**Lidya Grup Kurumsal Satış Direktörü Betül Kayacık,**

**“Şirketimizi ve iş sürecimizi, dijital dönüşüm ile yönetiyoruz”**

Lidya Grup olarak teknolojideki gelişmeleri yakından takip ettiklerini anlatan Lidya Grup Kurumsal Satış Direktörü Betül Kayacık, şunları söyledi:

“Dijital çağdayız. Teknolojide baş döndüren gelişmeler ve pandemiyle birlikte dijitalleşmenin ön plana çıkması, işletmelerde teknolojik altyapı ve dijitalleşme ihtiyacını katlanarak artırıyor. Bu hızlı teknolojik dönüşüme ayak uydurabilmek için öncelikle IT altyapısının güçlü ve güncel olması gerekiyor. Lidya Grup olarak, teknolojideki son gelişmeleri kendi sistemimize hızlıca adapte ederek, rekabet gücümüzü arttırıyoruz. Örneğin, kullandığımız SAP Businness One ERP yazılımı, finans, satınalma, stok, kalite, üretim planlama, proje sistemleri, satış, dağıtım, insan kaynakları gibi tüm iş sürecimizin, tek bir merkezden doğru ve hızlı şekilde takip edilmesini sağlıyor. Böylece, bir yandan iş sürecimizi etkin bir şekilde yönetirken, diğer yandan inovasyon ve büyüme alanında yeni fırsatlara imkan sağlıyor. Kısaca belirtirsem, şirketimizi ve iş sürecimizi, dijital dönüşüm ile yönetiyoruz” dedi.

**Müşterilerini, dijital baskı makinelerinde en son teknolojiyle buluşturuyor**

Hem şirketi dijital dönüşüm ile yönettiklerini, hem de yaptıkları iş nedeniyle müşterilerini en son teknolojiyle buluşturduklarını kaydeden Betül Kayacık, konuşmasına şöyle devam etti:

“Temsil ettiğimizi Xerox, Epson, Efi, Sutec marka dijital baskı makinesi ürünlerinde en son teknolojiyi, dünya ile aynı anda, müşterilerimizin hizmetine sunuyoruz. Böylece, müşterilerimizin maliyetlerini kontrol altına alarak daha güçlü bir teknolojik altyapıya sahip olmalarına yardımcı olurken, verimliliklerini artırmalarına katkı sağlıyoruz. Bilindiği gibi temsil ettiğimiz ürünler, sıradan bir ekipman değildir, alanlarında en teknolojik, en akıllı dijital baskı makineleridir ve modern, mobil, teknoloji odaklı, iş gücünün üretkenlik ve verimlilik ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir araç olarak öne çıkmaktadır. Örneğin, Xerox Connectkey teknolojisi, çok işlevli uyumlu yazıcıyı bir üretkenlik ekosisteminin merkezi haline getirir, sezgisel bir kullanıcı deneyimi sağlar, mobil ve bulut bağlantısı, komple güvenlik ve değer artıran hizmetlere erişim sunar. Yalnızca yazdırma, tarama ya da kopyalamadan çok daha fazlasını yapma imkanı veren bu yeni teknolojiler, daha önce hiç olmayan bir tarzda teknolojiye bağlanma ve kullanma imkanı da sağlamaktadır” diye konuştu.

**Lider taşın arkasına saklanırsa, takipçileri dağın arkasına saklanır**

Liderlerin şirketlerin yönetimindeki önemine vurgu yapan Betül Kayacık, konuşmasında şunları belirtti:

“Lider taşın arkasına saklanırsa, takipçileri dağın arkasına saklanır. Çünkü, özellikle olası krizler ve dalgalanmalar esnasında, tüm gözler “lidere” çevrilir ve liderin neler yapacağı takip edilir. Dijital baskı sektörünün lideri Lidya Grup olarak bizler, krizler ve dalgalanmalar sırasında sağduyulu, sakin, güven veren ve müşterilerimizi önceleyen bir tarz ile liderlik yaparken, müşterilerimize gereken destekleri veriyoruz. Önceliğimiz çalışanlarımızın ve müşterilerimizin sağlığıdır ve bu noktada gereken güvenlik tedbirlerini en üst düzeyde alarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Aynı zamanda, dijital baskı sektöründe satılan ürünler, servis gerektiren ürünlerdir. Belirli dönemlerde, sarf malzemeleri ve bakımları gereklidir ve teknik servis de son derece önemlidir. Bir dijital baskı makinesinin çalışma performansı ne kadar iyi olursa olsun, eğer o markayı temsil eden distribütörün satış sonrası teknik servis hizmet organizasyonu yeterli değilse, müşteriler o distribütör ile çalışmayı istemez. Çünkü, bu makineler, uzun yıllar değer üreterek geri dönüşlerini sağlıyor ve makinelerde olası bir arıza durumunda teknik servis hayati durumdadır. Özetle, bu cihazların performanslarının devamlılığı, aldıkları teknik destek ile mümkün olmaktadır. Gerek makinelerin sarf malzeme tedariklerinin düzenli sağlanabilmesi, gerekse arıza olasılıklarını azaltma yada arıza halinde en hızlı şekilde müdahale müşteriler için en kritik konular arasındadır. Lidya Grup satış sonrası teknik ekip organizasyonu nedeniyle, temsil ettiği tüm markalarda pazar liderliğini elde etmektedir. Merkez binamız İstanbul’dadır ve İzmir, Antalya, İzmit, Konya’da bölge ofislerimiz bulunuyor. Samsun, Trabzon, Adana, Kayseri, Diyarbakır, Erzurum, Malatya, Van, Erzincan, Giresun, Çorum, Eskişehir’in aralarında bulunduğu illerimizde 20 civarında bayimiz mevcut. 100’ün üzerinde konusunda ciddi bilgi birikimi ve tecrübeye sahip insan kaynağımız olup, yaklaşık 45 kişilik satış sonrası servis ekibimiz bulunuyor. Kendi ofislerimiz ve bayilerimiz aracılığıyla, ülkemiz geneline hizmet veriyoruz. Her platformda belirttiğimiz gibi, şartlar ne olursa olsun, Lidya Grup olarak yeni başarılara imza atma kararlılığımızın ve motivasyonumuzun yüksek olması önemli artılarımızdandır. Müşterilerimize ve pazara yaklaşımımızın pozitif ve destekleyici olması, diğer global markaların da ilgisini çekmeye devam etmektedir” şeklinde konuştu.