Nelva Navarro

Talent Recruiter
IOR Network for Talents
nnavarro@ior.es



Resumen

HEAD OF TALENT & PEOPLE STRATEGY | EXECUTIVE SEARCH | HR BUSINESS PARTNER | HR TECH & AI

Head of Talent & HR con 13 años de experiencia en Executive Search, Talent Acquisition y HR Business Partner, liderando equipos de hasta 15 personas a nivel Iberia. Especializada en selección Middle Management y C-Level, desarrollo de
negocio y HR Tech e IA.

Áreas de especialización

- **Talent Acquisition y Executive Search:** estrategia de talento, búsqueda directa de perfiles Middle Management y C- Level, RPO.
- **People Strategy y HR Business Partner:** asesoramiento a dirección, desarrollo organizativo, desempeño, retención, KPI y reporting.
- **HR Tech e IA:** implantación de ATS y herramientas de recruiting con IA, automatización de procesos y Customer Success.

Experiencia

IOR CONSULTING - NETWORK FOR TALENTS nov 2026 - actual
Senior Consultant
Formo parte de la red IOR- Network for Talents, un concepto novedoso de negocio en el que consultores y reclutadores independientes están en contacto para encontrar el mejor talento.

NOVA TALENT 2026 - actual
Senior Project Manage

- Gestión integral de procesos de selección de perfiles Middle Management y C-Level, alineando las necesidades de negocio con los requisitos de cada posición.
- Participación en la definición y ejecución de la estrategia de Headhunting y Customer Success de la compañía.
- Implantación, testing y mejora continua de Nova Recruiter y herramientas de inteligencia artificial, incluyendo Claude, aplicadas a los procesos de Recursos Humanos.
- Identificación de oportunidades de automatización y optimización de procesos para mejorar la eficiencia operativa.

- Participación en Customer Success para Nova Recruiter AI, realizando seguimiento de cuentas estratégicas, acompañamiento a clientes y asesoramiento sobre funcionalidades, adopción y usabilidad de la herramienta.
- Colaboración transversal con equipos de negocio, producto y tecnología en el diseño, desarrollo y validación de nuevas soluciones HR Tech.
- Participación en el desarrollo y testing de soluciones ATS propias y funcionalidades de recruiting basadas en inteligencia artificial.

TESSERA HUMAN CAPITAL nov 2024- ene 2026
Partner

- Responsabilidad sobre las líneas de negocio de Selección Directa, RPO, CHRO Part-Time, Formación en Recursos Humanos y Outsourcing/T&M.
- Liderazgo estratégico de las operaciones y gestión del equipo interno de consultores de RR. HH.
- Diseño e implementación de soluciones personalizadas de talento adaptadas a las necesidades organizativas y estratégicas de los clientes.
- Desarrollo de negocio, expansión comercial y posicionamiento de la marca Tessera en el mercado español.
- Gestión y desarrollo de relaciones con clientes estratégicos, especialmente en banca, tecnología y consultoría.
- Coordinación de las distintas líneas de servicio, integrando necesidades comerciales, capacidad operativa y soluciones de talento.
- Participación en el desarrollo de la propuesta de valor de la firma y evolución de sus servicios de consultoría de Recursos Humanos.

IMPULSYN dic 2023 – nov 2024
Advisor & Strategy Consultant
Plataforma digital que conecta a profesionales del sector deporte y bienestar con oportunidades de empleo y formación.

- Creación desde cero de la división de Recruitment Consulting, nueva línea de negocio para conectar talento con empresas del sector deporte y bienestar.
- Diseño y ejecución de la estrategia de desarrollo de negocio y expansión de mercado, captación de clientes y alianzas con empresas que buscan talento especializado.

WINNING SELECTION sep 2020- nov 2024
Head of Talent Team Iberia – Selection & RPO

- Responsabilidad sobre la función de Recursos Humanos de la sucursal española, reportando a HR Global y a los socios en España.
- Gestión integral de los procesos de RR. HH., incluyendo selección, outsourcing, asignación de recursos a proyectos, administración de personal, formación, comunicación interna y seguimiento de incidencias de nómina.
- Diseño e implementación de planes de carrera, programas de desarrollo profesional y sistemas de beneficios sociales.

- Creación y desarrollo de Winning Selection & RPO como línea de negocio especializada en selección directa de perfiles desde nivel junior hasta management.
- Definición del plan de negocio, estrategia comercial, propuesta de valor y posicionamiento de la unidad.
- Liderazgo y coordinación del equipo de consultores, combinando gestión operativa, desarrollo comercial y ejecución de procesos de selección.
- Prospección de mercado, captación de clientes y desarrollo de relaciones comerciales estratégicas.
- Gestión de procesos de selección en banca, real estate, startups, fintech y tecnología.

CLAIRE JOSTER – GRUPO EUROFIRMS ene 2020- sep 2020
Responsable de Banca, Tax & Legal y Consultoría
Responsable del equipo de Banca, Tax & Legal y Consultoría: desarrollo de negocio y headhunting.

PAGEGROUP sep 2015 - ene 2020
Senior Recruitment Consultant – Banking
Michael Page: septiembre de 2017 – enero de 2020.
Page Personnel: septiembre de 2015-agosto de 2017.

- Gestión integral de procesos de selección, desde la definición del perfil y asesoramiento al cliente hasta la evaluación de candidatos y cierre de la contratación
- Desarrollo de negocio, captación de nuevos clientes y asesoramiento a empresas en estrategias de contratación.
- **Áreas de especialización:** banca comercial y de inversión, private equity, riesgos, compliance, medios de pago, financiación al consumo y especializada, back y middle office.

SECURITAS DIRECT ESPAÑA seo 2014- sep 2015
HR Business Partner – Servicios Centrales

- Implantación de políticas y procedimientos de RR. HH. en servicios centrales y asesoramiento a managers.
- Gestión de procesos de selección de principio a fin y de proveedores de selección y trabajo temporal.
- Cuadro de mando de RR. HH., KPI, reporting a Dirección General, control presupuestario y análisis del absentismo.
- Programas de sucesión, retención y desarrollo profesional, evaluación del desempeño y clima laboral.

SAVIA FINANCIACIÓN – JB CAPITAL MARKETS may 2014- sep 2014
Analista Junior en Prácticas – Operaciones
Reporting de negocio y financiero a Dirección (SQL Server), análisis de operaciones de crédito junto a Riesgos y apoyo en la implantación de Microsoft Dynamics CRM.

TELEFÓNICA GLOBAL TECHNOLOGY jul 2013- may 2014
Becaria de RR. HH. – Administration & Operations

- Gestión de nómina, altas, bajas, Seguridad Social y beneficios sociales de empleados en España (SAP HCM).
- Participación en procesos de apertura de sucursales internacionales en Chile, Alemania, México y Brasil.

Experiencia Académica

- **Máster en Gestión Comercial de Clientes** | IEBS Business School. Calificación: 10/10 2025 – 2026
- **Máster / Posgrado en Dirección y Gestión de Recursos Humanos** | Universidad Politécnica de Madrid – CEPADE. Especialidad: Inteligencia Emocional y Desarrollo de Habilidades Directivas. 2014 – 2015
- **Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas (ADE)** | CUNEF. Especialidad: Contabilidad y Auditoría de Cuentas. 2008-2013
- **Experto en Gestión Laboral de Empresas** | EUDE2013

Formación complementaria

Formación en Claude e IA generativa aplicada a RR.HH.|Formación en ChatGPT e IA generativa aplicada a RR. HH.|Project Management & Agile Methodologies- Winning Scientific School (2023) | ThePower Sales – ThePower (2024)|Introducción a Metodologías Ágiles (2020–2021) | Excel Aplicado a RR. HH. (2020–2021) | Selección de Perfiles IT (2020–2021) | Experto en Cálculo de KPI y Cuadro de Mando en RR.HH. (2020–2021)

Idiomas

Castellano - nativo
Inglés- C1

Herramientas, tecnología e inteligencia artificial

- **Inteligencia Artificial Generativa:** Claude y ChatGPT aplicados a procesos de Recursos Humanos, selección, análisis de información y optimización de tareas.
- **HR Tech & Recruitment Technology:** Nova Recruiter, soluciones ATS, herramientas de recruiting basadas en IA, testing funcional y evaluación de usabilidad.
- **Análisis de datos y reporting:** Excel, SQL Server, KPI, cuadros de mando y seguimiento de indicadores de negocio.