



## Actividades clave

- Promoción comercial de nuestra propuesta B2B a gerentes de empresas y responsables de RSC.
- Atender las consultas y dudas técnicas de los clientes.
- Investigación y Desarrollo (I+D) constante para mejorar el algoritmo de la Inteligencia Artificial y el producto.
- Diseñar nuevos retos de gamificación y actualizar el catálogo de premios en la app para sugerir a los administradores.
- Realizar la instalación inicial o el "onboarding" en las oficinas del cliente para explicarles cómo funcionan los sensores y las tarjetas NFC.
- Generar y enviar los informes mensuales de sostenibilidad e impacto ambiental a las empresas clientes, Ecoembes y el Consorcio de Aguas y Residuos de La Rioja.
- Gestionar las relaciones con todas las sociedades clave mencionadas previamente (proveedores, gestores de residuos, etc.).
- Compra de los componentes electrónicos necesarios para el ensamblaje de los sensores y las tarjetas.
- Probar el funcionamiento correcto de cada lote de sensores y cámaras antes de entregarlos al cliente (Control de Calidad).
- Mantenimiento de los servidores y la base de datos para asegurar que la app no sufra caídas.
- Asignación y programación de las tarjetas NFC para los nuevos empleados que se den de alta en el sistema.
- Acudir a eventos y ferias tecnológicas o medioambientales en los que la empresa pueda promocionarse, no sólo de cara a los potenciales clientes, sino también de cara a buscar nuevas relaciones con otras sociedades clave.