

PARA | HABER



Hakan KAPLAN / Korn Ferry International Ortağı

“Satıştan gelenler daha başarılı”

Satış şirketin müşteriye en yakın konumlanan fonksiyonu. İK yöneticilerinin satış alanından gelmesi çoğu durumda başarıyı artırıyor. Bu kişiler müşteri ihtiyaçlarını yakından gözlemleyen, sonuç odaklı profesyoneller. Hem hedef baskısı ile çalışma konusunda tecrübeliler, hem de kısıtlamaların farkındalar. İK yöneticisinin de iş tanımının içinde fikirleri, uygulamaları, şirketinin değerlerini adaylara veya çalışanlara iletme, onları ikna etmek var. Satış görevinde bulunan kişiler daha dirençli oluyor ve başarısızlık durumunda kolay pes etmiyorlar. Bu profildeki İK yöneticilerinin adaptasyon yeteneklerinin gelişmiş olması beklenir. Bu kişiler ekiplerini iyi motive eder. Satıştan gelenlerin İK alanında da başarılı olması bence çok doğal.

manlığının derinleşeceğini öngören Yeşildere, “Yetenek yönetiminin temelleri iş ünitelerinde atılmak durumunda kalacak ve buna paralel olarak da iş ünitelerindeki yöneticilerin özellikle insan geliştirme ve yetiştirme konusunda yetkinliklerinin artması ihtiyacı doğacak. Bu bağlamda İK biriminin uzmanlık yönünde gelişimi, İK dışından gelen yöneticilerin de İK birimlerinde daha fazla görev almasını beraberinde getirecektir” diyor. Yeşildere

hissettiren; şirketin değerlerini yetenekli insanları kazanabilmek için satabilen, ikna, muhakeme ve temsil yeteneği güçlü kişiler olması gerektiğini düşünüyor. Sönmezer, “Yeteneği kendisine çekmek isteyen şirketlerde, ikna eden varlığı ile karşı tarafı cezbeden ve yetenekleri bir mknatıs gibi çeken İK yöneticilerine ihtiyaç var” diye ekliyor.

“SEKTÖRÜ SEVMEK ŞART”

Farklı iş kollarındaki edindiği deneyimi doğru yeteneği bulmak üzere kullanan İK'cılarının önümüzdeki dönemde artması bekleniyor. Çünkü bu noktada gerçekten bir ihtiyaç var. One World Consulting Türkiye Yönetici Ortağı Tim Bright, çalıştıkları firmanın ana faaliyet konusuyla gerçekten ilgi duyan İK'cılara ihtiyacın arttığını söylüyor. Pek çok İK'cının buldukları iş kolunu sevmediğini ve bu nedenle işin içine giremediğini belirten Bright, en iyi İK çalışanlarının, sahada ya da



fabrikada zaman geçiren ve şirketin dahil olduğu sektörde çalışmayı seven kişiler olduğunu vurguluyor. Bright, “Her geçen gün, satış ya da diğer fonksiyonlarda tecrübeli kişilerin İK'ya geçtiklerini görüyoruz. Eğer bu kişiler İK hakkında öğrenmeye ve kendilerini bu anlamda geliştirmeye açık iseler, önce-



Tanyer Sönmezer

İK dışı fonksiyonlarda tecrübe kazanmış veya İK rolüne rotasyon ile gelmiş İK'cılarının sayısının artacağına dikkat çekiyor. MCT Danışmanlık Yönetici Ortağı Tanyer Sönmezer ise, yeni dönemde İK'cılarının sadece satışta değil, pazarlamada, finasta, üretimde ve benzeri farklı alanlarda da tecrübesi olan, şirketin üst yönetiminde sesini duyuran, varlığını

Üretimin bakış açısını İK'ya taşıdı

Endüstri mühendisi olan Semih Süslü, Lassa, TAI gibi şirketlerin üretim departmanında yönetici olarak endüstri mühendisliği uygulamaları alanında çalışıp iş, zaman, kapasite planlama, işgücü hesaplama ve iş performansı takip sistemleri konularında uzmanlaşmış. İş hayatına Vestel'de endüstri mühendisliği ve yatırımlardan sorumlu yönetici olarak devam eden Süslü'nün insan kaynakları yöneticiliğine geçişi ise Tepe Grubu ile oldu. İK yöneticiliğine Işıklar Holding İK Grup Müdürlüğü ile devam eden Semih Süslü, Işıklar Holding'ten sonra Vestel'e geçti ve 11 yıldır Vestel Şirketler Grubu İnsan Kaynakları Direktörü olarak görevine

devam ediyor. Süslü üretimden elde ettiği deneyimin avantajlarını şöyle anlatıyor:

“Mühendis olmamın yanı sıra uzun süre ve değişik üretim şirketlerinde çeşitli fonksiyonlarda çalışmak bana değişik yapıları ve bu yapılar da çalışan insanları ve davranışlarını gözlemleme ve öğrenme avantajı sağladı. Bu bana şirket özelinde İK'nın diğer bölümlerdeki çalışanlar arasında nasıl algılandığını, yaptığı işlerin nasıl yorumlandığını ve ondan nelerin beklendiğini çok daha rahat çözümleme imkanı verdi. Bu sayede tasarlanacak çözüm önerileri daha sonuç odaklı olabiliyor. Çalışanlar ve yöneticiler ile karşılıklı olarak birbirimizi anlamamız kolaylaşıyor.”



Tim Bright

ki iş tecrübeleriyle mükemmel profiller olabilirler” diyor. Önümüzdeki dönemde özellikle finans, telekom, perakende ve ilaç sektöründe satış ve pazarlama deneyimine sahip İK'cılara talebin artacağı konuşuluyor. Msearch Kurucu Başkanı Ali Midillili “Artık, satış bir şirketin tüm elemanları yapmak durumunda. Satış bilen, dolayısıyla iyi satıcıların ihtiyaçlarına cevap verebilecek ve onların gelişim ve mükafatlandırılmalarını yapabilecek İK'cılar her sektörde muteber olacak” diyor.



Ali Midillili