

---

# LinkedIn aneb Nechte se najít

---

Začínáte se porozhlížet po pracovním trhu a přemýšlíte, kam se ještě podívat, aby vám žádná nabídka neutekla? Nezapomeňte na LinkedIn - profesní síť, která sdružuje odborníky (nebo budoucí odborníky :-)) z nejrůznějších oborů.

Kromě **tzv. aktivního způsobu hledání** zajímavých pracovních příležitostí můžete na této síti být také jako **pasivní kandidát**, otevřený zajímavým příležitostem. Aby ale tato role měla naději na úspěch, je potřeba svůj profil řádně vyplnit a pochopit alespoň pár základních algoritmů fungování této sociální sítě.

1. **Vytvořte si profil** a pravidelně doplňujte nové pracovní zkušenosti, dovednosti, spolupráce atd. Propojte se s firmami/školami, kde jste působil/a.
2. **Nezapomeňte na fotku.** Člověk bez fotky je pro většinu recruiterů nezajímavý, jelikož máme zkušenost, že tito lidé většinou na LinkedInu vůbec nekomunikují.
3. Nastavte si zaslání **notifikací** o příchozích zprávách na váš profil do e-mailu - jedině tak si zaručíte, že si zprávy všimnete a budete moci včas reagovat.
4. Můžete si nastavit, že jste **otevřeni novým pracovním příležitostem** a přes vaši fotku se vám objeví nápis. Toto však není nutné. Jen tím o něco více pomůžete algoritmům a budete se personalistům více zobrazovat.
5. Na úvodních řádcích ve vašem profilu vyplňte kolonku „**Motto**“ **názvy profesí** v nichž jste odborníky, popř. na které tušíte, že máte šanci se dostat. Tento řádek se totiž personalistům zobrazuje, když vyhledávají odborníky jako jeden z prvních a má velký vliv na to, jestli kandidáta dál rozkliknou či ne. Motta typu “Bez práce nejsou koláče” personalistu bohužel moc nenasměrují a jsou vděční za praktické informace.
6. **Hledejte také tlačítka**, která vám umožní **požádat lidi z vaší sítě o referenci**, doporučení či potvrzení vašich dovedností a nestydte se o ně říci.
7. **Tvořte svou síť.** Samotný profil vám ale vůbec nestačí. Abyste se zobrazovali ve výsledcích vyhledávání recruiterů, je potřeba mít co nejširší **síť kontaktů**. U osoby, se kterou jste navázali kontakt, můžete vidět **číslo 1**. S každou vaší jedničkou se vám vaše síť zvětšuje i o kontakty této osoby, které se všechny stanou **vaší dvojkou** (tj. kontakty 2. úrovně). A kontakty všech vašich dvojek jsou pak vaše **trojky**. S jedničkami můžete kdykoliv začít komunikovat. Celkem bez problémů můžete požádat o spojení a následně zahájit konverzaci i s vašimi dvojkami. S trojkami už to bývá o něco složitější a LinkedIn vám intenzivněji nabízí své placené služby. Pro běžné používání této sítě ale placené služby vůbec nepotřebujete. Čím více kontaktů máte, tím více lidí může vidět vámi sdílené příspěvky. Stejně tak se ale častěji zobrazíte, když recruiter zadá do vyhledávacích políček, že hledá např. IT Analytika, který pracoval v bance XY, pohybuje se v Praze a umí anglicky a německy.

Když dodržíte těchto několik jednoduchých pravidel, značně tak zvýšíte svou šanci na to, že vám ve zprávě přistane zajímavá nabídka práce či spolupráce, aniž byste pro to museli příliš udělat. Tímto způsobem se o vás recruiteri dozvědí, aniž by dříve vůbec znali vaše jméno. Tak směle do **toho!!!**