

Solliciteren en social media

Solliciteren heeft nooit alleen maar gedraaid om de beste CV en brief. Eenmaal op gesprek draait alles om presentatie. Daarin kan je zo ver doordraaien als je wilt (hoe verfijn ik de stevigheid van mijn handdruk, hoe drink je je koffie, draag je een stropdas en zo ja, koop je er speciaal een in de kleur van het logo van het bedrijf,...) maar in het kort: “Hoe kom ik over en is dat het beeld dat ik wil laten overkomen?” Natuurlijk moet je eerst een geschikte vacature vinden, bijvoorbeeld op Vacaturelandkaart.nl, maar daarna begint het pas echt. Solliciteren.

Hoe kan social media je daarmee helpen? Allereerst, het is zeker waar dat recruiters meer en meer je aanwezigheid op sociale netwerken bekijken. Sterker nog, als ik zou solliciteren en zou merken dat een recruiter dat niet heeft gedaan zou ik direct mijn twijfels hebben of het bedrijf wel bij me past. Rond sollicitatie procedures draait het niet zozeer om het vinden van die ene geschikte kandidaat, maar vooral om het zo snel mogelijk laten afvallen van meer dan 90% van de kandidaten. Pas daarna wordt er serieus naar je gekeken. Kortom, die eerste afvalrondes dien je door te komen. En ja, social media kan dan absoluut in je nadeel werken. Een open deur “een Twitter profielfoto met een hakenkruis op je arm en een liter bier in je hand” helpen zeker niet. Toch kan je juist van social media bijzonder veel voordeel halen.

1) Ik heb een social media profiel, dus ik besta



Het niet hebben van een account op een sociaal netwerk is niet meer van deze tijd en uiterst onhandig. Als je op Marktplaats zoekt naar een Volkswagen Golf uit 2003 zijn er 1000 resultaten waarvan misschien 10 zonder foto. Zou je deze überhaupt bekijken? Waarschijnlijk niet, omdat er 990 zijn met foto. Oftewel: Als een recruiter 100 kandidaten moet vergelijken waarvan er 10 geen social media profiel hebben zal hij deze gewoon direct laten afvallen. Dit los van de gedachte dat het eerder de vragen opwekt “Wat heb jij te verbergen?” en “Ben jij van deze eeuw?”. Kortom, zorg dat je te vinden bent op een of meerdere sociale netwerken.

Solliciteren en social media

2) Zorg dat je profiel volwassen oogt



Het is natuurlijk fantastisch dat je al plankend met een Bacardi Breezer in je hand 10 minuten op een brug hebt durven liggen en dat je daar bijzonder trots op bent. Maar, maak daar niet je profielfoto van. Hou je profielfoto “gewoon” en ongedwongen. Niet met je hand je kin ondersteunen, ook al vind je jezelf nog zo filosofisch. Een leuke foto met je moeder, vriend of vriendin.. Niet doen, gewoon jouw hoofd, zoals je paspoort foto, met eventueel je schouders er nog op.

Naast je profielfoto, is ook je accountnaam iets om over na te denken. Wie zou je zelf eerder aannemen? @JdeGroot of @BierKampioen89 ? Een omschrijving van jezelf in je Twitter profiel wordt ook gelezen en een uitstekende plek om jezelf professioneel voor te stellen. Denk ook aan alles waar een oordeel over te vormen is. De achtergrondafbeelding van je Hyves profiel, de vanity URL van je Facebook profiel of relevantie van je LinkedIn profiel (is het noemen van je peuterschool relevant? Is die 3 weken zomerbaan bij de Albert Heijn waardevol?)

3) Denk na over de inhoud... en je vrienden



Social media kan worden teruggekeken, ook al is het maanden geleden. Kwalijke foto's op je Flickr account, de huldiging van je 1000 knakworsten in een uur wedstrijd op YouTube maar ook je tweets van afgelopen zaterdagavond... Het wordt allemaal gelezen. Denk daaraan en grijp in waar nodig. Kortom... Denk na over wat je deelt

4) Ga zorgvuldig om met vriendschappen

Daarnaast is het niet alleen wat je zelf deelt, maar hou zeker je vrienden in de gaten. Alles wat anderen zeggen richting @JdeGroot is immers ook terug te vinden en net zo interessant. Ook de foto's waarin je wordt getagged in Facebook maar ook meer dan dat... Als iemand ziet wie jij volgt op Twitter, wie je vrienden zijn op Facebook of je connecties op LinkedIn en je vrienden is ook op te maken wie jij bent. Immers, als 90% van de mensen die je volgt “PVV” in hun Twitter account naam hebben verwerkt, is daar een conclusie uit op te maken. Waar of niet, het is informatie die je niet in de hand hebt.

Solliciteren en social media

5) Controle... Denk als je concurrentie



Als je dit nu allemaal zorgvuldig hebt verwerkt, je werkervaring en educatie bij LinkedIn niet alleen benoemd maar ook in keurig Nederlands hebt omschreven en dit hebt laten nalezen, is de ultieme controle als volgt: Bekijk je profiel alsof het je je sterkste concurrent bent. Stel je voor dat je een van de laatste twee bent voor een baan en ga dan alles wat je kunt vinden over jezelf online na alsof je die andere persoon, je concurrent bent. Als je dan iets leuk vindt, weet je dat je moet handelen. Immers, als jij van je zwaarste concurrent een genante foto tegenkomt, een grammatica fout in het LinkedIn profiel, een dronken tweet op Twitter dan zou je denken: "Haha! Zo, sukkel. Da's niet handig van je." Kijk zo eens naar je eigen online aanwezigheid... Zo zie je veel sneller of je ergens moet ingrijpen.

6) Zoek je contactpersoon op



Het is natuurlijk belangrijk te weten wat het bedrijf allemaal doet, maar net zo belangrijk is de persoon die je tegenover je hebt tijdens je sollicitatiegesprek. Wat doet deze man/vrouw in het bedrijf? Werkt de persoon er al lang? Wat doet de persoon in zijn/haar vrije tijd? Bruikbare informatie.

7) Denk na over wat je deelt rond een sollicitatiegesprek

Natuurlijk is het leuk tegen je vrienden te zeggen "Nu onderweg naar een sollicitatie bij bedrijf X" maar wat als je de baan niet krijgt? Dan ziet het bedrijf waar je daarna gaat solliciteren dat je het daar dus niet geworden bent. Hetzelfde geldt voor inchecken op Foursquare bij dergelijke bedrijven. Het kan echt geen kwaad wat stilte rond een sollicitatiegesprek online te hebben. Heb je een sollicitatiegesprek bij bedrijf X in

Solliciteren en social media

Amsterdam? Dan kan je natuurlijk altijd op Twitter plaatsen “Nu onderweg naar Amsterdam.” en laat je gewoon het woord sollicitatie even niet vallen.

8.) Gebruik je netwerk om lovend over je te spreken

LinkedIn aanbevelingen of complimenten op Facebook, Twitter en Hyves... Regel ze! Ook die worden gelezen en zijn zeer welkom. Wees echter voorzichtig met “complimenten uitwisselingen”. Als persoon A persoon B aanbeveelt op LinkedIn maar andersom ook, is dat natuurlijk wel doorzichtig.

9) Volg het bedrijf, en de concurrenten



Wees geïnteresseerd in het bedrijf en het werkveld. Zorg dat je het laatste nieuws leest maar ook weet waar de concurrentie mee bezig is. Gebruik social media dan ook als manier om nieuws eenvoudig tot je te krijgen. Erg handig bij een sollicitatiegesprek! Word fan op Facebook, sluit je aan in de Groep op LinkedIn of Hyves en volg het bedrijfsaccount via Twitter.

10) Wees je professionele zelf

Hoe cliché ook... Als je je op social media anders voordoet dan je in werkelijkheid bent, lukt het je misschien wel om te worden uitgenodigd voor een gesprek maar val je direct door de mand en heeft iedereen, dus ook jij, een hoop tijd verspild. Wees je professionele zelf, dan ga je volledig zelfverzekerd een gesprek.

(Geschreven door Godfried van Loo, Creative Director [Yocter](#))