



Ondernemen via social media

Wie zoekt, zoekt en wie vindt, vindt

Van de redactie

Wie ondernemend wil zijn in zijn of haar loopbaan, kan tegenwoordig niet zonder social media. Sterker nog: platforms als LinkedIn en zelfs Twitter en Facebook lijken de rol van vacatures in kranten over te nemen bij het vinden en creëren van werk. LoopbaanVisie laat twee mensen aan het woord die via deze weg stappen ondernemen om tot nieuw werk te komen. Lees hun ervaringen en tips.



Vier Gouden tips van Natasja

Vind werk via social media... Juist door de deur uit te gaan!

Ontgin je netwerk via social media: leg contacten of vraag anderen om jou te introduceren. Vraag aan mensen die in een voor jou interessante sector werken, of je een kop koffie mag drinken. Mensen vertellen graag over hun werk! Zorg voor een persoonlijke follow-up na een netwerkgesprek. Netwerkgesprekken zijn bovendien de ultieme manier om te oefenen voor echte sollicitatiegesprekken. Ga naar Open Coffee-bijeenkomsten. Ga vrijwilligerswerk doen: zo blijft je kennis up-to-date en draag je ook wat bij, wat een boost kan zijn voor je zelfvertrouwen.

Laat jezelf zien

Wees actief binnen social media, maar doe het wel bewust. Zorg voor herkenbaarheid. Mijn rode jasje en mijn Twitternaam @Tasdoet zijn inmiddels mijn handelsmerk. Zorg dat je visitekaartjes hebt, met foto! Zet je telefoonnummer ook in de samenvatting van je LinkedIn-profiel.

Wees nieuwsgierig

Wees niet bang. Veel veertigplussers zijn bang om hun gegevens openbaar te maken. Zie het als een kans en vergeet niet: je wilt gevonden worden! Wees congruent. Zorg dat je LinkedIn-profiel en je CV matchen. Probeer open-minded te kijken naar nieuwe ontwikkelingen en deel je eigen kennis binnen bijvoorbeeld LinkedIn-groepen.

Deze week in de aanbieding!

Wees voorbereid, want een elevator pitch komt meestal onverwacht, zoals bijvoorbeeld in de supermarkt... Zorg ervoor dat je je verhaal paraat hebt! Zet je eigen aanbieding standaard bovenaan je boodschappenlijstje!

Natasja Teuben Naber: Doen, doen, doen!

"Door een reorganisatie van de zorginstelling waar ik de Kunstuitleen draaide, kreeg ik in 2009 de mogelijkheid om mij te gaan oriënteren op een volgende stap in mijn carrière. Vol goede moed begon ik aan een loopbaantraject. Na de jarenlange combinatie van *parttime* werken en mama-zijn, hoopte ik nu eindelijk die strak-in-het-pak-droombaan te vinden! Eerlijk gezegd had mijn zelfvertrouwen wel een knauw gekregen door het verlies van mijn baan. Maar tijdens het 'Talentenspel' herontdekte ik dat ik een regeltante *pur sang* ben en een kei in enthousiasmeren.

Social media?

Ik had een CV, was 43 en wist niets van *social media*. Wel

merkte ik dat solliciteren via brieven hopeloos was en dat je eigenlijk moet netwerken. Maar daarvoor heb je contacten nodig... Nieuwsgierig ging ik aan de slag met LinkedIn. Ik volgde gratis *webinars* en haalde het boek van Vincent en Valkenburg in huis. Daarnaast verdiepte ik mij in *personal branding* en liet ik goede profielfoto's maken. Ik werd actief op Facebook en Twitter. Een paar uur per week werkte ik als vrijwilliger bij de plaatselijke kunstuitleen die ik natuurlijk promoveerde via... social media! En natuurlijk ging ik op pad om de mensen en organisaties te leren kennen waar ik via social media en/of anderen contact mee had gelegd. Ik merkte dat ik nieuwsgierig durfde te zijn en begon mijzelf weer terug te vinden.

Deel! Doe iets! Laat jezelf zien!

In eerste instantie kreeg ik veel commentaar. Mijn omgeving begreep er weinig van dat ik nauwelijks officiële sollicitatiegesprekken had, terwijl ik toch uren achter de computer zat. Ik investeerde echter veel tijd in het bijwerken van mijn profiel en het verkennen van mijn netwerk. In maart van dit jaar vond ik via Facebook mijn baan als Officemanager bij een Huidzorgpraktijk. Mijn schoonheidsspecialiste had de vacature gedeeld en nadat ik deze *geliked* had, was er al gauw contact.

In eerste instantie was dit misschien niet mijn droombaan, maar ik had wel brood op de plank! Al doende bleek deze regelfunctie mij echter op het lijf geschreven. En het bood perspectief: naast het klantencontact beheer ik nu ook de website, de Facebookpagina en het Twitter-account. En er gingen nog veel meer social media-schatkamers voor mij open. Via LinkedIn werd ik benaderd voor vertalingen van en naar het IJslands en Aaltje Vincent nodigde mij via Twitter uit om op haar Jobmarketing Update Conferentie te komen spreken. Mijn boodschap deel ik daarbij graag: Deel! Doe iets! Laat jezelf zien!

Ondernemend werd ik vanzelf. Omdat ik weet hoe lastig het kan zijn om de eerste stap te zetten in het benaderen van andere mensen ben ik onlangs begonnen met @BijTasAanTafel. Hier kunnen mensen *in real life* bij mij aan de keukentafel ideeën uitwisselen. Verder verbind ik ook graag mensen en ideeën virtueel met elkaar: via Twitter en andere social media."

Lieke Michiels van Kessenich: Vinden is belangrijker dan zoeken

"Begin 2011 liep mijn derde jaarcontract bij een overheidsinstelling af. Helaas werd er hard gewerkt aan een te behalen taakstelling en daar pasten geen nieuwe vaste contracten in. Oftewel: ik moest op zoek naar nieuw werk. Gelukkig mocht ik een loopbaantraject volgen. Met een erg goede loopbaanbegeleider begon ik uit te vissen wie ik ben, wat ik kon en wat ik nou eigenlijk wilde. Ondertussen hoorde ik van – eveneens zoekende – oud-studiegenoten en vrienden met veel gezucht en gesteun dat het allemaal zo moeilijk was op het mo-

ment. Toen ik 'arbeidsmarkt klaar' was, was me daarom duidelijk: ik moet opvallen!

De belangrijkste *eye-opener* in mijn loopbaantraject was de levensloop van de vacature. Daardoor dacht ik al vrij snel: hoe vroeger in de vacaturelevensloop iemand mijn profiel kent, hoe beter. Mensen moeten weten wat ik zoek. Of beter nog: ze moeten weten wat ik wil vinden!

Niet zoeken, maar vinden

Eerst wilde ik een *elevator pitch* schrijven voor mijn LinkedIn status. Maar al snel merkte ik dat ik een plek wilde waar ik meer informatie kwijt kon, zodat ik vanaf mijn verschillende online profielen daar naar kon verwijzen. Zo kwam ik op het idee van een eigen website. Hier

"Als je iets wilt, moet je helder formuleren wát je wilt. Als je werk wilt zoeken, zoek je werk. Als je werk wilt vinden, vind je werk. Ik vind werk. Ik weet nog niet precies wanneer, maar wel dat het gebeurt."

heb ik uitgelegd wat ik kan en wat wil ik vinden. Ook heb ik een uitgebreide levensloop gemaakt. Een Prezi-presentatie hielp me om al die verschillende dingen die ik heb gedaan via beeld uit te leggen. De Prezi vertelt een verhaal; dat is beter te volgen dan een opsomming van jaartallen, studies en werkgevers. Bewust koos ik voor een positieve insteek van de site: ik wilde graag werk 'vinden' in plaats van 'zoeken'. Vandaar ook de naam: LiekeVindtWerk.

Delen, delen, delen

Vanuit mijn loopbaantraject had ik duidelijk op een rijtje wat ik wilde vinden. Dit heb ik vertaald in een *pitch* en een *yell*. De *pitch* (maximaal honderd woorden) gebruik ik als ik iets meer ruimte heb, bijvoorbeeld in mijn LinkedIn *summary* en op Facebook, maar ik heb hem ook gebruikt als basis voor mijn sollicitatiebrieven. De *yell* (maximaal acht woorden) gebruik ik bij korte commu-



Top drie tips van Lieke

Een goede pitch en yell zijn essentieel. Als je zelf niet kan uitleggen wat je wilt vinden, kan een ander ook nooit zijn oren en ogen voor je open houden.

Wees niet bang je privénetwerk aan te spreken. Mensen helpen graag andere mensen. Juist in dit tweedegraads netwerk kunnen interessante mensen zitten.

Besef dat je op verschillende dagen/momenten verschillende mensen in verschillende stemmingen aanspreekt. Houd hier rekening mee met je tweet of update.

nicatie, dus op Twitter, in mijn LinkedIn *status update* en in de LinkedIn *headline*. Ik postte mijn pitch op Facebook. Daar ben ik gelinkt met mijn vrienden. Privénetwerken van vrienden zijn tegenwoordig toegankelijk. Als een vriend van mij mijn post deelt, ziet zijn/haar netwerk het ook.

Mijn *yell* heb ik op een aantal verschillende momenten *getweet*: in de ochtend, avond of het weekend. De tekst vulde ik wel altijd aan, maar de yell bleef hetzelfde. Voor je volgers is het niet leuk om steeds dezelfde tweet te lezen. Volgers zijn geïnteresseerd in de ontwikkeling van je proces. Op LinkedIn heb ik mijn pitch in mijn samenvatting gebruikt. Voor mijn status update en headline gebruikte ik de yell. Zo wist ook mijn werk-netwerk dat ik klaar was voor een nieuwe baan.

Tussen reacties en werk

De eerste dag dat mijn site online was, is deze 275 keer bekeken! Ik kreeg enorm veel leuke reacties via social media. Dat overdonderde me best wel een beetje. Ik dacht: "Nou, we kijken eerst maar eens of dit werkt." En ja: het werkte. In de eerste twee weken had ik zelfs meer dan zevenhonderd views! Laatst vroeg iemand me hoe ik dit gedaan had. Eerlijk gezegd: ik heb géén idee! Maar ik denk dat het komt, omdat ik mensen gewoon vroeg om me te helpen. De meeste mensen willen anderen graag helpen, dat is één van de dingen die ik geleerd heb. Een oud-studiegenote zag mijn status update op LinkedIn en belde me voor een verkennend gesprek. Ik had een gesprek met haar en de commercieel manager, en tijdens het gesprek ontstond het idee voor een vacature. Dat idee hadden ze al iets langer; ik bleek de juiste persoon op de juiste tijd en plaats. Twee weken na de lancering van mijn site had ik dit eerste gesprek en anderhalve maand na de lancering fietste ik naar mijn nieuwe werk. ■

Natasja Teuben Naber is vindbaar via @Tasdoet, @BijTasAanTafel en linkedin.com/in/natasjateubennaber. Lieke Michiels van Kessenich vond in 2011 nieuw werk via haar site www.liekevindtwerk.nl, is vindbaar op linkedin.com/in/liekemichielsvankessenich en via @LiekeZwerft.

