

Nobel İlaç'ın Satış Gücü Transformasyonu Harvard Business School'da Vaka Çalışması Olarak MBA Dersinde Okutuldu



İlaç sektöründe yarım asırdan uzun süredir faaliyet gösteren ve 'Sağlık için her şeye değer' inancıyla yaşam kalitesini yükseltmek için çalışan Türk ilaç firması Nobel, uluslararası başarılarına bir yenisini daha ekledi. Nobel İlaç'ın satış gücü transformasyonu Harvard Business School'da Prof. Doug Chung ve Gamze Yücaoğlu'nun yazdığı vakaya konu oldu.

Vakanın okutulduğu ilk derse Nobel İlaç Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Ulusoy ve Genel Müdür H. Hakan Şahin de katılarak MBA öğrencileri ile bir araya geldiler. Vakanın yazıldığı Eylül 2017 sonrasındaki gelişmeleri, bu transformasyon sürecindeki öğrenimlerini ve deneyimlerini paylaştılar. Derste üzerinde tartışılan vaka, Nobel İlaç'ın eczane segmentasyon projesini de kullanarak sahadaki tanıtım faaliyetlerinde nasıl verimlilik sağladığını ve şirketin kârlılık dönüşümünü ele alıyor.

Vakada, Nobel'in McKinsey ile yaptığı strateji ve IMS (IQVIA) ile yaptığı eczane segmentasyonu projeleri sonrasında örnek bir dönüşüme imza atarak bir yandan pazar payını artırması, bir yandan da Sağlık Bakanlığı politikaları doğrultusunda Türkiye pazarında

düşmeye devam eden fiyatlara rağmen kârlılığını yükseltmesi anlatılıyor. Nobel'in 20 ülkeye yayılan uluslararası ağına ve biyoteknoloji yatırımındaki öncülüğüne de değinen vaka, bir yandan da Nobel'in kurumsal yönetime geçişteki kararlılığını vurguluyor.

Vaka aynı zamanda Nobel İlaç'ın tanıtım ekiplerinin şirkete bağlılıklarını artırmak için değerlendirdiği farklı fırsatlara odaklanıyor. MBA öğrencileri, örnek vaka sunumunun ardından Hakan Şahin ve ekibi ile özellikle işe yeni başlayanlar için saha iş gücü devir oranını azaltmak üzere ücret ve prim politikalarındaki değişiklikler, gelişim ve kariyer fırsatları gibi birçok farklı konuda nasıl önceliklendirme yapmaları gerektiğini masaya yatırdı, birlikte değerlendirme fırsatı buldular.