



Приоритеты – качество и сервис

ЛИЛИКО ДЕМЧИК

Генеральный директор компании LS Trading,
официального представителя марки LD

Компания LS Trading интенсивно развивается, и меня часто спрашивают, как нам это удастся, в чем секрет успеха. Отвечу: секрет в отношении. У нас нет клиентов, у нас нет конкурентов – у нас есть партнеры, с которыми мы строим надежный и честный бизнес. Наши приоритеты – качество во всем и сервис высокого уровня.

КАЧЕСТВО ДОЛЖНО БЫТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВО ВСЕМ

Это касается, прежде всего, продукции и сроков ее поставок. За годы работы я отлично изучила рынок, знаю все заводы, особенности производства, логистики. И я горжусь, что моя компания LS Trading стала официальным представителем завода «ЧелябинскСпецГражданСтрой», производителя трубопроводной арматуры марки LD. Это один из крупнейших заводов в России, его собственные производственные площади составляют более 12 тыс. м²,

а штат насчитывает более 1,2 тыс. сотрудников. На заводе осуществляется полный цикл – от литейного производства до гидравлических испытаний собственной продукции. Очень удобно, что у LD есть все, что нужно для закрытия потребности, – можно работать на любых объектах, начиная с водопроводной арматуры и заканчивая продукцией для газовой отрасли, нефтепроводов и пр., работающих при более высоком давлении. Мы поставляем шаровые краны и дископоворотные затворы в управляющие компании, в крупные холдинги, в газовые компании и на нефтеперерабатывающие предприятия, в тепловые сети и на ТЭЦ.



Я предъявляю высокие требования к качеству работы своих сотрудников. Мы нанимаем только высококвалифицированных специалистов с релевантным опытом работы. У нас выстроены бизнес-процессы, которые позволяют работать максимально эффективно на пользу заказчикам. Думаю, что, в том числе, благодаря этому компания LS Trading заслужила репутацию надежного партнера.

ВТОРАЯ ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ – ЭТО СЕРВИС

Это отношение, индивидуальный подход, умение слушать и слышать, четкость, соблюдение сроков, ясность и прозрачность. Важно все, начиная с того, что и как мы говорим (любой голос в телефонной трубке – это потенциальный заказчик, и менеджеры должны это понимать), заканчивая тем, что и как мы делаем.

Для нас важно выстроить долгосрочные партнерские отношения. С радостью консультируем, помогаем сэкономить время и деньги, предоставляем полную информацию, необходимую для осуществления выбора, чтобы избежать сложности при эксплуатации. Технические специалисты консультируют по всем деталям. Выезжаем на объект, разбираем все вопросы. Если есть необходимость, мы также приезжаем на входящий контроль, помогаем с шеф-монтажом.

Бывает, что в проекте указана старая модель – мы рекомендуем более современные

и удобные решения, экономически более выгодные для заказчика. При необходимости вносим правки в проект, помогаем пересогласовать его.

То есть мы помогаем избежать рисков и показываем возможности.

LS Trading стала первой компанией на рынке, у которой техническая поддержка осуществляется 24 часа в сутки. И действительно, это актуально: обращаются даже просто за консультацией и в 2 часа ночи, и в 5 утра. И необязательно быть нашим заказчиком, чтобы позвонить и получить профессиональную помощь.

Мы очень ценим время наших заказчиков. Среднее время ответа на запрос коммерческого предложения у нас 15 минут. Стараемся максимально быстро помочь, сориентировать по ценам и предоставить больше возможностей для анализа вариантов. Мы подстраиваемся под наших заказчиков. Я начинаю работать в 5 утра, потому что в это время начинают работать некоторые партнеры в регионах и я должна быть на связи.

Делаем все, что нужно для комфорта заказчиков. На нашем сайте www.lstrading.ru удобный каталог продукции, также можно скачать его в pdf. На все вопросы оперативно отвечают менеджеры по телефону и e-mail.

И конечно, всегда стараемся радовать наших партнеров – поздравляем с праздниками, делаем специальные предложения. А у постоянных заказчиков – дополнительные бонусы. 🎁

**LS TRADING**

**LD**[®]
ТРУБОПРОВОДНАЯ
АРМАТУРА