

# Hello, New Job! |

How and where to find a job



## Конспект вебинара Киры Кузьменко про LinkedIn

LinkedIn — ваш главный инструмент поиска работы  
в IT

Для всех участников вебинара действует 40% скидка  
на курс [Hello New Job!](#) — промокод **LinkedIn**.

Промокод действует **до 21 августа** включительно.

[Купить с промокодом.](#)

Если у вас есть любые вопросы по курсу или любые  
другие, вы можете задать их в [нашем боте](#): там сидят  
и отвечают живые люди из команды Hello new Job!

Не отписывайтесь от бота: туда мы присылаем  
полезные материалы и приглашения на новые  
активности.

## **ВИДЕО вебинара**

### **«Прокачиваем LinkedIn в прямом эфире»**

(практика, которую мы делали после вебинара, не записывалась, но вы можете посмотреть обсуждение после практики)

## **Обсуждение после**

### **практики «Пост на LinkedIn»**

## ССЫЛКИ, КОТОРЫЕ УПОМИНАЛИСЬ НА ВЕБИНАРЕ

400 компаний с восточно-европейскими корнями:

<https://hellonewjob.org/post/400-companies-from-hellonewjob>

Полезно для тех, кому актуален поиск работы в русскоязычных компаниях за рубежом

Empty quote

Полезный эфир с рекомендациями, как выделяться на фоне других кандидатов, для джунов и свитчеров.

Это мой прошлогодний разговор про то, как быть начинающим тестировщикам, но 80% советов универсальны и подойдут всем

<https://www.youtube.com/watch?v=m8MSL1Bi8So>

## КОНСПЕКТ ВЕБИНАРА

### Кому нужен линкедин

- Если вы рассматриваете работу зарубежом в ИТ, то линкедин для вас — маст хев.
- Если вы ищете работу в России, и в ИТ, то линкедин вам нужен, если вы рассматриваете работу в современном ИТ.
  - Если ваш выбор — более консервативные отрасли, но с вакансиями в ИТ (например, производство, ритейл, обычные не дигитал банки), то ваш выбор — hh, Хабр Карьера, Geekjob.ru

# LinkedIn — чем отличается от резюме

## Резюме — это жёстко структурированный формат

Резюме нужно, чтобы работодатель позвал вас на собеседование, потому что:

- Понял, как ваш опыт соответствует вакансии;
- Увидел, что он соответствует максимально хорошо;
- Выбрал вас среди других кандидатов;
- Вообще как-то узнал про вас.

Резюме — это ваш билет на собеседование.

## LinkedIn - это профессиональная соц. сеть

**Гибкий инструмент для работы над карьерой разными способами:**

1. Онлайн-резюме для откликов на вакансию
2. Платформа для откликов на вакансию
3. Профессиональная визитка (портфолио) для входящих предложений (работа, партнерства и т.д.)
4. Платформа для профессионального нетворка
5. Источник анализа рынка

Профиль LinkedIn может быть заточен под разные задачи, может быть неформальным и индивидуальным!

## Разница между Резюме и LinkedIn

**Резюме — жёсткий**

**LinkedIn — соц сеть,**

формат, в 3м лице,  
заточено под вакансию

- Одна цель
- Четкая структура
- Выжатая вода
- Конкретика, заточенная под вакансию
- Нет персонализации: фото, гендер, личностные предпочтения

гибкий формат под  
разные цели,  
персонализация

- Разные цели
- Индивидуальность
- Можно добавлять личное
- Можно экспериментировать, убирать, добавлять, эволюционировать и смотреть аналитику
- Есть персонализация: нужно фото, можно рассказать про гендер и то, о чём вы мечтаете в карьере

**Первое правило LinkedIn:** не ждать, пока вы доведёте свой LinkedIn до идеала, а работать с тем, что есть.

## Мини-FAQ

1. Можно ли в линкедине писать тоже самое, что в резюме?

Да, конечно. Но в LinkedIn можно позволить себе расписать опыт работы гораздо подробнее, прикрепить ссылки на проекты и другие артефакты.

2. То есть линкедин и резюме — это по сути одно и тоже по содержанию?

О нет. Линкедин обычно детальнее, там можно

указать те места работы, которые вы сократили или совсем убрали из резюме. В линкедине вы можете позволить себе подробное About с личностными и мотивационными деталями.

3. То есть Линкедин тоже надо затачивать под вакансию или один профессиональный профиль, как и резюме?

Нет! В этом прелесть Линкедина. В отличие от резюме, вы не ограничены жёсткими рамками формата, а можете рассказать про себя во всей сложности: вы и профессионал тут и здесь, а ещё любите то и это, а ещё волонтирите, а мечтаете об этом. Такой персонализированный подход — норма для Линкедин.

## Чек-лист «Меня можно найти в LinkedIn»

В первую очередь, рекрутер и/или нанимающий менеджер должен СМОЧЬ НАЙТИ вас в linkedin, поэтому проверьте:

- ☐ Имя и Фамилия в LinkedIn написаны так же, как и в резюме
- ☐ Есть фотография в профиле LinkedIn, при этом:
  - ☐ Вы одни на фото
  - ☐ Фон однотонный
  - ☐ Хорошо видно лицо
  - ☐ Вы улыбаетесь или на лице полу-улыбка
- ☐ Сделали профиль публичным
- ☐ Настроили короткую ссылку на ваш профиль

Следующий шаг: наполнение профиля.

Этому мы подробно учимся на курсе Hello New Job!, а ниже вы найдёте несколько рекомендаций по самым ключевым элементам профиля LinkedIn

## Как заполнить профиль, чтобы рекрутер его увидел в первую очередь

### Правила поискового ранжирования Линкедина

Поисковое ранжирование — это то, как LinkedIn приоритезирует ваш профиль в поисковой выдаче.

Когда рекрутер вбивает свои поисковые запросы и LinkedIn выдаёт список профилей, то эти профили показываются с учётом сложных принципов сортировки. Эти принципы — не прозрачны для обычного юзера и не линейны, а зависят от совокупности факторов.

### Что учитывает LinkedIn для поискового ранжирования:

1. **Максимально заполненный профиль** LinkedIn «All star» покажет выше в поисковой выдаче, чем незаполненный.
2. **Общие контакты** с тем, кто вводит поисковый запрос.
3. **Активность профиля**: лайки, комментарии, посты.
4. **Ключевые слова**, которые работодатели указывают в вакансиях, а также при поисковых запросах. Эти же ключевые слова должны быть в вашем профиле. Используйте «Карьерный шкаф из курса Hello New Job!» для анализа ключевых слов.
5. **«Open to work»** — значительно повышает охваты раннего профиля

вашего профиля.

## Где писать ключевые слова в LinkedIn

«Ключевые слова» — слова, по которым вас будет искать рекрутер или нанимающий менеджер.

Например:

- **Название роли**, пример запроса: «project manager»  
OR «менеджер проектов» OR «IT менеджер»

Названия роли могут сильно отличаться на разных рынках и отраслях. На курсе Hello New Job! я рекомендую делать предварительный ресёч и справочник названий ролей.

- **Конкретная технология или стек**, пример запроса: «java kotlin jvm»

Рекомендую кратко указывать ключевой стек/технологии в каждом месте работы. Кратко = 1-3 наименования. А подробный список технологий указывать в Skills. Список технологий мы на курсе Hello New Job! берём из «Карьерного шкафа».

- **Название конкретной компании или продукта или отрасли** или типа продукта/аудитории, например: «Yandex fintech b2b».

Рекрутер может варьировать разные запросы, чтобы найти людей с более точечным опытом. Поэтому важно оценивать, что написано в вакансиях и обязательно указывать индустрию (отрасль), где у вас есть опыт.

- Конкретный **вуз**



Фильтр по образованию в конкретном вузе скорее характерен для джуниор и мидл грейдов.

- Конкретный навык, например: «запуск с нуля» или «масштабирование»

Обращайте внимание на самые частотные требования в вакансиях (инструмент — Карьерный шкаф) и указывайте релевантные в своём профиле.

## **Где именно LinkedIn приоритетно учитывает ключевые слова:**

1. Headline
2. About
3. Текущая должность
4. Предыдущая должность
5. Опыт работы
6. Skills
7. Пройденные тесты на скиллы — Test Scores
8. ???

Вопрос: Скажите точно, что и где мне написать, чтобы я был на первом месте в поисковой выдаче у всех рекрутеров!

Ответ: Принципы поискового ранжирования сложные и нелинейные. Зависят не только от того, что написано у вас в профиле, но и от того, что настроено у рекрутера в вакансии. Например, если компания ищет максимально дайвёрсити, то LinkedIn будет приоритетно показывать профили, где указан гендер.

# Первое, на что смотрит рекрутер в LinkedIn

## 1. **Headline**

## 2. **About**

## 3. Опыт работы

Чтобы описать свои результаты и достижения понятно и эффективно, нужно понимание, как это делать и фидбек для дотюнивания. Этой теме посвящено несколько уроков и онлайн-практик на курсе Hello New Job!.

## 1. **Headline**

Хедлайн - главный публичный месседж о вас и кратко суммирует вопрос о том, кто вы.

Минимально достаточный Headline: напишите ту роль, на которую вы сейчас претендуете. Грейд можно не указывать. Пример: «Python developer» или «Product marketing manager».

## Как можно улучшить Headline?

Возьмите проработанное Summary (см инструкцию и практику по Summary в курсе Hello New Job!) и выделите ключевые пойнты. Обсудите со своим бади на курсе или приносите вопросы на онлайн-практику.

## Примеры реальных хедлайнов из LinkedIn

- Engineering manager | 5+ years at E-commerce | Managed teams of 50 people | Java, Scala
- Software Engineer | iOS Developer | Swift lover
- Client Success at Meta | Future of Work | AR/VR | Metaverse

- Senior Program Manager | Brand & Marketing Strategist | Cross-functional Leader | Process Implementation | Organizational Efficiency
- General Manager, Infrastructure Capacity Delivery Automation @ AWS | Ex-Google Cloud
- Executive Leader | Drones, Automation & IoT | GM Drone Delivery Operations at Amazon Prime Ai
- Product Manager with 2+ years of experience in E-commerce and Health-tech | SaaS Platforms | B2B & B2C

## Ключевые принципы хедлайна:

- Чтобы написать хедлайн, определите вашу целевую аудиторию и что она должна знать о вас.
- Пишите кратко: 2-4 коротких фразы.
- Используете ключевые слова. Хедлайн учитывается в поисковом ранжировании
- Пишите про себя от общего к частному или от масштабного к конкретному.
- Можно упоминать значимые достижения. Или экс компании.
- Можно добавлять личное отношение, индивидуальность.
- Можно писать про репутационные ключевые вещи для вашей роли: Forbes contributor или Stanford
- Описываете, кем вы являетесь сейчас (каким профессионалом) или кем собираетесь стать (для джунов, свитчеров).

## 2. About

В написании About нет жёстких правил, но есть определённые алгоритмы:

1. Обычно About пишут от первого лица (в отличие от Summary, которое должно быть написано от 3 лица, так как резюме — формальный документ, в отличие от LinkedIn)

2. В About также, как и в Summary описывают свою ключевую квалификацию.
3. Можно упомянуть ключевые моменты из опыта.
4. В About, в отличие от Summary нормально написать свою историю и упомянуть свои личные качества.

Базовый About даёт ответ на вопрос:

Кто вы,

Как давно в индустрии,

Чем вы хороши как профессионал.

### Рекомендации по написанию базового About:

- **Первая часть:** кто я и чем занимаюсь, для кого, с какой экспертизой. Аналог Summary.
- **Вторая часть:** Подробнее о бэкграунде, сильные примеры результатов, достижений.
- **Третья часть (опциональная):** скиллсет (стек, технологии)
- Используйте буллеты и абзацы.
- В About можно дать ссылку на портфолио, на личный сайт, на основной проект.
- Можно добавлять личных деталей, которые лучше раскрывают ваши ценности как профессионала и человека. Например: можно писать про свою миссию, можно описывать историю, как вы пришли к тому, кем стали.

Смотрите, что пишут в блоке About профессионалы той же специализации и грейда на том рынке, который вам интересен. Идеально, если вы сделаете ресёч по профилям специалистов, которые работают в компаниях, куда вы хотели бы попасть.

## Примеры About из реальных LinkedIn

# ТОП1 способ для поиска работы

Это — нетворк. Но легко сказать, непросто сделать.

Работа с нетворком — это тоже навык. А навыку надо учиться. Самостоятельно или беря готовые алгоритмы и пробуя делать в поддерживающей среде, как у нас на курсе.

## Каким бывает нетворк:

- Горячий нетворк — ваши близкие друзья, родственники, ваш партнёр. Те, кто готов потратить много времени на помощь вам с чем угодно, в том числе в помощи поиска работы. Начиная от того, что они готовы давать фидбек по вашему резюме, по вашей самопрезентации и заканчивая тем, что они пойдут сами активно искать вам работу по своему нетворку. Ко мне такие приходят. Мама приходит, друзья.

Готовность помогать у горячего нетворка — высокая.

Проактивность — высокая.

- Тёплый нетворк — это ваши друзья и знакомые. Им вы можете написать о том, что вы ищете работу и попросить иметь вас ввиду. Но вам нужно будет самостоятельно подумать, как кратко описать себя как профессионала, прислать это описание нетворку и прямо попросить то, что вам нужно. Чем конкретнее будет ваша просьба, тем лучше. Лучше всего, если вы напомним о своей просьбе.

Готовность помогать у тёплого нетворка — средняя.

Проактивность — низкая.

- Холодный нетворк — это люди, которые вас не знают, но вам интересны: нанимающие менеджеры/рекрутеры/профи той же профессии в целевых компаниях, а также люди, которые нашли работу в целевой стране. А ещё потенциальные рефералы в целевые компании. Кажется, что вы им совсем не интересны, но всё зависит от контекста того, что вы просите и как просите.

Готовность помогать холодного нетворка — низкая, но зависит от контекста: если есть потенциальный интерес к вам как к кандидату или нетворку, тогда на ваш запрос ответят. Проактивность — низкая.

Нормально написать, что вы заинтересованы в работе в компании, где работает человек и спросить, есть ли вакансии вашего профиля. При этом, стоит чётко и кратко описать суть вас, как профессионала и проделать домашнюю работу по анализу вакансий компании и кастомизации своей самопрезентации.

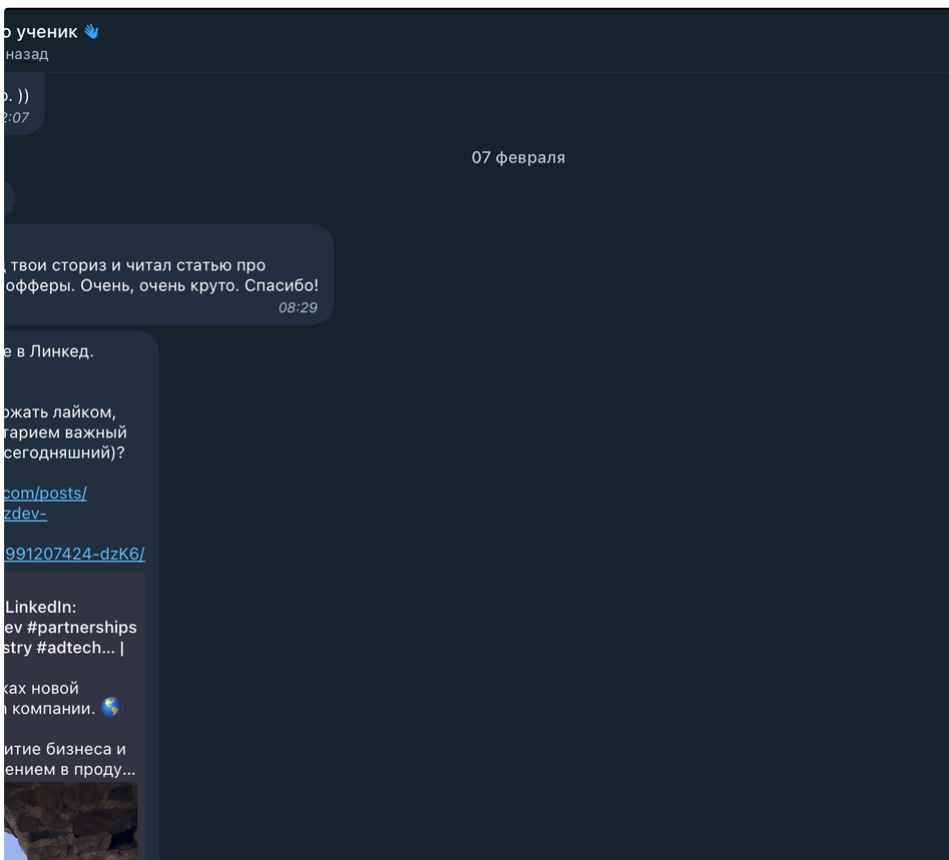
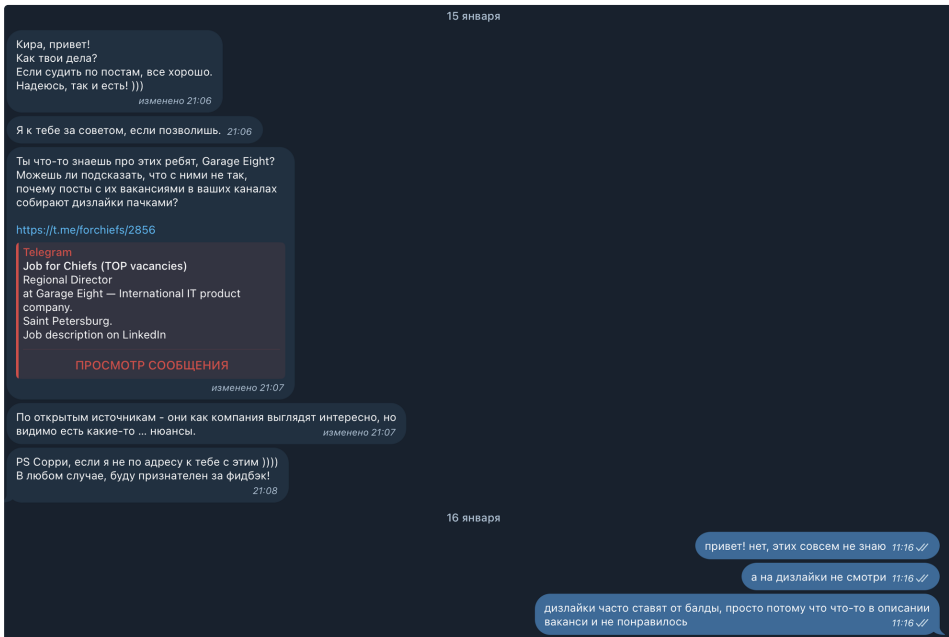
- Нетворк вашего нетворка — это или:
  1. Когда ваш горячий нетворк ходит и сам вас продаёт по своему нетворку или
  2. Когда вы доносите до своего нетворка и нетворка нетворка то, что вы в поиске работы, используя алгоритмы LinkedIn. То есть, вы пишете пост про поиск работы, но делаете это максимально грамотно, чтобы повысить его эффективность.

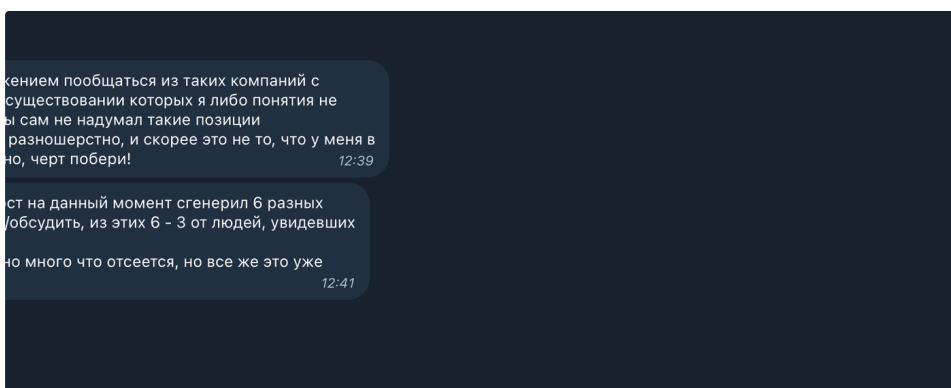
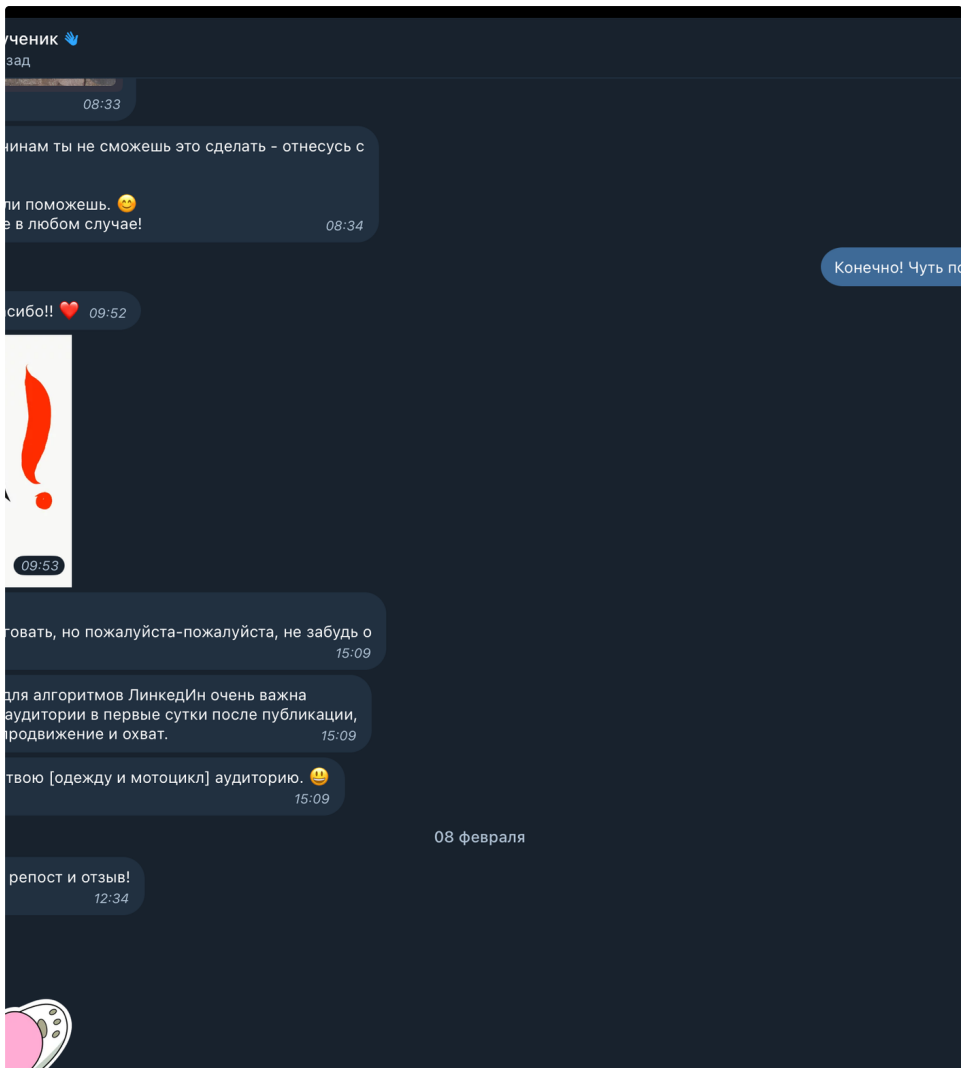
Готовность помогать у нетворка вашего нетворка — низкая.

Проактивность — зависит от контекста: если есть вакансия, с вами свяжутся.

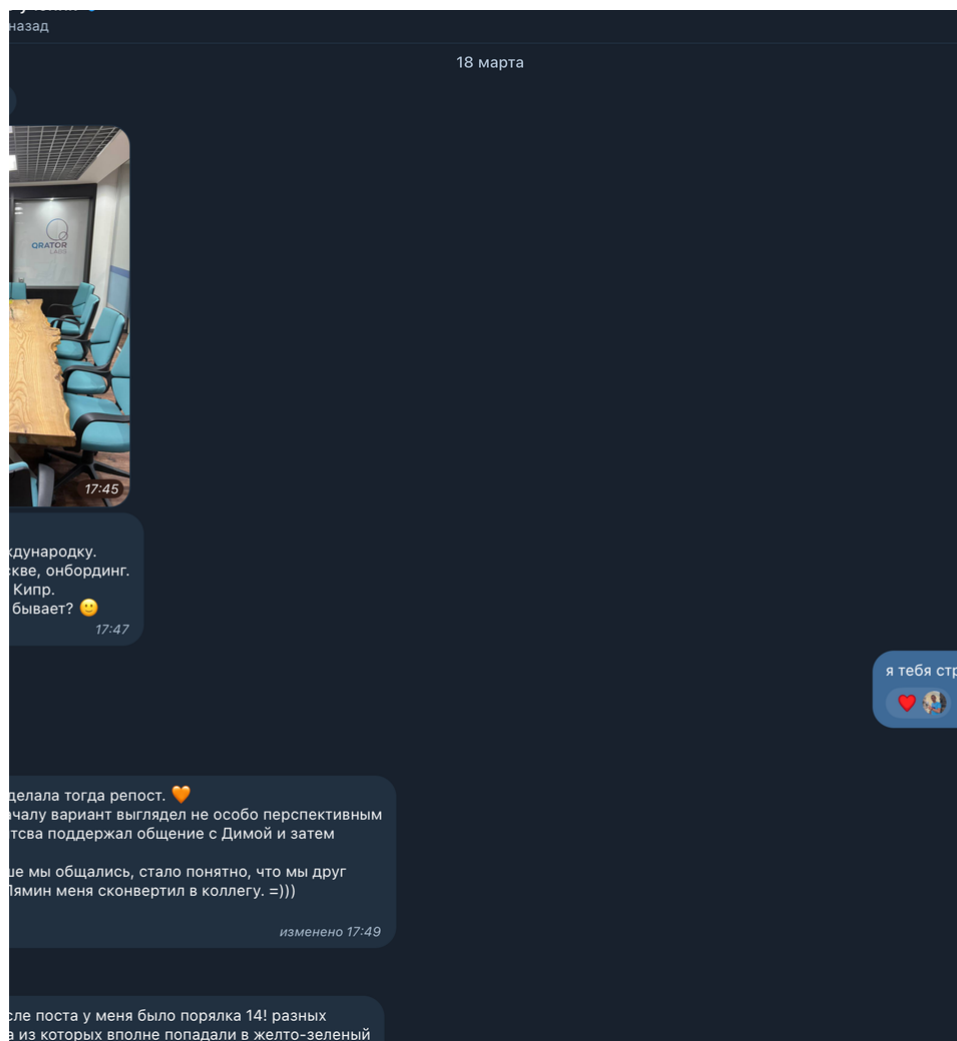
# Оффер с релокейтом на Кипр с 1 поста на LinkedIn

История Кирилла, ученика II потока Hello New Job!









## Как LinkedIn выбирает, кому показать ваш пост

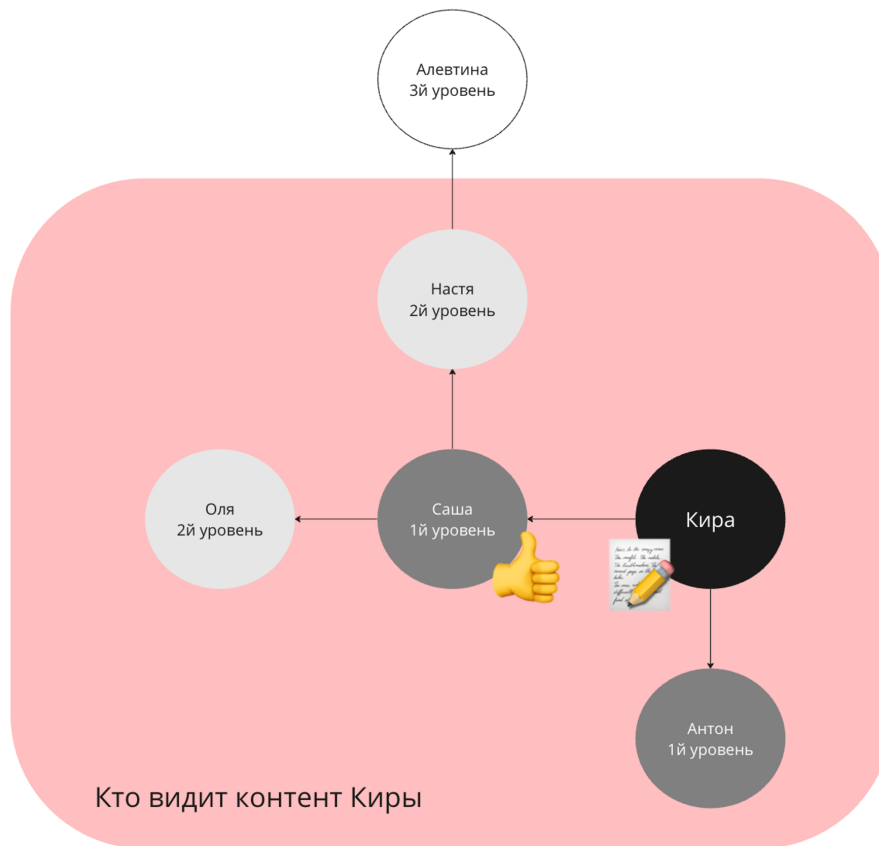
### Как работают охваты в LinkedIn

Ваш контент в LinkedIn видят те, кто находится:

- В вашем первом круге
- В первом круге тех, кто лайкнул или прокомментировал ваш контент

### Как устроена сеть контактов LinkedIn

## LINKEDIN



## Кто сейчас составляет ваш первый круг в LinkedIn?

- Друзья и знакомые
- Семья
- Случайно добавленные люди
- Бывшие коллеги
- Индийцы, пакистанцы
- Сейлзы

## Кто на самом деле может иметь влияние на вашу карьеру?

Decision makers, те, кто принимают решения

## Люди, которые нужны вам для стратегического нетворкинга

- Нанимающие менеджеры
- Лидеры департаментов
- Рекрутеры
- Авторитетные эксперты в вашей сферы
- Opinion leaders в индустрии
- Менторы с интересным для вас опытом

Качество (релевантность) контактов важнее их количества.

## Треугольник найма



Ваша цель: перевернуть стратегически вашу текущую сеть контактов, чтобы получить доступ к decision makers

## 2. Общие контакты

Добавляйте в первый круг только целевые контакты:

- Нанимающих менеджеров
- Рекрутеров из интересующих вас компаний
- Таких же профи, как и вы
- Рекрутеров из кадровых агентств (в нужном вам

рынке и индустрии)

## Как использовать LinkedIn для срочного поиска работы с использованием нетворка

1. Заполнить профиль хотя бы минимально (см чек-лист)
2. Если есть резюме, прикрепить его в About или дать на него ссылку.
3. Сделать пост про то, что вы ищете работу

## Как написать эффективный пост про поиск работы на LinkedIn?

## Анализ постов про поиск работы

Посты делятся на:

1. AI-пост. Формат: «подумай за меня, зачем я тебе нужен».
2. Пост-резюме. Формат: «читать умеешь? вот и читай, в резюме всё написано!»
3. Пост-нетворк.
  - Подготовленный, структурированный пост
  - С задействованным нетворком

## Разбор постов

### AI-пост

### Пост-резюме

-----

Люди любят быть полезными. И одновременно, люди — ленивые.

Поэтому, помогите людям: сделайте домашнюю работу и тогда они с радостью вам помогут (порекомендуют, пошерят пост, зарефёрят).

**Пост-нетворк. Результат: оффер в Израиле**

**Пост ученика Hello New Job!.  
Результат: оффер с релокейтом на Кипр**

---

Для всех участников вебинара действует 40% скидка на курс [Hello New Job!](#) — промокод **LinkedIn**.

Промокод действует **до 21 августа** включительно.

[Купить с промокодом.](#)

Если у вас есть любые вопросы по курсу или любые другие, вы можете задать их в [нашем боте](#): там сидят и отвечают живые люди из команды Hello new Job!

Не отписывайтесь от бота: туда мы присылаем полезные материалы и приглашения на новые активности.

