

Brug LinkedIn i din jobsøgning



Brug platformen aktivt i din jobsøgning. Tjek også vores miniguide om selve opbygningen under "Øvrige miniguides".

Sådan bruger du LinkedIn i din jobsøgning

LinkedIn er meget mere end en online profil, hvor du synliggør dit CV for omverdenen.

Få gode råd til, hvordan du bruger LinkedIn som et værktøj til din jobsøgning.

Din strategi med LinkedIn

Det er altid godt at overveje, hvad du gerne vil have ud af at bruge LinkedIn:

- Hvad vil du gerne signalere med din profil?
- Hvilke typer af job vil du gerne tiltrække?
- Hvad er de vigtigste søgeord, som virksomheder, headhuntere og rekrutteringsfolk skal bruge for at finde dig?
- Hvordan vil du arbejde med at skabe synlighed i forhold til din profil?
- Hvem og hvilke virksomheder vil du gerne i kontakt med?

Når du har overvejet spørgsmålene, kan du begynde at tænke over, hvordan dine handlinger på LinkedIn kan underbygge dit mål. Der må nemlig gerne være overensstemmelse med dit jobmål, din faglige profil og det, som du deler, liker, kommenterer på.

Styrk dine relationer på LinkedIn

LinkedIns største styrke er uden tvivl muligheden for at danne netværk og knytte relationer.

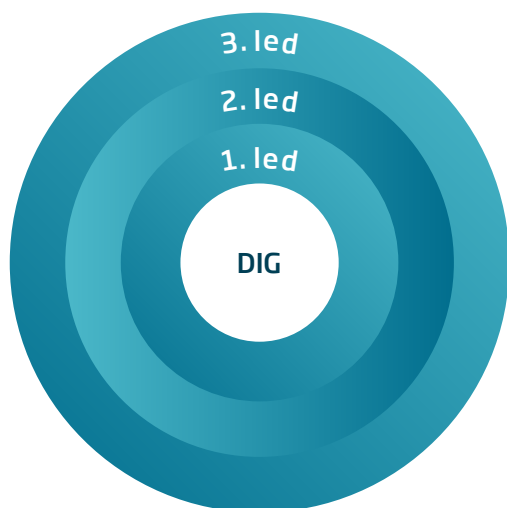
LinkedIn er bygget op, så du har alle dine direkte kontakter (connections) i 1. led.

Dit 1. led kan fx bestå af dine tidligere kolleger, samarbejdspartnere, venner, familie, kunder og andre, som du har haft kontakt med i en sammenhæng. Men der kan også være personer imellem, som har inviteret dig, uden at du har en relation, men fordi de finder din profil interessant eller omvendt.

Dine kontakter i 1. led kan du sende Inmails til gennem LinkedIn.

Når du er på udkig efter et nyt job, kan du med fordel kortlægge 1. led. Hvor arbejder dit netværk henne, og hvem er interessant for dig at komme i dialog med?





Dit 1. led åbner op for et kæmpe stort nyt netværk af mennesker, som på LinkedIn kaldes dit 2. led. Det er i alle de mennesker, som dit første led kender. Lad os lave et simpelt regnestykke:

- Du har fx 200 kontakter i 1. led
- Det samme har dine 200 kontakter
- Det betyder at dit 2. led består af 40.000 mennesker
- Det åbner virkelig op for muligheden for at finde et job via netværkskanaler.

Find bagdøren ind i virksomheder via LinkedIn

I 'søg' feltet på LinkedIn kan du søge efter virksomheder og personer. Hvis du søger på en virksomhed, kommer deres LinkedIn side frem, og herfra har du flere interessante muligheder:

- Du kan vælge at følge virksomheden. Det vil sige, at du så modtager alt det, som den poster via LinkedIn, på din startside – heriblandt jobopslag.
- Du kan se alle de medarbejdere i virksomheden, der er på LinkedIn, og se hvordan I er connected. Ud for hvert navn står der, om personen er i dit 1., 2. eller 3. led. Hvis der ikke står noget, som betyder det, at de er længere ude end 3. led.
- Specielt dit 2. led er interessant. For her har du en person tilfælles i dit netværk. På den måde kan du få identificeret din vej ind i en virksomhed.

Personlige invitationer - få forbindelse til personer uden for dit primære netværk

Du har ikke mulighed for at sende en Inmail til dit 2. led på LinkedIn, med mindre du har tilkøbt en Premium udgave. Men du har et godt alternativ, hvis du connecter med en personlig besked.

- Fx: "Kære Jan, jeg har fundet din profil på LinkedIn og finder den rigtig interessant. Jeg vil derfor gerne invitere dig til mit faglige netværk. Håber, at du vil connecte med mig. Mvh. Birthe"

Hvis Jan accepterer Birthes invitation er han nu i det første led, som giver Birthe afgang til at følge op med en Inmail.

- Fx: "Kære Jan, tak fordi du accepterede min invitation til mit netværk. Jeg søger i øjeblikket job inden for XXX og kunne godt tænke mig at komme i dialog med dig om xxx. Jeg giver gerne en kop kaffe en dag, hvis du kan afsætte en halv time? Mvh. Birthe"

Du kan også bruge den personlige invitation som et led i at følge op på profilbesøg.

- Fx: "Kære Jan, tak for dit besøg på min profil. Jeg kan se, at vi deler et fagligt fællesskab/at du arbejder i en interessant virksomhed/har en interessant profil inden for xxx og derfor kunne jeg godt tænke mig at invitere dig til mit netværk. Håber, at du vil connecte. Mvh. Birthe"

Som eksemplerne illustrerer, handler det om at anvende de muligheder, der er for at udvide netværk og sætte dialoger i gang. Personlige invitationer er meget velsete og har stor connectiongrad!

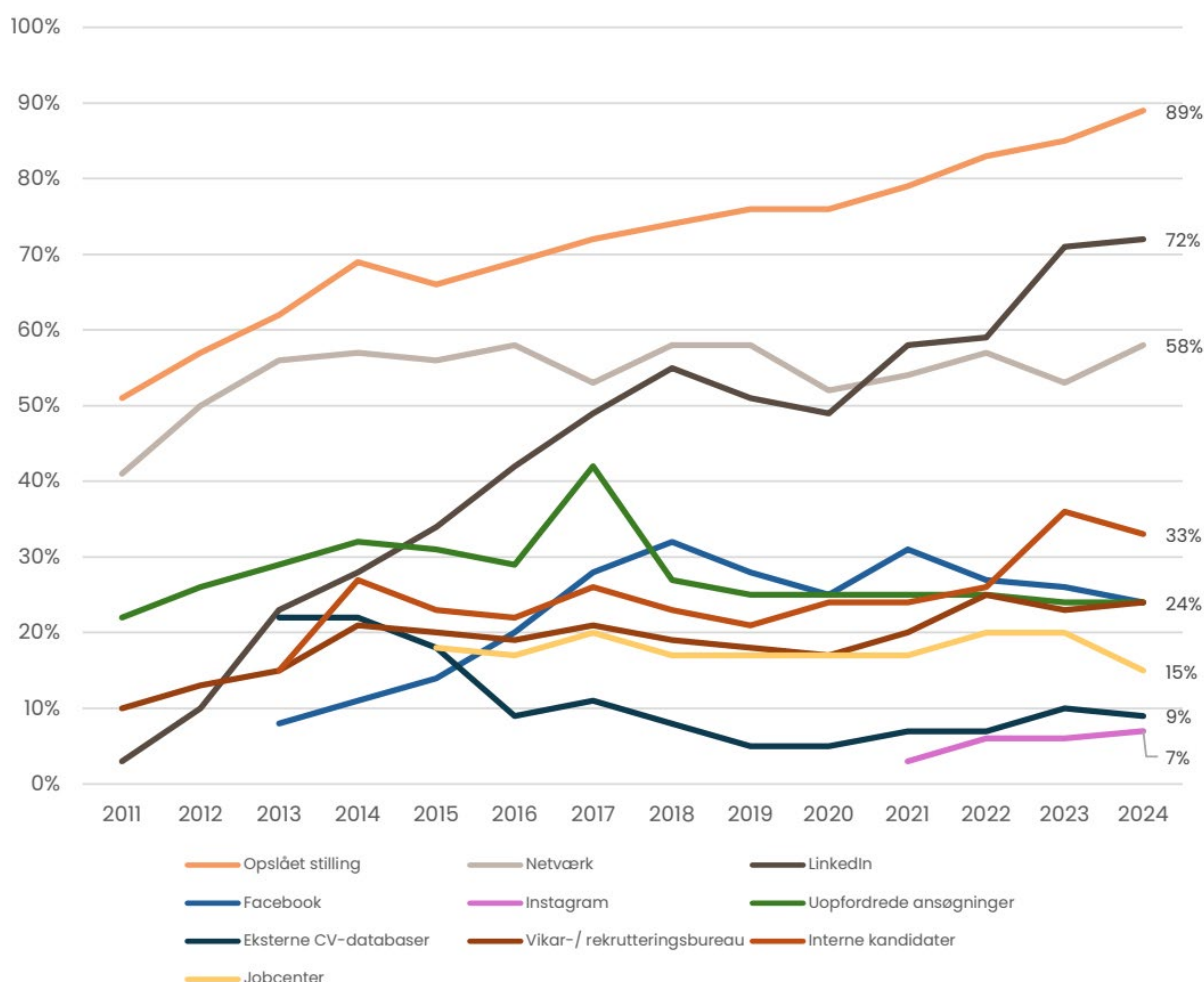
(Muligheden for at sende personlige invitationer findes kun på PC udgaven af LinkedIn. Her skal du ind på profilen på den, du gerne vil invitere og klikke på 'opret forbindelse' og vælge 'tilføj bemærkning').

Jobsøgning via LinkedIn

LinkedIn bliver brugt mere og mere som rekrutteringskanal. Hvert år måler konsulenthuset Ballisager på, hvilke rekrutteringskanaler, som virksomheder i Danmark anvender og for hvert år oplever vi en stigning i forhold til LinkedIn, som nu er rekrutteringskanal i mere end halvdelen af alle rekrutteringer.

Hvilke kanaler foretrækker virksomhederne, når de skal ansætte?

Respondenterne havde mulighed for at give flere svar.



Kilde: Ballisagers rekrutteringsanalyse fra 2024

Opret jobunderretninger på LinkedIn

For at modtage relevante stillingsopslag på LinkedIn er det vigtigt, at du selv præciserer, hvilke stillinger, du er interesseret i. Under menuen 'job' kan du skrive den type stilling, du er interesseret i, vælge geografisk område, branche og oprette underretning. Her kan du også angive karriereønsker

og dele dem med rekrutteringskonsulenter på LinkedIn og fortælle rekrutteringskonsulenterne, at du er åben for jobforslag.

Boolean-søgninger

Hvis du vil præcisere dine søgninger på LinkedIn kan du anvende Boolean metoden. Den går i alt sin væsentlighed ud på, at man anvender søgekommandoerne 'AND', 'OR' eller 'NOT' til at kombinere søgeord eller til at udelukke søgeord. På den måde kan du fx gå efter en stilling som HR konsulent, men udelukke en bestemt type virksomhed.

Her er eksempler på fire Boolean søgemetoder:

1. Citationstegn [""] bruges til at søge efter specifikke ord, titler eller sætninger
2. 'OR' - bruges til at søge på enten det ene eller det andet ord - eller begge ord - fx HR OR Manager
3. 'AND' bruges til at søge efter noget, der indeholder 2 specifikke ord - fx HR AND Manager
4. 'NOT' bruges til at udelukke noget fra din søgning - fx HR NOT Manager
5. Parentetisk søgning kan du bruge til at lave en mere kompleks søgning, hvor du kombinerer de andre ord ved hjælp af parenteser - fx ("Human Ressource Manager" OR HR Manager) And Coaching). Når man bruger parentetisk søgning vil det altid være det, der står inden for parentes, der søges på først.

Boolean er en meget udbredt i rekrutteringsbranchen. Derfor er det naturligvis også meget vigtigt, at du arbejder med at gennemsyre din profil med relevante nøgleord, du kan blive fundet på. Metoden kan med stor fordel bruges i alle søgninger på LinkedIn.

Social Selling - Tiltræk dit næste job på LinkedIn

Social Selling er et begreb, der har oprindelse i salgsverdenen, men handler faktisk i bund og grund om ikke at sælge. Det er derimod en metode til at udvikle kunderelationer og give netværket et troværdigt og positivt indtryk af dig, så de vil komme til dig, når de får et behov.

Når Social Selling er interessant i jobsøgningssammenhæng, er det fordi du kan trække på nogle af de samme principper. Du kan arbejde med at skabe dig en troværdig faglig profil, der gør, at folk vil huske dig, når de hører om en jobåbning, der matcher din profil. Du kan på den måde tiltrække dig arbejdsgiveres opmærksomhed fremfor at være den opsøgende via traditionel jobsøgning.

For at blive fundet af arbejdsgivere på LinkedIn handler det i bund og grund om tre ting, du skal have på plads:

1. Din profil skal være fyldestgørende og gennemsyret af relevante nøgleord
2. Du skal være aktiv med at dele, like og kommentere
3. Du skal eksponere din faglighed, eksempelvis via statusopdateringer, artikler og videoer.

Søgeordsoptimering

For at blive fundet af dem, der anvender LinkedIn til rekruttering, skal din profil være opdateret med dine relevante kompetencer og kvalifikationer.



Forsøg at sætte dig i arbejdsgiverens sted og find de faglige nøgleord, som de vil bruge, hvis de skulle finde dig. Det kan eksempelvis være: Produktionsleder, lean, fødevareindustri. Er det svært at finde de relevante nøgleord, så gå på jagt i stillingsopslag og se, hvad fællesnævnerne er for de stillinger, der er interessante for dig.

Når du har fundet frem til de mest centrale nøgleord, så skal du have dem integreret i din profil under følgende sektioner:

1. Headline/overskrift (skal skabe nysgerrighed)
2. Summary/kort beskrivelse
3. Experience/erfaring
4. Skills and endorsements/kompetencer og anerkendelser.

Skab synlighed på LinkedIn via Likes, delinger og kommentarer

Hver gang du liker, deler eller kommenterer noget, vil det fremgå af dit netværks startside. Sådan kan du brande dig selv. Melder du dig ind i relevante grupper, kan du få inspiration og viden om dit fagområde, som kan styrke din egen aktivitet på LinkedIn. Følg også gerne relevante virksomheder og vær aktiv med at like deres opslag og komme i virksomhedens sigtekorn.

Husk at tænke på, at dine likes, delinger og kommentarer gerne skal underbygge din faglige profil. Er du synlig i alt for mange forskellige retninger, kan det skabe støj med risiko for, at dit netværk mister interessen for det, som du liker, deler og kommenterer.

Powerfulde opdateringer og artikler

På LinkedIn har du også selv mulighed for at poste fx billeder, videoer og tekst.

Som jobsøgende kan der være en god mening i at bede netværket om hjælp til at dele budskabet om, at du søger et nyt job. Med en relativ lille indsats kan du komme bredt ud. Når du beder netværket om hjælp til at finde dit næste job, så husk at være meget tydelig om fire forhold:

1. Hvad vil du (dit jobmål)
2. Hvad kan du bidrage med (kompetencer, erfaringer og værdi)
3. Din geografiske mobilitet
4. Byd op til den videre dialog – kontakt, kaffemøde, sparring m.m.

Men husk her at aktivere netværket inden ved selv at være aktiv, og at sikre dig, at din profil står skarpt. Du skal nemlig forvente at få flere besøgende på profilen.

Tag temperaturen på din LinkedIn profil (faktaboks)

For at finde ud af, hvor god du er til at agere på LinkedIn og arbejde med Social Selling, kan du bruge SSI (Social Selling Index) ved at taste [linkedin.com/sales/ssi](https://www.linkedin.com/sales/ssi) i din browser.

Din SSI score fortæller dig, hvordan du klarer dig på LinkedIn på følgende 4 områder:

- 1.** Etablere et professionelt brand på LinkedIn
- 2.** Finde de rigtige personer
- 3.** Dele viden og information med dit netværk på LinkedIn
- 4.** Opbygge relationer på LinkedIn.

Brug din SSI score til at finde ud af, hvordan du kan styrke din profilværdi og synlighed.

10 gode råd til at udnytte LinkedIn i din jobsøgning

- 1 Arbejd med en LinkedIn strategi, hvor du sætter skarpt på, hvad du vil med LinkedIn
- 2 Brug LinkedIn til at kortlægge dit netværk og finde indgange til interessante virksomheder
- 3 Følg relevante virksomheder, så du modtager information fra dem, om fx jobåbninger
- 4 Brug LinkedIns mulighed for at sende personlige invitationer til at skabe kontakt til interessante personer og udvide netværk
- 5 Vær synlig på LinkedIn ved at 'like', 'dele' og 'kommentere' på relevante opslag på dit netværk
- 6 Tilmeld dig fagligt relevante grupper og vær aktiv
- 7 Skriv selv jævnligt opdateringer, der 'brander' din faglige profil
- 8 Opret jobunderretninger, så du altid modtager de relevante jobopslag
- 9 Vis rekrutteringskonsulenter, at du er åben for jobtilbud under dine 'karriereønsker'
- 10 Tjek dine privatindstillinger og sørg for, at din profil er 100 % tilgængelig for offentligheden.

Kontakt Frie

Vi står altid klar til at hjælpe dig med at blive endnu stærkere i din jobsøgning. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

Frie

Telefon: 63 13 85 50

frie.dk

