

CÓMO RECLUTAR EN LINKEDIN



Aprende cómo atraer candidatos con tu perfil, a encontrarlos más rápido y a utilizar tu página de empresa para reclutar.

Introducción

LinkedIn se ha convertido en una pieza clave en la búsqueda de talento para cubrir ofertas de trabajo. Actualmente, **es la mayor base de datos de perfiles profesionales a nivel mundial.**

Esta red social nos permite, a partir de una búsqueda acorde con nuestras necesidades, encontrar y consultar perfiles profesionales de candidatos potenciales para un posición concreta.

En esta Guía compartimos con vosotros los **tres puntos** más importantes para **ser más efectivos reclutando con LinkedIn:**



Perfil:

La mejor herramienta para conseguir el máximo número de contactos en LinkedIn es nuestro propio perfil, así que os explicaremos qué información básica ha de contener.



Búsqueda de candidatos:

En este apartado os mostraremos las diferentes vías que hay para buscar candidatos adecuados y también cómo lograr que los candidatos que están en búsqueda activa de empleo encuentren fácilmente nuestras ofertas.



Página de Empresa:

En el último apartado veremos el importante valor de la página de empresa como medio para informar de novedades y de nuevas oportunidades profesionales en la compañía.

Algunos números sobre LinkedIn:

- **Millones de Usuarios:** Más de 350 Millones
- **Nacionalidades Diferentes:** 200
- 56% hombres y 55% mujeres
- Cada 2 segundos se crea un perfil nuevo en LinkedIn
- El 13% de los usuarios son millennials (15-34 años)

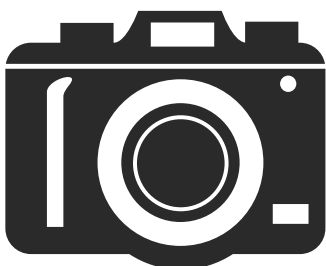


Perfil

Nuestro perfil en LinkedIn tiene que ser lo más completo y profesional posible ya que es nuestra herramienta básica de contacto. Es básico tenerlo trabajado si queremos ganar **credibilidad** y **contactos de calidad**.

Los **puntos más importantes** a tener en cuenta son:

1. Fotografía



La imagen que mostramos es lo primero que se ve de nuestro perfil. Si nuestro perfil incluye una foto, las posibilidades de aumentar nuestra red de contactos es de 11 veces más que si no tuviera. No tiene que ser 100% profesional pero es recomendable mostrarse de una manera formal.

2. Cabecera

La cabecera ha de contener nuestro **nombre, cargo** y una **pequeña descripción**. Esta es la información que aparecerá en los resultados del buscador por lo que es clave a la hora de captar la atención. La cabecera facilitará que si algún candidato está buscando empleo decida contactar con nosotros.

3. Experiencia

En este apartado haremos constar toda nuestra **experiencia laboral** y los **estudios** que hemos realizado. Una recomendación es que las experiencias laborales muestren las metas y logros alcanzados. Esto ayuda a contextualizar un poco más nuestro perfil.

4. Referencias

Tener referencias de cómo somos en el trabajo o de nuestra **valía profesional** procedentes de personas con las que hemos trabajado –o incluso de candidatos a los que hemos conseguido contratar– enriquecerá nuestro perfil. En la era de las redes sociales una recomendación de otra persona aumenta nuestra credibilidad. La recomendación tendrá especial valor si viene de alguien que ha ocupado u ocupa un rango superior al nuestro.

5. Validación de Conocimientos

Otra parte importante de nuestro perfil es el apartado de validación de conocimientos, en el que resumimos nuestras aptitudes en forma de *keywords* para que nuestros contactos confirmen que son ciertas. Al igual que las recomendaciones, las validaciones tendrán más o menos valor en función de la persona que las confirme.

6. Grupos

Pertenecer y –sobre todo– participar en grupos es muy importante, ya que además de mantenernos al día de las noticias y publicaciones de nuestro sector son una excelente manera de dar visibilidad a nuestro perfil. Además, como veremos a continuación, nos facilitarán la búsqueda de nuevos candidatos.

Búsqueda de Candidatos

Una vez tengamos nuestro perfil cumplimentado, podremos empezar la búsqueda de candidatos. Para ello LinkedIn nos ofrece diferentes vías, tanto gratuitas como de pago.

Formas Gratuitas de Entrar en Contacto con Candidatos

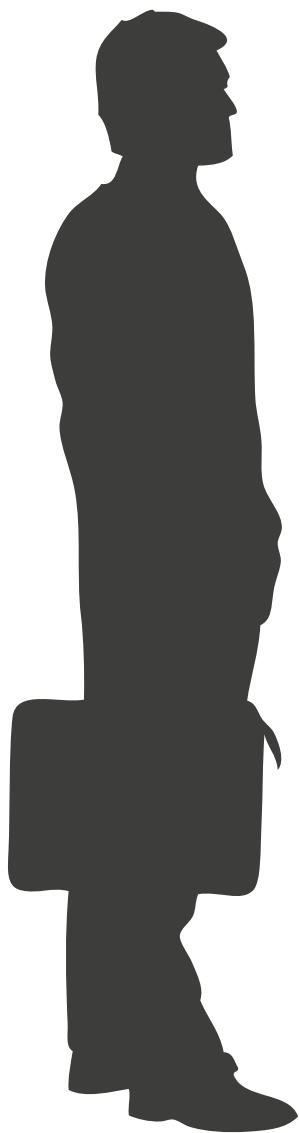
LinkedIn nos permite acceder a los contactos directos de las personas de nuestra red sin tener que pasar por una recomendación ni pagar por versiones Premium. ¿Qué quiere decir esto? Que la clave para contactar con un gran número de candidatos es contar con muchos contactos.

Una forma de tener una buena base es permanecer en contacto con antiguos compañeros de trabajo, amigos de centros de estudios en los que estuvimos, etc.

Cómo Encontrar Candidatos

Para encontrar candidatos, LinkedIn ofrece una herramienta con la que realizar búsquedas segmentadas por sectores, países, cargos...

Este buscador también permite realizar consultas mediante *keywords* o palabras clave para el puesto que deseamos cubrir. Con la versión de pago, podemos ampliar esta segmentación.



Para entrar en contacto con personas de segundo grado (contactos de contactos nuestros) es recomendable enviar **solicitudes personalizadas**, indicando tanto el nombre de la persona a la que nos dirigimos como una breve descripción de por qué nos interesa contactar con ella (por ejemplo, describiendo las ofertas de empleo en que pensamos que puede encajar).

Ser **miembro de grupos relacionados con el sector** en que buscamos candidatos es de gran valor, ya que la mera pertenencia nos permite contactar con cualquiera de sus miembros de forma directa.

¡Y lo mejor es que ya los tenemos organizados por disciplina!

Otra manera de conectar con candidatos es mediante “presentaciones” de otros candidatos. Es decir, un contacto nuestro nos presenta un contacto de segundo nivel, que está dentro de su red. De esta manera, el candidato en cuestión estará más abierto a aceptarnos en su red de contactos.

Exponer Nuestra Oferta de Empleo de Forma Gratuita

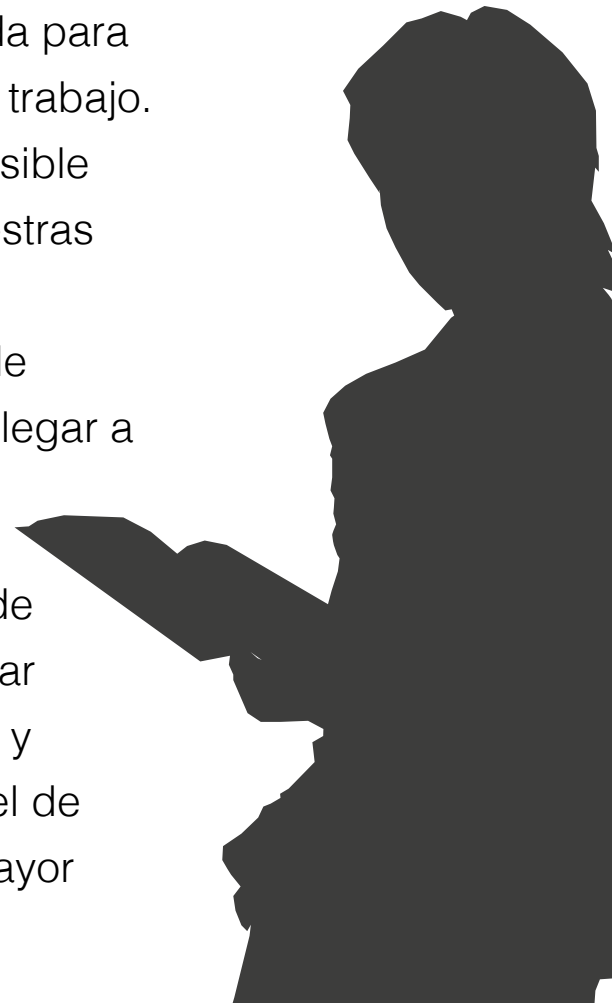
LinkedIn también facilita que las personas que buscan empleo encuentren nuestras ofertas. Para ello podemos realizar las siguientes acciones:

- Publicar nuestras ofertas en los **grupos** a los que pertenecemos. Esto ha de hacerse en el apartado específicamente dedicado a empleo.
- Publicarlas en nuestra **página de empresa** en LinkedIn, de la cuál hablaremos en el tercer apartado.
- Publicar la oferta como una **actualización** más de nuestro perfil.

Formas de Pago para Entrar en Contacto con Candidatos

LinkedIn también nos ofrece tres opciones de pago en función de nuestras necesidades:

1. **LinkedIn Recruiter:** Esta es la opción más efectiva para los profesionales del reclutamiento ya que ofrece:
 1. **Inmail**, un servicio que permite contactar con cualquier candidato sin que previamente nos haya aceptado como contacto.
 2. **Búsqueda avanzada.** El buscador avanzado de LinkedIn ofrece mayores posibilidades de búsqueda y segmentación.
 3. Posibilidad de ver los **perfiles completos** de personas que no tenemos como contacto.
2. **Jobs Network:** Es la opción más adecuada para empresas que quieran publicar ofertas de trabajo. Esta opción hará que nuestra oferta sea visible para los perfiles que más se ajustan a nuestras necesidades. Éstos la verán en la página principal de LinkedIn, en nuestra página de empresa etc. Es la forma más sencilla de llegar a los candidatos pasivos.
3. **Career Pages:** LinkedIn ofrece la opción de mejorar la página de empresa para publicar anuncios de empleo, destacar empleados y promocionar la imagen corporativa. El nivel de personalización de la página es mucho mayor con esta opción.



Página de Empresa

En el último apartado de esta guía queremos recalcar **el valor de la página de empresa**. Como veremos a continuación, el solo hecho de tener una y dedicar algo de tiempo a mantenerla actualizada nos puede reportar muchos beneficios. Y es que las páginas de empresa son como el apartado “about us” de nuestra web exportado a LinkedIn.

Página Principal

La página de inicio ofrece la posibilidad de insertar un *banner* con el que mostrar nuestra **imagen de marca**, anunciar un próximo lanzamiento, promocionar nuestras redes sociales... Es recomendable ir cambiando este *banner* con cierta frecuencia.

La segunda acción a realizar será la inclusión de la descripción de nuestra empresa. En esta parte introduciremos todos los datos necesarios para que cualquier persona pueda hacerse una idea de las actividades de la compañía y su filosofía.

LinkedIn nos da la opción de traducir el contenido a varios idiomas para que se ajuste automáticamente a quien lo esté leyendo, por lo que es interesante replicarlo en tantos idiomas como nos sea posible.

Publicar Contenido

Ya tenemos la página de empresa completa. ¡Ahora hay que dotarla de contenido! Por ejemplo, entradas de nuestro blog. Es clave que este contenido no sea publicitario sino **divulgativo** y satisfaga necesidades de nuestros seguidores y potenciales candidatos.

Información

Por último, en este apartado se muestran las personas que trabajan o han trabajado con nosotros y tienen su perfil enlazado a nuestra página de empresa. Tenemos que animar a nuestros trabajadores y compañeros a utilizar esta página en su perfil y a recomendar nuestras actualizaciones.

Conclusiones

Linkedin es una de las herramientas indispensables que todo reclutador debería utilizar ya que ofrece múltiples opciones de hallar al candidato que más se aproxima a nuestras necesidades.

Dado el marco social en que nos encontramos, son cada vez más las personas que se inscriben en esta red social ya que es una forma dinámica de encontrar empleo y les permite estar informadas de las novedades del sector al que pertenecen. Esto es una ventaja para los reclutadores que no hay que desaprovechar.

Además, es una manera de potenciar el Employer Branding mediante nuestro perfil personal y la página de empresa. En ambos casos, el contenido es clave.



La Forma más Rápida de Reclutar

Te demostramos que reducir el tiempo que inviertes en publicar ofertas, es posible

Solicita una demostración personalizada y descubre cómo puede ayudarte el Multiposting

- ✓ Publica en 100 portales de empleo, en tu web, en canales propios, universidades, business schools, agregadores, con un solo clic
- ✓ Integra todas tus redes sociales para publicar tu vacante en Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo o Twitter
- ✓ Recibe los candidatos que aplican vía email automáticamente en Talent Clue

[Solicítala Ahora](#)