

Gericht op zoek naar een job met LinkedIn Het netwerk van jouw contacten helpt je aan je droomjob

Op zoek naar een nieuwe job? Probeer het eens via je LinkedIn-netwerk. Jan Vermeiren en Bert Verdonck schreven een boek over hoe je LinkedIn nu echt kan gebruiken. Samen met de VDAB ontwikkelde Jan Vermeiren ook de webcursus 'LinkedIn om een job te vinden'. Wij vroegen hem hoe je een weg naar een job kan linken.

De eerste versie van het boek 'Hoe LinkedIn nu echt gebruiken' kwam uit in 2009. Door het grote succes kwam er een tweede editie. "Veel mensen weten niet wat ze met LinkedIn kunnen doen", vertelt Jan Vermeiren. "Zij kennen maar 5 tot 10 % van de mogelijkheden van het netwerk."

Meer dan één miljoen gebruikers in België

LinkedIn is ontstaan in 2003. Het sociaal netwerk werd opgericht door de Amerikaanse Reid Hoffman. Vandaag telt het 135 miljoen leden wereldwijd. In België hebben meer dan 1 miljoen mensen een LinkedIn-profiel. "Wereldwijd is het de meeste gebruikte website op professioneel vlak", weet Jan Vermeiren. "Het is de website om mensen in een professionele context te vinden. De meeste mensen die aanwerven zijn aanwezig op LinkedIn. Bovendien toont LinkedIn wie wie kent en bijgevolg ook wie jou in contact kan brengen met de persoon die jou kan aanwerven."

Op dit ogenblik maken vooral hooggeschoolden en bedienenden gebruik van het netwerk. Arbeiders minder. "Dat is lastig voor mensen die op zoek zijn naar arbeiders, want ze vinden er nauwelijks op de site. Het voordeel voor arbeiders is dat als ze met LinkedIn aan de slag gaan, dit hen boven de anderen doet uitstaken."

Een concreet jobdoelwit

De belangrijkste stappen om met LinkedIn te werken, staan omschreven in de vijf stappenstrategie in het boek van Jan Vermeiren.

"Je moet vertrekken vanuit je droomjob", zegt Jan Vermeiren. "Maak je jobdoel zo concreet mogelijk, dan wordt werken met LinkedIn gemakkelijker. Heb je geen concreet jobdoel voor ogen, dan wordt het heel moeilijk om het platform te gebruiken. Je kan uren actief zijn op het netwerk, in groepen zitten, discussiëren, linken..., maar er gaat waarschijnlijk niet veel gebeuren."

Vervolgens ga je zoeken met de Advanced Search of Geavanceerd zoeken. Je doet een zoekopdracht met je jobdoel voor ogen. Zo vind je mensen die nuttig kunnen zijn voor je loopbaan. "Een andere mogelijkheid is in het netwerk van jouw contacten gaan kijken", legt Jan Vermeiren uit.

"Je bent bijvoorbeeld op zoek naar een job als marketingassistent en zoekt marketingmanagers op LinkedIn", vervolgt hij. "Als je een marketingmanager hebt gevonden, en een gemeenschappelijk contact van jezelf en die marketingmanager, stop je met LinkedIn te gebruiken. LinkedIn gebruik je als researchdatabase, niet als contacttool. Je belt je gemeenschappelijke contactpersoon op en informeert hoe goed hij of zij de marketingmanager kent. Als ze elkaar niet goed genoeg kennen, gaat er niks gebeuren. Kennen ze elkaar goed, dan vraag je om je voor te stellen aan de marketingmanager in een mail."

Magic mail

In het boek heet die mail de 'magic mail', omdat de resultaten magisch kunnen zijn. De marketingmanager krijgt een mail van iemand die hij kent. Zijn goede kennis neemt de tijd om via mail iemand aan hem voor te stellen.



De kans dat je uitgenodigd wordt voor een gesprek is dan veel groter.

"Je hebt de job nog niet, maar de opening is er wel. De rest hangt af van jezelf", besluit Jan Vermeiren. "Slechts een fractie van de openstaande jobs worden geadverteerd op websites of in kranten. Proactieve mensen die initiatief nemen staan bovendien de lijst. Dat zijn de mensen waarmee bedrijven willen werken."

Extra tips:

- ▶ Maak een profiel aan met een professionele uitstraling.
- ▶ Zorg dat je LinkedIn-profiel en je cv waarmee je solliciteert gelijklopend zijn, zeker de tijdslijn.
- ▶ Volg @LinkedIn_Jobs op Twitter. Elke vacature op LinkedIn wordt automatisch getweet door deze account.
- ▶ Link met andere werkzoekenden. Als je in een begeleidings- of opleidingsprogramma zit met andere mensen die naar een nieuwe baan zoeken, is het een goed idee om met elkaar op LinkedIn te connecteren. Zo breid je je netwerk uit en vind je nieuwe kansen.

Het gratis e-boek van Jan Vermeiren en Bert Verdonck 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken', kan je downloaden op <http://www.hoe-linkeds-nu-echt-gebruiken.com>.

Webleercursus 'LinkedIn om een job te vinden'

Je sociaal netwerk gebruik je dagelijks: om te informeren naar een goede dakwerker of om te weten waar je de beste laptop kan kopen... Maar je kan je sociaal en professioneel netwerk ook inzetten om een job te vinden.

De VDAB ontwikkelde samen met Jan Vermeiren een webleercursus om je te leren hoe je je onlinenetwerk op LinkedIn kan inzetten in je zoektocht naar een nieuwe job. De cursus helpt je om je jobdoel duidelijk te formuleren, een goed LinkedIn-profiel op te stellen en je leert hoe je te werk gaat om een job te zoeken.

Neem een kijkje op www.vdab.be/webleren.

www.vdab.be

0800 30 700

(alle werkdag van 9 tot 20 uur)

VDAB

samen sterk voor werk