



NAVARSYSTEMS
NAVARSYSTEMS

WELCOME TO THE CONNECTIVITY

DOSSIER DE PRENSA



ÍNDICE

1. Introducción a Nayar Systems.....	3
2. El modelo de negocio.....	4
2.1. Estructura.....	4
2.2. Presencia en España.....	4
2.3. Ventas.....	5
2.4. Equipo humano.....	5
3. Responsabilidad Social Corporativa.....	9
3.1. Innovación y calidad.....	9
3.2. Gestión interna responsable.....	9
3.3. Acciones concretas de Responsabilidad Social Corporativa.....	10
4. Firmas comerciales.....	11
4.1. 72horas.....	11
4.2. Advertisim.....	12
4.3. Net4Machines.....	13
5. La expansión internacional.....	14
6. Socios.....	15
7. Trayectoria.....	16
8. Más información.....	18

1. Introducción a Nayar Systems



En 2007, Nayar Systems se funda como una empresa especializada en **ingeniería de telecomunicaciones**, cuya sede está situada en la ciudad de Castellón de la Plana –España–. Sus tres socios –Alexis Nadal, José Luis Aracil y José Luis Sanchis– basan su modelo de gestión en la **innovación y calidad**; con una firme apuesta de inversión en nuevos desarrollos tecnológicos, factor que les ha permitido una amplia expansión tanto nacional como internacional –cabe destacar que **Nayar Systems actualmente invierte el 80% de sus beneficios en su departamento de I+D+i**–. **Sencillez, fiabilidad y conectividad** son los principios que emanan desde Nayar Systems; donde los clientes tienen el control total de su información y dispositivos, pero a la vez, se encuentran respaldados por la seguridad y la experiencia que les proporciona la compañía.

Desde que Nayar Systems abriera su sede en Castellón en el año 2007, la empresa ha ido creciendo hasta integrar tres firmas comerciales en ella: **72horas**, líder en el sector de las telecomunicaciones en el mundo del ascensor; **Advertisim**, plataforma de comunicación de contenidos multimedia; y **net4machines**, una VPN diseñada para interconectar todo tipo de dispositivos de forma segura a través de Internet. Tras iniciar su andadura profesional en 2007, la empresa ha vivido una evolución marcada por el éxito. Durante este año **ha celebrado su décimo aniversario**, se dispone a lanzar una nueva revista del sector llamada **IoT&Elevators**, y prepara el lanzamiento inminente de su **GSR**, un dispositivo que va a revolucionar el sector de la elevación.

Nayar Systems, fruto de su continua apuesta por **captar talento**, cuenta actualmente con una plantilla de más de 40 personas, estando presente en diversos sectores de la industria de las telecomunicaciones. Con un crecimiento anual en su facturación por encima del 30%, la compañía está adquiriendo una cada vez **mayor presencia tanto en mercados nacionales como internacionales**. Asimismo, se dispone a crear un **gran centro de investigación IoT** en su ciudad natal, donde está construyendo unas nuevas oficinas que permitan dar cabida a la totalidad de su plantilla. La innovación es el pilar fundamental que ha permitido la evolución exitosa del modelo de negocio de la compañía.



2. El modelo de negocio

2.1. Estructura

El modelo de negocio de Nayar Systems se caracteriza por un **elevado grado de integración** en el que se llevan a cabo todas las fases del proceso de creación y desarrollo de avanzados productos tecnológicos. Cuenta con una estructura flexible que se adapta en todo momento a las demandas de los clientes en cualquiera de las firmas de las que se trate. Para que la atención personalizada sea de la máxima calidad, Nayar Systems se divide en una serie de departamentos compuestos por grandes profesionales: Dirección, departamento de administración y compras –que integra el departamento de logística, de contabilidad, y de calidad y legal–, departamento comercial y de marketing, departamento de comunicación, departamento de posventa, y departamento de I+D+i. La clave del modelo de negocio de Nayar Systems es ser capaces de adaptar sus productos y servicios a las demandas de los clientes; brindándoles la máxima **calidad y flexibilidad**.

Nayar Systems cree firmemente que **invertir en talento es invertir en innovación**, por lo que su plantilla de profesionales va aumentando progresivamente año tras año. Este hecho ha desembocado en la adquisición de un edificio histórico que data de principios del siglo XX, ubicado en pleno centro de la ciudad de Castellón, el cual está siendo totalmente restaurado, aunque respetando su arquitectura de posguerra de los años cuarenta. El inmueble, además de convertirse en las **nuevas oficinas de Nayar Systems**, va a erigirse como un **gran centro tecnológico especializado en IoT** "Internet de las cosas". Con **más de 2.000 metros cuadrados destinados a investigación**, albergará **más de 200 puestos de trabajo** en el centro de Castellón así como a la primera aceleradora gratuita para los jóvenes castellonenses, donde noveles con talento y buenas ideas puedan trabajar y sean tutelados por profesionales con experiencia.

2.2. Presencia en España

Nayar Systems se instaura en el año 2007 en Castellón de la Plana. No obstante, la compañía cuenta con una plantilla de comerciales que se desplazan diariamente a cualquier punto de la geografía española para mantener continuas reuniones con clientes y/o potenciales clientes; además de con interesantes partners estratégicos a nivel nacional, así como a nivel global.



 **CASTELLÓN**
de la Plana

2.3. Ventas

A pesar del complejo entorno en que ha desarrollado su actividad, Nayar Systems ha incrementado anualmente su cifra de negocios.

72horas se ha consolidado en España y Portugal como **la principal marca en suministro de líneas móviles por seguridad, calidad y fiabilidad** consiguiendo que 7 de cada 10 ascensoristas de España y Portugal instalen en sus ascensores líneas móviles de 72horas. Asimismo, una vez lograda la implantación de **Advertisim** en España, la firma **ha iniciado una importante expansión en Alemania**, contando con una fuerza de ventas exclusiva para el país germano. Finalmente, destacar que **net4machines** continua ofreciendo soluciones IoT a sus clientes.

Cada una de las firmas que componen la compañía –72horas, Advertisim y net4machines– desarrollan variados productos y servicios que amplían los mercados y públicos estratégicos a los que Nayar Systems se dirige actualmente y/o tiene previsto dirigirse en un futuro próximo.

2.4. Equipo humano

Para ser el mejor te tienes que rodear de los mejores. En Nayar Systems se tiene muy presente que buena parte del éxito de la compañía radica en el trabajo de todos los profesionales que la conforman. Su implicación y esfuerzo diarios hacen posible que Nayar Systems desarrolle productos y servicios que hacen la vida más fácil a los clientes.



DIRECCIÓN

Alexis Nadal
CEO

Pepe Aracil
CTO

José Luis Sanchis
CMO



Vicenta Ferrer
Managing Director



Elena Fernández
Logística



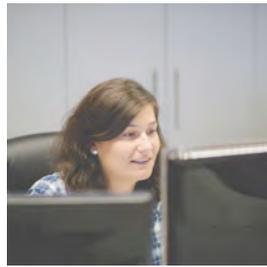
Andrei Catalin
Dumitrache
Logística



Cristóbal Maza
Director financiero



Lledó Marín
Contabilidad



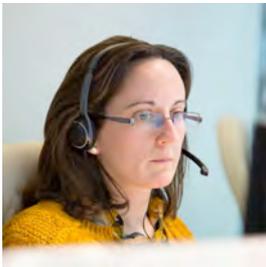
María Isabel Martí
Contabilidad



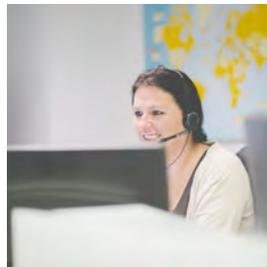
Yoanna
Garbuzanova
Directora de
Posventa,
Calidad y Legal



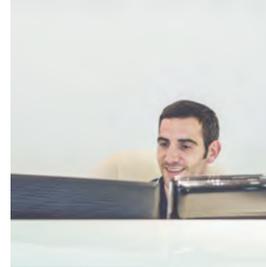
Nicolás Arias
Posventa



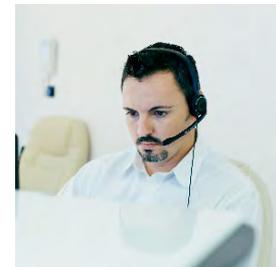
Vanessa Amat
Posventa



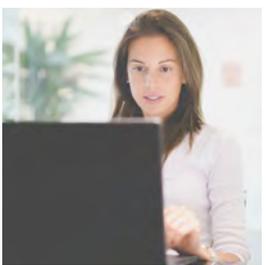
Lluca Montero
Posventa



Marco Almeida
Posventa
Portugal



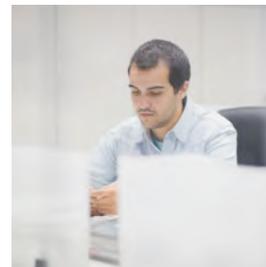
Iván Requena
Averías



Aida Piñeiro
Ventas España -
Levante



Juan Vidal
Ventas España -
Norte



Pedro Pinto
Ventas Portugal



Álvaro García del
Moral
Ventas Alemania



Susana Torrent
Secretaria de
Dirección
Comercial



Héctor Delgado
I+D+i GSR



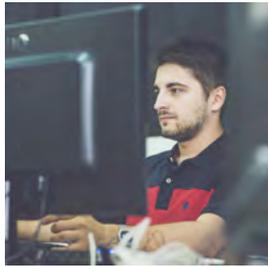
Simeón Peev
I+D+i GSR



Iván Castell
I+D+i GSR



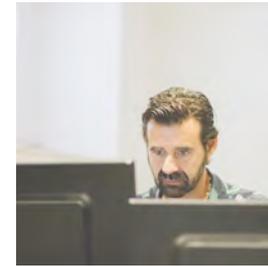
Roger Zaragoza
I+D+i GSR



Mihai Lupoiu
I+D+i GSR



Javier Gisbert
I+D+i DIC
Advertisim



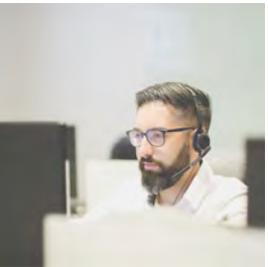
Rafael Besalduch
I+D+i DIC
Advertisim



Vanessa Martínez
Product Manager
Advertisim



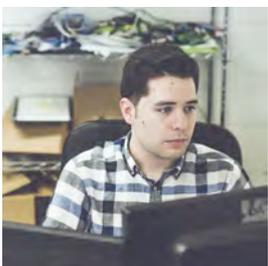
Javier Sancho
I+D+i Advertisim



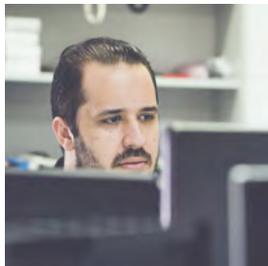
Ferrán Vidal
I+D+i Plataforma
Advertisim



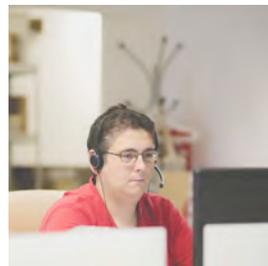
Vlad Nicu
I+D+i Advertisim



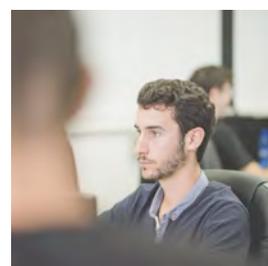
Rubén Sánchez
I+D+i Advertisim



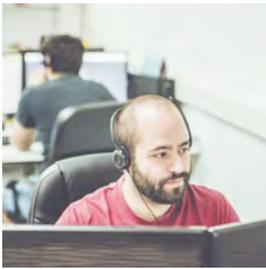
Dragos Verdes
I+D+i Advertisim



Pepe Chorva
I+D+i Maniobras



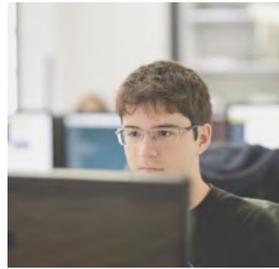
Carlos Aragón
I+D+i Plataforma
72horas



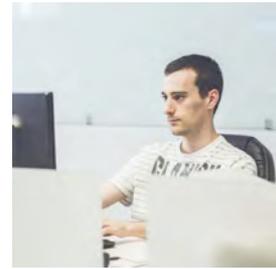
Oriol Flors
I+D+i Plataforma
72horas



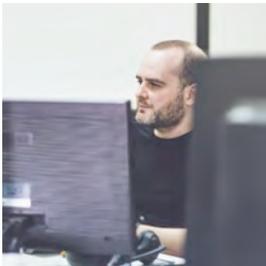
Jaime Brevia
I+D+i Nexus



Víctor Felip
I+D+i Open ERP



Sayan Gimeno
I+D+i Sistemas



Angel Jiménez
I+D+i Sistemas

3. Responsabilidad Social Corporativa

3.1. Innovación y Calidad

Nayar Systems, como ingeniería de telecomunicaciones, considera que el crecimiento sostenible es una exigencia de sus clientes y de la sociedad, y lo aplica diariamente en sus procesos de producción y distribución.

Asimismo, el Ministerio de Economía y Competitividad de España otorgó el reconocimiento del **Sello Pyme Innovadora** a la empresa. Un premio a su capacidad de innovación, que a su vez, ha reforzado su identidad corporativa. Que el Ministerio de Economía y Competitividad de España le brindase dicho reconocimiento, ha supuesto un refuerzo interno de las capacidades y un incremento de la motivación y de las ganas de continuar trabajando para seguir a la vanguardia de la innovación, manteniendo sus amplios horizontes. Asimismo, al estar integrados en un grupo selecto de empresas innovadoras, se favorece la creación y desarrollo de sinergias con otras empresas tecnológicas, lo que se traduce en mayores posibilidades de continuar creciendo e innovando.

Por su parte, la transparencia en su gestión es un valor fundamental para Nayar Systems, permitiéndole una relación de confianza tanto con proveedores, como con clientes y partners estratégicos. Todos los productos tecnológicos de Nayar Systems son respetuosos con el medio ambiente Marcado CE. Además, la firma 72horas está inscrita como operador nacional en la Comisión Nacional de Telecomunicaciones, siendo líder en el **cumplimiento de la normativa europea EN 81-28**.



3.2. Gestión interna responsable

La formación continua de su equipo humano así como el respeto a sus derechos humanos y laborales son principios que rigen la actuación de Nayar Systems. Ellos son el activo más importante de la compañía, por lo que la **captación del talento** para continuar creciendo cada día es un principio que la compañía cuida especialmente. Además de sesiones de formación interna y creatividad, así como convenciones internas anuales; la empresa promueve y asiste a un gran número de jornadas de networking. Asimismo, en su **constante búsqueda de sinergias profesionales**, Nayar Systems es socio virtual de Espaitec, el parque científico, tecnológico y empresarial de la Universitat Jaume I de Castellón; y colabora asiduamente con el CEEI de Castellón.

3.3. Acciones concretas de Responsabilidad Social Corporativa

Desde Nayar Systems se lleva a cabo una política de Responsabilidad Social Corporativa también basada en uno de los grandes compromisos de la empresa: el mejoramiento social de la provincia de Castellón a través de una continua **captación de talento, apoyo a la formación**, así como la **mentorización** de proyectos que requieren de su visión y experiencia. Por ello, Nayar Systems ha llevado o está llevando a cabo acciones de RSC que a continuación se detallan:

Geekhubs: Se trata de un espacio de emprendedores y empresarios tech, que incluye un programa de crecimiento, talleres, eventos, así como tutorización y mentorización. Es precisamente en el último punto donde Nayar Systems ha participado, a través de CEEI Castellón.

Move Up!: Se trata de un programa de emprendedores de CEEI y Diputación de Castellón, que ayuda a los mejores proyectos emprendedores de la provincia a consolidarse como empresas. El CEO de Nayar Systems ha llevado a cabo la mentorización de dos proyectos, destinando su tiempo de forma altruista con reuniones periódicas para tutorizar ambos proyectos.

Patrocinio XIII Premios Radio Castellón Cadena SER, categoría Jóvenes Valores: El fomento del talento novel de la provincia de Castellón es un compromiso para Nayar Systems y por ello, decidieron patrocinar la categoría de Jóvenes Valores de los XIII Premios Radio Castellón Cadena SER para continuar favoreciendo la búsqueda y fomento del talento castellonense.

Hackathon Castellón 2016 y 2017: Con el máximo objetivo de captar talento, Nayar Systems, junto con otras empresas tecnológicas pioneras de Castellón, han organizado la primera y segunda edición de Hackathon Castellón en la Universitat Jaume I de Castellón. Se trata de un exitoso encuentro de programadores donde el valor de RSC se hace patente en la incorporación directa de cada participante en una bolsa de trabajo, de forma totalmente inmediata al inscribirse en el encuentro, repartiendo además premios económicos que potencian su continua formación.

Proceso de Transformación: Con el objetivo de mejorar continuamente sus procesos internos con una plantilla que incrementa anualmente, la productividad en cada puesto de trabajo, la felicidad de cada trabajador, la creación de diferentes órganos de dirección y demás asuntos de esta índole, se ha iniciado un profundo proceso de transformación que ha contado, desde sus inicios, con la visión de sus diferentes stakeholders o públicos estratégicos.

Dado que el objetivo principal de Nayar Systems se sustenta en la continua búsqueda de talento, se pretende continuar con estas acciones y adherir nuevas que sigan siendo acordes a la identidad de la empresa, como el proyecto de **aceleradora gratuita para jóvenes castellonenses**, que será una realidad en cuanto las obras en las nuevas oficinas de Nayar Systems hayan finalizado. Además, la empresa tiene previsto continuar fomentando las acciones de Responsabilidad Social Corporativa asociadas a la formación, especialmente las relativas al ámbito universitario.

4. Firmas comerciales

4.1. 72horas



72horas es la marca líder dentro de la empresa Nayar Systems, **dedicada al sector del ascensor** y cubriendo un nicho de mercado donde hasta el momento, ninguna empresa había podido dar solución. Como se ha indicado, 72horas está inscrita como operador nacional en la Comisión Nacional de Telecomunicaciones, y es la **principal empresa de España especializada en comunicación M2M –Machine to Machine– para el sector del ascensor**. Cuenta con más de 500 clientes en toda Europa. El motivo es que se trata de la única plataforma que cumple escrupulosamente con la normativa europea EN 81-28; habiendo **conseguido que España sea líder en seguridad** y que los ascensoristas españoles sean un ejemplo a seguir para todos sus homólogos europeos.

Durante estos años de actividad profesional, 72horas se ha erigido como líder en el sector de las telecomunicaciones en el mundo del ascensor, consiguiendo provechosas alianzas y acuerdos globales con grandes corporaciones líderes en el sector, aprovechando así las sinergias entre ellas. 72horas ha comunicado eficazmente su liderazgo en el sector, consiguiendo que, hasta el momento, su competencia no les haya podido hacer sombra.

Además de haber invertido en un **cambio completo de su plataforma de gestión interna**; la firma también ofrece un servicio de **control proactivo de averías**, analizando los avisos de la telealarma y el enlace GSM, y poniéndose en contacto de forma proactiva con el cliente antes de que se produzca cualquier tipo de avería o problema para el parque de ascensores del cliente. Asimismo, a través del **histórico de pedidos**, los clientes de 72horas pueden consultar todos los pedidos realizados, filtrar los datos y exportarlos en Excel. Tampoco podemos olvidarnos del servicio **ECHO TEST**, que evita contestar miles de llamadas de comprobación a cargo de los técnicos; o del sistema **[SOS]Com** que permite establecer automáticamente una comunicación bidireccional de voz entre la persona atrapada y el centro de averías. 72horas es la **empresa líder europea en suministro de líneas móviles y gestión EN 81-28** gracias a las innovaciones que refuerzan el valor añadido que brinda en sus servicios y a su inversión constante en nuevas fuerzas de venta, que le han permitido consolidarse en mercados estratégicos como el portugués.

4.2. Advertisim

ADVERTISIM



Advertisim es una plataforma de comunicación para la gestión de contenidos multimedia. El usuario tiene el control total de lo que se muestra en la pantalla, 24 horas al día y los 365 días al año; pudiendo modificar cualquier parámetro de la pantalla, independientemente del país en el que se encuentre instalado el equipo. A lo largo de su trayectoria, Advertisim ha logrado clientes de toda índole: institucionales, del sector hotelero, o del sector industrial, entre otros; además de haberse introducido en cadenas de producción de compañías de ascensores para instalar ascensores que ya lleven un Advertisim integrado de fábrica. Mediante Advertisim, el usuario puede gestionar en tiempo real el contenido, haciendo llegar miles de mensajes a millones de personas en un solo clic, a través de la plataforma online **Advertisim Manager**. El éxito de Advertisim recae en ser capaz de conectar al cliente con quien se desee.

Asimismo, la firma está afianzándose en dicho sector a nivel internacional, **disponiendo actualmente de una fuerza de ventas instalada en Alemania.** En el momento en que la firma Advertisim aterrizó en el país germano, abrió una nueva ventana a la conectividad, disponiendo toda su innovación tecnológica al servicio de sus usuarios, brindándoles el control holístico de las comunicaciones de forma global en remoto y en tiempo real gracias a su conectividad 3G, wifi y Ethernet. **Advertisim es una pantalla multimedia ideada específicamente para el ascensor**, que permite una comunicación directa con la maniobra para marcar pisos, dirección y mensajes de alerta. Asimismo, el dispositivo garantiza su compatibilidad con la mayoría de maniobras del mercado, ofreciendo comunicación multimedia como noticias, información meteorológica o cualquier tipo de mensaje que se desee comunicar a través de su plataforma online Advertisim Manager.

Dicha plataforma permite el almacenamiento sin límites de los contenidos, favoreciendo al usuario su sencilla gestión. Además, esta incluye un videotutorial permanente para favorecer en todo momento la formación y optimización de la plataforma, la herramienta **Advertisim Designer** para configurar la totalidad de la apariencia de cada uno de los dispositivos según las necesidades y deseos del usuario, así como sucesivas innovaciones tecnológicas que van lanzándose gracias a los continuos desarrollos tecnológicos realizados desde el departamento de I+D de Nayar Systems. Todo ello permite que la firma brinde una personalización completa, desarrollando soluciones a medida para adecuarse a las necesidades de cada ascensorista.

4.3. net4machines



net4machines es un servicio de red privada virtual o VPN –VPNaaS– pensado y diseñado para el sector M2M, facilitando que un técnico pueda conectarse de forma fiable y segura a cualquier dispositivo de su red –Pc, móviles, tablets o máquinas–, a través de Internet y con total movilidad. **La firma va más allá del concepto tradicional de “red privada virtual”, dado que ofrece una VPN propia, diseñada por el propio equipo de ingeniería de la empresa, especialmente dirigida para dispositivos M2M, siendo la verificación del funcionamiento su finalidad principal.**

El servicio VPN de net4machines permite al usuario final disponer de todas las **ventajas de una VPN tradicional, pero replicados en cientos de miles de conexiones y en cualquier parte del mundo.** El servicio, además de Plug&play, es global, lo que permite a un usuario autorizado acceder de forma inmediata a una máquina ubicada en cualquier lugar del mundo, siendo indiferente el tipo de conectividad a Internet. Este posibilita unificar en la misma red la totalidad de los dispositivos, aunque se encuentren conectados a operadores distintos o utilicen diferentes tecnologías de conectividad a Internet como ADSL, Cable, Satélite, RDSI, 3G, LTE, o Wimax.

La tecnología desarrollada por Nayar Systems permite que **cualquier persona pueda gestionar la VPN de su negocio**, monitorizar cantidad de tráfico, conexiones de cada equipo o incluso, establecer alertas. Es decir, controlar la red privada de una forma organizada, sencilla y a nivel mundial; incluyendo cortes en la conexión, hecho que hasta el momento, era impensable.

Actualmente, net4machines se aplica principalmente en sectores industriales y de Smart City, tales como ascensores, climatización, telemetría energética y de abastecimiento, vending, impresión, seguridad, contraincendios, riego, o meteorología, entre otros. No obstante, destacar que a día de hoy, **los usos y campos de aplicación de net4machines son prácticamente ilimitados**, y crecen a la par que surgen nuevas necesidades y mejora la tecnología.

5. Expansión internacional

Las áreas internacionales de influencia de Nayar Systems se incrementan raudamente con el paso del tiempo. Y es que la visión global de la compañía, que mantiene su sede en la ciudad de Castellón de la Plana, ha posibilitado que esté consolidando su presencia en áreas tan alejadas; pudiendo hablar de una poderosa internacionalización de Nayar Systems y de las firmas que la componen.

En su **continua búsqueda por la innovación, el talento y las tecnologías más punteras**, Nayar Systems ya abarca países como Alemania, España, Emiratos Árabes, Francia, Irlanda, Portugal, Reino Unido, Estados Unidos, Colombia, Líbano, Singapur, Turquía, Grecia o Italia; gracias a la planificación estratégica de la empresa, y a su continua inversión en poderosas fuerzas comerciales y en nuevos desarrollos tecnológicos de la mano de I+D+i.

De entre todos los países anteriormente citados, cabe destacar **Portugal** y **Alemania**. Por una parte, el mercado luso cuenta con un comercial de ventas de las firmas 72horas y Advertisim instalado en el país, que se encarga de dar a conocer los productos y servicios de la compañía en el mercado portugués. Asimismo, Nayar Systems está llevando a cabo una importante labor de expansión en **Alemania**, donde también ha instalado una fuerza de ventas permanente en el mercado germano y está alcanzando grandes logros. Además, la empresa asiste en Alemania a múltiples ferias del sector tecnológico. La más relevante de ellas es **Interlift**, el evento de carácter bianual más importante a nivel mundial del ascensor.

Finalmente, subrayar que Nayar Systems también ha fomentado su expansión americana, que se inició con la participación en el **Spain Tech Center Immersion Program**, en **Silicon Valley** –iniciativa público-privada liderada por el ICEX, Red.es y Banco Santander que tuvo lugar en abril 2015–. Nayar Systems fue la única empresa escogida dedicada al área de las telecomunicaciones M2M, logrando importantes encuentros con firmas de la talla de Broadcom, Oracle, Accenture, o Cisco Systems entre otras grandes empresas.



6. Socios



Alexis Nadal, socio fundador de Nayar Systems, ejerce las funciones de CEO de la empresa. Su capacidad de análisis del entorno y gestión de recursos ha conseguido hacer crecer los resultados de la empresa año tras año.
anadal@nayarsystems.com



José Luis Aracil, socio fundador de Nayar Systems, dirige el departamento de I+D+i. Su visión de futuro ha permitido a Nayar Systems marcar las tendencias y las pautas del mercado. Empresas y colaboradores lo consideran un gurú de las telecomunicaciones M2M.
pepe@nayarsystems.com



José Luis Sanchis, socio fundador de Nayar Systems, lidera el departamento comercial y de marketing, marcando estrategias anuales de acuerdo con los entornos y mercados. Ha permitido a la compañía ser líder de todos los sectores donde han presentado sus productos y servicios.
jlsanchis@nayarsystems.com

7. Trayectoria de Nayar Systems

A continuación se muestran una serie de ítems relevantes en la trayectoria profesional de Nayar Systems.

2007 • Nayar Systems inicia su actividad empresarial y el negocio crece progresivamente.

2008 • Primeras 100 líneas suministradas.

2009 • El 3% del parque nacional de ascensores cumple la normativa europea EN 81-28 gracias a la firma 72horas.

2010 • Nayar Systems aumenta la plantilla en un 20%.

2011 • Nayar Systems es galardonada como Empresa del Año I+D+i de los Premios Mediterráneo Castellón.

2012 • A Nayar Systems se le otorga el Premio CEEI de trayectoria empresarial innovadora.

2013 • Nayar Systems afianza su identidad corporativa, lleva a cabo un restyling de su identidad visual corporativa, e instaura una nueva visión y misión estratégica.

2014 • Nayar Systems lanza la firma Advertisim. Este mismo año Advertisim es finalista en los Premios Nacionales Inspirational en la categoría Soportes Digitales.

2015 • Nayar Systems es galardonada con el premio STC e impulsa su expansión en el mercado americano tras su estancia en Silicon Valley. Este mismo año lanza la firma net4machines. En el mes de agosto la Asociación Nacional de CEEI Españoles - ANCES reconoce a Nayar Systems con el sello Empresa Innovadora de Base Tecnológica - EIBT. A principios de noviembre se le concede el premio Focus Innova Pyme CV 2015 a la Trayectoria Empresarial, otorgado por el Institut Valencià de Competitivitat Empresarial - IVACE y la Red de Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunitat Valenciana.

2016 • Nayar Systems incrementa su plantilla notablemente alcanzando la cifra de 40 empleados, hecho que le lleva a tener que trasladar a su departamento de I+D+i a un edificio "satélite" hasta que finalicen las obras de sus nuevas oficinas. Asimismo, aumenta su departamento comercial, incorporando nuevas fuerzas de venta permanentes tanto en el territorio nacional como internacional – concretamente en Alemania, sumándose a Portugal–. Además, Nayar Systems apuesta firmemente por llevar a cabo y/o participar en acciones de RSC, entre las que se encuentran Geekhubs o Move Up!; organizando, a su vez, el primer encuentro de programadores de la provincia –Hackathon Castellón 2016– y patrocinando la categoría de Jóvenes Valores en los XIII Premios Radio Castellón Cadena SER.

2017 • Nayar Systems celebra su décimo aniversario y organiza un evento interno de celebración con toda su plantilla, que cuenta con más de 40 trabajadores y sus familiares. La empresa ya dispone de la licencia de obras para iniciar la reconstrucción de sus nuevas oficinas, las cuales se convertirán en un gran centro de investigación sobre IoT –cuenta con más de 2.000 metros cuadrados–, y albergarán más de 200 puestos de trabajo. Asimismo, se dará la oportunidad a jóvenes talentos de Castellón de disponer de un espacio gratuito de trabajo donde desarrollar sus ideas y donde puedan ser tutorizados por profesionales con amplia experiencia. Nayar Systems vuelve a apostar por Hackathon Castellón y celebra la segunda edición de este exitoso evento de programadores, celebrado en la Universitat Jaume I de Castellón, cuyos participantes pasan a formar parte de una bolsa de trabajo de la cual Nayar Systems ya ha contratado personal para su empresa. Asimismo, la compañía lanza IoT&Elevators, la nueva revista del sector, y asiste a Interlift 2017 presentando una innovación que supone una revolución en el sector de las telecomunicaciones en el mundo del ascensor: su dispositivo GSR.

8. Más información



DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN

comunicacion@agenciarespira.com

(+34) 652 107 506



NAYAR SYSTEMS: www.facebook.com/NayarSystems



NAYAR SYSTEMS: www.twitter.com/nayarsystems

72HORAS: www.twitter.com/72_horas

ADVERTISIM: www.twitter.com/advertisim



NAYAR SYSTEMS: www.linkedin.com/company/nayarsystems

72HORAS: www.linkedin.com/company/72horas

ADVERTISIM: www.linkedin.com/company/advertisim

JOSE LUIS SANCHÍS: es.linkedin.com/pub/jose-luis-sanchis/42/54/299

Calle Taxida, 10 · 12003
CASTELLÓN (Spain)
TEL (+34) 964 066 995
info@nayarsystems.com
www.nayarsystems.com

