

Consigue el perfil de LinkedIn perfecto

Guía de 6 pasos para técnicos de selección




Índice

- Introducción
- Características de un buen perfil
- **Paso 1:**
Pon tu mejor cara
- **Paso 2:**
Elige un titular con el que te identifiques
- **Paso 3:**
Escribe un extracto que cuente tu historia
- **Paso 4:**
Genera credibilidad dando referencias
- **Paso 5:**
Crea una página de empleo única
- **Paso 6:**
Haz que los candidatos te encuentren
- Extracto



Por qué tu marca como técnico de selección es más importante que nunca



En el panorama actual, repleto de oportunidades profesionales, no eres tú quien elige a los candidatos, sino que son ellos quienes te eligen a ti. Cuando tu trabajo depende de encontrar a candidatos cualificados o impresionar a posibles clientes, necesitas una marca personal que destaque.

Usar LinkedIn para crear una marca personal fuerte va más allá de tener una buena foto de perfil: requiere estrategias sencillas y prácticas para conseguir visibilidad y mostrar a los candidatos quién eres, cuáles son tus valores y que sabes lo que estás haciendo.

En las siguientes páginas te contamos cómo perfeccionar tu perfil de LinkedIn para destacar en el mercado de candidatos.

Características de un buen perfil

Aquí tienes unas pautas básicas para crear un perfil de LinkedIn único.
Destacarás y brillarás como nadie.

Imagen amable y profesional

que invite a los candidatos a contactar contigo



Titular descriptivo

que vaya más allá del puesto y refleje tu personalidad

Susan Roberts • 1st

I match great people with outstanding jobs.
Opportunity is my middle name!

Minneapolis, Minnesota

Message



Extracto interesante

donde hables de tus gustos, tu experiencia y tus logros

You're an outstanding person and you deserve a job that will help you be all that you can be. This is what I truly believe, and it's what drove me into the always exciting world of talent acquisition at an early age. My goal is to match you with your dream job, and I have 15 years of experience doing...

Imagen de fondo

que llame la atención sin perder el toque profesional




Formas sencillas de contactar contigo

como tu correo electrónico y enlaces a tus redes sociales

 Flexis

 George Brown College

 See contact info

 500+ connections





Paso 1:

Pon tu mejor cara

Tu foto es lo primero que ven los candidatos en tu perfil. Es más: el simple hecho de tener una foto aumenta considerablemente las visitas a tu perfil y las solicitudes de conexión que recibes.* A la hora de elegir una foto de perfil, procura que transmita una imagen profesional, cercana y amable.

Y ya que tu trabajo consiste en estar en contacto con las personas, quizá sea buena idea contratar a un fotógrafo profesional. De hecho, podríais organizar una sesión de fotos para todo el departamento.



* Fuente: Consejos para tener una buena foto de perfil en LinkedIn

Consejos para tener una buena foto de perfil

Si no puedes contratar a un fotógrafo profesional, sigue estos consejos:

❑ Elige una foto donde se te vea bien

Procura que sea una foto reciente para que los candidatos te reconozcan.

❑ Asegúrate de que tu rostro aparezca centrado

Recorta la imagen desde los hombros hasta un poco por encima de la cabeza, de modo que tu rostro ocupe en torno al 60% de la imagen.

❑ Practica tu expresión facial

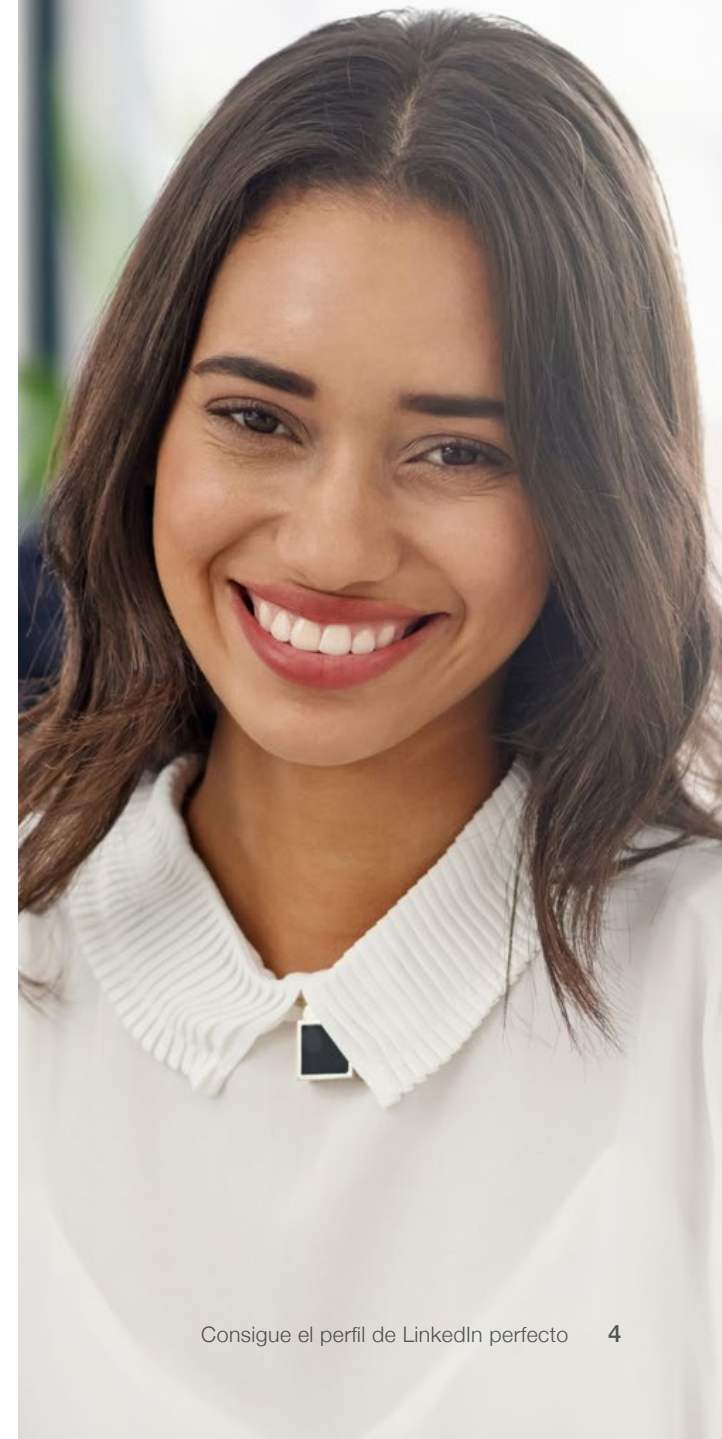
Como profesional de la selección de personal, debes mostrarte cercano y amable. Importante: sonríe con la mirada.

❑ Ponte la ropa que llevarías para ir a trabajar

Elige ropa adecuada al ambiente de tu oficina. Y recuerda que los colores lisos quedan mejor en cámara.

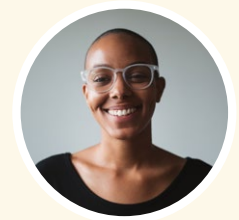
❑ Elige un fondo que no distraiga

El protagonista de la foto eres tú, así que opta por un fondo sencillo.



12 fotos de perfil acertadas

Los candidatos prefieren interactuar con alguien que les transmita simpatía y confianza. Además de mostrar rostros sonrientes, estas doce fotos de ejemplo están enfocadas, tienen buena iluminación y un fondo sencillo. Si te fijas, verás que las expresiones faciales son distintas, pero todas son agradables a la vista. Transmitir una imagen amable hace que la gente sea más propensa a contactar contigo.



Paso 2:

Elige un titular con el que te identifiques

El titular de tu perfil es el texto que aparece justo debajo de tu nombre. Sí, podrías mencionar tu puesto laboral y listo, pero eso no reflejaría tus competencias ni lo que aportas profesionalmente. Piensa que, además de la foto de perfil, el titular es el elemento más importante para causar una buena primera impresión.

❑ Que sea breve

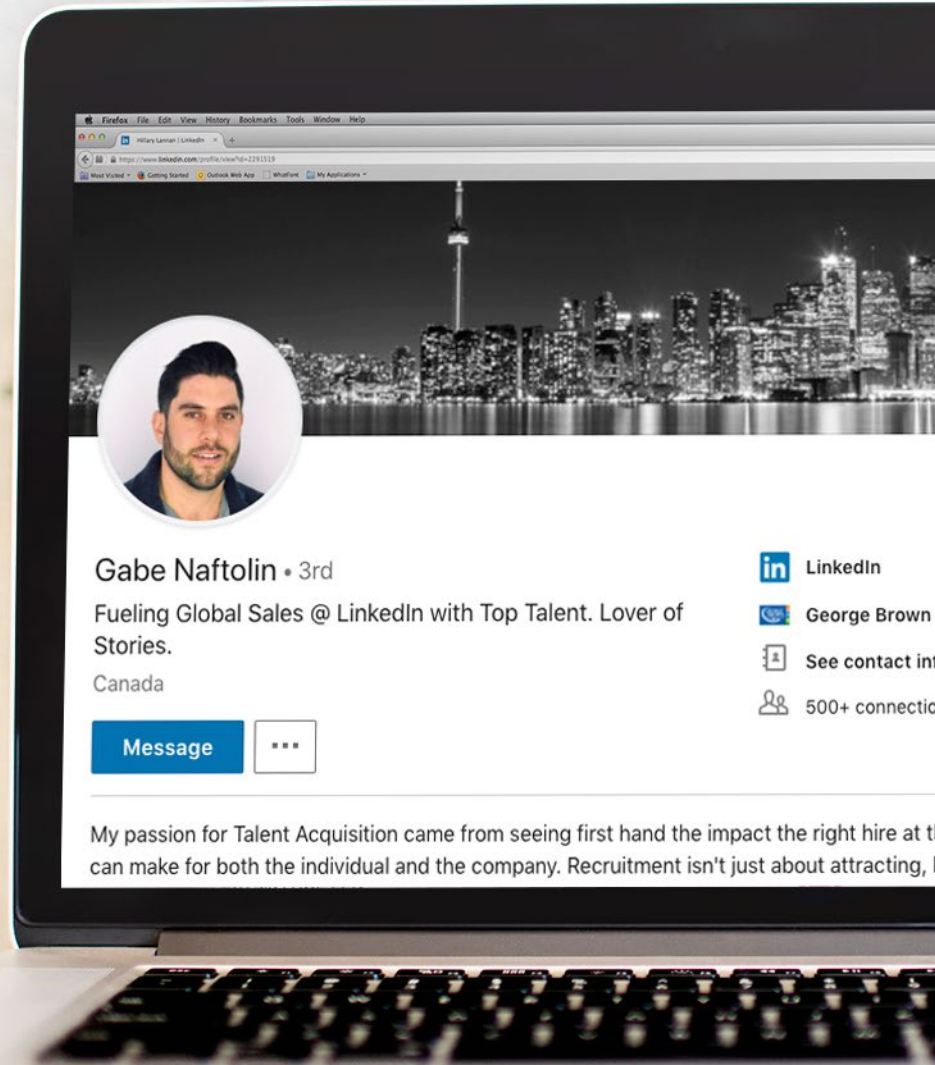
El titular debe resumir lo que haces en pocas palabras.

❑ Que tenga gancho

El titular es como tu eslogan o tarjeta de presentación y no debe dejar a nadie indiferente.

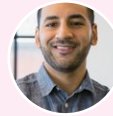
❑ Que sea 100% tú

El titular debe reflejar tu personalidad y a lo que te dedicas. Hazlo único.



Tres titulares eficaces

No hay dos titulares iguales. Tanto si destaca las oportunidades que ofreces, tus competencias únicas o los valores de tu empresa, un buen titular ayuda a candidatos y clientes a conocer tu misión y objetivos. Estos ejemplos te darán algunas ideas.



Hugh Chaball

Conecto grandes mentes con grandes datos para crear oportunidades económicas en todo el mundo.

Bahía de San Francisco y alrededores, Estados Unidos



Ava Jones-Frost

Apasionada de la selección de personal | Esto es solo el comienzo @ Flexis

Bahía de San Francisco y alrededores, Estados Unidos



Margeurite Parrente

Diosa de las búsquedas en Hewlett-Packard

Seattle y alrededores, Estados Unidos

Paso 3:

Escribe un extracto que cuente tu historia

«Profesional titulada con más de 20 años de experiencia.»

¿Te suena? Un extracto genérico no muestra a la gente quién eres, qué aportas ni cuánto te gusta tu trabajo, ingredientes esenciales para ganarte la confianza de nuevos candidatos o clientes. Aprovecha este espacio para dar a conocer tus objetivos, pasiones, logros y cometido como profesional de la selección de personal. Dicho de otro modo, explica a quien te lea por qué debería contactar contigo.

□ El protagonista eres tú

No pasa nada por hablar solo de ti: estás creando tu marca personal.

□ Cuenta una historia

Es tu oportunidad de darte a conocer; habla de tus objetivos y de las cosas que te gustan.

□ Escribe en primera persona

Un extracto en tercera persona puede parecer impersonal. No te pases de formal y sé tú mismo.



La profesional con experiencia

En su perfil, [Elizabeth](#) aprovecha el extracto para destacar su amplia experiencia laboral.

Con esta cifra promociona sus habilidades sociales y refleja que está abierta a nuevos contactos.

Ofrece a los candidatos una forma sencilla de contactar con ella.

Muestra las vacantes prioritarias que quiere cubrir para dejar muy claro el tipo de candidato que busca.

Enumera empresas muy reconocidas en las que ha trabajado e importantes logros profesionales.



Elizabeth Catherwood

Embajadora de LinkedIn | Conecto a los mejores candidatos con las mejores oportunidades | Selección de personal

Te doy la bienvenida a mi perfil de LinkedIn - Más de 17.773 contactos de primer grado

Microsoft + LinkedIn = el servicio de contenido profesional en la nube líder en el mundo se suma a la mayor red profesional del mundo.
#orgullo #gratitud #aventura #grandesobjetivos

Contacta conmigo: ecatherwood@linkedin.com

¡En LinkedIn estamos buscando gente! Vacantes prioritarias:

- * Responsable de cuentas clave - SF o NY
- * Director de cuentas para el equipo de soluciones de ventas - SF
- * Responsable de agencias - Toronto

Especialidades: Selección de personal basada en datos | Ventas en redes sociales | Operadores booleanos | Profesional de la selección de personal certificada por LinkedIn

He trabajado en departamentos corporativos, de consultoría y de agencia: Dell (3 proyectos) | Amazon | Deloitte | PepsiCo | IBM | Grant Thornton, LLP

LOGROS

- ~ Creación de un programa de selección de personal a nivel nacional en Grant Thornton, LLP.
- ~ Seleccionada para participar en un proyecto del equipo SWAT de Dell para cubrir vacantes especializadas en “desduplicación de datos” de cara a eliminar el uso de recursos externos.
- ~ Premiada en PepsiCo por cubrir el mayor número de vacantes a partir de recomendaciones.
- ~ Premiada en IBM por cubrir 121 vacantes en servicios internacionales en un trimestre.

El narrador de historias

Nick describe con detalle su pasión por el mundo de los veteranos de guerra, y cuenta una historia memorable y eficaz.

Incluye detalles sorprendentes para presentar su trayectoria y su vida personal.

Describe intereses personales para que los candidatos se identifiquen con él.

Vincula su historia personal con su trayectoria profesional actual.

Añade un toque de humor para mostrar su faceta más simpática.

Incluye una llamada clara a la acción para los candidatos interesados.



Nick B. Tran

Director de programas internacionales para militares y veteranos de guerra en Schlumberger

Cuando era muy joven, huí de un país devastado por la guerra casi con lo puesto, estuve a la deriva en el mar durante días, sobreviví a base de bocadillos y Pepsi caliente en un campo de refugiados, viví en una tienda de beduinos en el desierto árabe sin electricidad ni agua corriente durante seis meses, combatí en una guerra (o dos, o tres), descubrí el significado del amor incondicional gracias a un perro llamado Einstein, me licencié en Harvard (no sé ni cómo lo conseguí) y me casé con la mujer de mi vida (eso sí que no sé ni cómo lo conseguí), que a día de hoy es una madre increíble, mi mejor amiga y mi media naranja. Y, modestia aparte, se me da genial cocinar.

En cuanto a mi lado “profesional”, a veces creo programas de contratación de militares y veteranos de guerra para empresas de la lista Fortune 500. Eso sí, cuando lo hago, me empleo a fondo.

¿QUIÉN SOY? Me dedico a la selección de personal en el ámbito de los veteranos de guerra.

Dirijo el programa internacional de veteranos de guerra de Schlumberger. Somos el proveedor de tecnología líder en el mundo para el sector del gas y el petróleo. Estamos presentes en más de 85 países y damos empleo a personas de más de 140 nacionalidades.

Somos una empresa de primer nivel y buscamos a los mejores veteranos de guerra para ayudarnos a conquistar el mundo. Bueno, solo el sector, por ahora.

Escríbeme, ¡me encantará conocer tu historia! A cambio, compartiré contigo algunas de las cosas que he aprendido en este insólito y extraordinario viaje que es la vida.

La creativa

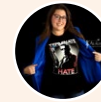
Conciso, enérgico y basado en definiciones de palabras. **Kate** sabe cómo enganchar al público con su extracto.

Presenta su enfoque de contratación de forma creativa y muy clara.

El mensaje es breve y atractivo.

Destaca que disfruta ayudando a los candidatos tanto antes como después de la contratación, y eso le hace parecer más accesible.

Refuerza su credibilidad mencionando los “resultados reales” respaldados por “datos” (y aporta un toque de humor).



Kate Luckinbill Conner

Arquitecta de la organización. Creadora. Perpetua estudiante.

Reinvento y rediseño radicalmente la educación a través del entretenimiento

reinventar
verbo
cambiar algo de tal manera que parezca ser totalmente nuevo
emprender un trabajo o una forma de vida muy diferente
«levó al gran público la televisión en directo y reinventó la cámara»

radicalmente
adverbio
de manera total o completa
«cambió radicalmente la imagen de la comedia en televisión»

Soy experta en selección de personal en el ámbito creativo y del diseño, con experiencia en entretenimiento y redacción de contenido.

Ayudo a las empresas a contratar a mejores diseñadores y creativos y, lo más importante, a retenerlos.*

Asesoro a diseñadores y creativos para que aprendan a promocionar mejor su trabajo y consigan así el trabajo de sus sueños.*

*Afirmaciones basadas en resultados reales y datos que los respaldan.

El divertido

En su extracto, **Craig** recurre a la autoironía para conquistar rápidamente la simpatía de candidatos y clientes.

Demuestra que tiene sentido del humor.

Sabe enlazar la idea anterior con su pasión por la selección de personal.

Transmite un propósito atractivo: su deseo de ayudar a personas en todos los niveles a “alcanzar lo inalcanzable”.

No se pasa con las bromas e incluye datos profesionales claros.

Destaca sus intereses para parecer más accesible de cara a los candidatos.



Craig Japp

Responsable de soluciones | Korn Ferry

- Tras darme cuenta de que no iba a triunfar (ni de lejos) como estrella del fútbol ni como campeón de Wimbledon, pasé muchas noches escrutando periódicos y portales de empleo en busca del puesto de mis sueños y, por tanto, inaccesible. Por eso, no es de extrañar que ahora trabaje en un sector que me premie por ayudar a la gente a descubrir su potencial y mostrarles el camino adecuado para conseguir grandes cosas.
- Tras 15 años en agencia, SPS y selección interna, a día de hoy me entusiasmo igual que entonces al ver los éxitos de mi empresa y mis candidatos. Trabajar mano a mano con los directivos para ayudarlos a cambiar su forma de pensar y asesorar a los candidatos para que alcancen lo inalcanzable es lo que me motiva a seguir mejorando en este sector en constante evolución.
- También pongo mis pasiones y competencias al servicio de organizaciones y proyectos en los que creo, ya sea dedicando tiempo a la magnífica ONG de sostenibilidad alimentaria OzHarvest o liderando iniciativas para la diversidad (LGBTI, igualdad de género y otros) para fomentar una mayor sensibilización social.

El entusiasta

En su breve y atractivo extracto, [Andrew](#) pone en primer plano la cultura de la empresa.

Destaca su dedicación a la empresa, sus valores y la cultura empresarial.

Remite a la página de empleo de la empresa; una elección inteligente para cualquier profesional de la selección de personal.

Muestra lo que le apasiona como técnico de selección: la experiencia del candidato durante todo el proceso.

Usa palabras clave relevantes para profesionales de la tecnología; de este modo los candidatos pueden saber si encajan en las vacantes disponibles.

Termina enumerando sus aficiones, de modo que los candidatos interesados puedan encontrar puntos en común.



Andrew Cesarz

Técnico de selección en Facebook, especializado en contratación para programas de pymes y equipos de marketing

Da a las personas la posibilidad de construir una comunidad y acortar las distancias. Entra a formar parte de Facebook y de nuestra creciente familia de apps y servicios (como Instagram, Oculus y WhatsApp). Somos una empresa dinámica que está dejando huella. Y esto es solo el principio. Más información en www.facebook.com/careers

Mi motivación: contratar a #mentesbrillantes. Mi orgullo: ofrecer la mejor experiencia posible a los candidatos.

Antes de Facebook, trabajaba como responsable de selección de personal en Uber. Antes de Uber era técnico de selección de ventas en salesforce.com, donde me encargaba de cubrir vacantes en áreas de desarrollo comercial, dirección de cuentas y liderazgo de ventas. En salesforce empecé como coordinador de selección de personal y fui ascendiendo en la empresa.

Saco lo mejor de mí en empresas innovadoras y dinámicas, me apasiona la tecnología y mi objetivo es que el proceso de selección sea satisfactorio tanto para los candidatos como para mi responsable de contratación. Me encanta viajar por el mundo y conocer la gastronomía de los distintos lugares que visito. En mi tiempo libre me dedico a buscar ofertas de vuelos y a jugar con mi perro.

Paso 4:

Genera credibilidad dando referencias

Los candidatos quieren trabajar con gente en la que confíen, y no hay mejor forma de ganarse su confianza que demostrarles que haces bien tu trabajo. Procura conseguir recomendaciones de personas que den fe de tu saber hacer.

□ Ayúdales a recordar

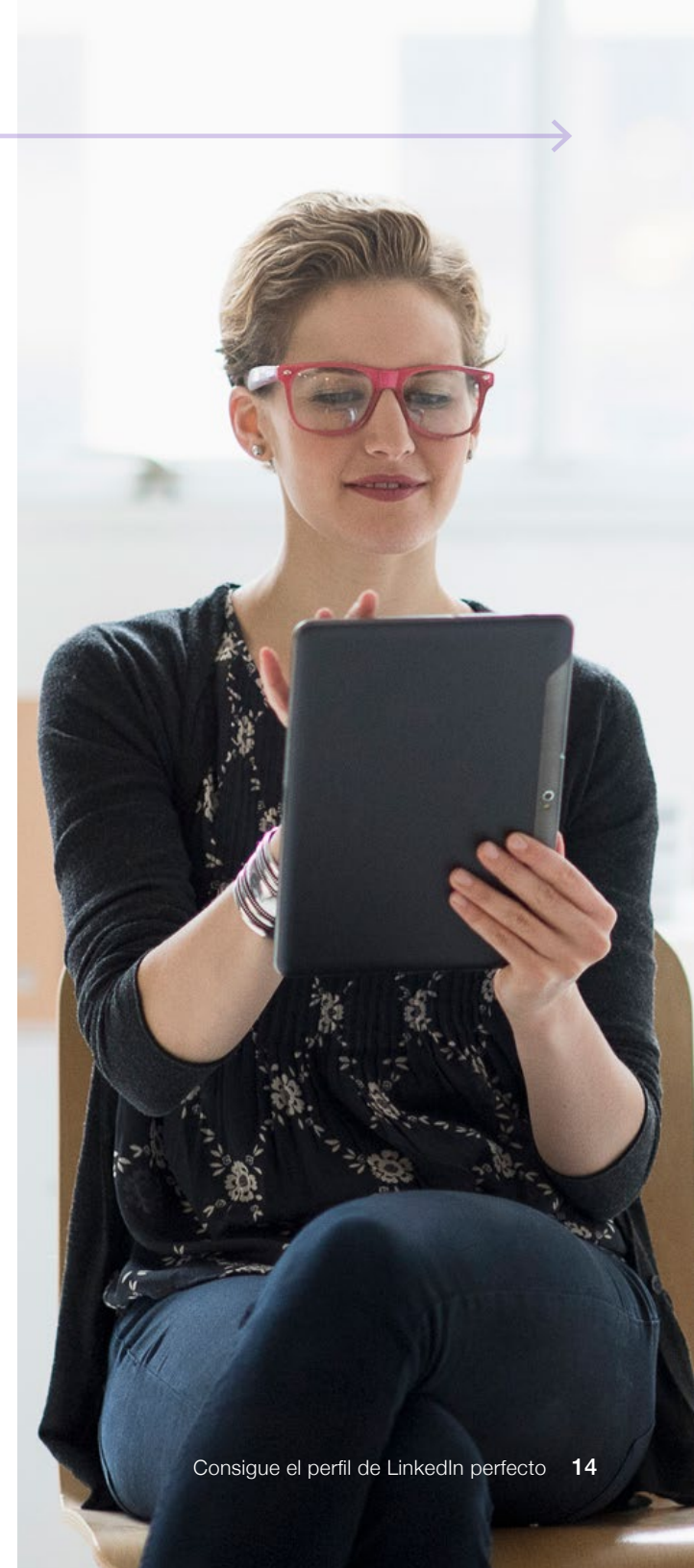
Cuando pidas recomendaciones a candidatos o clientes anteriores, recuérdales cómo les ayudaste a resolver dificultades en el proceso de selección de personal; seguro que agradecen el recordatorio.

□ Destaca tus puntos fuertes

Los candidatos tienden a recurrir a técnicos de selección que saben lo que hacen. Píde a quien te escriba recomendaciones que describa tus logros de forma clara.

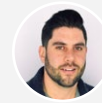
□ Dale un toque personal

Pídeles que hablen de ti como técnico de selección y de tu estilo de trabajo único.



Incluye testimonios de tu trabajo

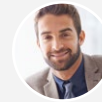
El apartado de recomendaciones de antiguos candidatos, compañeros y clientes es uno de los más vistos de los perfiles de LinkedIn. [Gabe](#) tiene recomendaciones de personas que hablan sobre su estilo de trabajo como técnico de selección de personal.



Gabe Naftolin

Contribuyo a impulsar las ventas internacionales en LinkedIn con los mejores candidatos. Me encantan las historias.

Recomendaciones



Mario Manochio

SP&PR Corp.

Kevin trabajó con Gabe

Poco después de que el grupo de ventas se pusiera en contacto conmigo en relación con una de sus vacantes, me reuní con Gabe para una entrevista de selección. Gracias a su extraordinaria capacidad para encontrar la correspondencia EXACTA entre las necesidades de los clientes y los requisitos de los candidatos, conseguí la primera entrevista en la empresa. Los consejos profesionales de Gabe durante todo el proceso me ayudaron a superar sin problemas todas las entrevistas. Incluso contactó con ambas partes para hacer un seguimiento del proceso y quiso reunirse conmigo, ¡a pesar de haberse roto una pierna la semana anterior! No tengas dudas: Gabe hará todo lo que está en su mano para que te contraten.



Sandra Deamer

Directora de desarrollo de software en Flexus

Sandra fue cliente de Gabe

Gabe es un excelente técnico de selección en el ámbito técnico. Hace poco me ayudó a cambiar de trabajo y estoy muy satisfecha con su servicio. Durante el proceso de selección, Gabe me iba transmitiendo todos los comentarios de la empresa, e incluso contactó conmigo a posteriori para asegurarse de que me sentía a gusto en el nuevo puesto y de que avanzaba en mi carrera. Recomiendo encarecidamente los servicios de Gabe a cualquier profesional en busca de una nueva oportunidad.

Paso 5:

Crea una página de empleo única

Tener una [página de empleo de LinkedIn](#) es muy útil, ya que es un espacio donde ofrecer a los candidatos la información que buscan sobre la cultura, las oportunidades de desarrollo y las ventajas de tu empresa. Puedes darles una idea de cómo es trabajar en tu empresa mediante testimonios, mensajes personalizados para candidatos cualificados y otros tipos de contenido.

☐ Incluye imágenes que reflejen tu cultura

Muestra a los candidatos cómo es el día a día en tu empresa, y da especial protagonismo a tus empleados.

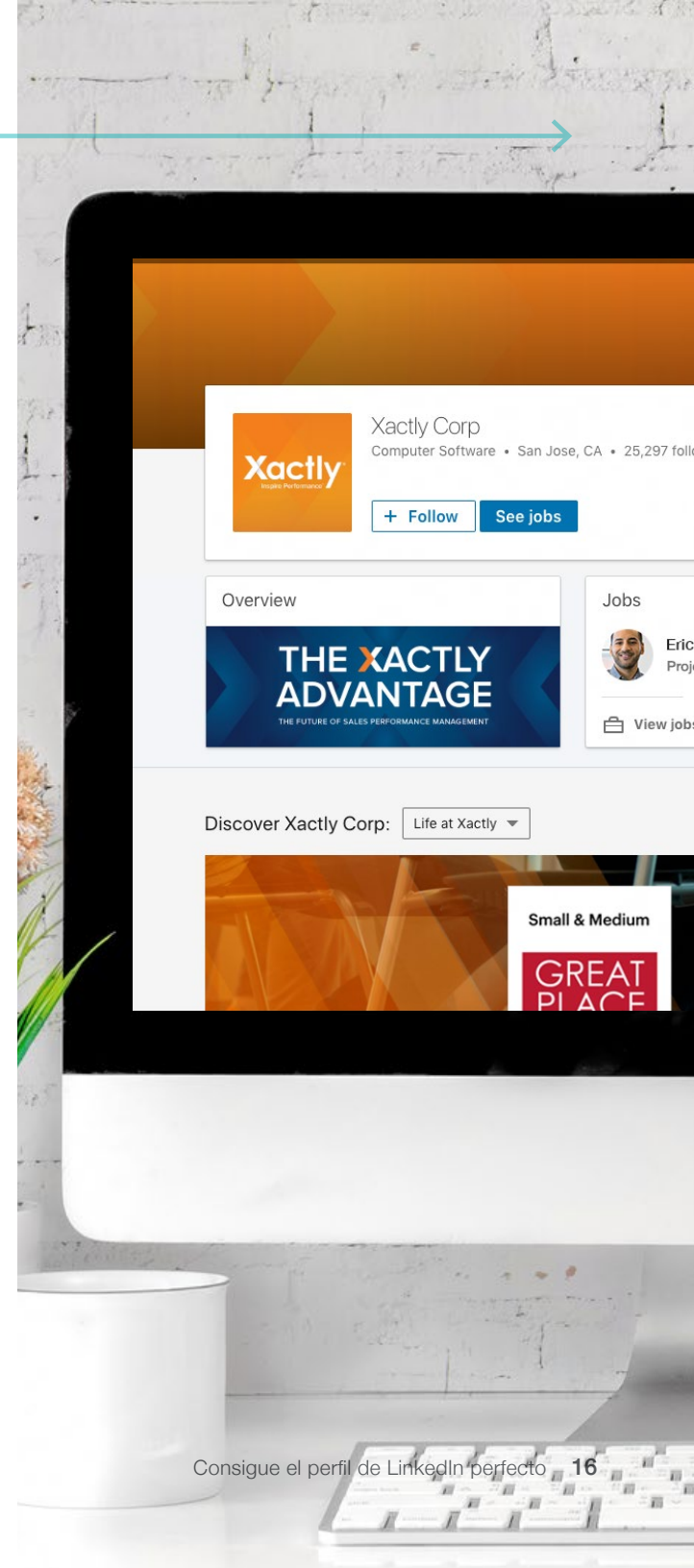
☐ No te vayas por las ramas

La presentación de la empresa debe ser atractiva y directa: publica textos breves con regularidad para mantener el interés de los candidatos.

☐ En la variedad está el gusto

Usa una combinación de fotos, vídeos y presentaciones de SlideShare. Los candidatos están familiarizados con el contenido multimedia y les resulta atractivo.

Solicitar demostración



Paso 6:

Haz que los candidatos te encuentren

Ya tienes una presencia atractiva en tu perfil de LinkedIn y una página dedicada a tu empresa: ahora solo falta conseguir que los candidatos muestren interés por tu empresa y las vacantes abiertas. LinkedIn ofrece varias herramientas que te ayudan a crear una base de datos de buenos candidatos.

□ Ten a mano una buena reserva de candidatos cualificados

Con [LinkedIn Pipeline Builder](#) puedes crear una lista de candidatos para tus vacantes más importantes y para cuando necesites cubrir varios puestos en poco tiempo.

□ Aprovecha la red de tus empleados

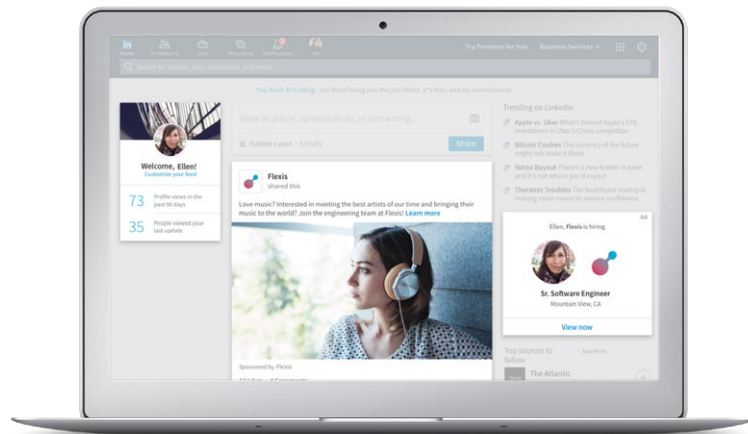
Los [anuncios «Trabaja con nosotros»](#) son la mejor forma de promocionar tus vacantes y tus páginas de empleo, aumentar tu número de seguidores y llegar a los candidatos que justo estabas buscando.



LinkedIn Pipeline Builder

¿Necesitas candidatos para una vacante prioritaria o tienes que cubrir varios puestos en poco tiempo? Con [Pipeline Builder](#), los candidatos pueden mostrar su interés por tus oportunidades con solo hacer clic en un botón, y tú tendrás al alcance de la mano un conjunto de profesionales cualificados y receptivos. Lo mejor es la posibilidad de encontrar a nuevos candidatos para tus vacantes. **De hecho, el 86% de los candidatos generados mediante Pipeline Builder no ha interactuado previamente con tu empresa.**

[Solicitar demostración »](#)



Anuncios «Trabaja con nosotros» de LinkedIn

Convierte la red de tus empleados en una herramienta de selección de personal con los [anuncios «Trabaja con nosotros»](#). Las personas que visiten el perfil de tus empleados verán automáticamente vacantes de tu empresa acordes a sus aptitudes y experiencia. También puedes redirigir a los posibles candidatos a tus páginas de empleo para conseguir más seguidores y ampliar tu campo de acción. **Estos anuncios son fáciles de configurar, están siempre activos y generan un porcentaje de clics un 50% mayor que los anuncios tradicionales de selección de personal.**

[Solicitar demostración »](#)



Consigue el perfil de LinkedIn perfecto: seis puntos clave

Paso 1: Foto de perfil

- Asegúrate de que tu rostro aparezca centrado
- Elige un fondo sencillo y sonríe

Paso 2: El titular

- El titular es tu eslogan, no una mera mención a tu cargo
- Procura que sea breve, atractivo y 100% tú

Paso 3: Extracto del perfil

- Recurre a la creatividad; no tengas miedo a mostrarte como eres
- Destaca tus intereses profesionales y personales

Paso 4: Referencias

- Genera credibilidad con recomendaciones de tu trabajo
- Recuerda tus logros anteriores a quien vaya a darte referencias

Paso 5: Página de empleo

- Incluye contenido visual para reforzar la marca de tu empresa
- Muestra el día a día en tu lugar de trabajo

Paso 6: Tu presencia

- Cubre las vacantes prioritarias más rápido con Pipeline Builder
- Da mayor visibilidad a tus vacantes con los anuncios «Trabaja con nosotros»

Destaca con LinkedIn Talent Solutions



Conecta con nosotros en LinkedIn

Cuando tu marca personal como técnico de selección empiece a atraer más candidatos a las vacantes de tu empresa, puedes seguir mejorando el proceso de selección, desde la planificación hasta la integración de los nuevos empleados.

Ofrecemos una gama completa de soluciones de selección de personal para ayudar a empresas de todos los tamaños a encontrar y atraer a los mejores candidatos e interactuar con ellos. Desde su creación en 2003, LinkedIn conecta a profesionales de todo el mundo para ayudarles a ser más productivos y a alcanzar todas sus metas laborales. Con más de 575 millones de miembros en todo el planeta, incluido el 75% del mercado laboral estadounidense, LinkedIn es la mayor red profesional del mundo.

[Solicitar demostración](#)