

LINKEDIN

LinkedIn est le premier réseau social professionnel au monde avec 175 millions de membres. Seul regret, les outils gratuits sont insuffisants et seul un abonnement permet de « réseauter » efficacement.

LinkedIn est le leader mondial des réseaux sociaux professionnels. Rien qu'en France, il comptait 4 millions de membres à la fin de l'année 2012 (source LinkedIn). Peu de chose toutefois en regard de l'audience mondiale: 175 millions de comptes. Créé voilà dix ans en Californie, LinkedIn n'a depuis cessé de rassembler professionnels de tout bord, dans des buts aussi divers que la relation client, le dialogue entre collaborateurs, l'e-réputation, la recherche d'emploi, le maintien de liens entre collègues d'un même univers, etc. En parallèle, les entreprises in-

vestissent de plus en plus ce réseau dans le but de recruter de nouveaux employés, c'est ce qu'on nomme le « sourcing » dans le jargon marketing. D'où l'intérêt de soigner sa page personnelle à l'aide d'un profil à jour et complet, d'une photo récente et avenante, etc. Attention également à ne pas afficher tout et n'importe quoi sur votre page Facebook, les recruteurs allant également jeter un œil du côté de cet autre réseau, lorsqu'elle souhaite recruter une personne. Ce serait dommage de tout gâcher...

Payer pour exister

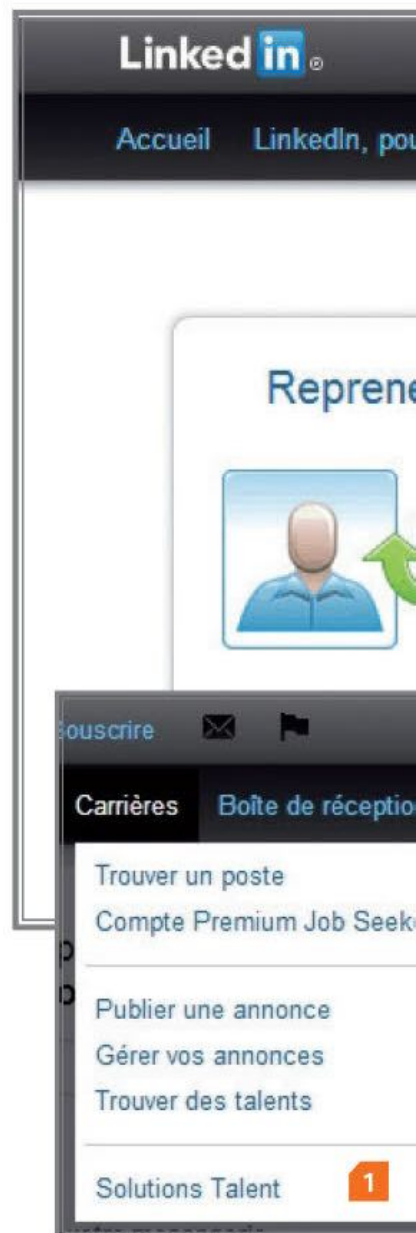
Comme le dit bien le président de LinkedIn, Red Hoffman, « MySpace, c'est le bar, Facebook, c'est le barbecue au fond du jardin, et LinkedIn, c'est le bureau. » LinkedIn est accessible à partir d'un smart-

phone ou une tablette grâce aux applications gratuites disponibles sur l'App Store, le Google Play Store ou le BlackBerry World. Il faut avoir au moins 18 ans pour ouvrir un compte. Gardez à l'esprit que LinkedIn récolte de nombreuses données personnelles comme l'adresse IP de votre PC et de votre mobile, votre fournisseur d'accès Internet et de téléphonie mobile, les adresses URL des sites depuis lesquels vous arrivez et ceux vers lesquels vous quittez le réseau, etc. LinkedIn s'engage à ne pas vendre ces infos sans votre accord. Utiliser efficacement ce réseau implique de souscrire un abonnement payant. Sans quoi il est impossible de contacter quiconque ni de publier un profil complet. Un compte LinkedIn revient à près de 20 € par

mois pour un compte Business aux possibilités assez restreintes. Avec le compte Executive, l'addition grimpe à 75 € env.).

AU SOMMAIRE

- P.64** - Créez votre profil professionnel.
- P.66** - Cherchez des opportunités de carrière.
- P.67** - Enrichissez vos relations.
- P.68** - Communiquez avec vos contacts.



Utilisé à la fois par les demandeurs d'emploi et les recruteurs

N°2

LinkedIn est le second site d'emploi le plus visité après celui de Pôle Emploi. Il est très prisé des cadres à la recherche d'emploi.

2

MILLIONS

Le nombre d'entreprises présentes sur LinkedIn. Le réseau social est devenu l'un des principaux outils de recrutement.

23 %

La proportion du nombre d'utilisateurs se connectant à LinkedIn depuis un smartphone ou une tablette à l'aide de l'application proposée sur l'App Store ou le Google Play.

5,3

MILLIARDS

Il s'agit du nombre de requêtes professionnelles effectuées sur LinkedIn dans le monde en 2012. Un milliard de plus qu'en 2011.



Gros plan sur l'interface de LinkedIn

1 Cherchez un emploi

Sans doute le menu le plus utilisé de LinkedIn. Il regroupe en effet les outils indispensables pour mener une recherche d'emploi efficace : publication d'une annonce, ciblage des entreprises, accès aux annonces publiées par les recruteurs, etc. Les entreprises peuvent pour leur part partir en chasse des nouveaux talents.

2 Faites-vous remarquer !

Le volet des publications est ni plus ni moins l'équivalent du mur Facebook. Il permet de publier les commentaires

qui seront vus par les membres de votre réseau ou par l'ensemble des utilisateurs. Les publications peuvent également être relayées sur Twitter. Utilisez cet espace pour poster des analyses et des avis professionnels pertinents qui vous feront remarquer par les recruteurs et de nouveaux clients potentiels.

3 Rejoignez un groupe

Le menu **Groupe** permet de rejoindre une association d'anciens élèves ou une organisation professionnelle (syndicat, think tank, etc.) Il est également possible de créer son propre groupe.

4 Soignez votre profil

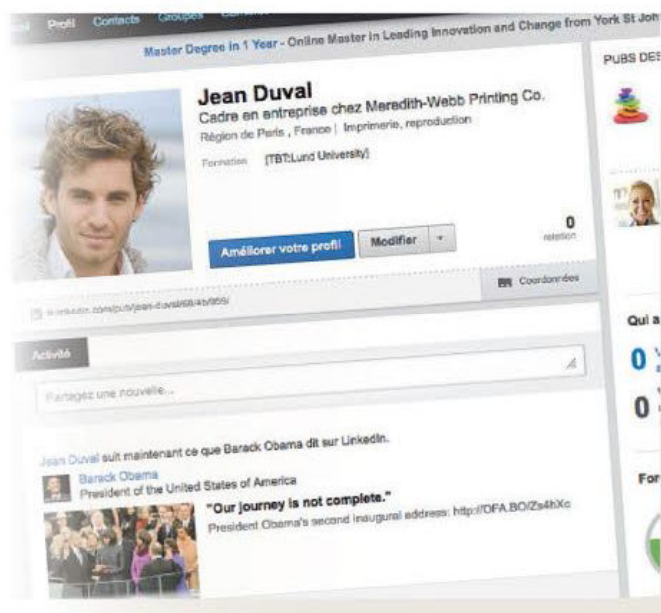
Le profil défini lors de l'inscription peut être complété à tout moment pour y ajouter une nouvelle expérience professionnelle, solliciter une recommandation auprès d'un collègue, d'un client ou d'un ancien employeur. Autant d'éléments qui augmentent vos chances de séduire les recruteurs.

5 Développez votre réseau

LinkedIn intègre un puissant outil de recherche de personnes et d'entreprises. Le mode **Avancé** permet de formuler des requêtes très ciblées.

Gérez votre profil professionnel

Sur un réseau social professionnel, la procédure d'inscription revêt une grande importance. Portez une attention particulière à l'édition de votre profil et aux informations qui seront accessibles aux autres membres.



1 Devenez membre de LinkedIn

Que vous souhaitiez profiter d'un compte gratuit ou payant, la première étape consiste à s'inscrire sur le réseau social. Connectez-vous à l'adresse <http://fr.linkedin.com>. Entrez votre nom, votre prénom et créez un mot de passe comprenant des chiffres et des lettres (notez-le afin de vous en souvenir). Cliquez sur **S'inscrire** pour passer à l'étape suivante ou sur le lien **LinkedIn, pour quoi faire ?** si vous souhaitez en apprendre davantage sur les services proposés par le réseau social.

2 Créez votre profil

L'étape suivante consiste à compléter votre profil, lequel sera ensuite visible par la communauté LinkedIn. Commencez par entrer votre adresse postale. Précisez ensuite votre statut actuel, à savoir si vous êtes salarié ou en recherche d'emploi. Si vous faites partie d'une société, entrez sa raison sociale. LinkedIn affiche des suggestions. Sélectionnez la bonne entreprise et indiquez votre fonction.

3 Prévenez vos amis de votre inscription à LinkedIn

Une fois l'inscription achevée, LinkedIn vous invite à le faire savoir auprès de vos contacts sur Facebook et Twitter. Pour cela, il suffit de cliquer sur l'un des deux boutons puis à autoriser LinkedIn à se connecter à vos comptes. Si vous ne souhaitez pas pour le moment informer vos amis de votre inscription à LinkedIn, cliquez sur l'option **Passer cette étape**.

4 Sélectionnez un type de compte, gratuit ou payant

Le compte gratuit offre des outils limités. Pour pouvoir contacter les membres du réseau et profiter d'autres fonctions (comme savoir qui a consulté votre profil), vous devez souscrire à un compte Business (20 €/mois).

Que souhaitez-vous faire ?	Payant	Basique (gratuit)
Créer un profil professionnel et développer votre réseau	✓	✓
Adhérer à des groupes de professionnels ou à des groupes d'anciens élèves	✓	✓
Rechercher et postuler à des postes	✓	✓
Voir qui a consulté votre profil LinkedIn	✓	✓
Consultez les profils professionnels de plus de 250 millions de personnes	✓	✓
Envoyez des messages à des personnes qui ne font pas partie de vos relations	✓	✓

5 Complétez votre profil qui fait office de C.V.

Pour le moment, les membres de LinkedIn ne peuvent pas vraiment se faire une idée de votre personne. Le réseau va vous aider à compléter votre profil en six étapes. Il suffit de répondre à une série de questions en déroulant différents menus et en indiquant vos précédentes expériences. Soyez le plus précis et honnête possible, car les recruteurs, qui utilisent de plus en plus LinkedIn pour sélectionner et embaucher de nouveaux collaborateurs, vérifieront vos références.

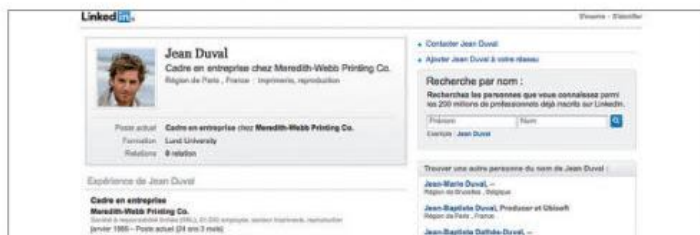
6 N'oubliez pas votre photo



Comme sur un C.V. papier, la photo est un élément important de votre présentation. Le premier contact est toujours visuel et l'impression que peut en retirer un recruteur s'appuie en partie sur votre image. N'hésitez pas à faire appel à un photographe professionnel pour vous mettre en valeur. N'utilisez surtout pas de photo fantaisiste et adoptez une expression neutre. Prenez le temps de cadrer l'image grâce aux outils proposés par LinkedIn.

8 Partagez votre profil

Lorsque votre profil est complet, vous pouvez le partager avec vos relations en publiant un lien sur les réseaux sociaux ou en le diffusant par mail. Cliquez sur **Profil** et **Voir votre profil**. Placez le curseur de la souris sur la flèche pointant vers le bas, à droite du bouton **Modifier**, et cliquez sur **Partager le profil**. Cliquez sur les boutons **Facebook** ou **Twitter** pour y publier le lien vers votre profil ou copiez-le dans un mail. Les destinataires n'auront qu'à cliquer sur le lien pour accéder en ligne à votre profil.



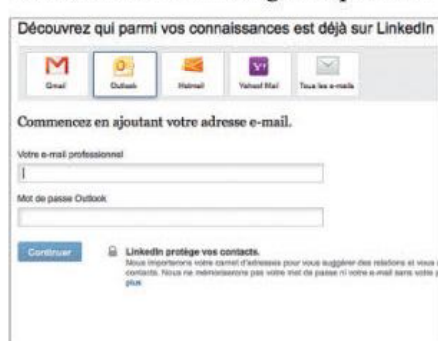
10 Basculez vers une formule payante pour chercher un emploi

LinkedIn propose trois abonnements payants différents. Cliquez sur l'option **Souscrire** dans le menu supérieur pour afficher ces formules puis sur le bouton **Voir plus** pour obtenir des détails sur l'une d'elles. La version Business Plus permet de communiquer avec plus de profils et d'entreprises, mais aussi de prendre contact avec davantage de membres. L'investissement (37 €) se justifie si vous recherchez un emploi.



7 Retrouvez vos relations professionnelles

En parallèle de l'annonce de votre inscription sur Facebook et Twitter, vous avez la possibilité de découvrir qui, parmi vos relations, utilise LinkedIn. Cliquez sur l'icône **Contact** dans le menu supérieur puis sur **Ajouter des relations**. Sélectionnez la messagerie que vous utilisez au quotidien,



éventuellement vos identifiants de connexion, et cliquez sur **Continuer**. Le contenu de votre carnet d'adresses est ainsi importé. Répétez l'opération avec vos autres comptes de messagerie.

9 Profitez des recommandations

Si vous êtes en recherche d'emploi, vous avez la possibilité de vous faire recommander par d'anciens collègues avec qui vous avez travaillé et qui sont membres de LinkedIn. Cela permet aux recruteurs de se faire une bonne opinion de votre travail. De plus, un profil disposant de recommandations aurait jusqu'à trois fois plus de chances d'être contacté par un recruteur. Déroulez le menu **Profil, Recommandations**. Cochez la case correspondant à la relation que vous entretenez avec la personne dont vous sollicitez l'aide (collègue, prestataire, etc.), entrez ses nom, prénom et adresse mail et cliquez sur **Continuer** pour terminer.



11 Prenez le pouls des leaders d'opinion

Tout comme Twitter, LinkedIn permet de s'abonner aux profils des leaders d'opinion et de profiter de leurs conseils, parfois destinés à une catégorie professionnelle précise. Pour y accéder, déroulez le menu **Profil, Abonnements**. Sélectionnez les articles les plus lus ou les plus suivis. Sous la photo du « leader d'opinion », cliquez sur **+Suivre** pour vous abonner à son fil d'info. Cliquez ensuite sur **Accueil** et déroulez la page pour découvrir les articles récents publiés par cette personnalité. Pour vous désabonner, cliquez sur le bouton **Abonné** qui se trouve sous les photos.



Cherchez des opportunités de carrière

LinkedIn offre de véritables perspectives de retour à l'emploi. Et ce d'autant plus qu'il propose des outils de pointe pour identifier les annonces adaptées à son profil.

Postes d'emploi qui pourraient vous intéresser

Recevoir des alertes par e-mail

1 Votre recherche de poste est confidentielle.



Postes d'entreprise H/F
Moulineaux, FR



Assistant Manager
Recrutement Humaines H/F



Consultant sénior expert (agréé par notre société)
Région de Paris, France



Directeur de Clientèle (H/F)
Paris



Juniors Transaction Services
Paris



Consultant/Ingénieur - forte et rapide...
La Défense



Comment vous décriez-vous ainsi que vos objectifs ?

Bonjour, je suis actuellement en poste en CDD jusqu'à août 2013. Je souhaite dès maintenant prospecter vers un emploi stable en CDI. Mes domaines de compétence sont les achats-ventes dans des groupes internationaux.

Enregistrer

Passer cette page

1 Améliorez la force du profil

Un profil à jour et correctement complété est le point de départ de toute recherche d'emploi. Cliquez sur **Profil** puis sur **Améliorer la force de votre profil** en colonne droite. Renseignez chacune des étapes comme le suggère l'assistant en ajoutant vos expériences passées, le nombre de langues maîtrisées, etc. N'oubliez pas de décrire précisément vos objectifs dans la partie **Résumé**.

Compétences et expertise

Afficher vos recommandations de compétences ?

Quels sont vos domaines d'expertise ?

Vous pouvez toujours ajouter 36

Offset Printing X Digital Printing X Print Management X Wide Format Printing X

Variable Data Printing X Direct Mail X Pre-press X Flexo X Print On Demand X

Packaging X Labels X Bindery X

Avec 6 autres compétences

2 Ajoutez des compétences

Le profil comporte une section **Compétences et expertise** qui abrite des mots-clés utilisés par les recruteurs pour cerner vos compétences. Déroulez le menu **Profil**, **Modifier profil**. Cliquez sur l'icône en forme de **Crayon** à droite de l'intitulé **Compétences et expertise**. Ajoutez les mots-clés qui résument votre savoir-faire et les postes que vous avez occupés et cliquez sur **Enregistrer**.

Centres d'intérêt

Golf, natation, randonnées, échecs, Go.

Informations personnelles

Anniversaire 7 juillet 1958

Situation familiale Marié(e)

Conseils pour contacter Jean

Conseils pour les utilisateurs qui souhaitent vous contacter

Étant en recherche d'emploi active, je suis disponible de 7h00 à 20h00 sur mon portable ou par email

3 Complétez les infos perso

Déroulez ensuite la page profil vers le bas et cliquez sur l'icône située à droite de la commande **Infos supplémentaires**. Complétez les champs **Centres d'intérêt** en mentionnant vos activités sportives et cérébrales. Ajoutez votre date d'anniversaire. Dans la partie **Conseils pour contacter**, indiquez la meilleure façon de vous joindre (numéros de portable ou fixe, horaires, etc.).

Jean Duval

Cadre en entreprise chez Merolth-Webb Printing Co.

devsjean199@gmail.com

Résumé

Bonjour, je suis actuellement en poste en CDD jusqu'à août 2013. Je souhaite dès maintenant prospecter vers un emploi stable en CDI. Mes domaines de compétence sont les achats-ventes dans des groupes internationaux.

Expérience

Cadre en entreprise et Merolth-Webb Printing Co.

janvier 1999 - Présent (13 ans, 3 mois)

Je gère l'ensemble de la logistique de la société.

responsable achats et YBC Worldwide, Inc.

1999 - 1997

4 Exportez votre profil

Pour répondre à une offre d'emploi par email, vous pouvez exporter votre profil (qui fera office de C.V.) au format PDF. Cliquez sur **Profil**, déroulez le menu **Modifier**, **Exporter en PDF**. Enregistrer le fichier sur votre Bureau, ouvrez-le pour vérifier la mise en page et insérez-le en tant que pièce-jointe dans votre mail. Le recruteur aura un CV sobre et lisible.

Accueil Carrières Postes sauvegardés Recherches sauvegardées Recherche avancée

Recherche de poste

Mots clés

Achats

Intitulé du poste

Entreprise

Lieu

Pays

Code postal

Dans un rayon de

Classer par Pertinence

36 annonces

Leader Achats Segment H/F

Valéo - La Verrière - 1 mars 2013

Stagiaire Achats H/F

Obertex Technologies - Colombes - 11 mars 2013

Consultants expérimentés - Achats - Paris - H/F

Ernst & Young - Paris-France - 4 mars 2013

Stage Achats Junior H/F

Valéo - Région de Paris, France - 11 mars 2013

Acheteur produits aéronautiques

Stencop - ICD - 15 mars 2013

Achats Direct Groupe H/F

5 Cherchez un poste

Cliquez sur **Carrières**. Entrez le type de poste recherché dans la zone de saisie et cliquez sur **Rechercher**. Cliquez sur une offre pour en afficher le détail. Si elle retient votre attention, cliquez sur **Postuler sur le site web de l'entreprise**. Vous avez la possibilité d'enregistrer les annonces pour y revenir plus tard ou d'en afficher plus en cliquant sur **Postes similaires**.

Accueil Carrières Postes sauvegardés Recherches sauvegardées Recherche avancée

Mots clés

Intitulé du poste

Pays

Code postal

Dans un rayon de

Classer par Pertinence

36 annonces

Leader Achats Segment H/F

Valéo - La Verrière - 1 mars 2013

Stagiaire Achats H/F

Obertex Technologies - Colombes - 11 mars 2013

Consultants expérimentés - Achats - Paris - H/F

Ernst & Young - Paris-France - 4 mars 2013

Stage Achats Junior H/F

Valéo - Région de Paris, France - 11 mars 2013

Acheteur produits aéronautiques

Stencop - ICD - 15 mars 2013

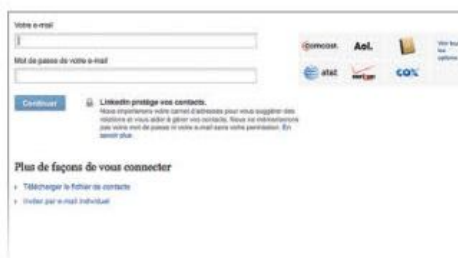
Achats Direct Groupe H/F

6 Ciblez votre recherche

Cliquez sur **Recherche avancée** dans la partie **Carrières** et sur **Plus d'options**. Précisez votre recherche en cochant les cases **Secteurs**, **Famille de métiers** et **Expérience**. Ajoutez éventuellement un nom d'entreprise, la date de publication des annonces, votre capacité à vous déplacer dans un rayon de xx kilomètres autour de votre domicile, etc.

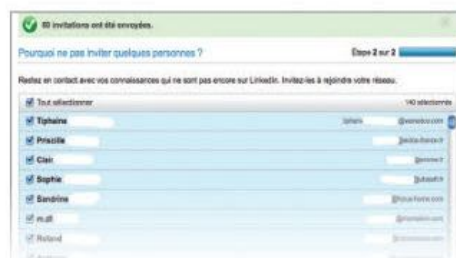
Enrichissez vos relations

Pas question de vous en tenir à votre petit cercle de collègues. L'intérêt de LinkedIn réside dans la possibilité de nouer de nouvelles relations professionnelles. En intégrant des groupes et en développant votre réseau.



1 Importez vos contacts

Lors de l'étape 7 page 63, vous avez pu importer les coordonnées des contacts enregistrés dans les carnets d'adresses de vos comptes de messagerie. Cliquez sur **Contacts**, **Ajouter des relations** puis sur **Tous les e-mails**. Si vous disposez d'un compte qui n'apparaît pas dans la liste, entrez vos identifiants de connexion, LinkedIn se chargera de télécharger les contacts de ce compte.



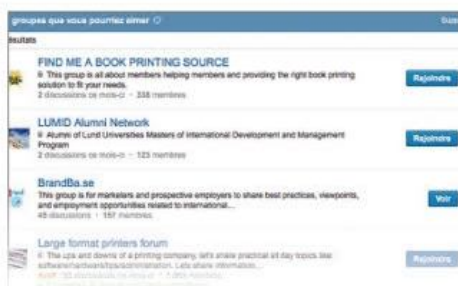
2 Lancez une invitation

Une fois l'importation de vos contacts achevée, LinkedIn propose de les ajouter à votre carnet d'adresses. Cliquez sur **Ajouter le ou les contacts**. LinkedIn propose ensuite d'envoyer une invitation à rejoindre votre réseau à chacun de vos contacts. Décochez les membres que vous ne souhaitez pas intégrer à votre cercle professionnel et cliquez sur **Ajouter au réseau**.



3 Contactez un membre LinkedIn

Une fois les invitations envoyées, LinkedIn vous suggère d'autres contacts en se basant sur votre profil (postes occupés, sociétés et écoles fréquentées). Déroulez la page **Les connaissez-vous ?**. Cliquez sur un nom pour découvrir son profil et son parcours. Vous souhaitez ajouter ce contact à votre réseau ? Cliquez sur **Se connecter** pour envoyer une invitation.



4 Rejoindre des groupes

Cliquez sur **Groupes** puis sur le lien **Les groupes que vous pourriez aimer**. Sélectionnez un groupe de discussion en rapport avec votre métier, cliquez sur **Rejoindre** et **Continuer** pour en devenir membre. Vous avez ensuite la possibilité de lancer une discussion ou de commenter les articles publiés. Dans ce cas, cliquez sur l'intitulé de la discussion et sur **Commenter**.



5 Créez votre propre groupe

Cliquez sur **Groupes** et sur **Créer un groupe**. Renseignez les champs requis, ajoutez un éventuel logo, cochez les options **Autoriser les membres à inviter d'autres personnes** et **Twitter** afin d'annoncer la création de ce groupe sur ce réseau social. Vous pouvez décider de restreindre l'accès au groupe de discussion en exigeant une demande d'adhésion.



6 Profitez de l'annuaire

Les groupes de discussion sont référencés dans un annuaire (le vôtre y apparaîtra d'ailleurs). Pour trouver un groupe en rapport direct avec votre profession, ou l'un de vos centres d'intérêt, déroulez le menu **Groupes** et **Annuaire des groupes**. Définissez vos critères de recherche en cochant les cases appropriées et cliquez sur un groupe pour vous y abonner.

Communiquez avec vos contacts

LinkedIn propose un système de communication évolué. Il vous permet d'étendre peu à peu votre réseau et d'échanger avec de nouveaux membres susceptibles de vous aider dans votre carrière.



1 Repérez qui vous a contacté

Si vous avez suivi les précédents pas-à-pas, vous devez posséder un certain nombre de contacts. S'ils sont curieux, ils vont venir visiter votre profil. LinkedIn note scrupuleusement ces données et vous en informe. Repérez dans le menu supérieur les chiffres en rouge correspondant au nombre d'invitations et au nombre de notifications. Passez l'icône de la souris sur ceux-ci pour découvrir qui a consulté votre profil et qui fait désormais partie de vos relations.



2 Identifiez vos contacts

Dans la fenêtre des notifications, cliquez sur les personnes ayant consulté votre profil. La mention « 1^{er} » correspond aux contacts auxquels vous êtes directement lié, c'est-à-dire ayant accepté votre invitation ou vous ayant invité. Le 2^e niveau regroupe les membres liés à vos contacts du premier niveau. Le 3^e niveau, plus lointain, concerne les amis, des amis de vos amis !



3 Répondez aux sollicitations

Déroulez la liste de votre réseau et cliquez sur une personne avec qui vous souhaitez communiquer. LinkedIn affiche le profil de la personne en question. S'il s'agit d'un contact de niveau 1, vous pouvez les joindre directement en cliquant sur **Envoyer un message**. S'il s'agit d'un contact de niveau 2 ou 3, vous devez leur envoyer une invitation, un InMail ou demander à être présenté.



4 Bien gérer les InMails

Pour connaître le nombre d'InMails dont vous disposez par mois (cela dépend du type de compte), cliquez sur votre nom et sur le lien **Préférences**. Cette info figure en haut à droite. Les InMails servent à envoyer des messages aux contacts de second et troisième niveau. Les réponses sont garanties par LinkedIn.



5 Envoyez des messages, ajoutez des destinataires

Sélectionnez une relation de premier niveau et cliquez sur **Envoyer un message**. Saisissez votre texte et cliquez si nécessaire sur **Ajouter d'autres destinataires**. Cliquez sur l'icône **In** pour ouvrir votre carnet d'adresses. Cochez un destinataire. Décochez au besoin la case permettant aux destinataires de voir le nom des autres personnes en copie du message. **Cochez** l'option **M'envoyer une copie** afin de conserver une trace de l'échange.



6 Acceptez l'invitation d'un membre

Une fois que vous avez importé votre carnet d'adresses, si certains de vos contacts sont membres de LinkedIn, ils vous auront peut-être envoyé une invitation. Cliquez sur l'icône **Enveloppe** dans le menu supérieur. Cliquez ensuite sur **Rédiger un message** et placez-vous sur l'onglet **Invitations** pour découvrir les invitations en attente. Pour rejoindre le réseau de ces personnes, cochez la case à droite de leur photo puis cliquez sur **Accepter**.



7 Envoyez vos propres invitations

Recherchez un contact en entrant son nom dans la zone de saisie en haut à droite de l'écran. Si cette personne fait partie de vos relations de second ou troisième niveau, vous pouvez leur envoyer une invitation à rejoindre votre propre réseau. Cliquez sur **Se connecter**. Cochez la case qui correspond le mieux au type de relation qui vous lie à ce contact (collègue, ami, etc.), ajoutez un message d'invitation pour préciser l'objet de votre demande et cliquez sur **Envoyer**.



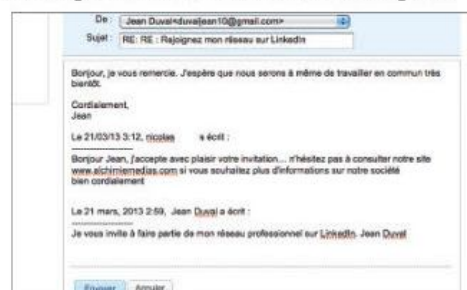
8 Faites-vous présenter à un nouveau contact

Sur LinkedIn, vous pouvez demander à un contact de premier niveau de vous présenter à l'une de ses relations (à ce stade, il s'agit pour vous d'un contact de niveau 2). Après avoir identifié un tel membre à l'aide du moteur de recherche, cliquez sur son nom et déroulez son profil jusqu'à la section **Comment êtes-vous connectés ?** LinkedIn affiche le nom de votre contact de premier niveau en relation avec ce membre. Cliquez sur **Se faire présenter** puis sur votre relation de niveau 1.



9 Répondez et archivez les messages

Lorsque vous recevez des messages d'autres membres LinkedIn, un chiffre rouge correspondant au nombre de courriers en attente s'affiche dans le menu supérieur. Cliquez sur l'icône **Enveloppe** pour découvrir l'auteur du message puis sur **Répondre**. La boîte mail de LinkedIn apparaît. Rédigez un message et cliquez sur **Envoyer**. Pour archiver le courriel que vous venez d'envoyer, cochez la case située à côté de la photo du destinataire et cliquez sur **Archiver**. Vous pouvez également supprimer le message ou encore le marquer comme lu ou comme non lu.



10 Accédez à LinkedIn en balade

Si vous disposez d'un smartphone sous Android, iOS, Windows Phone ou bien BlackBerry, vous pouvez y installer l'application LinkedIn gratuitement. Rendez-vous dans votre boutique d'applications pour télécharger le logiciel. Lancez l'appli et entrez vos identifiants LinkedIn (adresse mail et mot de passe). Vous accédez ainsi à votre compte, Basic ou Premium, et pouvez ainsi interagir avec votre réseau professionnel où que vous vous trouviez.



11 Gérez vos contacts, communiquez et boostez votre réseau en mobilité

Une fois connecté à l'application LinkedIn, cochez la case **Tout synchroniser** de manière à profiter de l'intégralité de vos contacts sur votre mobile. Ajoutez également votre calendrier. Vous pouvez rechercher de nouveaux contacts depuis la zone de saisie supérieure, partager une information en appuyant sur l'icône **Bulle**. Appuyez sur l'icône **LinkedIn** pour accéder à vos messages, à votre profil, aux groupes de discussion. Pour envoyer un message, touchez l'intitulé **Messages**, l'icône **Crayon** et sélectionnez **Nouveau message** ou **Nouvelle invitation**.

