

Takım Yıldızları



Tijen KAVLAK

İ. E. Ulagay İlaç Sanayii - Menarini Group

Kimya bölümünden mezun olan Tijen Kavlak, ilaç sektöründeki stajının ardından mezun olduktan sonra yine aynı sektörde yerini almış. Hayat kurtaran bir üründe az ya da çok bir payının olduğunu hissetmesi ve bunun verdiği mutluluk onu bu mesleğe yönelten en büyük etkenlerden biri olmuş. Ürün müdürlüğüne başlamadan önce beş yıl kadar tıbbi mümessil olarak ilaç sektöründe yer alan Kavlak, bu sürecin kendisi için oldukça avantajlı olduğunu söylüyor. Bu sayede müşteri profilleri açısından edindiği tecrübe sonucunda, ortaya koyduğu stratejileri pratiğe dönüştürme sürecinde de büyük kolaylık sağladığını düşünüyor.

Röportaj: Hülya KAPUCU

ACME: Biraz kendinizden bahseder misiniz?

Tijen KAVLAK: 1975 İstanbul doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi İngilizce Kimya bölümünü ikincilikle bitirdim. Sonrasında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Master programını tamamladım. 3. sınıfta iki ay Roche'da, bir ay da Hoechst firmasında kalite kontrol laboratuvarında stajyer olarak görev aldım. Meslek hayatımla ilgili karar almamda en büyük etken bu oldu. Mezun olduktan sonra Roche'da tıbbi mümessil olarak işe başladım. 2001 yılında firmanın kendi içerisinde yılın en başarılı mümessili seçildim. Bunu takip eden sene de pazarlama de-

partmanına Carvedilol'un proje sorumluluğuna atandım. 2.5 sene Carvedilol ürün takımı içinde proje sorumluluğu görevini yerine getirdikten sonra ürün müdürü olarak İ.E. Ulagay'a geçtim.

ACME: İlaç sektörünü nasıl tercih ettiniz, kimya bir çok alanı kapsıyor?

Tijen KAVLAK: Stajımı ilaç sektöründe yaptıktan sonra bu sektörden çok etkilendim. Hem firmanın genel yapısı hem de ilaçla iç içe olmak beni etkiledi. Hayat kurtaran bir üründe az ya da çok bir payınız var. Bu insana büyük bir haz veriyor.

ACME: Uzun bir süre mümessillik yapmış olmanızın meslek yaşan-

tınızda size ne gibi artıları oldu?

Tijen KAVLAK: Öncelikle empati kurmamı kolaylaştırdığına inanıyorum. Üniversite, devlet hastanesi, SSK, sağlık ocağı, özel hastaneler, kurumlarla çalıştığım için hangi tesiste ne yapmak gerekir bunu iyi biliyorum. Nelere dikkat edilmeli veya hangi tip tesiste ne tür zorluklarla karşılaşılır ve bunun için neler yapılmalıyı daha önceden bizzat yaşadığım için onlara daha yararlı olduğumu düşünüyorum. Müşteri profilleri açısından edindiğim tecrübe sonucunda ortaya koyduğumuz stratejilerin pratiğe dönüştürme sürecinde de büyük kolaylık sağladığını gözlemliyorum. Ayrıca tıbbi mümessillik süresince müşteri ilişkileri yönetimi, mınıtka yönetimi, satışın iç oyunları, ileri satış teknikleri, stratejik düşünme, proje yönetimi, coaching gibi eğitimler aldım. Özellikle projelerin hayata geçirilmesinde ve ekip arkadaşlarıma aktarılmasında bu eğitimlerin büyük katkısını gördüm.

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

Tijen KAVLAK: Sorumlu olduğum ürün zofenopril etken maddeli bir ACE inhibitörü. Zoprotec 24 saat etkin kan basıncı kontrolü ötesinde ilk günden başlayan kardiyoproteksiyon sağlayan farklı bir ACE inhibitörü. Farklılıklarını ortaya çıkarmak için özellikle trendi ve pazar dinamiklerini çok iyi analiz edip bu ürünü çalışan tıbbi mümessil arkadaşlarıma en yalın ve en etkileyici bir şekilde Zoprotec'i nasıl tanıtabileceklerinin çalışmalarını hazırlıyoruz. İleriye dönük stratejilerin oluşturulması için çalışmalar yapıyoruz. Kısa, orta ve uzun vadeli projelerle bu stratejimize uygun aksiyonlar alıyoruz.

ACME: İşiniz gereği sürekli insan-

larla iletişim halindedesiniz. Bunun zorlukları ve keyifli tarafları neler?

Tijen KAVLAK: Ben ürün müdürünü tek kişilik bir orkestra olarak tanımıyorum. Birden fazla insanmışsınız gibi geliyor bana. Çünkü farklı departmanlarla iç içesiniz ve hepsinin farklı öncelikleri var. Kendi zamanlamaya uyum sağlamanız ve işlerinizin yolunda gitmesi için o insanları bir şekilde stimüle edip sizin işlerinizi önceliklerine almalarını sağlıyorsunuz. Ürün müdürü fikir satar bu yüzden de ikna kabiliyetinin çok iyi olması beklenir. İletişim gücüyle ikna kabiliyetiniz birleştiği oranda başarılısınızdır. Sempatik kanalları kullanıp, mantığınızı da geriye atmadan insanları o işi yapmaya heveslendirmek zorundasınız. Bunu yaptığınız zaman işlerinizde de iletişiminizde de herhangi bir kopukluk olmuyor.

ACME: Evli misiniz?

Tijen KAVLAK: Evet.

ACME: Sık seyahat etmenin zorluklarını yaşamıyor musunuz peki. Özel yaşamınızı nasıl etkiliyor bu durum?

Tijen KAVLAK: Biz eşimle üniversite hazırlık yılında tanıştık. Evlendiğimizde zaten oldukça oturmuş bir ilişkimiz vardı. Eşim Atatürk Havalimanında BMS departmanında görev yapıyor. Onun da çok rutin bir çalışma düzeni yok. Yani evden ziyade havaalanında daha çok karşılaşıyoruz. Şaka bir tarafa biz artık belkide düzensizliğe alıştık. Ritimsizlik artık bizim ritmimiz haline geldi. 2 yaşında bir kızım var. Anne olduktan sonra ilk zamanlar çocuğunuzu bırakıp işe gelirken biraz suçluluk duygusu hissediyorsunuz. Ancak sonraları onu da kontrol edebiliyorsunuz. Bunun güzel de bir tarafı var aslında. Birlikte olduğumuz dakikaları çok kaliteli geçirmeye çalışıyoruz.

ACME: İlaç sektöründeki çok meslekliklik hakkındaki görüşünüz ne-

dir? Hemen hemen her meslek grubundan insan yer alıyor sektörde.

Tijen KAVLAK: Sadece tek bir meslek grubuna sıkıştırılması bana doğru gelmiyor. İyi eğitim almış, belli normları taşıyan, analitik yönü güçlü, yaratıcı, vizyon sahibi ve en önemlisi bu işi yapmaktan gerçekten keyif alan herkesin yapabileceğine inanıyorum. Meslek çeşitliliğinin sektöre farklı renkler katacağını düşünüyorum.

ACME: İlaç sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Tijen KAVLAK: Sektörde sürekli bir devinim hakim. Uzun vadeli planlar yapıyorsunuz ama devlet bir anda bazı politikalarını değiştiriyor ve yeni kararlar çıkarıyor. Bize düşen bu değişikliklerden fırsatlar yaratarak kendi ürünümüz ve firmamız için en kısa sürede adaptasyonu sağlayarak yolumuza devam etmek. Türkiye'deki ilaç pazarına bakacak olursak tüm bu değişikliklere rağmen pazar hala büyüyor.

ACME: Başarı tanımınız nedir?

Tijen KAVLAK: Başarı, insanın idealleri ile gerçekleştirdikleri arasındaki orantıdır. Ancak insanların ideallerine ulaşırken neleri feda ettikleri de değerlendirilmeli. Değerler korunarak idealler gerçekleştirilmişse benim için başarı odur.

ACME: Peki bunlardan yola çıkarsak kendinizi başarılı bulduğunuzu söyleyebilir misiniz?

Tijen KAVLAK: 31 yaşındayım geriye dönüp baktığım zaman başarının tadını aldığım zamanlar oldu. Bu, önüme daha fazla hedef koyma isteği doğurdu. Başarı beraberinde daha fazla hedef getiriyor.

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

Tijen KAVLAK: Öncelikle insan olmak, değerlerini korumak ve mutlu olmak.

Özel hayatımda esnek olabilmem karşımdaki insanın niyetiyle de ilişkili bir şey. Eğer karşımdaki insan çok iyi niyetli ise tabii ki belli sınırlarda esnemem söz konusu olabilir. İş hayatında ise bu daha teknik bir hal alıyor. İnsanların sergilediği tavırlarla sosyal statülerini renklere göre ayırabilir ve karşımdaki insanın nereye kadar esneyebileceğini tahmin edebilirsiniz. Aynı şekilde kendi renginizi de tanımlayabileceğinizden karşımdaki insanla olan ilişkinizi kontrol altında tutabilirsiniz.

ACME: Yoğun çalışma temposu içerisinde kendinize zaman ayırabiliyor musunuz? Neler yaparsınız iş dışındaki zamanlarınızda?

Tijen KAVLAK: Artık kendime zaman ayırıyorum. İnsan kendine zaman ayırdığı sürece verimliliği artıyor ve daha sağlıklı düşünebiliyor. O yüzden belli bir ölçüde kendime zaman ayırmayı öğrendim. Hayatımın içine sporu almaya çalışıyorum. Evde koşu bandım var, ayrıca TED spor klubüne üyeyim. Haftada bir iki defa tenise gitmek beni zinde tutuyor. Kızımla geçirdiğimiz oyun saatleri ise günümün en keyifli kısmını oluşturuyor.

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

Tijen KAVLAK: Kitap okumaya zaman ayırıyorum ama benim kitap okuma alışkanlığım biraz farklı. Yani her gün birkaç sayfa düzenli olarak okuyamam. Çenellikle gece okurum ve başladığım gün kitabı bitiririm. Eğer yazının dilini beğenmişsem bir süre onun diğer kitaplarını okumaya devam ederim. Şu sıralar Jenefer J.Fox'un arda arda 3 kitabını okudum. En son okuduğum kitap yine aynı yazarın 'CEO Olmaya Çiden Yol' isimli kitabı oldu. □