

Comment créer le profil LinkedIn idéal

Guide en six étapes pour les recruteurs.

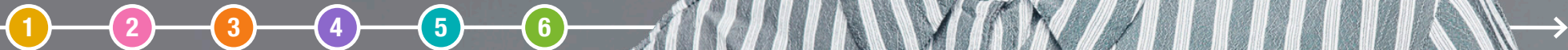


Table des matières

- Introduction
- Anatomie d'un profil bien marketé
- **Étape 1 :**
Montrez votre meilleur visage
- **Étape 2 :**
Choisissez un titre de profil qui vous ressemble
- **Étape 3 :**
Rédigez un résumé qui raconte votre histoire
- **Étape 4 :**
Renforcez votre crédibilité avec des références
- **Étape 5 :**
Créez une page Carrières mémorable
- **Étape 6 :**
Aidez les candidats à vous trouver
- Résumé



Votre marque recruteur compte plus que jamais



Avec la multitude d'opportunités qui surgissent aujourd'hui de toutes parts, vous ne choisissez plus les talents. Ce sont eux qui vous choisissent. Que votre travail consiste à dénicher des candidats de qualité ou à impressionner des clients potentiels, votre marque personnelle doit sortir du lot.

Pour élaborer une marque personnelle solide sur LinkedIn, il vous faudra plus qu'une bonne photo de profil. Vous devez vous appuyer sur des stratégies faciles à appliquer pour vous démarquer et montrer aux candidats non seulement qui vous êtes mais aussi que vous connaissez votre métier.

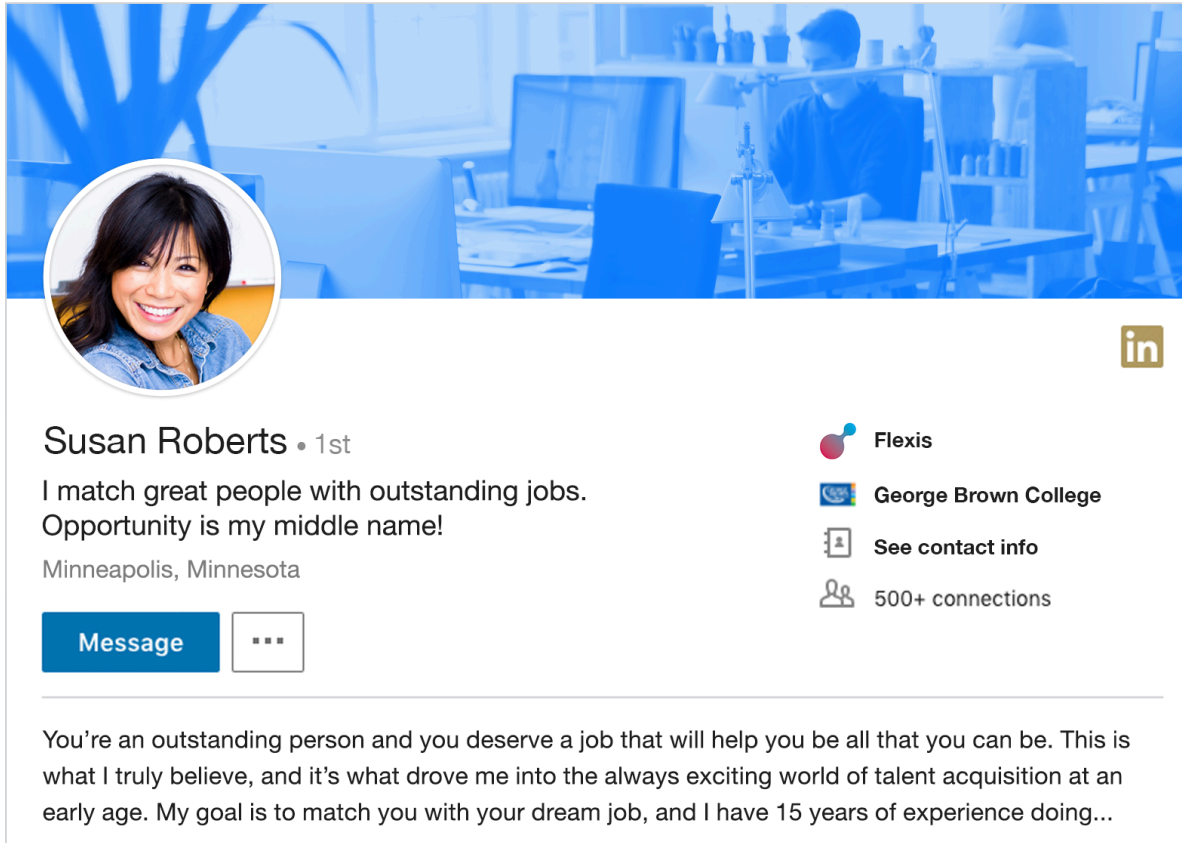
Les recommandations suivantes vous aideront à remanier votre profil LinkedIn, afin de briller sur le marché des candidats.

Anatomie d'un profil bien marketé

Il existe quelques règles de base pour un profil LinkedIn efficace.
Voici comment vous présenter sous votre meilleur jour.

Photo agréable, avenante

qui incite les personnes à prendre contact



Titre de profil descriptif

qui reflète votre personnalité au-delà de l'intitulé de poste

Résumé percutant

mettant en valeur votre passion, votre expérience et vos réussites

Image d'arrière-plan

qui attire l'attention tout en restant professionnelle

Vos coordonnées et informations pour vous contacter

dont votre adresse e-mail et des liens vers vos réseaux sociaux

Étape 1 :

Montrez votre meilleur visage

Votre photo est la première chose que voient les candidats. En fait, une simple photo de profil vous permet d'obtenir beaucoup plus de vues de profil et de demandes de mise en relation.* Veillez à utiliser une photo qui vous montre comme une personne professionnelle, accessible et amicale.

En raison de l'aspect relationnel de votre métier, nous vous conseillons de faire appel à un photographe professionnel. Essayez d'organiser une séance photo avec toute votre équipe, aux frais de l'entreprise.

21x

plus de vues de profil
avec une photo*

9x

plus de demandes
de mise en relation*



Conseils pour une photo de profil efficace

Si vous ne pouvez pas avoir une photo de qualité professionnelle, suivez ces conseils :

☐ Choisissez une photo qui vous ressemble

Actualisez votre profil. Assurez-vous que les candidats puissent vous reconnaître.

☐ Placez votre visage au centre du cadre

Recadrez l'image du dessus de vos épaules jusqu'à légèrement au-dessus de votre tête, de sorte que votre visage remplisse environ 60% du cadre.

☐ Testez différentes expressions faciales

En tant que recruteur, vous voulez avoir l'air chaleureux et sympathique. N'oubliez pas de sourire, y compris avec les yeux.

☐ Portez vos vêtements de travail habituels

Portez des vêtements adaptés à votre environnement de travail. Pensez à privilégier les couleurs unies, qui rendent mieux sur les photos.

☐ Choisissez un arrière-plan neutre

Vous devez rester le centre d'attention de votre photo, aussi, privilégiez un arrière-plan simple.



Douze photos de profil réussies

Les candidats souhaitent interagir avec des personnes qu'ils apprécient et en qui ils ont confiance. En plus d'arborer de beaux sourires, ces photos sont toutes cadrées, bénéficient d'un bon éclairage et ont un arrière-plan simple. Les expressions faciales y sont variées, mais toutes sont engageantes. Avoir l'air sympathique est un excellent objectif, et cela peut inciter plus de gens à vous contacter.



Étape 2 :

Choisissez un titre de profil qui vous ressemble

Le titre de votre profil apparaît juste en dessous de votre nom. Bien sûr, vous pourriez simplement y indiquer l'intitulé de votre poste. Mais décrit-il réellement ce que vous pouvez accomplir et le rôle que vous jouez ? Considérez votre titre de profil comme l'élément le plus important pour faire une bonne première impression, hormis votre photo.

□ Bref

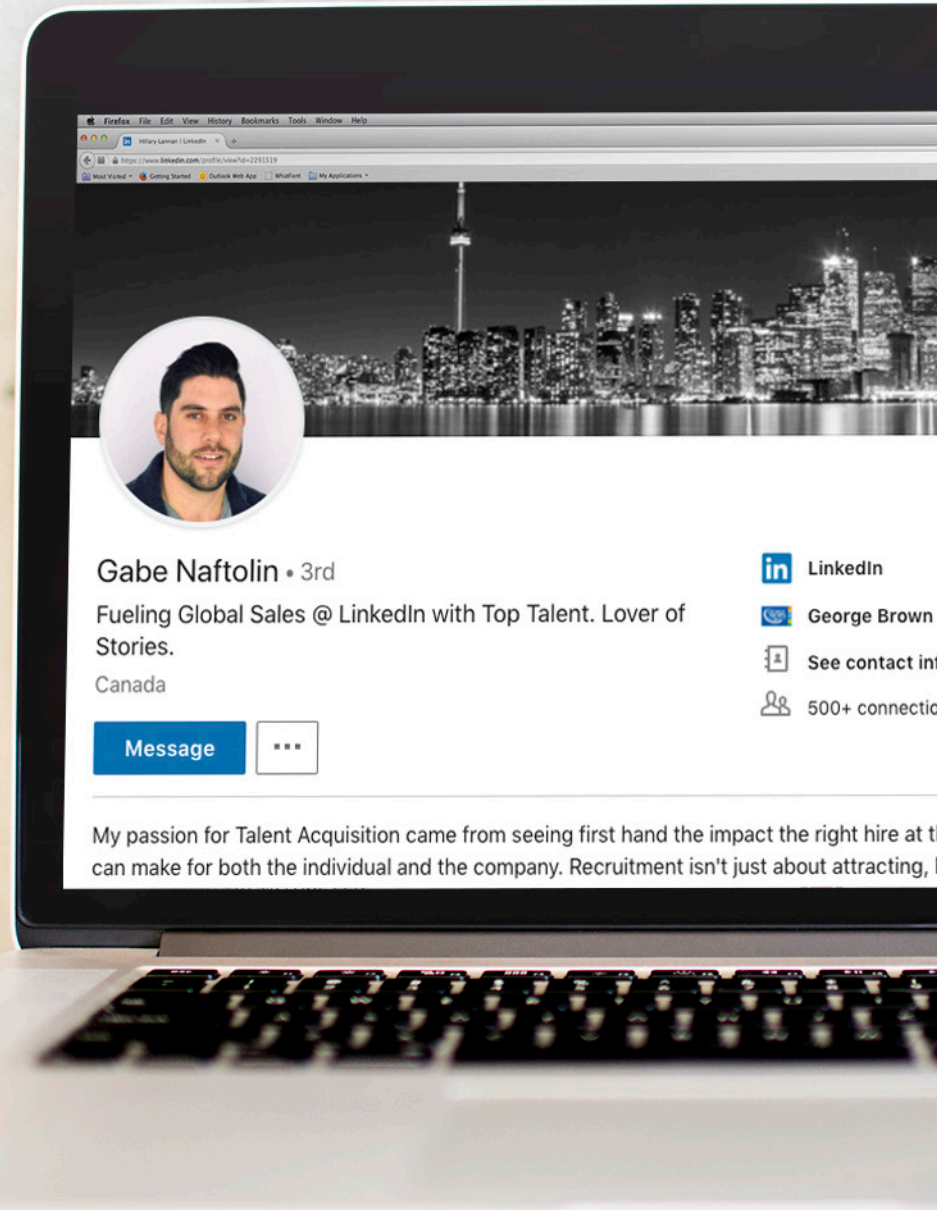
Votre titre de profil doit résumer votre travail en quelques mots.

□ Accrocheur

Considérez ce titre de profil comme votre slogan. Il doit marquer les esprits.

□ Authentique

Votre titre de profil doit refléter à la fois votre personnalité et votre poste.



Trois titres de profil qui se démarquent

Chaque titre de profil est unique. Que vous attiriez l'attention sur les opportunités que vous créez, vos talents uniques ou votre entreprise, un bon titre de profil aide les clients et les candidats à comprendre votre mission et le rôle que vous jouez. Voici quelques exemples qui vous inspireront sûrement.



Hugues Chaball

Je mets en relation les analystes et les données qui créent des opportunités dans le monde entier

Paris, France



Ava Jones-Frost

Ambassadrice du recrutement | Quelle sera votre prochaine mission ?
@ Flexis

Paris, France



Marguerite Parrente

@ProDeLaRecherche
et dompteuse de licornes chez
Hewlett-Packard

Région de la baie de San Francisco

Étape 3 :

Rédigez un résumé qui raconte votre histoire

“Professionnel avec plus de 20 ans d’expérience.”

Cela vous rappelle quelqu’un ? Les résumés impersonnels ne révèlent rien sur vous, sur vos atouts, ni sur votre passion pour votre travail. Ce sont pourtant des éléments essentiels pour gagner la confiance de nouveaux clients ou candidats. Faites donc figurer dans votre résumé vos objectifs, passions, réussites et votre mission en tant que recruteur. En d’autres termes, expliquez aux gens pourquoi ils doivent vous contacter.

□ Personnalisez votre profil

Autorisez-vous un peu de narcissisme. Il s’agit de votre marque personnelle.

□ Racontez une histoire

C’est l’occasion de parler de vous. Partagez vos objectifs et vos passions.

□ Écrivez à la première personne

Les résumés à la troisième personne peuvent sembler impersonnels. Ne soyez pas excessivement formel. Et surtout, soyez vous-même.



Le résumé professionnel

Dans son résumé, **Elizabeth** met en valeur sa vaste expérience.

Mise en valeur de ses compétences en networking : ce nombre prouve qu'elle est ouverte aux nouvelles relations

Prise de contact facile pour les candidats

Liste des postes à pourvoir en priorité, indiquant clairement le type de candidat recherché

Liste d'entreprises réputées et points forts de sa carrière



Elizabeth Catherwood

Ambassadrice LinkedIn | Vous mettre en relation avec les meilleurs du monde Opportunités | Acquisition de talents

○ Bienvenue sur mon profil LinkedIn - + de 17 773 relations de premier niveau

Microsoft + LinkedIn = opération alliant le plus vaste cloud professionnel au monde et le plus grand réseau professionnel au monde.
#fière #reconnaisante #aventure #ViserHaut

○ Contact : ecatherwood@linkedin.com

○ LinkedIn embauche ! Postes à pourvoir en priorité :
* White Glove Key Account Manager - San Francisco ou New York
* Manager, Key Accounts (Sales Solutions) - San Francisco
* Agency Lead - Toronto

Spécialisations : Recrutement orienté données | Social Selling | Logique booléenne | Professionnelle du recrutement certifiée par LinkedIn

○ J'ai travaillé à la fois en agence, en entreprise et dans des cabinets de conseil. Dell (3 missions) | Amazon | Deloitte | PepsiCo | IBM | Grant Thornton, LLP

ACCOMPLISSEMENTS

~Mise en place d'une organisation de recrutement national à partir de zéro chez Grant Thornton, LLP.

~Sélectionnée pour participer à un projet de l'équipe SWAT de Dell, afin de pourvoir des postes de niche relatifs à la "déduplication des données" pour éliminer le recours à des prestataires externes.

~Récompensée chez PepsiCo pour avoir pourvu le plus de postes via des recommandations.

~Récompensée chez @IBM pour avoir pourvu 121 postes vacants dans les services internationaux en un trimestre.

Le résumé créatif

Concis. Dynamique. À base de définitions. **Kate** sait comment capter l'attention de son public dans son résumé.

Présentation claire de ses objectifs de recrutement

Bref et concis

Elle dit aimer aider les candidats à réussir avant et après leur embauche, ce qui la rend plus accessible

Elle renforce sa crédibilité avec des résultats réels reposant sur des données (et c'est drôle)



Kate Luckinbill Conner

Architecte d'organisation. Créatrice. Perpétuelle étudiante.

Réinventer et repenser radicalement l'éducation à travers le divertissement.

ré·in·ven·ter
rēin'vent
verbe
modifier une chose de manière si importante qu'elle semble totalement nouvelle
accepter un emploi ou adopter un mode de vie très différent : "il a étendu la diffusion d'émissions télévisées en direct et a réinventé la caméra"

ra·di·cale·ment
'radək(ə)lɛ̃
adverbe
de manière profonde ou fondamentale, complètement
"elle a changé radicalement l'image de la comédie à la télévision"

Je suis une spécialiste du recrutement dans les domaines de la création et du design, avec des expériences dans le divertissement et l'écriture.

J'aide les entreprises à embaucher de meilleurs concepteurs et talents créatifs, et surtout à les retenir.*

Je conseille les concepteurs et les créatifs pour qu'ils présentent mieux leurs travaux dans leurs portfolios et résumés, afin qu'ils décrochent l'emploi de leurs rêves.*

*Affirmations basées sur des résultats réels et des données précises.

Le résumé humoristique

Dans son résumé, **Craig** utilise l'autodérision pour s'attirer la sympathie des candidats et des clients.

Sens de l'humour

Transition fluide vers son intérêt pour le recrutement, et pourquoi c'est important pour lui

Souhait d'aider les personnes de tous niveaux à "atteindre l'inaccessible" : un objectif séduisant

Ton légèrement décalé, agrémenté d'informations de nature professionnelle

Mise en valeur de ses centres d'intérêts pour inciter les candidats à entrer en relation avec lui



Craig Japp

Responsable solutions | Korn Ferry

- Après avoir compris que je ne deviendrai jamais un footballeur ou un tennisman professionnel (j'en étais loin), j'ai passé de nombreuses soirées à éplucher la presse locale et les sites d'offres d'emploi, à la recherche du poste parfait et donc inaccessible. Sans surprise, je travaille maintenant dans un secteur qui me récompense lorsque j'aide les autres à atteindre leur potentiel et quand je les aiguille sur le chemin de la réussite.
- Après 15 ans passés dans une agence, un RPO et dans un service de recrutement interne, voir mon entreprise prospérer et mes candidats s'épanouir me rend toujours aussi heureux qu'à mes débuts. Collaborer étroitement avec mes responsables pour les aider à voir les choses autrement et conseiller les talents avec lesquels je travaille pour leur permettre d'atteindre l'inaccessible, voilà ce qui me motive à m'améliorer sans cesse dans ce secteur en perpétuelle évolution.
- Je fais également bon usage de mes passions et de mes compétences en soutenant des projets qui comptent vraiment pour moi, qu'il s'agisse de donner de mon temps à l'organisme de bienfaisance OzHarvest (qui lutte pour la durabilité alimentaire) ou de soutenir des initiatives pour la diversité LGBTI et l'égalité des sexes.

Le résumé inspirant

Andrew fait de la culture d'entreprise l'un des points d'orgue de son résumé court et attrayant.

Mise en valeur de la culture de l'entreprise, de sa mission et de son dévouement

Renvoi à la page Carrières de l'entreprise, un choix judicieux pour tout recruteur généraliste

Montre sa motivation dans son métier de recruteur : l'expérience candidat dans son ensemble

Mots-clés qui parlent aux techniciens qualifiés, qui aident les candidats à savoir si les postes vacants leur correspondent

Évocation de ses centres d'intérêts en dehors du travail, ce qui aide les candidats intéressés à trouver des points communs



Andrew Cesarz

Recruteur chez Facebook, à la recherche de candidats pour nos programmes PME et nos équipes marketing.

Donnez aux gens le pouvoir de créer des communautés et de se rapprocher les uns des autres. Rejoignez Facebook et notre gamme d'applications et de services en expansion (Instagram, Oculus, WhatsApp...). Nous évoluons rapidement, notre influence est concrète, et ce n'est que le début. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.facebook.com/careers.

Mon objectif : embaucher #LesEspritsLesPlusBrillants. Je suis fier d'offrir la meilleure expérience candidat possible.

Avant d'intégrer Facebook, j'étais Sales Recruiting Lead chez Uber. Et avant cela, j'étais recruteur commercial pour salesforce.com. Je recrutais pour des postes type Sales Development, Account Executives et Sales Leadership. Chez Salesforce, j'ai progressé au sein de l'organisation de recrutement, en commençant comme coordinateur.

Je m'épanouis dans les organisations innovantes à croissance rapide. Passionné de technologie, je m'attache à offrir la meilleure expérience de recrutement aux candidats et à mon hiring manager. J'adore parcourir le monde et découvrir les spécialités culinaires des lieux que je visite. Pendant mon temps libre, je recherche des bons plans pour voyager ou je passe du temps avec mes animaux préférés : les chiens.

Étape 4 :

Renforcez votre crédibilité avec des références

Les candidats veulent travailler avec des gens de confiance. Et pour gagner cette confiance, le meilleur moyen est de leur montrer que vous êtes doué. Pour démontrer l'étendue de votre expérience, faites-vous recommander.

□ Rafraîchissez-leur la mémoire

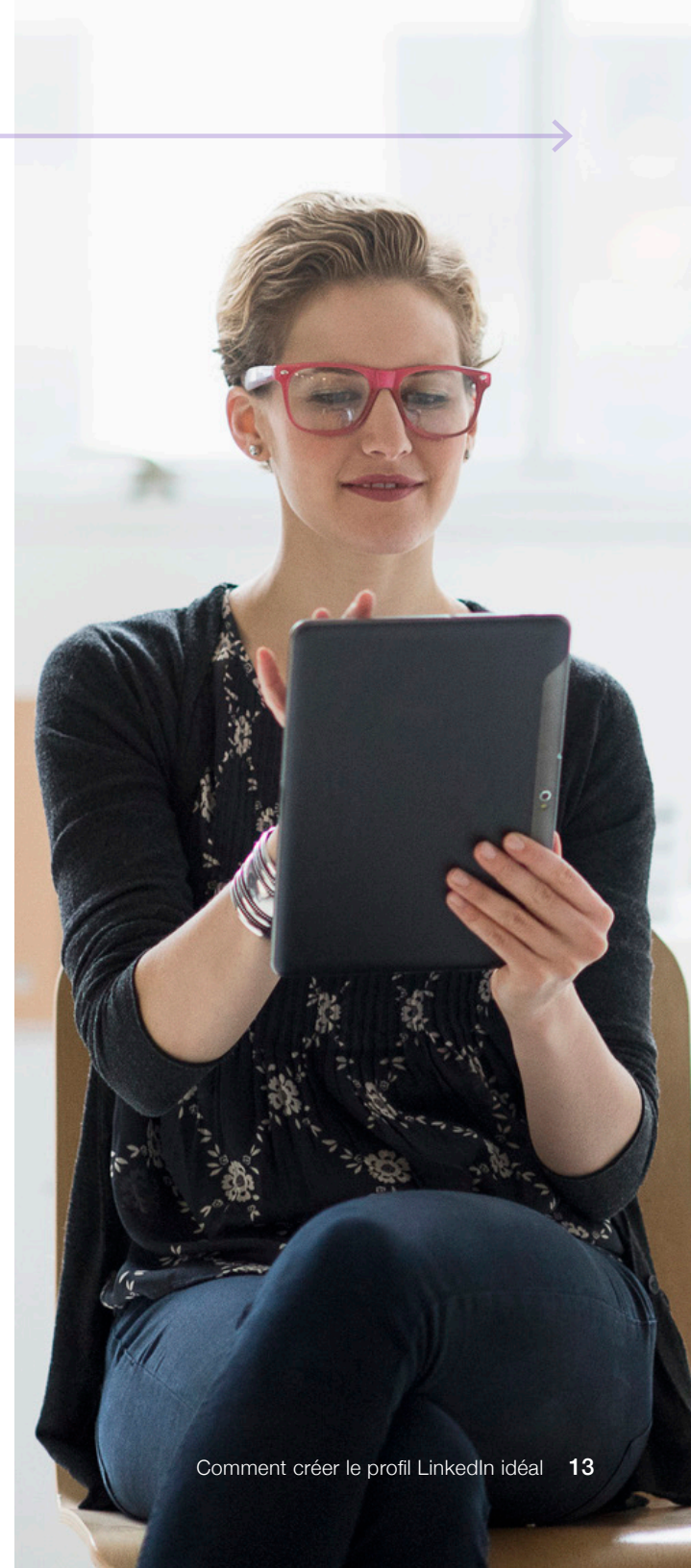
Lorsque vous sollicitez des recommandations d'anciens clients ou candidats, expliquez comment vous les avez aidés à surmonter leurs difficultés de recrutement. Ils apprécieront ce rappel.

□ Mettez en valeur vos compétences

Les candidats ont tendance à se diriger vers les recruteurs qui savent ce qu'ils font. Invitez vos soutiens à énoncer clairement vos réussites.

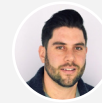
□ Évitez des recommandations trop génériques

Demandez à ces personnes de partager des détails sur le recruteur que vous êtes et sur votre manière unique de travailler.



Trouvez des témoignages sur votre travail

Les recommandations d'anciens collègues, clients ou candidats constituent l'une des parties les plus vues d'un profil LinkedIn. **Gabriel** a réussi à trouver des personnes ne tarissant pas d'éloges sur son style de recrutement personnel.



Gabriel Naftolin

Déniche les meilleurs talents pour le service de ventes mondiales @LinkedIn. Derrière chaque client, une histoire passionnante

Recommandations



Mario Manochio

SP&PR Corp.

Mario a travaillé avec Gabriel

J'ai rencontré Gabriel pour un entretien de présélection peu après avoir été contacté par le groupe de ventes au sujet d'un poste à pourvoir. Grâce à son talent pour faire correspondre les besoins des clients et les exigences des candidats, j'ai pu passer très rapidement un premier entretien avec un responsable de l'entreprise. L'accompagnement de Gabriel et les conseils professionnels qu'il m'a fournis au long de notre interaction m'ont permis de passer les différents entretiens de manière efficace. Il a même continué son suivi et m'a revu en tête à tête pour faire un bilan, alors qu'il s'était fracturé la jambe la semaine précédente ! Voilà un homme qui se dépassera pour garantir votre embauche !



Sandra Deamer

Lead Software Dev chez Flexus

Sandra était une cliente de Gabriel

Gabriel est un excellent recruteur technique. Il m'a aidée récemment à remplacer un employé, et je suis ravie de ses services. Au cours du processus de recrutement, Gabriel m'a toujours transmis de manière régulière le feedback de mon employeur. Il m'a également recontactée pour s'assurer que l'environnement me convenait et que j'avancais dans ma carrière. Je le recommande chaudement à quiconque cherchant une nouvelle opportunité.

Étape 5 :

Créez une page Carrières mémorable

Une [page Carrières LinkedIn](#) facilite la création d'une ressource destinée aux candidats recherchant des informations sur la culture de votre entreprise, ainsi que sur les possibilités d'évolution et les avantages proposés. Vous pouvez offrir aux candidats un aperçu du quotidien au sein de votre entreprise grâce à des témoignages, à des messages sur mesure destinés aux candidats qualifiés et plus encore.

□ Illustrez votre culture par des images

Offrez aux candidats un aperçu sincère du quotidien dans votre entreprise. Donnez à vos salariés un rôle central dans le message que vous faites passer.

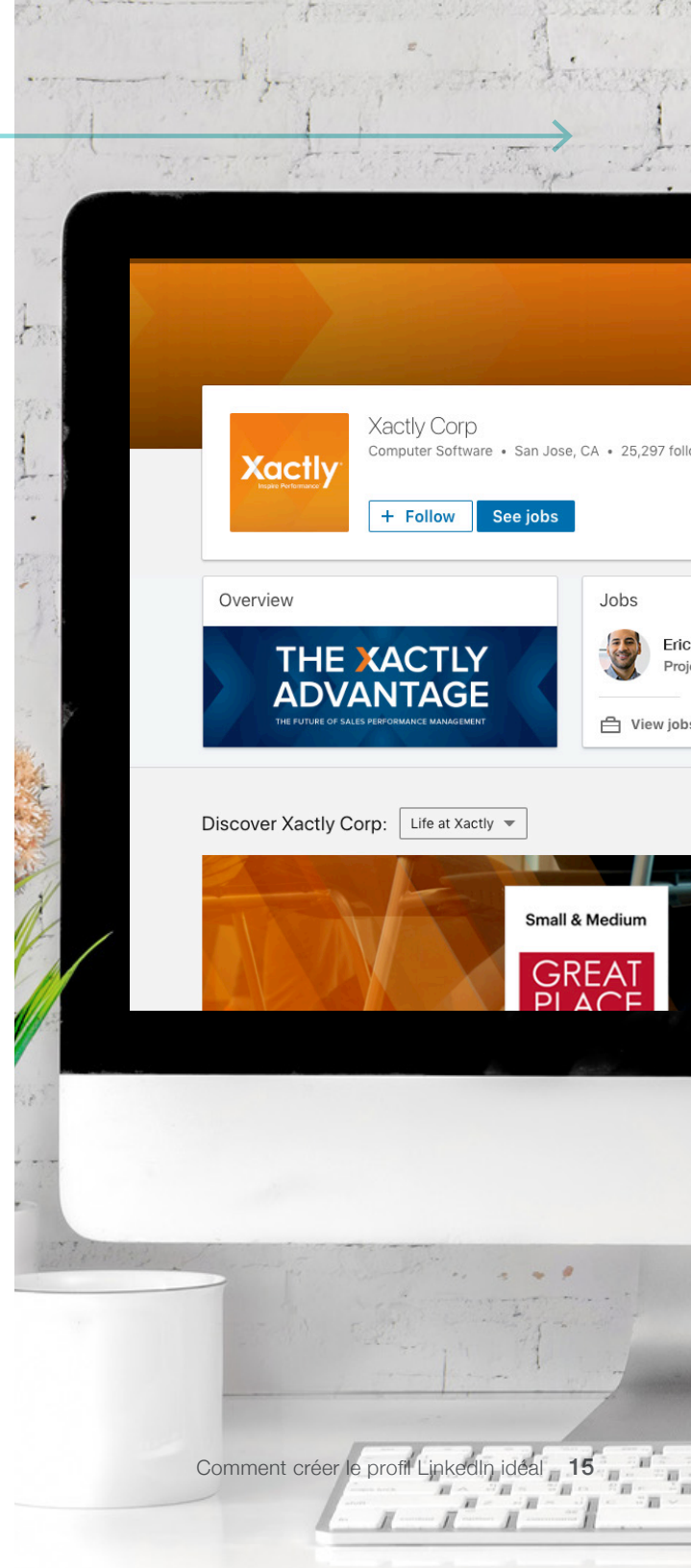
□ Votre contenu doit rester concis

Rédigez une présentation à la fois percutante et directe. Diffusez les informations au compte-goutte, à intervalles réguliers, pour entretenir l'intérêt des lecteurs.

□ Variez les supports

Utilisez un mélange de photos, de vidéos et de présentations SlideShare. Les candidats sont habitués au contenu interactif et ils en sont très friands.

[Demander une démo](#)



Étape 6 :

Aidez les candidats à vous trouver

Maintenant que votre profil LinkedIn se démarque des autres et que vous avez une page dédiée à votre entreprise, il ne vous reste plus qu'à faire en sorte que les candidats remarquent votre entreprise et les postes à pourvoir. LinkedIn propose plusieurs outils pour créer un pipeline de candidats potentiels.

□ Bénéficiez d'un flux régulier de prospects qualifiés

Créez un vivier de talents pour vos principales opportunités et dans lequel vous pourrez puiser lors des périodes de recrutement intensif à l'aide de [LinkedIn Pipeline Builder](#).

□ Tirez parti du réseau de vos employés

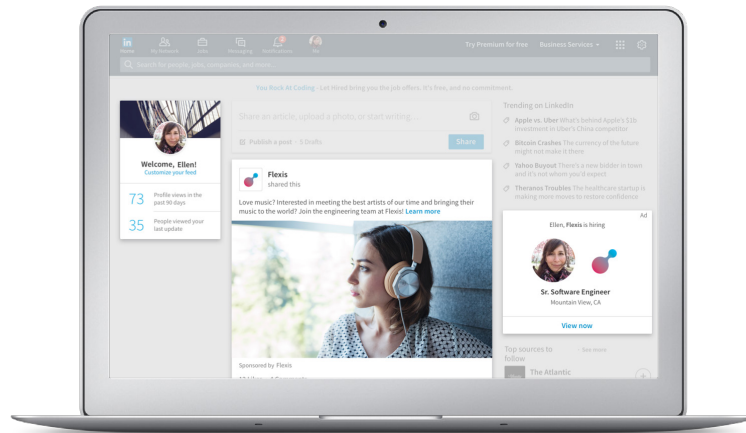
Avec les [publicités Work With Us](#), vous pouvez promouvoir vos postes à pourvoir et vos pages Carrières, accroître votre nombre d'abonnés et atteindre précisément les talents dont vous avez besoin.



LinkedIn Pipeline Builder

Vous devez recruter pour un poste prioritaire ? Ou vous devez pourvoir beaucoup de postes ? Grâce à [Pipeline Builder](#), les candidats peuvent manifester leur intérêt pour vos opportunités en cliquant simplement sur un bouton. Vous pouvez ainsi facilement contacter les talents qualifiés et intéressés. Encore mieux, vous trouverez de nouveaux candidats potentiels. **En effet, 86% des prospects générés via Pipeline Builder n'avaient jamais interagi avec votre entreprise auparavant.**

[Demander une démo](#)



Publicités Work With Us de LinkedIn

Utilisez les réseaux de vos employés comme outil de sourcing grâce aux [publicités Work With Us](#). Les internautes qui consultent les profils voient automatiquement les postes à pourvoir correspondant à leurs compétences et à leur expérience. Vous pouvez aussi diriger des candidats potentiels vers votre page Carrières pour capter des abonnés et élargir votre champ d'action. **Ces pages sont faciles à configurer, toujours disponibles et leur taux de clics est 50% plus élevé que les pubs Recruitment Ads classiques.**

[Demander une démo](#)



Comment créer le profil LinkedIn idéal : 6 points à retenir

Étape 1 : Photo de profil

- Placez votre visage au centre du cadre
- Optez pour un arrière-plan simple et souriez

Étape 2 : Votre titre de profil

- Considérez le titre de votre profil comme votre slogan, et non comme un simple intitulé de poste
- Soyez bref, accrocheur, et surtout vous-même

Étape 3 : Résumé de profil

- Soyez créatif, n'ayez pas peur de dévoiler votre personnalité
- Mettez en valeur vos passions, au travail et dans votre vie personnelle

Étape 4 : Références

- Renforcez votre crédibilité grâce à des recommandations professionnelles
- Rappelez vos accomplissements lorsque vous contactez vos références

Étape 5 : Page Carrières

- Appuyez-vous sur des supports visuels pour développer la marque de votre entreprise
- Mettez en avant la vie quotidienne de votre entreprise

Étape 6 : Votre présence

- Pourvoyez les postes prioritaires plus rapidement grâce à Pipeline Builder
- Aidez les candidats à trouver les postes à pourvoir grâce aux publicités Work With Us

Restez compétitif avec LinkedIn Talent Solutions



Rejoignez notre réseau sur LinkedIn

Une fois que votre marque recruteur personnelle commence à attirer plus de candidats vers les postes à pourvoir de votre entreprise, vous pouvez encore améliorer l'expérience de recrutement, de la planification à l'intégration des nouveaux employés.

Nous offrons une gamme complète de solutions de recrutement pour aider les entreprises de toutes tailles à trouver, attirer et motiver les meilleurs candidats. Fondé en 2003, LinkedIn connecte les professionnels du monde entier afin de les rendre plus productifs et de les accompagner sur la voie de la réussite. Avec plus de 560 millions de membres, LinkedIn est le plus grand réseau professionnel au monde.

[Demander une démo](#)