



CÓMO MAPEAR EL TRABAJO USANDO EL LINKEDIN

LinkedIn es una red profesional que puede emplearse con muchos y diversos objetivos. Hoy voy a hablarte de cómo se usa LinkedIn para buscar empleo.

¿Cómo se usa LinkedIn para buscar trabajo? Seguro que te lo has preguntado más de una y de dos veces, ¿verdad? Pues, como en la vida misma, según los objetivos que tengas en mente conseguir gracias a tu perfil de LinkedIn, deberás orientar tu presencia en esta red de una o de otra manera.

Encontrar empleo es posible si se usa LinkedIn eficazmente

Encontrar trabajo en LinkedIn es posible. Olvídate de posibles prejuicios como tu edad (“soy demasiado joven” o “demasiado mayor”) o tu experiencia (“no tengo experiencia suficiente en mi sector”). El primero que tiene que creer en sí mismo eres TÚ.

Si no tienes experiencia en tu sector porque hace poco que decidiste reorientar tu carrera, ¡no es problema!, destaca todo lo que has aprendido hasta el momento. Si eres demasiado joven, ¡no te asustes!, demuestra las ganas que tienes de aprender y desarrollarte profesionalmente. Si no sabes cómo se usa LinkedIn para hacer todo esto... ¡sigue leyendo!

Eso sí, antes de “lanzarte” tienes que hacer un buen ejercicio de autoanálisis para estar lo más seguro posible de cuáles son esos puntos fuertes que luego tendrás que saber transmitir y destacar en LinkedIn.

¡Ojo, el trabajo no está en LinkedIn!

¡No te asustes!, no me he vuelto loca.

LinkedIn es el MEDIO para encontrar trabajo. Pero tu objetivo principal si te encuentras en búsqueda activa de empleo es sacar a tus potenciales empleadores de la red y llevarlos al mundo real. Y es en el mundo real donde se llevará a cabo el proceso de selección y tendrás la oportunidad de optar al puesto.

LinkedIn es una red profesional que puede emplearse con muchos y diversos objetivos. Hoy voy a hablarte de cómo se usa LinkedIn para buscar empleo.

¿Cómo se usa LinkedIn para buscar trabajo? Seguro que te lo has preguntado más de una y de dos veces, ¿verdad? Pues, como en la vida misma, según los objetivos que tengas en mente conseguir gracias a tu perfil de LinkedIn, deberás orientar tu presencia en esta red de una o de otra manera.

Encontrar empleo es posible si se usa LinkedIn eficazmente

Encontrar trabajo en LinkedIn es posible. Olvídate de posibles prejuicios como tu edad (“soy demasiado joven” o “demasiado mayor”) o tu experiencia (“no tengo experiencia suficiente en mi sector”). El primero que tiene que creer en sí mismo eres TÚ.

Si no tienes experiencia en tu sector porque hace poco que decidiste reorientar tu carrera, ¡no es problema!, destaca todo lo que has aprendido hasta el momento. Si eres demasiado joven, ¡no te asustes!, demuestra las ganas que tienes de aprender y desarrollarte profesionalmente. Si no sabes cómo se usa LinkedIn para hacer todo esto... ¡sigue leyendo!

Eso sí, antes de “lanzarte” tienes que hacer un buen ejercicio de autoanálisis para estar lo más seguro posible de cuáles son esos puntos fuertes que luego tendrás que saber transmitir y destacar en LinkedIn.

¡Ojo, el trabajo no está en LinkedIn!

¡No te asustes!, no me he vuelto loca.

LinkedIn es el MEDIO para encontrar trabajo. Pero tu objetivo principal si te encuentras en búsqueda activa de empleo es sacar a tus potenciales empleadores de la red y llevarlos al mundo real. Y es en el mundo real donde se llevará a cabo el proceso de selección y tendrás la oportunidad de optar al puesto.

¿Dónde quieres trabajar?

Establece tus objetivos. Si estás buscando trabajo en LinkedIn, tienes que tener claro qué es lo que quieres encontrar. O, ¿te vale cualquier puesto? Piensa en qué empresa te gustaría trabajar, qué funciones te gustaría desempeñar, etc.

Te recomiendo, incluso, que hagas una lista de las empresas donde te gustaría trabajar. Después, segmentando tu búsqueda en LinkedIn, podrás ponerte en contacto con los responsables de estas empresas.

Orienta tu perfil a tus objetivos.

Si buscas trabajo, orienta tu perfil de LinkedIn a este cometido. Tu perfil de LinkedIn es tu carta de presentación ante esas empresas en las que te encantaría trabajar. Entonces, ¿por qué mostrar un perfil incompleto o desactualizado? Te doy algunos trucos que debes tener en cuenta para hacerlo bien en este aspecto:

- Deja claro en tu perfil qué sabes hacer y qué trabajo quieres conseguir (puesto, sector, cargo).
 - Especifica en algún lugar visible de tu perfil de LinkedIn que estás en búsqueda activa de empleo. Si lo que quieres es cambiar de empleo y no quieres que tu actual empresa se entere, hay forma “sutiles” de indicarlo, aquí te las cuento.
 - Cuida las partes CLAVE de tu perfil: titular profesional y extracto. Así como la experiencia profesional.
 - Redacta tu perfil en base a una o varias palabras clave que te definan como profesional y optimiza tu perfil para aparecer primero en las búsquedas LinkedIn.
-

Revisa y usa tu perfil de LinkedIn con objetividad.

Una vez que tengas tu perfil, revísalo con objetividad. Míralo como si fueras otra persona y pregúntate a ti mismo si te contratarías. Si la respuesta es NO, tienes que mejorarlo.

También puedes pedir a amigos o conocidos que lo miren y te aporten sus comentarios, sus propuestas de mejora, etc. Si alguno de ellos es experto en LinkedIn y/o en selección de personal, mucho mejor, por supuesto.

Construye una red de contactos de valor.

Vale, ahora que ya tienes tu perfil de LinkedIn maqueado, ponte las pilas con tu red de contactos. Construye una red de contactos de VALOR, siempre pensando en que puedan aportarte algo profesionalmente hablando. Como se supone que estás buscando empleo, tu red de contactos debería estar formada por: headhunters, empresas de selección, profesionales de las empresas en las que te gustaría trabajar, superconectores (son aquellos usuarios con muchos contactos en LinkedIn que te ayudarán a expandir tu red), etc.

Habla con tus contactos.

Se trata de tener periodicidad a la hora de publicar contenido de interés para tu público objetivo. Esto hará que tus contactos se acuerden de ti cuando necesiten a un profesional de tu sector.

Usa LinkedIn Job Search.

¿Conoces LinkedIn Job Search? Es la App (aplicación móvil) de LinkedIn centrada exclusivamente en la búsqueda de empleo. (No la confundas con LinkedIn App, la App “general” de LinkedIn).

Funciona de dos maneras:

- Puedes configurar tus preferencias de empleo (en base a varios parámetros: sectores que te interesan, tipos de empresa según el número de empleados, ubicación de la empresa, etc), y la App te envía alertas de procesos de selección en función de dicha configuración.
 - Te permite asimismo buscar ofertas de empleo por palabras clave.
-

Alcance y visibilidad en LinkedIn a través de la red de contactos

LinkedIn te aconseja, encarecidamente, que solo invites a profesionales que conoces. Estoy absolutamente en contra de ese consejo y, estoy convencido, de que seguirlo perjudica, enormemente, el que puedas exprimir LinkedIn al máximo.

Alcance y visibilidad, dos conceptos interconectados pero que hay que entender bien.

El «Alcance» lo podemos definir como el número máximo de personas que son impactadas por un contenido/mensaje.

La «Visibilidad» en cambio la definimos como la capacidad de una marca, empresa, profesional o institución de llegar a ser visto y conocido por el mayor número de usuarios posible, particularmente aquellos que forman parte de su target objetivo.

Pues bien, teniendo en cuenta estas dos definiciones y, trasladándolas al ecosistema LinkedIn, podríamos decir que una red de contactos tendrá un mayor alcance cuanto más miembros formen parte de ella.

En LinkedIn, no hay que olvidar que la red de contactos de 1er nivel no solo es audiencia potencial, sino que, además, es canal de difusión ya que su interacción con los contenidos que compartes, envía el contenido a las redes de aquellos profesionales que recomendaron, comentaron o re-compartieron dicho contenido.

Y esto, me facilita hablar ahora de «Visibilidad», es decir, de tu capacidad de llegar a ser visto y conocido por el mayor número de usuarios posible. Redes de corto alcance son, al mismo tiempo, redes que limitan tu visibilidad, ya que limitan el número de posibles profesionales que podrían ser impactados por los contenidos que compartes.

No quiero hablar de redes pequeñas versus redes grandes, pero si quiero que seas consciente de que, a mayor número de contactos, mayor es tu alcance, y mucho mayor es tu visibilidad.

Además, como comento más abajo, en LinkedIn con más de 650 millones de usuarios mundiales, y 12 millones en España, los directivos target que te interesan, los vas a encontrar por decenas de miles. Es fácil construir una inmensa red de contactos/audiencia que, al mismo tiempo, sea altamente segmentada y, por tanto, de altísima calidad.

Y, al fin y a la postre, de eso va LinkedIn: de crear comunidades sociales con tu target directivo de interés para mostrarles tu saber-hacer, tu experiencia y expertos, las soluciones de tu negocio, y el valor que aportan, etc.

Tu red de contactos en LinkedIn es tu área de prospección

Pero, tu red de contactos o tu pirámide de relación, (excepto tu primer nivel: tus contactos directos), es también tu área de prospección, es decir, el lugar en donde vas a encontrar el target profesional que te interesa para, posteriormente, invitarlo a conectar de cara a desarrollar la relación y tratar de crear oportunidades profesionales.

Desde este punto de vista, tu pirámide de relación es tu mercado potencial, sea este empleador, comprador, inversor, etc., y como puedes ver, ese hipotético mercado potencial, se reduce, dramáticamente, diría yo, en redes pequeñas y que se auto-limitan al seguir el consejo dado por la plataforma, de invitar o aceptar invitaciones, sólo, de profesionales que ya conocen.

Y es que, lo importante en LinkedIn, no es que te conozcan personalmente, sino que conozcan la utilidad que aportas, los beneficios que conlleva «contar contigo».

Por ejemplo, tú que ya sigues mi blog desde hace algún tiempo, y ya conoces parte de lo que puedo hacer por tí, puede que quieras que forme parte de tu red, pero, ¡¡¡ay amigo mío!!!, LinkedIn no nos aconseja conectar, porque no nos conocemos personalmente, vaya putada, para ti y para mí.

- Incluye una foto y detalla tu posición actual o más reciente. La imagen debe proyectar una imagen de ti profesional pero natural y cercana. Elige bien la vestimenta, sonríe y mira a los ojos.
- Presta atención al extracto. No hagas un mero resumen ni repitas lo mismo del currículum. Te recomendamos utilizar técnicas de storytelling o presentarte a través de un vídeo donde, además de hablar de ti, se vea tu potencial. Destaca tus méritos profesionales, pero también las cualidades y valores que mejor te definen como persona.
- Relata tus experiencias. El currículum debe recoger lo más relevante de tu vida laboral, ve al grano. Las listas con guiones facilitan la lectura en pantalla.
- Añade aptitudes y validaciones. Incluye tus especialidades y pide a tus contactos que las avalen. Ganarás objetividad.
- Solicita recomendaciones. Jefes, compañeros, clientes satisfechos... Las recomendaciones son clave para los reclutadores de las empresas.
- Detalla tus logros y asociaciones. Si perteneces a una entidad relevante de tu sector o tienes algún mérito profesional, destácalo, te dará prestigio.

Comparte Contenido Relevante

Publicar contenido de tu ámbito con frecuencia consolida tu marca personal dando una imagen de persona activa, conocedora, involucrada y apasionada. Si posteas contenido...

- Sé coherente con tu estrategia. El contenido que publiques, tanto si es tuyo como de otros, debe apoyar la imagen que quieres proyectar.
- Apuesta por lo innovador y relevante. Prioriza el contenido novedoso, trascendente, práctico y poco explorado. Si es de actualidad u ofrece una visión reveladora o distinta sobre un tema, mucho mejor.
- Comparte vídeos profesionales. El formato audiovisual es más atractivo, se consume más, se viraliza mejor y mejora tu posicionamiento en buscadores.

Haz Networking De Calidad

LinkedIn es ideal para contactar con profesionales de tu sector. Conecta y relaciónate con los influencers y las empresas más atractivas para tu estrategia. Es tan fácil como...

- Crea tu propia red de contactos con profesionales de tu ámbito. Presta especial atención a las personas que pertenezcan a la red Openlink (suelen ser reclutadores) y a los superconectores de tu sector (usuarios con más de 500 contactos).
- Únete a grupos afines a tu perfil profesional y participa en ellos con frecuencia. Comparte contenido, comenta, recomienda lo de otros...
- Cuida la relación con tus contactos. Personaliza siempre los mensajes, felicítalos por sus logros y novedades, interactúa con sus publicaciones y, sobre todo, mantén al día tu buzón.

LinkedIn no es solo un escaparate donde mostrar tu marca personal a los profesionales de tu sector y las empresas que puedan estar interesadas en ti. También puedes buscar trabajo directamente. Toma nota...

- Utiliza el buscador de ofertas de empleo de la plataforma.
- Sigue a las compañías que más te interesen e interactúa con sus publicaciones.
- Aplica filtros en tus búsquedas para encontrar aquellas empresas que estén contratando personal.