

## CREA TU PERFIL DE VENTAS

### Diez consejos para crear un buen perfil comercial

#### 01 Sube una foto profesional

Incluye en el perfil una fotografía profesional tuya, como la que utilizarías en una tarjeta de visita. Los perfiles con foto reciben un 40% más de respuestas a los mensajes InMail, ya que a la gente le gusta ver con quién está hablando. Además, tu cuenta de LinkedIn Sales Navigator te permite tener una foto más grande que el resto de miembros de LinkedIn, con lo que es más fácil destacar.

#### 02 Escribe un titular atractivo

El titular es el texto que aparece justo debajo de tu nombre. Es lo primero que ve la gente en tu perfil después de la foto, y se muestra debajo de tu nombre también en los resultados de búsqueda. En vez de limitarte a mencionar tu puesto de trabajo en el titular, piensa en una forma creativa de explicar lo que haces o lo que aportas a tus clientes (por ejemplo: «Ayudo a equipos de ventas a aprovechar las ventajas del marketing en redes sociales»).

#### 03 Añade contenido multimedia

Haz que tu perfil de LinkedIn sea otro lugar más donde clientes actuales y potenciales puedan descargar archivos de interés como hojas de cálculo, informes y presentaciones. Sube archivos desde tu ordenador o añade enlaces a vídeos y presentaciones de SlideShare, y echa un vistazo a los archivos y presentaciones de otros profesionales. El botón **Añadir contenido multimedia** te permite añadir contenido a los apartados **Extracto**, **Educación** y **Experiencia** de tu perfil.

#### 04 Personaliza la URL de tu perfil público

La URL (dirección web) de tu perfil público aparece en la parte inferior del apartado con tu nombre y titular. Puedes añadirla a tu firma y tarjetas de visita, y aumentará tu visibilidad en los resultados de motores de búsqueda. Personaliza esta URL para que se vea claramente tu nombre (por ejemplo: [www.linkedin.com/in/ryangainor](http://www.linkedin.com/in/ryangainor)).

**Director de TI en SolarSlash**  
Madrid y alrededores, España | Energía solar

Puestos actuales: Director de TI en SolarSlash  
Puestos anteriores: SunEnergy, SWH Corp, ALT-Pow, Arizona State Energy Institute  
Educación: Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas

[es.linkedin.com/in/victorolmedo](http://es.linkedin.com/in/victorolmedo)

#### 05 Añade tus datos de contacto

Cuando contactas con un posible cliente o compañero de trabajo, te interesa que pueda contactar contigo fácilmente. Añade como mínimo tu dirección de correo electrónico profesional y tu número de teléfono. Todos estos datos solo serán visibles para tus contactos directos.

## 06 Personaliza los enlaces a sitios web

Aprovecha la sección de sitios web del apartado **Información de contacto** añadiendo enlaces y sitios web de interés relacionados con lo que vendes, tu forma de trabajar o tu experiencia. En lugar de usar el título predeterminado, selecciona **Otro** y personaliza el texto incluyendo una llamada a la acción como «Descarga nuestros informes técnicos».

Sitios web

Otro: Todo sobre el Social http://business.linkedin.com/sales-solutions x

Otro: Más informaciones http://www.linkedin.com x

Selecciona... URL (ej: http://www.sitio.com) x

Guardar Canelar

## 07 Habla de ti en el extracto

Después de la foto y el titular, el apartado más visto de tu perfil es el extracto, así que aprovéchalo bien y habla sobre ti. Ponte en el papel de alguien que se está planteando hacer negocios contigo o responder a un mensaje InMail tuyo. ¿Qué puedes aportar a esa persona? ¿Con qué conocimientos o aptitudes puedes contribuir a su negocio? ¿Qué has aportado a empresas con las que ya has trabajado? No te limites a enumerar tus experiencias laborales como en un currículum: refleja la imagen que quieres transmitir como profesional.

## 08 Actualizar tu posición actual y las anteriores

En un contexto en el que tu objetivo sea vender productos y servicios y no para conseguir un nuevo trabajo, es necesario que actualices la descripción de tu posición actual y de las anteriores para mostrar tu experiencia a tus clientes potenciales. Explica cómo puedes ayudar a tus clientes a resolver problemas en su empresa, utiliza palabras clave que sean susceptibles de ser buscadas por tus clientes, añade contenido multimedia (fichas técnicas, vídeos de productos...) y describe tu trayectoria profesional.

## 09 Incluye tu formación

Da a conocer tu trayectoria educativa para que los clientes potenciales vean que van a trabajar con un profesional formado. Además aprovecharás tus conexiones con antiguos compañeros de clase para hacer crecer tu red, lo que puede generar oportunidades futuras, y ellos podrán también encontrarte más fácilmente.

## 10 Pide recomendaciones

Pide recomendaciones a tus compañeros, jefes e, incluso, a tus clientes para así aportar credibilidad a tus aptitudes y contribuciones. Pídeles que se centren en una aptitud específica o detalle sobre tu personalidad positivo que tengan sobre ti. Al recomendar a alguien, escribe algo significativo. La manera en la que describes a los demás y tu experiencia con su trabajo dice mucho de ti también. Aporta calidad, no cantidad, y sé sincero.

**Víctor Olmedo** 2º

Director de TI en SolarSlash  
Madrid y alrededores, España | Energía solar

Puestos actuales Director de TI en SolarSlash

Puestos anteriores SunEnergy, SWH Corp, ALT-Power  
Arizona State Energy Institute

Educación Universidad Complutense de Madrid,  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Ver perfil como

- Ver la actividad reciente
- Solicitar una recomendación
- Crear perfil en otro idioma
- Guardar en PDF
- Gestionar la configuración del perfil público

es.linkedin.com/in/victorolmedo

Trayectoria profesional y académica

Extracto