

¿Cómo potenciar tu perfil de LinkedIn y optimizar su uso para obtener mejores oportunidades?

LinkedIn es una red social con un enfoque netamente profesional. Con más de 500 millones de usuarios es la plataforma usada por headhunters, directivos, grandes empresarios, emprendedores y responsables de recursos humanos para buscar talento, ya sea para reclutar en sus propias filas o para subcontratar sus servicios como profesionales independientes. Una presencia optimizada en la red es fundamental tanto para profesionales con empleo o en búsqueda, como emprendedores, empresarios o independientes.

Entre los beneficios de usar LinkedIn encontramos:

- Potenciar la marca personal.
- Promocionar gratis productos/servicios.
- Ampliar la red de contactos con otros profesionales que pueden ser colaboradores o potenciales clientes; sin límites geográficos.
- Mantenerse actualizado de las tendencias.
- Participar en grupos con profesiones y/o intereses comunes.
- Visibilidad al Curriculum vitae para acceder a nuevas propuestas profesionales y de crecimiento.

A partir de mi experiencia personal con el uso de la red y de participación en diferentes redes de networking, les comparto esta guía que espero les ayude a sacar el mejor provecho a la herramienta.

1. Creando tu perfil

En el perfil de LinkedIn se puede agregar la siguiente información:

- **Experiencia laboral:** Indica todos los puestos de trabajo que se desee mostrar con los años de experiencia en cada uno, la empresa, funciones. Nota: No todo trabajo es necesario ponerlo, solo aquellos que aporten al perfil que desea mostrar. Ej: Si fue mesero en un bar mientras estudiaba, pero ahora quiera destacar su experiencia en el campo de la ingeniería, su experiencia como mesero no le suma.
- **Educación:** Formación universitaria, de posgrado y otros cursos a destacar.
- **Voluntariado:** Iniciativas para hacer un mundo mejor.
- **Aptitudes:** Cualidades profesionales.
- **Logros:** Publicaciones, certificaciones, patentes, cursos, proyectos, reconocimientos, premios, idiomas...

- **Recomendaciones:** Personas que han trabajado con uno pueden dejar sus recomendaciones respecto a nuestro perfil profesional.
- **Otros:** Información de contacto, web, productos o servicios, extracto (bio), contenido multimedia...

Antes de crear el perfil, dedique unos minutos a recolectar y organizar toda la información que se va a añadir a la red.

Aspectos importantes para tener el perfil perfecto

1. **Foto de perfil:** Recuerde que está en una red social profesional, es decir, la foto en la playa o con la familia la puede dejar para otra red social. Use una fotografía profesional. **Nota 1:** El ser una foto profesional no quiere decir que no pueda mostrar una leve y agradable sonrisa. **Nota 2:** La foto también debe ser acorde al perfil que desea proyectar, si usted es de un perfil artístico, creativo o innovador, puede usar una vestimenta más casual.

Algunos ejemplos de foto:

Eduardo Saverin, Co-Fundador de Facebook: <https://goo.gl/Ymwtzb>

Jeff Weiner, CEO en LinkedIn: <https://goo.gl/v41rZY>

Lindsey Stewart, Recruiting Manager en Google: <https://goo.gl/6SRjt4>

En la siguiente página puede evaluar que tan apropiada es su propia foto de perfil: <https://www.snappr.co/photo-analyzer/>

También pueden añadir una fotografía de portada que ayude a reforzar el perfil que desea proyectar.

2. **Encabezado:** Es la frase que aparece debajo del nombre. Por defecto toma el último cargo o la última formación. Sin embargo, no necesariamente esto nos define. Se recomienda poner la especialidad o el puesto más relevante. Ej: Emprendedor – Fundador y CEO de Pyme Project SAS. Ej2: Especialista en finanzas – Gerente financiero

No se recomienda poner frases como: “En búsqueda de nuevas oportunidades”, “Comprometido con el crecimiento”.

Utilizar palabras claves es fundamental para para que nos localicen. Estas deben estar relacionadas con tu perfil profesional, de este modo, darás información clara a la red social para que puedan localizarte. Ej, si eres diseñador web, puedes incluir la palabra web designer o diseñador web en el encabezado de tu perfil.

Añada alguna cualidad (experiencia en desarrollo de páginas web, experiencia en ventas, conocimiento de cinco idiomas...).

Cuida los errores de ortografía.

Use las mayúsculas donde correspondan (todo en mayúscula puede parecer que está gritando).

Evite las siglas que no se conozcan. En internet puedes ver infinidad de siglas que pueden significar cosas muy diferentes. ¡Cuidado!

No tiene por qué rellenar todo el espacio, se puede decir mucho con pocas palabras.

Muestre más que su título, usando más contenido, podrá encajar más palabras claves.

No use la palabra experto, una serie de estudios dicen que esta palabra dice muy poco de una persona, es mejor mostrar su experiencia.

3. **Resumen:** Dedíquese tiempo a crear un resumen profesional impresionante y que llame la atención.

Se recomienda escribirlo en tercera persona.

Incluya datos atractivos. En esta parte debe colocar información específica y objetiva. No es recomendable poner características demasiado generales en el perfil como por ejemplo: “Profesional de la carrera de Ingeniería de Sistemas, responsable, comprometido, con habilidades para trabajar en equipo y lograr resultados exitosos, etc, etc, etc.”

Es mucho mejor colocar un resumen conciso y objetivo, por ejemplo: “Ejecutivo senior en gestión comercial especializado en empresas de consumo masivo y retail con inglés avanzado y 10 años de experiencia comprobable gestionando cartera de clientes, dirigiendo equipos de trabajo y estableciendo estrategias comerciales a todo nivel, etc, etc.”

¿ves la diferencia?

Cuidado con la redacción y la ortografía (En general en todo el perfil).

Personalmente, también recomiendo mencionar en el resumen el propósito personal.

4. **Experiencia:** Resalte la experiencia, los logros conseguidos o las habilidades obtenidas puede ser la diferencia entre tu perfil y el de otra persona.

Es recomendable no incluir funciones muy generales, solo las principales. Mucho más importante aún es incluir los logros alcanzados, esto le permitirá a los reclutadores, ver si tu perfil es el indicado para la búsqueda que están realizando. Ejemplo: Durante mi gestión logré el sobre cumplimiento en la utilidad operacional en los años 2014 y 2015.

5. **Estudios:** Coloque los más relevantes y de los que tenga soporte. No es necesario colocar información de Colegio ni información que no se ajuste al perfil que quiere mostrar.

6. **Aptitudes y Conocimientos:** Elimina aquellas que aparecen automáticamente como Microsoft Word, Microsoft Power Point o Microsoft Excel y en su lugar incluye aquellas que denoten su especialidad. Por ejemplo: Estrategia comercial, Consumo masivo, Metodologías ágiles, Trade Marketing, Implementación de SAP, Liderazgo de equipos, etc.

Mientras más validaciones reciba y más se describa la especialidad, mucho mejor. Recuerde que en el momento que el reclutador haga una búsqueda avanzada, el buscador de LinkedIn analizará automáticamente las palabras claves que aparezcan en el perfil.

7. **Datos de contacto:** Es recomendable incluir tu información de contacto para poder ser contactado por algún reclutador o contacto interesado. Principalmente: Teléfono, correo y Skype.
8. **Link del perfil:** Personalice el link de su perfil para que sea más fácil recordarlo y compartirlo. Se recomienda que sea: <https://linkedin.com/nombre-apellido/>.

2. Listo el perfil: Ahora a potenciar LinkedIn

Consiga recomendaciones y referencias

Al igual que en la vida real, las recomendaciones son muy importante para tu perfil de LinkedIn.

Sería muy bueno si puedes conseguir recomendaciones de tus anteriores trabajos e incluso de tu Universidad o centro de estudios para incluirlas en tu perfil de LinkedIn. Estas referencias serán muy importantes para los empleadores o profesionales de recursos humanos a la hora de validar el perfil.

Si consigues una recomendación, devuelva el favor con una recomendación. Estas recomendaciones deben ser objetivas y resaltar los aspectos fuertes de quien se está recomendando.

Conecte con otras personas

LinkedIn ofrece la opción de conectar con otras personas de la red social. Puede enviar solicitudes a otros profesionales de tu área, antiguos compañeros de trabajo o estudios e incluso a personal de recursos humanos, CEO de compañías, u otros profesionales con los que tenga interés de conectar.

También piense en que empresas le gustaría tener contactos y envíe solicitudes a estas empresas. Estudios muestran que los grandes gerentes, si ven que comparte algún contacto de la misma empresa, es más fácil que acepte su solicitud.

Es recomendable enviar mensajes personalizados. Ej: “Hola Carlos, he visto su perfil profesional y considero que sería de gran valor estar en contacto con usted para futuras oportunidades.

De igual forma, una vez acepten la solicitud de contacto, envíe un mensaje agradeciendo la conexión.

Social Selling Index

Es una herramienta de LinkedIn que se actualiza diariamente y permite ver que tan efectivo es su perfil. Para usarla debe tener su perfil abierto y darle click a este link: <https://www.linkedin.com/sales/ssi>

Idioma

El tener el perfil en varios idiomas aumenta el acceso a oportunidades sin límites geográficos, Adicionalmente, solo es posible publicar un post si el perfil está en inglés. LinkedIn permite tener el perfil en los idiomas que queramos.

Participar en grupos

LinkedIn cuenta con una apartado para grupos. Muy similar a los grupos de Facebook o a las comunidades de Google plus. Hay grupos especializados en temáticas, grupos de ofertas de empleo, etc. Seleccione algunos grupos acorde a su perfil o lo que está buscando y sea activo en ellos para aumentar la visibilidad a tu perfil de LinkedIn, no se trata solo de inscribirse sino de participar en las conversaciones.

Siga a empresas, personalidades o temas de interés

Al igual que con los grupos, busque a empresas, personalidades o temas de interés acordes a su perfil y deles la opción de seguir. Esto es fundamental para mantenerse actualizado de las tendencias y a su vez reforzar el perfil a proyectar.

Agregue contenido multimedia

Puede enriquecer el perfil de LinkedIn añadiendo contenido multimedia, esto hará que sea menos aburrido que sólo contar con texto. Puede incluir fotografías, imágenes, vídeos, infografías... Siempre y cuando todo esté relacionado con su perfil profesional.

Siempre la verdad

Hay muchas personas que mienten en su currículum. También las hay que no ponen todo lo que saben o habilidades que tienen y pueden llegar a ser muy buenas para la compañía que está buscando. Siempre con la verdad por delante, si añade algo que no es cierto, siempre pueden darse cuenta y mostrará una mala visión de su perfil.

Mantenga actualizado el perfil y sea activo

LinkedIn no es un currículum donde rellena todos los datos y se olvida de él. Tiene que mantenerlo activo. Publique y/o comparta contenido de interés, participe en las conversaciones de otros, escriba artículos, etc.

Dedíquele tiempo

Así como hace con otras redes sociales, dedíquele al menos 15 minutos en la mañana y 15 minutos en la tarde a actualizar y tener actividad en LinkedIn: Buscar contactos, actualizar su información, responder mensajes, etc. . .

Bueno y si usted tiene alguna otra recomendación, hágamela saber.