

Accentuer votre présence sur LinkedIn

Les utilisateurs de LinkedIn se rendent quotidiennement sur le site pour y lire les dernières nouvelles de leur secteur, participer à des discussions de groupe ou pour se connecter avec d'autres professionnels. Utilisez ce guide pour construire un profil qui, en un coup d'œil, résume votre parcours professionnel et marque les esprits. Offrez un aperçu de votre parcours aux autres membres LinkedIn et piquez leur curiosité sur votre équipe, votre organisation et vous-même. Choisissez un ou deux thèmes stratégiques qui renforcent vos valeurs pour faire en sorte qu'on se souvienne de vous.

Créer votre profil

Pour créer votre profil LinkedIn, procédez de la manière suivante :

Ajoutez une **photo de profil** qui vous représente sous un angle professionnel. Cela humanise votre profil et vous rend plus engageant.

Utilisez votre vrai **nom** pour qu'on vous trouve facilement.

Montrez-vous créatif en rédigeant un **titre de profil** qui décrit vos valeurs et votre passion pour votre travail.

Ajoutez jusqu'à 3 **sites web** (des liens vers votre portfolio personnel, le site de votre société ou votre page Carrières) pour que les visiteurs en sachent plus sur vous et votre entreprise.

The image shows a LinkedIn profile for Karina Bieker and a 'Modifier les coordonnées' (Edit coordinates) dialog box. The profile includes a profile picture, name, headline, current position at Lore Ventures, and a bio. The bio is annotated with a note about using the resume as a sales argument. The 'Infos' section contains a bio and two featured articles. The settings dialog shows fields for profile URL, website URLs, phone, address, and email, with annotations about personalizing the URL and using a professional email address.

Utilisez votre **résumé** comme argumentaire de vente. Il doit expliquer ce à quoi les gens peuvent s'attendre de votre part et ce que vous faites dans votre fonction actuelle, vanter les mérites de votre entreprise et souligner vos points forts.

Rendez votre profil plus attractif en partageant vos projets phares à l'aide de **rich media**. Ces ressources sont aussi idéales pour mettre en valeur votre entreprise et votre marque employeur.

Utilisez la section **Expérience** pour détailler votre parcours. LinkedIn n'est pas un site d'offres d'emploi traditionnel, votre profil ne doit pas ressembler à un simple CV. Rédigez 2 ou 3 phrases concises sur vos réussites pour chaque poste et ce que vous avez apporté à l'équipe.

Expérience +

- Sr. Recruiter**
Lore Ventures
avr. 2015 – Aujourd'hui · 4 ans 3 mois
- Enigma Corporation**
7 ans 2 mois
- Recruiter**
févr. 2008 – mars 2015 · 7 ans 2 mois
Mountain View, Ca
In my role at Enigma, I provide full life-cycle recruitment support for hiring managers throughout the United States. To do this, I build and nurture strong relationships with both candidates and hiring managers, and maintain an up-to-date pool of talent. I also train new employees on recruiting and sourcing best practices, interviewing techniques, and applicant tracking sy... Voir plus
- Lead Recruiter**
janv. 2010 – avr. 2010 · 4 mois

Compétences et recommandations Ajouter une nouvelle compétence

- Sourcing** · 2
Max Lotz et 1 relation ont recommandé cette compétence
- Recruiting** · 1
Max Lotz a recommandé cette compétence
- Building Relationships** · 1
Max Lotz a recommandé cette compétence

Voir plus

Recommandations Solliciter une recommandation

Reçues (1) Données (1)

- Max Lotz**
Changing lives everyday
20 janvier 2017, Max était un client de Karina
Karina found me an exciting position in my field - and she did it quickly and efficiently. I have been with this company for over a year now and could not be happier. Thank you Karina for your professionalism and for listening to what I was looking for.

Centres d'intérêt

- Financial Services Career Center™**
FSCC 105 498 membres
- Lore Ventures**
131 abonnés
- The Business and Data Analyst For...**
94 635 membres
- Human Resources Management As...**
77 475 abonnés
- Northwestern University**
230 457 abonnés
- Daniel Goleman**
What Makes a Leader? Emotional and So...
5240044 abonnés

Tout voir

Les recommandations d'autres personnes valident votre travail et votre identité professionnelle. Demandez aux personnes avec lesquelles vous avez travaillé dans le passé de vous écrire une **recommandation**.

Suivez des **influenceurs** pour rester à jour de l'actualité de votre industrie.

Ajoutez votre **école**. Beaucoup de personnes souhaitent faire partie du réseau des anciens élèves de leur **école** car vous avez quelque chose en commun et un lien instantané.

La section **Compétences et recommandations** rassemble des mini-recommandations en lien avec vos compétences. Vous indiquez vos compétences, puis vos relations les recommandent.

Suivez votre propre **société**, vos concurrents, ainsi que les entreprises sur lesquelles vous souhaitez en savoir plus. Vous recevez les nouvelles des entreprises que vous suivez dans votre fil d'actualité pour rester plus facilement informé à leur sujet.

Rejoignez des **groupes** des secteurs dans lesquels vous travaillez et qui vous intéressent. Participez à des discussions pour vous positionner en leader d'opinion dans ces domaines. Utilisez des articles de votre fil d'actualité ou des influenceurs pour lancer le débat dans un groupe.

Communiquer avec votre réseau

Lorsque vous vous connectez à de nouvelles personnes, participez à des groupes, partagez du contenu et aimez/commentez des posts partagés par votre réseau sur LinkedIn, vous augmentez votre visibilité et renforcez votre marque. Voici quelques bonnes pratiques qui vous aideront à communiquer avec votre réseau sur LinkedIn.

Choisir vos connexions

Établissez une stratégie de connexion. Connectez-vous avec les personnes suivantes sur LinkedIn :

1. Votre équipe
2. D'autres dirigeants de l'entreprise
3. Les personnes avec qui vous avez travaillé
4. Les personnes rencontrées lors de conférences, de formations ou autres événements professionnels
5. Les principaux fournisseurs avec qui vous travaillez régulièrement
6. Les personnes qui pourraient être d'excellents candidats pour de futurs postes au sein de votre entreprise

Si vous cherchez à rejoindre le réseau d'une personne qui vous est inconnue, n'oubliez pas de vous présenter et d'expliquer pourquoi vous souhaitez vous connecter.

Partager les profils intéressants

Si vous trouvez des membres LinkedIn qui pourraient correspondre à ce que vous cherchez pour votre équipe ou celle d'un partenaire, partagez leur profil et rédigez un court message indiquant la raison pour laquelle vous pensez qu'ils conviendraient.



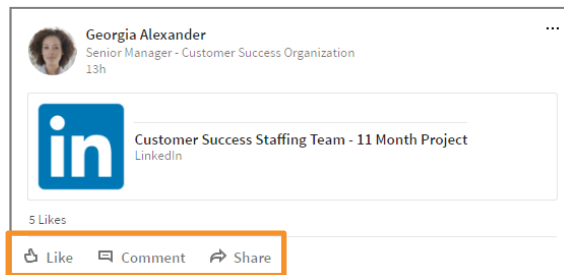
Exploiter le fil d'actualité et les influenceurs

Servez-vous de votre fil d'actualité et suivez des influenceurs pour rester à jour de l'actualité dans votre secteur.



Partager des offres d'emploi

Les offres d'emploi partagées sont consultées 3 fois plus souvent que les autres et génèrent davantage de candidatures. Aimez et partagez les offres d'emploi publiées sur LinkedIn pour aider votre entreprise à trouver des candidats.



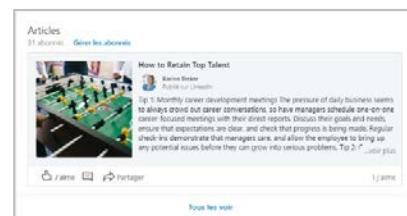
Utiliser des groupes pour développer votre réseau

Votre participation au sein des groupes est un excellent moyen de démarrer des conversations, de nouer des relations, d'élargir vos connaissances et de vous positionner comme expert de votre secteur.

Augmenter votre visibilité - Mettre à jour votre statut

Au sein de votre réseau, positionnez-vous en tant que leader du secteur en publiant des nouvelles. Partagez les types de contenus suivants sur LinkedIn :

1. Actualités de l'entreprise
2. Articles sur le secteur
3. Posts d'influenceurs
4. Exemples de culture d'entreprise



Au fur et à mesure que vous partagerez, vous remarquerez que les membres de votre réseau aimeront et repartageront vos posts.

Penser mobile

Téléchargez l'application LinkedIn sur votre smartphone ou tablette pour rester toujours en contact avec votre réseau.

