



Um guia prático

Gabriel Rudow

Não existe receita para uma carreira ou um negócio perfeitos. Aliás, não existe uma carreira ou um negócio perfeitos também. Quem tentar te vender esse sonho será apenas mais um na fila dos vendedores de pás, isto é, aqueles que efetivamente nunca conquistaram nada, mas tem o dom inequívoco de prometer algo que nunca realizaram.

A internet está repleta deles, eu sei.

Depois de 19 anos dentro do mundo corporativo, estou 100% dedicado a mentorar e educar profissionais e empresas com tudo que aprendi e, através de cursos, masterclasses, livros e programas de mentoria que criei, compartilho isso com todos, todos os dias nas minhas redes sociais.

Espero que este **guia gratuito** possa te ajudar. Me conta depois?

17 super dicas

1

Tenha uma boa foto de perfil

Uma boa foto no perfil do LinkedIn é crucial porque cria a primeira impressão, transmitindo profissionalismo, credibilidade e confiança, o que aumenta a visibilidade e atrai mais conexões e oportunidades de carreira. Ela funciona como uma representação da sua marca pessoal, mostrando que você é real, sério e acessível. Perfis sem foto ou com imagens inadequadas perdem credibilidade e são menos propensos a serem levados a sério por recrutadores e outros profissionais.

Por que uma boa foto é importante:

Primeira impressão:

A imagem de perfil é a primeira coisa que alguém vê ao visitar seu perfil, influenciando significativamente a percepção inicial.

Profissionalismo e credibilidade:

Uma foto profissional transmite seriedade e compromisso, um fator que recrutadores e empresas valorizam.

Confiança e acessibilidade:

Uma boa foto faz você parecer mais confiável, amigável e acessível, qualidades essenciais para construir uma rede profissional sólida.

Marca pessoal:

Sua foto é parte da sua marca pessoal, refletindo quem você é e o que representa no mercado de trabalho.

Visibilidade:

Perfis com fotos de qualidade tendem a ter mais visualizações e a atrair mais conexões.

Na prática:

- Pegue um celular que tenha uma boa câmera;
- Posicione-a no melhor enquadramento possível e com a melhor luz;
- Arrume-se de acordo com a sua profissão e sua personalidade (roupa, cabelo, sorriso/sério, barba etc.) e;
- Utilize aplicativo para colocar um fundo com uma cor neutra atrás.

É isso.

2

Abaixo da foto, as palavras mágicas

Utilize 5 palavras-chave na sua descrição abaixo do seu nome ou...

Dependendo da sua profissão, pode ser uma frase inspiracional como “Ajudo X a realizar Y” ou os cargos que você hoje desempenha ou os cargos que você pretende alcançar. Não vou cravar uma fórmula mágica. Veja o que outros profissionais relevantes que você admira fazem. Modele-os.

O importante é ter intencionalidade nesse espaço, já que é muito utilizado para achar profissionais na rede.

3

O banner!

Escolha um banner que seja chamativo, cativante e que faça referência com o seu perfil.

Nada de banners genéricos que não traduzam/comuniquem quem você é, o que pretende fazer ou mesmo algum traço importante da sua carreira ou negócio.

Intencionalidade. Não se esqueça disso.

4

O “sobre” precisa ser estratégico

Seja estratégico, não prolixo.

Procure fazer um resumo em bullets das suas principais conquistas e números dos seus principais resultados.

Utilize IAs para criar um texto cativante e envolvente para quem parar por ali por alguns minutos.

5

Diplomas, certificados e projetos

Atualize constantemente os seus diplomas, certificados e projetos paralelos, cada um em sua seção específica.

Deixe claro o seu espírito de aprendizado contínuo e de melhoria contínua.

6

Experiências profissionais

Nas suas experiências profissionais, seja o mais transparente e coerente possível: não invente cargos, não oculte passos durante a sua jornada, não escreva "Ano sabático" se ela foi gerada por uma demissão inesperada somente para preencher e maquiar o seu currículo, não diga que você foi gestor por mais tempo somente para esconder os cargos mais operacionais antes, e por aí vai.

Além disso, em cada experiência, da mesma forma como na seção "Sobre", seja pragmático, use bullets e conte seus resultados em métricas coerentes e comparáveis.

7

Artigos colaborativos

Escreva 3 artigos colaborativos por semana.
Escolha seus temas aqui:

<https://www.linkedin.com/pulse/topics/home>

8

Garimpe o ouro do seu feed

Coloque um "sininho" nos perfis/pessoas que mais te interessem para receber as atualizações logo e, **estrategicamente**, ser o primeiro a comentar para ganhar maior visibilidade para todos que chegarem depois de você.

9

Ajude o algoritmo

Escreva de 2 a 3 posts por semana, de preferência de terça a quinta pela manhã (1000h-1200h) sobre temas relevantes na sua área.

Utilize o Gemini para criar boas imagens, use 5 hashtags pertinentes e um texto não muito extenso.

Peça para IAs fazerem revisões e deixar o material mais fluido.

Ex.: revise o texto abaixo como se eu fosse o (autor/escritor/influenciador).

10

Siga empresas!

Faça uma lista de 30–50 empresas que você gostaria de trabalhar e/ou admira e siga todas.

11

Networking como alavanca

Por semana, conecte-se com pessoas **intencionalmente**: selecione recrutadores e gestores das empresas que você escolheu mais acima, adicionando uma nota no momento da solicitação de conexão falando brevemente sobre quem você é, sua experiência, e em como essa conexão poderá gerar bons frutos para ambos.

Não atire no escuro.

12

Comece uma newsletter

Com o tempo, crie uma newsletter semanal sobre um tema a sua escolha.

Abuse e use do Gemini e de IAs para te dar ideias de imagens, textos, temas etc.

13

Alertas de vagas!

Detalhe com cuidado os cargos, empresas e localidades que mais te interessem.

Escolha também a frequência e o canal que você gostaria de receber os alertas.

Deixe as notificações do LinkedIn ligadas no seu celular.

Seja sempre o primeiro (s) a se candidatar em cada vaga. Velocidade aqui conta, e muito.

Faça entrevistas, teste modelos e formatos, prepare um currículo condizente com cada vaga, empresa e cultura.

14

Forneça recomendações!

Seja generoso e, mesmo que ninguém tenha te pedido, faça recomendações genuínas e autênticas para pessoas que fizeram a diferença positiva na sua vida.

15

Peça recomendações!

Não subestime o poder das palavras de quem já trabalhou com você.

Com uma estratégia clara de funil, selecione 30–50 pessoas que trabalharam com você, e peça uma recomendação para adicionar no seu perfil.

Na seção de Depoimentos, clique no “+”, escreva o nome da pessoa, de onde a conheceu, qual era o seu cargo à época, e escreva uma breve mensagem para ela.

Na Caixa de Entrada desta pessoa, já virá essa mensagem com um link para adicionar o depoimento.

16

Celebre com a sua rede

Parabenize as pessoas pelos seus aniversários, conquistas acadêmicas ou conquistas profissionais.

Clicando na sua seção “Minha rede”, procure por “Atualizações da sua rede”, e gaste menos de 2 minutos felicitando outras pessoas.

Menos de 2 minutos.

17

Revise tudo de tempos em tempos

Fique atento.

Mantenha-se ativo.

Perceba e aplique tendências.

Mude formatos.

Teste.

Erre.

Ajuste.

Acerte.

E aí, o que achou?

Espero que as dicas aqui tenham te ajudado, que não tenham sido ou soado genéricas, e que te deem um norte para o seu momento atual. Aplique todas o quanto antes, mas respeite também o seu tempo. Sempre.

Não se esqueça: seja verdadeiro; não seja prolixo; seja pragmático; tenha uma boa foto; conte histórias que envolvam; conecte-se com pessoas relevantes; escreva sobre temas relevantes.

Eu sou o Gabriel Rudow, e vou te fazer 3 convites/pedidos bem diretos:

- 1) **Compartilhe** esse material com a sua rede;
- 2) Se ainda não me segue, **me procura** no LinkedIn, Instagram e Tik Tok. Disponibilizo conteúdos gratuitos e relevantes diariamente;
- 3) **Vamos bater um papo de 30 minutos** sobre a sua carreira ou seu negócio? É bem provável que eu consiga te ajudar imediatamente.

Bastar clicar no link do meu perfil e agendar.

Gabriel Rudow

Até breve ;)

**Assuma o controle
do seu sucesso.**

**Seja o capitão do
seu destino.**