

Cuatro claves para mantener un buen perfil en LinkedIn

LinkedIn se ha convertido en un medio de conexión para muchas personas y empresas que buscan nuevas oportunidades de crecimiento. Esta red permite desarrollar un networking poderoso y sin fronteras, pero es importante recordar los principios de «dar y ofrecer ayuda» que es la clave para construir relaciones de largo plazo.

Por ello, es clave posicionarse como especialista, para lo cual hay un trabajo previo por hacer y este es construir un perfil lo más atractivo y completo posible.

Rocío Ames, profesora de ESAN Graduate School of Business, brinda cinco recomendaciones para causar un alto impacto en LinkedIn y así lograr posicionamiento:

1. Tener un perfil completo

Tu perfil debe estar impecable y completo en todos los campos de personalización. De esta manera, cualquier persona u organización interesado en ti sabrá desde un primer momento quién eres y tu trayectoria.

Para ello también es importante contar con algunas recomendaciones de colegas o trabajos pasado que puedan avalar tu buen desempeño.

2. Mantenerse activo

Si eres especialista en una actividad profesional entonces tienes algo que decir y es momento que otras personas lo conozcan. Esto se puede realizar a través de la constante generación de contenido sobre su tema de especialización.

Los likes no sirven, no ayudan y no posicionan. La gestión de la visibilidad es una tarea indispensable para que la comunidad te identifique, conozca y luego contrate.

3. Formar una red de contactos

El networking sirve para conectarte con otros profesionales de tu entorno, pero debes tener claro tu plan de carrera, en qué eres bueno y a quién quieres conocer.

Es más efectivo explicar las iniciativas que aplicaste en tu anterior empresa y cuáles fueron sus resultados, es decir, cómo beneficiaste a la organización.

Invierte al menos 15 minutos diarios comentando, compartiendo e invitando a otras personas a conectarse con una oferta de ayuda.

4. Buscar oportunidades de manera activa

Debes buscarlas por tu cuenta, y cuando tengas aseguradas tres o cuatro entrevistas, tus posibilidades de conseguir una mejor posición laboral crecerán. Nada es mejor que tener dos o más opciones, ya que te sentirás más seguro al momento de negociar.