

Takım Yıldızları



Deniz KAYA
Biomeks İthal İlaç Ltd.Şti. Ürün Müdürü

Hacettepe Üniversitesi Biyoloji bölümünden mezun olan Deniz Kaya, medikal ve ilaç sektöründe farklı pozisyonlarda bir süre çalıştıktan sonra Biomeks İlaç' ta ürün müdürü olmuş. İşin doğasına oldukça alışmış durumda, gerek yoğun temposu gerekse yaptığı sık seyahatler onun için zorluktan çok keyif haline gelmiş. İşini zevk alarak yapması da doğal olarak onu başarıya taşıyor.

Röportaj: Hülya KAPUCU

ACME: Biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

Deniz KAYA: 1974 yılında doğdum. Lisans ve yüksek lisans eğitimimi Hacettepe Üniversitesi Biyoloji, doktora eğitimimi Bilkent Üniversitesi'nde Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü'nde tamamladım. Daha sonra Stanford Üniversitesi'nin MBA-İşletme Yönetimi Master'ı uzaktan eğitim programlarına başladım, aynı dönem Açık Öğretim İşletme Fakültesi'ni kazandığımı öğrendim ve oraya da kaydımı yaptırdım. Şu an her iki bölümde de son sınıf öğrencisiyim. Okurken aynı zamanda iş hayatında bulunmak benim için neredeyse bir yaşam biçimi haline aldı diyebiliriz. Medikal ve ilaç sektöründe satış, medikal ve pazarlama departmanlarında çeşitli pozisyonlarda

görev aldım. Bu deneyimler bana departmanlar arasındaki iş akışını ve olayın bütünü görmemde çok büyük avantajlar sağladı. Şu an Biomeks İlaç' da kadınlarla ilgili üç ürünün ürün müdürlüğünü yapmaktayım.

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

Deniz KAYA: Doktora yaparken Bilkent'te bulunan Mobilsoft Mobil Bilgi ve İletişim Sistemleri A.Ş'de eğitim teknolojisi olarak part-time işe başladım. Burada çeşitli anime belgeseller ve tıp fakülteleri için hazırlanan eğitim programları gibi görsel tekniklerinin ileri derecede kullanıldığı birçok projede proje sorumlusu olarak görev aldım. Grafik programları ile tanıştım, görsel iletişimde önemli olan noktaları

öğrendim. Pazarlama teknikleri ve reklam dünyasının yaratıcı dinamik ortamı beni kendine çekti. Daha sonra yurtdışında faaliyet gösteren ABC Healthcare firmasının pazarlama departmanında ürün müdürü olarak görev aldım. Ancak ilaçlar bana medikal ürünlerden daha yakındı. Bunun üzerine donanımımı en efektif olarak bu sektörde kullanabileceğime karar verdim ve ilaç sektörüne geçtim.

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

Deniz KAYA: Sorumluluğum altında bulunan ilaçlardan birisi, korunmasız cinsel ilişki sonrasında istenmeyen gebeliklerin önlenmesi için kullanılan Türkiye'nin ilk "Ertesi Gün Hapı" olan acil doğum kontrol kiti Preven. Preven Amerika'da FDA tarafından onaylanmış ilk, en çok kullanılan, etkili ve güvenilir acil doğum kontrol kiti olma özelliğini taşıyor. İçinde gebelik testi bulundurması ise tüketici için büyük avantaj. Böylelikle önceki aylardan gebe kalmış bir kadına gereksiz yere ilaç kullandırmamış oluyoruz. Diğer PMS ve mastodini tedavisinde kullanılan Agnucaston. *Agnus vitex castus* bitkisinin ekstresini içeren Agnucaston siklusa bağlı hafif ve orta dereceli hiperprolaktinemi tedavisi için kullanılan *Actea racemosa* bitkisinden elde edilen doğal ve hormon içermeyen bir ilaç, Klimadynon. Klimadynon çok özel yeni bir ilaç. Yapısında fitoserm yani seçici moleküller bulunuyor. Bu akıllı moleküller vücutta sadece beyin ve kemik

üzerinde etkili böylelikle menopoz dönemindeki sıcak basması, terleme, depresif duyu durumu ve uykusuzluk gibi kadının sosyal hayatını olumsuz yönde etkileyen sıkıntılar üzerinde östrojen benzeri etki göstererek, sıkıntıları kısa sürede ortadan kaldırırken, meme ve uterus gibi östrojene duyarlı dokular üzerinde etki göstermiyor. Dolayısıyla çeşitli rahatsızlıkları nedeniyle hormon tedavisi kullanamayan ya da hormon tedavisi sonrasında bu tip menopoz dönemi şikayetleri nükseden kadınlara da önerilebiliyor. Bu iki ilaç, reçetelenen ve aynı zamanda OTC kapsamına giren ilaçlar. Dolayısıyla pazarlanmaları daha dinamik seyrediyor. Preven, Agnucaston ve Klimadynon her kadının hayatının bir döneminde ihtiyaç duyabileceği ürünler. Bu nedenle aynı zamanda yüksek bir sosyal sorumluluk da yüklenmiş durumdayız.

Faaliyetlerimize gelince bilimsel ve pazarlama kongrelerini, literatürü ve aktüel sıkı bir şekilde takip ederek yetkinliğimizi sürekli geliştiriyoruz. Pazarın takibi, etkili stratejilerin planlanması, yeni pazarlama trendlerinin belirlenmesi, ekibe katılan arkadaşların eğitimi, doktorlara yönelik ürün prezentasyonlarının hazırlanması ve sunulması, bütçenin oluşturulması ve eldeki verilerin etkili bir şekilde görsel hatırlatıcı materyallere çevrilmesi ise işimizin diğer sorumluluk alanları.

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

Deniz KAYA: Evet doğru. Tüketici, doktor, eczacı, kalfa, hemşire, ajanslar, promosyon ve organizasyon firmaları, matbaalar, ilaç depoları, sağlık bakanlığı, bilişim firmaları, basın, medya... Her insan almış olduğu farklı kültür, eğitim ve deneyimlerinden dolayı fark-

lı davranış ve tepkiler sergileyebiliyor. Bunun için sanırım ilk kural herkesin deneyimlerine, bilgisine ve emeğine saygı duymak. Herkes birbirine saygı duyduğunda zaten ortak bir müşterekte keşif edilir. İletişim kurduğum her insan bana yeni bir bakış açısı sağlıyor. Bir manzarayı ne kadar farklı açılardan izlerseniz manzaranın bütünü hakkında o kadar net bir görüş sağlıyorsunuz. Dolayısıyla benim için işimin bu özelliği zorluktan ziyade daha çok keyif diyebiliriz.

ACME: Meslek hayatınızda sizi en çok zorlayan şeyler neler?

Deniz KAYA: Açıkçası beni zorlayan bir şey yok. Çünkü zaten bu işin doğasını kabullenmiş durumdayım. Biomeks İlaç'ın eğitime ve yetkilendirmeye inancı büyük ve çok iyi bir ekibe sahip. Bu sayede IMS verilerinde 1998 yılında 116. sıradan girdiği şirket sıralamasında bugün 47. sırada olma başarısını gösteren ve hızla büyüyen bir şirket. Zaman zaman karşılaştığımız her türlü zorlukta da şirketimizin manevi desteğini hep arkamızda hissediyoruz. Bu çoğu çalışana nasip olmayan bir şey. Böyle bir ekibin bir parçası olmak gerçekten gurur verici. İşim yoğun ama bütün gün sevdiğim insanlarla birlikteyim beraber iyi işler çıkarıyoruz. Yapılanlara bakınca da yorgunluk falan kalmıyor. Sırada ne var diyoruz.

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

Deniz KAYA: Farklı disiplinlerin eğitimini almış insanların bilgileri ve fikirleri sisteme zenginlik katıyor. Çünkü ürünler değişiyor, tıp ilerliyor, insanlar değişiyor, ekonomi değişiyor, bilişim sistemi yerinde durmuyor, herkes artık her türlü veriye çabucak ulaş-

abiliyor. Sunduğunuz her veriyi sağlam temellere dayandırmak ve bunu ispat etmek üstelik bunu keyifli ve de dikkat çekici bir farklılıkta sunmak zorundasınız ki, emsallerinizden ayrılabilirsiniz. Analizleriniz afaki değil bilimsel ölçütlere ve istatistiklere dayanmalı. Tek bir disiplinin eğitimini almış olmak bence artık bu sektörde yeterli değil. Üstelik çok dinamik olan bu sisteme sürekli olarak uyum gösterebilmek için kendinizi sürekli canlı tutmalısınız. Rolantiyi kabul etmeyen bir sistem.

ACME: İlaç sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Deniz KAYA: 2004 yılı verilerine göre Türkiye'de kişi başına düşen sağlık harcaması 234 dolarken AB'de 2 bin 300 dolar civarında. Bütçeden ayrılan pay ise Türkiye'de yüzde 4 iken AB'de yüzde 8,9. AB üyesi ülkelerde nüfusun tamamına yakını sağlık güvencesi kapsamında, Türkiye'de ise bu oran yüzde 70 civarında. Resmi açıklamalar ise mevzuat uyumunun sağlandığına işaret ediyor. Sağlık Bakanlığı ise ilaç sektörünün AB ile uyum sürecini denetlemek ve ilaçların fiyatlandırılması gibi tartışmalara son vermek için AB'ye uyumlu hale getirilen yönetmeliklerin uygulanma koşullarını belirleyecek "Türkiye İlaç Kurumu" adıyla yeni bir yapılanmaya gidiyor. Diğer yandan 221 milyon dolar Türkiye'de tezgâh üstü ilaç olarak sınıflandırılan OTC ilaçları sektörün yüzde 15'ine denk geliyor. Reklam kısıtlamaları kalktığında reklam sektöründe yüzde 10'luk bir büyüme sağlanması bekleniyor. Diğer yandan geri ödemelerdeki tasarruf tedbirleri son bir iki yıldır sektörü zorluyor, jenerik ilaçlar orijinal ilaçlardan daha çok tercih ediliyor ve gelecek yıllarda bizi daha birçok köklü değişiklik bekliyor bence. Buna rağmen Türk İlaç Pazarı olumlu bir trendde sahip. Bu belirsizliklerin çözümlenmesi, yeni yapılan-

maların oturması, akılcı ilaç tüketimi ve rasyonel satın alma kararları ile sektör hak ettiği büyümeyi yakalayacaktır. Önemli olan bu geçiş süresinde kaliteden ödün vermeden sağlam bir şekilde duruşunuzu korumak.

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

Deniz KAYA: Verimlilik işi doğru yapmak, etkinlik ise doğru işi yapmaktır. Etkinliği verimli bir şekilde yapıyorsanız bu başarıdır. Dolayısıyla yalnızca çalışmak başarı için yeterli değil, birçok kriteri göz önünde bulundurmanız gerekiyor. Çok iyi bir ürün bilgisine sahip olabilirsiniz ama bunu etkili aktarabilirsiniz ama söyledikleriniz sağlam temellere dayanmıyorsa bir süre sonra kimse sizi dinlemez. Bilgi düzeyiniz yüksek, aktarımınız güçlü olabilir fakat insanlar üzerinde pozitif ve yapıcı bir etkiniz yoksa insanlar sizinle birlikte çalışmak için o kadar da istekli olmayacaklardır.

ACME: Kendinizi başarılı buluyor musunuz?

Deniz KAYA: Zor bir soru... İnsanın kendi için objektif olabilmesi çok büyük bir olgunluk. Her insan gibi başardığım birçok şey var ve başaramadıklarım da. Açıkçası deneyimlerimi başarılı ya da başarısız olarak nitelendirmeyi sevmiyorum. Benim için daha çok sonuçlar var. İşe yaradı ya da yaramadı, değiştir gibi. Böylece gereksiz yere kendimi dev aynasında görmüyorum ya da motivasyonum kırılmıyor. Ama birilerinin sırtımı sıvazlayıp, iyi işti Deniz demesi de hoşuma gitmiyor değil.

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

Deniz KAYA: Gerçekte kendi kişisel

menkıbesini yaşayan kimseye karşı hayat cömerttir. Bu felsefeye inanıyorum. Brezilyalı yazar Paulo Coelho'nun 'Simyacı' kitabındaki çobana verilen öğüt gibi. Elindeki kaşığın içindeki yağ dökmeceksin ama sarayın içindeki hazinelerin detaylarını da es geçmeyeceksin. Kaşıktaki yağ yapmamız gerekenler, hazinelerin ayrıntıları da hayatın armağanları. İşin sırtı dengede galiba. Benim için bazı değerler vardır ki onlardan ödün vermem. Emeğe ve bilgiye saygı, özen, nezaket, samimiyet ve açıklık benim için çok önemlidir. Diğer yandan değerlerinizi çiğnemenin esnek olabilmek, ani gelişen ve beklenmeyen durumlara süratle adapte olabilmek ve işi sonuçlandırmak ise geliştirilmesi gereken bir yetenek.

ACME: Özeleştiriyi yapar mısınız? Kendinizde gördüğünüz olumsuz özellikler neler?

Deniz KAYA: Eleştiriyi, farklı görüşlere ve yeniliklere açık olmak, sahip olunması ve geliştirilmesi gereken çok önemli özellikler. Çünkü insan sorgulanmazsa ya da kendini zaman zaman sorgulamazsa zamanla kendi düşüncelerinin doğruluğuna inanan biri haline gelebilir. Bu durumda kimsenin görüşlerini önemsemeyen, kibirli ve dar görüşlü bir insan olmaya başlar ki bu bir insan için olabilecek en kötü şeydir. Bunun için zaman zaman şapkamı çıkarıp masanın üzerine koyuyorum. Tabii ki eğer gerçekçi olacaksınız bu çok kolay bir şey değil. Olumsuz özelliklerime gelince bazen aceleci ve fazla tez canlı olabiliyorum. Hele o proje beni çok heyecanlandırdıysa. Bir de sigara içiyorum. İrademin beni mahcup ettiği tek konu bu.

ACME: Yoğun çalışma temposu içerisinde kendinize zaman ayırabiliyor musunuz?

Deniz KAYA: Zaman kaygan bir zemin. Bazen sizin dışınızda gelişen olaylar programınızı bozabiliyor. Ya da ba-

zen anlık ufak bir rahavet tüm programınızı tümünden kaydırabiliyor. Böyle hissettiğimde benden çok daha yoğun insanlar var ve onların da 24 saati var diye düşünüyorum. Yeni bir programlama yapıyorum ya da elimdekini yeniden düzenliyorum. Ama şurası bir gerçek her şeyi aynı anda yapamazsınız. Bir tercih yapmak zorundasınız. Ben de yıllar içinde önceliklerimi ve tercihlerimi belirledim. Dönüşümlü olarak uyguluyorum. Bazen de hiçbir şey yapmama ve boş boş oturma hakkımı kullanıyorum. Bu beni şarj ediyor.

ACME: Sinema veya tiyatro gibi sosyal etkinliklere vakit ayırabiliyor musunuz?

Deniz KAYA: Sinemayı tiyatroya tercih ediyorum. Özellikle görsel efektlerin güçlü olduğu filmleri sinemada seyretmek çok keyifli. Diğer filmleri ise evde DVD'de seyrediyorum. Film festivallerinde beklediğim özel filmleri ajandama not ederim. Özellikle Post-modern Avrupa filmlerini seviyorum. Ama Amerikan sinemasının görüntü ve animasyon konusundaki profesyonelliğini de kabul etmek durumundayım, gerçekten çok başarılılar.

ACME: Kitap okumaya zaman ayırır mısınız? En son hangi kitabı okudunuz?

Deniz KAYA: Evet, bazen aynı anda birkaç kitap okurum ve kenarlarına bir sürü not alırım, sayfaların arasında bir sürü post-it'ler, tarihleriyle yaptığım yorumlar vardır. Yıllar sonra herhangi bir konuda o zaman ne düşündüğümü görmek, kişisel gelişimimi tahlil etmek açısından çok keyifli oluyor. Şu an Robert B. Cialdini'nin "İknanın Psikolojisi", Charles E. Faroe'nin "Gerçekten Yana Olmak" ve babamın ısrarla okumamı tavsiye ettiği Celal Erikan'ın "Komutan Atatürk" kitaplarını okuyorum. □