.

Röportaj: Hülya KAPUCU

ACME: Biraz kendinizden bahseder misiniz?

Cem SAYGI: 1975 yılında doğdum. Evliyim ve bir yaşında bir kızım var. Kadıköy Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünü bitirdim. Öğrencilik dönemimde çalışmaya başladım ve farklı farklı birçok sektörde çalıştım. Unilever'de ürün müdürü yardımcılığı yaptım, onun dışında Demirbank ve Abank hazine departmanlarında çalıştım sonra askere gittim ve döndükten sonra Pfizer'de işe başladım. 5 yıldır da bu sektördeyim.

ACME: Bu sektöre geçişiniz nasıl oldu? Niçin bu mesleği seçtiniz?

Cem SAYGI: Benim sektöre geçişim biraz ilginç. Aslında beni yönlendiren bir şey olmadı çünkü sektörü hiç tanıyamıyordum. Ailede de bu sektörden hiç

kimse yok. Boğaziçi Üniversitesi'nde kariyer günleri yapılır. Ben o dönemde çalıştığım için yalnızca Pfizer'in tanıtımına katılabilirdim ve çok etkilendim. Aklımın bir köşesine yazdım bu firmayı. Askerden döndükten sonra ilk başvurduğum firma oldu Pfizer. Kabul edildim ve başladım.

ACME: Peki direkt Product Manager olarak mı başladınız?

Cem SAYGI: Hayır. Pfizer ürün müdürlerini son 4-5 yıldır direkt almıyor. SPID (Stratejik Planlama ve Enfeksiyon Departmanı) diye bir departmanı var. Orada proje müdürlüğü yapıyorsunuz, o sırada ürün müdürü adayısınız. Sonra kısa bir dönem sahaya gidiyorsunuz. Çerçi saha safhasını herkes yaşayamıyor ama ben yaşadım. 1,5 sene kadar sahada kaldım yani mümesillik yaptım. Daha sonra merkeze geldim ve ürün müdürü olarak başladım.

ACME: Tanımadığınız bir sektör olduğu için başlangıçta zorlandınız mı biraz?

Cem SAYGI: Tabii ki zorlandım. Çünkü bir defa hiç bilmediğim bir dil, Latince konuşuluyor. İlk zamanlar dilim dönmedi, çünkü ne okulda okudum ne çevremde duydum daha önce. Ama zamanla alıştım. Pfizer'in mümesillerine verdiği 2.5 ay süren bir eğitimi var. O eğitim süresince artık dilim dönmeye başladı. Zaten sahaya geçince çok hızlı geliyor insan.

ACME: Sorumlu olduğunuz üründen ve bir ürün müdürü olarak gösterdiğiniz faaliyetlerden biraz bahseder misiniz?

Cem SAYGI: Reductil'den sorumluyum. Reductil popüler bir ürün. Normalde insanlar ilaçları pek bilmezler sadece doktorlar ve kullananlar bilir ama Reductil gibi ürünleri herkes az

çok biliyor. Konu obezite olunca özellikle kadınlar bayağı bir olayın içinde-ler. Ayrıca ürün çok da iyi bir ürün. Çünkü bu alanda piyasada FDA onaylı iki tane ürün var. Bunlardan biri Reductil. Reductil diğer ürüne göre daha etkili bir ürün. Bir ürün müdürü açısından baktığımızda bu çok büyük bir şans. Çünkü özellikle yalnızken bile ürününüz için en iyi diyebilmeniz çok önemli. Ben bunun avantajını yaşıyorum. Reductil diyetle birlikte kullanıldığında çok iyi sonuçlar veren bir ilaç. Obezite, kardiyovasküler hastalıklara yol açtığı için hem medikal hem de kozmetik yönü var. Neler yaptığıma gelince, aslında ürünle ilgili her şey diyebiliriz. Ürünün konumlandırmasını yaparız, stratejisini belirleriz ve bu stratejiye ulaştıracak projeler üretip, uyguluyoruz. Ürünün hedefleri doğrultusunda insanları ikna ederek yönlendirmeye çalışırız.

ACME: İşiniz gereği sürekli insanlarla iletişim halindesiniz. Bunun zorlukları ve keyifli tarafları neler?

Cem SAYGI: İnsanlarla iletişim halinde olmak güzel bir şey. Zaten benim pazarlamayı seçme nedenim de bu. Ben bir dönem finanstaydım ama benim istediğim şey olmadığını gördüm. Orada insanlarla diyalog eksikti. İnsanlarla iletişimde olmayı seviyorum. Çünkü merhaba dediğiniz herkesten bir şeyler öğreniyorsunuz. Sadece kariyerinize değil, şahsınıza da bir şeyler katıyor. Ama diğer yandan da insanlarla iletişimde olmak dünyanın en zor sanatı. Bizim işimizin merkezinde insanları ikna etmek var çünkü. Ürün müdürü olarak kimse üzerinde yaptırımınız yoktur. Kimse size direkt olarak bağlı değildir. Ama herkesten iş beklersiniz. O yüzden herkesi ikna etmeniz lazım. Önce satış teşkilatınızı, yöneti-

Bana göre insanların diplomaları çok önemli değil. Diploma sizin işe girmenizi sağlıyor. İşyerinde yükselmenizi sağlayan ya da işinizi iyi yapmadığınızı belirleyen şey diploma değil. İnsanların hangi okuldan ya da hangi bölümden mezun olduklarından çok ortaya koydukları performanslara bakmak lazım.

minizi daha sonra doktorları ve eczacıları ikna etmeniz gerekir. O tarafları da zor ama ben seviyorum insanlarla birlikte olmayı.

ACME: Meslek hayatınızda sizi en çok zorlayan şeyler neler?

Cem SAYGI: Herkesi ikna etmek zorunda kalmak biraz zorluyor. İnsanlara bir şeyler yaptırmaya çalışıyorsunuz ve onların yapacağı veya yapmayacağı her şey sizi bağlıyor. Ürünün başarısı için çalışan 5-10 farklı bölüm var. Bunların hiçbirisi günün sonunda sizin kadar satıştan sorumlu değil. O yüzden onları da koordine etmek zorundasınız. O insanların üzerinde bir yaptırım gücünüz de olmadığı için gün oluyor ikna ile gün oluyor ricayla iş yaptırmak zorunda kalıyorsunuz. Bir de ürün müdürlüğü, özellikle bizim ülkemizde çok zor. Çok sık değişen bir çevre olduğu için önünüzü çok rahat göremiyorsunuz. İşin bir zorluğu da bu.

ACME: Yoğun çalışmak bazen özel hayatınızda sıkıntılara yol açıyor mu?

Cem SAYGI: Ben onu dengeleyebiliyorum aslında. Tabii ki özel hayatımdan verdiğim zamanlar oluyor ama neticede onu dengeleyebilmek çok önemli. Ben onu yapabiliyorum. Sonuçta her şey iş değil. Evime ve kendime de za-

man ayırmam lazım.

ACME: İlaç sektöründeki çok mesleklik hakkındaki görüşünüz nedir? Hemen hemen her meslek grubundan insan yer alıyor sektörde.

Cem SAYGI: Bana göre insanların diplomaları çok önemli değil. Diploma sizin işe girmenizi sağlıyor. İşyerinde yükselmenizi sağlayan ya da işinizi iyi yapmadığınızı belirleyen şey diploma değil. İnsanların hangi okuldan ya da hangi bölümden mezun olduklarından çok ortaya koydukları performanslara bakmak lazım.

ACME: İlaç sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Cem SAYGI: Bunu Türkiye ve Dünya diye ikiye ayırmak lazım bence. Dünyada daha çok birleşmeler başladı. Hükümetler özellikle Avrupa'da öncelikle sağlık sektöründe kemer sıkıyorlar. Pasta küçüldükçe şirketler de birleşmek zorunda kalıyor. Yeni ürün gelme hızı da eskisi kadar fazla değil. Ama Türkiye'de tam tersi. Türkiye'de bence ilaç sektörü daha da gelişecek. Daha önce olmayan bir patent koruması başladı mesela. Önceden bir ürün ve bunun da birçok jeneriği oluyordu. Artık o kadar çok jenerik olmayacak ve daha fazla orijinal molekül olacak. Bunların yapacağı yatırımlarla sektör genişleyecek. Bugün Türkiye'de olmayan bazı firmalar var. Bunların Türkiye'ye gireceğini, olan firmaların çalışma stratejilerinin değişeceğini düşünüyorum. Ayrıca bizim ülkemizde bütçe içinde sağlığa ay-

Farklı insanlar aynı noktaya gelirler ama farklı oranlarda mutlu olurlar. Bu kendinize çizdiğiniz hedefle doğru orantılıdır. Yani organizasyonel başarı objektif fakat kişisel başarı subjektif bir kavram. Aynı noktaya gelmiş olsa da kendini birisi başarılı görürken diğeri görmeyebilir.

ılan paya baktığımızda dünya seviyesinin altında. AB'de bazı normlar var, o yüzden biraz daha yukarı çekilecek, sağlık harcamaları artacak ve sektör büyüyecek diye düşünüyorum.

ACME: Başarı tanımınız nedir? Yalnızca çalışmak başarı için yeterli mi?

Cem SAYGI: Bence başarı tanımı da ikiye ayrılır. Biri kişisel başarı diğeri organizasyonel başarı. Organizasyonel başarı da her şey daha net. Bir ürün müdürü olarak size yılın başında bir hedef verilir, o hedefi gerçekleştirip gerçekleştirmediğiniz yılın ortasında ve sonunda ölçülür. Oradaki kavram çok reeldir. Kişisel başarı ise farklı bir şey. Farklı insanlar aynı noktaya gelirler ama farklı oranlarda mutlu olurlar. Bu kendinize çizdiğiniz hedefle doğru orantılıdır. Yani organizasyonel başarı objektif fakat kişisel başarı subjektif bir kavram. Aynı noktaya gelmiş olsa da kendini birisi başarılı görürken diğeri görmeyebilir.

ACME: Peki siz kendinizi başarılı buluyor musunuz?

Cem SAYGI: Ben kendimi başarılı buluyorum. Bugüne kadar çalıştığım yerlerden bana başarılı olduğum söylendi. Kişisel başarımdan bahsedersen kendime koyduğum hedefler doğrultusunda yürüyorum ve şu an bulunduğum noktada mutluyum. O yüzden kendimi başarılı olarak değerlendiriyorum.

ACME: Hayat felsefeniz nedir?

Cem SAYGI: Hayat felsefem anı yaşamak. O çok önemli. Bence çoğumuz

aynı hatayı yapıyoruz. Hep yarının peşinde koşuyoruz. Tabii ki yarınların peşinde koşmak lazım ama yarınlar derken de gün bitiyor, hayat bitiyor. Bence günü yaşamak lazım, yarını da planlamak muhakkak gerekli ama yarını planlayacağım diye bugünü kaçırmamak gerekir bence.

ACME: İş ve özel hayatınızda sıkı sıkıya bağlı olduğunuz kurallar var mı yoksa yeri geldiğinde esneklik gösterir misiniz?

Cem SAYGI: Herkesin olduğu gibi benim de kurallarım var tabii. Ama bunları özellikle esnetmek durumundasınız. Bence iletişim ve sosyalleşme budur zaten. Evde de tabii durum aynı. Elimden geldiğince esneklik göstermeye çalışırım.

ACME: Özeleştirir yapar mısınız?

Cem SAYGI: Yaparım, çünkü insanların özeleştirir olmadan ilerleyemeyeceğini düşünüyorum. Çoğu insan eleştiriye açığım der ama eleştirilmeye başlayınca defansa geçer. Özeleştirir yaparken sizi kimse duymaz, insanlar kendisine karşı dürüsttür. O yüzden asıl gelişmeyi sağlayan şey karşı tarafın eleştirilerinden çok özeleştiridir bence.

ACME: Kendinizde gördüğünüz olumsuz özellikler neler?

Cem SAYGI: Çok fazla mükemmeliyetçiyim. İnsanı başarıya yönlendiren en önemli etken aslında mükemmeli aramak. Hedefi ne kadar yüksek koyarsanız ona göre çalışıyorsunuz ama bunun negatif bir yönü de var. Mükem-

melin peşinde koşarken bazen kendi kendinizi de yıpratabiliyorsunuz.

ACME: İşiniz gereği oldukça sık seyahat ediyorsunuz ve kongrelere katılıyorsunuz. Bu seyahatler sırasında bizimle paylaşabileceğiniz ilginç bir olay yaşadınız mı hiç?

Cem SAYGI: İlk ürün müdürlüğüne başladığımda bir antidepresanın ürün müdürüydüm. Amerikan Psikiyatri Kongresi'ne gitmiştik. İlk defa Amerika'da bir kongreye gidiyorum, o da bir psikiyatri kongresi. Amerika'da psikiyatristlere karşı ciddi bir lobi var. Bütün kongre boyunca insanlar ellerinde pankartlarla bizi protesto ettiler. O bana ilginç gelmişti.

ACME: Yoğun çalışma temposu içerisinde kendinize yeterince zaman ayırabiliyor musunuz?

Cem SAYGI: Ayırıyorum ya da zamanı yetirmeyi öğrendim. Çok kitap okurum, mümkün merteye film izlemeye çalışıyorum. Çok sık sinemaya gittiğimi söyleyemem ama film izlemeyi seviyorum. Artık DVD'ler hayat kurtarıyor. Bir günde 3 tane film izleme fırsatı bulabiliyorsunuz o sayede.

ACME: En son hangi kitabı okudunuz?

Cem SAYGI: Birkaç tane kitabı birarada okudum. Emre Kongar'ın Türkiye'de demokrasiyi eleştiren bir kitabını, Blink isimli bir kitabı ve en son da Dante Kulübü isimli bir kitabı okudum.

ACME: Son olarak sektöre yönelik bir mesajınız var mı?

Cem SAYGI: Sektöre yönelik bir mesajım yok, sadece bu sektörde olmaktan çok mutluyum. Doğru bir seçim yaptığımı düşünüyorum. Umarım herkes de kendi doğru seçimlerini yaşıyordur. □