

BÜYÜK RESMİ KAÇIRMADAN DETAYLARA ODAKLANABİLEN KİŞİLER BU ALANDA ÇALIŞABİLİR

Birim olarak hangi işleri yapıyorsunuz?

Satış gücü etkinliği tarafından saha hedeflerinin belirlenmesi, prim hesaplamaları ve saha, satış ve iletişim aktivitelerinin raporlanması gibi uygulamalar yer alıyor. Pazarlama mükemmelliği tarafında pazar araştırmaları, dijital içeriklerin ve yeni dijital kanalların etkinliğinin takibi, yeni ürünler için pazar tahmin ve analizleri, eğitim tarafında ticari ekiplerinin yetkinliğini artırmaya ve ihtiyaca yönelik eğitim aktiviteleri yer alıyor. Kongre ve organizasyon tarafında ise hem iç hem dış paydaşlarımızla yapılan tüm yüz yüze ve dijital toplantıların düzenlenmesi ve takibi bulunuyor.

Biriminizin fonksiyonları nelerdir? Şirket içinde diğer birimlerle ne gibi ortak çalışmalar yapıyorsunuz?

Satış gücü etkinliği, pazarlama mükemmelliği ve dijital pazarlama, eğitim, kongre ve organizasyon fonksiyonları bulunuyor. Öncelikli paydaşlarımız satış ve pazarlama ekipleri olmak üzere finans, medikal, pazar erişim, iş geliştirme departmanları ve elbette ki tüm yönetim ekibi ile sürekli iletişim halindeyiz.

Bu alanda çalışabilmek için gerekli yetkinlikler nelerdir?

Analitik ve stratejik düşünme kabiliyeti yüksek, büyük resmi kaçırmadan detaylara odaklanabilen kişiler bu alanda çalışabilir. Aynı zamanda tüm satış, pazarlama ekipleri, finans ve diğer pek çok departmanla sürekli iletişim ve işbirliği içerisinde olmak

gerektiğinin altını çizebilirim; bu yüzden iletişim kabiliyeti de oldukça önemli bir başarı faktörüdür.

İş mükemmelliği fonksiyonu bir ilaç şirketi için nasıl fark yaratabilir?

İş mükemmelliği fonksiyonu ticari alandaki faaliyetlere ilişkin tüm verilerin toplandığı kilit bir alandır. Müşteri iletişimleri, satış analizleri ve diğer ticari performans kriterlerinin takibi bu birim tarafından yapılıyor. Tüm bu faaliyetlerin analizlerinden çıkartılacak içgörüler şirketlerin mevcut ticari stratejisinin uygunluğunu anlamak ve ileriye dönük doğru stratejilerin oluşturulması açısından kritik önem taşıyor. İş mükemmelliği biriminin doğru stratejilerin oluşturulması anlamında fark yaratabilmesi için hem veri toplama hem de raporlama süreçlerinin olabildiğince dijitalleşmesi gerektiğini vurgulamak isterim. Aynı zamanda ekip çalışanlarının veri yorumlayabilen ve içgörü üretebilen noktada olabilmesi kritik önem taşıyor.

Pandemi dönemi iş süreçlerinizi nasıl etkiledi ve biriminizin iş yapış biçiminde ne gibi farklılıklara yol açtı?

Pandemi döneminde biz de birçok merkez ofis ekibi gibi uzaktan çalışma modelini deneyimledik ve bu sistemin özellikle analitik işlerde çalışan ekiplerde verimlilik artışı sağladığını gözlemledik. Bunun dışında saha ekiplerinin de müşterilerine uzaktan erişebilmeleri için gerekli dijital araçların hazırlanması, lansmanı ve eğitimleri ile geçen yoğun bir süreç geçirdik.



DUYGU YILMAM

AMGEN TÜRKİYE ve GENSENTA
Kıdemli Satış ve Pazarlama
Mükemmeliyeti Müdürü

Yeni normalde hibrit çalışma modellerinin devam edeceğini öngörüyoruz. İş mükemmelliği biriminin hibrit tanıtım modellerinin geliştirilmesi, müşteriye ulaşmak için kullanılan 360 derece yüz yüze ve dijital tüm araçların takibi ve buralardan çıkartılacak içgörülerle stratejilerin güncellenmesinde önemli bir rol alacağını öngörüyoruz. Bu kapsamda Amgen Türkiye ve Gensenta olarak biz de dijital dönüşümü şirket kültürünün bir parçası haline getirmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Özellikle tanıtım temsilcilerimizin hem şirket içi hem de müşterileriyle iletişimlerini kolaylaştıracak tüm araçları tek bir çatıda topladık.

Pek çok sistemi, süreci ve adımı dijitalleştiren "Diji-Gen" projemiz ile yeni normalde sektörde farklılaşıyoruz. Buna paralel eğitimler ile kişisel gelişimi destekleme ve müşterilerimizi de yeni normale hazırlama hedefimiz var, bu anlamda çalışmalarımıza halen devam ediyoruz. Pandeminin fiziki iletişimi zorlaştıran koşulları nedeniyle değil, işimizi daha verimli ve çağa uygun hale getirme amacıyla da bu dönüşümü başlattık diyebiliriz.