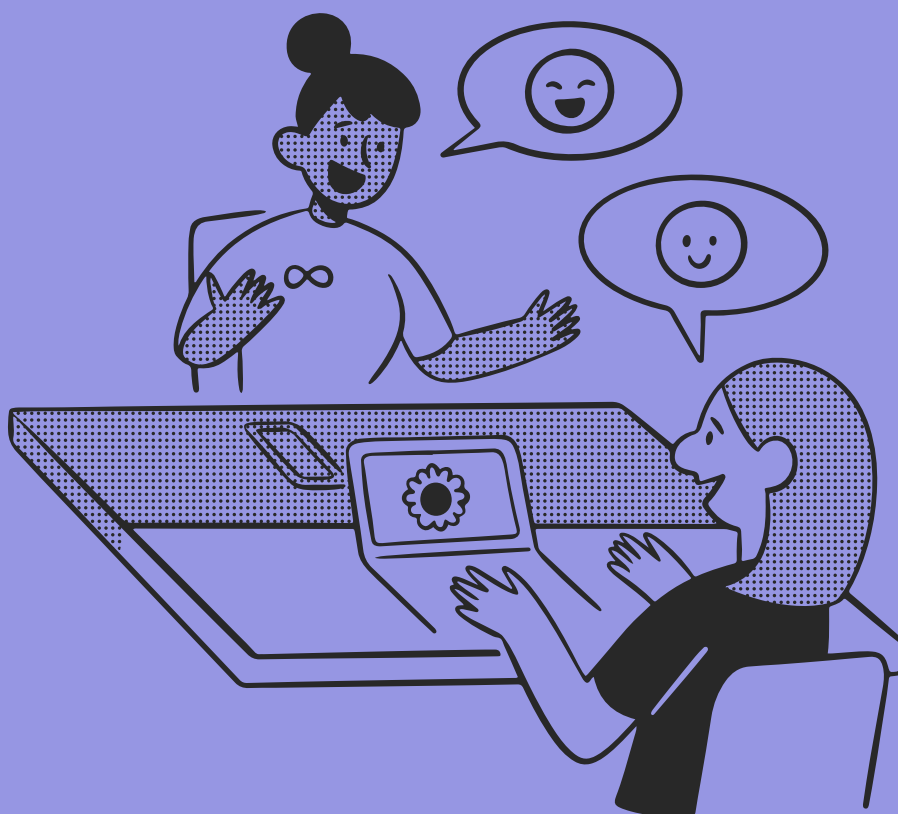


LinkedIn Training

Esta será tu **guía práctica** para sacarle el máximo provecho a tus búsquedas en LinkedIn Sales Navigator

¿Empezamos? 🚀



Índice

01

Introducción

02

Fundamentos de Sales
Navigator para reclutamiento

03

Configuración avanzada de
búsqueda

04

Contacta candidatos a través
de mensajes en frío

Introducción

Si estás aquí, es porque seguro quieres **atraer y encontrar** a los mejores talentos de LATAM para **Momentu**, pues sabemos que contratar en el marco de las startups es todo un reto.

Es por eso que en **Momentu** hemos adoptado *LinkedIn Sales Navigator* como nuestra herramienta principal de búsqueda proactiva de talento. Lo que buscamos, es que este training sea tu hoja de ruta para dominar esta plataforma y encontrar los perfiles correctos

¿Qué aprenderás con este LinkedIn Training?

- Cómo usar **filtros avanzados** para segmentar y encontrar prospectos de candidatos con más precisión.
- *Hacks* y estrategias que los mejores reclutadores usan para optimizar el proceso de búsqueda y **encontrar los mejores perfiles**.
- Cómo estructurar **mensajes en frío** que realmente tengan buena tasa de conversión.
- Cómo hacer seguimiento a candidatos.

Al final de esta guía, habrás aprendido a más profundidad respecto al uso de esta herramienta, para así tener un sistema más claro para encontrar talento, optimizar tu tiempo, y sobre todo... Asegurar que cada búsqueda sea atractiva y efectiva

¿Empezamos? 🚀

Fundamentos de Sales Navigator para reclutamiento



¿Por qué usar Sales Navigator y no LinkedIn normal?



Fundamentos de Sales Navigator para reclutamiento

¿Has buscado candidatos con la versión gratuita de LinkedIn?

Si es así, probablemente te diste cuenta de que es un laberinto lleno de limitaciones, ya que es una búsqueda muy básica, los filtros son muy limitados y tan pronto has cumplido cierto número de búsquedas, te bloquea la visibilidad de los demás perfiles.

Es por eso que, la versión premium de Sales Navigator, diseñada para prospección y reclutamiento en clave para **Momentu**, ya que nos permite:

- ✓ Acceder a más perfiles de posibles candidatos
- ✓ Aplicar filtros avanzados para acotar la búsqueda, y encontrar los candidatos más óptimos para el rol.
- ✓ Hacer búsquedas más precisas, usando palabras clave, búsqueda booleanas y segmentación por industria.
- ✓ Guardar y segmentar candidatos en listas, mejorando la trazabilidad y el seguimiento.
- ✓ Evitar bloqueos y entrar en listas de spam, manteniendo un flujo de trabajo eficiente, y sin restricciones de visualización

¿Te animas a usar Sales Navigator? 🕒

Funcionalidades clave de Sales Navigator para reclutamiento



Fundamentos de Sales Navigator para reclutamiento

Par sacarle el máximo provecho a esta herramienta, aquí te traemos sus principales funcionalidades, muy esenciales, y que podrás usar en tu día a día:

- ◆ **Filtros avanzados:** más de 30 opciones de filtro para así segmentar y acotar más la búsqueda. Desde ubicación geográfica, años de experiencia, tipo de industria, tipo de rol, etc.
- ◆ **Búsqueda booleanas:** este tipo de búsqueda permite buscar con más precisión, combinando palabras clave con operadores lógicos como por ejemplo: *AND*, *OR* y *NOT*.
- ◆ **Spotlights:** esta funcionalidad nos indica qué personas han tenido actividad reciente, ya sea a través de publicaciones, comentarios, cambio de empleos, etc.
- ◆ **Segmentación en listas:** permite organizar a los candidatos prospectados en listas dependiendo el tipo de cargo, prioridad, experiencia, etc. Facilitando la trazabilidad y seguimiento de las búsquedas.

Configuración avanzada de búsqueda



Explicación en detalle de los filtros avanzados y cómo configurarlos correctamente



Configuración avanzada de búsqueda

Uno de los mayores errores al usar Sales Navigator, es no aprovechar al máximo sus filtros avanzados, para así evitar perder tiempo revisando decenas de perfiles que no hacen fit con lo que buscas.

A continuación, te presentamos los filtros clave que podrás usar en tus próximas búsquedas:

- **Cargo y palabras clave:** este es uno de los filtros más importantes, ya que aquí ingresamos el cargo que buscamos.
 -  Evita usar términos demasiado específicos. Ejemplo:
 - *SDR Inbound Specialist LATAM*". Ya que esto limitará los resultados
 -  En cambio, usa variaciones separadas por "OR". Ejemplo:
 - *"SDR" OR "BDR" OR "Lead Generation"*
- **Industria:** en caso de requerir un perfil con experiencia en una industria muy específica como por ejemplo en SaaS, tecnología o consultoría B2B, se puede filtrar la búsqueda así:
 -  Startups
 -  Information technology and services
 -  Computer software
 -  Management consulting

Explicación en detalle de los filtros avanzados y cómo configurarlos correctamente



Configuración avanzada de búsqueda

- **Ubicación y modalidad de trabajo:** en **Momentu** buscamos talento en gran parte de LATAM, sin embargo, para acotar un poco más la búsqueda, recomendamos incluir en los filtros, países como:
 - Colombia
 - México
 - Argentina
 - Chile
- **Nivel de experiencia y antigüedad en el puesto:** podemos filtrar la búsqueda ya sea por:
 - Años en la posición actual
 - Años en la compañía
 - Seniority level:
 - Junior: entry, associate.
 - Mid level: specialist, analyst
 - High level: manager, senior.

Uso de booleanas para búsquedas más efectivas



Configuración avanzada de búsqueda

Este tipo de búsqueda es un método avanzado que permite hacer búsquedas aún más precisas, combinando términos con operadores lógicos como: *AND*, *OR* y *NOT*. A continuación te compartimos algunos ejemplos:

◆ Para el cargo de Business Developer

- ("Business Developer" OR "BDR" OR "Sales Executive" OR "Account Executive") AND ("SaaS" OR "Software Sales" OR "Cloud Solutions") AND ("Outbound Sales" OR "Cold Calling") NOT ("Intern" OR "Freelancer" OR "Consultant").

◆ Para el cargo de Customer Success

- ("Customer Success " OR "Customer Success Specialist" OR "Client Success Specialist" OR "Customer Engagement Manager") AND ("SaaS" OR "Software Sales" OR "Tech Industry" OR "Startup") AND ("Account Management" OR "Customer Retention" OR "Onboarding" OR "Upselling" OR "Renewals") NOT ("Intern" OR "Freelancer" OR "Consultant" OR "Support Specialist")

Este método de búsqueda, nos permitirá:

- ✓ Encontrar perfiles relevantes, abarcando las distintas nomenclaturas de nombre para un mismo cargo.
- ✓ Evitar contactar candidatos que no cumplen con el perfil
- ✓ Optimizar los tiempos de búsqueda y revisión de cada perfil

Aplicación de Spotlights para priorización de candidatos activos



Configuración avanzada de búsqueda

En el momento de contactar a través de mensajes en frío a posibles candidatos, es importante asegurarnos que sean personas activas vía LinkedIn, de lo contrario, la tasa de respuesta será baja.

Para evitarlo, te invitamos a usar los **Spotlights de LinkedIn**, herramienta que nos ayudará a filtrar candidatos que han estado activos en la plataforma.

A continuación te presentamos los mejores filtros de spotlights:

- ◆ **Posted on LinkedIn in the last 30 days:** para candidatos que han publicado contenido recientemente.
- ◆ **Changed jobs in the last 90 days:** personas que están en transición laboral, suelen estar abiertas a nuevas oportunidades
- ◆ **Following Momentu or similar companies:** personas que han manifestado interés en el sector, aumentando la posibilidad de engagement.

Hacks que podrían servirte 👁️👁️



Configuración avanzada de búsqueda

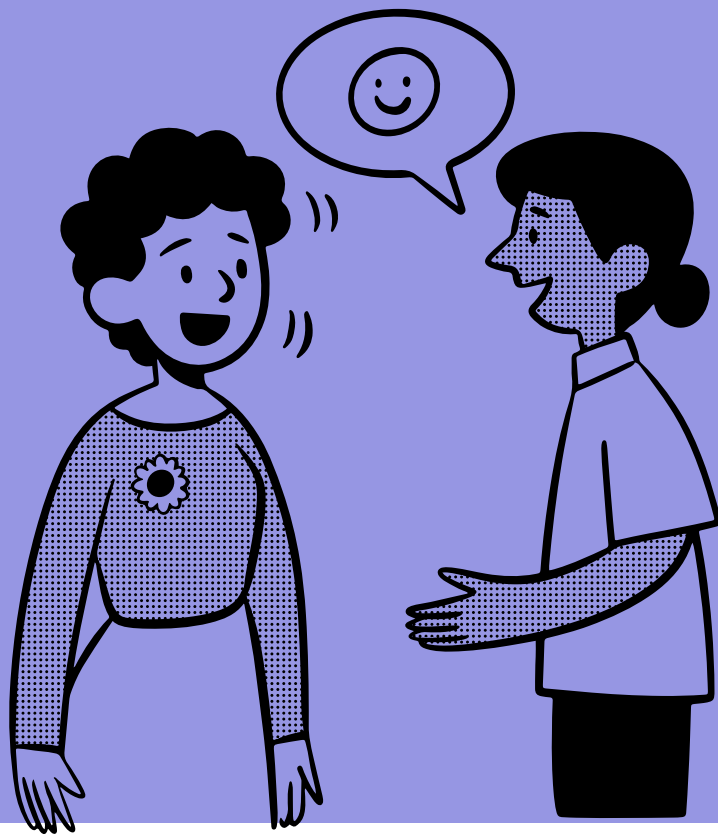
Además de la configuración de los filtros avanzados y búsquedas booleanas, hay otros trucos que pueden hacer de tu búsqueda, aún más efectiva. A continuación te presentamos algunos de ellos:

✅ **Usa Sales Navigator para ver quién ha visitado tu perfil:** si alguien visitó tu perfil tras haber recibido un mensaje tuyo, es una señal de un posible interés. En estos casos, recomendamos enviar un segundo mensaje más directo, para iniciar la conversación.

✅ **Usa las recomendaciones de “Similar leads”:** una vez encontramos a un candidato que hace fit, la herramienta nos sugiere otros perfiles similares. Esta es una forma rápida y eficiente de expandir la búsqueda, sin necesidad de ajustar los filtros.

✅ **Conecta con empleados de empresas target:** si buscas un perfil con experiencia en una industria específica, puedes conectar con los empleados de estas empresas, y así acotar aún más tu búsqueda

Contacta candidatos a través de mensajes en frío



Ejemplos de mensajes efectivos



Contacta candidatos a través de mensajes en frío

Como sabrás, enviar un mensaje en frío es el primer contacto que tendrás con el potencial candidato, y como en cualquier primera impresión, lo que digas y cómo lo transmitas será clave, y puede hacer la diferencia entre ser ignorado o generar un interés.

⚠ **Importante:** los mensajes deben ser claros, concisos, con un tono amigable, pero siendo muy profesionales. Es por eso que recomendamos que estos mensajes puedan responder tres preguntas clave en menos de 5-6 líneas:

- ¿Por qué le estás escribiendo?
- ¿Qué tienes tú por ofrecer como compañía para ellos?
- ¿Cuál es el siguiente paso o accionable?

La mayoría de candidatos, reciben muchos mensajes genéricos de reclutadores cada semana, lo que significa que si queremos contratar al mejor talento de LATAM, debemos destacar y hacerlo bien.

Es por eso que a continuación traemos para ti algunos ejemplos de mensajes efectivos y su estructura 📌

Ejemplos de mensajes efectivos



Contacta candidatos a través de mensajes en frío

♦ Ejemplo mensaje para SDR

- ¡Hola [Nombre]! Vi tu experiencia en [Nombre empresa actual] y me llamó la atención cómo has trabajado en [Mencionar skill del rol]. En Momentu estamos creciendo rápido y buscamos SDRs que quieran impulsar su carrera en una startup en expansión. ¿Te interesa saber más respecto al rol? ¡Charlemos esta semana!

♦ Ejemplo mensaje para BD

- ¡Hola [Nombre]! Vi tu perfil y me llamó mucho la atención tu experiencia en ventas B2B en [Nombre empresa actual]. Actualmente buscamos crecer nuestro equipo de ventas, y creo que tu perfil hace un buen fit con lo que buscamos ¿Te parece si charlamos esta semana?

♦ Ejemplo mensaje para CS

- ¡Hola [Nombre]! Vi que en [Nombre empresa] has trabajado en [Mencionar skill]. En Momentu buscamos a alguien con tu perfil para liderar la experiencia de nuestros clientes en LATAM. ¿Te parece si charlamos esta semana?

¿Por qué funcionaría este tipo de mensaje? 🤖

- ✓ Es breve, directo. Y hace conexión con su experiencia actual
- ✓ Muestra el valor de la oportunidad, y no suena genérico
- ✓ Se usa un CTA o llamado a la acción claro, pero sin presionar
- ✓ Se menciona la contribución e impacto que tendría el candidato dentro de la compañía

Cómo aumentar la tasa de respuesta 🙄



Contacta candidatos a través de mensajes en frío

Como sabrás, el envío de mensajes genéricos **no funciona**. Por tanto, la clave está en la **personalización**.

A continuación te mencionamos algunos puntos clave para aumentar la tasa de respuesta, y generar un genuino interés

- ✅ **Mencionar algo específico de su perfil:** puede ser la empresa en la que trabaja, un logro o skill específico.
- ✅ **Tipo de lenguaje:** usa un lenguaje más amigable, pero aún en el marco profesional.
- ✅ **Siempre cierra con un CTA (Call To Action):** es importante que dejes muy claro a la otra persona, cuáles serán los siguientes pasos, tras haberlo contactado.
- ❌ **Evita mensajes de copy-paste:** cambia al menos un 20% del mensaje para hacerlo más personal.
- ❌ **Evita un lenguaje muy formal:** la idea es que sea un mensaje persuasivo, que siga en el marco profesional, pero que sea más amigable que muy formal.
- ❌ **No olvides hacer follow-up:** si no responde en 3-5 días, un mensaje breve puede realmente hacer la diferencia
 - **Ejemplo:** *“Hola [Nombre]. No quería dejar pasar el mensaje anterior. Si te interesa conocer más, házmelo saber, y agendamos un breve espacio”*

Errores comunes en los mensajes y cómo evitarlos



Contacta candidatos a través de mensajes en frío

A parte de no personalizar los mensajes, hay otros errores comunes que suelen ocurrir, e impactan negativamente en la tasa de respuesta de parte de los candidatos. A continuación, traemos algunos de ellos, y su posible solución:

❌ Error #1: mensajes largos y densos

- **Caso:** *"Hola [Nombre], soy [Nombre] de Momentu y estamos contratando un Business Developer con +3 años de experiencia en ventas B2B para nuestra startup de bienestar corporativo y salud mental. Nuestra plataforma tiene un crecimiento del 80% y trabajamos con empresas Fortune 500. Quisiera contarte sobre el proceso, nuestros valores y oportunidades de carrera en este equipo"*
- **Solución:** mantén los mensaje entre 4 a 6 líneas máximas, y deja claro tu intención de contacto.
- **✅ Forma correcta:** *"¡Hola [Nombre]! Vi que en [Nombre empresa] has trabajado en [Mencionar skill]. En Momentu buscamos a alguien con tu perfil para liderar la experiencia de nuestros clientes en LATAM. ¿Te parece si charlamos esta semana?"*

❌ Error #2: no dar contexto, ni motivo claro

- **Caso:** *"Hola [Nombre], ¿Te interesaría conocer más sobre una oportunidad en Momentu?"*
- **Solución:** explica por qué le escribes y qué lo hace un candidato interesante.
- **✅ Forma correcta:** *"Hola [Nombre], vi tu experiencia en [Empresa] y creo que tu perfil hace fit para el rol de [Nombre del rol]. Me gustaría contarte más, ¿Conversamos esta semana?"*

Errores comunes en los mensajes y cómo evitarlos



Contacta candidatos a través de mensajes en frío

❌ Error #3: no hacer seguimiento

- **Caso:** enviar un solo mensaje, y al no recibir respuesta, no insistir y hacerlo seguimiento al mensaje anterior.
- **Solución:** mantén los mensaje entre 4 a 6 líneas máximas, y deja claro tu intención de contacto.
- **✅ Forma correcta:** *“Hola [Nombre]. No quería dejar pasar el mensaje anterior. Si te interesa conocer más, házmelo saber, y agendamos un breve espacio”*