

TAKIM YILDIZLARI

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

Çiğdem KARABAŞ: İlaç sektörü benim için çocukken prospektüs koleksiyonu ile başlayan bir tutku aslında. Eğitim ve kişisel gelişim alanlarımda da hep bu doğrultuda çalışmalarım oldu. Marmara Üniversitesi Biyoloji bölümünden mezun olur olmaz sektöre Tıbbi Tanıtım Mümes-sili olarak başladım ve 2 yıl İstanbul'un en yoğun hastanelerinde tanıtım, satış faaliyetlerini, benden beklenen hedefler çerçevesinde gerçekleştirdim. Bu 2 sene sektörün dinamiklerini görmek için bana gerçekten çok faydalı oldu. Pazarlamaya olan ilgimin de arttığı aynı dönemde; akşamları İstanbul Üniversitesi'nde İngilizce Uluslararası İşletmecilik İhtisas programına dahil olarak konuyla ilgili teorik bilgilerimi artırdım. Bu alandaki eğitimimi de tamamladıktan sonra başka bir ilaç şirketinde pazarlama departmanına geçtim ve 5,5 yıldır Ürün Müdürlüğü görevini sürdürmekteyim. Tıbbi Tanıtım Mümes-sillliği ile sektöre başlamış olmakla; masa etrafında kurulan stratejilerin uygulanabilirliği ve sahadaki uygulamaların stratejikliği ara-



Çiğdem KARABAŞ
Ali Raif İlaç Sanayi Ürün Müdürü

Çocukken prospektüs koleksiyonu yaparak ilaç sektörüne giriş yapan ARİS'in başarılı ürün müdürlerinden Çiğdem Karabaş ile çok sevdiği mesleği ve hayatı üzerine çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

sındaki korelasyonu çok daha net görebildim.

Sektöre başladığım ilk yıllarda antiinfektif pazarlarda çalıştıktan sonra kan ürünleri, dermatolojik ürünler ve nihayetinde son 4 yıldır kronik pazarlarda yer alan kardiyovasküler ürünlerle çalışmaktayım.

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

Çiğdem KARABAŞ: 1,5 seneye yaklaşan bir süredir Ali Raif İlaç Sanayi A.Ş. (ARİS)'de Opirel

adlı antiagregan ürünün yöneticiliğini yapmaktayım. Görev tanımım içinde; temelde ürünle ilgili her konunun takibi ile birlikte planlanan hedeflere ulaşılmasını sağlamak var.

Bu hedeflere ulaşmak için de; ürün, pazar ve kurumsal değerlerimiz için en uygun stratejiyi kurmak, bu stratejide yol alırken en uygun yöntemleri uygulamak, gerekli eğitimleri sağlamak ve sonuçlarını takip etmek, iş sorumluluklarım içindeki ana başlıkları oluşturuyor.

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

Çiğdem KARABAŞ: Ben bu konuda kendimi şanslı hissedendenlenim; çünkü yaptığım işi seviyorum ve bundan keyif alıyorum. Dolayısıyla benim için görev olmaktan ziyade bir yaşam tarzı haline geliyor.

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

Çiğdem KARABAŞ: Pazarlamanın temelde iletişim kaynaklı olduğunu düşünürsek, hem bireysel hem de takım nazarında iyi bir dinleyici ol-

TAKIM YILDIZLARI

mak, empati yapmak, yol gösterici olmak, takım üyelerine değerli olduklarını göstermek ve en önemlisi bir bütünün parçalarından biri olarak yanlarında olmak; doğru iletişimi kurmanızı sağlarken size olumlu tepkiler olarak geri dönüyor.

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

Çiğdem KARABAŞ: Hedeflerinize giderken çizdiğiniz yolun, kitleleri ikna edip gönüllülük çerçevesinde gerçekleştirilmiş olması ve ulaşılan başarıyla birlikte insanların yüzlerinde gülümseme ve memnuniyet görmek en anlamlı ödül bence. Sonrasında maddi manevi ödüller kendiliğinden geliyor zaten.

ACME: Kurumunuzun etik anlayışının çalışmalarınıza etkisi nasıl oluyor?

Çiğdem KARABAŞ: Özellikle son yıllarda sektördeki ciro sal daralmaya rağmen, 2010 yılında ARİS sektörde en fazla büyüyen firmalardan biri olmuştur ve bu başarıya ufak da olsa bir katkı olduğunu bilmek beni oldukça gururlandırmakta. Aslında her geçen gün zorlaşan tanıtım ve pazar şartlarına uyum sağlarken, etik değerlerinden asla ödün vermeyerek kanıta dayalı tıp argümanları ile tanıtım faaliyetlerini sürdürüyor olmak daha da önemli. Bir parçası

olduğunuz kurumun kimliği ve sizin duruşunuzun aynı paralelde olması, yaptığınız işten bir o kadar daha keyif almanızı sağlıyor.

ACME: Uygulamalarda (varsa) zorlandığınız konular nelerdir?

Çiğdem KARABAŞ: Teknolojik gelişmeler ile bilgiye ulaşmak her geçen gün kolaylaşsa da, sağlık sektörü gibi oldukça kalifiye ve bir çok faktörün etkilediği bir alanda pazarlama faaliyetleri yürütmek, konunuza ve tüm bu faktörlere yüksek oranda hakim olmanız gerekliliğini artırıyor. Sağlık sektörünü etkileyen uygulamaların sürekli değişiyor olması, sizinde bu değişen durumlara önceden hazırlıklı olmanızı elzem kılıyor.

ACME: Türkiye’de ilaç sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Çiğdem KARABAŞ: Son yıllarda makro ekonomik dengelerin ciddi oranda etkilediği ilaç sektörü, önümüzdeki yıllarda da ciro sal anlamda çok büyük ivmeler yapmayacaktır ancak hem sağlık hizmetlerine erişim hem de toplumun bilinç düzeyindeki artış ile ilaca erişim artacaktır. Bu bağlamda; sektörün değişen dinamiklerine en uygun ve ticari kaygılardan başka insan sağlığına verilecek katkılar misyonu ile de hareket eden faaliyetler başarılı olacaktır.

ACME: Kişisel başarınız için beslendiğiniz kaynaklar nelerdir?

Çiğdem KARABAŞ: Hem iş hem özel yaşamımda beslendiğim iç kaynaklarımın başında; insana ve hayata verdiğim değer var. Her ne yaşanırsa yaşansın hayatın güzel ve tüm insanların değerli olduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla kendinizi severek, hayattan ne istediğinizi de bildiğiniz zaman karşınıza çıkan zorluklar sizi monotonluktan çıkaran çitalar oluyor.

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

Çiğdem KARABAŞ: İş dışındaki zamanlarda ailem ve arkadaşlarımla vakit geçirmeye özen gösteriyorum. Bir çok insan gibi zamansızlıktan şikayet etmeden kitap okumaya her gün en az 10 dakika zaman ayırmaya çalışıyorum ve şuan; hayatımdaki önemli yön gösterici insanlardan biri olan yöneticimin önerdiği, Alain de Botton’un “Felsefenin Tesellisi” adlı kitabı okuyorum. Her albümünde olduğu gibi Bülent Ortaçgil’in “Sen” adlı son albümünü keyifle dinliyorum. Spor yapmaktan da oldukça keyif almakla birlikte; spor merkezlerinde mekanik aletler üzerinde sadece kaslarımı çalıştırmaktan çok mutlu olabiliyorum. Tüplü dalışla, kayakla, kürekçilikle ve özellikle tenis oynarken gerçekten spor yaptığımı hissediyorum.

ACME: İlaç sektöründe çalışmak isteyenlere neler önerirsiniz?

Çiğdem KARABAŞ: İlaç sektöründe hangi pozisyonda çalışıyor olursanız olun; yaptığınız işi sevin ya da sevdiğiniz işi yapmak için çaba gösterin derim. Bu sektörde yapılan her görevde, aslında insan sağlığını koruyan, yaşam kalitesini artıran ve hatta hayat kurtaran işlerin, ürünlerin bir parçası oluyorsunuz. Sadece para kazanmak amacıyla değil bu misyon ile yaptığımız işe bakarsak, kendimizi çok daha anlamlı hissedebiliriz. 📖