

Perché LinkedIn

LinkedIn è il più grande social network professionale al mondo. Ad oggi conta più di 610 milioni di iscritti distribuiti in oltre 200 paesi del mondo, con una presenza di oltre 30 milioni di aziende. L'Italia è il 3° paese in Europa per il numero di iscritti, che supera i 12 milioni di utenti.

L'obiettivo di LinkedIn è quello di creare una rete di relazione tra i professionisti, per aumentare la produttività e il successo.

Queste premesse ci fanno capire le potenzialità di LinkedIn e quanto sia utile sapere come utilizzarlo al meglio per:

- avere una buona visibilità
- sviluppare relazioni professionali
- trovare nuove opportunità lavorative
- migliorare la propria reputazione

Come fare allora per avere successo su LinkedIn? E come si può usare LinkedIn per trovare lavoro?

Il primo passo: crea un profilo attrattivo

Prima di capire come usare LinkedIn per trovare lavoro, bisogna “sporcarsi le mani” e **iniziare a lavorare sul proprio profilo personale** per renderlo interessante ed attrattivo agli occhi del pubblico. Ma ricorda:

il tuo profilo LinkedIn non è il tuo curriculum vitae, è la presentazione del tuo personal brand.

Utilizzare LinkedIn solo ed esclusivamente come trasposizione on line del proprio cv, infatti, è del tutto riduttivo e inefficace se l'obiettivo è quello di farsi trovare dai recruiter e proiettare sui possibili interlocutori la giusta immagine di sé. Al contrario:

un profilo utente ben costruito è un ottimo biglietto da visita per iniziare a costruire la propria reputazione e farsi notare su LinkedIn.

Nella compilazione del profilo personale è sempre fondamentale curare:

- la foto e l'immagine di sfondo, che sono i primi elementi che parlano di noi
- il sommario
- il riepilogo

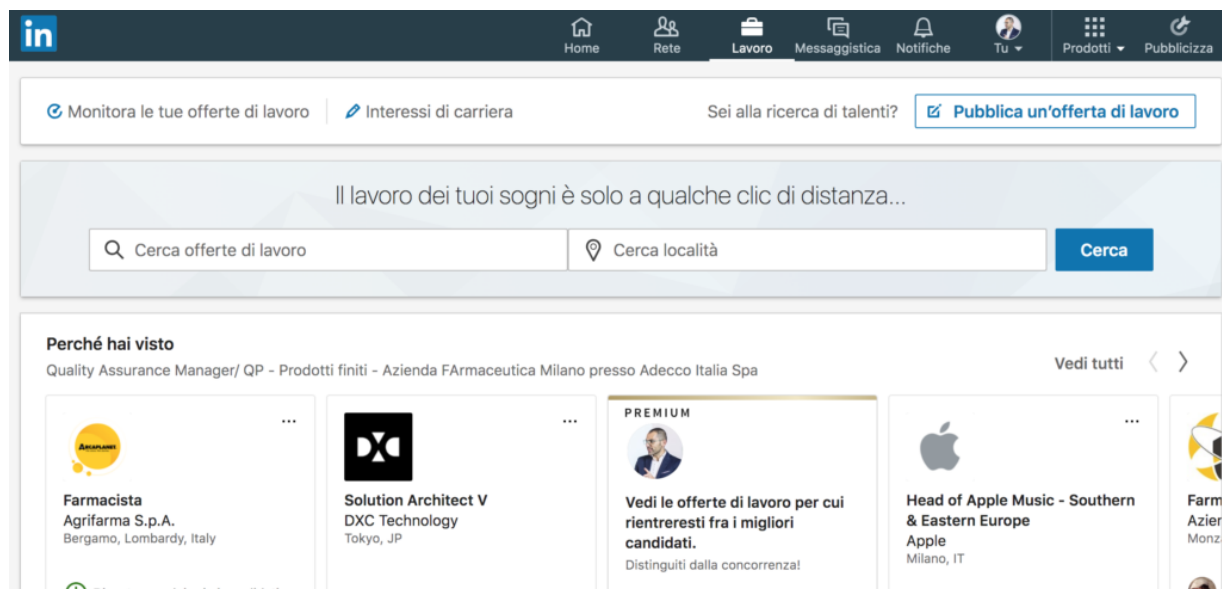
- le esperienze lavorative
- le competenze

Considera sempre che nella descrizione di chi sei e cosa fai è importantissimo scegliere delle **parole chiave** utili per descrivere il tuo ruolo, far emergere la tua professionalità e le tue competenze, e comunicare in maniera chiara cosa sai fare. Per maggiori approfondimenti su come creare un profilo LinkedIn efficace [leggi qui](#).

Il secondo passo: usa il motore di ricerca nella sezione Lavoro

Se il tuo obiettivo è quello di usare LinkedIn per trovare lavoro, è utilissimo imparare ad utilizzare correttamente il **motore di ricerca delle offerte di lavoro**.

Lo trovi nella **sezione “Lavoro”** del tuo profilo personale.



Il motore di ricerca permette di visualizzare tutte le **offerte di lavoro pubblicate su LinkedIn** che rispondono ai parametri delle tue scelte:

- *keyword e località geografica* selezionate per la ricerca base
- ricerche più mirate se si aggiungono i filtri della ricerca avanzata.

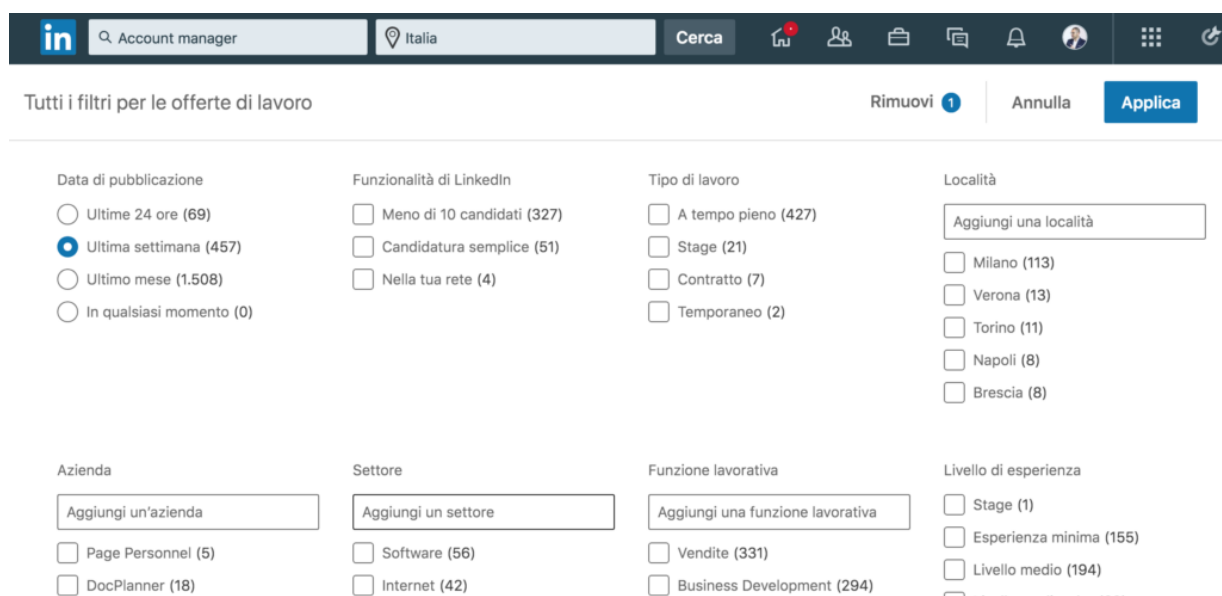
La ricerca avanzata

Con LinkedIn è possibile fare delle ricerche avanzate per restringere il campo di selezione e ottenere risultati più specifici.

Dopo aver selezionato la keyword di proprio interesse (es. Responsabile Marketing) e la località geografica (Milano) è possibile **filtrare gli annunci di lavoro** per:

- data di pubblicazione
- funzionalità di LinkedIn (numero di candidati, candidatura semplice, selezione nella tua rete)
- azienda
- livello di esperienza
- distanza chilometrica dalla località selezionata nella ricarica base

Applicando uno o più filtri, il numero dei risultati si restringerà e sarà più affine alle specificità richieste.



The screenshot shows the LinkedIn job search interface with various filters applied. The search bar contains 'Account manager' and the location is set to 'Italia'. The filters are organized into several columns:

- Data di pubblicazione:** Ultime 24 ore (69), Ultima settimana (457), Ultimo mese (1.508), In qualsiasi momento (0)
- Funzionalità di LinkedIn:** Meno di 10 candidati (327), Candidatura semplice (51), Nella tua rete (4)
- Tipo di lavoro:** A tempo pieno (427), Stage (21), Contratto (7), Temporaneo (2)
- Località:** , Milano (113), Verona (13), Torino (11), Napoli (8), Brescia (8)
- Azienda:** , Page Personnel (5), DocPlanner (18)
- Settore:** , Software (56), Internet (42)
- Funzione lavorativa:** , Vendite (331), Business Development (294)
- Livello di esperienza:** Stage (1), Esperienza minima (155), Livello medio (194)

Come candidarsi a un'offerta di lavoro

Cliccando sulle offerte di lavoro emerse dalla ricerca, è possibile vedere la descrizione completa della posizione aperta, la descrizione dell'azienda, le qualifiche e il tipo di impiego richiesto, le funzioni lavorative, la dimensione dell'azienda e il livello di anzianità ricercato.



E' possibile salvare le offerte di lavoro oppure decidere di candidarsi subito.

Se si decide di salvare le offerte, LinkedIn permette di monitorarle: puoi quindi rivederle in un momento successivo, per decidere con calma se candidarti o meno, e vedere fino a quando restano attive.

Se invece decidi di candidarti, sappi che LinkedIn mette a disposizione delle aziende 2 tipologie di candidature:

- **la candidatura semplice**, che permette di condividere istantaneamente il proprio profilo LinkedIn, indirizzo email e numero di telefono con l'autore dell'offerta di lavoro. Qui è vivamente consigliato allegare il CV (che è sempre bene tenere aggiornato) per fornire ai recruiter informazioni complete. Inoltre, è possibile anche decidere di seguire l'autore dell'offerta di lavoro, per rimanere aggiornati su successive pubblicazioni.

Inoltra la tua candidatura a Agrifarma S.p.A. ✕

 **Alessandro Gini**
LinkedIn → formazione, consulenza & advertising per fare più business | Al momento in un viaggio sabbatico nel sud del 
Milano, Lombardia, Italia
[Rivedi profilo](#)

Email


Telefono

CV (facoltativo)
[Carica CV](#)

Solo Microsoft Word o PDF (5MB)

Alleghiamo una copia del tuo profilo completo alla tua candidatura
[Scopri](#) cosa facciamo con il tuo numero di telefono e CV.

Segui Agrifarma S.p.A.

 [Impostazioni applicazione](#)

- **la candidatura dal sito**. La maggior parte delle aziende rimanda l'utente al proprio sito web per effettuare la candidatura, chiedendo quindi un passaggio in più: si esce da LinkedIn e si è indirizzati al sito dell'azienda, dove è richiesto di compilare form pre-impostati con i propri dati, inviare CV e lettera di presentazione. LinkedIn, in questi casi, prima di indirizzare l'utente sulla pagina del sito dell'azienda, chiede se si vuole condividere il profilo personale con l'autore dell'offerta di lavoro. Qui il vantaggio è che

il tuo CV rimarrà nel database dell'azienda e potrai essere contattato anche in un momento successivo per altre offerte di lavoro.

Ricorda, è sempre opportuno studiare l'azienda per cui ti stai candidando.

Un profilo LinkedIn ben fatto, un cv completo e una lettera di presentazione che risponde alle qualifiche e mansioni ricercate è sicuramente un ottimo inizio per farsi notare dai recruiter.