



**Özgün DEMİRKAYA**  
Sanovel İlaç Ürün Müdürü

**“Bir ürün yöneticisi olarak yapmanız gereken birçok görevi başından sonuna kadar yürütmek, yürütme işlemi sırasında her departmanla, ekiple, hekimlerle, iletişim halinde olmak, her yönden sürekli gelişmemi sağladı ve sağlamaya devam ediyor...” diyen Sanovel İlaç Pazarlama Departmanında Ürün Müdürü olarak görev yapan Özgün Demirkaya ile sektörü konuştuk..**

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

**Özgün DEMİRKAYA:** 2002 yılında İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden mezun olduktan sonra hocalarımın da yönlendirmesi doğrultusunda ilaç sektörüne üretim bölümünde

üretim sorumlusu olarak başladım. 2 yılın sonunda, üretilmekte olan ilaçların başlangıç noktası olan Ar-Ge Departmanı'nda proje sorumlusu olarak görev aldım ve Pazarlama Departman'ına ilgi duymam da bu dönemde gerçekleşti. Pazarlama departmanın da junior ürün yöneticisi olarak görevime başladım. Yaklaşık 1.5 yıl sonunda Ürün Müdürü oldum.

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

**Özgün DEMİRKAYA:** Şu anda pazarlama departmanı'nda ürün müdürü olarak görev yapıyorum. Kardiyovasküler ve diyabet alanında 3 önemli ürünle ilgilenmekteyim. Ürünlerin, yıllık plan ve stratejilerini hazırlayıp yürütüyorum.

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

**Özgün DEMİRKAYA:** Pazarlama Departmanında çalışmak, çok farklı kişileri tanımamı, iletişim şekillerini öğrenmemi, medikal bilgilerimin artmasını, iyi projenin, organizasyonun ve planın nasıl yapıldığını, bir ekip olarak çalışmanın yararını çok daha iyi bir şekilde anlamamı sağladı.

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

**Özgün DEMİRKAYA:** Sanovel İlaç benim için bir okul gibi oldu. Bir ürün yöneticisi olarak yapmanız gereken birçok görevi başından sonuna kadar yürütmek, yürütme işlemi sırasında her departmanla, ekiple, hekimlerle iletişim halinde olmak her yönden sürekli gelişmemi sağladı ve sağlamaya devam ediyor.

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

**Özgün DEMİRKAYA:** Bu yıl içinde yapmış olduğumuz “Metabolik Risk Yönetimi” toplantıları ile hekimlerimize, konularında uzman hekimler tarafından hem hipertansiyon hem de diyabet alanında pratik uygulamada karşılaşılabilecekleri vakaların anlatıldığı bir proje gerçekleştirdik, amacımız eğitime yönelikti ve dinleyici hekimler tarafından çok beğenildi.

**Üretim, Ar-Ge ve pazarlama. Her biri farklı bir anlayış ve çalışma şekli gerektiriyor. Ben şu an kendim için en uygun yerde olduğumu düşünüyorum. Çünkü pazarlama aktif olmayı, yenilikçi ve yaratıcı olmayı, stratejik düşünmeyi, ekip olabilmeyi beraberinde getiriyor. Farmakoloji ve pazarlamanın bir arada yürütüldüğü bu sektörde, sürekli aktif olmayı ve iyi bir kariyer planını hedefleyen tüm arkadaşlarıma ilaç sektörünü öneririm**

**ACME: Kurumunuzun etik anlayışının çalışmalarınıza etkisi nasıl oluyor?**

**Özgün DEMİRKAYA:** İlaç sektöründe 24. yılına tamamlamış olan Sanovel İlaç gerçekten çalışanlarıyla ve çalışma şekliyle satış ve pazarlamanın ortak olarak ilerlediği etik bir anlayışa sahip. Yeniliklere açık bir görüşe sahip olan firmada çalışıyor olmak iç ve dış müşteri ilişkilerinin ortak bir alanda toplanmasını, bu doğrultuda yeni projeler, yeni gelişmeler ışığında ürün stratejilerinin daha verimli olarak ortaya çıkmasını sağlıyor.

**ACME: Uygulamalarda (varsa) zorlandığınız konular nelerdir?**

**Özgün DEMİRKAYA:** Hastane girişi yasakları ekibimiz için, tüm sektör için önemli problemlerden bir tanesi. Getirilen kısıtlamalar ziyaret oranlarını yaklaşık %15 oranında azalttı. Tabii ki sağlık sisteminde birinci öncelik hastaların hekime ulaşımı. Ancak ilaçlarla ve yeni tedavi içeriklerinin, bilimsel verilerin hekimlere ulaştırılması da doğru tedavilerin doğru hastalara uygulanması açısından çok önemli.

**ACME: Türkiye’de ilaç sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

**Özgün DEMİRKAYA:** 2010 yılında Türk İlaç endüstrisi de global krizden etkilenecek görünüyor. Bu durumda sektör farklı alternatifler ve modeller deneyecek ve sektörde yenilik, yetenek yönetimi ve hizmet odaklı yaklaşımları kazanacak.

**ACME: Kişisel başarınız için beslendiğiniz kaynaklar nelerdir?**

**Özgün DEMİRKAYA:** Kişisel gelişimim için hem pazarlama hem de ürün stratejisini belirlemek açısından bilimsel verilerle ilgili birçok kitap okuyorum. Ayrıca konularında uzman hekimlerimiz, yöneticilerim, pazarlama alanında çalışan diğer arkadaşlarım ve tabii ki ekip arkadaşlarım herbiri benim için birer kaynak ve tabii ki yapılmış olan projelerden elde etmiş olduğum tecrübeler benim için değerli kaynaklar.

**ACME: İş hayatının dışında özel zamanlarınızı nasıl değerlendirirsiniz? İlgili alanlarınız nelerdir? Varsa son izlediğiniz film, okuduğunuz kitap, seyahatiniz, dinlediği-**

**niz albüm vs. bizimle paylaşır mısınız?**

**Özgün DEMİRKAYA:** İş hayatımın dışında arkadaşlarımla birlikte vakit geçiriyorum. Yüzmeye gidiyorum ve gitar çalıyorum. Şu sıralar eğer vakit bulabilirsem dans kursuna gitmeye çalışıyorum. Son olarak izlediğim film “Defans”, okuduğum kitap ise “Aşk” kitabından sonra Ahmet Ümit’in “Bab-i Esrar” isimli kitabı.

**ACME: İlaç sektöründe çalışmak isteyenlere neler önerirsiniz?**

**Özgün DEMİRKAYA:** İlaç sektöründe daha önce de belirtmiş olduğum gibi 3 farklı alanda tecrübem oldu. Üretim, Ar-Ge ve pazarlama. Her biri farklı bir anlayış ve çalışma şekli gerektiriyor. Ben şu an kendim için en uygun yerde olduğumu düşünüyorum. Çünkü pazarlama aktif olmayı, yenilikçi ve yaratıcı olmayı, stratejik düşünmeyi, ekip olabilmeyi beraberinde getiriyor. Farmakoloji ve pazarlamanın bir arada yürütüldüğü bu sektörde, sürekli aktif olmayı ve iyi bir kariyer planını hedefleyen tüm arkadaşlarıma ilaç sektörünü öneririm.

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

**Özgün DEMİRKAYA:** İyi bir analiz, iyi koordinasyon, iyi planlama ve takip. Kazanacak olan “yenilik, yetenek yönetimi ve hizmet odaklı yaklaşım” olacak. 🎯