

## Solliciteren via LinkedIn

Netwerken, persoonlijk in contact komen met mensen in jouw vakgebied, is dé manier om een nieuwe baan te vinden. LinkedIn is als zakelijk online social network een uitermate geschikt hulpmiddel om jezelf te profileren, je netwerk op te bouwen en te onderhouden.

Door de snelle groei van het aantal mensen dat zich op LinkedIn profileert, maken bedrijven en organisaties steeds meer gebruik van LinkedIn om de best passende talenten te vinden voor nieuw werk. Er is een trend zichtbaar waarbij er steeds meer geworven wordt via sociale media. Het aantal hits op de digitale banensites (zoals monsterboard, intermediair en nationale vacaturebank) neemt af, terwijl het aantal hits en aanmeldingen op sociale media (zoals Facebook, Twitter en LinkedIn) enorm toeneemt.

**Recruiters geven aan LinkedIn een betrouwbaar netwerk te vinden** omdat je de gegevens op dit platform zélf beheert. Het is in feite een enorme, gratis database van CV's. Nederland staat bij LinkedIn in de top 5 van gebruikers wereldwijd en heeft de hoogste penetratiegraad van alle landen (profielen versus grootte van het land). Het bereik van LinkedIn is dus groot.

Er zijn veel facetten die LinkedIn bijzonder waardevol maken voor werkzoekenden. Toch blijkt uit onderzoek dat gemiddeld 80% van de LinkedIn-gebruikers niet weet wat er allemaal precies mee kan, of ze benutten de mogelijkheden slecht.

## Waarom op LinkedIn?

- 'Personal brand' opbouwen | jouw online profilering, je openbare cv en getuigschrift.
- Baankansen onderzoeken | jouw persoonlijke arbeidsmarkt (waar wil je werken?) kun je met LinkedIn in kaart brengen.
- Netwerk opbouwen | jouw contacten weten je te vinden voor werk waarvoor je gevonden wilt worden.

## Belangrijke tips voor het solliciteren op LinkedIn

### 1. Zet je profiel aan als je 'arbeidsmarkt klaar' bent.

Zit je nog niet op LinkedIn? Maak je profiel pas aan als je 'arbeidsmarkt klaar' bent: je cv is compleet en door meer mensen gecheckt, je hebt een duidelijke focus van wat je wilt en wat je te bieden hebt. Op het moment dat je mensen gaat uitnodigen om te linken zien ze meteen wat jij in huis hebt en wat je wilt.

Tip: kijk eens naar profielen van anderen en laat je daardoor inspireren.

Met respect voor de bron delen we tools die we de gebruiken graag met je. Het is mogelijk dat wij de bron onbedoeld onvolledig vermelden of onvoldoende konden achterhalen.



## 2. Broadcast in/uitschakelen

Als je je profiel op LinkedIn gaat wijzigen of bijwerken kun je bij 'Instellingen' tijdelijk 'broadcast in/uitschakelen' aanvinken. Als deze op 'nee' staat worden je contacten niet op de hoogte gebracht van de wijzigingen die je doorvoert. Pas als je deze weer inschakelt worden anderen hiervan op de hoogte gesteld via een update.

Waarom is dit belangrijk? Het voorkomt dat anderen continu een nieuw bericht ontvangen dat je je profiel hebt gewijzigd. Elke keer dat je een wijziging opslaat ontvangen zij een bericht, dat wil je natuurlijk niet als je je hele profiel aan het wijzigen bent. Zet het vinkje wel weer op 'ja' als je profiel klaar is!

Voordat je je profiel definitief afrond kun je nog kijken naar de indeling. Met de pijltjes (omhoog/omlaag) kun je de volgorde van je profiel wijzigen. Zo kun je bijvoorbeeld je adresgegevens of je skills omhoog plaatsen in je profiel, zodat deze gegevens in een oogopslag voor anderen zichtbaar zijn.

NB: instellingen (settings in de Engelse versie) vind je rechts bovenaan, klik op het pijltje naast je naam.

## 3. Internet footprint

Google jezelf eens. Welke 'footprint' heb je nu al op het internet? Dit kun je doen met [www.wieowie.nl](http://www.wieowie.nl) of tik gewoon je naam in op Google. LinkedIn komt bij een zoekopdracht voor een persoon hoog in de zoekresultaten.

Staat er informatie op internet waar je niet blij mee bent? Zorg dan voor meer recente en relevante informatie, deze info komt hoger in de zoekresultaten. Dit kun je bijvoorbeeld doen door te gaan bloggen. Zo kun je meteen laten zien op welk terrein jouw deskundigheid ligt en verdwijnt de informatie waaraan je niet herinnert wilt worden langzaam naar de achtergrond.

## 4. Profiel in het Nederlands of Engels?

Als je alleen opdrachten en banen in Nederland zoekt stel dan je profiel in het Nederlands op. Ook kun je de taal van LinkedIn instellen op 'Nederlands'. Standaard kiest LinkedIn voor Engels. De taal kun je wijzigen bij 'Instellingen'.

Je kunt er ook voor kiezen om zowel een Engelstalig als een Nederlandstalig profiel op te stellen. Dit ligt aan je focus. Als je internationaal zoekt of bij een internationale organisatie, dan is het verstandig om je profiel in het Engels op te stellen. Recruiters voor deze organisaties zoeken op Engelstalige woorden.

## 5. Naam van je profiel

Je kunt je Publieke Profiel een eigen unieke naam geven (anders staat er een serie nummers). Bijv. [www.linkedin.com/in/jeanninestappers/](http://www.linkedin.com/in/jeanninestappers/). Het voordeel hiervan is dat je deze URL ook op je CV kunt zetten, op je visitekaartje of bij je email handtekening. Je geeft daarmee de boodschap: ik sta open om te netwerken.

Met respect voor de bron delen we tools die we de gebruiken graag met je. Het is mogelijk dat wij de bron onbedoeld onvolledig vermelden of onvoldoende konden achterhalen.



#### 6. Professionele hoofdzin (Headline)

Direct onder je naam staat je professionele hoofdzin. Dat is één van de belangrijkste zinnen op LinkedIn. Hier vermeld je kort wie jij bent en waar je voor staat. Vermeld bijvoorbeeld de functie of expertisegebieden waar jij op herkent wilt worden. En...niet onbelangrijk: je kunt hier je propositie kwijt! Bijvoorbeeld: 'financieel advies dat geld oplevert', 'uw huis creatief en snel verkocht', 'meer omzet met Social Media', 'maakt realiseren van doelen gemakkelijk', 'verbindt talent aan de koers'.

De zoekmachines van LinkedIn en Google zoeken op de woorden die je hier vermeld. Gebruik dus zoekwoorden waarop je gevonden wilt worden. Als je op zoek bent naar werk kun je hier vermelden: '*Op zoek naar nieuwe uitdaging*' of '*in between jobs*'. Dit zijn zoekwoorden die recruiters vaak gebruiken.

#### 7. De Samenvatting (Summary)

Is voor iedereen zichtbaar. Hierin zet je wat je nu te bieden hebt. Bijvoorbeeld je competenties of je specialismen. De zoekmachines van LinkedIn en Google zoeken ook op de woorden die je hierin vermeld. Denk dus na welke zoekwoorden voor jou relevant zijn en verwerk ze in je samenvatting.

Uiteraard dient de samenvatting een beeld te geven van wie jij bent. Daarom mag deze samenvatting persoonlijk zijn. Op basis hiervan kan de klik met de ander ontstaan. Naast je specialismen kun je hier ook je drijfveren en passies vermelden. Als je op zoek bent naar een baan kun je hier vermelden wat voor werk je zoekt en waar je wilt werken (wat voor soort organisatie en/of branche?)

De samenvatting van LinkedIn is vergelijkbaar met het resumé dat je gebruikt bij netwerkgesprekken.

#### 8. Vaardigheden en deskundigheid

Op dit veld kun je je vaardigheden invullen. Via 'toevoegen' kun je de vaardigheden selecteren waarop je gevonden wilt worden. In totaal mag je er 50 invullen. Anderen kunnen je vervolgens 'onderschrijven' (endorsement). Je vaardigheden zijn zichtbaar in je publieke profiel. Recruiters gebruiken deze als zoekwoorden.

#### 9. Geavanceerd zoeken (advanced search)

Een andere reden om de juiste zoekwoorden in je profiel te zetten is dat recruiters zoeken via 'geavanceerd zoeken'. Ze kunnen met diverse zoekwoorden hun zoekprofiel specificeren, bijv. industrie, regio, functienaam. Dus als je bijvoorbeeld een baan zoekt als loopbaanadviseur moet je dit woord opnemen in je profiel. Dan is de kans groter dat je gevonden wordt.

Je kunt zelf ook actief via geavanceerd zoeken aan de slag. Zo kun je bijvoorbeeld zien wie er werkzaam is in bepaalde bedrijven of in een bepaalde functie waar jouw interesse naar uit gaat en kun je zien wie jij in de 1<sup>e</sup>, 2<sup>e</sup> of 3<sup>e</sup> lijn kent die werkt in deze functie of in dat bedrijf, of daar in het verleden heeft gewerkt.

Met respect voor de bron delen we tools die we de gebruiken graag met je. Het is mogelijk dat wij de bron onbedoeld onvolledig vermelden of onvoldoende konden achterhalen.



Je kunt eenmalig een zoekopdracht ingeven of een vaste zoekopdracht instellen. Je kunt er maximaal 5 opslaan. Dit is een manier om op de hoogte gehouden te worden van wijzigingen of updates binnen jouw zoekopdracht. Als er updates komen in de zoekopdracht (er is bijv. een vacature beschikbaar of iemand vertrekt bij een bedrijf dat in jouw zoekopdracht staat) dan wordt je automatisch op de hoogte gehouden.

#### 10. Contactgegevens

Je kunt een koppeling maken naar *maximaal 3 websites*. Bijvoorbeeld de website van het bedrijf waar je werkzaam bent of bent geweest, de website van je eigen onderneming, je blogsite of de site van 1 van je inspirators.

Kies de keuzeknop 'anders', zodat je de titel kunt veranderen en de naam van de betreffende website kunt invullen. Als je dit niet doet komt er 'persoonlijke website' of 'bedrijfswebsite' te staan. Dit is minder duidelijk en minder persoonlijk.

Bij 'aanvullende info' kun je bij 'aanbevolen contactmethode' je website, e-mailadres en telefoonnummer invoegen. Deze info is zichtbaar voor iedereen die je profiel aanklikt. Daardoor ben je direct bereikbaar voor mensen waarmee je nog niet gelinked bent. Wat erg handig is, is dat je met de mobiele app van LinkedIn meteen kunt bellen naar het nummer. Je kunt dus vanuit je profiel rechtstreeks benaderd worden door iemand die interesse in je heeft ook al ben je (nog) niet gelinked! En jij kunt zo de gegevens achterhalen van een ander. Wil je in contact komen met iemand van het bedrijf waar jij je oog op hebt laten vallen kijk dan op deze plaats voor contactgegevens.

#### 11. Update

Hiermee kun je in een keer aan je hele netwerk een berichtje plaatsen. Bijvoorbeeld dat je in de markt bent voor een nieuwe baan of een nieuwe opdracht. Als je er duidelijk inzet wat je zoekt, is je netwerk daar in één keer van op de hoogte.

#### 12. Aanbevelingen (recommandations)

Zorg voor aanbevelingen! Hierdoor komt je profiel op 100%. De 100% profielen komen hoger in de zoeklijst bij 'geavanceerd zoeken'. Je hebt dan meer kans dat jouw profiel gelezen wordt door recruiters. Uit onderzoek blijkt dat 100% complete profielen 40 x vaker gelezen worden dan 90% complete profielen. Je hebt minstens drie aanbevelingen nodig om een 100% profiel te krijgen. Je profiel wordt hierdoor een openbaar getuigschrift.

Aanbevelingen werken net als referenties in het echte leven. Vraag het alleen aan personen die echt iets over je kunnen zeggen, bijv. je oud-werkgever. Vraag alleen om aanbevelingen die waarde toevoegen. Vraag mensen er persoonlijk om (niet per mail).

Vind je het lastig om te vragen om een aanbeveling? Het vinden van een nieuwe baan is een perfecte aanleiding om over die schroom of bescheidenheid heen te stappen!

Met respect voor de bron delen we tools die we de gebruiken graag met je. Het is mogelijk dat wij de bron onbedoeld onvolledig vermelden of onvoldoende konden achterhalen.



### 13. Groepen

Word lid van de voor jou relevante groepen. Je blijft zo op de hoogte van relevante ontwikkelingen waar je op kunt inspelen als je een baan of opdracht zoekt. Ook hebben groepen vaak een tabblad vacatures. Recruiters kunnen in deze groepen gratis vacatures plaatsen.

Bij 'groepen die u misschien interesseren' vind je alle groepen waar je lid van kunt worden. Ook kun je in groepen deelnemen aan discussies. Hier wordt ook naar gekeken. Als je een zinvolle en deskundige bijdrage levert geef je een visitekaartje af van jouw deskundigheid. Je naam komt weer eens voorbij en de kracht van de herhaling begint te werken.

### 14. Vacatures

In de horizontale zoekbalk bovenaan de pagina staat ook een tabblad vacatures. Dit zijn de betaalde vacatures vergelijkbaar met bijvoorbeeld Monsterboard. Hier kun je specifieke zoekcriteria ingeven.

### 15. Startpagina

Op de startpagina kun je op berichten van andere reageren, bijvoorbeeld door op 'interessant' te klikken (vergelijkbaar met de 'like' van Facebook). Je kunt ook een commentaar schrijven. Jouw reactie verschijnt vervolgens in de update van de mensen die in jouw 2<sup>e</sup> lijn zitten en waarmee je geen rechtstreekse connectie hebt. Hierdoor wordt je ook voor hen zichtbaar. Een prima manier om je netwerk te vergroten en aan je naamsbekendheid te werken!

### 16. Filmpjes

Het is mogelijk om filmpjes toe te voegen aan je profiel. Bijvoorbeeld een presentatie van jezelf of van je bedrijf. Dit is een goede manier om op te vallen.

En vergeet niet: Youtube heeft de toekomst. Het is nu al een van de belangrijkste zoekmachines.

### 17. Contacten

Als je profiel klaar is ben je klaar om je netwerk uit te bouwen. Je kunt dit op verschillende manieren doen:

- Nodig al je bestaande contacten uit via Outlook.
- Nodig bepaalde mensen uit via 'connecties toevoegen'.
- Zoek op bedrijfsnaam: kijk bijvoorbeeld bij je oud-werkgever welke oud-collega's een profiel hebben. Of kijk bij een bedrijf waar je graag zou willen werken of er profielen op staan van mensen die je kent, rechtstreeks of via via.
- Vind oud studiegenoten of oud collega's. Wie weet waar zij terecht zijn gekomen en wat jullie voor elkaar kunnen betekenen!

Nodig mensen *niet* uit via de standaard tekst om lid te worden van jouw netwerk. Dat is echt een gemiste kans! Verander de tekst in een persoonlijke boodschap. Zo netwerk je face-to-face tenslotte ook.

Met respect voor de bron delen we tools die we de gebruiken graag met je. Het is mogelijk dat wij de bron onbedoeld onvolledig vermelden of onvoldoende konden achterhalen.



#### 18. Sollicitatie of netwerkgesprek?

Als je een sollicitatiegesprek hebt kun je vooraf op LinkedIn het profiel van je gesprekspartner opzoeken. Hier kun je aan refereren in het gesprek. Je laat zo zien dat je je goed hebt voorbereid, bovendien heb je dan meteen een gespreksonderwerp of ijsbreker. Ook kun je je een indruk vormen of deze toekomstige baas of baan bij jou past.

#### **Stappenplan:**

1. Eerst je profiel op orde.
2. Dan je communicatie op orde (update, groups etc).
3. Dan je netwerk uitbouwen.

Boek: 'Solliciteren via LinkedIn' | Aaltje Vincent en Jacco Valkenburg

Websites: [www.solliciterenvialinkedin.nl](http://www.solliciterenvialinkedin.nl)  
[www.anneraaymakers.nl](http://www.anneraaymakers.nl)  
[www.fanfactor.nl](http://www.fanfactor.nl)

Met respect voor de bron delen we tools die we de gebruiken graag met je.  
Het is mogelijk dat wij de bron onbedoeld onvolledig vermelden of onvoldoende konden achterhalen.