

KARİYER

Semih Saygıner
*istakayla nasıl
tarih yazdı?*

Eskinin ruhu
giysilerde

Osmanlı'da
ilginç meslekler

Krizde
*bütünlüğü
kaybetmeyin*

Yetenekli çalışanlarla
aynı ritmi nasıl tutturursunuz?

YETENEKLERLE DANS



Herbalife Genel Müdürü Tunc Erben

“MESLEĞİNİ HAYAT TARZINA DÖNÜŞTÜREBİLENLER BAŞARIYI YAKALIYOR”

Herbalife Genel Müdürü Tunc Erben’in kariyerinde konsantrasyon alanı her zaman için pazarlama ve satış olmuş. “Pazarlama ve satış benim için bir hayat tarzı” diyen Erben, başarısını işiyle bütünleşebilmesine bağlıyor. - Pınar Nogay

Tunc Erben, Özel Moda Lisesi’nden mezun olduktan sonra İngiltere’de üniversite okuma hayalini gerçekleştiriyor ve Richmond Üniversitesi’nde hem işletme hem ekonomi eğitimi alıyor. Türkiye’de kariyer yapabileceğini düşünmezken askerliğin ardından yaşanan olumlu gelişmelerle birlikte Türkiye’de iş aramaya başlıyor. Ernst & Young’da denetim uzmanı olarak iş hayatına atılarak, firmaları yakından tanıma şansı elde ediyor. P&G, Philip Morris, Motorola, Siemens Mobile, İstanbul Fuarcılık ve Penti’de asıl hedefi olan satış ve pazarlama üzerine yoğunlaşıyor. Son 4 yıldır da Herbalife’da Genel Müdür olarak görev yapan Tunc

Erben, Herbalife’da çalışmanın hayat felsefesini değiştirdiğini; artık hayata daha sağlıklı ve dingin baktığını vurguluyor. Erben, kariyeri ve Herbalife hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

Pazarlama alanında kariyer yapmak isterken neden finansla yöneldiniz?

Satış ve pazarlama benim için bir hayat tarzıydı. Küçük yaşlardan beri insanları satın alma kararlarında yönlendirmek, liderlik yapmak hep bana keyif vermiştir. Ancak satış ve pazarlama alanında kariyer yapmak istememe rağmen Ernst & Young’da denetim uzmanı olarak işe başladım. Bu sa-

“En büyük zorluk liderlik etmek, çünkü çalışanlar sizin yaptığınızı kopyalıyor. Eğer siz buyuruyorsanız altınızdaki herkes buyurmaya başlar. Bu sefer kimse iş yapmaz.”

yede şirketleri denetlerken, iki-üç hafta boyunca bir şirketi tanıma, düzenlerini görme şansım oldu. Şirketleri yakından tanımak, kendime uygun firma bulma açısından bana yararlı oldu. Ayrıca Ernst & Young'daki tecrübelerim finans konusunda bugüne kadarki kariyer hayatımda hep bana yardımcı oldu.

Finanstan pazarlamaya nasıl geçiş yaptınız?

Finans kariyeri düşünmediğim için başka arayışlar içine girdim ve bana uygun olduğumu düşündüğüm ilanlara başvurdum. O sırada Eczacıbaşı ve P&G ortaklığı vardı, marka müdürü olarak yetiştirilmek üzere eleman aranılıyordu. Hemen başvurdum ve kabul edildim. P&G vizyonu ile çalışmaya başlayınca öğrenim hayatımda öğrendiklerim, gördüklerim ve kendi vizyonum önem kazandı. İşimle kendi kişiliğimi özdeşleştirince çok sevdim, verdiğim kararın doğruluğunu farkına vardım. İlaç sektöründe pazarlama yapmak biraz kısıtlı, o şartlarda bile yapabildiğim bir iki açılım oldu. Vicks pastillerini bakkal ve marketlerde dağıtma ve televizyonda reklamını yapma şansını bulduk. Türkiye'de bir ilk olan Okey markasının reklam kampanyalarını hazırladık. 93 yılındaysa o zaman benim için rüya gibi olan Philip Morris'te marka müdürü olarak çalışmaya başladım. Pazarlamanın değerli olduğu bir şirket olan Philip Morris'te yaklaşık yedi yıl çalıştım, pazarlamaya ilgili birçok şey öğrendim. Çok heyecan vericiydi, 7 yılın nasıl geçtiğini anlamadım.

Pazarlama alanında çeşitli sektörlerde birçok deneyiminiz var. İş seçimlerinizde nelere dikkat ettiniz?

Sigaraya gelen reklam yasağıyla beraber pazarlama aktiviteleri azalınca o dönem önem kazanan cep telefonu sektörü beni cezbedti. Motorola'ya transferim gerçekleşti, teknolojiye olan ilgim ve takip etme arzumdaki hızlı bir şekilde adapte oldum. Siemens Mobile'de de aynı sebeplerden dolayı çalıştım. Ardından CNR'ın İstanbul Fuarcılık şirketinde satış ve pazarlama direktörü oldum. Bu iş deneyimimde çeşitli sektörlerle yönelik fuar organizasyonları düzenledik, sektörler hakkında detaylı bilgi edindim. Marka deneyimimi aktaramayınca devam etmedim. Ardından Penti'de markanın oturtulması ve satış pazarlama anlamında çalışmalar yaptım. Bir markaya ne faydam olacağını gördüm.

Herbalife'ta çalışmaya başlama sürecinizden bahsedermisiniz?

Herbalife'ta işe başlamadan önce başarı için sürekli kendimi zorlamam nedeniyle bir takım sağlık sorunları yaşadım. Doktorların da tavsiyesiyle kendime daha iyi bakmaya, beslenmeye karar verdim. Tam da sağlık konusunda bilinçlendiğim bir dönemde Herbalife, Türkiye'de büyüme kararı almıştı ve aracı kurum tarafından teklif yapıldı. Ürünlerle, markanın konseptinde kendimden bir şeyler buldum. Herbalife'i bir hayat tarzı

olarak benimsedim. Tecrübelerimin artık tam anlamıyla oturduğu, yaratıcı ve tam anlamıyla etkin stratejiler kurup bunları daha ilerletebileceğim bir dönemde Herbalife'ta çalışmaya başladım.

Herbalife'ta hangi konulara öncelik verdiniz?

Bizim için çok önemli üç adım var. Birincisi Herbalife'in daha iyi tanınması ve marka imajının güçlendirilmesi. İkincisi, bağımsız distribütörlerimizin eğitimlerinin ve çalışmalarının doğru bir şekilde sağlanması. Çünkü marka imajımızı distribütörler oluşturuyor. Onlara verilen eğitim ve onların bunu doğru şekilde alması çok önemli. Bir diğeri de tutundurma. Bir insan Herbalife'ta distribütör olacaksa mevcut yöntemlerin dışında cebinden 1 lira çıkmadan da olabilmeli, yani hiç para harcamadan kendi sermayesini kendi kazanmalı diye düşündük. Bugün zarf, stajyer yöntemi dediğimiz bir yöntemimiz var. Hem biz onları tanıyalım hem onlar bizi tanısin istedik. Stajyerler, zarf yöntemiyle sponsorlarının malını satarak, parayı zarfa koyuyorlar. Zarf içerisindeki karları distribütör olma seviyesine geldiğinde o parayla distribütör oluyorlar. Aldıkları ürünleri de sponsorlarına iade ediyorlar, kalan ürünler de anaparaları oluyor ve bununla da iş hayatına atılıyorlar. Hiçbir yatırım yapmadan iş hayatına atılan bu insanlar inanılmaz kalıcı oluyorlar.

İşinizin sizce en büyük zorluğu nedir?

En büyük zorluk liderlik etmek, çünkü insanlar sizin yaptığınızı kopyalıyor. Yönetici sadece bir işin yapılmasını buyuran kişiyken, lider işi yaparak altındakilere örnek olan kişidir. Eğer siz buyuruyorsanız altınızdaki herkes buyurmaya başlar. Bu sefer kimse iş yapmaz.

Gençlerin Herbalife distribütörü olmaya ilgisi nasıl?

Gençlerin ilgisi inanılmaz. Gençler distribütörlüğe henüz okuldayken başlıyorlar. Biliyorsunuz gençler bağımsızlıklarını kazanmak ister. Bağımsızlığını kazanabilmenin en önemli yolu da kendi parayı kazanabilmek. Kendilerinin patronu olmayı da çok seviyor gençler. Bizim işimizle hem kendilerinin patronu oluyorlar hem de kendi paralarını kazanıyorlar. Üstelik bütün bunları istedikleri kadar vakit ayırarak yapıyorlar, bütün zamanlarını ayırarak değil. Ayırdıkları vakit oranında da daha fazla para kazanma şansları oluyor.

Sağlıklı yaşam son yıllarda daha fazla önem kazandı. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Sağlıklı yaşam sektörü Türkiye'de çok yeni bir sektör ama artık herkes daha bilinçli bu konuda. Teknoloji ve tıp sayesinde artık insanlar daha uzun yaşıyorlar. Bu yaşamı nasıl bir kaliteyle sürdüreceğimiz önem kazandı. Sağlıklı insanlar daha da iyi görünmek istiyorlar. Çok sevilen yemekler daha uzun süre

yenmek isteniyorsa bunun için bazı önlemler almak gerekiyor. Biz buna yardımcı oluyoruz.

Kendinizi eleştirdiğiniz bir yönünüz var mı?

Biraz işkiliğim. Günlük hayatımda işte yaşadıklarımı eşimle ve kızım ile paylaşıyorum ama kafamı durdurabilmek, işle ilgili düşünmemek, beynimi boşaltmak için bazı taktikler geliştirmek durumunda kaldım süreç içerisinde. Onlar da meditasyona yakın şeyler, bu konuya son zamanlarda ağırlık veriyorum. Şunu gördüm; konuları kafama takmadığım sürece ve onları kafamda kilit haline getirmediğim sürece daha başarılı ve yaratıcı oluyorum. Sabırsızlık bir diğer konu. Genelde yöneticiler sabırsız oluyor çünkü hep bir hedefiniz, bir yol haritanız var, bir şeye ulaşmak istiyorsunuz. Sorumluluğunuz, yüksek ve başarılı olmak için çalışıyorsunuz. Başarı odaklı çalışmak, başarıyı sabırsızca beklemenize yol açıyor. Meditasyon ve iyi beslenmenin bu konuda önemli olduğunu düşünüyorum.

En büyük başarınız neydi? Başarıyı tek bir cümleyle nasıl özetlersiniz?

Esasında en büyük başarıım şu anda Herbalife'ta geldiğimiz nokta. Daha önce çalıştığım firmalarda da hep başarılı olmuştum. Ama burada daha kişisel olarak kendimi başarının büyük bir parçası olarak görüyorum, tabii bağımsız distribütörlerimizle birlikte. Şu anda kendimi en başarılı dönemimde hissediyorum. Başarı hedefe ulaşmak anlamına gelir. Eğer işi doğru analiz ettiyseniz ve hedefleri doğru koyduysanız ulaştığınız şey de kalıcı olur. Şu anda bütün bu birikimlerimle birlikte 4 senedir Herbalife için hedeflediklerimin meyvesini alıyorum. İş iyi analiz ettiğim için gelen başarının çok kalıcı ve uzun süreli olacağını düşünüyorum.

İş dışında kendinize kalan zamanlarınızda neler yaparsınız?

Şu sıralar motorla gezmeyi çok seviyorum. Bir Harley Davidson'im var; hafta içi boş olduğu zamanlarda Riva ve Polonezköy'de motor kullanıyorum. Boğaz'da da geceleri turlarım çünkü trafiğin yoğun olduğu saatlerde motor kullanmak biraz tehlikeli, herkes yeterince bilinçli değil bu konuda. Her ne kadar motor üstüneyken odaklanmak zorunda olsanız da o özgürlük, maceracı ruh, rüzgar insanı sarhoş ediyor. Meditasyon gibi bir şey, kafanızdaki şeyleri unutuyorsunuz. Doğa ve denizde olmak da beni mutlu ediyor.

Yakın gelecek için bir hedefiniz var mı?

En büyük hobim denizcilik ama şu anda bir tekne maalesef ki yok. O bilinçaltımda kendi oluşturduğum bir hedef, bir gün olacak gibi...

Ailenizle nasıl vakit geçirirsiniz?

Hafta sonlarını genelde aileme ayırmaya çalışıyorum. Ailemle kaliteli vakit geçirmeye özen gösteriyorum. İş tamamen işte bırakıp evdeki bütün vaktimi kızım ile ve eşimle geçirmek, onlarla beraber bir şeyler yapmak, o yapılan şey neyse ona yüzde 100 odaklanmak. Evi ve işi ayrı tutmak benim için çok

önemli çünkü başka türlü dinlenemiyorum.

Her liderin hayatında bir takım kilometre taşları vardır.

Sizin hayatınızdaki bu kilometre taşları neler?

Philip Morris'te işe başlamam hayatımda bir kilometre taşı oldu, Philip Morris benim çalıştığım dönemde pazarlamaya geniş olanaklar sunan bir şirkette pazarlama alanında çalışmak benim için okul gibiydi. Herbalife'ta işe başlamam da ikinci bir kilometre taşı oldu. Buraya Haziran 2005'te girdim ve 4 sene oldu. İşe yeni başladım bile diyemiyorum çünkü 2010 senesinde başlayacağım gibime geliyor.



KISA KISA

Favori internet siteniz?

Google.

En son izlediğiniz film?

Hayalet Sevgililerim.

En sevdiğiniz yemek?

İyi bir kahvaltı ve mantı.

Tatil için nereyi tercih edersiniz?

Deniz tatili tercih ediyorum. Fethiye, Kaş, Kalkan, Kemer.

Ne tür müzik dinlersiniz?

Modern klasik jazz.