

¿Buscas trabajo?

CAERÁS EN LA RED

Los 'social media', con LinkedIn a la cabeza, se han convertido en la llave para entrar o moverse por el mercado LABORAL. Te decimos cómo hacerlo.

POR VIRGINIA LOMBRANA



Si no tienes la suerte de ser el león, hazte su amigo. Esta ley básica de supervivencia en la selva es la que impera también en el universo *online*, al menos en lo que a búsqueda de trabajo se refiere. Hacerse seguidor de los llamados *lions* (acrónimo de LinkedIn Open Networkers), superconectores que aglutinan a miles de potenciales empleadores y candidatos en su primer nivel de relación) en LinkedIn, y tratar de llamar su atención es una de las vías más eficaces para encontrar empleo.

OFERTAS WEB 2.0

Según el *I Informe sobre Redes Sociales y Mercado de Trabajo en España*, elaborado por InfoEmpleo y Adecco, el 25% de las personas que encontraron trabajo en 2011 lo hicieron a través de las redes sociales y casi un 40% de los parados enviaron su currículum por este medio. Conclusión: el entorno digital se impone a velocidad de megas, tanto que hoy en día un alto porcentaje de los puestos cualificados se publican únicamente en la web 2.0. Y no sólo eso. Como alerta Juan Merodio, experto en Marketing Digital y autor del libro *Trabaja con Red* (LID), «la tendencia es que cada vez haya menos ofertas visibles y sean los propios departamentos de Recursos Humanos de las empresas los que acudan a las redes sociales para rastrear y localizar al empleado ideal. Así que hay que ser activo en estas plataformas para no perder oportunidades». La pregunta es ¿cómo hacerlo? y, sobre todo, ¿cómo hacerlo bien? Seguramente serás usuario de alguna red, lo que ya es una ventaja, pero quizá nunca hayas buceado en sus funcionalidades laborales. ¡*Don't worry!* Te contamos la forma de sacarles partido: el abecé es bastante sencillo, lo realmente compli-

cado es dedicarles tiempo y ser perseverante, dos ingredientes fundamentales para tener éxito en este empeño.

CONSTRUYE TU MARCA PERSONAL

Lo primero es diseñar un plan de actuación o, lo que es lo mismo, definir la estrategia de búsqueda de empleo, señalar las empresas y sectores objetivo, determinar cuáles son las redes más interesantes para tus fines y elaborar un buen perfil, lo que en el argot se conoce como construir tu *personal branding*. Para crear esa marca personal hay que partir de un buen currículum, y esto no significa rellenar un documento de Word con una interminable relación de cargos, estudios, aficiones y conocimientos de idiomas.

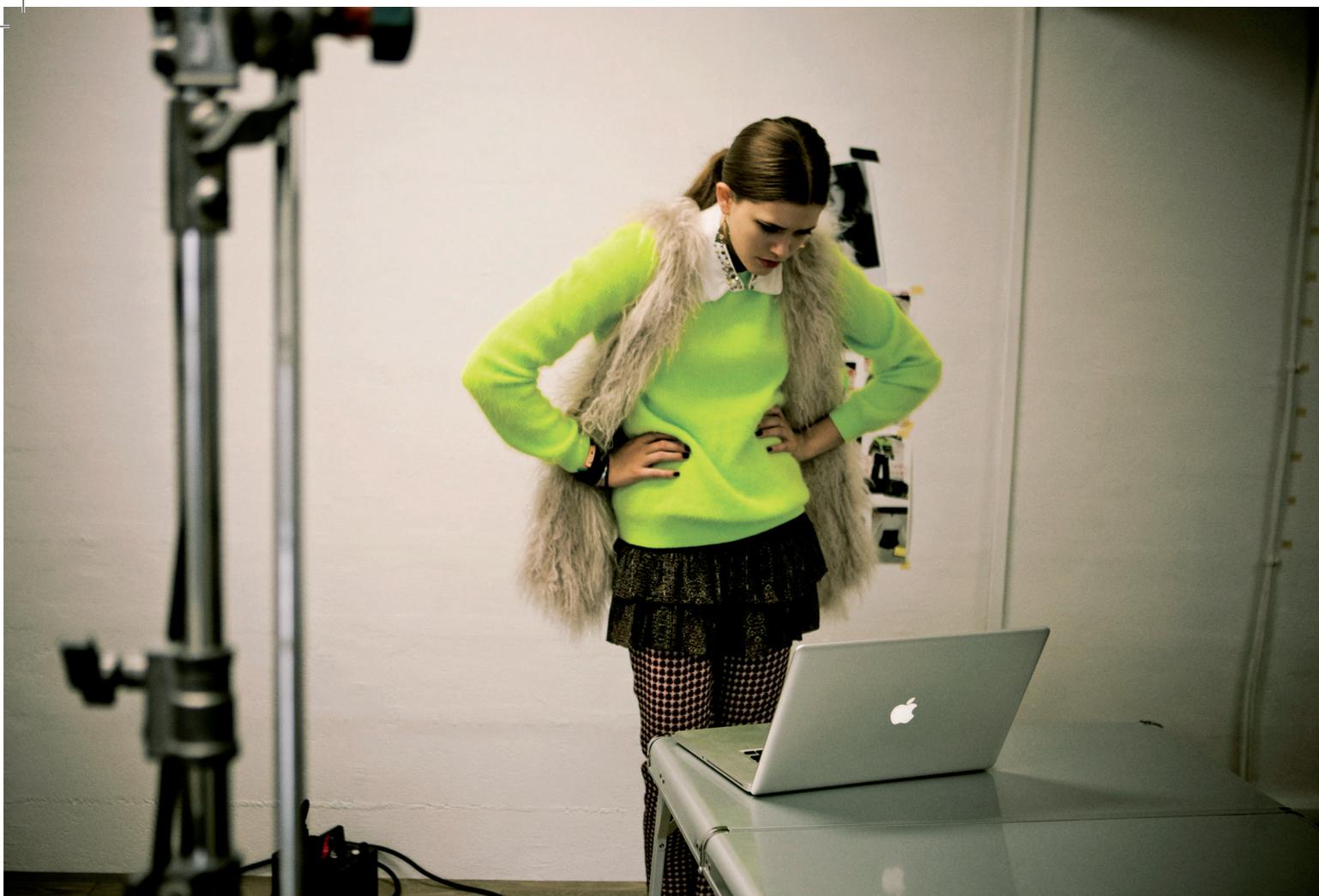


Olvidate de engordar esa clásica y anticuada forma de presentación. En el entorno digital, el CV se traduce en algo más que información académica y experiencia, es una herramienta viva. Lo más conveniente es optar por un resumen de tu educación y tus logros y enriquecerlo con tu aportación a las empresas y la descripción de lo que puedes ofrecer aquí y ahora. Como recuerda Pedro de Vicente, Guess Speaker sobre LinkedIn en IE Business School y Esade y autor del blog *exprimiendolinkedin.com*: «Debes subir una buena foto, vídeos, presentaciones, *podcasts*, etc., que convertirán tu perfil de LinkedIn en una herramienta dinámica». Y, lo más importante, destilar autenticidad, ser uno mismo; la sinceridad en este entorno se cotiza al alza.

EN BUSCA DE LA HUELLA DIGITAL

Ese *background* es un 50%, la otra mitad de tu identidad profesional es tu actividad en las redes sociales. Esa huella digital dará cuenta mejor que cualquier documento de quién eres, cómo actúas y cuál es tu especialización. «Las redes te permiten alcanzar grandes audiencias ante las que poder demostrar tu *expertise*, tu *know how*, y posicionarte frente al *target* que te interesa, haciéndote visible a empresas a las que de otra forma te sería difícil llegar», apunta de Vicente. Los mandamientos de este experto pasan por compartir contenidos propios y ajenos diariamente, un mínimo de dos y un máximo de seis, buscar tu nicho profesional, participar en foros y realizar búsquedas de contactos valiosos todas las semanas. Sin olvidar que abrir un blog o un canal en Youtube son las herramientas más potentes para perfilar tu marca personal, aunque también las que más dedicación exigen. En palabras de Alfonso Alcántara, especialista en empresa 2.0 y autor de la bitácora *yoriento.com*, «sin blog eres un *sin techo* digital, todo el día tirado en las redes sociales». Si estás decidido a hacerlo, ten en cuenta lo siguiente: usa una URL propia en lugar de dominios gratuitos, porque da mejor ►

ESCRIBE UN BLOG ES LA MEJOR FORMA DE DARTE A CONOCER, SUMAR SEGUIDORES Y LLEGAR A CONVERTIRTE EN TODO UN REFERENTE EN TU CAMPO



pueda leer correctamente en tabletas y móviles, optimízalo en los buscadores para que se posicione mejor e incluye *widgets* y *plugins* de redes sociales como Facebook o Twitter. Además, si lo que vendes es bueno y diferente, verás crecer tus *followers*, tus *me gusta* y tus círculos de influencia; si tu mercancía es como la de los demás, pasarás sin pena ni gloria. «La creatividad genera valor

en sí misma, pero casi todos los blogs son clones, así que a nada que te destaquen te llevas el gato al agua», comenta Amel Fernández, periodista, experto en redes sociales, nuevas tecnologías y comunicación *online* y uno de los artífices de los talleres Webery Day. Entre tanto *buzz* de fondo, de lo que se trata es de seducir con otro soniquete, uno que sea atractivo e interesante,

lo que en el lenguaje digital es lo mismo que decir un contenido relevante y nuevo, que a la larga se traducirá en prestigio y reputación. «Tienes que crear contenido original, que muestre todo el valor que atesoras, porque esto multiplica entre diez y quince veces el tráfico que llega a tu perfil y las oportunidades de ser contratado», puntualiza Pedro de Vicente.

LAS APPS IMPRESCINDIBLES

Alertas de trabajo

Aplicaciones como Alerta Empleo o Jobeeper rastrean portales de empleo, recogen sus ofertas y te envían las notificaciones al móvil.

Currículums 2.0

About.me, CVMaker, Online CV Generator, Resume.com, Cvgram o Resumesimo disponen de plantillas con varias opciones para diseñar tu CV digital y algunas incluso per-

miten exportarlo a LinkedIn o Facebook.

Para concertar Puedes trabajar tus puntos flacos y reforzar tus fortalezas gracias a los análisis DAFO de herramientas como SWOTcreator y mySwot.

Acceso a reclutadores Café&Jobs, Experteer, Laboris, Monster Job, Indeed... te informan de vacantes que se ajustan a tu perfil y te ponen en contacto con las empresas. En

Eures puedes conocer las ofertas publicadas por los servicios públicos de los 27 estados miembros de la Unión Europea.

Practicar idiomas

Speakingpal o Busuu son aplicaciones gratuitas que te permiten hablar con un avatar para practicar tu inglés profesional o establecer videoconferencias con personas de otros países para mejorar tu nivel.

BUENA PRAXIS

La verdadera revolución de las redes sociales es que te permiten interactuar con otras personas, no son meros tablones de anuncios. Esa es su esencia, así que quedarse callado no es una opción. De Vicente lo resume en una frase: «La red de contactos no puede ser un mero repositorio de tarjetas de visita. Si no compartes, no existes». La generosidad se sobreentiende, y es obligada, si quieres conseguir un empleo por este canal: «Debes aportar algo a tu mercado potencial, mostrar tu especialización, debatir, intercambiar, opinar, argumentar...», señala. Pero, además de *regalar* conocimientos, hay otras reglas que se deben cumplir a rajatabla: actualizar tus perfiles, no maquillar la

realidad, evitar comentarios maliciosos o groseros, abstenerse en asuntos peliagudos (como la religión o la política) y pedir recomendaciones a las personas a las que conoces. Y esto sirve para todas las redes sociales, independientemente de sus particularidades. Como dice Alfonso Alcántara, «no busques oportunidades, haz que te busquen, enrédate. Todas las redes sociales, sean verticales u horizontales, son útiles si las adaptas a tus objetivos. En Twitter ganas reputación, en Facebook vendes y en LinkedIn y Xing trabajas». Facebook y Twitter, en el campo laboral, te servirán, sobre todo, como enlace para derivar a los interesados hacia tu web, blog o perfil, y como herramienta de difusión del currículum. Amel Fernández añade que «en Twitter es conveniente hacer listas para poder leer a tus contactos y buscar *influencers* en el área en el que te quieras desenvolver, para lo que son de utilidad he-

rramientas como Klout, Kred, Peer Index. También se deben incluir *hashtags* (como #socialmedia) en la *bio* y localizar otros compatibles. De todos modos, aunque Twitter es el mayor altavoz, la red más profesional es LinkedIn, con un gran nivel de contactos cualificados, enlaces útiles y vídeos. Y si lo que se quiere es buscar trabajo, yo no daría cabida en las redes sociales a mi vida personal. Como mucho, destinaría a ese fin entre un 5 y un 10% de la actividad en Twitter, y en LinkedIn y Facebook, nada. Otra cosa a tener en cuenta es intentar llevar todo a la vida real, promover el encuentro».

ALA CONQUISTA DE LINKEDIN

Con cinco millones de usuarios en España y 225 en el mundo, LinkedIn es la plataforma donde hay que estar si se busca trabajo, la más prestigiosa y en la que las empresas confían. Es un micro-mundo donde la proactividad manda. Para sacarle el mayor rendimiento, Amel Fernández propone seguir al grupo de superconectores toplinkedin.com. «Tienen hasta su propia web, pero hay que so-

licitar permiso de admisión. Yo sugiero ser atrevido, porque el 'no' ya lo tienes. Si quieres encontrar empleo, una de las técnicas es reclutar a reclutadores, ponerte en contacto con *headhunters*, responsables de Recursos Humanos, consultores... porque en el momento que necesiten ampliar personal, tendrás prioridad. También indicar en la configuración de LinkedIn que estás abierto a recibir propuestas de empleo, usar la opción de búsqueda avanzada, recomendar habilidades concretas de tus contactos, darse de alta en grupos afines». De la misma opinión es Pedro de Vicente, quien cree que «la gestión eficaz de los contactos es la clave para conseguir un puesto. LinkedIn es un mapa profesional que nos va a indicar cómo acceder a directivos que no conocemos a través de personas que tenemos en común y que pueden hablar bien de

NETWORKING GESTIONAR EFICAZMENTE TU RED DE CONTACTOS TE PERMITIRÁ ACCEDER A LOS DIRECTIVOS DE TU SECTOR

nosotros. Por eso mi primer consejo para construir una red efectiva es localizar a los superconectores de tu sector, lo que te permitirá

llegar al 90% de las empresas objetivo y aceptar todas las peticiones de nuevos contactos. También recomiendo realizar un seguimiento periódico (saber si el destinatario ha consultado tu perfil, cuándo, cuántas veces...). Para eso, Pedro de Vicente sugiere bitly.com.

Ngairé Moyes, directora de Comunicación Corporativa de LinkedIn EMEA, puntualiza que «nueve minutos al día, es decir, el tiempo que tardas en maquillarte, tomarte un café o esperar al autobús por la mañana, es suficiente para darle un impulso a tu carrera a través de esta plataforma» e invita a leer LinkedIn Today, «pues provee de las últimas novedades del sector en el que te mueves». Eso sí, cuando hayas conseguido el empleo que buscabas, no dejes tu perfil ni las comunidades que hayas generado; sería destruir tu identidad digital. Y, como recuerda Alfonso Alcántara, «las redes sociales son el mejor puente a los eventos *offline*, pero también al contrario». ■

Pasos a seguir

El gurú del 'marketing online' Juan Merodio nos da los 'tips' para encontrar trabajo por medio de las redes sociales.

✓ ESTABLECE UN OBJETIVO

Lo primero es saber qué tipo de trabajo quieres, en qué empresas y lugares y a qué estarías dispuesto a renunciar para lograrlo (por ejemplo, ¿aceptarías una reducción de salario, saldrías al extranjero, volverías a estudiar...?).

✓ CREA UN DAFO

Este sencillo esquema te permitirá visualizar de forma rápida tus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades y actuar en consecuencia.

✓ ESTUDIA EL MERCADO

Analiza cómo son las empresas que te interesan para saber si buscan personal, qué perfiles demandan...

✓ OFRECE TU MEJOR IMAGEN

Lánzate a por todas y construye tu identidad digital. Ofrece tu mejor imagen en las redes sociales borrando aquello de lo que no estés orgulloso. Y recuerda que no es necesario dar tu opinión siempre sobre todo, así que evita pronunciarte en temas espinosos. Seguro que te interesa estar en LinkedIn y en Skype; crea una cuenta con tu nombre o que suene profesional.

✓ TRABAJA PARA DESTACARTE

Si te ves capaz de ofrecer contenido profesional sobre tu área, lánzate a crear un blog y conviértete un referente. Wordpress funciona muy bien, pero, eso sí, deberás actualizarlo muy a menudo.

✓ FUNDAMENTAL: EVALÚA

Diseña un cuadro de seguimiento en el que vayas anotando a quién y cuándo enviabas tu currículum, qué resultados está dando tu participación en las redes sociales, el incremento de seguidores, la consolidación de nuevos contactos, etcétera.