

МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖЕР ГОДА



История одного успеха

7 сентября, накануне Дня фармацевтического работника, в Национальном дворце искусств «Украина» при поддержке Министерства здравоохранения Украины и Государственной службы Украины по лекарственным средствам состоялась церемония награждения профессионалов фармацевтической отрасли – лауреатов ежегодного конкурса «Панацея». Определить лучших в каждой категории помогли репутационные и маркетинговые исследования, по результатам которых были сформированы рейтинговые списки номинантов, а возглавившим их – вручены бронзовые статуэтки.

«Медицина газета «Здоров'я України» получила возможность пообщаться с руководителем отдела маркетинга подразделения рецептурных препаратов представительства компании «Сандоз» в Украине Александром Малёваным, завоевавшим почетное звание «Маркетинг-менеджер года». Корреспондент нашего издания беседовал с лауреатом престижного конкурса о том, какие качества необходимы для покорения карьерных вершин в фармацевтическом бизнесе.

О начале карьерного пути

Дипломированный врач, свою деятельность в фармакологической отрасли я начал с позиции медицинского представителя. Поначалу сложно было даже допустить мысль о том, чтобы оставить врачебную практику, к которой я шел долгие годы учебы и интернатуры, поэтому в течение нескольких месяцев приходилось совмещать оба вида занятости. Однако время показало, что опасения оказались напрасными: я на собственном опыте убедился, что в обеих сферах стремлюсь к достижению одной цели – помочь пациенту жить более качественно и долго, используя при этом различные методы. Так, в качестве врача я применял свои теоретические знания и практический опыт; как медицинский представитель – предоставлял возможность коллегам-врачам получать наиболее современную и достоверную информацию о лечении и профилактике различных заболеваний для того, чтобы использовать ее в повседневной работе на благо пациента. Так я окончательно принял решение посвятить себя работе в фармацевтике.

О быстрой адаптации к изменениям

Спустя три года работы в качестве медицинского представителя я принял участие в конкурсе на замещение вакансии продакт-менеджера по рецептурным препаратам и смог убедить руководство, что обладаю необходимыми для этого качествами. На новой должности мне понадобились способности к аналитике и прогнозированию, обучению медицинских представителей, знание рынка и конкурентного окружения, умение принимать стратегические и тактические решения для достижения результата. Кроме того, важной задачей было научиться работать в команде. Дело в том, что медицинский представитель на своем участке выполняет функции достаточно индивидуализировано, в то время как продакт-менеджер постоянно взаимодействует с коллегами как из своего

отдела, так и из смежных – финансово-медицинского, продаж и т. д. Способность грамотно координировать деятельность коллег пришла далеко не сразу, я учился изо дня в день, однако это был весьма необходимый навык, ведь ни одна система не будет стабильно работать, если менеджеры не смогут договориться друг с другом. В компании «Сандоз», помимо функциональных знаний, умение находить подход и договариваться с самыми разными людьми является одной из ключевых компетенций. Важно понимать текущие проблемы и приоритетные задачи коллег и на основе этого совместно с ними выстраивать схему работы.

Об отношении к трудностям

Трудности подстерегают на любых этапах жизненного и профессионального пути, и самым важным является то, как мы с ними справляемся. Если относиться к каждой возникшей проблеме как к еще одной ступеньке, которую требуется преодолеть, рано или поздно обнаруживается, что ты уже наверху довольно длинной лестницы и в багаже у тебя – бесценный опыт, который пригодится еще не раз, в том числе и тем, кто тебя окружает.

О коллегах

Мне очень повезло с коллегами. Мы говорим на одном языке, а возникающие по тем или иным вопросам разногласия позволяют по-новому взглянуть на проблему и найти оптимальное решение. Как руководитель отдела маркетинга я наиболее тесно взаимодействую с продакт-менеджерами различных направлений, и необходимо подчеркнуть, что каждый из них обладает уникальными качествами, дополняющими и взаимно усиливающими друг друга. Именно координация разносторонних талантов сотрудников, создание условий для того, чтобы раскрыть потенциал каждого помогает нашей молодой команде достигать успеха. Одним из самых важных качеств я считаю честность. Если ты предлагаешь идею, в которую веришь сам, тебя обязательно услышат. Если чья-то идея оказалась лучше, честным будет открыто это признать и заняться ее воплощением. Именно так можно прийти к наиболее эффективным решениям, добиться желаемых результатов.

О себе как руководителе

Для того чтобы стать успешным руководителем, мне приходится постигать

науку эффективной коммуникации. Кроме того, я всегда стараюсь максимально раскрыть потенциал своих сотрудников, способствовать их профессиональному росту и развитию. Именно поэтому я с гордостью говорю о том, что могу уверенно доверить самые сложные проекты моим коллегам, – каждый из них способен самостоятельно принимать эффективные решения, отстаивать их и с успехом достигать цели. Работа в качестве руководителя накладывает большую ответственность: чтобы профессионально решать новые задачи и достигать поставленных целей, важно создать позитивный настрой в коллективе, когда каждый сотрудник видит свой вклад в успех отдела и всей компании.

О секрете успеха

Нет никакого секрета. Важно любить свою работу, верить в то, чем занимаешься, и тогда успех обеспечен. Счастливы те люди, профессиональные и личные цели которых взаимно дополняют друг друга. Поэтому ответ прост: быть честным с собой и другими, требовательно относиться к своим недостаткам и стремиться к превращению их в точки развития, нести ответственность за принятые решения и постоянно искать новые возможности.

О том, как измерить свои достижения

Безусловно, награды, подобные той, лауреатом которой мне посчастливилось стать в этом году (Панацея-2012), в определенной степени могут быть индикатором успешности. Однако, если говорить более глобально, то судить о критериях успешности работы в такой отрасли как здравоохранение очень сложно. Законы природы таковы, что даже самая большая армия ученых, врачей и фармакологов, сражающаяся за человеческую жизнь, не может изменить того факта, что люди всегда будут стареть, болеть и умирать. Вместе с тем доказано, что вовремя полученное правильное лечение способно сохранить жизнь человека и улучшить ее качество. Поэтому одним из критериев эффективности нашей работы может являться анализ количества пациентов, которые получают терапию в полном соответствии с мировыми и отечественными рекомендациями.

Интернет-страница: www.sandoz.ua

Подготовила **Татьяна Спринся**



А. Малёваный, победитель в номинации «Маркетинг-менеджер года»

О компании

Компания Сандоз – является одним из подразделений группы «Новаartis» и второй в мире по величине генерической фармацевтической компанией, которая предлагает широкий спектр высококачественных, доступных по цене лекарственных препаратов, утративших право на патентную защиту. Сандоз – № 1 в мире в таких направлениях, как биоаналоги, генерические инъекционные лекарственные препараты, офтальмологические препараты, дерматологические препараты, антибиотики. Портфель компании насчитывает более 1000 наименований лекарственных средств. Сандоз реализует свою продукцию в 140 странах мира. Основные группы продуктов: антибиотики, препараты для лечения нарушений центральной нервной системы, препараты для лечения заболеваний желудочно-кишечного тракта, препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, гормональная терапия. Сандоз разрабатывает, производит и предлагает широкий ассортимент генерических препаратов, а также фармацевтические и биологически активные вещества и антибактериальные препараты. В дополнение к стремительному росту, который компания продемонстрировала в последние годы, Сандоз приобрела следующие компании: Lek (Словения), Sabex (Канада), Hexal (Германия), Eon Labs (США), EBEWE Pharma (Австрия), Oriel Therapeutics (США), Fougera Pharmaceuticals (США). В 2011 году штат компании Сандоз насчитывал около 24000 сотрудников во всем мире. Объем продаж Сандоз в 2011 году составил 9,5 млрд USD.