



# Yenilikçi, yaratıcı ve sonuç odaklı

**Satış Takımı  
bölümümüzün  
bu ayki konuğu  
Sandoz Samsun  
ve Ankara Bölge  
ekipleri...**

**G**lobal alanda faaliyet gösteren bir ilaç şirketi olan Sandoz, tüm dünyada sağlık hizmetlerine ulaşabilmeleri için yüksek kaliteli, uygun fiyatlı ve erişilebilir ilaçlar üretme felsefesi ile çalışıyor. 950'den fazla molekül içeren bir ürün portföyüne sahip olan Sandoz, farklı stratejileri ve insan odaklı yaklaşımı ile ilaç pazarının en önemli oyuncularından biri.

Sandoz Türkiye ise üretim kapasitesi ve satış organizasyonu ile pazarın en büyük oyuncularından biri olarak çalışmalarına

devam ediyor. Sandoz Türkiye'de üretilen ilaçlar 130'dan fazla ülkede kullanılıyor. 2008 yılında satış hedeflerinin yüzde 1 üzerine çıkan şirket, yurtiçi satışlarda ise 2007 yılına göre yüzde 32'lik artış gerçekleştirdi.

Misyonunu insanlara yüksek kaliteli, uygun fiyatlı ve daha kolay erişilebilir ürünler sunmak olarak belirleyen şirketin en önemli gücü ise insan kaynakları. Tüm Türkiye'ye yayılan bir satış organizasyonuna sahip olan Sandoz, şirket değerlerine bağlı olarak satış yapan tıbbi tanıtım sorumluları

ile başarıyı elde ediyor. Son olarak İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri tarafından 2008 yılında Eczacılık Ürünleri İhracatçıları arasında yaklaşık 15 ülkeye yaptığı toplam 58.9 milyon Dolarlık ihracatı ile birinci oldu. Biz de bu ay Satış Takımı bölümümüzde Sandoz Samsun ve Sandoz Ankara bölgede çalışmalarını yürüten saha kadroları ile söyleşiler gerçekleştirdik.

## Ana hedef verimlilik

Sandoz Ankara Bölge, 5 ayrı grup içerisinde yer alan toplam 25 kişi ile şirketin ürünlerini pazarlıyor ve satıyor. Bölge Tanıtım Müdürü Ahmet Ögütçü, Ateş, Toprak, Su, Hava ve Eczane Müşteri Temsilcileri ekiplerinden oluşan takımın az kişiyle, ancak çok verimli bir çalışma ortamı yakalayarak başarıya ulaştığını söylüyor.

**Çok hızlı ve dinamik bir sektör olan ilaçta çalışmalarınızı yürütüyorsunuz. Sizi bu sektöre ve satışa iten temel güç neydi?**



### Tolga Çankaya:

Benim ilaç sektörüne girişim oldukça nadir rastlanan bir sebebe dayanıyor. Babam da ilaç sektöründe ve Sandoz'da görev yapan bir tıbbi tanıtım sorumlusu idi. Sonrasında başka bir firmada Türkiye Pazarlama ve Satış Müdürü olarak da görev yaptı. Uzun yıllar bu sektörde emek verdi. Annem ise bir devlet memuru idi. Ben küçük yaşlardan itibaren hem özel sektörün hem de kamunun şartlarını göreyerek büyüdüm. Bana cazip gelen babamın mesleği oldu. Aynı mesleği babamdan devralarak devam ettiriyorum.



### Haydar Alpyıldız:

Beni bu sektöre iten kişi ise ablam. Bir eczacı olan ablamın yanında çalışmaya başlamadan önce bu sektör hakkında çok fazla bilgi sahibi değildim. Eczanesinde ona yardım etmeye başlayınca ilaç sektörünü tanıyıp sevdim. Kendisine has dinamiklerinin benim kişiliğime çok uygun olduğunu düşündüm. Uzun yıllardır da bu sektörde çalışıyorum.

**Hakan Yıldız:** Bu sektöre girerken hemen herkesin gözlemediği insanlar oluyor. Be-

nim ailemde de böyle insanlar vardı. Dışarıdan bakıldığında sektörün sunduğu olanaklar çok cazip geliyor. İlk bakışta bu işi bilmeyen insanlar için en cazip gelen yönü bunlar. Ancak işin içine girince sektörün böyle olmadığını ve istediğiniz seviyeye ulaşmak için çok çalışmak gerektiğini anlıyorsunuz. Her şey zamanla öğreniliyor.



### Çağatay Budak:

İlaç sektörünün dışarıdan görünen çok güzel yanları var. Son model arabalar, iyi giyim olanakları, doktorlarla çalışmak. Bunlar çok güzel ancak işin içine girdikten sonra insanın hayat tarzını belirleyen şeyler olduğunu fark ediyorsunuz. İnsan ancak kendi yapısına uygun işlerde çalışınca başarıyı yakalıyor. Dinamik ve aktif bir hayat düşünüyorsanız, sürekli başarılı olmak istiyorsanız mutlaka tıbbi tanıtım sorumlusu olmalısınız. Zaten bu yapıda olmayan kişiler, bir zaman sonra işten ayrılıyorlar. Tıbbi tanıtım sorumluluğu çok aktif bir iş.



### Volkan Arıal:

Ben bu işi hızlı, tempolu ve dinamik olduğu için seçtim. Akşama kadar masa başında oturup iş yapmayı sevmiyorum. Gün içinde sürekli değişik insanlarla tanışıyorsunuz. Satış yaptıkça da haz alıyorsunuz. Her zaman stres altında oluyor ve bu güdüyle başarımın peşinde koşuyorsunuz.



### Ahmet Ögütçü:

İlaç sektöründe satış işiyle uğraşırken, çok yoğun tempoda ve yüksek emekle çalışıyorsunuz. Bu sürecin sonunda satış yaptığımızda başarı da otomatik olarak geliyor zaten.

**Tamer Balas:** Satış işinde karşımadaki insanı etkilemek oldukça önemli. Zamanla tecrübe kazanarak karşıdaki kişiyi etkiliyorsunuz ve bazı şeyleri değiştirdiğini görüyorsunuz. Örneğin satışını yaptığınız ilaç, bir hekim tarafından reçetelendirildikten sonra Türkiye'nin başka bir köşesine kadar gi-

debiliyor. Bu da sizi çok mutlu ediyor. İkimiz birlikte hareket ederek başarıya ulaşmak.

**Satışta başarıyı elde etmede takım olmak, olabilmek son derece önemli bir özellik. Sizi ekip olarak bunu nasıl başarıyorsunuz?**

**Ahmet Ögütçü:** Bölgede çalışan çekirdek kadro, yaklaşık 6 yıldır buradalar ve birlikte çalışıyorlar. Sonrasında takıma gelen kişiler de bizlerin arasına girerek ekibe uyum sağladılar. Ekip olarak takım olmanın önemine çok inanıyoruz. Bunu sadece işte değil, iş dışında düzenlediğimiz sosyal aktiviteler ile de destekliyoruz. Halı saha maçlarımız oluyor. Bu maçlarda herkes, değişik mekânlarda oynanarak farklı alanlarda tecrübeler elde etmiş oluyor.

**Çağatay Budak:** Takım olmada sosyal aktivitelerin ve birlikte yaptığımız şeylerin önemine çok inanıyoruz. Her yılbaşında ekip olarak kendi aramızda para topluyor ve farklı yerlere giderek çocuklara yardım ediyoruz. Bunu gelenek haline getirdik. Bunun dışında bayramlarda huzurevlerini ziyaret ediyoruz. Şirketimiz de bu konuda bizleri destekliyor. Bu tarz paylaşımlar çok önemli.



### Mahmut Erdem:

Sosyal alanda yaptığımız faaliyetlerin dışında işimizle ilgili de takım olmaya dair çalışmalarımız var. Geçtiğimiz günlerde takımdaki her birey, bir arkadaşı hakkında düşündüklerini kağıda yazarak ona verdi. Burada olumlu ve olumsuz yanlarımızı görme şansını elde ettik. Herkes olumsuz yönlerini çözerek bunu takıma yansıtmaya çalıştı. Bu şekilde birini daha iyi tanıdı ve eksiklerini gördü.

**Bora Yıldırım:** Bundan önce çalıştığım firmada kendi ekip arkadaşlarım haricinde kimseyle iletişim kuramıyordum. Sandoz'un yapısında verimlilik çok önemli. Bir bölgede çalışırken diğer gruplardaki kişilerle de birlikte iş yapabiliyoruz. Benim gidemediğim yerde bir başka arkadaşım bana yardım ediyor ve işimi üstleniyor. Her yere yetişemediğimiz için nokta atışı yapmak zorunda kalıyoruz. Bu da gruplar ve bireyler arasındaki iletişimin kuvvetli olmasını sağlıyor. Gerçekten çalışma verimliliğimizin artmasının sebeplerinden biri de bu.

**Levent Aydın:**

Takım olarak ekipte, ben olgusu yok, biz olgusu var. Hep birlikte Sandoz çıkarları doğrultusunda bir sinerji oluşturarak başarıyı ulaşıyoruz. Takım olarak sahip olduğumuz en önemli değerlerden biri bu.

**İlaç sektöründe satış işini yaparken başarıyı getiren kişisel faktörler ya da yetenekler hangileri sizce?**

**Tolga Çankaya:** Başarıya giden yolda etkili olan birçok faktör var ama bunların arasında inanç oldukça önemli. İnanmak her şeyin başında geliyor. Bunun yanında bu işi meslek olarak seçtiğimizde firmamız bizlere birçok eğitim olanağı tanıdı. Sunum teknikleri, satış becerileri, beden dili eğitimleri, ürün bilgisi vb. Bu eğitimlerden öğrendiğimiz her şeyi bir yerde toplayıp sahaya yansıtmamız gerekiyor. Bunun dışında kendinizi, şirketinizi, müşterilerinizi ve pazarınızı tanımalısınız. Tüm bu olguları bir araya getirip, üstüne inancı da eklediğinizde başarıya hızlıca ulaşabilirsiniz.

**Mahmut Erdem:** Satış işinde uğraşan bir kişinin öncelikle özgüvenli ve eğitilmiş olması gerekiyor. İlaç sektörünü göz önüne aldığınızda bir tıbbi tanıtım sorumlusu hızlı aksiyon alabilmeli. Her durumda hızlı hareket etmeyi öğrenmeli. Müşterilerine karşı kalite odağından hiçbir zaman sapsmamalı. Hem yaratıcı hem de yenilikçi olabilmeli. Tüm bunların yanında bir tıbbi tanıtım sorumlusu sosyal olabilmeli. Çok yönlü olarak, müşterilerinin karşısında daha rahat hareket etmeli ve onları satışa doğru yönlendirmeli. İniyatif alabilmeli ve bölgesinde çalışırken liderlik vasıflarına da sahip olmalı.

**Tamer Balas:**

Firmanın izlere vermiş olduğu bazı eğitimlerin dışında kendi kendimizi geliştirdiğimiz durumlar da oluyor. Bizler aslında toplumun gözünde seçkin olan iki mesleğin karşısına çıkıyoruz, eczacılar ve doktorlar. Toplum içinde ideal olan meslek grupları bunlar. Doğal olarak bu insanlarla iletişim kurmak da çok kolay olmuyor. Hem kolay hem zor aslında. İletişim kurabilmek için çok fazla şeye hakim

olmak zorundasınız. Bu yeteneklerin bazılarını süreç boyunca kullanıyorsunuz. Satış yaptığımız kişilerin karşısında kesinlikle suskun kalmamamız gerekiyor. Somut olarak görülen şeylerin dışında çalıştığımız kişilerle manevi bağlar da kuruyoruz. Sıkı ilişkiler kurduğunuzda satış daha kolay hale geliyor.

**Burak Erden:**

Satış başarısında meslek içi eğitimler de çok önemli. Çalıştığımız ve üzerinde hekimlerle fikir alışverişinde bulunduğumuz ürünler hakkında ciddi bir hakimiyet kurmamız gerekiyor. Bunun için periyodik olarak şirketimizin bizlere vermiş olduğu eğitimler var. Bunların dışında tıbbi tanıtım sorumlularının kendi kendilerine konu tekrarı yapabilecekleri bir internet ortamına sahibiz. Şirketin kendi oluşturduğu bu kanal üzerinden eğitimlere çok kolay ulaşabiliyoruz. Bir futbolcu, futbol oynamayı bilmediği için antrenman yapmaz. Sonuç olarak hepsi profesyoneller. İşlerini çok iyi biliyorlar ama maçlardan önce düzenli antrenman yapıyorlar. Bizim işimiz de böyle. Sürekli bir değişim ve yenilenme içinde olmamız gerekiyor.

**Bora Yıldırım:**

Satış yaparken bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliklerden biri de karşıya verdiğimiz güven. Karşımızdaki kişiye karşı ne kadar dürüst ve açıklısanız, o kadar sıkı bir bağ oluşturabilirsiniz. Firmamızın en büyük özelliklerinden biri bu. Biz hiçbir zaman müşterimize tutamayacağı sözler vermiyoruz. Eğer söz verdiğimiz, mutlaka kendimizi tutmak zorunda hissediyoruz. Her şey güven duymakla başlıyor. Karşı tarafa ne kadar dürüst ve açıklısanız gerisi geliyor.

**Hakan Yıldız:**

Ankara'dan önce 4 yıl boyuna Konya'da çalıştım. Tüm ilçelerine gidiyordum. Konya'da ne Ankara'ya geleli 5 yıl oldu ancak halen oradaki doktorlarla görüşüyoruz. Telefonlaşıyoruz. Bu ilişkiler çok güzel.

**Mustafa Cığır:**

İlaç sektöründe edindiğimiz bilgileri ve tecrübelerimiz bizi başarılı kılıyor. Yıllarca biriktirdiğimiz bilgilerimiz ve her bir görüşümde elde ettiğimiz deneyimlerimiz var. Bu sektöre giriş çeşitli şekillerde oluyor ama ilerleyiş süreçleri basamaklı ve değişik. Şirket sürekli sizi güncel tutuyor ve eğitiyor. Bizler sürekli müşterilerimizle karşı karşıyayız ancak onlara ticari bir kaygı güderek satış yapmıyoruz. Bizim işimiz dostluk ve insani ilişkiler. Bizler saygı ve sevgi içinde, etik kurallara bağlı kalarak çalışıyoruz. Para alışverişi yapmıyoruz. Bu ilişkiyi devam ettiren kişiler başarıyı daha rahat yakalıyorlar.

**Motivasyon da en önemli başarı kriterlerinden biri. Çok yoğun ve stresli bir iş yapıyorsunuz. Kendinizi güne nasıl hazırlıyorsunuz?**

**Haydar Alpyıldız:** Burada da en önemli faktörlerden biri güven. Yüksek motivasyon için öncelikle çalıştığımız kuruma güvenmeniz gerekiyor. Bizler, çalıştığımız firmaya ve ürünlerimize güveniyoruz. Bunların yanı sıra olumlu düşünce gücünü destekleyen eğitimler alıyoruz. Bu eğitimler de motivasyonumuzu artırıyor.

**Ahmet Ögütçü:** Bir tıbbi tanıtım sorumlusunun en önemli motivasyon kaynağı elde ettiği başarıdır. Tüm gününüz kötü geçmiş olabilir, birçok olumsuzlukla karşılaşmış olabilirsiniz. Ancak akşam bir eczaneye gittiğinizde ve satışı yaptığımız ürünün reçetelendirildiğini görünce motivasyonunuz hızlıca artacaktır.

**Mustafa Cığır:** Şirketin bizlere verdiği eğitimlerin içinde stres yönetimleri de var. Bizler top bir kez direktten geri geldiğinde, bir sonraki vuruşta gol olacağını çok iyi biliyoruz. Bunun için de her zaman bir sonraki vuruşa hazırız. Anlık reaksiyonlar veriyoruz ancak bunlar da son derece normal. Kısa bir süre sonra tekrar aynı seviyeye gelerek çalışmalarımıza devam ediyoruz. Öz benliğimize geri dönüyoruz. Her şeyden önce inancımız ve güvenimiz tam.

**Bora Yıldırım:** Motivasyon bizim işimizde çok önemli bir şey. Bizim yöneticilerimiz o günün motivasyonunu sağlayamadığımız anda hiçbir müşterinizi ziyaret etmeyin



*Sandoz Samsun Bölge Satış Ekibi*

derler. O gün tamamen izinli olabilirsiniz. Böyle çalışmak size yarardan çok zarar getirecektir. Bizim işimiz, karşı tarafa pozitif bir şeyler götürmek. Bunu da yapmak zorundayız. Negatif bir durumdaysanız size ancak dostlarınız tolerans gösterirler. Müşterileriniz bu toleransı göstermezler. Gün içinde yaşadığımız motivasyon eksikliği tamamen işinize yansacaktır. Bu da doğru şeylerin yanlış olmasını sağlayabilir. Ağzınızdan çıkacak yanlış bir kelime bir anda her şeyi tersine çevirebilir.

#### **Şirketinizin kişisel motivasyonunuza olan katkısı nasıl?**

**Bora Yıldırım:** Bir tıbbi tanıtım sorumlusu için normal maaşının dışında aldığı prim, çok motive edici oluyor. Ne kadar maaş alırsanız ona göre bir yaşam tarzına sahip oluyorsunuz. Prim adı altında gelen para, aslında sizin başarınızın somut bir göstergesi.

**Ahmet Öğütçü:** Şirket motivasyonu yüksek tutmak adına ve başarıyı ödüllendirmek için aylık satış performanslarına göre primlendirme yapıyor. Bunun dışında yıllık toplantılarda başarıya göre çeşitli ödül-

lendirmeler yapıyor. Bu ödüller her zaman maddi olmuyor tabii. İyi bir iş ortamı, çalışanları anlayan ve dinleyen yöneticiler de çok önemli. Tüm bunlar motivasyonun sürekli yüksek tutulmasını sağlıyor.

**Tolga Çankaya:** Şirketin bize sunduğu diğer olanaklardan biri de Sandoz Akademi. Motivasyonunuzu yüksek tutarak başarıya ulaştığınızda ve burada sürekliliği sağladığınızda bu yönetici havuzuna seçiliyorsunuz. Burada belirli eğitimler alarak şirket bünyesinde yönetici olarak atanabiliyorsunuz. Bu da bizleri daha başarılı olmamız için motive ediyor.

**Vefa Akdeniz:** İlaç sektöründe esas olan şey huzurdur. Huzursuz olduğunuzda bu işi yapma şansınız kalmıyor. İç huzurunuz yoksa kendinizi motive edip, satış yapamıyorsunuz. Hatta bu işte kalma şansınız bile olmuyor. Sektörde uzun süredir çalışan insanlara baktığımızda dingin olduklarını görürsünüz. Karşınızdaki insanı tanımak bile çoğu zaman motivasyonu sağlıyor. Huzurlu bir şirket ve çalışma ortamı, başarının temelinde yatıyor.

#### **Birlikte yaptığımız sosyal faaliyetler var mı? İş dışında da birlikte vakit geçiriyor musunuz?**

**Mustafa Ciğer:** Takım olarak eğer yapabilirsek ailece, olmadığı zamanlarda da bizler bir araya gelmeye çalışıyoruz. Paintball ve bowling turnuvaları düzenliyoruz. Bunun dışında çok sık halı saha maçları düzenliyoruz. Sinema ve tiyatro organizasyonlarımız da oluyor. Bu sosyal faaliyetler bizi bir arada tutuyor.

#### **Güven başarıda kilit rol oynuyor**

Sandoz Samsun Bölge ise Ordu, Sinop, Amasya, Çorum, Tokat, Sivas ve Samsun olmak üzere toplamda 7 ilde çalışmalarını yürütüyor. Ateş ekibinde 4, Su ekibinde 4, Toprak ekibinde 3 ve Hava ekibinde 3 kişi bulunuyor. Bunun dışında takım içerisinde eczanelerle çalışmalarını devam ettiren eczane müşteri temsilcileri de yer alıyor. Bölge Tanıtım Müdürleri Sinan Şahinter ve Uğur Kara, çok hızlı değişen bir sektörde çalıştıklarını ve buna ayak uydurmak için kendilerinin de sürekli olarak yenilendiğini ifade ediyor.

**İyi bir arkadaşlık, sevgi ve saygı ortamı bu işin temeli. Sahadaki çalışmalarımızı buna göre biçimlendiriyoruz. İkili ilişkiler bu sektörde oldukça önemli.**

**Sizi ilaç sektöründe satış işine iten güç neydi? Nasıl bu sektöre başladınız?**



**Uğur Kara:**

İlaç sektörüne girmeden önce 2 yıl boyunca öğretmenlik yaptım. Bundan sonra da bir yıl sigorta işinde çalıştım. Kamu ve özel sektör arasındaki farkları görme şansım oldu. Edindiğim bu tecrübe sonucunda tercihim özel sektörden yana kullandım. Özel sektörün kendisine has dinamiklerini çok sevdim. Bir kere girince bir daha da çıkmadım.



**Ahmet Erbilgin:**

Ben jeoloji mühendisiyim. Üniversiteden sonra ilk olarak Giresun'da bir şantiyede çalışmaya başladım. Ancak bir süre sonra daha hareketli bir sektör olan ilaca geçme kararı aldım. Bu sektörde insanlar daha birebir çalışabiliyorsunuz. Ben ilaç sektörünün bu yönünü çok sevdim. Bu anlamda insanlarla iletişimde olabileceğim bu işi seçtiğim için çok memnunuz.



**Levent Özkemahlı:**

Balıkçılar denize açıldan ve orada bulunmadan rahat duramazlar. Bizim sektörümüz de aslında buna benziyor. İlaç kokusunu bir kere alan bir daha geri dönemiyor. Zaman içerisinde kurum

değişebiliyor ancak sektör dışına çıkmak istemiyorsunuz.

**Satışta başarıyı elde etmede takım olmak, olabilmek son derece önemli bir özellik. Siz ekip olarak bunu nasıl başarıyorsunuz?**

**Özgür Yaman:**

İlaç sektöründe satış işinde, birliktelik ve yakınlık çok fazla. Bizde kendi ekibimiz içerisinde bunu sonuna kadar yaşıyoruz. Ekibimdeki herkes benden çok daha tecrübeli. Ancak ilk geldiğimde çok iyi karşılandım. Sanki yıllardır burada çalışmışım gibi hiç yabancılık çekmedim. Herkes tecrübelerini paylaştı benimle. Bir futbol takımı gibi hareket ediyoruz bizler bireysel olarak hepimiz çok güzel oynuyoruz ve ancak takım olduğumuzda golü atabiliyoruz.



**Ali Suvacı:**

Bu ekibin zaman içerisindeki oluşum sürecinde birçok kişi ekibe uyum sağladı. Ancak uyum sağlayamayanlar tutunamadılar. Bu ekibin başlarında uzun süredir birlikte olmamız ve sağladığımız bu uyum yatıyor. Burada bölge yöneticilerimizin de katkısı büyük. Sonuç olarak takımındaki kişileri buraya seçen kişiler onlar.

**Uğur Kara:** Takım içerisinde yaratılan karışıklı saygı ve güven ortamı çok önemli. Dürüstlük de buna eklenince takım olarak başarı yolunda adım atabiliyorsunuz.

**İlaç sektöründe satış işini yaparken başarıyı getiren faktörler hangileri?**

**Ahmet Erbilgin:** İyi bir arkadaşlık, sevgi ve saygı ortamı bu işin temeli. Hepimiz bir takımın elemanlarıyız. Sahadaki çalışmalarımızı buna göre biçimlendiriyoruz ve hareket ediyoruz. İkili ilişkiler bu sektörde oldukça önemli.



**İlhan Yurt:**

Bizler gerçekten işimizi çok severek yapıyoruz. Bu da başarılı olmada çok büyük bir etken. Firmanın gücü de başarıda önemli rol oynuyor. Sandoz küresel bir ilaç firması. Bu küresel güçten gelen bilgiyi alıyoruz ve müşterilerimize sunuyoruz. Bunun dışında bölge yöneticilerimiz ve çalışma arkadaşlarımız da başarılarımızda önemli rol oynuyorlar. Birbirimize olan desteğimizi hiç esirgemiyoruz. Çoğu firmaya göre daha az bir kadroyla bölgemizde çalışıyoruz ama bu açığımızı birbirimize destek vererek ve sahaya yansıtarak kapatıyoruz. Bizim en büyük başarılarımız bu.



**Ergin Kurnaz:**

Takım içerisinde çok iyi bir aile ortamımız var. Birbirimizin açıklarını çok iyi kapatıyoruz. Sıkıntılarımızı ve sevinçlerimizi birlikte yaşıyoruz. Bu da çalışırken başarıyı beraberinde getiriyor.

**Özgür Yaman:** Çalıştığımız bölgelerde ilk amir çok önemlidir. Bizler bu konuda da çok şanslıyız. Her şeyi bölge yöneticilerimiz

ile paylaşabiliyoruz. En olumsuz konu bile olabilecek en olumlu tarzda bize iletiliyor. Moral motivasyonumuz bozulmuyor. Bir şeyi söylemenin birkaç yolu var ve yöneticilerimiz genellikle bunun en az kırıncı olanını seçiyorlar. Moraliniz bozulmadığı zaman başarı da geliyor zaten. Gelmez ise kendinizi suçluyorsunuz.

**Sinan Şahinter:** Çok zor bir sektörde çalışıyoruz. Dinamikler inanılmaz değişken ve bunlara ayak uydurmak çok güç. Bunlara ekip halinde uyum sağlamak da. Birincisi inanç çok önemli bir kriter. İşinizi sevmeniz ve ona inanmanız gerekiyor. Bizim arkadaşlarımızın en büyük avantajı, sektör ortalamasının çok altında bir kadroyla çalışırken ortaya koyduğumuz destek ortamı. Sektörde oldukça anlamlı iş sonuçları üretiyoruz.

**Takım üyeleri arasındaki iletişim çok önemli bir başarı kriteri. Kendi aranızdaki iletişiminiz nasıl? Zaman zaman ortaya çıkan sorunlarla nasıl başa çıkıyorsunuz?**

**Levent Özkemahlı:** Geniş bir coğrafi alanda çalışıyoruz ve kimi zaman yetişemediğimiz bölgelerde birbirimize destek oluyoruz. Toplam anlamda tüm Sandoz adına işimizi yapmaya çalışıyoruz. Gidemediğimiz yerlerde de diğer arkadaşlarımız bizim yerimize ürünlerimizin tanıtımını gerçekleştiriyorlar.



**Özgür Yaman:**

Saha içinde çalışırken sürekli iletişim halindeyiz. Gün içinde çok sık telefonla konuşuyoruz. Bunun dışında da Pazaritesi günleri toplantılarımız oluyor. Haftanın değerlendirmesini yapıp ona göre neler yapacağımızı kararlaştırıyoruz. Gün içinde diyalogda olduğumuz için hiçbir zaman iletişimimiz kopmuyor. Bir adım atarken diğer arkadaşımızın da attığı adımı bilmek zorundayız. Çünkü daha önceden aynı yere gidip, aynı işi yapmış olabilir. buna dikkat etmek zorundayız.

**Sinan Şahinter:** Genelde bölge olarak yaptığımız toplantıları aylık olarak planlamaya çalışıyoruz. Bunları da şirket merkezinde gerçekleştirilen toplantılarla hemen ertesi-ne koymaya özen gösteriyoruz. Merkezin hedeflerine uyum sağlamak için bu yolu se-

çiyoruz. Önce merkez, sonra bölge toplantıları yapıyoruz. Kimi zaman kendi aramızda yaptığımız toplantıların aksadığı aylar da olabiliyor ama genel toplantıları düzenli yapmaya çalışıyoruz. Bunun dışında sürekli telefon trafiğimiz var. Bölge yöneticileri olarak devamlı sahada oluyoruz ve arkadaşlarımıza destek vermeye çalışıyoruz. Burada da bir iletişim söz konusu oluyor. Şirketin mail trafiği de burada çok önemli. Bu yolla da her türlü bilgi alışverişini yapmak mümkün. En çok kullandığımız haberleşme aracı bu aslında.

**Uğur Kara:** Bunun dışında gün içinde takım olarak yakaladığımız başarıları ve olumlu sonuçları paylaşarak motivasyonumuzu da artırmaya çalışıyoruz. Bu anlamda, işin olmazsa olmazlarından daha çok kendi aramızdaki başarıları paylaşarak gücümüzü en üst seviyede tutmaya özen gösteriyoruz.

**Motivasyonunuzu nasıl yüksek tutuyorsunuz? Güne nasıl hazırlanıyorsunuz? Gün içinde karşılaştığınız zorluklar karşısında kendinizi nasıl motive ediyorsunuz?**

**Özgür Yaman:** Güne sevdiğim bir insanı arayarak ve onun sesini duyarak başlamayı çok seviyorum. Bizlerin güne güzel başlaması mecburi. Çünkü müşterilerimiz olan doktorlara ve eczanelere kendi sorunlarımızı yansıtamayız. Bölge müdürümüz ya da arkadaşımız bunu anlayabilir ancak onlar anlamazlar. Bizden her zaman güler yüz bekliyorlar. Bunu sabahın başından itibaren önemli yolu da sabahları sevdiğiniz birileri ile konuşmak.



**Sinan Şahinter:**

Bu işte, bir müşteriden çıktığında yaşadığım herhangi bir olumsuzluğu, diğer bir müşteriye taşımaman gerekiyor. Aslında herkes kendi iç motivasyonunu kendisi yapıyor. Bunu da yapmak zorunda zaten. Mesleğin en önemli öğretisi bu olsa gerek. Hayat bir oyunsu ve biz de oyuncularsak, bu tiyatroyu sonuna kadar oynuyoruz. Yoğun bir tempoda rol yapıyoruz. Bu roller gerçeğe ne kadar yansırırsa, o kadar başarılı oluyoruz aslında.

**Uğur Kara:** Motivasyona gün bazında değil de yıl bazında bakmak gerekiyor sanı-

rım. Yıllık izinlerde işi düşünmeyecek biçimde bir tatil yapmak, sevdiğiniz bir şeyi yapmak çok önemli. Ben her yıl iyi bir konsere gitmeye, iyi bir tatil yapmaya, dışarı olabileceğim bir şekilde kendimi hazırlamaya özen gösteriyorum.

**Sizin başarınızda ve motivasyonda şirketin tavrı ne kadar etkili oluyor?**

**Sinan Şahinter:** Ben yaklaşık 14 yıldır bu sektördeyim. Ve bulunduğum şirkette üç ayrı kültürü yaşama şansına eriştim. Sandoz, bu anlamda sektörün en önemli ve dinamik firmalarından biri. Çalışanlara sunulan imkanlar anlamında diğer firmalardan daha farklı bir noktada bulunuyoruz. Özel sağlık sigortalarımız ve hayat sigortalarımız var. Sektör ortalamasının üzerinde maaş alıyoruz. Özlük ve yan haklar konusunda çok olumlu gelişmeler yaşadık.

**Klasik bir iş gününüz nasıl geçiyor?**

**Ahmer Erbilgin:** Tıbbi tanıtım sorumlularının hiçbir günü diğerlerine benzemiyor. Bu noktada bizim günlerimiz aynı geçmiyor. Her gün birbirinden farklı oluyor. Farklı kişilerle görüşüyoruz ve zamanla ziyaret ettiğimiz müşterilerimizde neler değiştiğini bilmediğimiz için hiçbir zaman aynı geçmiyor günler. Samsun merkez çalışıyoruz ama farklı bölgelerdeki şehirlere giderek farklı şeyler yaşıyoruz. Bunların hepsi bizlere tecrübe olarak geri dönüyor.

**Sizler sahada çalışırken şirketinizin gücünü arkanızda hissediyor musunuz?**

**İlhan Yurt:** Sandoz'un marka değeri olarak rakiplerinden ayrılan çok farklı özellikleri var. Doktorlara ve eczacılara gittiğimizde kimi zaman ayakta karşılanıyoruz. Bu da sahadaki çalışmalarımızda bizlere güç veriyor. Herkes bizi tanıyor ve nasıl çalıştığımızı biliyor. Ürün ve marka bilgisi bu anlamda oldukça olumlu.

**Bir takımını üyeleri olarak birlikte yaptığınız sosyal faaliyetler var mı?**

**İlhan Yurt:** Maçlar yapıyoruz ve dönem dönem piknik organizasyonlarımız oluyor. Bu organizasyonlar sayesinde aramızdaki ilişkileri güçlendiriyor ve birlikteliğimizi artırmış oluyoruz. Bu bağlamda da haftaiçi işe başlarken daha güler yüzlü ve motive oluyoruz. Birlikte yaptığımız sosyal faaliyetlerde yaşadıklarımızı paylaşarak gültüyoruz. Sonrasında da sıkı bir toplantı ve haftanın değerlendirmesini yaparak güne başlıyoruz.