



**NUzakelijk**

**Voorpagina**

*Net binnen*

- ▶ [Vijf do's en don'ts voor LinkedIn-gebruikers](#) | [Overig](#)
- ▶ ['Zeker 150 miljoen meer accijnsinkomsten'](#) | [Economie & Ondernemen](#)
- ▶ [Britse renteverhoging nadert](#) | [Economie & Ondernemen](#)
- ▶ [Spanje sluit voor 3 miljard aan deals met China](#) | [Economie & Ondernemen](#)
- ▶ ['Je hebt LinkedIn altijd nodig'](#) | [Overig](#)

**Economie & Ondernemen**

Gepubliceerd: 25 september 2014 13:16  
Laatst gewijzigd: 26 september 2014 10:08

Deel:   

## 'Je hebt LinkedIn altijd nodig'

Het opbouwen van een goed netwerk binnen je vakgebied op LinkedIn is cruciaal. En niet alleen maar op het moment dat je nieuw werk zoekt.



© 123RF

"Je moet er vandaag mee beginnen", zegt loopbaanprofessional en auteur Aaltje Vincent. Ze schreef verscheidene boeken over hoe je sociale media kan gebruiken voor je carrière en het vinden van werk.

"LinkedIn is een investering in je vak en in je werk." Vincent heeft een simpel antwoord voor mensen die vinden dat ze het te druk hebben om het sociale netwerk te volgen: "Maar LinkedIn is je werk."

"Je hebt LinkedIn altijd nodig. Gewoon om je vak en vakgenoten te volgen. Het haalt je achter je bureau weg", vindt de auteur.

"Je netwerk is je werkkapitaal om je werk beter te kunnen doen, want je volgt ook wat alle anderen doen. Je blijft up-to-date, je kunt vragen stellen, ontwikkelingen delen en zien wie bijvoorbeeld nog meer naar dat ene congres gaat."

### Gevonden

"Mensen die nieuwe collega's nodig hebben, zoeken allemaal op LinkedIn", legt de auteur uit. Ze heeft het dan over recruiters, HR-medewerkers en intercedenten. "Als je er niet op staat, word je niet gevonden."

Bovendien wordt het niet-hebben van een profiel oudervets gevonden. "Dan ben je niet meer aangesloten op de nieuwe tijd, op hoe de arbeidsmarkt nu werkt."

Ook kunnen LinkedIn-contacten handig zijn om vacatures op het spoor te komen. "De mensen die nu het werk doen dat jij wilt gaan doen, weten het allereerst of er een nieuwe collega nodig is. Dan is het dus handig om op LinkedIn je netwerk in je vakgebied op te bouwen en het daar te onderhouden", vindt ze.

Daarnaast kunnen bedrijven tegen betaling hun vacatures makkelijker vindbaar maken voor LinkedIn-gebruikers. Andere, soms gratis vacatures zijn moeilijker te vinden, maar dat lukt een gebruiker wel met een goed netwerk en het volgen van bedrijven en groepen. "Als je dat niet volgt, dan zie je ze dus niet en mis je de boot."

### **Trefwoorden**

Recruiters die LinkedIn afstruinen, zoeken op functietitels en trefwoorden. "Je moet met de goede trefwoorden of functietitels bovenaan in de zoekresultaten terechtkomen."

De trefwoorden die vakgenoten gebruiken, moeten door het hele profiel voorkomen. Werkzoekenden kunnen het beste een aantal vacatureteksten opzoeken, om erachter te komen welke termen dat zijn.

### **Profielfoto**

De eerste indruk wordt bepaald door de profielfoto en de regel ernaast, de kopregel. Die bepalen volgens de loopbaanprofessional in acht seconden of de bezoeker het profiel verder wil lezen. Vijf seconden daarvan worden besteed aan het bekijken van de foto.

"De foto en de kopregel zijn cruciaal om te bewerkstelligen dat mensen je profiel écht gaan lezen." Ze raadt een portretfoto met een rustige achtergrond aan. "Dus niet een tuin, een ruïne of schemerlampen." Ook is het belangrijk dat het portret in sollicitatiekleding is. Het verschilt wel per beroep wat voor kleding geschikt is.

"Als je bij de Bever-winkel wil werken, dan ga je lekker in bergsportkleding." En een verwassen T-shirt kan juist weer geschikt zijn als je in de theater- of cultuursector werkt.

### **Kopregel**

"Een kopregel moet zo specifiek en wervend mogelijk zijn. Je vakmanschap moet in volle glorie tot zijn recht komen", meent Vincent. De regel moet kort en bondig zijn en meteen duidelijk maken waar iemand te plaatsen is.

Ze maakt onderscheid tussen twee soorten werkzoekenden. Mensen die dat heimelijk doen en openlijke zoekers. Die laatste groep zou het woord "beschikbaar" aan hun kopregel kunnen toevoegen. "Maar als je stiekem werk zoekt, dan doe je dat natuurlijk niet."

Verder moet het profiel overzichtelijk en niet te lang zijn. "Een cv wordt in zo'n zes tot negen seconden gescand. Terwijl op LinkedIn mensen zelf wel kiezen hoelang ze jouw profiel lezen."

### **Toegevoegde waarde**

"Het moet gaan over wat jij kunt betekenen als toegevoegde waarde voor een werkgever. En dus niet schrijven over wat jij zoekt, wat jij wil en dat jij een nieuwe uitdaging wil. Daar zit echt niemand op te wachten."

"Dingen die niet relevant zijn, moet je weglaten. Maar dat is voor iedereen anders." Een niet-relevante opleiding of een diploma waar nooit iets mee gedaan is, kan iemand beter niet op zijn profiel vermelden.

Een cijferlijst op het profiel publiceren is eigenlijk vooral verstandig voor mensen die net cum laude afgestudeerd zijn. "Als je echt een cijferlijst hebt waarmee je je onderscheidt, dan zou ik het doen. Maar twee of drie jaar later niet meer. Want dan moet je iets anders hebben bereikt in het leven", vindt Vincent.

## Bescheiden

Het valt haar verder op dat mensen heel bescheiden zijn op hun profiel. "Mensen hebben veel meer in hun mars dan ze op LinkedIn zetten." Dat komt doordat zij dingen uitstekend kunnen, die ze zelf heel gewoon vinden en dat zetten ze er niet altijd op. "Ik merk dat mensen zich klein houden, dat ze zich in algemeenheden beschrijven."

"Het profiel is de basis, LinkedIn gebruiken maakt het pas echt waardevol." Daarom is het slim om statusupdates te gebruiken, denkt de auteur. "Dat kan je eerstegraads netwerk zien. Het hoeft maar een milliseconde te zijn, maar je staat weer even in hun systeem."

Zo'n statusupdate is bijvoorbeeld geschikt om te melden dat je een studie gaat doen, een diploma hebt gehaald, naar een congres gaat of een project hebt opgestart. Zeggen dat je zelf een baan in een bepaalde sector zoekt, mag je volgens Vincent wel delen. "Maar niet elke dag en positief geformuleerd."

## Sollicitatie

Maar het is minder verstandig om erin te zetten dat je een sollicitatiegesprek zal hebben. Degene die je heeft uitgenodigd vindt dat waarschijnlijk niet prettig. En als er iemand naar vraagt, moet je publiekelijk erkennen dat je het niet bent geworden.

Zo'n 60 procent van werkend Nederland zit inmiddels op LinkedIn. Maar zeker in het begin zaten er vooral hoogopgeleiden met een kantoorbaan op. Inmiddels is dat aan het veranderen, denkt de loopbaanprofessional.

Een laagopgeleide monteur die digitale televisie en internetverbindingen aanlegt, kan misschien geen directe collega's op LinkedIn vinden. Maar bedrijven zoals Ziggo en UPC, collega's van personeelszaken en zijn teamleider waarschijnlijk wel.

Door wel een profiel aan te maken, is hij bij hen ook in beeld en kan hij laten zien dat hij bijscholing heeft gehad bijvoorbeeld.

## Uitnodigingen

Vincent raadt aan uitnodigingen van onbekende vakgenoten zeker te accepteren. Omdat binnen een vakgebied de nieuwste ontwikkelingen, kennis en vacatures gedeeld worden. Ook uitnodigingen van directe collega's zou ze wel accepteren.

Verder is het volgens Vincent ook geen enkel probleem om een connectie te worden met bekenden die niet in jouw vak zitten. "Ook vrienden en kennissen willen graag op de hoogte zijn van wat je doet, jou naar voren schuiven en jouw ambassadeur zijn. In het echte mensenleven vinden mensen ook nieuwe klossen werk via hun gewone netwerk."

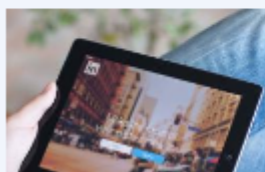
[Vijf do's en don'ts voor LinkedIn-gebruikers](#)

Gepubliceerd: 26 september 2014 10:00  
Laatst gewijzigd: 26 september 2014 10:15

Deel:   

## Vijf do's en don'ts voor LinkedIn-gebruikers

**Sociale media zijn niet meer weg te denken bij het vinden van een baan. Maar het ene LinkedIn-profiel is net wat slimmer dan het andere.**



Loopbaanprofessional en auteur Aaltje Vincent vertelt wat er juist wel en niet op het sociale netwerk thuishoort.

**1. Do:** Kies een professionele zakelijke portretfoto en trek voor de foto sollicitatiekleding aan. Het vakgebied waarin iemand werkzaam is, bepaalt de kledingsoort.



© 123RF

**Don't:** Vermijd vakantiefoto's in ski-outfit, foto's met een drukke achtergrond of portretten met je eigen kind.

**2. Do:** Omschrijf jezelf als oplossing voor de werkgever. Een LinkedIn-lid moet zich altijd richten op de lezer.

**Don't:** Zeuren op LinkedIn is taboe. Vincent ziet dat werkzoekenden dat vaak wel doen. Zo vertellen ze bijvoorbeeld dat ze weer zijn afgewezen voor een baan. Maar recruiters die op het punt stonden om diegene uit te nodigen, zullen daarvan afzien als ze gezeur tegenkomen.

**3. Do:** Gebruik de juiste trefwoorden en de goede functietitels om gevonden te worden. Kies de termen die gangbaar zijn binnen het vakgebied. Zoek in online vacatureteksten om de juiste termen te vinden.

**Don't:** Verzand niet in algemeenheden en wees niet te bescheiden. Omschrijf wat voor producten je hebt ontwikkeld en geoptimaliseerd, omdat dit je onderscheidt van vakgenoten. En zet er ook de dingen bij die je zelf misschien heel gewoon vindt, maar waar je wel goed in bent.

**4. Do:** Gebruik alle onderdelen van een LinkedIn-profiel. Daar kunnen onder meer projecten, extra diploma's en delen van een portfolio op geplaatst worden. En in al die teksten kun je ook weer relevante trefwoorden kwijt.

**Don't:** Vergeet niet de optie "uw netwerk op de hoogte stellen" uit te zetten. Op die manier krijgt het eerstegraads netwerk niet bij elke kleine profielwijziging een update. Bij het invullen van een nieuwe baan is het wel weer slim om deze optie aan te zetten.

**5. Do:** Zet je telefoonnummer drie keer op je profiel als je gebeld wil worden. Bij de contactgegevens, in je samenvatting en bij je persoonlijke gegevens onderaan.

**Don't:** Hoop niet dat je gemaïld wordt als iemand interesse in je heeft. "Recruiters, HRM'ers en intercedenten gaan niet eerst mailen, die willen bellen", zegt Vincent.

Aaltje Vincent heeft meerdere boeken geschreven over hoe sociale media voor de carrière of het vinden van werk ingezet kunnen worden.

['Je hebt LinkedIn altijd nodig'](#)

Door: NUzakelijk/Tamara Awwad