

Conectar a profesionales del sector de la tecnología con oportunidades de trabajo a gran escala



Sede: Berlín, Alemania | Número de empleados: 51-200 | Sector: Internet

Reto

- Conseguir inscripciones de profesionales tecnológicos cualificados que busquen una nueva oportunidad profesional
- Aumentar al máximo la rentabilidad de la generación de posibles contactos al tiempo que se abordan diferentes niveles de conocimiento de la marca y del producto en los distintos mercados

Solución

Desarrolló una estrategia de marketing de proceso completo para públicos en diferentes fases:

- **Fase inicial:** empleó testimonios de candidatos como prueba social, en forma de contenido patrocinado y vídeos patrocinados, para aumentar el conocimiento de la marca y del producto.
- **Fase media:** ofreció contenido útil, como el Informe sobre sueldos en el sector tecnológico en 2022, para aumentar la consideración e incrementar la generación de contactos en su sitio web.
- **Fase final:** publicó anuncios de texto rentables y muy segmentados por funciones y aptitudes para generar conversiones de calidad.

«Aunque nos estamos centrando en conseguir conversiones en forma de inscripciones, también nos importa la calidad. Todas las inscripciones tienen que superar unos criterios de selección antes de que el perfil del profesional sea visible para las empresas contratantes. LinkedIn nos permite generar más inscripciones cualificadas que cualquier otro canal porque es la única plataforma con la que podemos segmentar por características profesionales, como la función laboral, las aptitudes y el nivel de responsabilidad.»



Florian Bachelot

Responsable de desarrollo, talent.io

