



LinkedIn es la red social para encontrar trabajo, una red en donde todos los días miles y miles de personas encuentran un trabajo o tantean el mercado para ver si pueden mejorar su vida laboral cambiando de empresa. Es también una buena oportunidad de negocio y captación de clientes potenciales.

Para poder encontrar oportunidades en LinkedIn hay que buscarlas de una manera determinada. Eso hace que se pueda pedir una [consultoría LinkedIn](#) para que nos enseñen, aunque en este artículo vamos a tratar de ayudarte a encontrarlas.

No todos los perfiles son aptos para LinkedIn

LinkedIn es uno de los mejores lugares para buscar trabajo, pero solo para un determinado tipo de perfil.

Así, si estamos buscando un trabajo manual, como operario de fábrica, peón agrícola, cajero o empleos similares que no requieren de una alta cualificación, LinkedIn nos servirá de poco.

La red social está centrada en aquellos empleos que requieren de una alta formación, de manera que si no la tenemos es mejor que busquemos empleo en otro sitio.

Destacamos lo bueno sin mentir

En LinkedIn nunca debemos mentir a la hora de buscar un trabajo, pero lo que tampoco hay que hacer es destacar nuestros puntos débiles.

Por ejemplo, la experiencia es fundamental para casi todos los trabajos, pero es posible que no tengamos experiencia en el sector porque acabamos de reorientar nuestra carrera profesional.

Eso es un problema, de manera que en este caso lo que tenemos que destacar no es nuestra nula experiencia, sino las enormes ganas que tenemos de desarrollar nuestra carrera en este nuevo trabajo, nuestras ansias por aprender y enfrentarnos a retos profesionales.

De esta manera ocultamos un poco nuestra falta de experiencia laboral sin mentir a nadie.

Haz una lista de empresas

LinkedIn es una red social enorme y **como toda red social al entrar en ella podemos dispensarnos, perder el tiempo**

No podemos optar a cualquier puesto, sino que debemos dirigir nuestros esfuerzos a ser los candidatos ideales para aquellas empresas que ofrezcan el puesto que queremos.

Para ello, podemos aprovechar la potencia que nos ofrece el buscador de LinkedIn. En él, vamos a encontrar aquellas compañías en las que nos interesaría trabajar.

Una vez que ya sabemos dónde queremos ir, deberemos ver qué requisitos piden y, sobre todo, contactar con los responsables de contratación, ser proactivos en la búsqueda del empleo que queremos.

Hay que crear contactos de calidad

Aunque LinkedIn es una red social, lo cierto es que al final funciona como “*el mundo real*”. En la vida “*física*

” para trabajar, además de ser un buen profesional, lo que mejor funciona es una buena red de contactos.

En LinkedIn es igual. **A la hora de buscar trabajo una buena red de contactos ayuda mucho**, por lo que debemos centrar nuestros esfuerzos en crear una red amplia que nos aporte valor.

Debemos buscar los contactos de las empresas en las que queremos trabajar, a las personas que se encargan de los procesos de selección y a aquellos usuarios que tienen muchos contactos y que pueden ayudarnos a hacer los nuestros.

También debemos cuidar la manera en la que contactamos con otras personas. Nunca debemos enviar una solicitud genérica, puesto que da una imagen pésima de nosotros. De esta forma, si queremos una buena red de contactos vamos a enviar peticiones personalizadas que den una imagen impecable.

Encuentra oportunidades de negocio

Si en cambio eres una empresa y lo que te interesa es generar leads de calidad, sin duda

LinkedIn puede convertirse en una gran oportunidad de negocio. Descubre clientes potenciales a partir de la búsqueda exhaustiva de contactos de calidad. Esto te permitirá crear una red de potenciales clientes interesados en tu producto o servicio. El **Social Selling** puede convertirse en una buena estrategia para el desarrollo de tu negocio.

¿Conoces qué profesionales y directivos forman parte de las diferentes audiencias que afectan a tu empresa? Encuéntralos en LinkedIn e impáctalos con un mensaje atractivo y adecuado a sus necesidades. Esto te permitirá ubicarte como una opción de referencia para tu cliente objetivo.