

1.1.1. Użycie LinkedIn inaczej – wyszukiwanie kandydatów przy użyciu narzędzi sourcingowych

Dorota Maklewska

zwolenniczka niestandardowych metod rekrutacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych i budowania marki osobistej.

Przez ponad sześć lat pracowałam w sektorze rekrutacji na terenie EMEA dla globalnych marek różnych branż.

00 LinkedIn pozwala na wyszukanie kontaktów biznesowych bez inwestowania w jego płatną wersję jednak jest to wyszukiwanie ograniczone. LinkedIn zanim przedstawi wyniki wyszukiwania analizuje m.in. aktywność wyszukującego. Na kolejność wyświetlanych wyników mają też wpływ zapytania innych użytkowników. Brana jest też pod uwagę historia wyszukiwania, która pozwala przewidywać wyniki, które mogą być bardziej trafne dla Ciebie.

Z praktyki rekrutera wynika, że na kolejność wyszukiwania ma wpływ stopień uzupełnienia profilu, liczba połączeń, czy aktywność na profilu – to już powoduje ograniczenie liczby wyników.

JAK SZUKAĆ NA LINKEDIN

Możesz użyć paska wyszukiwania LinkedIn, aby wyszukać osoby o podobnych zainteresowaniach, roli, aby poszerzyć swoją profesjonalną sieć i rozbudować doświadczenie.

Po znalezieniu osoby, której szukasz, wybierz jej nazwisko, aby wyświetlić jej profil. Możesz również wysłać wiadomości InMail do połączeń drugiego i trzeciego stopnia (wersja płatna), nawiązywać kontakty się z użytkownikami lub obserwować kogoś, klikając przycisk znajdujący się w ich informacjach o profilu.

Zakładając, że taki dostęp do LinkedIn, to dla wytrawnego HR-owca zdecydowanie za mało, spójrzmy na temat szerzej.

PODSTAWY BOOLEAN SEARCH

Choć termin brzmi bardzo specjalistycznie, to dotyczy prostego pojęcia operatorów logicznych, które pozwalają na precyzyjne wydanie komendy wyszukiwarce internetowej i uszczegółowienie naszych potrzeb. To z kolei pozwala na uzyskanie bardziej adekwatnych wyników. Dzięki umiejętności zastosowania operatorów logicznych możemy przestać oglądać się na ograniczenia LinkedIn i wyszukiwać kandydatów na platformie, spoza niej.

Warto pamiętać, że wyszukiwarki uczą się naszych zapytań i poleceń. Po wpisaniu hasła „Włochy” w Google dla różnych użytkowników wynik będzie inny. Ktoś, kto często używa wyszukiwarek tanich lotów otrzyma w wynikach oferty last minute, inna osoba przepis na pizzę, a kolejna dane historyczne. Umiejętność wpisania odpowiednich komend jest zatem wyjątkowo ważna, by nie zamknąć się w bańce własnych przyzwyczajzeń.

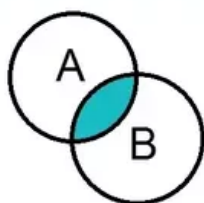
Cudzysłów – wyszukiwanie konkretnej frazy.

Przy wyszukiwaniu dokładnych wyrażen więcej niż jednego wyrazu należy używać cudzysłówów, w celu otrzymania konkretnych wyników.

Na przykład: „Dyrektor podatkowy” zwróci tylko „Dyrektora podatkowego”. Jeśli wyszukiwałeś Dyrektora Podatkowego bez cudzysłówów, w niektórych wyszukiwarkach, podzieli on słowa Dyrektor i Podatek i podświetli je jako odpowiednie dopasowania nawet gdy nie jest wymienione jako dokładne wyrażenie.

Google automatycznie przechwytuje wiele wyszukiwanych haseł, więc jeśli szukasz managera, otrzymasz również wyniki dotyczące „managementu”, zarządzania – nawet jeśli Ci na tym nie zależy. Jeśli umieścisz cudzysłowy na pojedynczym słowie w Google, to pominię on funkcję automatycznego zgadywania synonimów i zwróci wyniki tylko z konkretnym słowem..

Operator AND – zawężenie listy wyników.



A AND B

Założmy zatem, że na stanowisko do IBM szukamy aktualnie business developera ze znajomością niemieckiego. Podstawowe słowa kluczowe, które wykorzystamy w wyszukiwaniu to „business developer” oraz „niemiecki”.

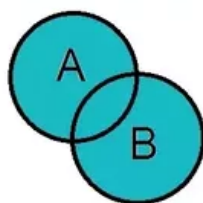
Istnieją więc dwa zbiory: zbiór stron zawierających słowo „business developer” (tu, zbiór B) i zbiór wszystkich stron

zawierających słowo „niemiecki” (tu, zbiór B). Nas interesuje jedynie zbiór zawierający oba te słowa:

Operatorem AND możemy użyć przeszukując dowolnie wybraną bazę kandydatów, czy bazę danych. Zatem poprawna komenda wyszukiwania na LinkedIn to:

„business developer” AND „niemiecki”.

Operator OR – rozszerzenie listy wyników.



A OR B

Operator OR będzie miał działanie poszerzające nasze wyniki. W związku z tym, że za język LinkedIn przyjęty jest język angielski, to będzie to jedno z zastosowań OR. Szukając konsultanta, zdecydowanie dobrym krokiem będzie uzupełnienie wyszukiwania o słowo „consultant”, programista – developer, księgowy – księgowa – accountant itd.

Założmy zatem, że osoby na stanowisko Java Developer.

Do takiego zapytania posłużymy się operatorem OR. Wyniki wyszukiwania uwzględnią wszystkie strony zawierające przynajmniej jedno z użytych słów kluczy.

Zatem nasze komendy to:

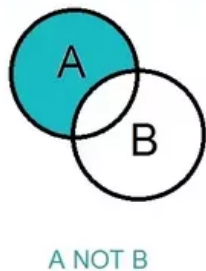
**„programista Java” OR „Java developer”
księgowy OR księgowa OR accountant**

Polecenie może być też kombinowane z operatorem AND w matematyczny sposób uprzywilejowując nawiasy:

(„programista” OR „developer”) AND Java

Ten sam operator może zostać użyty nie tylko na LinkedIn, ale również w Google. Jak już zostało wspomniane Google sam podaje wyniki w oparciu nie tylko o samo słowo klucz, ale również jego różne lub inne słowa z tej samej rodziny. Szukając więc zwrotu „project manager” uzyskamy również wyniki pod kątem takich tytułów stanowisk jak „operations manager”, „project coordinator”, „business manager” i inne.

Operator NOT – eliminowanie niechcianych wyników.



Bywa, że wyszukując informacji łatwiej nam wyeliminować poszczególne słowa klucze z wyszukiwania, służy to zawężeniu wyników. Operator NOT użyty w przykładzie wyszukiwania developera pozwoli nam uszczuplić wyniki o osoby które zajmowały takie stanowisko w przeszłości, jednak dziś zarządzają zespołem. Dzięki NOT możemy usunąć takie rezultaty wyszukiwania, które są nam zbędne.

Zatem: **developer NOT senior lub też developer NOT manager**

Wyszukując w Google zamiast NOT użyjemy minusa, a więc poprawna kwerenda wyglądać będzie tak:

Zatem: **developer – senior lub też developer – manager**

Połączmy wszystkie operatory w całość, którą możemy dowolnie manipulować i zmieniać:

(„programista” OR „developer”) AND Java -senior

Sprytnie ułożone polecenie Boolean pozwoli nam na dokładniejsze określenie wyników na LinkedIn, ale możemy poszukać na LinkedIn poza nim!

Gdybyśmy wpisali powyższą komendę bezpośrednio w Google niestety naszym oczom ukazałaby się lista ofert pracy, informacji na temat podobnych stanowisk, dlatego z pomocą przychodzą nam alternatywne strony:

UNIVERSITY OR (NOT UNIVERSITY)

Link, który pozwoli nam na wyszukanie dowolnych kontaktów na LinkedIn pre-filtrowanych przez lokalizację, miejsce pracy, uczęszczany uniwersytet, czy aktualnie wymieniane umiejętności na profilu.

bit.ly/alumniskills3

Dzięki takim filtrom możesz łatwo oszacować targetowaną publiczność i dodać do kontaktów osoby, które mogą być przydatne w procesie rekrutacji.

Podpowiedź: po wysłaniu zaproszeń do kontaktu LinkedIn zablokuje Cię pytaniem o znajomość z właścicielem danego profilu, a zaproszenie nie zostanie zaakceptowane dopóki znajomość nie zostanie potwierdzona – dlatego zawsze dodawaj notatki do swoich zaproszeń na LinkedIn. Nie wysyłaj ich bezosobowo. Dodatkowa ciekawostka to ta, że blokada nie pojawi się, jeśli ten sam link otworzymy w aplikacji w telefonie.

OR builder

Jeśli wiemy lub z jakich firm chcemy rekrutować, otrzymaliśmy listę certyfikatów lub umiejętności, jakie powinny znaleźć się w profilu kandydata lub jeśli chcemy poradzić sobie z wytycznymi dotyczącymi założeń różnorodności płciowej kandydatów i np. Zależy nam na widoczności kobiecych profili w rekrutacjach IT.

W takim wypadku z pomocą przyjdzie nam OR builder Excel.

A	B	C	D	E	F	G
przykład HR 1	"przykład HR 1" OR	"	"przykład HR 1" OR "przykład HR 2" OR "prz			
przykład HR 2	"przykład HR 2" OR					
przykład HR 3	"przykład HR 3" OR					
przykład HR 4	"przykład HR 4" OR		Formuła w D1: =MultiCat(B1:B101)			
przykład HR 5	"przykład HR 5" OR					
	"" OR					
	"" OR					
	"" OR					
	"" OR					
	"" OR					

Po wpisaniu wytycznych w kolumnę A, w komórce D tworzy się dla nas Boolean string, którego potrzebujemy.

OBEJŚCIE LIMITÓW LINKEDIN

Jeśli używamy tzw. Boolean strings na LinkedIn, to (według różnych źródeł) mamy możliwość otwarcia 1000 profili miesięcznie. Po tej liczbie, LinkedIn wyświetla nam informację o przekroczeniu limitu.



osiągnąłeś(-aś) limit komercyjnego wyszukiwania.

Rozszerz konto do LinkedIn Premium Business, Sales Navigator lub Recruiter, aby otrzymać dostęp do nieograniczonego wyszukiwania osób.

Wypróbuj bezpłatnie
Premium

Więcej informacji

Jest jednak kilka sposobów, by taki limit pominąć:

1. Należy pamiętać, że *Commercial Search Limit* nie dezaktywuje wyszukiwania, po prostu ogranicza wyniki. Korzystając z bardziej restrykcyjnych i precyzyjnych filtrów wyszukiwania, możesz zawęzić wyniki wyszukiwania i strategicznie rozwijać swoją sieć. W wielu przypadkach dodanie tytułu stanowiska i / lub firmy jako dodatkowy parametr wystarcza, aby ograniczyć wyszukiwanie w drugim stopniu do pojedynczej strony wyników. W połączeniu z odpowiednimi narzędziami automatyki ta technika może być całkiem skuteczna.
2. Często zwykłe odświeżenie strony również działa cuda i możliwe jest przeglądanie kandydatów z tego samego polecenia wyszukiwania.
3. Limit również znika po odświeżeniu strony, jeśli wcześniej osoba posiadająca licencję rekrutera prześle nam dowolny profil do przejrzania z projektu utworzonego na swoim koncie.

Dobry HR-owiec używając dostępnych narzędzi stara się wykorzystać ich funkcje w stu procentach, wyszukuje najbardziej zaawansowanych opcji, bo wie, że nie zostały stworzone przypadkiem.

Sprytny HR-owiec wykorzystuje też narzędzia poboczne, by usprawnić swoją pracę i zaoszczędzić czas:

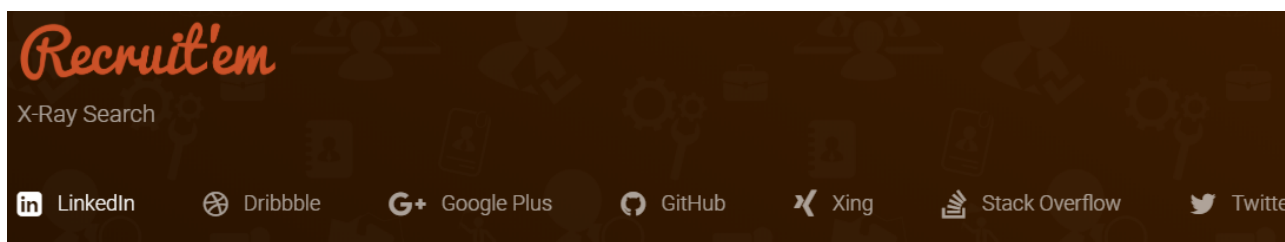
RECRUIT'EM

Recruit'em to strona darmowa służąca do przeszukania LinkedIn (lub innych dostępnych źródeł) za pomocą Boolean Search. Dzięki jej użyciu nie jesteśmy ograniczeni liczbą wyników, możemy otrzymać wyniki wyświetlające osoby niebędące w połączeniu z nami na platformie LinkedIn.

Strona jest zbudowana w języku angielskim, natomiast jej prostota zapewnia wygodne użytkowanie.

Nasz Boolean string dzięki Recruit'em wygląda tak:

**"Developer" OR „Engineer” OR „Programmer” „Warsaw”
-“senior” -intitle:“profiles” -inurl:“dir/ „ site:linkedin.com/in/
OR site:linkedin.com/pub/**



Easily use Google to search profiles on LinkedIn

Country	?	Job title	?
All countries	▼	developer	
		<input type="checkbox"/> Show similar jobs?	
Location or keywords to include	?	Keywords to exclude	?
E.g. London OR Paris AND html		E.g. Assistant OR secretary	
Education	?	Current Employer	?
All candidates	▼	E.g. Paypal	

[Find the right people on LinkedIn](#)

00

Zmienne, jakie możemy wykorzystać w kolejnych wyszukiwaniach zastępując je potrzebnymi słowami kluczami: księgowy, „project manager” etc.

Słowo klucz dotyczące lokalizacji, jednak nie oznacza to, że kandydat akurat ją zamieszkuje. Słowo „Warsaw” zostaje zakwalifikowane tylko jako dodatkowe słowo klucz.

Słowo wyeliminowane, które może pomóc w zawężeniu wyników

Komendy, które eliminują linki do reklam, czy ofert pracy, a na liście wyników pozostają jedynie potencjalne kontakty, a co za tym idzie, kandydaci

Określenie miejsca wyszukiwania, czyli strony jaka jest przeszukiwana

Korzyści z użycia Recruit'em są co najmniej dwie:

4. Nie ograniczamy się limitami LinkedIn, możemy przejrzeć dodatkowe profile niesegregowane algorytmami platformy
5. Możemy zbudować podstawowy Boolean String: ciąg operatorów logicznych i modyfikować go na własne potrzeby z wyłączeniem linków z ofertami pracy

LITERÓWKI

Użytkownicy LinkedIn mogą stworzyć swój profil w dowolnie wybranym z ponad 20 proponowanych języków. To, który profil będzie się wyświetlać rekruterom w pierwszej kolejności zależy od ich ustawień językowych na platformie. Dziś możemy łatwo zauważyć, że w czasach globalizacji większość tytułów stanowisk jest w języku angielskim, niestety implikuje to dość częste literówki. Kolejną zatem możliwością wyszukiwania kandydatów jest dodanie potencjalnych błędów jako słowa klucze:

“engineer OR engineer OR engineer”
„advisor OR adviser”
„project manager” OR „project menager” OR „project meneger”

EKSPORT LISTY KONTAKTÓW Z LINKEDIN

Dodawanie połączeń na LinkedIn ma nie tylko ułatwić HR-owcom do wartościowych kontaktów, specjalistów, czy potencjalnych kandydatów aby wysłać wiadomość bezpośrednią na portalu. Powiększanie swojej siatki kontaktów pozwala nam na zdobycie bezpośrednich maili do osób, z którymi jesteśmy połączeni. Jak? Eksportując te kontakty do pliku CSV.

Trudno wyobrazić sobie dziś sytuację, gdzie w branży rekrutacyjnej nie używamy LinkedIn wcale. Należy być przygotowanym na to, że LinkedIn obejmując monopol biznesowych mediów społecznościowych podniesie znacznie ceny swoich produktów lub jeszcze bardziej ograniczy darmowy dostęp. W takiej chwili powinniśmy znać zaawansowane narzędzi pozwalające nam uniknąć tych ograniczeń lub obejść limity LinkedIn. Stosując powyższe taktyki możemy też zmniejszyć wydatki związane z prowadzeniem procesów rekrutacyjnych i zainwestować np. W mniejszą liczbę płatnych licencji, bo przecież który biznes nie myśli o budżecie?