

LinkedIn

LinkedIn heeft wereldwijd meer dan 660 miljoen accounts en in Nederland al meer dan 8 miljoen. Grote kans dus dat de persoon die je graag wilt ontmoeten een LinkedIn profiel heeft. De 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.

Algemene tips

Op jezelf zo goed mogelijk te profileren op LinkedIn, zijn de volgende tips van belang.

- Zorg ervoor dat je actief bent op LinkedIn
- Zorg voor zichtbaarheid van je profiel
- Let erop dat je vindbaar bent
- Geef zoveel mogelijk informatie in je profiel, ben zo compleet mogelijk. 'Search Engine Optimize' je pagina, d.w.z. gebruik woorden waarop recruiters zoeken. Zorg dat de voor jou belangrijks keywords vaker terugkomen op je LinkedIn-profiel. Om te weten welke woorden dit zijn, kun je vacatures van jouw interesses analyseren op veelgebruikte termen.

Hoe optimaliseer ik mijn profiel?

LinkedIn geeft je de mogelijkheid om het 'maximaal twee pagina's cv' los te laten en allerlei informatie toe te voegen. Het advies is om van de uitgebreide mogelijkheden die LinkedIn biedt ook daadwerkelijk gebruik te maken om je profiel te optimaliseren:

- **Persoonlijke URL:** In eerste instantie krijg je een URL met daarin je naam en een aantal cijfers. Pas dat aan naar: [linkedin.com/in/jouwnaam](https://www.linkedin.com/in/jouwnaam). Dit kun je aanpassen op je eigen pagina rechts bovenin, bij het kopje 'Openbaar 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 achtergrond. Via Snapp'r kun je feedback krijgen op de kwaliteit van je foto.
- **Achtergrondfoto:** Maak gebruik van de mogelijkheid om je achtergrond te personaliseren.
- **Kopregel/ heading:** Gebruik het eerste deel van je kopregel om te vertellen waar je goed in bent, waar je interesse ligt of wat je wil bereiken. Daarna noem je je gewenste functietitel, sector en eventueel je beschikbaarheid. Zet 'beschikbaar' niet vooraan in je kopregel, maar aan het einde. Dit woord toevoegen in je headline is puur voor de filters die recruiters gebruiken.
- **Samenvatting:** Schrijf een heldere samenvatting over jezelf, dit is je 'elevator pitch' met jouw 'Unique Selling Points' (USP's). In de bijlage vind je meer tips voor de opbouw van deze tekst.
- **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. Maak gebruik van cijfers, resultaten en

voorbeelden. Handig bij LinkedIn is dat je aan je profiel documenten, websites of presentaties toe kan voegen.

- **Vaardigheden:** Kies zelf welke vaardigheden je terug wil laten komen. Je kunt je vaardigheden vervolgens ordenen en de belangrijkste (voor de functie die je zoekt) bovenaan zetten.
- **Talen:** Je hebt de mogelijkheid om je profiel in meerdere talen aan te passen.
- **Profielwijzigingen delen:** Je kunt ervoor kiezen om je netwerk op de hoogte te brengen van wijzigingen in een specifiek gedeelte van je profiel, bijvoorbeeld als je een nieuwe baan hebt. Je kunt daarvoor het schuifje 'bewerkingen op het profiel delen' aan of uit zetten. 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.
- **Aanbevelingen:** Vraag iemand die jou kent uit een werk/studiesetting om een aanbeveling. Doe dit op een nette manier. Het beste is om mensen met verschillende rollen te vragen, bijvoorbeeld een studiegenoot, een stagebegeleider en een werkgever.
- **Word lid van interessante (discussie)groepen en volg interessante pagina's of mensen.** Denk bijvoorbeeld aan een groep van je studievereniging of opleiding. 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 gemakkelijk achterhalen wat je studiegenoten of voorgangers doen. Door in het zoekmenu 'Radboud Universiteit' in te voeren, word je naar de pagina van de onderwijsinstelling geleid. Hier kun je onder het kopje 'alumni' ontdekken bij welke bedrijven en/of in welke functies mensen terecht zijn gekomen. Ook kun je profielen opzoeken van mensen met een vergelijkbare achtergrond. Belangrijk om te vermelden is dat je ook kunt zien hoe je verbonden bent met de mensen die je vindt. De tweede cirkel in je netwerk is hierbij het meest interessant. Je eerste cirkel kan je immers introduceren tot deze tweede cirkel van voor jou (nog) onbekenden.

Informatie die je kunt vinden op LinkedIn

- Waar mensen met een vergelijkbare achtergrond als jij terecht zijn gekomen: in welke branche, bij welke bedrijven en in welke landen. Welke stappen hebben zij gezet om bij een bepaalde baan te komen?
- Hoe het carrièrepad van iemand anders eruitziet
- 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 jou voor 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 ontdekt wie er van de universiteit werkzaam is bij de organisatie die jouw interesse heeft
- Je kunt nieuwsitems vinden

Alle informatie die je vindt, kun je weer gebruiken om jouw eigen profiel te optimaliseren.

Bijvoorbeeld: welke woorden gebruiken mensen die werk doen wat jij leuk vindt in hun headline of samenvatting

Connecties maken

Je kunt op verschillende manieren met iemand in contact komen via LinkedIn. Je hoeft iemand niet perse al eens ontmoet te hebben om een connectieverzoek te kunnen sturen. LinkedIn is gemaakt om je netwerk uit te breiden, ook juist richting mensen die je nog niet (goed) kent. Als je iemand benadert via LinkedIn, leg dan altijd uit hoe je aan iemands naam en contactgegevens bent gekomen en wat de reden is dat je in contact wil treden. Het kan zijn dat mensen niet zo actief zijn op LinkedIn of je bericht niet zien. Vat een radiostilte dus niet persoonlijk op, en onderneem gerust een tweede nette poging (bijvoorbeeld via e-mail) als je geen reactie krijgt.

Voorbeeld:

Hallo Freek, ik zie dat je ook bij de RU hebt gestudeerd, en inmiddels bij [bedrijf]/in [branche] werkt. Omdat dit bedrijf/vakgebied mij aanspreekt zou ik graag met je in contact komen om te horen wat jouw ervaringen hiermee zijn. Hartelijke groet, [je naam]

LinkedIn-profiel laten checken

Wil je je profiel laten checken? Maak een afspraak met de Career Officer.

Bijlage: tips voor je samenvatting

Om input te verzamelen kun je o.a. een kwaliteiten-/interessesettest doen, terugdenken aan momenten in je leven die indruk op je maakten en feedback vragen aan mensen die jou goed kennen. Voor de opbouw van je tekst kun je inspiratie halen uit:

De Golden Circle van Simon Sinek

Waarom doe je wat je doet, hoe doe je dat en wat doe je? Check zijn TedTalk.

Aan de hand van je hand

- Je duim staat voor waar je goed in bent
- Je wijsvinger voor waar je naartoe wilt
- Je middelvinger voor waar je je druk over maakt en wat je graag anders zou willen zien in de wereld
- Je ringvinger wat voor jou belangrijke waardes zijn
- Je pink waarin je jezelf verder wilt ontwikkelen.

Template

Onderstaand template kun je gebruiken, maar... een gepersonaliseerde tekst is natuurlijk wel veel minder standaard en daardoor leuker en interessanter om te lezen! Dus geef er je eigen draai aan.

Graag wil ik *[mensen met wie je graag zou werken]* helpen met *[jouw waardevolle bijdrage]* in de functie van *[functietitel (s) die je graag zou willen doen]*. Ik werk *[manier die bij jou past]* in *[omgeving die bij jou past]*. Vanwege *[mijn ervaring in/als ... ik ben ... ik kan ... ik zal ... heb ik al een aantal van de vaardigheden die nodig zijn voor het X-beroep/branche]* en *[feedback van mensen om je heen]*, past dit goed bij mij. Ik wil graag *[nogmaals je bijdrage]*. Het belangrijkste voor mij is *[...]*, wat je terugziet in *[voorbeeld van een project]*. Op dit moment ben ik op zoek naar een startersfunctie in *[werkveld]*. Ik ben te bereiken op: 06-12345677 of mailadress@gmail.com