

İŞ GELİŞTİRME ŞİRKETLERİN GELECEĞE AÇILAN PENCERESİ GİBİDİR

İş geliştirmeyi nasıl tanımlarsınız?

İş geliştirmeyi ürün portföyünü geliştirmek ve zenginleştirmek için çalışan, yeni pazarlar araştıran, yeni pazarlara ulaşmak için stratejiler belirleyen, bulunan yeni pazarlara uygun çalışma disiplinleri konusunda yönlendiren, öneride bulunan, potansiyel iş ortaklıklarına yönelik iletişim kuran stratejik önemi yüksek bir bölüm olarak tanımlayabilirim. İş geliştirme şirketlerin geleceğe açılan penceresi gibidir.

İş geliştirme / ihracat birimi olarak hangi işleri yapıyorsunuz?

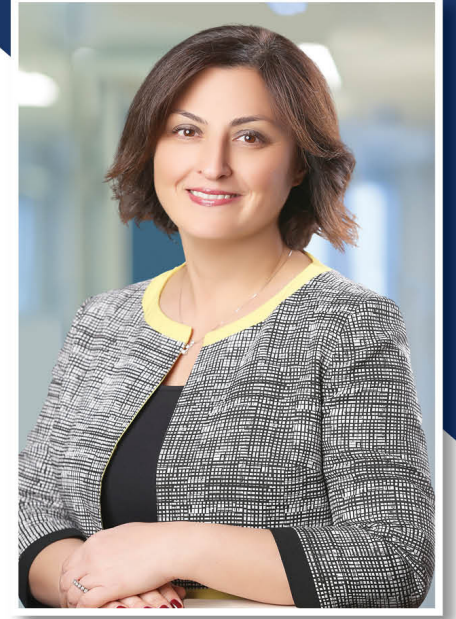
Ali Raif İş Geliştirme Bölümü olarak yer aldığımız tedavi alanlarındaki varlığımızı güçlendirmek için bu tedavi alanlarındaki yeni ürünleri portföyümüze katmak için çalışıyoruz. İlaç sektöründeki yerel ve küresel trendleri ve gelişmeleri takip ederek ürün portföyümüzü geliştirmek amacıyla ürün lisanslamak, ortak ürün pazarlamak ve üretim hizmetleri fırsatlarının geliştirilip değerlendirilmesi alanlarında çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Hastalara en iyi ürünleri sunmak için yeniliklere ve işbirliklerine açık bir yaklaşımla ilerlemekteyiz. Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz katma

değeri yüksek yeni ürünlerimiz ile ülke ekonomisine katkı sağlamak, hastaların yaşam kalitesini yükseltmek önemli hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

İhracat çalışmalarımız ile de sadece yurtiçinde değil yurtdışında da etkin olmak için çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Farklı birçok ülkede yer alan Ali Raif markalı ürünlerimizin sayısını gün geçtikçe artırıyoruz.

Bu alanlarda çalışabilmek için gerekli yetkinlikler nelerdir?

Bu alanlarda çalışabilmek için bakış açınızı mümkün olduğunca geniş tutmak çok önemli. Yeri geldiğinde şirket içerisinde ortak çalıştığımız tüm bölümlerin gözünden değerlendirmeler yapmamız gerekiyor. İş geliştirme şapkasını taktığınızda pazarlama, üretim, ruhsat, Ar-Ge, fiyatlandırma ve diğer birçok bölüme ait bakış açıları ile değerlendirmeler yapabilmek çok önemli. Günümüz koşullarını doğru anlayarak, stratejik yatırımlarımızı ve hedeflerimizi besleyerek, yol haritası sunmak üzere en doğru şekilde değerlendirerek geleceğe ayna tutan bir yaklaşım sergilememiz gerekiyor. Dolayısıyla şirketini ve şirketinin ihtiyaçlarını doğru analiz edebilen, eş zamanlı



SELİN NEBİOĞLU

ALİ RAİF İLAÇ
İş Geliştirme Müdürü

olarak rakiplerini ve dünyadaki gelişmeleri, yenilikleri yakından takip eden, analitik, araştırmacı, sorgulayan, iletişim becerisi yüksek, yeniliklere açık, tutkulu, azimli kişilerin bu alanlarda çalışmaktan keyif alacaklarını ve başarılı olacaklarını düşünüyorum.

Firmanız için stratejilerinizi belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz? Hassasiyet gösterdiğiniz noktalar nelerdir?

Rekabetçi eşdeğer ilaç pazarında başarı elde etmek, şirketimizi büyütmek, pazar payımızı artırmak, rekabetin önünde olmak için yeni pazarları, ürünleri ve ortakları belirlemek konusunda hızlı ve öncü davranabilmeyi çok önemsiyoruz. Hızlı olmak kadar veriye dayalı kararlar almak, firma stratejileri ile uyumlu ürün ve terapötik alanlar belirlemek, yeni hastalıklar ve yeni tedaviler konusunda rekabetin

gerisinde kalmadan, hatta bir adım öne çıkarak erken planlama yapabilmek, uluslararası pazarlara yönelik fırsatlar yaratmak, geleceği görebilmek ve geleceğe yön verebilecek adımlar atmak üzerinde durduğumuz önemli noktalar.

İş geliştirme / ihracat alanında çalışmanın keyifli ve zorlayıcı yönleri nelerdir?
Keyifli yönleri; sürekli yeni şeyler öğrenmek, sektöre çok geniş bir pencereden bakabilmek, geleceği şekillendirecek taşları oluşturma şansına sahip olmak ve tüm bölümler ile iletişimde olarak, hep birlikte dokunarak çalışabilme şansına sahip olmak.

Gelecekte firmalarda iş geliştirme fonksiyonunun rolünün ne şekilde değişeceğini öngörüyorsunuz?

İş geliştirme alanının önemi her geçen yıl daha da artmaktadır. Stratejik bakış açısı sayesinde bu fonksiyonun şirketlerin geleceğini şekillendirmekte alacağı rolün de artacağını düşünüyorum. Şirketi daha güçlü konuma getirecek her yeni fikir, artan rekabet koşullarında çok kıymetli olacaktır. Değişen pazar dinamikleri ile şirketler güçlerini koruyabilmek ve artırabilmek için iş ortaklıklarına daha da önem verecekler, işbirliklerinin artmasında yine iş geliştirme bölümleri kritik rol alacaktır.

sonucunda yenilikçi ürünler konusunda doğru ve zamanında karar alabilen, güçlü iş ortaklıkları kurabilen iş geliştirme bölümlerinin rekabeti geride bırakarak şirketlerini yarınlara taşıyacak en stratejik bölümler olacağını düşünüyorum.

Şirket içinde diğer fonksiyonlarla ne gibi ortak çalışmalar veya iş birlikleri yapıyorsunuz?

İş geliştirme olarak neredeyse tüm bölümler ile ortak çalışmalar yapmaktayız. İş süreçlerimizi yürütürken pazarlama, medikal, Ar-Ge, üretim, ruhsatlandırma, pazar erişim ve birçok bölüm ile birlikte değerlendirmelerimizi yapıyoruz. Belirlediğimiz stratejilerde ve aldığımız kararlarda ortak çalışmalarımızın katkısı çok kıymetli. İş geliştirme bölümü olarak işbirliği içinde çalıştığımız bölümler ile sık ve yakın iletişim ve koordineli bir şekilde çalışmak, başarılı olmak için en önemli anahtarlardan birisi bizler için.

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

İş geliştirme bölümlerinin şirket içerisindeki rolleri ve etkinliklerinin giderek daha fazla artması ile birlikte bu bölümde çalışmak isteyen kişilerin sayısı da gün geçtikçe artıyor. Sektörde farklı alanlarda farklı deneyimlere sahip birçok kişi stratejik bir bakış açısı ile çalışma imkânı sağlayan iş geliştirme alanına yönelmeye başladılar. Farklı alanlardaki bilgi birikimlerine sahip kişiler ile güçlenen iş geliştirme bölümleri de bakış açılarını daha da genişletme ve farklı gözlükler takma fırsatı yakalayarak daha verimli ve daha vizyoner bir şekilde çalışmalarını sürdürmektedirler.

“İŞ GELİŞTİRME ŞAPKASINI TAKTIĞINIZDA PAZARLAMA, ÜRETİM, RUHSAT, AR-GE, FİYATLANDIRMA VE DİĞER BİRÇOK BÖLÜME AİT BAKIŞ AÇILARI İLE DEĞERLENDİRMELER YAPABİLMEK ÇOK ÖNEMLİDİR.”

Zorlayıcı yanı ise her gün fark yaratmak ve yenilikler katmak gerekliliğinin olması. Her yeni gün yeni bir fırsat demek ve fırsatları kaçırmamak için dikkatli ve çok çalışmamız gerekiyor. Bu alanda fark yaratabilenler daha başarılı olacak, geleneksel usulle çalışmaya devam etmeye çalışanlar ise rekabette geri kalacaklardır. Geleceği kaçırmamak, zamanında doğru adımları atabilmek için bugünden yarınlara için çalışıyoruz.

İş geliştirme bölümleri olmadan şirketler aynı ürünler ve aynı müşteri grupları ile devam etmek zorunda kalırlar, ki böyle bir durumda da bir şirketin büyümesi asla mümkün olmayacaktır.

Ürün araştırma ve geliştirme süreçlerinin uzun olması, maliyetlerin artması, bununla birlikte uzayan yaşam süresi ile öne çıkan terapötik alanlardaki ürün ihtiyaçlarının farklılaşması ile teknolojiye hızlı gelişmeler