Dado que los reclutadores y head hunter a menudo utilizan las redes sociales para encontrar y seleccionar candidatos, además de obtener información sobre los mismos, su presencia en Internet debe ser completa, actualizada y con buena reputación (recomendaciones y demás).

Invertir tiempo en su perfil de LinkedIn

Asegúrese de que ha completado todas las secciones de tu perfil. Asegúrese ...

...de invertir tiempo en la construcción de un Perfil fuerte que transmita lo que eres como profesional, pon de relieve tus áreas de especialización, y seduce al lector a profundizar en tu perfil. Además, usa palabras clave estándar de la industria para describir sus habilidades y añadirlos a la sección de las habilidades de tu perfil. Esto te ayudará a aparecer en las búsquedas de los reclutadores para los candidatos con esas capacidades.

También puedes agregar secciones especiales del perfil que muestran tus honores y premios, experiencia como voluntario, blogs, etc.

Hacer "Benchmarking" (estudio de la competencia) de sí mismo contra otros candidatos de similar experiencia y perfil.

Busque en los perfiles de LinkedIn de las personas con las posiciones que te gustaría tener.

Puede encontrar detalles por palabra clave y luego filtrar por compañía, industria, la geografía, la escuela y más. El objetivo de ver otros perfiles es identificar las áreas de mejora para su propio perfil, incluyendo las habilidades que debe resaltar de manera más prominente con el fin de proyectarse laboralmente. Son importantetambién los grupos de LinkedIn relacionados con su sector.

Obtenga recomendaciones

Obtenga recomendaciones de ex supervisores, compañeros y subordinados. Los miembros con recomendaciones tienen 3 veces más probabilidades de estar en contacto en LinkedIn. Cuanto más específica sea la recomendación, más creíble es, así que asegúrese de pedir recomendaciones de los que saben de sus habilidades profesionales muy bien.

Trate de conseguir por lo menos una recomendación para cada puesto de trabajo que incluya en su perfil de LinkedIn. Incluyendo un proyecto de recomendación para un individuo antes de enviar la solicitud puede aumentar la probabilidad de que la conexión a recomendar sea exitosa.

Validar sus conocimientos

Hace poco tiempo LinkedIn agregó a los perfiles la opción de que nuestros contactos validen los conocimientos y aptitudes que hayamos publicado. Esta es una herramienta y estrategia sumamente útil, sobre todo si quienes lo hacen tienen extenso conocimiento sobre lo que nos estén validando. Ex jefes, colegas o simplemente contactos pueden agregarle un inmenso valor a nuestros perfiles.
Si un reconocido experto en CRM por ejemplo valida tus conocimientos sobre ese tema en particular claramente incrementará el valor competitivo de tu perfil en la red.

Publicar actualizaciones de estado en LinkedIn, Twitter y Facebook.

Publicar actualizaciones de estado en redes sociales le da la oportunidad de compartir noticias y puntos de vista - no sólo con contactos directos, sino con los reclutadores y gerentes de contratación que puedan estar navegando por diversas redes sociales para encontrar los mejores talentos.

Ademas Linkedin nos envía periódicamente las actualizaciones de nuestra red, esto nos permite estar presente en la mente de nuestros contactos.

Tenga en cuenta que la construcción de su marca profesional no se trata de algo inmediato -un evento de una sola vez - es necesario tomar un compromiso a largo plazo para posicionarse como un muy buen perfil reconocido en su sector con el fin de abrir las puertas a más oportunidades laborales.

Pablo Rovito