

תובנות מתוך הפרק: מדברים על לינקדאין

עם אמיל רוזנבלט - שדכן בהייטק

בפרק דיברנו עם אמיל רוזנבלט שחץ מזה שכמו שהוא אוהב לקרוא לעצמו- שדכן בהייטק, הוא שוחח בעולם הלינקדאין ההשמה והסורסינג מעל ל-10 שנים. הוא נתן המון רעיונות והמלצות איך לשפר – משמעותית את הפרופיל, גם לחיפוש עבודה אבל גם לאיתור מועמדים ולמיתוג עצמי ברשת. הנה מה שליקטנו בתור צעדים מעשיים מתוך השיחה הזו. חוץ מזה אמיל גם העניק למי שמתיענין הטבות (בסוף המסמך צרפנו את הלינקים). בקיצור שיחה שהיתה קצת על סטראוידים אבל שהכניסה במהירות לעולם הפעיל והמקצועי הזה:

מה כדאי לדעת על לינקדאין?

- ☑ זו הרשת החברתית לעסקים הגדולה בעולם (נאפילו מיקרוסופט שרכשו אותה לאחרונה הבינו והיו מוכנים לשים 32 מיליארד \$).
- ☑ בעולם יש מעל ל-600 מיליון משמשים ובישראל כבר 1.5 משתמשים (מעל 60,000 הם מנכ"לים של חברות). ניתן להגיע לרשת קשרים של עד 30,000 לפרופיל רגיל!
- ☑ מי נמצא שם? - מנהלים בכירים, משרדי עו"ד, חברות עצמאיים הקשורים לארגונים (אבל לא רק), סטדנטים. אמיל קרא לרשת – ה- MEETUP הגדול בעולם.

איך לבלוט ברשת?  קודם כל לקבוע מטרה – ואמיל הציג 3 כיוונים שכדאי להיות מודע אליהם

חיפוש עבודה

הפרופיל שלנו הוא הקורות חיים (CV) הגלויים ומאפשר למגייסים/מנהלים שמחפשים, למצוא אותנו. החלקים בפרופיל (אמיל ממליץ למלא את כולם):

- ☑ **תמונה אישית** - שמשדרת נינוחות, שמחה, שרואים אותנו כמו שצריך.
- ☑ **תמונת רקע** (מאחורי הפרופיל) שמעבירה ויב טוב.
- ☑ **Headline** – מילות חיפוש/באז וורדס שחשובות למה שאנחנו מחפשים /לתחום. אם החיפוש היא למשרה בתחום מבוקש- ההמלצה של אמיל לשמור סקרונות ולא לפרט יותר מדי. במשרות שהביקוש נמוך זה דווקא המקום להבליט יתרונות/מיומנויות שיכולים למשוך מעסיקים פוטנציאליים.
- ☑ **About**-התאור שלנו. תאור הניסיון וההצלחות שלנו כמו פעילות או דברים שהובלנו/לקחנו בהם חלק ורכשנו מומחיות ויכולות. במשרות עם ביקוש יותר נמוך אמיל ממליץ לשלב נתונים ומספרים (גודל תקציבים, גידול בנפח מכירות וכו'..). כדרך לעלות בחיתוכי החיפוש.
- ☑ **Skills** - בתחומי ההיטק- סופר חשוב לעדכן כל הזמן! אבל בכלל הכל מתעדכן אז כדאי תמיד להיות עם היד על הדופק.

! מגייס קורא 7 שניות מהפרופיל (ולפעמים אפילו פחות מזה) – חשוב להכניס את המידע הרלבנטי, התופס את הענין בשליש העליון של הפרופיל.

! פרופיל שכתוב נכון ומסודר, משלב מילות חיפוש, יביא לעליה בתוצאות החיפוש בלינקדאין.

! הפרופיל וה-CV חייבים להיות מסוכנכרים (יש מערכות בארגונים שמקשרות באופן מיידי לרשת).

פניה-אמיל ממליץ לעשות פניות חמות : אנשים שעבדנו איתם, חברים, ספקים וכי' – ולבדוק האם מוכנים לעשות לנו הפניה. בכל מקרה יש לנהל את התהליך (לעשות מעקב, להודות וכי'..)
פניות קרות- (פניה למישהו שאנחנו לא מכירים) אפשרויות גם כן אך פחות מומלצות.

! כדאי תמיד ליצור מעורבות עם מי שאנחנו עומדים לשלוח/לפנות אליו לפני משלוח. אם מיצינו את הקשרים ואחנו פונים למעגלים שאנחנו לא מכירים – לדעת שהצד השני עסוק ולעשות את זה בצורה מכבדת ותמציתית.

!! אמיל ממליץ להגיע לרשת קשרים של לפחות 4000-5000 ולשם כך להקדיש זמן ביום ולפנות לכמה עשרות (מקסימום 80 ביום) 😊

גיוס עובדים באמצעות לינקדאין

אמיל דיבר על שני היבטים של מיתוג: Inbound = מיתוג שלך בתוך הארגון, והתעניינות של אנשים בתוך הארגון בו אתה מועסק. Outbound = המיתוג שלך החוצה מול קולגות או מתעניינים.

- ☑ כאשר אנחנו מחפשים אנשים לארגון/לצוות שלנו כבר ב- Headline אפשר לכתוב שמחפשים.
- ☑ תמיד לשמור על פרופיל מעודכן לא רק ה-CV אלא כחלון הראוה שלך- כלי להשגת מטרות
- ☑ המחשבה צריכה להיות על נתינת ערך לקוראים! זה מה שימשוך אנשים וימתג אותך כאיש מקצוע.
- ☑ מיתוג לאורך זמן יוביל למצב בו יפנו אליך בהצעות ופחות יידרש ממך להיות בחיפוש עבודה- תהיה לך רשת קשרים שתוכל לסייע ורחבה מספיק.
- ☑ אם החיפוש אחר אנשים לצוות שלך? פוסט שיהיה רלבנטי להם בחיפוש/בתחום. במשך הזמן לינקדאין יסמן את הפוסטים כבעלי ערך ויחשוף ליותר אנשים וכך יתקבלו פניות ממחפשים.

? איך מעלים תוכן טוב? קודם כל להשתחרר להשתחרר ועוד קצת- אנשים רוצים לפגוש אנשים בגובה העיניים, חדשנים, מעוררי השראה, קלילים עם חיוך – כאלו שמביאים וויב מקצועי טוב.

ואם תרצו לקבל עוד מידע ולשכלל את הפרופיל שלכם – אז כאמור, אמיל מציע שתי אפשרויות :
[לבנות פרופיל לינקדאין בפחות משעה](#)

[הקורס למציאת עבודה](#) ויש גם הטבה למאזיני "אבטיח כיס"- הנחה של 50% לקורס עם קוד הקופון
- (DN500).

מקווים שעוזר- דקל ונורית