

İŞ GELİŞTİRME ŞİRKETİN VİZYONUNU DEĞİŞTİRME POTANSİYELİNE SAHİP

İş geliştirmeyi nasıl tanımlarsınız?

İş geliştirmeyi en geniş anlamda "organizasyonun geleceğine yön verme ve stratejik yaklaşımlar ile sürdürülebilir büyümeyi sağlama" olarak tanımlamak mümkün. İş geliştirme, "doğru ürün, doğru pazar, doğru zaman" prensibi ile hareket ederek iç ve dış paydaşlar ile işbirliği halinde, verimli kaynak kullanımı ile uzun vadeli değer yaratmayı hedefler.

İş geliştirme / ihracat birimi olarak hangi işleri yapıyorsunuz?

Gensenta olarak iş geliştirme ve ihracatı birbirini sürekli besleyen stratejik iki ayrı birim olarak konumlanıyoruz. İhracat birimi olarak öncelikle pazar araştırması yapıyor ve şirketimizin güçlü yönlerine uygun olarak hedef bölge ve ülkeleri belirliyoruz. Belirlediğimiz ülkelerde pazarın ihtiyacına göre lansman yapacağımız ürünleri seçiyoruz. Planlarımızı ülke regülasyonlarına uygun iş modelleri geliştirerek hekim ve hastaların hizmetine sunmak üzere yapıyoruz. Bu aşamadan sonra ülkelerdeki operasyonlar şirketin tüm birimlerinin koordinasyonu ile yürütülüyor. Bu operasyonlar için gerek şirket içinden gerek ülkelerdeki farklı birimlerden oluşan proje takımlarına liderlik ederek pazar payımızı artıracak aksiyonları gerçekleştiriyoruz.

İş geliştirme ekibi olarak ise gelecek ürün portföyü oluşturma sürecinde geniş araştırma ve analizlerden sonra belirlenen ürünlerin finansal altyapısını

çalışıyoruz. Uygun bulduğumuz ürünlerimiz için gerek iç kaynaklar gerekse işbirlikleri ile bu ürünleri projelendiriyor ve hayata geçiriyoruz. Ayrıca günümüzde çok önemli olan "networking" kapsamında potansiyel firmalar ile stratejik ve sürdürülebilir ilişkiler geliştiriyor, hem ürün hem de kaynak açısından potansiyel havuzumuzu büyütme ve canlı tutmayı hedefliyoruz.

Şirket içinde diğer fonksiyonlarla ne gibi ortak çalışmalar veya işbirlikleri yapıyorsunuz?

Hem ihracat hem de iş geliştirme, başarılı sonuçlar üretilebilmesi için şirketin neredeyse tüm birimleri ile yakın işbirliği içerisinde çalışması gereken en temel iki bölümü diyebiliriz. Yeni ürün seçimi ve geliştirmesi esnasında Ar-Ge birimleriyle, ülke giriş stratejileri oluştururken medikal ve pazarlama ekipleriyle, iş modeli geliştirmeleri esnasında finans, hukuk, uyum, farmakovijilans ve kalite birimleriyle ve lansman süreci hazırlıklarında ruhsatlandırma birimi ile ortak çalışmalar yapıyoruz. Ticari süreç başladığında ise şirketimizin insan kaynakları, satınalma, pazarlama, medikal, kalite, ruhsatlandırma, finans, üretim ve lojistik birimleri öncelikli olarak tüm birimleri ile işbirliği içinde operasyonlarımızı yönetiyoruz.

Bu alanlarda çalışabilmek için gerekli yetkinlikler nelerdir?

İlaç sektöründe ihracat ve iş geliştirme alanlarında çalışabilmek için farklılıklara açık olmak ve yüksek adaptasyon yeteneğine sahip olmak temel kriterlerdir.



SELİM ÖZYILMAZ

GENSENTA
Ticari Direktörü

Bunların yanı sıra analitik ve duygusal zekânın her ikisinin de dengeli şekilde var olması olmazsa olmaz. Bu alanda çalışan biri hem büyük resmi görüp ülke genelinde stratejiler kurabilmeli hem de tüm detaylara hâkim olup gerektiğinde mikro yönetim yapabilmelidir. Tüm bunları yaparken de tek başına değil, gerek şirket içinde gerekse dış paydaşlar ile etik değerlerden ödün vermeden kuvvetli ilişkiler geliştirebilmeli ve sonuca gidebilmelidir. Tanımadığımız bu zorlu kriterler, aslında her iki birimin yetenek havuzu olarak görev yapmasına da vesile oluyor.

Sektörde iş geliştirme alanında çalışanların profili son yıllarda sizce nasıl bir değişim gösteriyor?

Dünya ve ülke olarak çok zor bir dönemden geçiyoruz. Pandeminin gölgesinde hayatlarımıza devam etmeye çalışıyoruz. Bu dönemde tüm alışkanlıklarımız farklılaştı, dolayısıyla değişime hızlı adapte olabilmek ve belirsizlikler karşısında motivasyonunu kaybetmemek çok önemli. İş geliştirme özelinde bununla birlikte dijital kanalları etkin kullanan ve kuvvetli bir "network"e sahip olan profillerin ayrıştığını söyleyebiliriz.

İş geliştirme / ihracat alanında çalışmanın keyifli ve zorlayıcı yönleri nelerdir?

İhracat ve iş geliştirme dünyadaki tüm gelişmelerden etkilenen, sürekli değişen ve oldukça rekabetçi bir ortam. Böylesine belirsiz bir çevrede sürekli yeni bir proje yapmak, yaptığımız planları sürekli güncellemek ve şirketin tüm birimlerini bu yönde koordine etmeye çalışmak bizim için zaman zaman zorlayıcı olabiliyor. Böyle bir çalışma temposunda birçok ülke, farklı kültürler, global ilaç sektörü ve şirketin süreçleri hakkında geniş bilgi sahibi oluyor ve sayısız insanla birlikte çalışma şansı buluyoruz. Bu da bize oldukça zengin bir network kazanma şansı yaratıyor. Özellikle sürekli öğrenmekten vazgeçmeyen ve dinamik bir iş hayatını benimseyen kişiler için her iki disiplin de doğası gereği çok keyifli.

İş geliştirme / ihracat birimi bir ilaç şirketi için nasıl fark yaratabilir?

İhracat ve iş geliştirme birimlerimiz şirketin dışarıya bakan yüzü olmanın yanı sıra aynı zamanda dünya çapında başarılı olmak için gereken standartları şirkete taşımada önemli bir misyon üstleniyorlar. İş geliştirme alanı yaratabileceği portföy dönüşümü ile şirketin vizyonunu değiştirme potansiyeline sahip. İhracatta ise dünyanın en büyük ve rekabetçi pazarlarında başarılı olmak için ürünlerinizden süreçlerinize kadar her şeyi dünyada rekabet edebilecek seviyeye taşımak zorundasınız. Bununla beraber bazı iş modellerinde dünyanın en büyük şirketleri ile ortaklık yapıyoruz. Bu vesile ile çalıştığımız şirketlerden de birçok know-how alıyoruz. Şirketimizin ürün, süreç, insan kaynağı kalitesinin artmasına ek olarak döviz kazancı sağlayarak ve pazarları çeşitlendirerek finansal olarak risklerin azaltılması ve güçlenmesi de ihracat biriminin yarattığı en önemli farklar arasındadır.

Ülkemizin ilaç ihracatındaki durumunu ve şirketinizin buna olan katkısını değerlendirir misiniz?

Ülkemizde çok sayıda köklü ve büyük



AYŞEN ELİF ÖZDEMİR

GENSENTA
İş Geliştirme Kıdemli Müdürü

yerli ilaç şirketi faaliyet göstermektedir. Türkiye ilaç pazarı büyük ve gelişen bir ilaç pazarı olması nedeniyle uzun yıllar boyunca yerli şirketlerimizin ana odağını oluşturmaktaydı. Bu nedenle ülkemizde ilaç ihracatına yönelik ilk adımlar yaklaşık 20 yıl önce atılmaya başlandı. Pozitif taraftan bakarsak halen dünya pazarlarında büyülebileceğimiz geniş bir alana sahibiz. Bunu başarmak için öncelikle büyük düşünmeliyiz, ihracatı odağımıza almalı ve uzun vadeli planlar yapmalıyız.

Bu doğrultuda girdiğimiz pazarlarda kalıcı olabileceğimiz yatırımları yapmaktan imtina etmeden sabırla çalışarak ülkemize önemli getiriler sağlayabiliriz. Biz Gensenta olarak sektörde en çok ihracat yapan beşinci firmayız. Aynı zamanda ihracat toplam ciromuzun yansına yakın kısmını oluşturuyor. Bu oranı yakalamayı başarmış Türkiye'deki birkaç şirketten birisiyiz ve bununla gurur duyuyoruz.

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

Pandemi sürecinde çevrimiçi toplantıların yaygınlaşması sayesinde bizim



MURAT BASTEM

GENSENTA
Uluslararası Pazarlar İş Birimi Müdürü

gibi farklı birimlerle birçok proje yürüten ekipler için işleyiş çok hızlandı. Eskiden farklı lokasyonlarda yerleşen birimleri bir araya getirme süremiz haftalar alırken şu an birkaç gün içinde geniş katımlı toplantılar organize edebiliyoruz. Ekip arkadaşlarımız zamanlarını daha esnek ve verimli yönetebildikleri için işleri daha kısa sürelerde tamamlayabiliyorlar. Ayrıca ülkelerle görüşmelerimizin önemli bir bölümünü de internet üzerinden gerçekleştirerek fiziksel seyahatlerimizi azaltma imkânına kavuştuk.

Gelecekte firmalarda iş geliştirme fonksiyonunun rolünün ne şekilde değişeceğini öngörüyorsunuz?

Yeni geliştirilen molekül sayılarının eski düzeyde olmaması, artan maliyetler ve rekabet sebebi ile portföy yönetim stratejileri giderek önem kazanıyor; özellikle artan kaynak ihtiyacı sürekli portföy optimizasyonunu zorunlu kılıyor. Bu kapsamda firmaların güçlü oldukları alanlardaki potansiyel konsolidasyon ihtiyacı dolayısı ile marka işbirliklerinin ötesinde daha büyük çapta birleşmeler ve satın almalar olası. İş geliştirmenin tüm bu süreç yönetimlerinde yer alacak olması giderek önemi artan, daha "stratejik" bir fonksiyon olacağı anlamına taşıyor.