

CÓMO OPTIMIZAR TU PERFIL DE LINKEDIN PARA QUE LOS RECLUTADORES

Autor

Luis Moreno Ortí - Co-Founder de AI Create

RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades

LinkedIn no es solo una red social profesional: es tu escaparate, tu currículum vivo y, en muchos casos, el primer filtro que utilizan reclutadores y empresas antes incluso de hablar contigo. Sin embargo, la mayoría de perfiles están incompletos, mal enfocados o simplemente no destacan. Si [según LinkedIn](#), perteneces a ese 52% global de personas que en 2026 quiere buscar una nueva posición todo esto te interesa.

Optimizar tu presencia en LinkedIn no consiste en "estar", sino en ser visible, relevante y convincente. Algunos consejos:

1. Optimización del perfil: tu primera impresión no lo es todo

Tu perfil es tu carta de presentación. Y como ocurre en cualquier entorno profesional, la primera impresión cuenta... y mucho.

Empieza por una **foto profesional**. No necesitas una sesión de estudio, pero sí una imagen clara, bien iluminada y coherente con el entorno profesional al que aspiras. Evita selfies, fondos caóticos o imágenes poco cuidadas. Además, cualquier IA te puede ayudar a depurarla.

El **titular** es otro elemento clave. No te limites a poner tu puesto actual. Utiliza ese espacio para comunicar valor. Por ejemplo, en lugar de "Consultor de marketing", algo como: "Consultor de marketing digital | Especialista en captación y crecimiento | Estrategias basadas en datos".

El **"acerca de"** debe funcionar como un pequeño pitch. Es una oportunidad para contar quién eres, qué haces mejor que otros y qué tipo de oportunidades buscas. Sé claro, directo y orientado a resultados.

Por último, desarrolla bien tu sección de **experiencia profesional**. No solo describas funciones: explica logros, impacto y métricas cuando sea posible. Si gestionaste inversiones grandes, indica las cantidades. Si gestionaste equipos, añade número de personas. Si ahorraste dinero, di cuánto. Si ganaste clientes, di cuales.

2. Palabras clave y SEO profesional: que te encuentren

LinkedIn funciona como un buscador. Si no utilizas las palabras adecuadas, simplemente no existes.

Los reclutadores buscan perfiles utilizando términos específicos: herramientas, competencias, certificaciones, tecnologías o roles concretos. Por eso es fundamental que tu perfil incluya esas **palabras clave relevantes**. Incluye la # con el término. Piensa también que parte del recruiting está automatizada y los recruiters buscan perfiles y filtran a través de #IA, así que con más motivo para facilitarle la búsqueda.

Inclúyelas de forma natural en las secciones de: titular, acerca de, experiencia y habilidades. Por ejemplo, si trabajas en análisis de datos, asegúrate de incluir términos como “#Python”, “#Power BI”, “#SQL”, “#datavisualization” o “#machinelearning” (si aplica).

No se trata de rellenar sin sentido, sino de **alinear tu perfil con lo que el mercado está buscando**. Piensa como un reclutador: ¿qué escribiría en el buscador para encontrar a alguien como tú? o ¿qué le ha pedido a la IA que busque? [De acuerdo al estudio de iXceed solutions](#), el 98% de los responsables de contratación afirma que la IA mejora la eficiencia del reclutamiento. Además, entre el 72% y el 77% de los reclutadores utilizan LinkedIn de forma activa, y hasta un 95% lo emplea en alguna fase del proceso de contratación.

3. Networking estratégico: no es cantidad, es calidad

Uno de los mayores errores en LinkedIn es conectar por conectar. Mi consejo es que no se trata de tener miles de contactos, sino de construir una red coherente con tus objetivos profesionales. Empieza por:

- Compañeros de trabajo actuales y anteriores.
- Personas de empresas que te interesan.
- Profesionales de tu sector.
- Reclutadores especializados.

Empieza a interactuar. Comenta publicaciones relevantes, **aporta valor en conversaciones** y participa en debates. Esto no solo aumenta tu visibilidad, sino que te posiciona como alguien activo y con criterio.

También es recomendable participar en **grupos profesionales** y seguir a personas influyentes en tu sector. No para consumir pasivamente, sino para aprender y si procede, opinar. No te salgas del ámbito laboral. Algunos usan ahora LinkedIn para desahogarse a nivel personal. No caigas en esas discusiones. Cíñete al escaparate laboral que supone esta plataforma.

4. Contenido y visibilidad: demuestra lo que sabes

Si tu perfil es tu escaparate, el contenido es lo que hace que la gente se detenga.

Publicar en LinkedIn es una de las formas más efectivas de ganar visibilidad y posicionarte como experto en tu área. No necesitas ser un “influencer”, pero sí compartir contenido con criterio.

Puedes publicar:

- Reflexiones sobre tu sector. – Que se vea tu capacidad de razonamiento y conocimiento.
- Casos prácticos o aprendizajes. – Cosas que hayas hecho o visto al respecto.
- Opiniones sobre tendencias. – Una buena oportunidad para opinar sobre el futuro.
- Logros profesionales. – Todo lo que hayas conseguido, incluyendo cursos y capacitaciones.

Cuando haces esto de forma consistente, empiezas a construir una marca personal sólida.

5. Eventos y comunidades: visibilidad fuera de la pantalla

LinkedIn es digital, pero las oportunidades muchas veces nacen en el mundo real.

Participar en **eventos profesionales** (conferencias, webinars, meetups) es una excelente forma de ampliar tu red y ganar visibilidad. Además, te permite conectar de forma más directa y humana con otros profesionales.

Después del evento, utiliza LinkedIn para reforzar esas conexiones:

- Envía solicitudes personalizadas.
- Comparte aprendizajes del evento.
- Interactúa con otros asistentes.

Este tipo de acciones multiplica el impacto de tu presencia tanto online como offline. Y esta última parte es muy importante, siempre que estés en una situación “offline” **agrega a linkedin a la gente que vayas conociendo en persona**. No pierdas una oportunidad.

6. Proyectos y portafolio: demuestra, no solo cuentas

Decir que sabes hacer algo está bien. Demostrarlo, mucho mejor.

Dependiendo de tu área profesional, es muy recomendable (si te aplica) contar con un **portafolio online**:

- Repositorios en GitHub (tecnología, programación).
- Perfiles en Behance o Dribbble (diseño).
- Web personal o blog (consultoría, marketing, contenidos...). Esto básicamente aplica a cualquiera, así que no hay excusa para no tener alguno. O en su defecto publicar artículos en LinkedIn. O incluso hacer una newsletter en LinkedIn.

Esto aporta credibilidad y permite a los reclutadores ver tu trabajo real, no solo una descripción.

7. Recomendaciones y validaciones: prueba social

Las recomendaciones son uno de los elementos más infravalorados de LinkedIn. Esto es especialmente útil en perfiles junior. Una buena recomendación de un jefe, cliente o compañero puede marcar la diferencia. No tengas problema en solicitarlas, después de haber trabajado juntos en proyectos relevantes.

Además, las **validaciones de habilidades** ayudan a reforzar tu perfil. Aunque tienen menos peso que una recomendación escrita, sirven básicamente para mejorar tu posicionamiento en búsquedas. Esto además viene muy bien porque te ayuda a encontrar las habilidades que buscan los recruiters tal y como comenta LinkedIn en uno de sus [estudios propios](#).

8. Constancia: estar siempre activo marca la diferencia

Mantén tu perfil actualizado, **publica con cierta regularidad, interactúa con tu red**.

La constancia genera visibilidad. Y la visibilidad genera oportunidades.

Conclusión

Un perfil optimizado, combinado con una buena red de contactos, contenido relevante y actividad continuada, puede abrir puertas que de otra forma ni siquiera sabrías que existen. Que tus publicaciones, interacciones y comentarios le salgan a tu red es lo que hacen que estés en su *top of mind* cuando necesiten a alguien y hace que siempre estés ahí. Una vez dejas de hacer esto desapareces para el algoritmo y para la gente.

La pregunta no es si deberías optimizar tu LinkedIn. La pregunta es: ¿cuántas oportunidades estás perdiendo por no hacerlo?

INESDI⁺ BUSINESS TECHSCHOOL

www.inesdi.com



RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades