



Марія Думанчук,
Незалежний консультант фармринку

– Яким був Ваш професійний шлях?

Мій професійний шлях був насиченим і цікавим, сповненим різної складності завдань, випадків та проєктів.

– Які навички необхідні, щоб досягти успіхів у фармацевтичній сфері?

Мені здається, що ці навички будуть корисні у будь-якій сфері, не лише у фармацевтичній. Важлими є цікавість і відкритість до всього – знань, умінь та інформації, а також робота над собою. Це постійний розвиток себе не лише у професійному плані, а й як особистості. Вважаю, що саме особистісні навички дають можливість для кар'єрного росту. Знання формул чи планування та прогнозування продажів не додають успіху в управлінні людьми та лідерства. Водночас саме грамотне планування визначає вас як професіонала. Для успіху важливий баланс у soft and hard skills. І це постійний розвиток. Неможливо лише раз пройти якесь навчання і одразу стати лідером. Потрібно постійно «прокачувати» цю навичку та доповнювати її.

– Чи хотіли б Ви виділити когось з жінок з нашої сфери, які Вас надихали?

Звісно, із задоволенням! Я мала щастя брати приклад, навчатися та надихатися у найкращих жінок у фармацевтичній галузі. Одним із таких прикладів для мене є Філя Іванівна Жебровська. У неї я навчилася ставитися однаково до людей незалежно від їхньої посади, а також сміливості довіряти іншим професіоналам і водночас вчитися у них.

Моя керівниця, Сандульська Майя Василівна, навчила мене виваженості та неспішності у прийнятті рішень. Я їй вдячна за віру в мене та довіру. Саме це допомогло мені вивчити нові методи переговорів та вести їх на вищому рівні. Ще одним значним прикладом для мене стала Мартинчук Мар'яна Петрівна. Мене надихнули її структурність та стратегічний підхід до будь-якої справи. Також для мене прикладом завжди були колеги, у яких я вчилася того, як треба і не треба робити. Це теж важливо усвідомлювати.

– Де студенткам можна отримати досвід та знання у фармацевтиці?

В Україні наставництво не поширено, але можна брати приклад з рольових моделей і намагатися розвивати себе. Також є чудова «Школа продакт-менеджерів» Андрія Вовкодава. Вона цікава правильним оточенням і тим, що в ній викладають практики. Тут можна отримати ті знання, які по-справжньому є дієвими на практиці, а не просто суху теорію, як у вишах.

– На Вашу думку, що може допомогти у професійному розвитку?

Постійне самонавчання та саморозвиток – це основа. Важливо також навчитися ставити собі цілі і йти до них. Тобто для професійного росту потрібно зрозуміти, ким ви хочете стати, визначити, які навички потрібно розвивати, і йти до своєї мети. За вас ваші навички ніхто не розвине.

– Які Ваші побажання молодим спеціалістам?

Якщо ви обрали професію за покликом серця – для вас усі двері відчинені, але за умови, що ви готові докласти зусиль їх відчиняти. Головне – це розуміти свою мотивацію, яка буде допомагати вам завжди. ▣



Maria Dumanchuk
Independent adviser in the pharmaceutical area

– What was your professional career?

My professional path was fascinating and interesting, full of different complexity of tasks, cases and projects.

– What skills are needed to succeed in the pharmaceutical field?

As for me, those skills could be useful not only in the pharmaceutical business but in any others as well. Crucial ones are curiosity and being open-minded to everything around you – knowledge, skills, information, and self-development. That means that you have to develop yourself not only as professional but as a person as well. I truly believe that personal

skills give you career growth. Knowledge of formulas or planning or forecasting sales won't help you to succeed in people management and leadership. At the same time, well planning determines you as professional. You need to get a balance between soft and hard skills to succeed. This is never-ending development. Impossible to get courses once and become a leader. You have to train your skills and complete yourself with others.

– Would you like to single out any of the women from our field who inspired you?

Sure, with pleasure! I was lucky to learn from and be inspired by the best women in the pharmaceutical industry. One of them is Filya Zhebrovska. I learned from her to treat people well no matter what their position is. Also, to be brave enough to trust other professionals and learn from them as well. My boss Maya Sandulska, taught me to be deliberated and take

my time before making any decision. I'm so grateful to her for believe in me and trust. That helps me a lot to get to know new methods of negotiation and held it on a higher level. One more significant impact on me was done by Maryana Martynchuk. I was inspired by her structural and strategic approach to everything she was doing. Also, my colleagues were my inspiration and teachers of does and don'ts. It is crucial to realize that as well.

– Where can students get experience and knowledge in pharmaceuticals?

Mentoring is not a common thing in Ukraine. Anyway, you may choose a role model for you and try to develop yourself. There is a great school of "Product Manager" by Andriy Vovkodav. Its advantage is the right surrounding and that you will be taught by practitioners. This school provides practical knowledge that is actually handy instead of theory like in unis.

– In your opinion, what can help in professional development?

Constant self-learning and self-development are the basis. It is also important to learn to set goals and go for them. That is, for professional growth, you need to realize who you want to become, determine what skills you need to develop, and go toward your goal. No one will develop your skills for you.

– What are your wishes for young specialists?

All doors are opened for you if your profession was chosen by heart. There is one condition – you have to be ready to put effort to open it. The decisive moment in this story is to get your true motivation, which will always drive you. ▣

