

Algo más que un tarjetero: haga de las redes sociales un altavoz laboral

Encontrar trabajo o convertirse en un líder del sector es posible sin moverse del ordenador

LinkedIn, Xing y Viadeo ya cuentan con más de un millón y medio de usuarios en España

Pilar Pérez

MADRID. ¿Qué cree que ocurriría si lanzase una pregunta abierta en LinkedIn con el objetivo de comprobar la utilidad de las redes sociales profesionales? Pues que recibiría una batería inmediata de mensajes a razón de 30 cada hora. Y es que, desde que hace poco más de un año los ejecutivos españoles se lanzasen en masa a estos clubes de contactos, las relaciones profesionales han cambiado por completo. Pero, ¿cuidado!, aunque haya miles de personas al otro lado de la Red para responder a sus peticiones, es preciso adoptar ciertas precauciones para evitar sorpresas desagradables.

Por ejemplo, un estudio realizado por la red social DooPlan, advertía que muchos candidatos piensan que "si buscas trabajo, no usas redes sociales porque te descartan a la primera". El asunto es que hay empresas de selección que ya están usando estas herramientas para conocerle más a fondo.

Las claves para evitar que la información no caiga en el proceso de selección son "ser prudente con los contenidos que cuelga; definir bien los parámetros de privacidad; y, dado que la privacidad se define dentro del entorno "amigos" y "no amigos" no acepte cualquier solicitud de amistad. Y, si busca trabajo, intente ofrecer su mejor cara.

Muchos contratos

Así y todo, cada vez más personas son contratadas gracias a su presencia en Xing o LinkedIn. En Xing, por ejemplo, hay más de 2.700 usuarios dedicados a la selección de personal. Desde empresas de trabajo temporal hasta departamentos de recursos humanos o *headhunters*.

Es el caso de Álvaro Arias, socio de Neumann Internacional, cuya tela de araña supera los 1.500 contactos, pero esta vez en LinkedIn. "Lo uso desde hace dos años y para mí es una herramienta funda-

Trucos para 'dar la nota' en las redes

Imagen de marca

■ Añada una frase a su nombre. Será su eslogan, su imagen de marca.

El 'discurso del ascensor'

■ Sea capaz de resumir en un breve párrafo quién es y adónde va (este extracto será lo que muchos lean sobre usted).

Siempre actualizado

■ Rellene todo su perfil y manténgalo actualizado aunque no busque empleo.

Participación

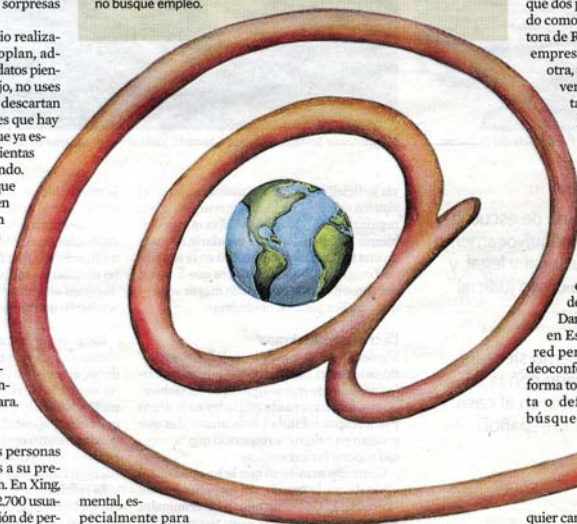
■ Participe o inicie debates. Así podrán percibirle como experto en un determinado campo.

Recomendaciones

■ Intente que sus colegas o antiguos jefes le escriban alguna recomendación en su perfil.

Sectores comunes

■ Únase a grupos que le representen. Así llegará a los profesionales de su sector.



mental, especialmente para la identificación de profesionales", afirma. Hace unos meses, logró presentar a cuatro candidatos noruegos sin levantar la vista del ordenador. Casi siempre, profesionales de alto nivel. De hecho, el salario medio de los profesionales que hay en LinkedIn, según los cálculos de esta red, es de 78.000 eu-

ros. Encontrar trabajo o mejorarlo es fundamental, pero también, mejorar la reputación *online*. "Se puede promover y anunciar la actividad de mi empresa creando una identidad digital", explica Jennifer Fast, directora de Servicio de Adecco Profesional. Así hizo Concha Mayoral,

directora general de *Dirigirenfemenino.com*, que incluyó su portal tanto en LinkedIn como en Xing. ¿Y para el ejecutivo particular? Nada mejor que regar el perfil con todo tipo de presentaciones y complementos. Es como tener un representante o un gabinete de comunicación a un coste cero.

Si no, que se lo digan a Marcos Sanz, director del Executive MBA de ESCP Europe, cuyas ideas llegaron a la India en un abrir y cerrar de ojos. "Tras dar una conferencia sobre nuevas tendencias de Recursos Humanos en inglés, cargué la presentación en LinkedIn, y a los dos días recibí la notificación de que dos personas la habían marcado como favorita: una era la directora de Recursos Humanos de una empresa de Estados Unidos y, la otra, una profesora de una universidad de La India. Sin estas herramientas jamás habría podido soñar con difundir mi trabajo rápidamente y por todo el mundo", relata entusiasmado.

Pero no todos los usuarios de este tipo de redes en España (más de un millón y medio) saben sacar el máximo provecho de ellas, como sostiene Daniel Pérez, director de Xing en España. Por ejemplo, esta red permite mantener una videoconferencia a tres bandas de forma totalmente gratuita o definir una búsqueda

conexión y le enseña varias rutas para llegar a una persona", añade el director de Xing. Asimismo, ofrece al empleado tener junto a su perfil las ofertas laborales que le pueden interesar.

Eso sí, siempre que se haga con mucho cuidado. Mientras a la red se sigan incorporando perfiles interesantes, perfecto. "Pero ya se está observando un momento de saturación o sobrecarga de información", asegura Joan Torrent-Sellens, investigador del Instituto Interdisciplinario de Internet, de la UOC. Además, sin olvidar que los errores cometidos pueden magnificarse en este canal. Por eso, el negocio de la limpieza de imagen en Internet no ha hecho más que em-

pezar. con un sistema de alertas para que, ante cualquier cambio, salte la información. "Por ejemplo, si te interesa fichar a alguien de ventas puedes dar de alta el grupo, y te avisa si alguien nuevo se une, asciende o cambia de estatus", explica Daniel Pérez.

Hay más: esta red ofrece todas las combinaciones para acceder a un contacto. "El sistema hace una combinación de las potenciales



CORBIS