



ÖZLEM AYDIN AYVACI
oaydin@capital.com.tr

ZİRVE YOLU

ŞEYDA ÇAŞKURLU / MSD İLAÇ İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ

10 YILDA ZİRVE PLANI

Şeyda Çaşkurlu, şu anda MSD İlaç'ın yönetim takımının en genç üyesi. 32 yaşındaki Çaşkurlu, bundan birkaç ay önce MSD'nin iş geliştirme direktörü oldu. 10 yıl içinde de kendini şirket yönetebilecek konuma getirmek istediğini söylüyor. Çaşkurlu'nun en temel görevi, şirketini büyütmek için sürekli yeni projeler ve işbirlikleri hayata geçirmek. Bunu başarıyla yerine getiren genç yönetici, bu noktaya gelmesini de geçmiş iş tecrübeleri sırasında elde ettiği başarılarla borçlu. Örneğin Dem İlaç'ın cirosunu 4'e katlayan işler yapan Çaşkurlu, bu başarıyı Dr. Frik İlaç'ta da tekrarladı. Bu şirkette 40'tan fazla yeni ürün için anlaşma yaptı ve İş Girişim o dönemde bu şirketin yüzde 17'sini aldı. Üstelik bu, İş Girişim'in yaptığı ilk ve en büyük sağlık yatırımıydı. Daha sonra da şirketi İtalyan Recordati'ye sattılar. Bu başarıların ardından Çaşkurlu, MSD'de de önemli başarılarla imza atmayı sürdürüyor.

Çaşkurlu, gündeminin en önemli konularını şöyle ifade ediyor: "Gündemimdeki çok önemli 2 projeden birini mutlaka realize etmek istiyorum. Ciro kadar kârlılık da önemli. Çünkü kâr marjları çok azaldı. Kârlılığı artırmaya odaklandım. Türkiye'de diyabet, onkoloji, hastane ve aşı grubunda varız. Diyabette bulunduğumuz alanda lideriz. Onkolojide çok güçlü AR-GE'miz var. 2014'te portföyümüz de güçleniyor. Sinerji yaratan ürünler bularak kârlılığımızı yükseltmek en öncelikli hedefim. Tüm ortaklık modellerine açığız. Yeni dönemde yeni işbirlikleri hayata geçireceğiz."



EĞİTİM YOLU: Marmara Üniversitesi Eczacılık (2003) / Koç Üniversitesi Executive MBA (2011)

KARİYER YOLU: İş geliştirme yöneticisi - **Dem İlaç** (2004-2006) / İş geliştirme ve ruhsatlandırma müdürü - **Dr. Frik İlaç** (2006-2008) / İş geliştirme müdürü - **Abdi İbrahim** (2008-2011) / Stratejik ortaklıklar ve iş birlikleri lideri, iş geliştirme direktörü - **MSD** (2011 -...)

REYHAN ÇELİK / GİTTİGİDİYOR.COM PAZARLAMA DİREKTÖRÜ

"ŞİRKETİMLE GURUR DUYUYORUM"

Dijital pazarlama, yeni dönemde her pazarlama yöneticisinin hakimi olması gereken bir uzmanlık alanı. Bugün bu konuya hakim pazarlama yöneticileri diğerlerinin bir adım önünde. Reyhan Çelik de bu isimlerden biri. Bu zamana dek birçok farklı kuruma e-ticaret, dijital pazarlama, sosyal medya konularında eğitimler de veren Çelik, kısa süre önce gittigidiyor.com'un pazarlama direktörü oldu. Kariyeri boyunca en büyük şansının hep ileri gitme fırsatını yakalamış olmak olduğunu söylüyor. Çelik, "Konu dijital pazarlama olduğunda kendinizi sürekli yenilemek ve geliştirmek durumunda oluyorsunuz. Bu nedenle pazarlama profesyoneli olarak kendinizi sürekli taze tutmanız gerekiyor" diye konuşuyor. Yaşadığı tüm iş deneyimlerinin kendisine farklı alanlarda farklı katkılar sağladığına değinen Çelik, şöyle devam ediyor: "Eğitimcilik yaptığım programların benim için manevi değeri farklı. Birçok genç profesyonele 4 yıldır e-ticaret, dijital pazarlama, sosyal medya konularında eğitimler veriyorum."

Çelik, kariyer hedefini ise şöyle açıklıyor: "GittiGidiyor gibi bir markanın pazarlamasının başındaki kişi olmak çok gurur verici. Ebay tarafından birçok deneyim ve yenilik ile besleniyoruz. O nedenle uzun yıllar GittiGidiyor'un pazarlama direktörlüğü görevini başarıyla sürdürebilmek benim için en büyük başarı hedefi."

Çelik'in gündemi de hayli yoğun. Çelik, gündeminin en önemli maddelerini şöyle açıklıyor: "E-ticaret potansiyelini ve yaygınlığını sağlamak, ciro rakamlarını, marka değerini artırmak, kârlılığı sağlamak ve bunu yaparken de sosyal medya ve mobil gibi farklı teknolojik platformları kullanmak ana hedefimiz."



EĞİTİM YOLU: Galatasaray Lisesi (1992) / İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat (1997) / UC Berkeley Pazarlama Diploma Programı (2000) / Yeditepe Üniversitesi MBA (2004)

KARİYER YOLU: Yönetici adayı - **Yapı ve Kredi Bankası** (1997-2000) / Yaratıcı ekip elemanı - **Bascuda.com** (2000-2002) / Gelir getirici portallerden sorumlu ürün müdürü - **Doğan Online** (2002-2004) / İnternet pazarlama uzmanı - **Arçelik** (2004-2008) / Dijital medya pazarlama müdürü - **Doğan Gazetecilik** (2008-2011) / Pazarlama ve iş geliştirme direktörü - **Turkey Yellow Pages** (2011-2013) / Strateji danışmanı - **Generali Sigorta** (2013-2013) / Pazarlama direktörü - **GittiGidiyor/eBay Türkiye** (2013-...)



BERRİN YILMAZ / ROCHE İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ

“2014’TE ÇEŞİTLİLİĞE ODAKLANACAĞIZ”

Roche Türkiye İK Direktörü Berriñ Yılmaz ile en son 3 yıl önce görüştüğümüzde “İsviçre’de görev alabilirim” demişti. Yılmaz, bu görüşmeden birkaç ay sonra İsviçre’ye gitti ve 1 yıl önce yeniden Türkiye’deki görevine döndü. Yılmaz, yurtdışında çalışma deneyiminin kendisine kültürel farkındalık kazandırdığını söylüyor ve şöyle devam ediyor: “Global çalışma kültürünü tanıma fırsatı buldum. Global bir takımında çalışma fırsatı bana çeşitliliğin hem profesyonel hem kişisel yaşama kattığı değerin farkına varmamı sağladı.”

Yılmaz, 2013’te Roche’un tüm yöneticilerinin liderlik yetkinlikleri üzerine odaklandıklarını söylüyor. Roche Koçluk Programı’nı bu çalışmalara örnek gösteriyor. Yılmaz, şöyle devam ediyor: “Koçluk desteği aldığımız 29 iç, 5 dış koçumuzu bulunuyor. 91 danışan iç-dış koçluk desteğinden faydalandı. Kurum içi koçluk kültürü yaratmanın katkıları oldukça önemli oldu. Çalışan bağlılığımız yüzde 55’ten yüzde 76’ya yükseldi.

Yetenek havuzumuzdaki çalışanların sayısında yüzde 22’lik artış oldu. Şirket iş gücü devir oranı yüzde 2 azaldı. Koçluk programıyla Roche Türkiye, 2012 ICF Global Koçluk Uygulama Ödülü’nü kazandı. Gururluyuz.”

Yılmaz, bu yıl ajandasının en önemli maddelerini ise şöyle açıklıyor: “2014’te bu alandaki kazanımlarımızı uygulamaya geçirmeye ve çalışanlarımızdan nasıl bir liderlik sergilediğimiz konusunda geribildirim almaya devam edeceğiz. 2014, asıl çeşitlilik kavramına odaklandığımız bir yıl olacak. Kadın çalışanların iş hayatında daha fazla yer almalarını sağlayacak ve farklı kültür ve özgeçmişe sahip çalışanların çeşitliliğini destekleyen uygulamaları hayata geçirmek istiyoruz.”



EĞİTİM YOLU: Ankara Atatürk Anadolu Lisesi (1989) / ODTÜ İşletme (1993) / Bilkent Üniv. İşletme yüksek lisansı (1995)

KARİYER YOLU: İnsan kaynakları uzmanı - **Eczacıbaşı Holding** (1995-1998) / İnsan kaynakları müdürü - **Eczacıbaşı-Baxter** (1999-2006) / İnsan kaynakları direktörü - global İK iş ortağı (İsviçre), İK direktörü - **Roche** (2006-...)

ONUR ALTINBAŞ / VERIFONE TÜRKİYE GÜNEY AVRUPA VE RUSYA GENEL MÜDÜRÜ

“HEDEFİM BÜYÜK BAŞARILAR”

VeriFone’da 2007 yılında göreve başlayan Onur Altınbaş, bugün şirketin 28 ülkeden sorumlu genel müdürü. Altınbaş, görev aldığı sürede Türkiye’nin stratejik bir bölge olmasını sağladı. Yakın zaman önce de Türkiye’den 28 ülkeyi yönetir konuma geldi. Türkiye’deki gelişmiş bankacılık sistemlerindeki ödeme sistemlerini başka ülkelere örnek gösterdi. Bu sistemlerin başarısını orada da gerçekleştirdi. Bu noktaya yükselmesinin ardındaki başarı öyküsü işte bu.

Ödeme sistemleri, dünyada hızlı değişim gösteren bir sektör. Bu anlamda VeriFone, dünyadaki öncü şirketlerden biri. Sektör artık sadece cihaz satmıyor. Altınbaş da VeriFone’u çözüm sunan servis sağlayıcı bir şirket konumuna getirmeyi ve katma değerli servislerini artırmayı hedefliyor. Altınbaş, şöyle devam ediyor: “VeriFone olarak potansiyelimiz çok büyük. Şu an birçok perakende çözümümüz bulunuyor. Bunu desteklemek üzere çok

büyük yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Veri Merkezi yatırımımız bunun en güzel örneği.” Altınbaş, kariyerinde büyük başarıları imza atmaya kendine öncelikli hedef seçmiş. Gündeminin en önemli maddelerini ise şöyle ifade ediyor: “Şu an sektörün iş yapma modelini değiştiren en büyük proje olan yazarkasa POS gündemimizde. Türkiye perakende sektörüne dönük yazarkasa POS entegrasyonu sürecinde güvenli altyapısının yanı sıra ergonomik görünüme sahip olan en küçük cihazı piyasaya sunduk. Hedefimiz bankalarla stratejik iş ortaklığımızı geliştirip tüketiciler için en güçlü ve ilk akla gelen servis sağlayıcı şirket durumuna gelmek.”



EĞİTİM YOLU: İzmir Atatürk Lisesi (1994) / İTÜ Uçak mühendisliği (1999) / İTÜ Uçak mühendisliği yüksek lisansı (2001)

KARİYER YOLU: Satış temsilcisi - **Ufotek Bilgisayar Sistemleri** (1999-2000) / Sistem mühendisi - **Neteks Bilgisayar** (2000-2001) / Network uzmanı - **Cisco** (2001-2001) / Uzman - **WanForce Technologies (ABD)** (2001-2004) / Yönetici ortak - **All American Construction (ABD)** (2004-2006) / Bankacılık sektörü yöneticisi, Güney Avrupa satış müdürü, Doğu Avrupa ve Rusya satış direktörü, Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya genel müdürü - **VeriFone** (2007-...)