



COME PRESENTARE UN PROFILO  
COMPLETO E PIÙ VISIBILE SU LINKEDIN



Marina Fantini  
*Talent Solutions Marketing Manager,  
LinkedIn Italy & Iberia*

L'uso dei social network e la crescente velocità dello scambio di informazioni che ne deriva sono diventati un elemento fondamentale della vita aziendale.

Fra questi network, la distinzione fra le reti personali e quelle professionali è sempre più chiara. L'ultimo studio LinkedIn - TNS rivela che il 65% delle persone iscritte ai social network condivide informazioni professionali.

Incoraggiare il dialogo fra i dipendenti apre nuove opportunità di comunicazione e crea ambasciatori aziendali che possono contribuire positivamente all'employer brand. Per i dipendenti, è un'occasione per promuovere le proprie competenze e il proprio ruolo all'interno dell'azienda e della rete.

QUESTA GUIDA TI FORNIRÀ OTTIMI CONSIGLI SU  
COME CREARE E OTTIMIZZARE IL TUO PROFILO.



# 1 OBIETTIVI PROFESSIONALI

Strumento essenziale, LinkedIn ti permette di:

- › **Promuovere la tua identità professionale**
- › **Creare e ampliare una rete di contatti pertinenti**
- › **Comunicare, restare informato e condividere la tua esperienza**

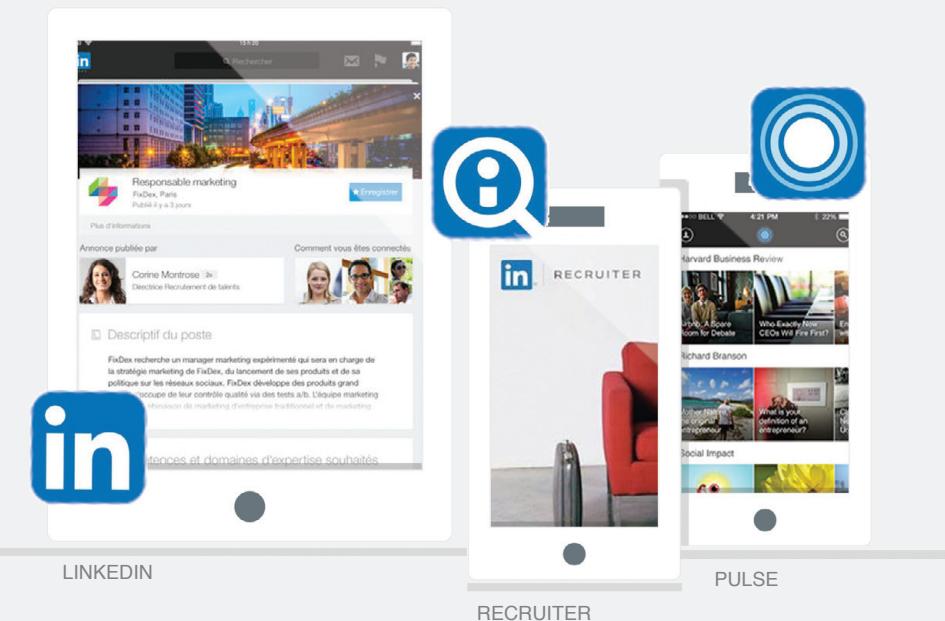
LinkedIn ti permette di gestire e sviluppare la tua carriera, di promuovere il dialogo fra professionisti e di gestire la tua rete di contatti. Aziende in tutto il mondo usano LinkedIn per comunicare, fare selezione e favorire gli scambi commerciali. Essere presenti su LinkedIn significa essere al centro di un ecosistema stimolante sia per le aziende, sia per i professionisti.

## LO SAPEVI?



## MOBILE, MA SEMPRE CONNESSO!

Puoi restare connesso alla tua rete e avere accesso alle tue informazioni sempre e ovunque, grazie all'applicazione mobile di LinkedIn per Android, iPhone e iPad.





## 2 | I PREREQUISITI PER UN BUON PROFILO



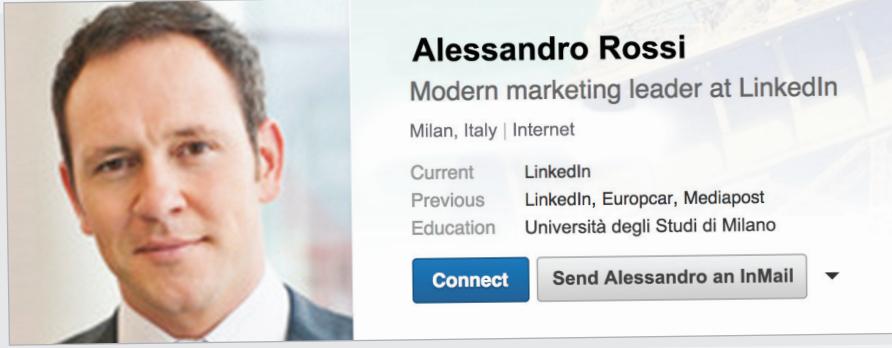
Per usare al meglio LinkedIn occorre essere proattivi e preparare un profilo attraente e pertinente.

› PER RIUSCIRCI, PONITI LE DOMANDE GIUSTE ED ELENCA LE TUE ESIGENZE: "PERCHÉ VOGLIO CREARE UN PROFILO?"

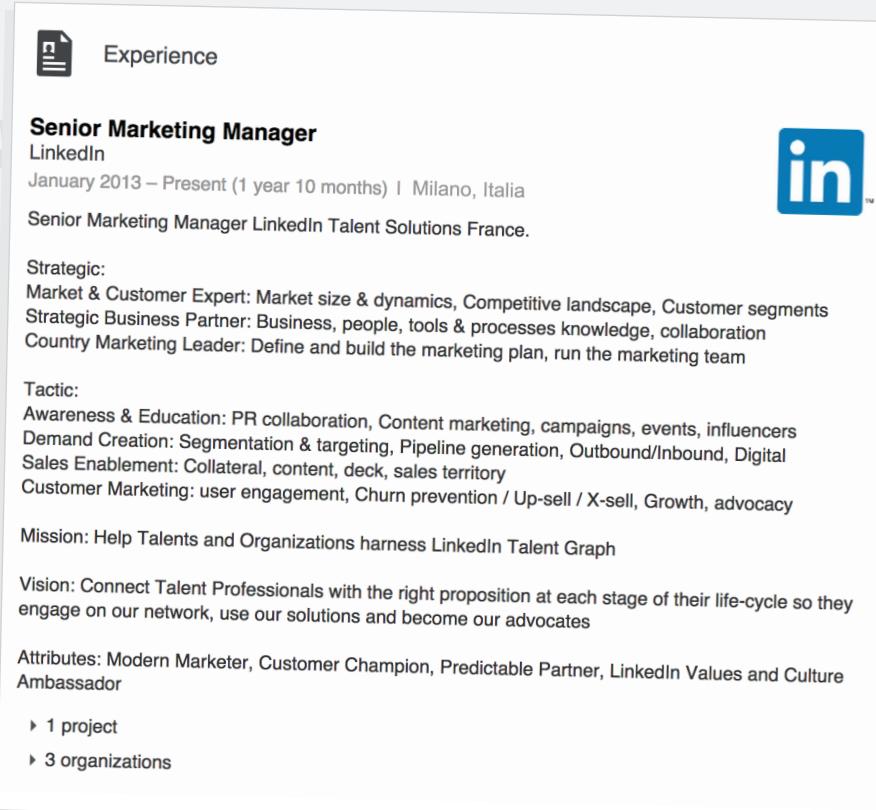
Una volta identificati i tuoi obiettivi, concentrati sulle fasi iniziali. I 7 suggerimenti di seguito sono essenziali per ottenere un profilo completo e vincente:

### Una foto professionale appropriata

- ✓ La prima impressione conta.
- ✓ La tua foto ti rende umano e attraente  
› **È essenziale scegliere la foto giusta.**



**Alessandro Rossi**  
Modern marketing leader at LinkedIn  
Milan, Italy | Internet  
Current LinkedIn  
Previous LinkedIn, Europcar, Mediapost  
Education Università degli Studi di Milano  
[Connect](#) [Send Alessandro an InMail](#) ▾



**Experience**

**Senior Marketing Manager**  
LinkedIn  
January 2013 – Present (1 year 10 months) | Milano, Italia  
Senior Marketing Manager LinkedIn Talent Solutions France.

**Strategic:**  
Market & Customer Expert: Market size & dynamics, Competitive landscape, Customer segments  
Strategic Business Partner: Business, people, tools & processes knowledge, collaboration  
Country Marketing Leader: Define and build the marketing plan, run the marketing team

**Tactic:**  
Awareness & Education: PR collaboration, Content marketing, campaigns, events, influencers  
Demand Creation: Segmentation & targeting, Pipeline generation, Outbound/Inbound, Digital  
Sales Enablement: Collateral, content, deck, sales territory  
Customer Marketing: user engagement, Churn prevention / Up-sell / X-sell, Growth, advocacy

**Mission:** Help Talents and Organizations harness LinkedIn Talent Graph

**Vision:** Connect Talent Professionals with the right proposition at each stage of their life-cycle so they engage on our network, use our solutions and become our advocates

**Attributes:** Modern Marketer, Customer Champion, Predictable Partner, LinkedIn Values and Culture Ambassador

▶ 1 project  
▶ 3 organizations

## Il tuo slogan

- ✓ Accattivante, breve, descrittivo.
- ✓ Formato da termini che generano interesse fra i professionisti in cerca delle tue competenze.
- ✓ Più esplicito del tuo biglietto da visita.

## Il tuo riepilogo

- ✓ Deve essere preciso e catturare lo sguardo: bastano poche righe.
- ✓ Spiega chi sei e fai in modo che gli altri vogliano conoscere te e la tua vision/mission come professionista.
- ✓ Menziona i punti chiave del tuo profilo, la tua esperienza e le tue specializzazioni.

## La tua esperienza professionale

- ✓ Descrivi il tuo percorso professionale: la posizione attuale e quelle precedenti.
- ✓ Usa parole chiave per descrivere la tua esperienza.
- ✓ Illustra i tuoi successi con esempi (senza includere informazioni confidenziali) o traguardi tangibili.



### La tua formazione e i tuoi titoli

- Evidenzia i corsi frequentati: diplomi scolastici, universitari o specialistici devono essere chiaramente visibili.
- Menziona i titoli ottenuti e le eventuali lodi.

### Le tue competenze ed esperienze

- Indicalatuaesperienzausandolafunzione“Competenze”.
- Chiedi ai tuoi contatti di confermare le competenze sul tuo profilo.

### Segnalazioni

- Ottieni segnalazioni contattando colleghi, responsabili, dipendenti, clienti ecc.

**Manager e altre persone in cerca di nuovi talenti, clienti e relazioni professionali danno la priorità a chi è stato segnalato.**

#### Education

**Università degli Studi di Milano**  
Master's degree, Marketing and Sales Management (ICSV)  
2007 – 2009



**Università degli Studi di Milano**  
Bachelor's degree, Sales and Marketing  
1997 – 2001



Activities and Societies: [BDD](#), [BDE](#)

#### Skills

##### Top Skills

- |    |                        |
|----|------------------------|
| 33 | Digital Marketing      |
| 22 | Marketing Strategy     |
| 19 | B2B                    |
| 19 | Social Media           |
| 17 | Lead Generation        |
| 15 | Marketing              |
| 14 | Social Media Marketing |



#### **Enterprise Marketing Manager** Europcar



**Mary BLOYET - LONGUETAUD**  
Corporate & Leisure Sales Director at Europcar

“ Alexandre has created the position of Marketing Manager B to B in Europcar France. He was able to develop and implement dedicated tools to explore, facilitate and inform our major B to B clients. Curious, he has also contributed to renew the product range. I am pretty sure he will draw upon his skills and appetite for community tools as part of its new position.

November 12, 2011, Mary managed Alexandre indirectly at Europcar



## QUALCHE ALTRO SUGGERIMENTO

- › I riepiloghi vengono indicizzati dal motore di ricerca di LinkedIn. Ricorda di inserire parole chiave relative alla tua attività e alle tue competenze.
- › Non mentire su cosa sai fare: evita di abbellire il tuo profilo con esperienze difficili da provare o addirittura false, perché prima o poi verrai scoperto!
- › Consulta i profili di altri membri di LinkedIn: la loro presentazione potrebbe aiutarti a sviluppare la tua.
- › Chiedi a clienti, partner e fornitori di segnalarti, senza limitarti ai tuoi colleghi o alle persone con cui lavori ogni giorno.



### Summary

Dynamic innovator and modern marketer, always looking for new possibilities and different ways of doing things. Motivated by results and impact, used to turn the possible into the probable. Marketing is a key business contributor: generate revenue, awareness and familiarity. Drive marketing innovation and bring technology to boost efficiency and growth: Marketing automation, inbound marketing, Eloqua, Salesforce, SiriusDecisions.





## 3| DARE UNA SPINTA AL TUO PROFILO

Avere un profilo completo e aggiornato ti consente di gestire e coltivare la tua reputazione professionale online.

Ma per distinguerti dalla massa, LinkedIn offre numerose funzionalità che ti permettono di andare oltre, per esempio:



Personalizza il tuo URL: indica il tuo nome nell'URL del tuo profilo per potenziare la tua presenza sui motori di ricerca online.



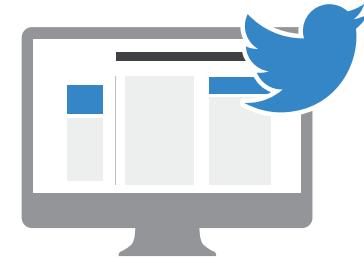
Aggiungi progetti specifici, sia professionali che personali. Rappresentano un'attività aggiuntiva, come l'iscrizione a un'associazione e la partecipazione a un evento (di tipo benefico, umanitario ecc.).



Rafforza il tuo profilo con contenuti multimediali che illustrano la tua esperienza e promuovono la tua azienda. Ad esempio: video, foto, presentazioni SlideShare, studi ecc.



Incorporare i tuoi siti web e blog, l'account Twitter e il profilo Facebook è un buon modo per aumentare la visibilità.



Marketing B2C  
Participer à la croissance du réseau : 300 M membres dans le monde, 7 M en France  
Augmenter la participation et l'engagement des utilisateurs : optimisation du profil, mise en relation, développement du réseau, identité en ligne, e-réputation, recherche d'emploi, partage d'informations.  
Marketing digital : campagnes d'emailing, bannières, vidéo  
Médias sociaux : LinkedIn, Twitter, Slideshare, Youtube, Tumblr, blog  
Marketing de contenu : livres blanc et ebook, prise de parole en public

- ▶ 1 projet
- ▶ 3 organisations

LinkedIn LE PREMIER RESEAU SOCIAL PROFESSIONNEL  
Optimiser son Profil LinkedIn

7 tricks for a job description

LinkedIn pour les entreprises

Solutions de recrutement

A Culture of Transformation



## CONFIGURA IL TUO PROFILO PUBBLICO

Puoi gestire tutte le impostazioni del tuo account per personalizzare il tuo profilo grazie al modulo

Gestisci il livello di riservatezza delle tue pubblicazioni (stato, competenze aggiuntive ecc.) rispetto alla tua rete e seleziona chi può vedere la tua attività. Se aggiorni varie volte il tuo profilo aggiungendo progetti, esperienze e altre informazioni, puoi attivare o disattivare la diffusione della tua attività, selezionare chi può vederla, modificare la visibilità del profilo e della tua foto, e anche decidere quello che gli altri vedranno quando consulti il loro profilo.



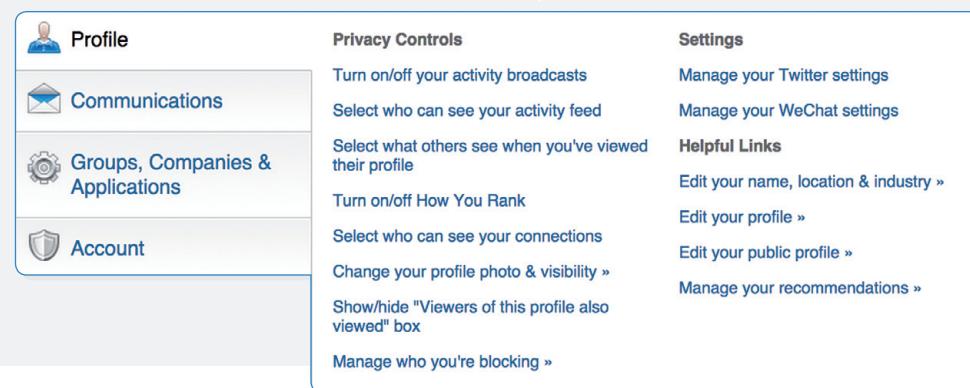
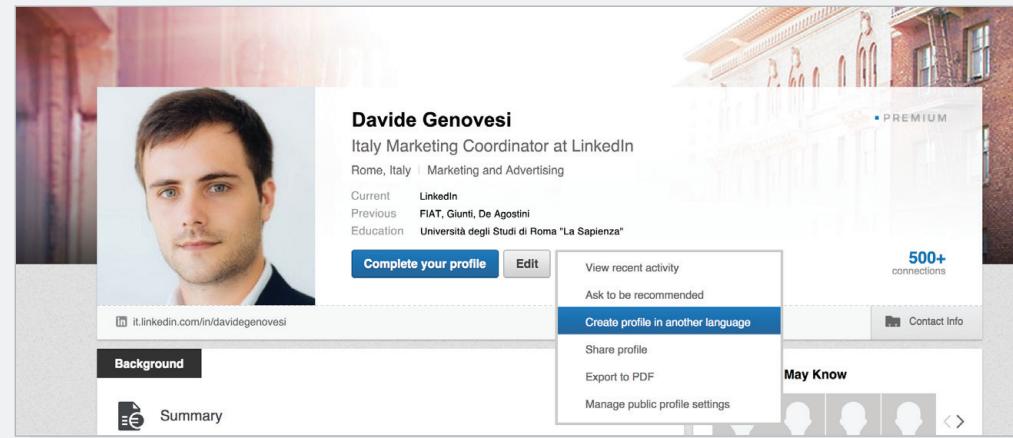
Configura la frequenza di email e notifiche: LinkedIn ti informa sull'attività della tua rete inviandoti email e notifiche push in base alle tue esigenze. In questo modo non ti perderai mai informazioni importanti anche se non ti colleghi con regolarità; puoi scegliere la frequenza e il contenuto di queste notifiche ed email nella sezione delle comunicazioni.



Seleziona la lingua dell'interfaccia di LinkedIn: inglese, italiano o altro.



Fatti contattare: gestisci i tuoi numeri di telefono, gli indirizzi email e tutte le informazioni del tuo profilo.





## QUALCHE ALTRO SUGGERIMENTO

- Collega la tua esperienza all'azienda in questione, se ha una pagina su LinkedIn, così il suo logo verrà aggiunto al tuo profilo.
- Presenta il tuo profilo in più lingue. Il tuo profilo è più visibile ai visitatori in base alla loro lingua o al loro Paese di origine.
- Inserisci parole chiave corrispondenti alle tue competenze. Così i contatti che effettuano ricerche specifiche potranno identificarti più facilmente.
- Modifica l'ordine in cui appaiono gli elementi del tuo profilo spostando le sezioni sulla pagina. In questo modo puoi dare la priorità alle informazioni per te più importanti.
- Una volta completato il profilo, nella prima sezione comparirà il pulsante "Migliora il mio profilo". Clicca sul pulsante e LinkedIn ti mostrerà una serie di suggerimenti per ottenere un profilo ancora migliore.

È sempre utile chiedere un'opinione esterna sul tuo profilo. Alcune cose sono così ovvie ai nostri occhi che ci dimentichiamo di menzionarle o non le consideriamo competenze o punti di forza. Un'opinione esterna può aiutarti a essere più obiettivo.



## ORA È TUTTO CHIARO:

Più il tuo profilo sarà dettagliato e completo, più risulterà interessante e promuoverai meglio la tua immagine come professionista e l'employer brand della tua azienda. Questo è il presupposto fondamentale per sviluppare il tuo network professionale su LinkedIn!