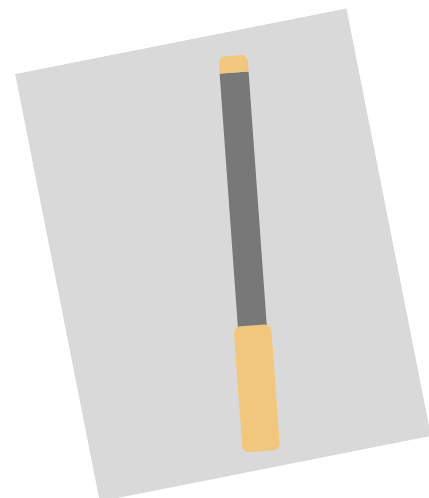




# MERCADO LABORAL OCULTO. ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA ACCEDER A LAS OFERTAS DE EMPLEO NO PUBLICADAS

COLECCIÓN SUPERANDO  
PROCESOS DE SELECCIÓN  
VOL. IV

MARTA FERNÁNDEZ-GONZÁLEZ



**Marta Fernández**  
[www.aimdesarrolloprofesional.com](http://www.aimdesarrolloprofesional.com)  
CONSIGUE CONMIGO TU NUEVO EMPLEO







# Mercado laboral oculto. Estrategias de acceso a las ofertas de empleo no publicadas.

Marta Fernández-González

Serie Superando procesos de selección vol. IV





*El 80% de ofertas de empleo no se publican, así que no sé a qué estás  
esperando para buscarlas.  
(a por ellas 😊)*





## ÍNDICE

|      |  |    |
|------|--|----|
| I.   | Mercado laboral oculto: mito o realidad.....                               | 15 |
| II.  | Definición de mercado laboral oculto: metáfora del iceberg.....            | 16 |
| III. | Razones de la existencia de ofertas de empleo no publicadas.....           | 17 |
|      | A. Económicas, organizativas.....  | 17 |
|      | B. Profesionales.....  | 18 |
|      | C. Otras.....  | 19 |
| IV.  | Estrategias de acceso a las ofertas de empleo no publicadas.....           | 20 |
|      | IV.I. Dos estrategias 100% relacionadas.....                               | 21 |
|      | IV.II. Uso del networking para acceder al mercado laboral oculto.....      | 22 |
|      | IV.III. Uso de autocandidaturas de forma complementaria al networking..... | 29 |
|      | IV.IV. Otras estrategias para acceder al mercado laboral oculto.....       | 33 |
| V.   | Conclusión.....  | 34 |



## Prólogo

Diferentes estudios concluyen que alrededor del 75 u 80% de las ofertas de empleo no se publican. Ni en portales web de empleo ni en ningún sitio. ¿Por qué? ¿Cómo puedes entonces acceder a ellas? Porque si de verdad son tantas ofertas de empleo sin publicar estás perdiendo oportunidades profesionales si no incluyes de alguna forma este mercado oculto en tu estrategia de búsqueda de empleo.

Está claro que saber cómo hacer un curriculum vitae o hacer constar todas tus competencias en tu demanda de empleo no es suficiente en el siglo XXI para buscar trabajo. Porque el mercado visible se hace pequeñito y el mercado laboral oculto crece.

En esta guía te explico punto por punto por qué existe el mercado de trabajo oculto, qué es exactamente y sobre todo lo que te interesa, que es cómo acceder a esas ofertas de empleo que existen pero que nadie publica, sea cual sea la razón exacta.

Ten en cuenta que hay una sola clave para acceder a ese mercado oculto, y esa es la constancia, constancia que acompaña a tus ganas de hacer contactos y ampliar red profesional con personas que pueden manejar ofertas no publicadas. Así que prepárate para ampliar horizontes.

# Sobre mi



Mi nombre es Marta. Soy especialista en desarrollo profesional y RRHH. Trabajé durante años en consultoras y agencias de colocación reclutando y seleccionando profesionales y apoyándolos en la búsqueda de su empleo ideal. Hasta que decidí dar un giro a mi vida.

Actualmente presto mis servicios como freelance a multitud de empresas y profesionales. A las empresas les ofrezco la posibilidad de encontrar al CANDIDATO IDEAL para cubrir un puesto de trabajo y a los profesionales la posibilidad de encontrar SU TRABAJO IDEAL.

Si quieres saber más de mi trabajo tan solo visita [www.aimdesarrolloprofesional.com](http://www.aimdesarrolloprofesional.com) y sígueme en:

LINKEDIN →

<https://www.linkedin.com/in/marta-fernández-gonzález-aim-desarrollo->✍

TWITTER → @marta\_aimdesarr

INSTAGRAM → @marta\_aimdesarrolloprofesional

YOTUBE → Superando procesos de selección



*A por ello...*

# I. Mercado laboral oculto: mito o realidad

Si alrededor del 75 u 80% de las ofertas de empleo no se publican ni en portales web de empleo ni en ningún sitio. ¿Cómo puedes entonces acceder a ellas? Porque si de verdad son tantas ofertas de empleo sin publicar estás perdiendo oportunidades profesionales si no incluyes de alguna forma este mercado oculto en tu estrategia de búsqueda de empleo.

Está claro que saber cómo hacer un curriculum vitae o hacer constar todas tus competencias en tu demanda de empleo no es suficiente en el siglo XXI para buscar trabajo.

No se trata de ningún mito, es la realidad de un mercado laboral cada vez más complejo y con más actores intervinientes. Temas económicos, de estrategia, de dificultad de los puestos a cubrir, de la cada vez mayor contratación de consultoras externas de RRHH en los procesos de selección son algunas de las circunstancias que hacen que esto exista y se incremente con el tiempo.

Para acceder a este mercado, como decía antes, debes ampliar red profesional. Para ello no olvides el uso de LinkedIn del que hablábamos en la guía 3 de esta colección.



## II. Definición de mercado laboral oculto: la metáfora del iceberg

A la hora de explicar lo que es el mercado de trabajo oculto lo más fácil es usar la metáfora del iceberg, su mayor parte está bajo el agua y solo vemos uno de sus extremos, muy pequeño comparado con el resto de su estructura. El mercado de ofertas de trabajo actual adopta la misma forma. Solo unas pocas ofertas de empleo se publican en portales online, y el resto quedan sumergidas y por tanto no son publicadas por las empresas, impidiendo un acceso fluido de los candidatos a ellas.

Tres de cada cuatro ofertas de empleo en España, el 75% del total, se encuentran en el "mercado oculto", aquellas vacantes que las empresas prefieren no hacer explícitas y que cubren acudiendo a sus propias fuentes de reclutamiento, bases de datos, intermediarios o referencias de personas de confianza, según un estudio de Lee Hecht Harrison, división del Grupo Adecco.

La mayoría de las personas que buscan empleo acceden a las ofertas a través de la prensa, la radio, la televisión, bolsas de empleo e Internet, que son las que componen el mercado abierto, pero por esta vía están accediendo a tan sólo al 25% de todas las ofertas de empleo que hay en España, y no teniendo en cuenta el "mercado oculto", que puede suponer el 75%. Esta situación pone de manifiesto la "dificultad añadida" a la que se enfrentan los demandantes de empleo a la hora de buscar trabajo, y que pone de relieve que buscar empleo requiere de una planificación y preparación para tener mayores probabilidades de éxito y reducir el tiempo de recolocación.

Así que ya puedes empezar a valorar el meterte de lleno en este mercado oculto si no quieres perder oportunidades.

### III. Razones de la existencia de ofertas de empleo no publicadas

Puede resultar raro para un candidato que muchas ofertas de empleo no se publiquen, sin embargo existen varias razones para no hacerlo, sobre todo de tipo organizativo y económico.

Podemos nombrar dos tipos de causas fundamentales:

- Cada vez es más común tirar de contactos, referidos o incluso de consultoras de selección de personal externas o headhunters, con el objetivo final de ahorrar costes en los procesos de selección.
- Por otro lado al no publicar sus ofertas de empleo en sitios web de ofertas algunas empresas evitan dar datos a la competencia acerca de sus próximos pasos, ampliaciones de capital, creación de nuevos departamentos o productos, etc.

Esto son solo un par de ejemplos. En la página siguiente podrás ver un listado de razones que provocan la no publicación de ofertas de empleo. Me gustaría que te fijaras especialmente en las de tipo profesional, porque quizá te sientas identificado. En todo caso es importante volver a repetir que estas causas repercuten en tu búsqueda de empleo, puesto que hacen que tengas que preocuparte por darte a conocer delante de las personas que puedan manejar ofertas de empleo de este tipo.

## A. Económicas, organizativas

1. Evitar dar pistas a la competencia sobre la dirección estratégica de un negocio o sobre la apertura de sucursales, nuevos departamentos o ampliaciones de capital.
2. Mayor confianza en personas conocidas y con referencias para ocupar determinados puestos.
3. Reducir los costes de un proceso selectivo, cubriendo las vacantes por vías más rápidas.
4. Respetar la confidencialidad en los procesos de caza de talentos de otras compañías del sector (headhunters).

## B. Profesionales

1. Interés por una persona concreta cuya aptitud para el puesto se conoce por contactos profesionales o experiencias previas.
2. Necesidad de cubrir una posición de forma muy rápida por una baja.
3. Necesidad de cubrir un puesto especialmente difícil, que tenga unos requerimientos tan concretos que buscar candidatos en un portal web al uso resulte una pérdida de tiempo y dinero.

## C. Otras

1. No alimentar el malestar entre el personal propio, publicando nuevas contrataciones, mientras se ejecutan despidos de forma paralela.

## HOJA DE TRABAJO I. AUTOREFLEXIÓN SOBRE TU PERFIL DENTRO DEL MERCADO OCULTO

¿DÓNDE HAS ENCONTRADO MAYORITARIAMENTE TUS EMPLEOS?

---

---

---

---

---

¿ES TU PERFIL ESPECIALMENTE DIFÍCIL DE ENCONTRAR PARA LAS EMPRESAS? ¿POR QUÉ CARACTERÍSTICAS?

---

---

---

---

---

¿QUÉ TIPO DE PROFESIONALES SUELEN MANEJAR OFERTAS DE TRABAJO DE TU PERFIL? ¿PUEDES CONTACTAR CON ELLOS DIRECTAMENTE? ¿POR QUÉ MEDIO?

---

---

---

---

---

EJEMPLOS QUE CONOZCAS DE PROCESOS DE SELECCIÓN NO PUBLICADOS EN TU SECTOR

---

---

---

---

---

## IV. Estrategias de acceso a las ofertas de empleo no publicadas

Estrategias de acceso al mercado laboral oculto podemos nombrar varias, pero todas giran de una u otra forma en torno al llamado “networking”.

Puesto que las ofertas de empleo no publicadas si que son conocidas por ciertos profesionales que las manejan o trabajan en las empresas donde existen las vacantes el conectar con ellos de alguna forma se hace imprescindible.

No hay conocimiento de las ofertas ocultas sin realización de contactos. Así que acostúmbrate a incluir en tu estrategia de búsqueda de empleo aquello relacionado con el contacto profesional, porque sobre todo para cierto tipo de profesiones no podrás prescindir ya de ello.

## IV.I Dos estrategias 100% relacionadas

Un networking “bien hecho” es aquel hecho con personas que de alguna forma pueden proporcionarte una oportunidad, no solo directamente de empleo, sino también de interacción, visibilidad o proyectos conjuntos. No pienses por tanto que contactos interesantes solo son quienes trabajan en RRHH porque hay más opciones.

Por otro lado cuando digo “bien hecho” me refiero a con método, con una estrategia y con una secuencia de mensajes pensada para presentarte y para derivar poco a poco en la petición de una colaboración / entrevista / llamada / etc. Lo que en cada caso corresponda.

Con estas bases podemos preguntarnos qué estrategia seguir para hacer contactos si buscamos empleo y por tanto para acceder al mercado laboral oculto.

La cuestión es que la estrategia de networking y la de las autocandidaturas, que sería la segunda a aplicar para conocer ofertas ocultas en orden de importancia, están altamente relacionadas. La realización de networking de valor tiene como objetivo llegar a poder enviar una autocandidatura a una empresa, o una candidatura en caso de que ese contacto haya fructificado en el conocimiento de una oferta laboral concreta aunque fuera oculta.

Por tanto, siempre intentamos de una forma u otra, pasar del mundo on-line en el que iniciamos el contacto, al mundo off-line en el que nos vemos con el entrevistador o empleador y en el que seguimos con la persecución de la oportunidad laboral deseada.

En las próximas páginas veremos estas dos estrategias, y alguna más, que os servirán para conseguir el acceso a esas ofertas de empleo hasta ahora desconocidas para nosotros.

## IV.II. Uso del networking para acceder al mercado laboral oculto

La utilidad del networking a estas alturas de la guía debería de estar fuera de toda duda.

Networking significa tejer una red de contactos que te haga visible como profesional para aquellos que potencialmente conocen oportunidades ocultas, las manejan o pueden referirte como profesional de interés en ellas.

Si con esto no entiendes su importancia es difícil dejarlo aún más claro.

En los siguientes puntos detallo cómo llevar a cabo esta estrategia de networking por pasos.

## IV.II.I Tipos de contactos interesantes para acceder al mercado laboral oculto

Un listado de posibles contactos de interés si buscas empleo o un cambio profesional:

- ✓ Profesionales de RRHH, recruiters, consultoras de selección y RRHH.
- ✓ Empleadores directamente, responsables de departamentos de la empresa, los gerentes en empresas más pequeñas.
- ✓ Otros trabajadores del mismo sector, que pueden publicar cosas interesantes sobre el mismo, aspectos de interés de empresas-objetivo, o incluso conociéndote recomendarte o referirte para un puesto (mercado oculto).
- ✓ “Influencers” de tu sector, que quizá vivan incluso en otros países, pero que de cara a interactuar con sus posts te den visibilidad y te posicionen como experto en una temática.

Para encontrar a estas personas usa el buscador de LinkedIn, apartado GENTE. Dentro coloca varios criterios para encontrar a esas personas. Por ejemplo: zona, grado de contacto (2º) y en la ventana del buscador las palabras clave para encontrar a esa persona (“recruiter”, “reclutador IT”, “jefe personal”)... Además puedes colocar el nombre de la empresa en la que trabajan actualmente, caso de querer dirigirte a una en concreto.

Con eso tienes hecho el primer paso, que es encontrar a las personas. A partir de ahí viene lo que más estrategia implica, que es el despliegue de una serie de mensajes para presentarte y atraer la atención del otro y que se quede contigo.

Vamos con ello.



## IV.II.II Forma de acercamiento a los contactos y estrategia para hacerlo

Para hacer contactos de valor y acercarte a ellos de forma secuencial, paso a paso, tu arma fundamental de trabajo es LinkedIn. Con ella puedes buscar y filtrar contactos, enviar mensajes, hacer seguimientos, etc. Pero ojo que tampoco puedes hacerlo de cualquier forma. Para empezar sigue estas “reglas de oro” en tu networking en LinkedIn:

- ✓ DAR ANTES DE PEDIR.
- ✓ NO CONTAR “TU LIBRO” EN EL PRIMER MENSAJE.
- ✓ AVANZAR POCO A POCO EN LA EXPLICACIÓN DE TU OBJETIVO.
- ✓ CONTESTAR CADA SOLICITUD DE CONTACTO Y ACOMPAÑAR LAS TUYAS DE UN MENSAJE.
- ✓ DEJAR ABIERTAS LAS PUERTAS EN CADA MENSAJE A TENER UNA CONVERSACIÓN TELEFÓNICA O LO QUE CORRESPONDA.
- ✓ POR SUPUESTO MANTENER SIEMPRE UN TONO PROFESIONAL.

En cuánto al cómo hacerlo, que es lo que nos ocupa en este punto se trata de avanzar poco a poco con los mensajes para llegar a preguntarle a un contacto acerca de las oportunidades que maneja o sobre la posibilidad de tener una entrevista. Por eso lo ideal es avanzar en lo que yo llamo la ESTRATEGIA DE NETWORKING DE 2 PASOS + 1 de la que ya te hablaba en la guía 3 de esta colección y que te repaso en la siguiente página.

## REPASO ESTRATEGIA 2 + 1 PARA NETWORKING EN LINKEDIN

### PASO 1. MENSAJE DE PRESENTACIÓN

Cuando envías la solicitud de contacto te presentas diciendo a qué te dedicas y le explicas a esa persona lo que te ha llamado la atención de su perfil o el por qué del contacto (sin entrar en decir que buscas empleo y quieres enviarle tu cv, aún no).

### PASO 2. MENSAJE DE AVANCE

Cuando esa persona acepta tu solicitud de contacto (incluyendo un mensaje junto con la solicitud es más probable que lo haga) puedes avanzar más también en función de cómo veas a ese contacto de “caliente”. Si se muestra más “seco” agrádecele el contacto y muestra tu predisposición a colaborar, archiva la conversación y vuelve a ella en unas semanas. Si se muestra más hablador avanza en tu objetivo de explicarle que buscas una oportunidad, pregunta si es la persona indicada en su empresa para hablar de ello, etc.

### PASO +1. MENSAJE DE SEGUIMIENTO

En cualquiera de los casos no puedes olvidar la realización de un seguimiento unas semanas después de cada conversación, porque un contacto hecho pero que nunca se vuelve a tocar queda en el olvido. Rememora vuestra primera conversación y pide una conversación off-line para seguir avanzando.



## Nuevos ejemplos de mensajes para contactos

### 1. Mensaje para incorporar a alguien de RRHH a tu red

Hola María,

Soy Marta y me dedico a la ingeniería mecánica industrial. Tenemos varios contactos en común y además me ha gustado mucho tu post sobre X.

Me gustaría formar parte de tu red y poder seguir aprendiendo contigo.

Un saludo

Marta

### 2. Mensaje para incorporar a un visitante de tu perfil

Hola Juan,

Soy Marta y me dedico a X. He visto que has visitado mi perfil. He aprovechado para mirar el tuyo y me ha interesado ver que ambos hemos estudiado en X.

Creo que sería interesante mantener el contacto.

Un saludo

Marta

### 3. Mensaje para alguien que te invita a su red pero no dice nada

Hola María,

Gracias por tu invitación. Será un placer aprender de ti en LinkedIn. Mi especialidad en X hace que pueda ayudarte con X.

Te invito a que visites de nuevo mi perfil cuando quieras y a que sigamos el contacto por aquí.

Un saludo

Marta

NOTA. Las diferentes frases de estos mensajes pueden usarse de forma combinada, separada o unirlas a otras para formar nuevos mensajes. La clave es que tu mensaje se adapte a la situación y al nuevo contacto.

# Nota sobre planificación y seguimiento de los contactos

Si haces contactos tienes que pensar en que no serán para siempre a no ser que hagas algo por mantenerlos. Además de eso debe existir una planificación adecuada de con quién vas a contactar, el por qué y cuál será tu estrategia con esa persona.

Entonces debemos hablar de dos momentos:

1. Planificación de contactos (antes de hacerlos).
2. Seguimiento.

Respecto al momento de PLANIFICACIÓN ten en cuenta esto:

- Márcate un objetivo semanal de contactos tipo “quiero enviar solicitudes de contacto a 20 personas esta semana”.
- Ten esos contactos segmentados. ¿Cuántos son de RRHH, cuántos empleadores directos, etc.?
- Apunta tu punto en común en tu interés en ellos para transmitírselo, así como el objetivo final de tu contacto.
- *Registra todo esto en tu agenda de búsqueda de empleo.*

En lo referido al momento del SEGUIMIENTO estas son las claves:

- Archiva las conversaciones interesantes que tengas con tus nuevos contactos.
- Registra un resumen de lo hablado y la fecha en que te parece interesante contactar con cada uno en tu agenda de búsqueda.
- Vuelve a las conversaciones archivadas de forma periódica para mantenerlas frescas en tu memoria.
- Y muy importante: realiza acciones que mantengan vivo el contacto, como ese seguimiento, etiquetarles en tus posts para que den su opinión, enviarles alguna publicación que pueda interesarles, etc.

**HOJA DE TRABAJO II. PLANIFICACIÓN DE LOS CONTACTOS PARA TU MERCADO OCULTO  
(APUNTA CON QUIÉN CONTACTARÁS Y CON QUÉ MENSAJE)**

TIPO DE CONTACTOS QUE PUEDEN CONOCER OFERTAS (PERFIL, CARACTERÍSTICAS, PUESTOS, ETC.)

---

---

---

---

---

NOMBRES-EMPRESAS

---

---

---

---

---

TIPOS DE MENSAJES PREVISTOS, OBJETIVO DE LOS MENSAJES

---

---

---

---

---

PREVISIÓN DE SEGUIMIENTOS A REALIZAR

---

---

---

---

---

## IV.III. Uso de autocandidaturas de forma complementaria al networking

La utilidad del networking está clara, sobre todo teniendo en cuenta que tu intención final debería de ser la de sacar el contacto del mundo on-line al mundo off-line. Es decir, tener una entrevista de trabajo o llamada para poder conocer al empleador, etc. en persona.

Por eso quiero darte unas breves instrucciones acerca de lo que tiene que ser una autocandidatura bien hecha para que surta efecto. Mucho más allá de enviar cv a lo loco aquí se trata de hacerlo de forma muy dirigida, mediando un contacto previo y con un seguimiento posterior, porque estas son las únicas formas de hacer que una candidatura espontanea tenga un resultado, aunque sea a medio o largo plazo. La paciencia en este caso también es una cualidad importante.

En las siguientes páginas te comento cómo hacer autocandidaturas efectivas, además de darte recursos a modo de ejemplos para que lo logres.

## A. Cuándo y por qué de la autocandidatura. Su relación con el networking

La autocandidatura tradicional se presenta sin mediar contacto previo con la persona o empresa a la que se le envía el cv. Error total. La efectividad de hacer estos envíos sin contacto previo y sin existir puesto de trabajo vacante puede ser mínima. Para incrementar su eficacia en el sentido de obtener con ellos oportunidades profesionales de diferente tipo debemos atender al cómo, cuándo y por qué de la autocandidatura.

**CÓMO.** La autocandidatura debe realizarse mediante el envío de un email en cuyo cuerpo escribamos una presentación nuestra a modo de mensaje de venta y donde pidamos una entrevista. Esta es la famosa carta de presentación. Adjunto enviamos una copia actualizada y adaptada a la empresa y posible oportunidad del cv, y no olvidamos elegir un buen nombre para el archivo que lo contiene y para el asunto del email, que no sea “envío cv”. Repito que este CÓMO llega después de un contacto previo con la persona a quien se le haga el envío de la autocandidatura.

**CUÁNDO.** La autocandidatura la enviamos después de ese contacto previo, hecho habitualmente por LinkedIn (consulta la guía 3 de esta colección), con un empleador directo o con alguien de RRHH de la empresa con capacidad de decisión. En ese contacto previo, si lo hacemos bien, habremos conseguido un email directo así como un consentimiento para enviar la autocandidatura.

**POR QUÉ.** La razón de enviar una autocandidatura es darte a conocer ante una empresa que de otra forma no te conocería, acceder a oportunidades de empleo ocultas, generar un seguimiento posterior para seguir nuevas vacantes u oportunidades existentes. En definitiva realizas una autocandidatura que te consiga, bien hecha, una entrevista de trabajo aunque sea telefónica, que pueda provocar esas otras reacciones.  
importante.

## B. Ejemplos de autocandidaturas efectivas

Te dejo algunos recursos para que puedas lograr una autocandidatura lo más perfecta posible. Hay ejemplos para todos los gustos, pero se trata de respetar las estructuras de cartas de autocandidatura que verás aquí para lograr el éxito.

EJEMPLOS DE CARTA DE PRESENTACIÓN PARA AUTOCANDIDATURA

<https://www.aimdesarrolloprofesional.com/l/carta-presentacion-autocandidatura-ejemplos/>

EJEMPLOS Y PLANTILLAS DE CURRICULUM VITAE Y DE CARTAS DE PRESENTACIÓN

<https://www.aimdesarrolloprofesional.com/l/ejemplos-plantillas-curriculum-vitae-cartas-de-presentacion/>



### HOJA DE TRABAJO III. PLANIFICACIÓN Y LISTADO DE POSIBLES AUTOCANDIDATURAS

CONTACTOS PREVIOS DERIVADOS EN AUTOCANDIDATURAS

---

---

---

---

---

CUÁNDO Y A QUIÉN SE LE ENVÍAN LAS AUTOCANDIDATURAS

---

---

---

---

---

PREVISIÓN DE SEGUIMIENTO DE AUTOCANDIDATURA

---

---

---

---

---

OBSERVACIONES (RESULTADO DEL CONTACTO, ETC.)

---

---

---

---

---

## IV.IV. Otras estrategias para acceder al mercado laboral oculto

Existen otras dos formas de acceder al mercado oculto de ofertas de empleo, pero que siempre son complementarias del networking y de la autocandidatura. Pasamos a comentarlas a modo de punto final de esta guía.

### A. MARCA PERSONAL

El concepto de marca personal es muy amplio, pero se refiere a que un profesional puede y debe venderse a si mismo casi como si fuera un producto comercial. Para eso necesita un mensaje de venta, unos canales donde venderse y unas estrategias de promoción. De esta forma alguien que mueve su marca, hace contactos para dejarse ver, se posiciona, etc. se está haciendo visible delante de los empleadores y por tanto tiene más fácil que le contacten ante posibles oportunidades de interés profesional. En este sentido tiene relación la marca con el mercado oculto, en el sentido de que crear y promocionar tu marca te puede acercar al conocimiento de oportunidades ocultas gracias a contactos a los que llegas precisamente a través de tu marca.

### B. ORGANIZACIÓN DE LA BÚSQUEDA DE EMPLEO

En este caso la relación viene porque una búsqueda de empleo bien organizada, con todo registrado, permite hacer seguimientos a los contactos susceptibles de conocer oportunidades del mercado oculto. Así que organizando la búsqueda es más difícil que se te escapen.

## V. Conclusión

La clave para acceder al mercado oculto de ofertas de empleo es el networking, ni más ni menos. Y la idea sería culminar ese contacto nuevo con un envío de cv y/o con una entrevista o llamada. Porque para que una empresa se haga una idea ajustada de lo que eres como profesional necesita verte. Aunque ahora mismo no lo sepa.

Con esas premisas te invito a plantear y revisar de nuevo tu estrategia de búsqueda de empleo, viéndola desde la perspectiva de la cantidad de ofertas de empleo que te estás perdiendo.

Quizá así de verdad surja efecto en ti la necesidad de hacer un cambio radical de chip para obtener resultados.





Solo una cosa...  
¡Gracias por leerme!

Marta



¿Nos conocemos?

[Solicita una sesión estratégica gratuita conmigo](https://www.aimdesarrolloprofesional.com/sesion-gratuita/)

<https://www.aimdesarrolloprofesional.com/sesion-gratuita/>

\*Y si no has podido acceder a los links de este libro porque me lees en papel  
escribeme a [aim@aimdesarrolloprofesional.com](mailto:aim@aimdesarrolloprofesional.com) ¡y te los facilito!

## NOTAS

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## NOTAS

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



Lo que tienes entre tus manos es la primera de las cuatro guías sobre búsqueda de empleo que publicaré en 2020. Todas tienen un mismo objetivo: darte las claves que si o si te van a ayudar a superar los procesos de selección de personal en los que participas y a salir de tu estancamiento profesional.

Quiero avisarte, aunque si me conoces ya te lo imaginas, de que tengo con este proyecto un objetivo casi personal. No es otro que agitarte, provocar una revolución en ti y que empieces a hacer las cosas de otra forma. Porque si no obtienes resultados en tu búsqueda de empleo algo está claro: tus estrategias para conseguir trabajo no funcionan.

Así comienza esta guía en la que te descubro los pasos y claves para ser el mejor candidato, o dicho de otra forma, el que mejor venta de su trayectoria hará delante de los empleadores y por tanto conseguirá el éxito.

Mi nombre es Marta Fernández y soy experta en empleabilidad además de headhunter.

