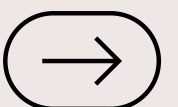




Búsqueda laboral vs 'searchability'

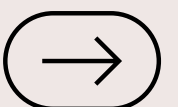
¿Estás optimizando tu titular
en LinkedIn?



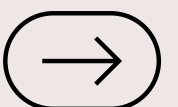
Muchos expertos en
Linkedin dicen que tu
titular debe transmitir
*cómo aportas valor a
una organización.*

Pero...¿Es para todos igual?

¿Aplica la misma regla para un **autónomo** que
para alguien que busca un **empleo en relación
de dependencia?**



En este carrusel te comparto cómo puedes **diferenciarte**, según el tipo de oportunidad que estás buscando.



Si sos consultor, autónomo, freelancer...

Tu titular tiene que generar que un potencial cliente piense: "Esta persona puede resolver mi problema."

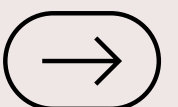
Priorizá:

- Problema que resolvés
- Resultado que generás
- Público al que ayudás

Ejemplos:

"Ayudo a empresas a reducir su rotación mediante People Analytics."

"Consultor en Change Management | Acompaño procesos de transformación organizacional."



Si buscás trabajo en relación de dependencia...

Necesitás que un recruiter pueda encontrarte y entender rápidamente tu perfil.

Priorizá:

- Cargo
- Especialidad
- Industria
- Herramientas o metodologías relevantes

Ejemplos:

"HR Manager | Talent Acquisition | Compensation | Organizational Development"

"Marketing Manager | Growth | CRM | Performance Marketing"



Linkedin es más que
un cv online.

Cuando trabajes en tu
titular, pensá en ***quién
querés que te
encuentre.***

