LinkedIn

LinkedIn heeft wereldwijd meer dan 660 miljoen accounts en in Nederland al meer dan 8 miljoen. Grote kans dus dat de persoon die jij graag wilt ontmoeten een profiel heeft op LinkedIn! De grote kracht van LinkedIn is dat je kunt zien via wie je met een persoon in contact kunt komen. Je kunt het medium gebruiken om jezelf te profileren, om met mensen in contact te komen, om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen in het werkveld van jouw interesse en als zoekmachine.

Tips om je profiel te optimaliseren

- **Zorg voor zichtbaarheid en vindbaarheid van je profiel:** 'Search Egine Optimize' je pagina, d.w.z. gebruik woorden waarop recruiters enwerkgevers ook zoeken:
    - **Kopregel / heading:** gebruik het eerste deel van je kopregel om te vertellen waar je goed in bent, waar je interesse ligt of wat je wilt bereiken (bijv. "betere doorstroom vanuit de universiteit naar de arbeidsmarkt"). Daarna noem je je gewenste functietitel, sector en eventueel je beschikbaarheid. Zet "beschikbaar" niet vooraan in je kopregel, maar aan het einde. Je bent namelijk veel meer dan beschikbaar! Dit woord toevoegen in je headline is puur voor de filters die recruiters gebruiken.
    - **Gebruik keywords:** Zorg dat voor jou belangrijke keywords minstens 8 keer terugkomen op je profiel. Om te weten welke woorden dit zijn, kun je vacatures van jouw interesse analyseren op veelgebruikte termen.
- **Persoonlijke URL**: in eerste instantie krijg je een url met daarin je naam en een aantal cijfers. Mooier is om dit aan te passen naar de fomule linkedin.com/in/jouwnaam. Dit kun je aanpassen op je eigen pagina rechtsbovenin, bij het kopje "Openbare profiel en URL bewerken".
- **Foto:** gebruik een recente professionele foto als profielfoto. Kijk op je foto recht in de camera, lach en zorg voor een open lichaamshouding. Dit straalt vertrouwen uit. Trek kleding aan die je ook aan zou doen in jouw ideale baan, en zorg voor een rustige neutrale of natuurlijke achtergrond. Via Snappr kun je feedback krijgen op de kwaliteit van je foto.
- **Samenvatting:** schrijf een heldere samenvatting over jezelf, dit is je 'elevator pitch'. Zet je "unique selling points" (USPs) in je samenvatting. Voor de opbouw van je samenvatting kun je de "Golden Circle" van Simon Sinek gebruiken (check zijn TedTalk): *waarom* doe je wat je doet, *hoe* doe je dat en *wat* doe je?
- **Contactgegevens**: zorg ervoor dat je contactgegevens zichtbaar zijn, in elk geval je e-mailadres.
- **'Show them, don't tell them'**: zorg dat je belangrijkste opleidingen, werkervaring, projecten en vrijwilligerswerk ingevuld zijn. Om te zien hoe je dit het beste vorm kan geven, kun je de hand-out over 'CV' op onze website bekijken, omdat de inhoud van je LinkedIn-profiel grotendeels overeenkomt. Handig bij LinkedIn is dat je aan je profiel documenten, een (eigen) website, links of een presentatie toe kunt voegen.
- **Vaardigheden:** kies zelf uit welke vaardigheden je terug wilt laten komen, en zorg dat de belangrijkste vaardigheden die je nodig hebt in functies die je zou willen doen bovenaan staan.
- **Aanbevelingen:** vraag gerust iemand die jou kent uit een werk/studiesetting om een aanbeveling. Doe dat op een nette manier. Het beste is om mensen uit verschillende settings te vragen, bijv. een commissiegenootje, een stagebegeleider en een werkgever.

- **Achtergrond**: maak gebruik van de mogelijkheid om je achtergrond te personaliseren.
- **Talen**: je hebt de mogelijkheid om je profiel in meerdere talen aan te passen.
- **Profielwijzigingen delen:** je kunt er voor kiezen om je netwerk op de hoogte te brengen van wijzigingen in een specifiek gedeelte van je profiel, bijv. als je een nieuwe baan hebt. Je kunt daarvoor het schuifje “Bewerkingen op het profiel delen” aan of uit zetten als je een onderdeel wijzigt of toevoegt. Via Instellingen en privacy kun je ook aanpassen of profielwijzigingen gedeeld moeten worden. Zorg er ook voor dat onbelangrijke wijzigingen niet gedeeld worden met je netwerk, door het schuifje dan uit te zetten.
- Doe inspiratie op door de profielen van anderen te bekijken.
- Wordt lid van interessante (discussie)groepen of onderwerpen waar je interesse in hebt, de groep van je Master of Bachelor Studievereniging. Laat zien wat je in huis hebt en help anderen door je visie, ervaringen, contacten en tips te delen. Zo creëer je een gunfactor.

LinkedIn als zoekmachine

Als student of alumnus van de Radboud Universiteit kun je heel gemakkelijk achterhalen wat je studiegenoten of voorgangers doen. Door in het zoekmenu ‘Radboud Universiteit’ in te voeren, word je naar de pagina van de universiteit geleid. Hier kun je onder het kopje ‘alumni’ ontdekken bij welke bedrijven en/of in welke functies mensen terecht zijn gekomen en kun je profielen van mensen opzoeken met een vergelijkbare achtergrond als de jouwe. Je kunt ook zien via wie jij verbonden bent met deze mensen. Mensen in je eerste cirkel kunnen je immers introduceren tot deze twee cirkel van voor jou (nog) onbekenden. Informatie die je kunt vinden:

- Waar mensen met een vergelijkbare achtergrond als jij terecht zijn gekomen: in welke branche ze werken, bij welke bedrijven de meeste mensen met jouw achtergrond werken, in welke landen mensen met jouw achtergrond werken en welke stappen zij hebben gezet om bij een bepaalde baan te komen.
- Hoe het carrière pad van iemand anders is verlopen.
- Je komt organisaties en functies tegen die je nog niet kende.
- Door op een bedrijfslogo te klikken, zie je alle informatie over die organisatie, inclusief vacatures.
- Door op een bedrijfspagina ‘alle werknemers’ aan te klikken, kom je bij de profielen van medewerkers bij dit bedrijf.
- Je kunt binnen een bedrijfspagina ook zoeken naar voor jou relevante profielen.
- Je kunt ontdekken wie er bij HR of recruitment werken, oftewel degenen die je wellicht meer kunnen vertellen over de werving en selectie binnen een organisatie.
- Je kunt nieuwsitems vinden.
- Alle informatie die je vindt, kun je weer gebruiken om jouw eigen profiel te optimaliseren. Bijv. welke woorden gebruiken mensen die werk doen wat jij leuk vindt in hun headline of summary?

Mensen uitnodigen als connectie

Je kunt op verschillende manieren met iemand in contact komen via LinkedIn. Als je iemand benadert, leg dan altijd uit hoe je aan iemands naam en contactgegevens bent gekomen en wat de reden is dat je in contact wilt treden.

LinkedIn-profiel laten checken

Wil je je LinkedIn door iemand laten checken? Maak dan een afspraak met de Career Officer.