



Solliciteren met

Linked ®

**Dé Nederlandstalige Startersgids
voor de Linked IN gebruiker**

Pieter Pijnenburg



Solliciteren met LinkedIn

Inhoud

Voorwoord	2
Privacy	3
JE PROFIEL	4
PROFIEL VULLEN	4
Vacatures	5
GROEPEN	7
BEDRIJVEN	11
Beïnvloeders	12
Opleiding	13
Documenten toevoegen aan een profielpagina	15
Wat kan ik met mijn profiel	16
Over de auteur	17

Versie 5.0

Wat is er veranderd in deze versie.

- Aangepast aan de nieuwe layout
- Tekstueel geheel bijgewerkt (11-2013)



Voorwoord

Het doel van LinkedIn is om op te vallen. Opvallen om een baan te vinden, een opdracht binnen te halen of anderszins zaken te doen, kortom, te netwerken. Wereldwijd zijn er inmiddels meer dan 250 Miljoen profielen, dus een heel grote kaartenbak van professionals en daar moet jouw profiel zeker bij zitten. Alleen al in Nederland bezitten meer dan 3 miljoen mensen een profiel.

Opvallen kan op vele manieren. De doelgroep van LinkedIn is vooral de middelbaar en hoger opgeleide professional. Ook zijn veel recruiters, HR medewerkers en directie aanwezig, mede vanwege de mogelijkheid van gratis werving of door LinkedIn te gebruiken als voorselectie.

Solliciteren is ook opvallen. Je CV moet opvallen bij een potentiële werkgever. Je moet vragen oproepen en de nieuwsgierigheid opwekken. Dat kan op vele manieren en netwerken via LinkedIn geeft je een aantal gratis mogelijkheden om op te vallen.

Hieronder worden een aantal mogelijkheden behandeld, die je als werkzoekende kunnen helpen om exposure te krijgen (zichtbaar te worden) in het professionele circuit d.m.v. het gebruik van LinkedIn en daarmee dus op te vallen.

Alle functies die in deze gids worden besproken zijn vanuit het LinkedIn Menu bereikbaar met een basis (gratis) account:



Het LinkedIn menu waar regelmatig naar wordt verwezen.



Privacy

LinkedIn is een sociaal netwerk. Dat houdt in, dat je persoonlijke gegevens op het Internet plaatst, die voor alle bezoekers of voor een beperkte groep bezoekers bereikbaar is. Let dus op wat je gaat plaatsen en welke gegevens voor wie bereikbaar zijn. Voor werkzoekenden is dit een lastige afweging aangezien je gevonden wilt worden maar je wilt natuurlijk niet, dat er misbruik gemaakt wordt van je gegevens. Er zijn hindernissen opgeworpen zodat je profiel niet 'te grabbel' wordt gegooid voor de hele internetwereld.

- 1 De bezoeker van je profiel moet zelf ook een LinkedIn profiel hebben. Dat is een behoorlijk filter, aangezien die persoon zich dus bewust is van de mogelijkheden en beperkingen van het netwerk.
- 2 Een bezoeker is niet anoniem. Communicatie vindt plaats via het e-mail account van een deelnemer. Je uitgeven voor een ander is lastig. Misbruik zal daardoor minder voorkomen.
- 3 LinkedIn is een netwerk voor professionals en zoals het professionals betaamt, gedragen die zich (meestal) ook professioneel. Oplichters en charlatans hebben niks te zoeken op een professioneel netwerk. Dat is een groot verschil met sociale netwerken als Facebook, Twitter of de vele anderen, waar iedereen zich eenvoudig kan aanmelden onder een valse identiteit of alias.

JE PROFIEL

In feite is je profiel een online CV, maar je kunt informatie weglaten als je dat wilt. Je moet wél opletten, dat er geen gaten vallen waardoor er vraagtekens worden opgeroepen door recruiters en personeelsmanagers. Mijn mening is dat je zoveel mogelijk gegevens moet plaatsen als je op zoek bent naar een nieuwe baan, want je hebt je netwerk nodig en hoe vollediger je profiel is, hoe beter het netwerk voor jou zal werken.

Je kunt na het behalen van je doel, het vinden van een baan, je profiel altijd aanpassen en eventuele privacy gevoelige gegevens verwijderen of verbergen via de privacy controls in de 'Instellingen'.

PROFIEL VULLEN

Maak je profiel aan via de aanwijzingen uit mijn boekje 'Starten met LinkedIn'. Dat boekje is evenals deze uitgave te downloaden van mijn [website](#). Hierin vind je ook meer informatie over al dan niet weergeven van informatie voor onbekenden.



Zorg er voor, dat je contact gegevens kloppen en dat de profiel informatie overeenkomt met je cv. zoals je dat naar een potentiële werkgever hebt gestuurd of wilt sturen. Indien je niet meer werkzaam bent, dient dit ook uit je profiel te blijken. Laat geen gaten open, dat laat alleen de verkeerde vragen open tijdens een kennismaking en wekt alleen maar argwaan.

Zet het LinkedIn adres ook in je persoonlijke gegevens op je CV, bijvoorbeeld onder je e-mail adres, bij voorkeur aanklikbaar (dus als link). Als je momenteel geen baan hebt, hoeft je de professionele kopregel en huidige functie niet leeg te laten. Je kunt er altijd informatie plaatsen over b.v. vrijwilligerswerk of andere activiteiten.

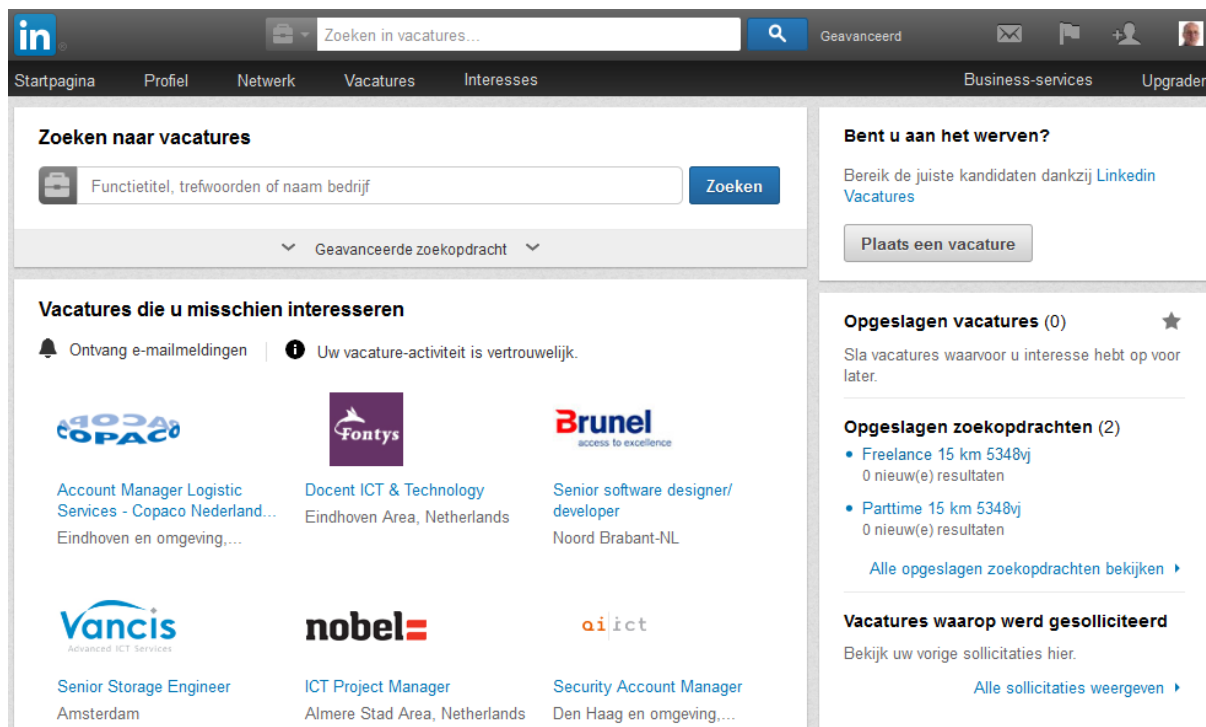
Je profiel kan geen 100% aangeven, maar hoe hoger de score hoe beter. Hoe completer hoe beter. Alle gegevens worden in een database opgeslagen en verwerkt op de servers van LinkedIn. Er wordt een zoek sleutel gegenereerd zodat de belangrijkste informatie voor jou

bovenaan komt te staan bij zoekopdrachten. Het resultaat is afhankelijk van de zorgvuldigheid bij het invullen van je profiel. Vooral bij je zoektocht naar een passende vacature komt dit van pas.

Er zijn veel mogelijkheden om via netwerken een baan te vinden of connecties te leggen. Ik ga ervan uit, dat de basis bekend is en dat je weet, hoe je contacten moet leggen. Lees anders mijn boekje 'Starten met LinkedIn' eens door, te downloaden van mijn [website](#).

TIP: Voor het vinden van een baan gelden de standaard regels voor sociale netwerken:
Geef voordat je **krijgt**. Biedt dus hulp aan als die gewenst is, dat vergroot de kans, dat je hulp krijgt.

Vacatures



De nieuwe vacaturepagina is nog een beetje onoverzichtelijk, het zou mij niet verbazen als daar op korte termijn nog wijzigingen in komen. Ik zal het zo goed mogelijk in de gaten houden.

LinkedIn heeft een algemene **vacatures** pagina, die staat in het **LinkedIn menu**. Het plaatsen van vacatures is hierin niet gratis. Ook de professionele zoekmogelijkheden zijn alleen beschikbaar met een betaald account, maar zoeken naar een baan is gratis en deze mogelijkheid gaat al vrij ver. Ook kun je de informatie binnen LinkedIn via Google heel diep gaan benaderen, maar dat valt buiten het bestek van deze gids.

Je kunt op de vacaturepagina **zoekwoorden** opgeven of een **bedrijfsnaam** invoeren voor vacatures bij een bepaald bedrijf. Klik onder de **ZOEKEN** knop op **Geavanceerde zoekopdracht** om specifieker te zoeken. Ook daarin kun je nog uitgebreider zoeken. Klik je daar op **Meer opties**, dan krijg je ook de mogelijkheid om een zoekopdracht op te slaan.

Opgeslagen zoekopdrachten						
Type	Titel	Nieuw	Melding	Aangemaakt		
Vacatures	Freelance 15 km 5348vj	-	Wekelijks	30 nov 2012		
Vacatures	Parttime 15 km 5348vj	-	Wekelijks	30 nov 2012		

LinkedIn stuurt automatisch passende vacatures naar je mailbox.

Op de hoofdpagina staan **Vacatures die u misschien interesseren**, die goed kunnen passen bij je profiel. Open je één van die vacatures, dan zie je onder die vacature mogelijk andere vacatures bij dat bedrijf of die organisatie en een blok met andere vacatures die bekeken zijn door mensen die deze vacature ook hebben bekeken. Die hebben dus waarschijnlijk dezelfde interesse, je leert dus ook de concurrentie kennen. Als je boven een vacature gaat met je muis, verschijnt er een ster waarmee je de vacature kunt opslaan om daar later eventueel een vervolg aan te geven.

Daaronder staat de rubriek **Ontdek vacatures in uw netwerk** met een aantal vacatures bij organisaties waar jouw contacten werken. Wellicht dat je die kunt 'gebruiken' om een ingang te hebben binnen dat bedrijf of om discreet te informeren naar de functie.

In de rechterkolom van de vacature pagina zie je de eerder genoemde **Opgeslagen zoekopdrachten**. Een klik op de zoekopdracht voert deze opdracht direct uit. Daaronder een overzicht van vacatures waar je via LinkedIn op hebt gesolliciteerd. Zie volgende paragraaf.

TIP: Ook de website van het bedrijf verdient natuurlijk alle aandacht als voorbereiding op een gesprek. Refereer hier gerust aan, maak op- en aanmerkingen als ze net té kritisch zijn.

Als je een vacature opent, zie je in de rechterkolom een aantal nuttige links. Je kunt direct vanuit deze pagina solliciteren via de knop 'Nu solliciteren'. Alle noodzakelijke voorzieningen voor online solliciteren zijn aanwezig zoals het meezenden van een CV. De motivatie wordt bewaard en bij een volgende sollicitatie is die al ingevuld. Als je die dus vrij algemeen houdt, hoeft je slechts weinig tekst aan te passen voor een nieuwe sollicitatie.

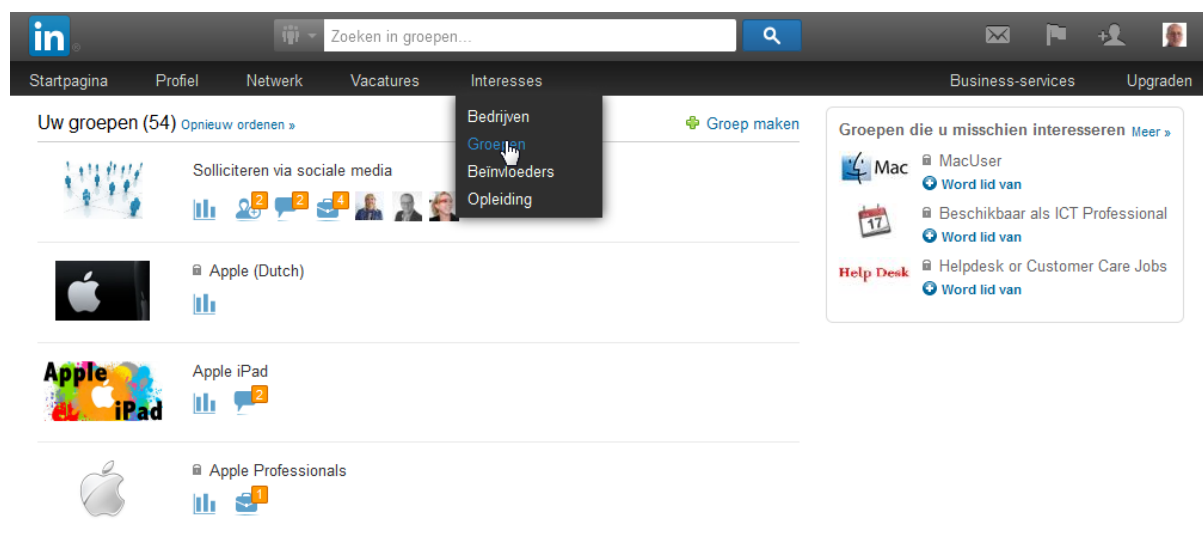
Vacatures kunnen worden opgeslagen met de link 'Vacature opslaan' en onder de link 'Alle sollicitaties weergeven' kunnen ze worden teruggevonden, zodat je eenvoudig een overzicht hebt van al je sollicitatie activiteiten. Er wordt tevens een kopietje van een sollicitatie naar je eigen mailbox verstuurd voor je eigen archief.

Klik je op een vacature, dan krijg je een uitgebreide pagina over de aangeboden functie, zoals je van een vacature mag verwachten. Meestal zijn het gewoon kopieën van de origineel geplaatste vacature op de website van een bedrijf of recruiter.

Ook staat er rechts een blok met informatie over degene die de vacature heeft geplaatst. Je kunt dus alvast kennis maken met je toekomstige gesprekspartner door het profiel te bestuderen. Wie weet vind je informatie over hobby's waarmee je het ijs kunt breken. Ook belangrijk, er staat ook bij wie uit jouw netwerk deze persoon kennen (gelinkt zijn). Daaronder vind je nog een blokje met mensen uit je netwerk die bij dat bedrijf werken. Verder vind je in deze kolom nog voorstellen voor **Vergelijkbare vacatures**.

Kortom, een heel nuttige tool als je op zoek bent naar een baan.

GROEPEN



Sluit je aan bij groepen. Hier ligt de grote kracht van je netwerk. Je directe contacten kun je ook wel op een andere, meer persoonlijke manier benaderen, maar de deelnemers in bepaalde groepen delen een gemeenschappelijk doel en dat doel moet in dit geval zijn, het vinden van een baan of opdracht. Voor vrijwel elke omgeving (vakgebied of ander soort doelgroep) bestaan groepen.

Vreemd genoeg is de keuze Groepen na de laatste layout wijziging verborgen in het menu onder Interesses. Een vreemde keuze van LinkedIn, aangezien er nog ruimte genoeg is in het menu.

Zoek in de **LinkedIn menu – Interesses** en kies **Groepen**. Er opent een nieuwe pagina met een opsomming van alle groepen waarbij je bent aangesloten. Is deze lijst nog leeg dan wordt het hoog tijd om je aan te sluiten bij een aantal groepen. Ook voor werkzoekenden zijn er speciale groepen zoals **Solliciteren via sociale media**, **TalentPlus** of **Vacature (Vind een baan, plaats een vacature)**, gericht op de Nederlands markt. De lijst staat in alfabetische volgorde, maar als je zelf beheerder bent van een groep, staat deze groep bovenaan, zoals in mijn geval.

Zoeken naar groepen gaat hetzelfde als zoeken naar mensen of bedrijven. Tik een zoekwoord in de zoekbalk, groepen is al als voorkeur ingesteld. Groepen die matchen met je zoekwoord verschijnen in een overzicht. Tik het woord solliciteren in en mijn groep **Solliciteren via Sociale Media** staat bovenaan. Kies een groep en sluit je aan.

Er zijn tal van verschillende soorten groepen. Studie- of vakgericht, regionaal of gericht op een bepaalde technologie. Aarzel niet langer en ga direct op zoek. De beperking van max. 50 groepen is blijkbaar opgeheven zoals je op de afbeelding kunt zien. Ik ben nu aangesloten bij 54 groepen.

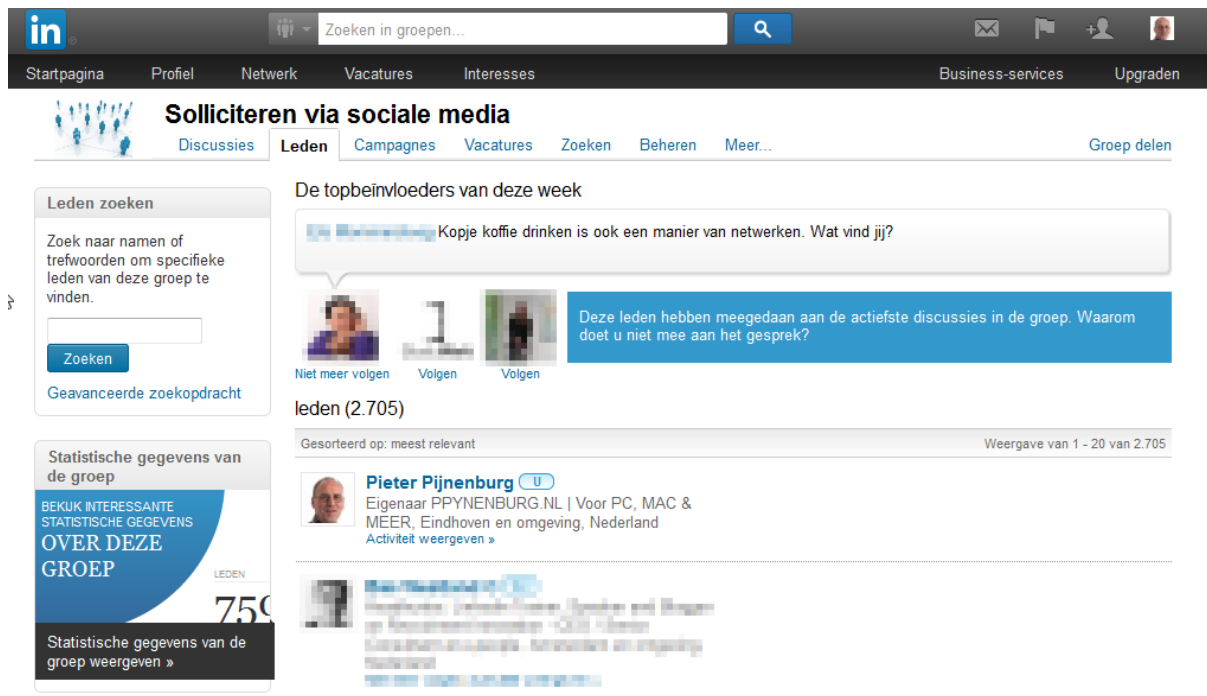
TIP: Kijk op je Startpagina bij welke groepen je eigen contacten zich aansluiten. Als ze zich hebben aangemeld bij een voor jou interessante groep, dan kun je via die link direct aanmelden.

Gebruik vervolgens die groepen en meng je in discussies. Deel je kennis. Netwerken is veel **geven** (advies) en verwacht niet dat je direct **krijgt** (een baan), maar daar kan het wel in uitmonden. Iedereen die in die groep zit, ziet je activiteiten in de dagelijkse of wekelijkse verzamel e-mail, dus niet alleen je directe contacten maar alle leden van die betreffende groep. Als je bij veel groepen aansluit is het wel verstandig om die verzamel e-mails niet op dagelijks te laten staan, maar op wekelijks berichten te zetten anders wordt je mailbox erg vol. Onder de leden zitten vaak HR medewerkers, recruiters en natuurlijk managers. Dat zijn de mensen die de banen te vergeven hebben. Hier verdient je je gunfactor.

Sommige groepen zijn open groepen. Je hoeft dan geen lid te worden van een groep om deel te nemen aan een discussie, maar het is sterk aan te raden om je wel aan te melden. Je kunt dan altijd direct contact leggen met de andere leden.

Je kunt ook zelf een discussie starten over een onderwerp binnen die groep. Dan wordt je nog vaker zichtbaar en dus gevonden. Elke reactie op jouw discussie vergroot je bereik, want die sluit zich aan bij die discussie en ziet vervolgens elke reactie daarna in zijn mailbox. Wordt dat te veel, dan kun je je voor die berichten afmelden.

Bedenk wel dat het, afhankelijk van de doelgroep, mogelijk in het Engels dient te gebeuren. Als de groep zich richt op Nederlandstaligen is het natuurlijk geen probleem om je eigen taal te gebruiken.

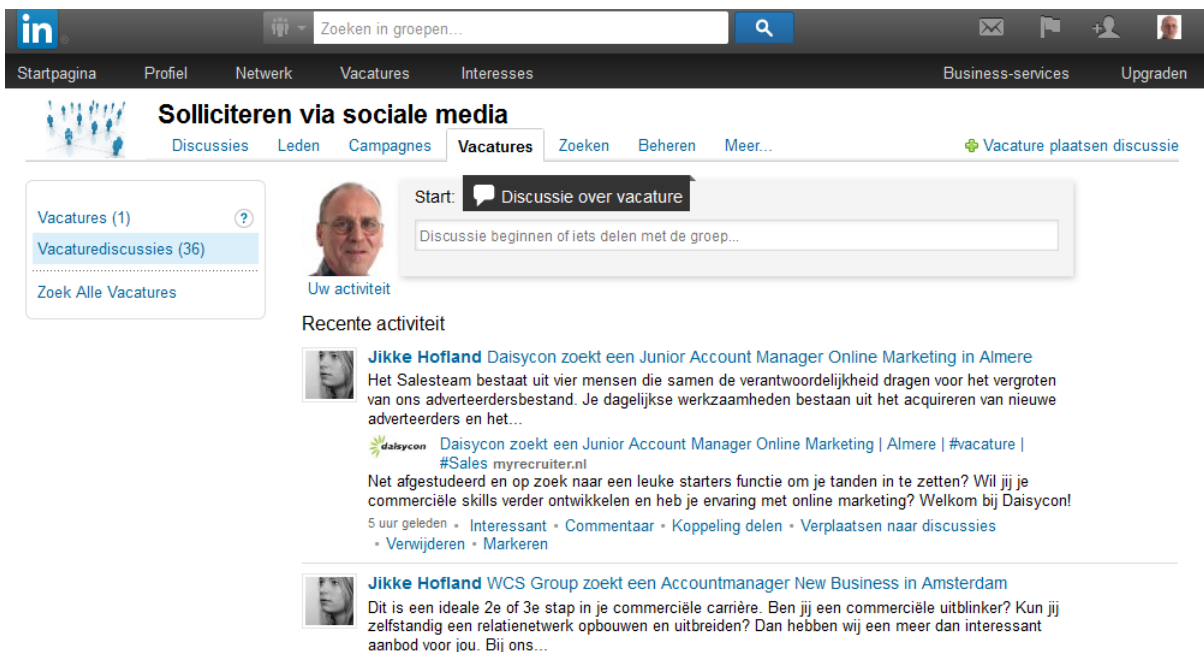


Als je lid bent geworden van een groep, kun je in het groepsmenu bij Leden opvragen wie er allemaal lid zijn. Mogelijk kom je verrassingen tegen, zoals mensen met wie je het contact verloren bent of je buurman! Ook de laatste discussies worden hier vermeld.

Aangezien het gebruik van LinkedIn gratis is, is de kans heel groot dat bedrijven eerst via dit medium op zoek gaan naar personeel en wachten met betaald adverteren. Dus het kan zijn, dat de vacature nog niet op een andere manier gevonden kan worden. Steeds meer recruiters en HRM medewerkers gebruiken een betaald LinkedIn account als een goedkoop medium voor werving en selectie.

Ook kunnen ze direct je profiel inzien, zonder dat een CV is gestuurd. Ze kunnen eerst een voorselectie maken. Daarom moet je profiel kloppen. Je kunt plotseling benaderd worden voor een vacature omdat iemand je profiel heeft gevonden. Dat soort mensen hebben dankzij een betaald account bij LinkedIn meer rechten om je profielgegevens in te zien dan met een gratis account.

Veel groepen hebben een eigen **vacatures** pagina en die worden veelvuldig gebruikt omdat hier een vacaturediscussie plaatsen gratis is. Het biedt minder mogelijkheden dan de echte vacature pagina, maar je zult er snel je weg vinden, zeker als de groep aansluit bij je achtergrond of doelgroep.



The screenshot shows a LinkedIn group interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs. The group name is 'Solliciteren via sociale media'. The sidebar on the left shows 'Vacatures (1)' and 'Vacaturediscussies (36)'. The main content area has a 'Start' button for 'Discussie over vacature' and a text input field. Below this, there are recent activities from 'Jikke Hofland' and 'Daisycon'.

Je wordt van elke vacature die is geplaatst, op de hoogte gehouden op je startpagina onder de Groep updates, dus dagelijks even je home pagina scannen is belangrijk om geen kans te missen.

Er zijn groepen, gericht op werkzoekenden. Daar vindt je dus ook lotgenoten. Daar zouden zomaar mensen tussen kunnen staan die je kent of die je kunnen helpen. Misschien loop jij wel tegen de perfecte vacature aan voor iemand anders in een groep die je kent, zoals een ex-collega, die je daarmee een grote dienst kunt bewijzen. Een wederdienst zou je dan kunnen verwachten. Koppel dan ook altijd terug als iemand je op een of andere manier heeft geadviseerd.

Je kunt ook je eigen groep starten. Dát is pas exposure, als het een populaire groep blijkt te worden, maar het wel een proces van de lange adem. Klik op de groepen pagina op het groene plusje. Op de aanmeld pagina voor een nieuwe groep voer je de noodzakelijke gegevens. Het beheren van een groep valt echter buiten het bestek van dit boekje.



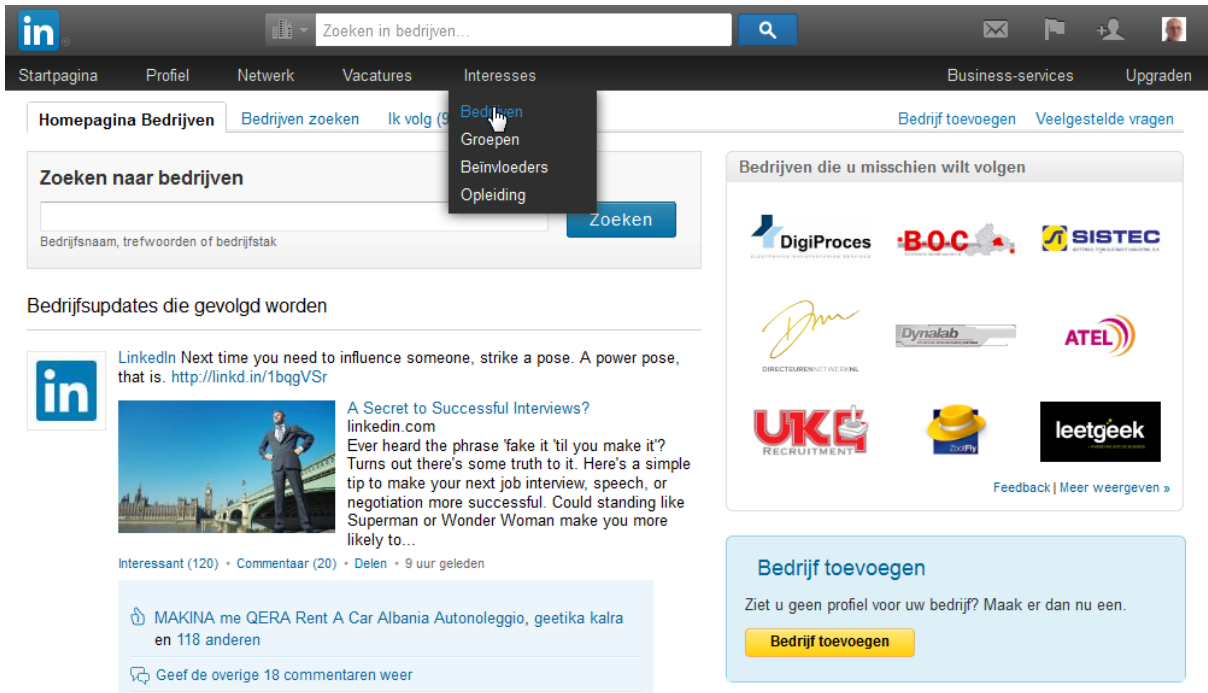
Mijn groep **Solliciteren via Sociale Media**, heeft op het moment van schrijven ruim 2.700 leden.

De bedoeling in deze groep is om tips en trucs te verzamelen die werkzoekenden kunnen gebruiken, anders dan de brief met cv. Heb je zelf ook ideeën hierover, aarzel dan niet en deel ze met deze groep. Ik ben zelf de beheerder (moderator). Deze groep is een open groep geworden, waardoor je geen lid hoeft te zijn om deel te nemen aan discussies.

Soms zie je oproepen binnen een groep om direct te linken met anderen in die groep. Is dat verstandig? Misschien wél als je als ondernemer de markt wilt veroveren maar als je werk zoekt? Het heeft niet veel zin om duizenden links te verzamelen van mensen die je niet kent. Het netwerk moet wel voor je werken en onbekenden doen dat niet.

Mijn werkwijze: Ik link pas met iemand als ik hem/haar eerst persoonlijk de hand heb geschud. Ik vraag vervolgens om een visitekaartje zodat ik die persoon gemakkelijk terug kan vinden in LinkedIn. Stuur elk verzoek afzonderlijk als je wilt linken, doe het met een persoonlijk berichtje en refereer aan een reden waarom je wilt linken, zodat de uitgenodigde zich een beeld van jou kan vormen. Zo voorkom je ook "Ik ken je niet" berichtjes. Je kunt meteen terloops aangeven dat je op zoek bent 'naar een nieuwe uitdaging'.

BEDRIJVEN

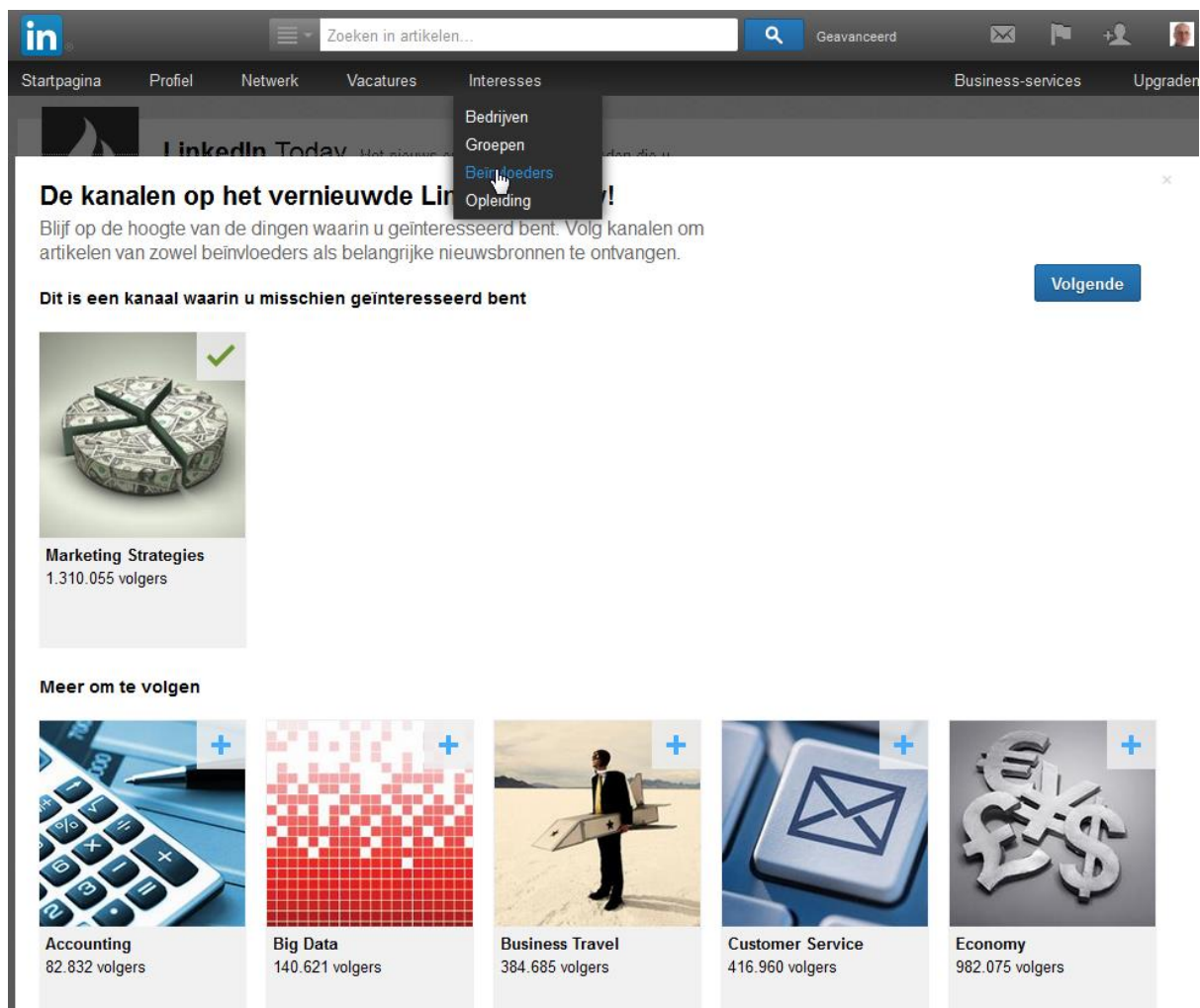


Ook kun je via de **Interesses** knop in het LinkedIn menu **bedrijven** gaan zoeken. Je kunt daarin mogelijk veel informatie vinden over het bedrijf waar je zou willen solliciteren. Je kunt in één oogopslag zien of iemand van je contacten een relatie heeft met dat bedrijf zoals oud-medewerkers, contacten van jouw contacten of oud-collega's die het bedrijf kennen. Je kunt op zoek naar mensen die écht wat te zeggen hebben bij dat bedrijf en ze persoonlijk benaderen. Doe dat uiteraard wel met de nodige tact. Biedt bijvoorbeeld advies aan en vraag niet meteen om een baan. Leer de persoon eerst kennen en wie weet hoor je wel uit eerste hand dat een bepaalde positie gevuld moet worden, voordat er een vacature geplaatst wordt. Die mensen zijn ook netwerkers.

Ook personeelsswisselingen worden soms genoemd, dat kan een signaal zijn dat er een vacature aan zit te komen omdat er een plek is vrijgefallen. Je kunt de vertrekkende partij daarbij 'gebruiken' voor het inwinnen van informatie.

In de rechterkolom wordt weer een aantal voorstellen gedaan die mogelijk bij je profiel passen. Ook kun je via profielen van medewerkers van dat bedrijf mogelijk informatie achterhalen die je keuze kunnen bepalen. Zelfs gemiddelde leeftijd en opleidingsniveau worden weergegeven (alleen van medewerkers met een LinkedIn profiel). Zit er groei in het bedrijf? Zou zomaar een nuttig signaal kunnen zijn. Je kunt een bedrijf ook 'volgen' zodat alle nieuws binnen LinkedIn over dat bedrijf ook aan jou kenbaar wordt gemaakt. Je kunt via je contacten mogelijk informatie inwinnen over het bedrijf voordat je gaat solliciteren en mogelijk kun je die informatie gebruiken in je motivatie. Soms kan het zelfs nuttig zijn om de naam te noemen van de bron.

Beïnvloeders



Een nieuwe (althans qua naam, vroeger was dit Antwoorden) rubriek, maar toch wil ik hier meer over vertellen, want dit heeft mogelijk veel potentie. In het **LinkedIn menu – Interesses – Beïnvloeders** kun je jezelf aanmelden bij informatiekanalen. Hier worden, net als in groepen, discussies gevoerd, waar je aan kunt meedoen. Omdat dit nog echt nieuw is, is de voertaal Engels en hoe het gaat uitpakken is nog niet duidelijk, maar er is een mooi begin gemaakt.

Klik op het blauwe plusje, dan zie je in je startpagina alle berichten voorbij komen die in deze categorie gepost worden. Als je met de muis boven een groen vinkje staat (volgen) dan kun je hem weer uitsluiten. Ik heb mij alleen bij Marketing Strategies aangemeld, maar ik zie enorm veel berichten op mijn startpagina verschijnen. Je eigen netwerk kan daardoor een beetje in de verdrinking komen, dus ben spaarzaam met volgen.

Je kunt hier dezelfde tactiek toepassen als bij groepen, ze maken je zichtbaar. Het gaat wel vaak om vakgerichte vragen waarop je een vakkundig antwoord zult moeten geven maar profileren kun je jezelf hier natuurlijk heel goed. Hier manifesteer je je kennis en niet jezelf. Je kunt er natuurlijk ook vragen stellen, maar antwoorden geven benadrukt je kennis op een specifiek vlak. Draag jij bij aan vele antwoorden, dan beland je in de categorie experts en daar wil jij natuurlijk bij horen!

Opleiding

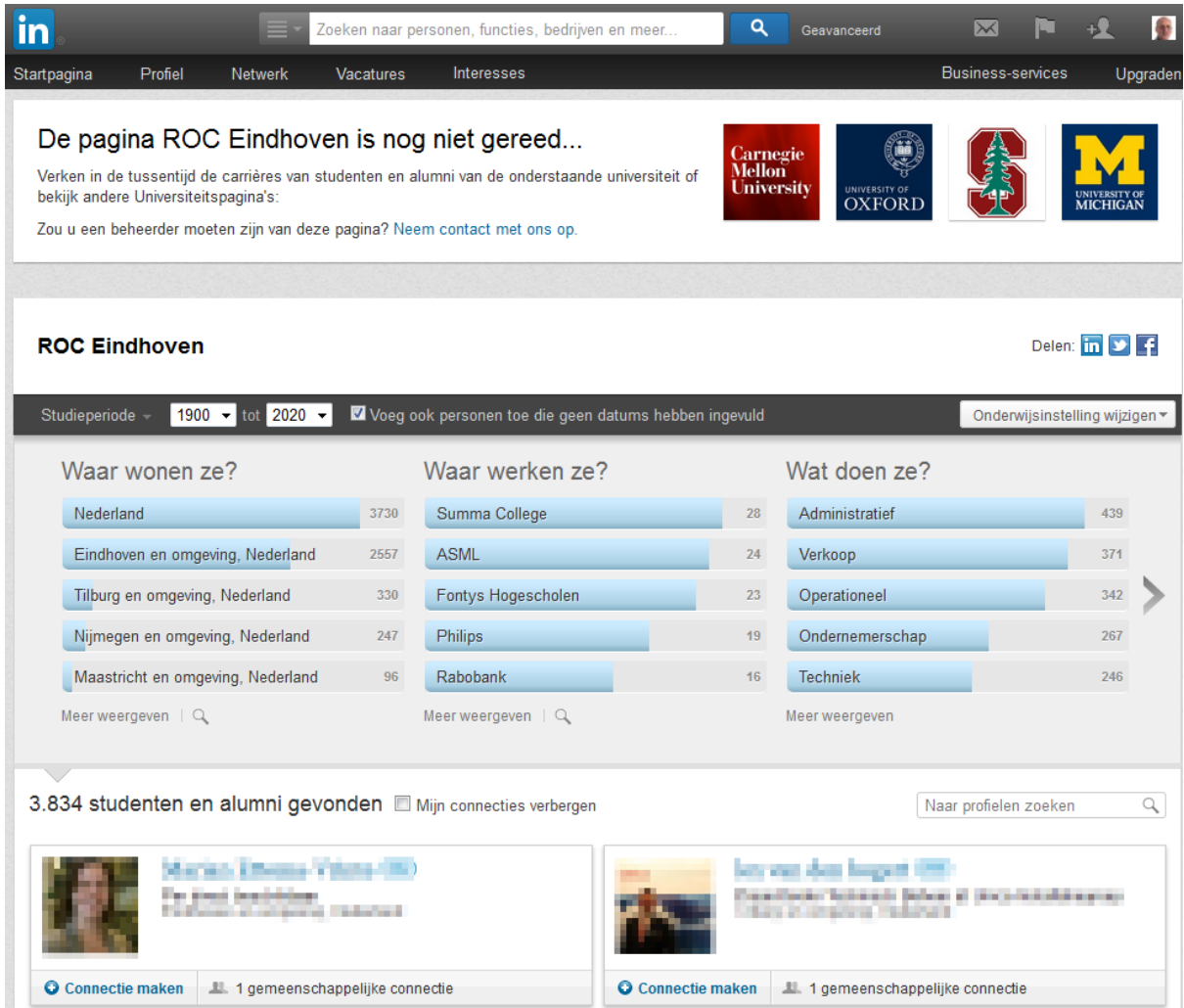


Geheel nieuw, maar nu specifiek gericht op het onderwijs is er de rubriek **Opleiding**, ook onder het menu **Interesses**.

Speciale tools voor studenten, alumni (afgestudeerden), onderwijsinstellingen en werkgevers. De kracht van deze rubriek is voor mij nog niet duidelijk en indien interessant voor werkzoekenden, dan zal ik hier in de volgende uitgave zeker op terugkomen.

Je kunt op zoek naar een onderwijsinstelling, ook Nederlandse zijn al vertegenwoordigd, maar nog niet compleet. Op de volgende pagina staat een voorbeeld van een Nederlandse opleider, die hier al genoemd wordt.

Een voorproefje. Als voorbeeld heb ik de pagina van het ROC in Eindhoven geopend:



De pagina ROC Eindhoven is nog niet gereed...

Verken in de tussentijd de carrières van studenten en alumni van de onderstaande universiteit of bekijk andere Universiteitspagina's:

Zou u een beheerder moeten zijn van deze pagina? [Neem contact met ons op.](#)

ROC Eindhoven Delen: [in](#) [t](#) [f](#)

Studieperiode: 1900 tot 2020 ☒ Voeg ook personen toe die geen datums hebben ingevuld Onderwijsinstelling wijzigen

Waar wonen ze?	Waar werken ze?	Wat doen ze?
Nederland 3730	Summa College 28	Administratief 439
Eindhoven en omgeving, Nederland 2557	ASML 24	Verkoop 371
Tilburg en omgeving, Nederland 330	Fontys Hogescholen 23	Operationeel 342
Nijmegen en omgeving, Nederland 247	Philips 19	Ondernemerschap 267
Maastricht en omgeving, Nederland 96	Rabobank 16	Techniek 246

Meer weergeven | 🔍

3.834 studenten en alumni gevonden ☐ Mijn connecties verbergen Naar profielen zoeken 🔍



Mark van der Kamp
Student, Fontys Hogescholen

[Connectie maken](#) 1 gemeenschappelijke connectie



Jan van der Kamp
Student, Fontys Hogescholen

[Connectie maken](#) 1 gemeenschappelijke connectie

We zien o.a. waar (ex-) studenten die daar een opleiding hebben gevolgd nu wonen, werken en wat ze doen. Zo kun je snel voormalige klasgenoten opsporen en vervolgens de eerder beschreven netwerkacties op los laten. Dus linken, uitnodigen, informatie uitwisselen, tips en trucs doorgeven etc.

Documenten toevoegen aan een profielpagina

Achtergrond

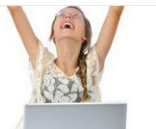
 **Samenvatting**
--> 'Voor PC, MAC & MEER'
--> 'PC-Les op Maat'

- ☆ Installatie, reparatie en support voor MAC's, PC's en iDevices;
- ☆ Voor MKB, ZZP'ers en Particulieren in Oss en omgeving;
- ☆ PC-les op maat. Freelance trainer Windows, OSX en LinkedIn;
- ☆ LinkedIn Expert; Download mijn boekjes gratis van mijn website;
- ☆ Netwerken, configureren, beveiligen en troubleshooten;
- ☆ Uw website in zelf te beheren Joomla CMS systeem;
- ☆ Advies voor optimaal automatiseren en samenwerken.

Specialismen: Apple MacIntosh; Windows; LinkedIn; netwerk beveiliging; Outlook beheer; Opslag en Back-up. Computervaardigheden bijbrengen, speciaal voor senioren.


Boekje Starten met LinkedIn


Boekje Solliciteren met LinkedIn.PDF


PPYNENBURG.NL | Voor PC, MAC & Meer - Home


pclesopmaat.nl - Voor PC-les op MAAT

Sinds de grote verbouwing in december 2012 kun je op je profielpagina direct documenten (denk aan CV), PDF's, URL's, beeld- of geluidsbestanden toevoegen. Hiervoor zijn geen aparte applicaties meer nodig.

Samenvatting, ervaring, functies en opleiding zijn de plaatsen in je profiel, waar je documenten kunt toevoegen. In nevenstaand voorbeeld mijn samenvatting met de mogelijkheid om mijn boekjes Starten met LinkedIn en Solliciteren met LinkedIn te downloaden en linkjes naar mijn 2 websites.

Bij ervaring heb ik op deze manier een link naar mijn website geplaatst. Bij opdrachtgevers kun je ook een link naar de website plaatsen of misschien een portfolio of een Powerpoint presentatie. Ook bij opleiding kun je een verwijzing naar de school plaatsen.

Met de pijltjes voor de projecten en aanbevelingen kun je die sub rubrieken openen en sluiten.



Wat kan ik met mijn profiel

Je LinkedIn profiel is in feite een CV en kan in steeds meer vacature websites direct geïmporteerd worden (parsen), zodat je je LinkedIn profiel kunt gebruiken als CV. Ook zijn er mooie programma's die je profiel omzetten in een online profiel, dat je bij sollicitaties nóg effectiever kunt inzetten.

Kijk eens bij [2alljobs](#). Hier maak je een online profiel vanuit je LinkedIn profiel of je Word of PDF versie van je CV. Je vult alle gegevens in, vraagt referenties bij oud-werkgevers of collega's en je maakt in enkele minuten een perfect passend gericht CV met motivatie in een lay-out naar keuze. Besteed wel even wat aandacht aan het completeren van je profiel, dan heb je daar later heel veel gemak van. Alle gegevens kun je naar keuze wel of niet in je CV weergegeven hebben. Als je later in je carrière weer eens een CV nodig hebt, is het aanvullen met je nieuwe gegevens voldoende om weer een perfect CV te maken. Elk CV maak je compleet op maat met een motivatie en kun je tevens online archiveren. Je gegevens worden niet doorgestuurd, maar je krijgt per e-mail passende vacatures aangeboden. Een echte aanrader.

Tip: Volg @2alljobs via Twitter, dan krijg je ook nog eens elke dag een nuttige sollicitatie tip.

Ook zijn er een groot aantal recruiters, die actief in LinkedIn profielen zoeken op zoekwoorden, dus als je in je status of functieomschrijving aangeeft dat je een nieuwe baan zoekt, kun je door hen gevonden worden. LinkedIn profielen komen hoog te staan in zoekprogramma's zoals Google, dus maak daar gebruik van. Ben zorgvuldig in het kiezen van de juiste zoekwoorden, 'google' eventueel eens op je eigen naam, dan zie je welke tekst binnen Google prominent in beeld komen. Als daar de juiste termen staan wordt je snel gevonden.

Heb je professionele hulp nodig om je LinkedIn in te zetten bij het solliciteren, neem dan gerust met mij contact op. Zoek in LinkedIn op mijn naam (zie bovenaan deze pagina) of neem contact op via de contactpagina op mijn website (link onderaan elke pagina).

Heb je op of aanmerkingen over de inhoud van dit boekje, ook dat mag je gerust laten weten.

Over de auteur



Nadat ik op 52 jarige leeftijd onverwacht mijn baan kwijtraakte, ben ik natuurlijk als een gek gaan solliciteren. Maar naar wát en hoé in hemelsnaam. Ik heb 32 jaar vrijwel onafgebroken werk gehad bij meerdere werkgevers, maar tijden veranderen en dus ook de manier waarop je solliciteert. Uiteindelijk heb ik besloten om mijn eigen bedrijf te starten waarbij ik ICT diensten aanbiedt aan MKB, ZZP'ers en particulieren. Ook voor LinkedIn trainingen, zowel individueel als aan groepen, gewoon omdat ik het leuk vind.

Begin maart 2010 liep ik per ongeluk tegen LinkedIn aan. Een netwerk voor 'professionals', wat kan dat zijn? Ik ben eerder niet begonnen aan Hyves en Facebook omdat dat niet zo mijn ding was, sociale netwerken. Een kort onderzoekje leerde mij, dat het wel eens een hele goede manier zou kunnen zijn om alsnog een nieuwe uitdaging te vinden. Bij een werkgever, als ZZP'er of op een andere manier. Via oud-collega's of zakelijke contacten kom je in aanraking met interessante mensen, die mogelijk veel voor je kunnen betekenen.

Na enkele dagen stoeien ontdekte ik de volledige kracht van dit pakket. Niet alleen je CV online beschikbaar stellen voor potentiële werkgevers maar echt actief netwerken. Deelnemen aan discussies, problemen van en met anderen oplossen en deelnemen aan groepen. Ik werd volledig gegrepen door de mogelijkheden en ben nog steeds aan het 'ontdekken'. Wat ik ook ontdekte, was dat de voertaal Engels wel erg de overhand had. Veel mensen in mijn omgeving hadden daar moeite mee en dat beperkte ze om ermee te starten. Gelukkig wordt LinkedIn vanaf eind 2011 ook in het Nederlands aangeboden. Veel mensen hebben de laatste jaren een vaste werkplek gehad en daarbij een beperkt netwerkje overgehouden. Als dat je moet helpen aan een nieuwe baan, ben je zo uitgezocht. Dat netwerk moet groter. Via LinkedIn ben ik op het spoor gekomen van oude bekenden, voormalige collega's en heel veel nieuwe mensen, ook werkzoekenden, lotgenoten zoals ik ze maar noem. Wij hebben niet gekozen voor de crisis.

Vooraf het leren kennen van nieuwe mensen is erg leuk. Netwerkbijeenkomsten bezoeken die ik via LinkedIn heb gevonden, trainingen en workshops volgen en trainingen geven. Daardoor heb ik veel nieuwe bedrijven en mensen leren kennen. Nieuwe inzichten heeft het mij opgeleverd, de markt moet heel anders benaderd worden dan 10 jaar geleden. Ik had al wel enkele (tijdelijke) werkgevers gehad maar zekerheid biedt dat tegenwoordig niet meer. Uiteindelijk heb ik begin 2012 besloten om voor mezelf te gaan beginnen met het aanbieden van mijn brede ICT kennis en vaardigheden voor mijn eigen klanten. Het netwerk houd ik natuurlijk in stand. Het is niet alleen leuk, maar ook noodzaak. Als je aan de kant komt te staan, kun je maar beter al een netwerk hebben. Inmiddels ben ik ook Twitter, Facebook, Google en Pinterest aan het onderzoeken. Ook moderne sociale media die gebruikt worden om te profileren en te solliciteren. Daarover kan ik u ook het één en ander vertellen.

Ik hoop, dat ook u succesvol kunt worden of uw successen kunt verbeteren door de aanwijzingen, tips en trucs, die in dit boekje worden aangeboden. Mocht ik u op een andere manier van dienst kunnen zijn, neem gerust vrijblijvend contact met mij op. Veel lees- en netwerkplezier.

Vindt u dit boekje waardevol, dan kunt u een vrijwillige bijdrage overmaken op rek.nr. 4030928 t.n.v. P. Pijnenburg, dan worden mijn kosten enigszins vergoed.