

# "LİDERLER 'İYİ İNSAN' OLABI

İş dünyası artık sıra dışı liderleri ve uygulamalarıyla elde ettikleri başarıları konuşuyor. Bu konuyu görüşmek üzere onlardan biri olan Haver Farma CEO'su Can Hisarlı ve Satış-Pazarlama Direktörü Esra Erbilgin ile bir araya geldik. Sorularımızı içtenlikle cevaplayan Hisarlı, "Artık liderler, pozitif ve kararlı iletişimleriyle, adaletleriyle, cesaret verdikleri yüreklerde bıraktıkları izlerle, aslında 'iyi insan' olabilmekle fark yaratmalılar" dedi. Erbilgin ise bu yeni dönemin yeni jenerasyonların da iş hayatına katılımı ile kendi düzenini, ihtiyaçları ve çözümleriyle sil baştan oluşturduğunu belirtti.



Haver Farma CEO'su  
Can Hisarlı

Türkiye'nin sağlık alanındaki öncü ve marka firmalarından Haver Farma'nın CEO'su Can Hisarlı ve satış- pazarlama direktörü Esra Erbilgin ile günümüz iş dünyasında sıra dışı liderlik kavramını masaya yatırdık.

## 1- Sağlık sektörünün ilaç ve IV solüsyon ihtiyacını karşılayan öncü kurumlarından birinin başında bulunan bir isim olan CEO Can Hisarlı'yı tanıyabilir miyiz?

Tarsus Amerikan Kolejini bitirdikten sonra, 1985'te Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun oldum. Mecburi hizmetimi Makine Kimya Endüstrisi'nde tamamladıktan sonra, 1991'de Eczacıbaşı-Rhone Poulenc İlaç Pazarlama'da ürün sorumlusu olarak çalışmaya başladım. 2000 yılına kadar, Eczacıbaşı İlaç Pazarlama ve Eczacıbaşı-Bax-

ter Hastane Ürünleri'nde satış ve pazarlama alanında farklı pozisyonlarda görev aldıktan sonra, Eczacıbaşı-Baxter Hastane Ürünleri Genel Müdürlüğü görevine atandım. Başarı ve keyifle geçen 11 yılın ardından, Holding şirketlerinden biri olan Eczacıbaşı İlaç Pazarlama'da Genel Müdür olarak görevime devam ettim. 2017 Nisandan bu yana ise Haver Farma İlaç bünyesinde İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak kariyerime devam etmekteyim. Enis ve Onur adında iki çocuk babasıyım ve evliyim.

## 2- Günümüzün değişen iş dünyasında artık sıra dışı liderlerin çağının açıldığını söyleyebiliriz. Geçmişe göre daha arkadaş canlısı, mütevazı, hassas ve esnek özellikleriyle ön plana çıkan sıra dışı liderleri siz nasıl tanımlarsınız? Sizce günümüzde bir lider hangi vasıflara sahip olmalı?

Kariyerim boyunca birlikte başarmaya ve başarıyı birlikte kutlamaya odaklı ve insanların özel-profesyonel hayat dengelerine hassas davranmaya çalışan bir lider oldum. Günümüzde değişen jenerasyonlarla liderden beklentilerin de dönüştüğünü gözlemliyorum. Artık liderler sadece zekaları, ortaya koydukları başarı getiren stratejileri, gös-

terdikleri cesaretleriyle değil, gösterdikleri azimle, halden anlamalarıyla, istekle dinlemeleriyle, pozitif ve kararlı iletişimleriyle, adaletleriyle, cesaret verdikleri yüreklerde bıraktıkları izlerle, aslında 'iyi insan' olabilmekle fark yaratmalılar diye düşünüyorum.

## 3- Başarıya ulaşmış firmalara baktığımızda her ne kadar arka planda kalsalar da bu sıra dışı liderlerin azim ve kararlılıkları yadsınamayacak bir öneme sahip. Beklenmeyen başarıların kilit anahtarı konumunda olan sıra dışı liderliğin geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İş dünyası, çok daha bireysel, karar ve inisiyatif almaya istekli ve çoklu iletişim kanallarını ustalıkla kullanan, bilgiye hızla ulaşabilen bir nesle doğru eviriliyor. Burada liderlerin rolleri, liderliklerini sergileme şekilleri de bu beklentilere adapte olmak durumunda kalıyor. Yetkin, bilgili, ilgili iş için en doğru ekibi oluşturabilen, güvenilir, dinleyen, ekibini süreçler kadar karar mekanizmalarına da dahil eden, sadece başarı için değil hayatlara dokunarak motive eden, değişime direnmeden açıklıkla olasılıkları değerlendirebilen, değişimi çeviklikle adapte edebilen kişiler, geleceğin liderleri olacaklar görüşümdedir.

# MEKLE FARK YARATMALILAR"

## 4- Pandemi sürecinin liderlerin değişen rol ve görevlerde ne gibi etkileri oldu?

Pandemi sürecinde liderler çalışanlarını mevcut pozisyonlarının ötesindeki diğer şapkalarıyla da anlamak durumunda kaldılar ve bireyleri hayatlarının geri kalanı ile birlikte tanıma fırsatını elde ettiler. Çalışanların iyi olma, iyi hissetme halleri ile motivasyonları belki de hiç olmadığı kadar gündemleri oldu. Teknolojinin ve datanın önemi çok çarpıcı bir şekilde etkisini yine bu dönemde gösterdi. Liderler, pandeminin bilinmez döneminde, farklı yaşamlara sahip çalışanlarına, en uygun koşulları ve yaklaşımları sergileme çabasıyla adil bir duruş göstermeye çalıştılar. Bu dönemde karlılığın ötesinde ortak bir amaçta birleşmek, çevik olabilmek, insan odaklılık, yetkilendirme, güven, dijitalleşme gibi kavramlar büyük önem kazandı ve liderlerin hem davranışlarında hem de karar alma mekanizmalarında değişime neden oldu.

## 5- Pandemiyle beraber adeta satış ve pazarlamanın yeniden yazıldığı bir döneme girdik. Bu yeni dönemde eskinin kural ve düzenlemeleri adeta yerle bir oldu. İlaç sektörünün öncü firmalarından Haver'in satış ve pazarlama direktörü olan Esra Erbilgin bu süreci nasıl değerlendiriyor?

İnsanlığa bir uyarı niteliğinde olduğuna inandığım pandemi, her birimize yeni anlamlar kazandırdı. Profesyonel iş hayatımız içerisinde, öncesinde olmaz dediğimiz birçok konuya hızla adapte olduğumuz gibi, belki de aklımıza bile gelmeyen birçok başlık işimizin önemli gündemleri haline geldi. Tüm fonksiyonlar için

verinin ve analizinin önemi, dijital olgunluğa erişebilmek adına daha çevik adımlar atılması gerekliliği, müşteri odaklılık için kanalların zenginleşme zorunluluğu, performans yönetimi ve ödüllendirme mekanizmalarının yeniden dizayn edilme ihtiyacı, müşteriler gibi ekiplerine de sıklıkla dokunan yapıların şekillendirilmesi önem kazandı. Bu yeni dönem, yeni jenerasyonların da iş hayatına katılımı ile kendi düzenini, ihtiyaçları ve çözümleriyle sil baştan oluşturuyor.



Haver Farma Satış-Pazarlama Direktörü  
Esra Erbilgin

## 6- Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

2004'te Koç Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olduktan sonra, University of California, Irvine'da Pazarlama eğitimi aldım. 2005'te iş hayatına Eczacıbaşı-Baxter Hastane Ürünleri'nde ürün sorumlusu olarak başladım, aynı kuruluşta farklı pazarlama rollerinde görev aldıktan sonra holding şirketlerinden biri olan EIP Eczacıbaşı İlaç Pazarlama'ya Pazarlama ve Satış Müdürü olarak atandım. EIP'te farklı tedavi alanlarında üstlendiğim sorumlulukların ardından,

2019'da tıbbi cihaz sektörünün öncü firmalarından Johnson and Johnson'da Ethicon iş biriminden sorumlu Direktör olarak göreve başladım. 2021 Ocak'tan bu yana ise Haver Farma İlaç'ta pazarlama, satış, satış gücü etkinliği, medikal, ihracat, müşteri ve ticari operasyonlar fonksiyonlarından sorumlu Pazarlama ve Satış Direktörü olarak kariyerime devam etmekteyim. Azra ve Lina adında iki kız çocuk annesiyim.

## 7- Haver'in pandemi sürecinde elde ettiği başarıda pazarlamanın başında bulunan sizin çok büyük katkınız var. Bu dönemde sizin stratejilerinizde ne gibi değişiklikler gerçekleşti?

Çoklu satış kanallarını, farklı organizasyon yapılarıyla, çeşitli tedavi alanlarında, ilgili stratejileriyle yönetmeyi başaran kuruluşumuz, Covid19 sürecini çevik ve akılcı adımlarla yönetti, önemli kazanımlar ve yetkinlikler elde etti. Haver Farma'da yürütülen pazarlama faaliyetlerinin temelini 'değer ve deneyim yaratmak' oluşturur. Bizler bu prensip ışığında pandemiye satış organizasyonumuzun ihtiyaçlarıyla paralel, veri toplama kanallarında, analizlerinde, tüm paydaşlarımızla olan iletişimde, sosyal medya gibi marka imajını destekleyen mecralarda dijital olgunluğumuzu arttıracak yatırımları yaparak değerlendirdik. Ve bu alanlardaki planlı aksiyonları hızla hayata geçirdik. Dijital dönüşüm sürecimizin, marka bilinirliğini artırma ve tüketici algısında daha da güvenilir bir kuruluş olma yolculuğumuza büyük değer kattığına inanıyoruz.