

Le système LinkedIn

**La méthode pas à pas pour trouver votre
prochain poste grâce à LinkedIn**

Je m'appelle Mathieu.

Je vous aide à décrocher votre nouveau poste et à négocier un bon salaire.



Sommaire

Créer un profil parfait	3
Le titre.....	3
La photo de profil	3
La bannière.....	4
Le message vocal	4
La description.....	5
Les expériences et formations.....	6
Les recommandations	7
Se faire repérer sur LinkedIn	7
Comment fonctionne LinkedIn	7
Créer un réseau utile	8
Qui ajouter ?	8
Créer une discussion	8
Postuler	8
Que faire quand vous repérez une annonce qui vous intéresse ?	9

Créer un profil parfait

Le seul but de votre profil est de donner envie aux entreprises que vous ciblez de vous contacter.

3 choses pour déclencher des contacts :

1. Situer clairement qui vous êtes
2. Montrer que vous pouvez être utile
3. Vous différencier de la concurrence

Le titre

Faciliter la vie au recruteur (il doit tout de suite vous mettre dans une case).

[Métier] + [ancienneté] + [spécialité : secteur, outil, clientèle cible]

Développeur Java avec 3 ans d'expérience

Chargé de marketing web avec 2 ans d'expérience dans le secteur de la santé

Développeur full stack junior | Disponible pour une alternance de septembre 2024 à septembre 2025

Social media manager junior | Prête pour un stage entre février 2024 et juillet 2024

La photo de profil

- ⊗ Pas de selfie
- ⊗ Pas de photo de vacances
- ⊗ Pas de plan large
- ⊗ Pas de gros plan
- ✓ Photo récente
- ✓ Plan poitrine
- ✓ Tenue professionnelle
- ✓ Sourire
- ✓ Regard vers l'objectif
- ✓ Arrière-plan neutre

Pour que votre photo se démarque quand vous êtes dans les résultats de recherche, utilisez des couleurs vives, contrastantes avec un dégradé, un liseré ou un effet 3D.

Utilisez le site [PFP Maker](#).



La bannière

Est-ce qu'on devine votre métier juste en regardant votre bannière ?

3 idées de bannières pour faire comprendre votre métier :

- Une photo illustrant votre secteur d'activité
- 3 mots clés décrivant votre métier
- Une promesse de résultat

Tapez « Bannière LinkedIn » sur [Canva](#).

Le message vocal

Vous pouvez ajouter la prononciation de votre nom en enregistrant un audio depuis votre mobile. Utilisez cet audio pour vous présenter. Reprenez votre titre et dites ce que vous pouvez apporter à l'entreprise.

Je suis Léna, chargée de marketing digital avec 3 ans d'expérience. J'aide les entreprises du secteur de l'énergie à valoriser leur marque sur leur site web et les réseaux sociaux.

Je suis Mickael, développeur full stack junior. Je suis disponible pour rejoindre votre équipe en alternance entre septembre 2024 et septembre 2025.

La description

Seules les 3 premières lignes sont visibles. Vous devez donner envie à la personne de cliquer sur « voir plus ».

Structure de présentation en 4 parties :

1 – La qualification

Faite en sorte que votre cible se reconnaisse tout de suite dans vos 2 premières lignes.

Vous recherchez un développeur back-end pour intégrer votre équipe ?

Vous cherchez une spécialiste du marketing de contenu sans le secteur de la santé ?

2 – Qui vous êtes

Présentez-vous en mentionnant l'expérience ou la formation qui vous crédibilise le plus.

Je suis développeur back-end avec 2 ans d'expérience. J'ai notamment travaillé pour Orange et Renault.

Diplômée de Sciences Po, je suis chargée du marketing web avec 3 ans d'expérience.

3 – Les missions

Dites précisément sur quelles tâches vous pouvez aider l'entreprise.

Je peux vous aider à :

- *Concevoir et créer votre site ou votre application*
- *Développer ou mettre à jour de nouvelles fonctionnalités*
- *Rédiger les spécifications techniques et former les utilisateurs*

4 – L'appel à l'action

Pas de formule compliquée, donnez directement vos coordonnées téléphoniques ou email.

Discutons-en ! Contactez-moi par téléphone au 06 05 04 03 02

Vous recherchez un développeur back-end pour intégrer votre équipe ?

Je suis développeur back-end avec 2 ans d'expérience. J'ai notamment travaillé pour Orange et Renault.

Je peux vous aider à :

- *Concevoir et créer votre site ou votre application ...*
- *Développer ou mettre à jour de nouvelles fonctionnalités ...*
- *Rédiger les spécifications techniques et former les utilisateurs ...*

Discutons-en ! Contactez-moi par téléphone au 06 05 04 03 02

Les expériences et formations

Ne dites pas juste où vous avez été. Précisez ce que vous avez fait concrètement et surtout les résultats que vous avez obtenus. Donnez des chiffres.

Gestion du compte Instagram : +65% d'abonnés en un an.

Gestion éditoriale : rédaction de 68 articles en 6 mois.

J'ai travaillé sur une application iOS utilisée par 2 000 professionnels de la comptabilité. Développement d'une plateforme SaaS en 3 mois

Pour chacune de vos expériences, posez-vous ces 3 questions :

1. Qu'est-ce que j'ai fait ?
2. Quels résultats ai-je obtenus pour l'entreprise ?
3. Est-ce que je peux chiffrer ces résultats ?

Les recommandations

Les gens veulent bien vous recommander mais ne savent pas quoi dire. Orientez la personne en lui envoyant ce message :

Salut Jean,

Est-ce que ça te dérange de me faire une recommandation sur LinkedIn ? Voici ce que tu peux évoquer :

- Le contexte dans lequel nous avons travaillé*
- Les tâches que j'ai faites*
- Ce que tu as apprécié dans mon travail*

Tu peux la réaliser sur mon profil LinkedIn (bouton « Plus » > Recommander)

Se faire repérer sur LinkedIn

Comment fonctionne LinkedIn

LinkedIn tire la majorité de ses revenus des recruteurs.

Et les recruteurs veulent une chose : trouver le profil le plus pertinent pour les postes qu'ils ont à pourvoir et le plus rapidement possible.

Donc votre profil est le produit que LinkedIn vend aux recruteurs.

Il doit donc être très clairement catégorisable.

- Remplissez votre profil à 100%
- Renseignez toutes vos expériences avec les dates précises (LinkedIn calcule automatiquement le nombre d'années d'expérience que vous avez)
- Créez une version de votre profil en anglais si vous cherchez à l'international
- Soyez stratégique dans la localisation que vous indiquez
- Placez vos mots partout sur votre profil
- Personnalisez votre URL
- Suivez les entreprises avec lesquelles vous aimeriez travailler

Créer un réseau utile

Quand ils cherchent quelqu'un, les recruteurs procèdent en 3 étapes :

1. Les gens qu'ils aiment
2. Les gens qu'ils connaissent
3. Les gens qu'ils ne connaissent pas

Votre but est de connaître, même de loin, le maximum de personnes susceptibles de recruter.

Qui ajouter ?

Des gens actifs et des gens utiles.

- Les collègues et amis prêts à vous aider
- Les personnes qui recrutent (RH et managers)
- Les experts et leaders d'opinion qui augmentent votre crédibilité

Créer une discussion

Sélectionnez des profils clés (influenceurs et gens utiles), abonnez-vous puis commentez pour rester présent dans leur esprit.

Les commentaires à laisser sur leurs publications :

- Remercier/Féliciter la personne
- Poser une question
- Ajouter une information complémentaire
- Répondre à un autre commentaire
- Mentionner une personne de votre réseau
- Donner son avis (avec bienveillance)

Postuler

Mettez une alerte sur les offres d'emploi.

Ajoutez le nom de votre poste aux hashtags que vous suivez.

Que faire quand vous repérez une annonce qui vous intéresse ?

Ajouter la personne qui recrute à votre réseau.

J'ai vu que vous avez ouvert un poste d'ingénieur qualité. Je pense parfaitement correspondre à ce que vous cherchez, notamment par rapport à mon expérience X et ma formation Y. Si cela vous intéresse d'en savoir plus, je peux vous envoyer mon CV.

Contactez les personnes de votre réseau qui travaillent dans l'entreprise pour demander une mise en relation ou des tuyaux sur la culture interne, les objectifs prioritaires du moment ...

Ne brûlez pas les étapes. Chercher à **obtenir une réponse, puis une conversation, puis un RDV.**

Vous pouvez revoir la [formation LinkedIn en vidéo](#).



Pourquoi vous ?

Je m'appelle Mathieu

Avec la chaîne et le site PourquoiVous.fr, je vous aide à obtenir le poste que vous voulez et à négocier un meilleur salaire.

Pour apprendre à valoriser votre candidature, parler de manière convaincante et négocier sans gêne, vous pouvez recevoir gratuitement mes conseils ici :

→ Dernières vidéos [YouTube](#)

→ [Formations gratuites](#)

Partagez ce document à quelqu'un que ça peut aider !