

Hidde Douna: 'Mijn werk heeft direct impact op het leven van patiënten'

‘Ook in de sales zie ik altijd de patiënt achter de cijfers. Mijn drijfveer is het verlengen van levens of het verbeteren van de kwaliteit van leven.’

Resultaten halen, werk doen dat direct impact heeft op de zorg en kunnen blijven groeien, bijvoorbeeld in leiderschap: dat zijn de belangrijkste drijfveren voor Hidde Douna in zijn werk als customer engagement lead. Vanuit deze motivatie stuurt hij het team aan dat dagelijks op pad is om met artsen in gesprek te gaan.



Hidde Douna

Als je aan familie of vrienden uitlegt wat voor werk je doet, wat vertel je dan?

‘Ik stuur een team van zes mensen aan, customer engagement managers. Zij informeren artsen over onze producten en het laatste nieuws op het gebied van, in dit geval, cardiologie, maar zij halen ook informatie op. Dat kan gaan om feedback op een product, maar ook over patiëntprofielen of belangrijke signalen waar wij vervolgens direct op kunnen handelen.’

Wat maakt je trots op jouw functie?

‘Na mijn studie farmacie heb ik wetenschappelijk onderzoek gedaan naar hart- en vaatziekten. Maar het duurt vaak lang of je weet of jouw onderzoek impact gaat hebben. Hier zie ik direct resultaat van ons werk op het leven van patiënten.’

Waar krijg je energie van?

‘Als ik zie dat onze innovatie een positief effect heeft op de zorg. Bijvoorbeeld als ik via het team van artsen hoor dat patiënten ervan opknappen of dat de patiënt minder last heeft van alle nadelen van de behandeling voor zijn of haar ziekte. Door innovatie van medicatie kan het bijvoorbeeld zijn dat de patiënt niet meer dagelijks of wekelijks een middel hoeft te injecteren, maar slechts één keer per maand of per halfjaar. Dat is minder belastend voor de patiënt en we maken een positieve impact op het klimaat omdat we minder afval produceren.’

Welke uitdagingen kent jouw functie?

‘Onze taak is om artsen op de hoogte te brengen van de laatste stand van de wetenschap, hoe een middel het beste te gebruiken is en bij welk type patiënt, en welke resultaten er zijn te verwachten. We werken in een complex zorgstelsel waarin veel is afgekaderd en geregeld. De uitdaging is dan om daarbinnen toch succesvol te zijn en je doelstellingen te realiseren.’

Hoe draagt jouw functie bij aan het succes van Novartis?

‘Voorheen werkte ik als medical engagement manager. Dan zie je direct het effect van je werk. Nu gaat dat meer indirect, via mijn team. Ik stuur hen aan, begeleid en probeer drempels weg te nemen om zo ons team optimaal te laten presteren.’

Hoe zou je Novartis omschrijven aan familie of vrienden?

‘Novartis is een Zwitsers en gerenommeerd bedrijf, en bovenal een betrouwbare partner in het zorgveld. Verder is het een werkgever met veel ruimte voor persoonlijke groei. Toen ik merkte dat mijn groeicurve begon af te vlakken, kreeg ik de kans om het DNA-programma te mogen volgen. Dat staat voor Developing Next Agile leaders. Hierin bouw je aan je persoonlijke leiderschapskwaliteiten.’

Waarom heb je ervoor gekozen om bij Novartis te gaan werken?

‘Eigenlijk stond ik op het punt om te tekenen voor een opleiding als octrooiadvocaat, toen ik deze vacature voorbij zag komen. Met mijn achtergrond in hart- en vaatziekten en het direct impact willen maken, leek deze baan voor mij gemaakt. Nu ben ik 4,5 jaar verder en ook in mijn huidige job zie ik altijd de patiënt achter de cijfers. Het maakt me trots dat ik bijdraag aan het verlengen van levens of het verbeteren van de kwaliteit van leven.’

Hoe zie je de komende vijf jaar voor je?

‘Vijf jaar? In onze dynamische markt is dat haast niet te voorspellen. Zo ben ik nu nauw betrokken bij geneesmiddel dat twee jaar geleden nog niet beschikbaar was. Wel weet ik: ik ben nog lang niet uitgeleerd en wil nog lang verder blijven groeien.’

Source URL: <https://www.novartis.com/nl-nl/werken-bij-novartis/ontmoet-ons-team/hidde-douna>

- <https://www.novartis.com/nl-nl/nl-nl/werken-bij-novartis/ontmoet-ons-team/hidde-douna>