TRAVAILLEZ VOTRE VISIBILITÉ !

Nouvelle année, nouveau job ? Vous êtes motivé ? Vous avez le bon état d'esprit, la conscience que vous affrontez un marché ? Parfait ! Le moment est venu, en plus de répondre aux offres qui vous correspondent, de vous préoccuper de **votre visibilité.**

Il ne s'agit pas d'ego-trip ou de perdre du temps sur les réseaux sociaux à échanger des banalités et des photos de vacances, mais de ne pas oublier que le produit avec lequel vous abordez le marché de l'emploi, c'est vous ! **Est-ce qu'on vous trouve facilement ?** Avez-vous un profil LinkedIn ? Est-il correctement rempli ?

« Chercher un job, oui, mais être trouvable c'est mieux ! »

De nos jours, beaucoup de choses ont changé : les règles de la recherche d'emploi aussi. Les principes du CV papier et de l'offre spontanée que l'on fait par écrit à l'entreprise de son choix sont tombés en désuétude. La plupart des gens n'ont plus le temps pour le papier ! Et trouvent cela fastidieux. Sans compter que bien des entreprises disposent de personnes au sein de leur équipe de RH qui recherchent activement le « bon numéro » sur internet. **Alors faites envie, faites qu'on vous trouve !** Et à propos de bon numéro, soyez complets lorsque vous donnez des informations pratiques. Elles font partie de votre identité professionnelle et numérique. **Et surtout, elles facilitent le contact. Car la visibilité, c'est aussi être atteignable.** Ces données sont d'ailleurs demandées sur toutes les plate-formes existantes, auxquelles il faut ajouter la photo. Ne l'omettez pas car cela va créer un flou désagréable autour de votre dossier. Les réseaux sociaux à caractère professionnel et les *jobboards* sont des sources où trouver des candidats, sans photo vous êtes pénalisé. Enfin, les données utiles doivent être complétées par **des mots-clés** car les moteurs de recherche les repèrent. Ces mots-clés,

contrairement à pas mal d'idées erronées, ne sont pas une « collection » d'adjectifs emphatiques et creux.

« Ciblez vos mots-clés en fonction de votre secteur !»

Si vous êtes en panne pour identifier les bons mots-clés, réfléchissez en termes de secteur professionnel. Quels mots sont récurrents lorsqu'on évoque le poste que vous visez ? Variez aussi les termes avec l'utilisation d'un dictionnaire des synonymes. **Soyez précis, concrets.** Autre élément pratique pour être référencé et facile à trouver : mentionnez l'école, l'EPF ou l'Université de laquelle vous issu. *Créatif, passionné, ponctuel,* c'est inutile. **Autre moyen pour travailler sa visibilité, le réseautage.** Là aussi, évitons les clichés. Il ne s'agit pas de se rendre à tous les cocktails mondains, mais de participer à des événements et manifestations organisés par votre secteur professionnel.

« Le réseautage est une source d'informations »

Sachez aborder les personnes, échanger, poser les bonnes questions. **Bien pratiqué et ciblé, le réseautage est le meilleur moyen d'avoir accès à des informations directes** que vous ne trouverez pas ailleurs ! Par exemple, savoir quelle entreprise recrute ou licencie, qui quitte son poste, qui se développe. Cela vous permettra de vous positionner. C'est aussi entrer en contact avec des personnes qui vont vous apprécier, se souvenir de vous, avoir envie de travailler avec vous. Le réseautage réussi, ce n'est pas juste aller vers les autres un verre à la main, c'est savoir obtenir des informations et les utiliser. C'est être réactif quand on apprend quelque chose d'utile, et c'est signer le bon contrat plus vite qu'on l'espérait…