



DUTCH EXPAT

CV

DEVIRIM BURAK



MEDISCH MANAGER, MEDISCH ADVISEUR, MEDISCH WETENSCHAPPELIJK LIAISON, BRAND MANAGER, PRODUCTMANAGER,
KOL-MANAGEMENT, MEDISCHE MARKETING, PRODUCTLANCERING, MEDISCH VERTEGENWOORDIGER,
MEDISCH VERKOOPMANAGER, MEDISCH APPARATUURMANAGER

Dit CV wordt u aangeboden door Dutch Expat N.V.

Al onze CV's behoren tot hooggekwalficeerde kandidaten die woonachtig zijn in Turkije. Wilt u één van onze kandidaten in dienst nemen, dan zorgen wij door middel van de kennismigratieprocedure dat alle benodigde juridische en organisatorische stappen worden gezet om de betreffende kandidaat bij uw bedrijf aan het werk te krijgen. Dit geeft u toegang tot toptalenten van de Turkse arbeidsmarkt.



DEVIRM BURAK



Woonplaats **Istanbul**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **27.03.1976**
Burgerlijke Staat **Gehuwd**
Beroep/Functie **Senior Manager
Medische Zaken &
Productstrategie**
Web

GSM **+31 621 25 33 70**
Tel **+90 312 905 01 10**
Web **www.dutch-expat.com**
E-mail **info@dutch-expat.com**

BELANGRIJKE VAARDIGHEDEN

MEDISCH MANAGER, MEDISCH ADVISEUR, MEDISCH WETENSCHAPPELIJK LIAISON, BRAND MANAGER, PRODUCTMANAGER, KOL-MANAGEMENT, MEDISCHE MARKETING, PRODUCTLANCERING, MEDISCH VERTEGENWOORDIGER, MEDISCH VERKOOPMANAGER, MEDISCH APPARATUURMANAGER,

PERSOONLIJK PROFIEL

Mijn naam is Devrim Burak, en ik beschik over meer dan 20 jaar ervaring in de farmaceutische industrie, waarvan de laatste acht jaar bij AbbVie TR in rollen zoals productverkoop, medische zaken en managementfuncties. Ik ben enthousiast om mijn expertise en toewijding aan excellentie in te zetten binnen uw gerenommeerde organisatie.

Sinds het begin van mijn carrière in 2003 heb ik een diepgaand inzicht ontwikkeld in de farmaceutische sector en uitgebreide expertise opgebouwd in therapeutische gebieden zoals oncologie, cardiologie, anesthesie, speciale zorg, ademhalingsgeneeskunde en OTC-producten. Mijn loopbaanontwikkeling—van Sales Representative en Area Specialist tot functies zoals Brand Manager, Medical Science Liaison (MSL), Medical Manager en Senior Medical Manager—toont mijn vermogen om te groeien en uit te blinken in dynamische omgevingen.

Gedurende mijn carrière heb ik strategische leiderschapsvaardigheden getoond door cross-functionele teams te leiden en medische strategieën te ontwikkelen en implementeren die aansluiten bij de doelstellingen van de organisatie en wettelijke kaders. Mijn deskundigheid op het gebied van medische zaken stelt mij in staat om wetenschappelijke ondersteuning, training en inzichten te bieden aan zowel interne stakeholders als zorgprofessionals. Daarnaast benadrukt mijn werk in medico-marketing en key opinion leader (KOL)-betrokkenheid, met name binnen oncologie, anesthesie en speciale zorg, mijn vermogen om duurzame relaties op te bouwen die innovatie en patiëntgerichte oplossingen bevorderen.

Wat mij vooral aantrekt in deze kans in Nederland, is de sterke overeenstemming tussen mijn persoonlijke waarden en de Nederlandse cultuur. Ik ben een innovatieve, praktische en goed georganiseerde professional die duurzaamheid, kritisch denken en samenwerking waardeert. Ik geloof dat deze kwaliteiten, gecombineerd met mijn uitgebreide expertise in de industrie, mij een waardevolle toevoeging aan uw team maken.

Bijgevoegd vindt u mijn cv, waarin mijn professionele prestaties en vaardigheden worden toegelicht. Ik kijk ernaar uit om te bespreken hoe mijn ervaring en kwalificaties aansluiten bij de behoeften van uw organisatie. Hartelijk dank voor het overwegen van mijn sollicitatie. Ik ben enthousiast om bij te dragen aan het succes van uw initiatieven en kijk uit naar een persoonlijk gesprek.



WERKERVARING

Medisch Manager

AbbVie (Istanbul)

10-2019 / Heden

- Specialty Care Division, Sevorane (Sevoflurane - Vluchtige vloeistof voor inhalatie): Bijgedragen aan de ontwikkeling en implementatie van medische en commerciële strategieën voor het effectief positioneren van Sevorane binnen de anesthesiemarkt, verantwoordelijk voor het bieden van wetenschappelijke ondersteuning aan het verkoopteam en het verzorgen van medische training om een beter begrip te ontwikkelen van het product en de klinische voordelen.
- Hematology & Oncology Division, Lucrin Depot (Leuproreline-acetaat - GnRH): Geleidende rol in het informeren van zorgverleners en belanghebbenden over het productgebruik in de behandeling van hormoongevoelige kanker en andere indicaties, betrokken bij het plannen en organiseren van wetenschappelijke bijeenkomsten en congressen om KOL's te betrekken en langdurige relaties op te bouwen. Daarnaast verantwoordelijk voor het ontwikkelen van promotionele materialen en het waarborgen van medische naleving in overeenstemming met internationale en nationale richtlijnen.

Medisch Manager Neurowetenschappen

AbbVie (Istanbul)

08-2018 / 10-2019

- Medische Naleving en Strategische Ontwikkeling: Zorgdragen voor medische naleving in lijn met internationale en nationale strategieën voor bedrijfsontwikkeling. Identificeren van kansen en medische behoeften/verzoeken, strategieën voorstellen en de uitvoering van overeengekomen medische strategische projecten beheren in overeenstemming met de merkstrategie.
- Klinisch Onderzoek en Wetenschappelijke Ondersteuning: Samenwerken met het klinisch onderzoeksteam om passende klinische input te leveren met betrekking tot het therapeutische gebied en gezamenlijk werken aan het identificeren en benaderen van potentiële locaties en onderzoekers. Beantwoorden van vragen en verzoeken om medische informatie van de medische gemeenschap en het verkoopteam, gebruikmakend van praktische en theoretische kennis en beschikbare middelen.
- Wetenschappelijke Evenementen en Materialen: Ondersteunen van merkmanagers bij de voorbereiding van promotionele materialen en deze beoordelen om te zorgen voor klinische en wetenschappelijke nauwkeurigheid. Zorgen dat materialen voldoen aan relevante gedragscodes en reclameregels. Deelname aan de voorbereiding en uitvoering van wetenschappelijke vergaderingen en evenementen binnen het merkteam.
- Training en Medische Expertise: Verstrekken van wetenschappelijke en medische expertise ter ondersteuning van het merkteam en bijdragen aan de succesvolle implementatie van merkplannen. Verzorgen van medische trainingen voor interne en externe partners, waaronder sprekersbriefings, en zorgen voor hoogwaardige klinische kennisoverdracht.
- KOL Management en Relatieopbouw: Opbouwen en onderhouden van langdurige relaties met key opinion leaders (KOL's) om medische doelstellingen te behalen door regelmatige en continue externe interacties.
- Crossfunctionele Samenwerking: Fungeren als een sterke teamspeler door medische expertise in te brengen bij alle crossfunctionele projecten, en proactief bijdragen aan het succes van multidisciplinaire initiatieven.

Medisch Wetenschappelijk Verbindingsofficier

AbbVie (Istanbul)

10-2016 / 08-2018

- Uitvoering van Hoog-Impact Territoriuminitiatieven: Ontwikkelde en implementeerde hoog-impact territoriumplannen met een focus op kwaliteit, waaronder HCP- en onderzoekerbetrokkenheidsplannen, in lijn met medische en wetenschappelijke doelstellingen binnen het therapeutische gebied. Maakte effectief gebruik van data en analyses om kansen in het toegewezen gebied te identificeren en te maximaliseren.
- Opbouwen van Professionele Relaties: Bouwde klantgerichte relaties op met externe experts (EEs) in therapeutische gebieden binnen de toegewezen regio. Zorgde voor effectieve samenwerking om doelen te behalen en jaarlijkse functionele doelstellingen te realiseren.
- Data en Observaties: Genereerde en documenteerde betekenisvolle datapunten (DPO's) en past segmentatie en optimale middelenbenutting toe om effectieve resultaten te behalen.
- Compliance en Documentatie: Verantwoordelijk voor naleving van relevante Corporate en Divisional Policies en Procedures, inclusief nauwkeurige en tijdige documentatie van interacties met zorgverleners (HCP's).
- Wetenschappelijke Ondersteuning voor Externe Stakeholders: Bood educatie over ziektebeelden, therapeutische landschappen en AbbVie-producten gedurende de gehele productlevenscyclus aan zorgverleners en onderzoekers. Verspreide wetenschappelijke kennis om bewustzijn te vergroten en relaties binnen de medische gemeenschap te versterken.
- Expertise in Therapeutische Ziektebeelden: Blijvend op de hoogte van markttrends, productkennis en nieuwe therapeutische gebieden, met nadruk op het vergroten van AbbVie's aanwezigheid binnen de medische gemeenschap en het ondersteunen van zakelijke verantwoordelijkheden.
- Ondersteuning van Onderzoeksinitiatieven: Ondersteunde onderzoeksinitiatieven van R&D, waaronder site-evaluatie, werving, investigatorbijeenkomsten, identificatie van externe experts en management van externe samenwerkingen.
- Cross-Functionele Samenwerking: Onderhield en stimuleerde samenwerking met cross-functionele veldteams, waaronder commerciële teams, site management en monitoring, klinische onderzoeksmedewerkers, therapeutische gebiedsexperts en Medical Outcome Science Liaisons. Werkte samen met commerciële teams om accountplannen te ontwikkelen en uit te voeren die gedeelde zakelijke doelstellingen ondersteunen.

Medisch Manager- Senior Medisch Manager

Deva Pharmaceuticals (Istanbul)

10-2010 / 10-2016

- Medico-marketing en Training: Samenwerking met verkoop- en marketingteams om medico-marketingactiviteiten te beheren en te optimaliseren. Actief zoeken naar nieuwe data, literatuur en richtlijnen om up-to-date medische achtergronden te bieden voor marketingstrategieën en training.
- Wetenschappelijke Partnerschappen: Opbouwen en onderhouden van wetenschappelijke samenwerkingen met zorgprofessionals en besluitvormers om strategische doelen te ondersteunen.
- Congressen en Evenementen: Vertegenwoordigde het bedrijf en de producten tijdens medische seminars, congressen en vergaderingen, waarbij medische expertise werd gedeeld en zakelijke relaties werden versterkt.
- Medische Trainingen: Organiseren en uitvoeren van medische trainingssessies voor verkoopteams, inclusief het voorbereiden en beoordelen van trainingshandleidingen en visueel materiaal.
- Ondersteuning Productontwikkeling: Ondersteuning bij de ontwikkeling en lancering van nieuwe producten, inclusief strategieën voor marktintroductie.
- Strategisch Advies: Fungeren als strategische medische partner door promotiemateriaal te implementeren, medische strategieën te ontwikkelen en wetenschappelijke begeleiding te bieden bij promotionele activiteiten.

Product/Brand Manager Oncologie & OTC

Genesis Pharmaceuticals (Istanbul)

08-2008 / 04-2010

- Actiq (Opioid), OTC Products: Stomatovis (Protective Stomatological Paste & Mouthwash), Colinox (Gastric Functional Suspension), Rinopanteina (Nasal Ointment & Drops)
- Marketingstrategie en Ontwikkeling: Leidde en coördineerde de ontwikkeling van marketingtools en activiteiten, waaronder brochures, trainingshandleidingen, presentaties, brandingrichtlijnen, posters en evenementen.
- Productlanceringen en Promotie: Organiseerde activiteiten voor de lancering en promotie van nieuwe en bestaande producten. Ontwikkelde marketingdeliverables en uitgebreide plannen voor productcommercialisatie, inclusief strategieën voor specifieke productlanceringen.
- Strategische Implementatie: Beheerde de implementatie van de wereldwijde marketingstrategie door filialen en leverde hoogwaardig advies en ondersteuning bij productkwesties. Zorgde ervoor dat filialen hun plannen afstemden op de portfolio-strategie.
- Marktonderzoek en Concurrentieanalyse: Initieerde relevante marktonderzoeken, hield concurrentieactiviteiten in de gaten en ontwikkelde strategieën om bedreigingen aan te pakken.
- Relatiebeheer: Cultiveerde en ontwikkelde Key Opinion Leaders (KOLs), productvoorstanders en sprekers om productacceptatie en merkbetrokkenheid te vergroten.
- Teamgeest en Samenwerking: Creëerde en stimuleerde een sterke teamgeest binnen marketingactiviteiten en crossfunctionele samenwerking.
- Budgetmonitoring: Beheerde en analyseerde marketingbudgetten van filialen om efficiëntie en afstemming met strategische doelen te garanderen.

Gebiedsspecialist/ Verkoopvertegenwoordiger

Bilim Pharmaceuticals (Istanbul)

12-2003 / 08-2008

- Verantwoordelijkheden voor Verkoop- en Marktgroei: Verantwoordelijk voor het behalen van verkoop- en marktaandeelstellingen zoals bepaald door de afdeling, door hoogwaardige service te bieden met uitgebreide productkennis in de toegewezen regio. Identificeerde nieuwe zakelijke kansen terwijl bestaande relaties werden onderhouden.
- Klantenbeheer en Representatie: Vertegenwoordigde het bedrijf op optimale wijze binnen de regio, handhavend aan de bedrijfswaarden en tegelijkertijd het klantenportfolio uitbreidend.
- Nieuwe Kansen Creëren: Continu nieuwe mogelijkheden geïdentificeerd door activiteiten en actieve bezoeken in de toegewezen regio, met als doel verkooppotentieel te creëren en te benutten.
- Doelstellingen Behalen: Individuele doelen uitgevoerd in lijn met de algemene verkoopdoelstellingen van het bedrijf.
- Rapportage en Analyse: Verkooprapporten voorbereid en gevolgd, met betrekking tot geschatte verkoopdoelen en gerealiseerde regionale verkopen, om voortdurende verbetering en inzicht te waarborgen.



OPLEIDINGEN

1996 - 2002

Bachelor - Diergeneeskunde
Istanbul Universiteit (Istanbul)
Diploma: Ja

1991 - 1997

Middelbaar Onderwijs - Wetenschap
Sehit Mehmet Gonenc Middelbare School (Balıkesir)
Diploma: Ja

1987 - 1991

College - Engels
KEV Kemal Pireci College (Balıkesir)
Diploma: Ja



Cursussen



Talen

Engels (Vloeiend)

Turks (Moedertaal)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's



Hobby's en interesses

Economie

Fietsen

Hardlopen

Tracking

Reizen
