



PROFILO LINKEDIN AL TOP



DOMENICO MARRA

Sommario

Come avere il profilo LinkedIn al top	5
Nome dell'azienda	6
Sommario e Job Title precedente e attuale	7
un simpatico meme...	8
Aggiungi Foto/Video al tuo riepilogo	9
Posizione	9
Percentuale di completamento del profilo	9
Descrizione della posizione	11
Ottieni un URL personalizzato	11
Scegli una foto perfetta	12
Aggiungi progetti, esperienze di volontariato o lingue	12
Richiedi una raccomandazione	13
Aggiorna il tuo stato	14
Fatti trovare	14
Informazioni sull'autore	15

Come avere il profilo LinkedIn al top

LinkedIn da più parti è considerato il social network del momento, sia per la portata organica delle visualizzazioni del profilo sia per le interazioni fra gli utenti.



Per dirla alla Riccardo Scandellari (aka Skande) è la **migliore e la più usata tra le piattaforme professionali**. Cosa fai quando desideri sapere di più su un prodotto o servizio? Scommetto che la prima cosa che fai è andare su Google e cercare i risultati sulla prima pagina.

Il modo migliore per nascondere un cadavere è nascondarlo nella seconda pagina dei risultati di Google

Quando cerchi su Google, puoi trovare informazioni su qualsiasi cosa in pochi secondi. Prima di iniziare a sistemare il tuo profilo è necessario capire **dove vuoi andare** ed a **chi vuoi presentarti**.

LinkedIn viene utilizzato per il reclutamento del personale dalla maggior parte delle aziende e consente agli utenti di guadagnare visibilità attraverso un motore di ricerca interno di figure professionali.

Oltre a questo, consente di **costruirsi un seguito** attraverso i contenuti che posti sulla piattaforma. Quando non sei alla ricerca di un lavoro, può essere facile **ignorare il tuo profilo LinkedIn**. Certo, aggiungi le persone che incontri in occasione di eventi di networking come contatti, e accetti le richieste man mano che arrivano, ma tutto il resto?

Il tuo curriculum non è solo una lista di mansioni lavorative (o, almeno, non dovrebbe esserlo), è un luogo per evidenziare i **tuo migliori risultati**. Lo stesso vale per il tuo profilo LinkedIn: assicurati che la sezione dedicata alle esperienze sia arricchita da punti che descrivono cosa hai fatto, quanto bene l'hai fatto e in cosa hai avuto un impatto.

Ci sono alcuni campi che sono molto più importanti di altri, come: l'attuale posizione lavorativa, il nome dell'azienda, e le esperienze lavorative precedenti. Compilali bene. Continua a leggere l'articolo per scoprire i modi per rendere il tuo profilo davvero brillante e iniziare a farsi notare dai reclutatori.

Nome dell'azienda

È importante che quando si aggiunge un'azienda per la quale si è già lavorato in precedenza o attualmente, si seleziona una delle opzioni di auto-riempimento che LinkedIn propone (sempre che la tua azienda sia presente), altrimenti quando un reclutatore sta utilizzando una ricerca con dei filtri per vedere chi ha lavorato in una certa azienda, il tuo profilo non verrà visualizzato attraverso il filtro.

Add experience



English (Primary profile)

Italian 2

Title *

Il Tuo Job Title

Company *

 Amazon

 **Amazon**
Internet

 **Amazon**
Marketing and Advertising

 **amazon**

 **Amazon Web Services (AWS)**
Information Technology and Services

 **Amazon Lab126**
Consumer Electronics

☐ Update my industry

Un piccolo esempio se provi a scrivere Amazon all'interno del campo Azienda. Questo elemento è spesso utilizzato dai reclutatori quando stanno dando un'occhiata a posizioni specifiche in determinate aziende, anche competitor.

Sommario e Job Title precedente e attuale

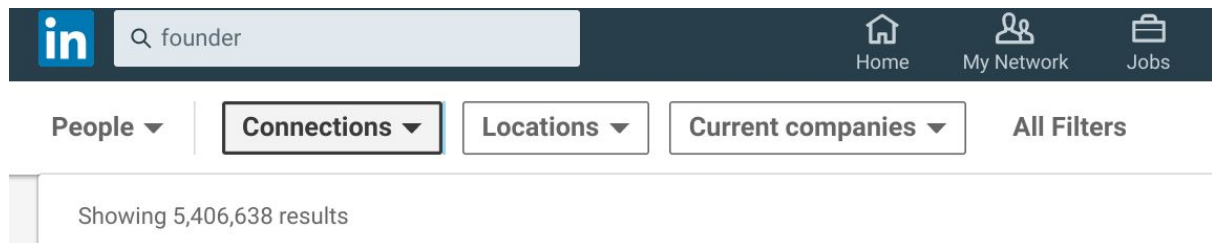
Il riepilogo deve essere lungo circa 3-5 brevi paragrafi, qui inserisci quale valore/vantaggio porti all'azienda oppure al tuo cliente tipo. Devi guidare il visitatore del tuo profilo, attraverso le tue passioni lavorative, le tue abilità chiave, ed i tuoi orizzonti di carriera. Il riepilogo è la tua prima opportunità per mostrare le cose buone che ti riguardano, tenendo presente il tuo target di riferimento.

Il tuo sommario/job title non deve essere necessariamente il tuo titolo di lavoro e la tua azienda, infatti, soprattutto se stai cercando lavoro o dei nuovi clienti, non dovrebbe esserlo. Utilizza questo spazio per mostrare le tue specialità, la tua proposta di valore. Più si può essere specifici su ciò che ti distingue dalla concorrenza, meglio è.

Il sommario è il campo più importante, ha un massimo di 100 caratteri, **utilizzabili al massimo**. Non limitarti a dire “*Specialista*” oppure “*Manager*” oppure “*Montatore Meccanico*”. Specifica la tua posizione utilizzando parole chiave, che descrivano al meglio la tua mansione. Per esempio, invece di specialista potresti dire “*Specialista del Marketing Operativo e dei social media*”.

Evita job title fantasiosi, inventati, o addirittura pretestuosi: non faranno altro **che allontanarti da chi ti vuole contattare su LinkedIn**. Solo su LinkedIn ci sono in Italia 5.4 milioni di persone che hanno la parola Founder nel loro profilo.

La moda della start-up ha creato più di qualche danno



Solo su LinkedIn ci sono in Italia 5.4 milioni di persone che hanno la parola Founder nel loro profilo

un simpatico meme...

- Cosa fa nella vita?
- Sono un Pushing Forward self-life Manager whatever happens.
- Cioè?
- Tiro avanti.

Aggiungi Foto/Video al tuo riepilogo

Un'immagine vale veramente 1.000 parole, specialmente quando si tratta di mostrare il tuo lavoro. LinkedIn consente di aggiungere foto, video e presentazioni di presentazione al riepilogo del profilo. Così, invece di parlare solo del tuo lavoro, puoi mostrare esempi. Oppure puoi condividere una presentazione.

Clicca su 'Modifica profilo', scorri fino al tuo riepilogo, poi clicca sul simbolo della casella, poi 'aggiungi file'.

Posizione

Quando cerchi lavoro ma anche se non lo stai facendo, la tua posizione geografica gioca un ruolo gigantesco nel determinare il grado del tuo profilo sia nella ricerca avanzata che in quella normale. Assicurati che la tua posizione sia impostata dove vuoi trovare lavoro.

Per esempio, se vuoi un lavoro a Roma e sei disposto a trasferirti, cambia la tua posizione in Roma. Avrai una probabilità molto, molto più alta di apparire. Te lo dice uno che è nato a Reggio Calabria e lavora a Milano. Il primo passo del reclutatore è quasi sempre quello di trovare candidati locali, e poi espandere la ricerca.

Percentuale di completamento del profilo

Completa tutti i campi del profilo: più i campi saranno compilati più il tuo profilo sarà ricercabile. LinkedIn ha una barra di progressione per la creazione del profilo:

punta ad avere un profilo “All Star”. In poche parole, più completo è il tuo profilo, migliori sono le probabilità che i reclutatori **ti trovino al primo posto**.

Quindi, la completezza del profilo è importante. È importante anche dopo che un reclutatore o un cliente ti ha trovato e ha deciso di cliccare sul tuo profilo: vuole sapere quali sono le tue capacità, dove hai lavorato e cosa pensa la gente di te. La buona notizia? LinkedIn misurerà effettivamente la “completezza” del tuo profilo mentre lavori e ti offrirà suggerimenti su come renderlo più forte.

The screenshot displays a LinkedIn profile for Domenico Marra. The header features a circular profile picture of a man in a suit, a banner image with the text "Human Handy cambia le tue abitudini", and buttons for "Add profile section" and "More...". Below the header, the name "Domenico Marra" is shown, followed by the title "Your Partner for Total Talent Architecture" and location "Milano, Lombardy, Italy". It also indicates "See 500+ connections" and "See contact info". To the right, two affiliations are listed: "Randstad Italia" and "Università degli Studi di Mes...". The "About" section follows, showing an email address "domenico.marra@randstad.it", a phone number "+39 342 3807187", and a brief bio: "I'm an experienced commercial professional with over +14 years in business services. I am a networker ope... see more". Below the bio are two certificates: "My Digital IQ Certificate" and "Randstad global #1 in HR services". The bottom section is titled "Your Dashboard" and is marked "Private to you". A red box highlights the "All Star" badge in the top right corner of the dashboard area.

Domenico Marra
Your Partner for Total Talent Architecture
Milano, Lombardy, Italy · [See 500+ connections](#) · [See contact info](#)

About

✉ domenico.marra@randstad.it
☎ +39 342 3807187
I'm an experienced commercial professional with over +14 years in business services. I am a networker ope... see more

My Digital IQ Certificate

Randstad global #1 in HR services

Your Dashboard
Private to you

☆ All Star

Questo è il mio profilo completato, e LinkedIn mi restituisce come risultato All Star

Descrizione della posizione

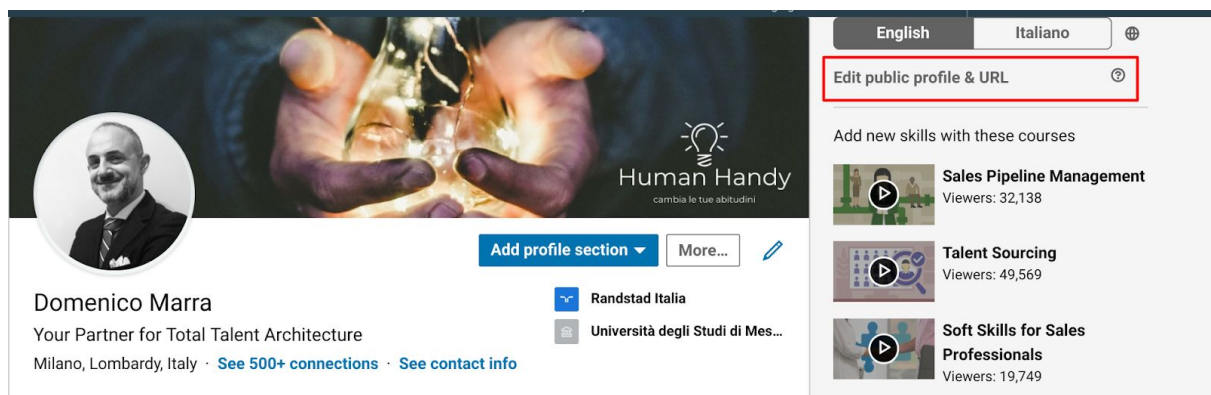
La descrizione della posizione non deve essere utilizzata per definire ciò che si fa, ma deve definire i **risultati che hai raggiunto** e quale **valore ha portato alla tua organizzazione**. Descrivi in modo soddisfacente e preciso la tua posizione. Questi sono i campi più importanti sia per essere trovati nella ricerca che per essere cliccati.

Aggiungi i siti web della tua azienda, i progetti su cui hai lavorato, gli articoli che hai redatto o qualsiasi altra cosa che possa fornire un'immagine più **multimediale del tuo lavoro**.

Ottieni un URL personalizzato

È molto più facile pubblicizzare il proprio profilo con un URL personalizzato (idealmente [linkedin.com/in/nomecognome](https://www.linkedin.com/in/nomecognome)), piuttosto che la goffa combinazione di numeri che LinkedIn assegna automaticamente al momento dell'iscrizione. Come ottenerne uno?

Nella schermata Modifica profilo, nella parte inferiore della finestra grigia che mostra le informazioni di base, viene visualizzato un URL del profilo pubblico. Clicca su “Modifica” accanto all'URL, e specifica quale vuoi che sia il tuo indirizzo. Quando hai finito, clicca su Imposta URL personalizzato.



Scegli una foto perfetta

Scegli un'immagine chiara, amichevole e professionale. Dai un'occhiata a ciò che indossano le persone della tua azienda, settore industriale o livello aziendale, ma dai un tuo tocco personale. Niente foto al mare con lo spritz, niente foto alla guida della macchina, niente foto del matrimonio, o della laurea, o del tuo gatto, e niente foto del 2003. Mostrati per quello che sei. Una foto trasmette passione, energia, carisma, ed empatia.

Aggiungi progetti, esperienze di volontariato o lingue

Parli molto bene una lingua? Hai una certificazione di gestione dei condomini? Fai il volontario? L'aggiunta di queste caratteristiche aggiuntive del profilo (elencate a sinistra quando si modifica il tuo profilo) è un ottimo modo per mostrare le tue abilità ed esperienze uniche e distinguerti dalla folla.

Accomplishments	+
7 Courses	▼
Business English • Certificazione Legal 2015 • Comunicazione Efficace • Leadership, cooperazione e delega • Master in Privacy • Sales Accademy • Social Media Update	
2 Languages	▼
Inglese • Spagnolo	
2 Projects	▼
Human Handy • Free Job Posting	
1 Publication	▼
Grande Sognatore - Muhammad Yunus ed il microcredito	

La diversità premia sempre, pensa bene a tutti i progetti/esperienze che hai fatto e declinarli al meglio

Richiedi una raccomandazione

Quando qualcuno ti dice: *“Hai fatto un ottimo lavoro su quel progetto”*, chiedi a lui o a lei di scattare un’istantanea di quel successo **scrivendo una raccomandazione su LinkedIn**. Non avere paura di specificare su cosa vorresti che la raccomandazione si concentrasse.

Ottenere raccomandazioni generiche che dicono: *“Domenico è stato fantastico lavorare con te”* non sono molto utili, ma qualcosa di specifico, come *“i contributi di Domenico sul progetto ci hanno permesso di aumentare i risparmi previsti del 5% rispetto al nostro piano originale”*, mostrerà davvero i tuoi punti di forza.

Non avere paura di scegliere quali raccomandazioni mostrare. Siamo onesti, non tutte le raccomandazioni di LinkedIn che riceviamo sono scritte in modo eccellente o addirittura rilevanti per il nostro successo professionale.

Fortunatamente, LinkedIn ci invia le raccomandazioni prima che diventino pubbliche, e possiamo decidere di aggiungerle al nostro profilo, o semplicemente lasciar languire nel loro stato di attesa. Puoi anche gestire le raccomandazioni già presenti nel tuo profilo cliccando sull'icona “Modifica” in quella sezione e passando a “Mostra” o “Nascondi” ciascuna di esse.

Se è vicino ma non proprio corretto, puoi anche chiedere revisioni alla persona che l’ha scritto.



Gaetana Modugno
Manager HR

November 21, 2016, Gaetana was a client of Domenico's

Ho avuto modo di lavorare con Domenico per un anno. Domenico è una persona oltre che preparata anche molto piacevole e dotata di grandi doti di ascolto. Sempre disponibile e attento alle esigenze del cliente al quale si dedica con grande cura. Sono rimasta inoltre molto colpita dalla capacità di Domenico nel fornire sempre nuove soluzioni in breve tempo. E' stato un piacere lavorare con lui e averlo come account manager di riferimento. [See less](#)



Beatrice Persia
HR Business Partner presso Atlas Copco

November 2, 2016, Beatrice was a client of Domenico's

Ho avuto la possibilità di lavorare con Domenico nell'ultimo anno. Sin dai primi contatti telefonici ho apprezzato la sua disponibilità, proattività e sensibilità commerciale. Domenico ha saputo reagire in fretta ad ogni richiesta e ha veicolato le informazioni con prontezza, professionalità e trasparenza.

Aggiorna il tuo stato

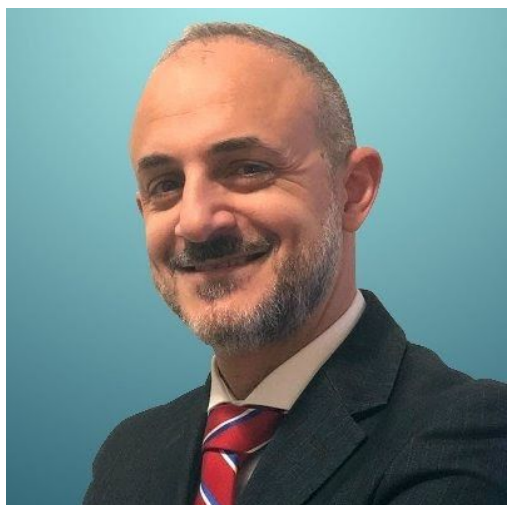
Proprio come su Facebook, è possibile aggiornare il proprio stato di LinkedIn tutte le volte che si desidera. Quindi, fatelo! Aggiorna in modo professionale e strategico (condividi l'articolo che hai appena scritto, non quello che hai mangiato a pranzo oggi), idealmente una volta alla settimana. L'intera rete vedrà i tuoi aggiornamenti, sia nei loro feed di notizie che nelle e-mail settimanali di aggiornamento della rete LinkedIn che ricevono.

L'intera rete vedrà i tuoi aggiornamenti, sia nei loro feed di notizie che nelle e-mail settimanali di aggiornamento della rete LinkedIn che ricevono.

Fatti trovare

Non dimenticate di aggiungere il tuo indirizzo e-mail (o blog, oppure il tuo account Twitter, o in qualsiasi altro luogo in cui vorreste essere trovati) alla sezione informazioni di contatto del vostro curriculum. Sarei sorpreso di quante persone non lo inseriscono nemmeno.

Informazioni sull'autore



Domenico Marra è l'autore di Cambia le tue abitudini, ha iniziato nel 2010 cercando un modo per condividere i suoi problemi di produttività personale e per rendere la vita più facile.

Per aumentare la sua produttività ha investito molto nella lettura di libri sulla produttività e sulla gestione, testando lui stesso attraverso prove ed errori. E' presente su Telegram con due canali dedicati alla Crescita Personale e all'utilizzo di LinkedIn.

Domenico è un esperto di LinkedIn e Social Selling. Trovi Domenico sui principali social e su telegram. Ascolta il suo podcast sulle principali piattaforme.

Hai in testa nuove sfide?

Cambia le tue abitudini è il progetto per la produttività il cambiamento e la carriera. Ti aiuta se vuoi essere produttivo, vuoi fare una carriera, oppure sei in cerca di una svolta. Questo ebook pensa a strategie e metodi per non restare indietro, per migliorare ogni giorno anche nelle piccole cose: in definitiva per essere produttivo a casa, nello studio, negli affetti e nel lavoro.

Stringiamoci la mano

<http://www.linkedin.com/in/domenicomarra/>

http://www.twitter.com/domenico_marra

<http://www.facebook.com/cambiabitudini>

<http://www.pinterest.com/cambiabitudini>

<http://www.youtube.com/thedmarra>

<http://t.me/linkedinfacile>

<http://t.me/cambiabitudini>

