

FOKUS

LINKEDIN KAN SIKRE DIG DRØMMEJOBET

Stadig flere stillinger bliver besat på baggrund af LinkedIn, og netværket er et uundværligt værktøj for de ambitiøse. Tjek, hvordan du karrieremæssigt får mest ud af LinkedIn.

Erhvervslivets Facebook. Sådan kalder flere det digitale netværk for erhvervslivet, LinkedIn. Siden sitet så dagens lys i 2003, er antallet af profiler steget eksplosivt, og selv om det ikke kan prale af samme antal brugere

som Facebook, så er LinkedIn det mest anvendte netværksite, når det gælder karriere. Antallet af profiler i Danmark har rundet 775.000 og er blevet stedet, hvor du kan netværke med folk i din branche, søge kontakt med personer, som

kan bringe dig fremad i din karriere, og det er ikke mindst blevet et vigtigt redskab for headhuntere på jagt efter den helt rigtige kandidat.

LinkedIn byder på mange muligheder for at løfte karrieren, og Penge & Privatøkonomi har derfor talt med en række rekrutteringsfolk og eksperter inden for LinkedIn om, hvordan du optimerer brugen af det digitale netværk.

Vis dine kompetencer – og bliv fundet

Når du opretter din LinkedIn profil er det vigtigt, at dine kompetencer fremgår tydeligt. Brug 'headline' og 'summary' til at sælge dig selv. I Headline skal du skarpt formulere, hvad du kan, og hvor du vil hen.

»Hele din nutid og fremtid skal formuleres skarpt og på 160 tegn i headline,« som

Bodil Damkjær udtrykker det. Hun er specialist i LinkedIn i sit eget rådgivningsfirma Plingyou.

I summary kan du forklare, hvem du er, og hvilke kompetencer du har. Du skal ikke skrive i korte overskrifter, men udførligt beskrive dine erfaringer og kompetencer, og hvad du kan tilbyde en arbejdsgiver.

Vil du gerne findes af headhuntere eller blot blive kontak- tet af interessante personer i din branche, så er det vigtigt, at du bruger de rette ord til at beskrive dig selv, og hvor du vil hen. For det er de rette søgeord, der gør udslaget for, om netop din profil kommer frem, når et rekrutteringsbureau søger efter kandidater.

»Headline, summary, specialties og tidligere og nuværende jobtitler er vigtige, når rekrutterer søger efter profiler. De spidskompetencer, du vil promovere, og den retning, du gerne vil bevæge dig i karrieremæssigt, skal være tydelige her,« lyder det fra Eva Jonassen, headhunter og partner i Searchhouse.

Sæt derfor ord på, hvad du vil arbejde med. Vil du i betragtning til en stilling som controller, men har ikke tidligere haft en sådan stilling, så skriv ordet controller på din profil, så du kommer i betragtning i en søgning. Og glem janteloven.



På LinkedIn kan du se dine kontacters kontakter ud i tredje led, og på den måde får du hurtigt indirekte adgang til et netværk på mange tusinde mennesker over hele verden.

Kort om LINKEDIN

- Verdens mest anvendte professionelle netværk på nettet
- Grundlagt i 2003 i USA
- 131 millioner brugere på verdensplan
- 26 millioner brugere i Europa
- 775.000 brugere i Danmark
- Mere end 2 millioner virksomheder har en virksomhedsside på LinkedIn, hvor de kan opslå stillinger og nyheder.

Kilde: LinkedIn Europe Coordination

GODE RÅD

Udfyld din profil med de rette søgeord og under 'jobs' på din profil, kan du så se relevante stillingsopslag til netop dig.

Skriv de ord på din profil, som matcher dig og dine fremtidige ønsker, og du vil have større chance for at blive fundet af rekrutterer.

Netværket åbner døre for dig, som vil arbejde i udlandet. Via LinkedIn kan du søge arbejde i udlandet og søge internationalt netværk.

På LinkedIn kan du få og give anbefalinger til kontakter.

Hovedsproget på LinkedIn er engelsk, men der arbejdes på at udvide på lokalsprog. Tjek, om din branche typisk gør brug af engelske eller danske profiltjekster og søgeord.

»Hvis du ikke har de store erfaringer, så tænk ud af boksen. Der er altid noget, du kan fremhæve. Det kan være erfaringer fra studiet og sider af din personlighed. Hvad er det for en forskel, du kan tilbyde en arbejdsgiver,« siger Bettina

Wæde, administrerende direktør i rekrutteringsbureauet BWConsult & Co.

Vær aktiv

Men skal du have det fulde udbytte af LinkedIn, må du være aktiv. Du kan melde dig ind i

grupper af forskellig faglig karakter, og så har du mulighed for at blive forbundet med personer, der sidder i en nøgleposition for netop din karrierevej. Gør du dig synlig og er aktiv på LinkedIn, kan det derfor byde på unikke muligheder

for bekendtskaber med de rette personer.

»Det er vigtigt at komme i dialog med andre og gøre sig synlig i faglige netværk. Tænk over, hvor du gerne vil hen i din karriere. Se efter dine potentielle chefer, og meld dig ind →

FOTO: SHUTTERSTOCK

→ i samme netværk som dem,« siger Eva Jonassen.

Det er en god idé at lægge sig i grupper med mange mennesker og eventuelt rekrutterer, for alle, du er i gruppe med, kan frit skrive til dig og omvendt. Gå derfor også målrettet efter at netværke med mennesker, der kan hjælpe dig i den rigtige retning, og bland dig i de faglige diskussioner i grupperne. Desuden er det en god idé at have mange kontakter på LinkedIn, for netværket fungerer sådan, at du kan se andres kontakter i tredje led, og har du mange kontakter, giver det dig derfor større chance for at blive fundet af folk, som kan bringe dig videre. Er du aktivt jobsøgende, er det en god idé at gøre dit netværk

opmærksom på det, så beske- der om jobåbninger kan blive videresendt til dig.

Kontakt derfor gerne personer, som du mener, kan være gavnlige for dig. Men husk respekten for andres tid. Du skal have en god grund til at kontakte en person, og gør henvendelsen personlig. Vær desuden selektiv i, hvad du kommenterer, og hold dig til det, hvor du har noget fornuftigt at sige. Husk, at det er et fagligt netværk, og vær ikke for humoristisk eller useriøs. Du skal ikke være synlig for enhver pris. Det kan give irritation i dit netværk.

Find rollemodeller

LinkedIn giver dig en unik mulighed for at lære af andre

og få inspiration til, hvordan du kan nå dine mål. Det giver dig muligheden for at se et af dine karrieremæssige forbilleders cv.

»Det er godt til at finde rollemodeller, og du kan spejle dig i andre. Du kan sætte dig et mål og se, hvordan andre har nået det mål. Har du drømmen om at blive marketingdirektør, så giver netværket dig mulighed

for et indblik i, hvordan du når dertil,« siger Bodil Damkjær fra Plingyou og påpeger, at mange ting er blevet mere transparente med LinkedIn.

Gennem faglige grupper kan du eksempelvis følge med i udviklingen i din branche og derved måske finde ud af, om det er tid til et jobskifte, eller det kan give inspiration til opgradering i din virksomhed. Og

»På LinkedIn kan vi finde kandidater, der ikke er direkte jobsøgende. Det er headhunternes mekka.

Bettina Wæde, direktør i headhunterfirmaet BWConsult & Co.

FOTO: SCANPIX

ønsker du at arbejde i en bestemt virksomhed, kan du finde statistik om, hvilken type medarbejdere det pågældende firma foretrækker. Er det primært medarbejdere med 5-10 års erfaring, de ansætter, og hvilken form for erfaring foretrækker de? Tallene er baseret på brugere af LinkedIn, men det kan give dig et fingerpeg om, hvad der skal til for at få foden indenfor.

Headhunterens mekka

Blandt rekrutteringsbureauer er LinkedIn populært, og tendensen er i hastig udvikling.

»Vi bruger LinkedIn hver dag. En stor del af de første kontakter med kandidater sker gennem LinkedIn,« siger Ole Dreyer, der er administrerende direktør i rekrutteringsvirksomheden Compass. Virksomheden har købt

LinkedIn's professionelle søgeværktøj, der hurtigt og effektivt kan scanne markedet.

En tilsvarende melding kommer fra vikar- og rekrutteringsbureauet Adecco, der fra 1. januar også tager LinkedIn's professionelle søgeværktøj i brug.

»Virksomheder og bureauer bliver mere og mere opmærksomme på, hvor stærkt et rekrutteringsværktøj det er,« siger Jette Kragh, HR Udviklingskonsulent i Adecco.

BWConsult & Co. arbejder med rekruttering indenfor it-branchen, og henter tre ud af fire kandidater på LinkedIn.

»I vores kandidatbase arbejder vi med dem, der er jobsøgende. Men på LinkedIn kan vi finde kandidater, der ikke er direkte jobsøgende. Det er headhunterens mekka,« fortæller direktør Bettina Wæde. ■



De avancerede funktioner

På LinkedIn kan du hurtigt indtaste dit cv og eventuelt uploade et foto, og så er du kørende. Men vil du et lag dybere i brugen, tilbyder LinkedIn en række mere avancerede funktioner. Herunder et udpluk.

LinkedIn er som udgangspunkt gratis for dig som privat bruger, men du kan tilkøbe en række ekstra funktioner, så du eksempelvis får fuldt overblik over, hvem der har været inde på din profil og kan søge ubegrænset på profiler i dit netværks netværk. Uden betaling kan du kun komme ind på et begrænset antal profiler. Prisen er fra 133 kroner om måneden.

Du kan finde statistik om enkelte virksomheder. Tryk på 'Companies' på din profil, skriv virksomhedens navn, til højre trykker du på 'insightful statistics' og frem kommer information som: Er det primært medarbejdere med længere tids erfaring, de ansætter, og hvilken form for erfaring foretrækkes. Statistikken er baseret på ansatte med en LinkedIn profil, men det giver et godt fingerpeg. Desuden kan du her finde relevante personer i virksomhederne.

Headhuntere bliver stadig mere begejstrede for LinkedIn som rekrutteringsværktøj. LinkedIn Recruiter Corporate er et søgeværktøj for professionelle og det eneste værktøj, der giver ubegrænset adgang til hele LinkedIn's netværk.

Kilder: Plingyou, modernejobsøger.dk, linkedin.com, LinkedIn Europe Coordination.



EN GOD GENVEJ TIL NYE KONTAKTER

Nikolaj Henum, managing director i Virksom

Hvad bruger du LinkedIn til?

»Jeg bruger primært LinkedIn til at holde styr på mine kontakter og bekendtskaber, som jeg møder gennem mit arbejde. Så kan jeg følge med i, hvor mine relationer er i dag, og hvilke funktioner de varetager.

Konkret bruger jeg LinkedIn i arbejdsregi, hvis jeg eksempelvis skal researche på en opgave eller finde en kontakt i en virksomhed - så søger jeg efter relevante personer i mit LinkedIn-netværk. Det kan så være, at jeg nogle gange er 'connected' i andet led. I så fald retter jeg en forespørgsel til min kontakt, om denne kan skabe en relation.

Jeg uploader nogle gange noget på min profil. Eksempelvis hvis jeg har fundet en artikel, der kan have relevans for nogle af mine kontakter. Man skal dog passe på, at man ikke drukner i LinkedIn og ikke overdænger sine relationer med irrelevant information og dermed bliver et irritationsmoment.

Grupper er ganske gode. Jeg udvælger nøje dem, som jeg mener, har relevans for mig og som kan give mig input. Hvis jeg er medlem af en gruppe, og jeg løbende modtager irrelevant information eller diverse salgspresentationer, vælger jeg ikke at være medlem længere.«



HOLDER MIG FAGLIGT OPDATERET

Hans Christian Hansen, senior projektleder, Group Wealth Management – Danske Capital, Danske Bank

Hvad bruger du LinkedIn til?

»For mig er LinkedIn først og fremmest et rigtig godt værktøj til at samle og følge kontakter fra mit nuværende og mine tidligere jobs.

Værktøjet gør det derudover nemt for mig at holde kontakten med mine tidligere medstuderende på cand. merc.-studiet på Copenhagen Business School og følge deres karrierer.

Jeg er efterhånden medlem af en række grupper på LinkedIn, blandt andre 'Global Wealth Management', som er med til at holde mig opdateret om udviklingen inden for Wealth Management-området

og giver mig input, som jeg kan bruge i mit daglige arbejde i Danske Capital.

En af de situationer, hvor jeg ofte anvender LinkedIn, er inden møder med personer, jeg ikke kender i forvejen. Som en del af forberedelsen laver jeg en søgning på de øvrige mødedeltagere, så jeg derved opbygger et forhåndskendskab og har det bedst mulige udgangspunkt for mødet.

Jeg synes godt om at holde tingene adskilt, så jeg samler primært mine venner og min familie på Facebook, mens mere professionelle kontakter er samlet på LinkedIn.«



FIK MIT FØRSTE JOB VIA LINKEDIN

Lars Dyrelund, head of client services i Analytica, London

Hvad bruger du LinkedIn til?

»I stedet for at gemme business cards får jeg folk tilføjet til LinkedIn. Fordelen er, at deres kontakt-oplysninger bliver holdt opdateret, så man behøver ikke et nyt business card, hvis de skifter job.

Firmaet, jeg arbejder for, bruger LinkedIn til at finde kandidater til ledige stillinger. Det er et alternativ til dyr headhunting. Jeg tjekker altid folks LinkedIn-profil, når de søger en stilling, uanset om de har ansøgt via LinkedIn.

Jeg fandt mit første job i BearingPoint gennem LinkedIn. Jeg skrev speciale og havde søgt og søgt, så jeg besluttede at prøve et alternativt vej. Jeg fandt jobbet, jeg ville have på normal vis, men frem for at følge

firmaets anbefaling om at sende sit CV ind, gik jeg på jagt i mit netværk på LinkedIn og ledte efter nogen i firmaet. Jeg fandt en senior manager i 2. led. Jeg var linket til ham gennem en professor på CBS, og jeg kontaktede denne og bad om at blive viderestillet til fyren fra BearingPoint. Det blev jeg, og det blev positivt modtaget. Jeg blev inviteret til jobsamtale med det samme og voila!

Jeg fandt senere ud af, at Management Consulting-huse, BearingPoint ingen undtagelse, har en lang række trin inden en egentlig samtale. Ved at gå gennem mit netværk fik jeg mulighed for at springe en svær forhindring over.«