

Jobmarketing 2.0

De wereld van 'nieuw werk veroveren' is fundamenteel veranderd de afgelopen jaren. Social media zijn nu broodnodig voor het veroveren van nieuw werk en door de crisis gaan oude richtlijnen niet altijd op. Aaltje Vincent heeft daarom haar boek *Jobmarketing* uit 2007 herschreven naar *Jobmarketing 2.0*, de anno 2013 versie. Hoe vind je nieuw werk en hoe zet je de social media, zoals LinkedIn en Twitter, daarbij in? Vincent zet de praktische tips op een rij.

TEKST AALTJE VINCENT ILLUSTRATIE AAD GOUDAPPEL

Werk veroveren is secondenwerk. Je cv en LinkedIn-profiel moet in 15 seconden leiden tot 'Die wil ik spreken!'. In het sollicitatiegesprek heb je vervolgens 30 seconden voor een eerste indruk. Samen cruciale 45 seconden voor nieuw werk! Hier is natuurlijk een goede voorbereiding voor nodig.

MAATJE

Iedereen die werkt of wil gaan werken, komt voor dit punt te staan: hoe vind ik nieuw werk? Als je net van school komt, als je toe bent aan een volgende loopbaan stap en als je geconfronteerd wordt met een gedwongen loopbaan stap door ontslag. *Jobmarketing 2.0* gaat over hoe je dat succesvol aanpakt.

Daarbij is werk veroveren voor velen ook een eenzaam avontuur. Met name als je tien, twintig of dertig jaar niet hebt gesolliciteerd. Voordat je aan de jobmarketing

begint, is het dus goed om een werk-vindmaatje te zoeken. Iemand met wie je kunt afspreken dat je altijd om advies kunt vragen en van wie je directheid en oprechtheid daarin kunt verwachten.

ARBEIDSMARKTKLAAR

De belangrijkste basis voor jobmarketing en slim socialmediagebruik is weten wat je wilt en uitstralen 'u moet mij hebben voor dit werk'. Als je daar scherp en helder in bent, vind je sneller nieuw werk, zo is mijn ervaring. Je kunt je netwerk goed inschakelen bij precies dat wat jij ambieert en ook je socialmedia-activiteit daarop focussen.

VAKCOLLEGA'S

Het adagium van jobmarketing is 'Iedereen die nu het werk doet, dat jij wilt gaan doen, weet het allereerst of er een nieuwe collega nodig is.' Of omdat er iemand weg-

gaat en er vervanging nodig is, of omdat er uitbreiding is in de organisatie. De kunst van jobmarketing is dus om ervoor te zorgen dat zij aan jou denken op het moment dat er een vacature is. Via netwerken 'in het echte leven' en via social media moet je bij hen 'onvergetelijk' als vakvrouw of vakman op het vizier komen. Door social media zijn de lijntjes tussen de werkzoekende en de relevante vakgenoten, hun leidinggevenden en hun recruiters, P&O'ers en HRM'ers nog nooit zo kort geweest.

DE BASIS

- » Weet wat je wilt en straal uit: 'U moet mij hebben voor dit werk.'
- » Zorg dat je de actuele ontwikkelingen in je vak kent via de LinkedIn-groepen en vakgenoten op Twitter.
- » Ventileer je ontslagfrustratie niet via social media. Dit overschaduwet je vakmanschap geheel.

>>

- » Bestudeer de profielen van je vakgenoten op LinkedIn. Het is uniek in de sollicitatiehistorie dat je nu ook het openbare cv van je concullega's op je gemak kunt bekijken.
- » Een goed cv is in 15 seconden scanbaar en zorgt ervoor dat jij uit de verf komt. Gebruik de functietitels en trefwoorden uit jouw vakgebied. Je cv is de basis voor je LinkedIn-profiel.
- » Maak je profiel op je cv 'beeldend', door je werkwijze en resultaten te beschrijven. Zo kan men zich voorstellen waarvoor jij inzetbaar bent.
- » Richt je op de bedrijven waar ze jouw vakmanschap in jouw woon-werk reisafstand goed kunnen gebruiken.
- » Inventariseer hoe dit bedrijf een vacature voor een teamleider, een controller of projectleider invult.
- » Weet welke bemiddelingsbureaus, uitzend-, detachering, werving- en selectie- en executive searchbureaus in jouw arbeidsmarkt relevant zijn.

- » Vertel iedereen die je van nabij kent welke oplossing jij **nu** bent op de arbeidsmarkt en vraag hen voor jou uit te kijken! Vraag ook je vriendschaar op Facebook om jou te bellen bij een 'gouden tip' en plaats daarbij de link naar je LinkedIn-profiel.

NETWERKEN

- » Netwerken voor nieuw werk is in contact komen met jouw vakgenoten, in het echte leven, via stevig netwerken in je vakgebied, op vakbijeenkomsten en online via social media.
- » Connect ook met de leidinggevenden en hun recruiters, P&O'ers, HRM'ers, intercedenten en consultants. Doe dit altijd met een persoonlijke uitnodigingsstekst.
- » Wees onvergetelijk voor je netwerkgesprekspartner door de vakkundige vragen die je stelt.
- » Vraag om **advies**.
- » Mooie resultaten zijn nieuwe namen

met een persoonlijke introductie voor een netwerkgesprek en dat iemand aan je denkt op het moment dat er een passende vacature vrijkomt.

- » Je biografie op Twitter is gevuld met vakmanschap en je LinkedIn-adres. Volg je LinkedIn-connecties en je vakgenoten op Twitter en ga de dialoog aan!
- » Plaats op LinkedIn een update en op Twitter een tweet voor welk werk jij beschikbaar bent.
- » Netwerken is noodzakelijk tijdens je hele werklevens. Werk eraan, voortdurend!

SOLLICITEREN

- » De eerste indruk maak je in 30 seconden!
- » Print het LinkedIn-profiel van je gesprekspartners uit en sluit daarop ook aan in de vragen die je stelt.
- » Bereid zoveel mogelijk STARR-voorbeelden voor. Dit is een twee-minuten-hoorspel met jou in de hoofdrol, waarmee je je luisteraars laat 'zien' hoe jij werkt.
- » Plaats geen LinkedIn-update of tweet over een lopende sollicitatieprocedure.
- » Vraag bij afwijzing altijd waarom de keus op de betreffende kandidaat is gevallen, dit kan een bedrijf exact aangeven en het geeft jou input voor volgende sollicitaties.
- » Bereid je goed voor op de onderhandelingen over je arbeidsvoorwaarden. Het bepaalt je inkomen voor de komende periode.

CASE DIANA (36 JAAR)

gefingerde naam

Diana weet exact wat ze zoekt: een baan als in-company trainer in het trainen van werken met klanten en met teams onderling. Daar heeft zij ruimschoots ervaring in en ze weet dat dit werk gevraagd wordt in bedrijven die snel groeien. Op nummer 1 van haar 'persoonlijke arbeidsmarkt' staat bedrijf X, daar werken lijkt haar geweldig! Op de website ziet zij een oproep tot open solliciteren. Haar cv en LinkedIn-profiel geven haar vakmanschap in een oogopslag weer. Vervolgens gebruikt zij LinkedIn om te ontdekken wie nu het werk doen bij X dat zij ambieert en wie daar leiding aan geeft. Haar open sollicitatiebrief – zie hieronder – maakt dat ze meteen wordt uitgenodigd om te komen praten. Na enkele goede gesprekken met de leidinggevende en de toekomstige collega's wordt zij aangenomen!

Open sollicitatiebrief (uit *Jobmarketing 2.0*)

X is een bedrijf naar mijn hart omdat het de top van zijn branche wil zijn. In het filmpje op uw site zegt de managing director: 'Het gaat niet om het bedenken van goede ideeën maar wél over hoe deze ideeën zo snel mogelijk te realiseren zijn.' Dit inspireerde mij enorm omdat het werkelijk laten werken van veranderingen tot op de werkvloer is wat ik graag en goed doe.

Via LinkedIn zocht ik een connectie bij X in mijn vakgebied en via deze weg vond ik uw naam als leidinggevende van het onderdeel Z. Uw vakgebied en de functieomschrijving van Z spreken mij zeer aan. Graag solliciteer ik naar deze functie binnen uw organisatie. Op het moment dat deze vrijkomt, kom ik met plezier met u in gesprek!

Aaltje Vincent is een ervaren loopbaan-professional, toonaangevend expert in jobmarketing, coach en trainer van werkzoekers. Ze is ontwikkelaar van de training *Advanced Jobmarketing* voor Loopbaanprofessionals en gastdocent in vakopleidingen.

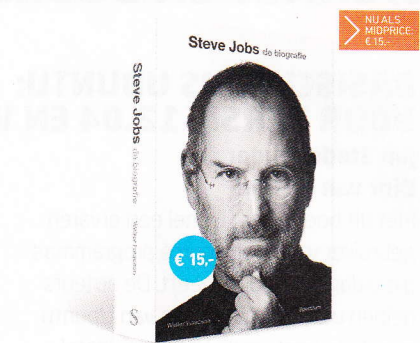
Daarnaast verzorgt ze lezingen en workshops over jobmarketing en solliciteren via LinkedIn. Ook is zij lid van de Adviescommissie van het vakblad *LoopbaanVisie*.

Uitgelicht

CASE TOON DE MOL VAN OTTERLOO (58 JAAR)

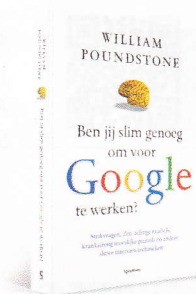
Toon is arbeidsmarktklaar, hij weet wat hij kan en welk nieuw werk hij nu wil veroveren, hij is er klaar voor! Hij wil zijn senior salesmanagementkwaliteiten, opgedaan in de 'grijze' energiesector, gaan inzetten voor de 'groene' energiesector. De laatste sollicitatie-ervaring van Toon dateert van twaalf jaar geleden. De arbeidsmarkt was toen anders dan nu en hij was 46 jaar. Nu op zijn 58ste weet Toon dat hij het moet hebben van netwerken en niet van sollicitatiebrieven sturen. Ook voor de werving- en selectiebranche is hij, als bijna zestiger, 'te oud' om bemiddeld te worden. Toon gaat zich als de wiedeweerga totaal verdiepen in de groene-energiemarkt, zodat hij

die geheel 'onder de huid' krijgt. En praat met mensen die nu in dat vakgebied werken en met degene die er (recent) bedrijven zijn gestart, om met hen te praten over de sales van deze groene activiteiten. Toon realiseert zich ook dat hij zijn netwerk niet heeft uitgenodigd als connectie op LinkedIn. Na een topprofiel te hebben gemaakt, heeft hij in no-time meer dan vijfhonderd connecties. En start hij met Twitter. Zijn naam wordt genoemd op het moment dat het bedrijf Climex, verhandelaar van 'uitstootrechten', een ervaren salesmanager zoekt. Climex benadert hem om te komen praten. En na een aantal goed voorbereide sollicitatierondes wordt hij aangenomen.

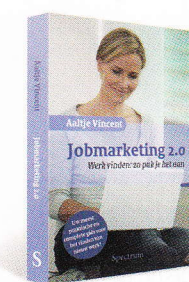


Steve Jobs. De biografie | Walter Isaacson | 978 90 00 31501 7 | € 15,-

Ben jij slim genoeg om voor Google te werken? loodst je langs verrassende antwoorden op tientallen van de meest uitdagende vragen die op je afgevuurd kunnen worden tijdens een sollicitatiegesprek.



Ben jij slim genoeg om voor Google te werken? | William Poundstone
978 90 00 31140 8 | € 17,50



Wachten tot er nieuw werk komt is geen optie. Je kunt het heft in eigen hand nemen en gaan 'jobmarketen'. Aan de hand van theorie, invuloefeningen, voorbeelden en samenvattingen legt Aaltje Vincent helder uit hoe je anno nu het beste kan zoeken naar de baan die jij wenst.

Jobmarketing 2.0 | Aaltje Vincent | 978 90 00 31505 5 | € 17,99



Dromen, durven, doen | Ben Tiggelaar | 978 90 491 0527 3 | € 19,99

UNIEBOEK
UITGEVERIJ
DE SPECTRUM

www.unieboekspectrum.nl

VERDER LEZEN



JOBMARKETING 2.0

Aaltje Vincent
Paperback, 230 blz,
12e druk, 2012, Spectrum
9789000315055
€ 17,99



SOLLICITEREN VIA LINKEDIN

Aaltje Vincent en Jacco Valkenburg
Paperback, 112 blz, 7e druk,
2011, Spectrum
9789049103033
€ 14,99



WERK VINDEN MET SOCIAL MEDIA

Aaltje Vincent
Paperback, 176 blz,
3e druk, 2011, Spectrum
9789000304004
€ 15,95



NETWERKEN WERKT

Rob van Eeden en Els Nijssen
Paperback, 164 blz, 18e druk,
2012, Spectrum
9789049106850
€ 15,99