



Networking 2.0: Twitter y LinkedIn, potentes herramientas para encontrar empleo

16-06-2014

Según diversos estudios, las redes 2.0 más útiles para hacer contactos y encontrar un puesto de trabajo son LinkedIn y Twitter. Dos herramientas muy potentes, cada vez más consultadas por las empresas para buscar información tanto profesional como personal, antes de contratar a una persona o un servicio.

Nacen en el 2004 y no llegan a España hasta el año 2007. Un estudio reciente realizado por Jobvite indica que 1 de cada 6 personas en EEUU han encontrado trabajo a través de las redes sociales, y las empresas también las utilizan para buscar y analizar candidatos: LinkedIn lo utiliza un 87% de empresas, Facebook un 55% y Twitter un 47%

En España, según un estudio de la red Viadeo, el 51% de los españoles utilizan las redes sociales para buscar trabajo y el 10% ha encontrado trabajo gracias a los contactos de la red 2.0. El 80% de las empresas españolas ya consultan Google para encontrar información de sus candidatos.

LinkedIn es la red social profesional por excelencia. Inicialmente era una herramienta básicamente para perfiles ejecutivos y directivos y actualmente se ha ampliado a perfiles medio-altos. En España aproximadamente un 50% de las empresas lo utilizan.

¿Cómo tiene que ser un buen perfil de LinkedIn?

Es importante tener un perfil en LinkedIn... pero si lo tenemos, éste ha de ser completo. Muchas personas se han dado de alta y después no lo mantienen. Esto da mala imagen. Hay que recordar que es un espacio profesional, por tanto, ha de ser un perfil coherente y completo, acompañado de una buena fotografía. También se puede apoyar con herramientas multimedia: *blogs*, canal YouTube, presentaciones... que permitan mostrar nuestros trabajos y para diferenciarnos de otros candidatos.

Twitter es la otra gran red profesional. Se puede ser seguidor o emisor de mensajes. Ser *twitteador* aporta un valor añadido. Los mensajes han de ser coherentes con la imagen que queremos dar.

El 45% de las empresas internacionales siguen Twitter para captar talentos y, a menudo, publican en esta red social sus ofertas. Si

quieres estar presente en Twitter has de ser constante, y marcarte como objetivo mínimo mandar cada día un *twit* con información que interese sobre el tema del que eres experto. El objetivo es posicionarte en la mente de las personas y ser referente sobre un tema en cuestión.

Hoy en día, hacer *networking* (red de contactos) es fácil, lo difícil es ser constante. Antes de empezar es necesario tener claro nuestros objetivos y estrategias. ¿Que queremos demostrar y como lo vamos a mostrar? La clave es la información: ¿a que público me dirijo? Hay que tener una lista de empresas donde te gustaría trabajar, mirar cuales son las personas que te pueden llevar a ellas, analizar que es lo que les puedes ofrecer y finalmente seducirlas.



Susana Zaragoza es educadora social, licenciada en Antropología y máster en Dirección de Recursos Humanos. Ha trabajado desde el año 1997 en diferentes empresas e instituciones, haciendo formación y asesorando a personas que se encuentran en proceso de búsqueda de trabajo. Colabora en procesos de selección de personal. @: marketingyempleo@gmail.com.