

Rafforza la tua presenza su LinkedIn

Crea il tuo profilo

Ogni giorno, i membri accedono a LinkedIn per leggere le ultime notizie del settore, partecipare alle discussioni nei gruppi ed entrare in contatto con altri professionisti. Il tuo profilo è la prima cosa che verrà vista dai membri che vogliono scoprire chi ha inviato loro un messaggio InMail o chi ha pubblicato un'offerta di lavoro, quindi deve essere convincente e dire qualcosa di più su di te e sulla tua azienda. In qualità di recruiter, il tuo profilo dovrebbe offrire lo spunto per una conversazione su di te, il tuo team e il brand della tua organizzazione. Le persone che visitano il tuo profilo devono pensare "interessante, dimmi di più!"

Usa una **foto del profilo** che ti ritrae in atteggiamento professionale. Con una foto, aumenterai di 7 volte il tasso di risposta ai messaggi InMail.

Se usi il tuo vero **nome** sarà più facile trovarti. Il sommario spiega in modo creativo quello che fai.

The image shows a LinkedIn profile for Karina Bieker. Annotations with orange lines point to various parts of the profile:

- Profile Photo:** A circular photo of a smiling woman in a blue top.
- Header:** The name "Karina Bieker" and the tagline "Matching professionals with opportunity".
- Summary:** A text block starting with "What if you could wake up every day and be super excited to come to work...".
- Experience:** A section titled "10 Words You Should Not Use on Your LinkedIn Profile" with a list of words: extensive experience, track record, passionate, motivated, effective.
- Education:** A section titled "5 Groundbreaking Perks That Truly Help to Retain Great Talent".
- Right Sidebar:** Includes "Aggiorna foto di sfondo", "Aggiungi una nuova sezione del profilo", "Modifica il tuo profilo pubblico", "Aggiungi il tuo profilo in un'altra lingua", "Informazioni di contatto e personali", "Il tuo profilo" (linkedin.com/in/karinabieker), "Siti Web" (enigmacorp.com/, linkedin.com/, talent.linkedin.com/), "Posta elettronica" (karinabieker@enigmacorp.com), "Meno dettagli", "Vedi collegamenti (8)", and "Altri profili consultati".

Quando scrivi il **riepilogo**, tieni presente il tuo pubblico di riferimento: è importante suscitare fiducia promuovendoti come esperto di settore. Descrivi chi sei, cosa rende speciale la tua azienda e il tipo di professionisti che vorresti assumere.

Rendi il tuo profilo più interessante presentando il tuo team e i tuoi progetti di punta tramite **contenuti multimediali**.

Personalizza il tuo URL per i tuoi biglietti da visita e per la firma digitale. Utilizza il tuo **indirizzo email aziendale** in modo da non perderti nessuna notifica di LinkedIn Recruiter.

Aggiungi fino a 3 **siti web**. Potresti inserire il sito della tua azienda e un link alla tua pagina Carriera per aiutare i visitatori a trovare maggiori informazioni su di te, sulla tua azienda e sulle posizioni disponibili.

Usa la sezione **Esperienza** per raccontare la tua storia. LinkedIn non è un sito di annunci di lavoro, quindi il tuo profilo non deve sembrare un curriculum. Scrivi due o tre frasi concise sui tuoi principali successi per ciascuna posizione lavorativa, e parla del contributo che hai dato al team.

Ricevere **segnalazioni** di competenze da altre persone contribuisce considerevolmente a rafforzare il tuo profilo. È preferibile che le tue competenze siano confermate da persone che hai assunto o che hai fatto assumere.

Esperienza

**Recruiter**
Enigma Corporation
feb 2008 – presente • 9 anni • Mountain View, Ca

In my role at Enigma, I provide full life-cycle recruitment support for hiring managers throughout the United States. To do this, I build and nurture strong relationships with both candidates and hiring managers, and maintain an up-to-date pool of talent. I also train new employees on recruiting and sourcing best practices, interviewing techniques, and applicant tracking system protocols to name a few. Additionally, I serve as a social media team lead where I develop strategies to promote the Enigma brand and position ourselves as thought leaders within the human resources industry.

Visualizza meno ^

Competenze e conferme in primo piano

Aggiungi una nuova competenza

Talent Acquisition • 2
Hayden Mills e 1 collegamento hanno confermato questa competenza

Sourcing • 2
Tanner Worth e 1 collegamento hanno confermato questa competenza

Recruiting • 1
Max Lotz ha confermato questa competenza

Visualizza 7 altre v

Segnalazioni

Ricevute (1) Scritte (1)

“ Karina found me an exciting position in my field - and she did it quickly and efficiently. I have been with this company for over a year now and could not be happier. Thank you Karina for your professionalism and for listening to what I was looking for.

**Max Lotz**
Changing lives everyday
20 gennaio 2017, Max era un cliente di Karina

Chiedi una segnalazione

Già segui

**Pulse**
1.428.153 follower

**The Business Analyst Forum**
98.911 membri

**Northwestern University**
169.344 follower

**Financial Services Career Center™**
141.526 membri

**Jack Welch** 
Executive Chairman, The Jack Welch Management Institute
5.128.151 follower

**Recruiting & Hiring**
6.703.692 follower

Visualizza altro

Le tue **competenze e conferme** hanno lo stesso valore di mini segnalazioni sulle tue abilità. Tu inserisci le competenze e poi i tuoi collegamenti potranno confermarle.

Se hai un brand professionale forte, i membri saranno più propensi a rispondere ai tuoi messaggi InMail e a collegarsi con te quando invii loro un invito a collegarsi.

• 500+ 

2 organizzazioni ●

Society for Human Resources Management

[Visualizza altre organizzazioni](#) ▼

Elenca tutte le **organizzazioni** professionali a cui appartieni: sono un ottimo punto di partenza per la tua attività di recruiting.

Interessi

● Influencer



Jack Welch
Executive Chairman, The
5.128.116 follower



Daniel Goleman
What Makes a Leader?
3.709.822 follower



James Caan CBE
Serial Entrepreneur and
2.780.856 follower



Segui degli **Influencer** per essere sempre al corrente di ciò che accade nel tuo settore.

● Aziende



LinkedIn
2.005.270 follower



Northwestern University
183.110 follower



Human Resources Management Associati...
58.955 follower



[Vedi tutte le aziende](#)

Segui la tua **azienda**, i tuoi concorrenti o le aziende da cui vorresti selezionare talenti. Seguendo la concorrenza potrai ottenere informazioni competitive sul mercato utili a condurre conversazioni con i responsabili delle assunzioni dei tuoi clienti.

Molte persone vogliono entrare in contatto con ex alunni della loro stessa **scuola o università**. Cerca i candidati che hanno frequentato la tua scuola o università: avrete qualcosa in comune e un'affinità istantanea.

● Scuole o università



Northwestern University
169.332 follower



● Gruppi



Financial Services Career Center™
141.526 membri



Business Analysts
138.592 membri



The Business Analyst Forum
98.909 membri

Iscriviti ai **gruppi** relativi ai settori in cui fai recruiting. Partecipando alle discussioni ti affermerai come thought leader in quel settore. Usa gli articoli del tuo feed di notizie o degli influencer per dare inizio a una discussione in un gruppo.

Interagisci con la tua rete

Quando interagisci su LinkedIn collegandoti con altri membri, partecipando ai gruppi, condividendo contenuti e consigliando e commentando i contenuti condivisi dalla tua rete, aumenti la tua visibilità e rafforzi il tuo brand. Ecco alcune best practice che puoi seguire quotidianamente per interagire con la tua rete su LinkedIn.

Prima di collegarti, rifletti

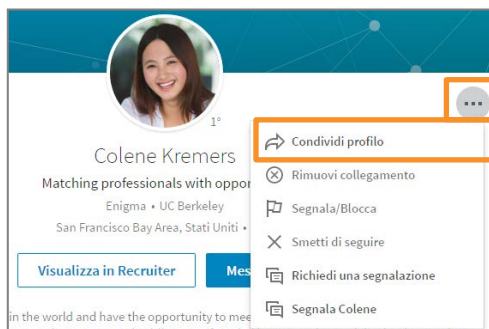
Definisci una strategia per i tuoi collegamenti. Collegati sempre con i seguenti membri di LinkedIn:

1. Il tuo team
2. Altri leader nella tua organizzazione
3. Recruiter con cui lavori
4. Persone con cui hai lavorato
5. Venditori chiave
6. Candidati eccellenti

Se vuoi entrare in contatto con qualcuno che non conosci, ricordati di presentarti e di spiegare perché lo stai contattando.

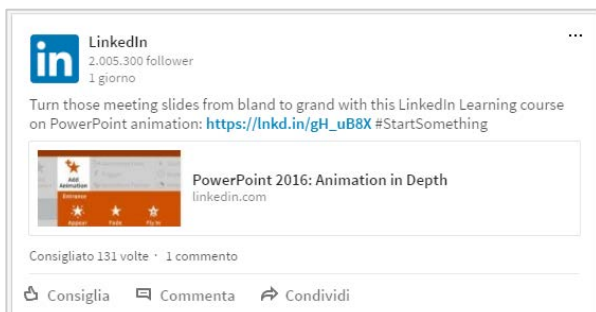
Condividi profili eccellenti

Quando vedi dei membri su LinkedIn che potrebbero essere perfetti per il tuo team o quello di un partner, condividi i loro profili con il recruiter o i recruiter con cui stai lavorando.



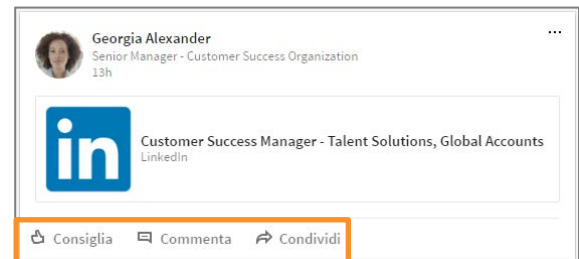
Sfrutta il feed di notizie e gli influencer

Usa il tuo feed di notizie e segui i thought leader di settore per rimanere aggiornato sulle novità nel campo in cui fai selezione.



Condivisione di offerte di lavoro

Le offerte di lavoro condivise vengono visualizzate tre volte in più di quelle non condivise, e hanno un volume di candidature superiore. Accertati di “consigliare” e condividere posizioni pubblicate su LinkedIn e che vorresti fossero coperte.



Usa i gruppi per interagire

Aderire ai gruppi è un ottimo modo per avviare conversazioni, creare rapporti professionali, espandere le tue conoscenze e iniziare ad affermarti come thought leader nel tuo settore. Ricorda che è importante essere un membro che apporta valore ai gruppi, quindi non limitarti a inondarli di offerte di lavoro.

Aumenta la visibilità - Aggiorna il tuo stato

Affermati come leader di settore nella tua rete comunicando attraverso gli aggiornamenti di stato. I tre principali tipi di contenuti che dovresti condividere su LinkedIn sono:

1. Notizie aziendali
2. Articoli e blog di influencer in Pulse
3. Esempi di cultura aziendale

Man mano che condividi contenuti, vedrai che i membri nella tua rete inizieranno a consigliare e condividere quello che pubblichi.

Interagisci ovunque

Scarica l'app di LinkedIn sul tuo smartphone o tablet per interagire con la tua rete ovunque ti trovi.

