

¿Invisible o Estratégico? Evalúa tu perfil de LinkedIn con 12 preguntas

Por Yolí Sánchez Neyoy, Asesora de Carrera
+400 profesionales asesorados de compañías top en México, LATAM y USA

Es muy fácil tener un perfil de LinkedIn "correcto" pero invisible

El problema no suele ser tu experiencia.

Es que no comunicas la complejidad de lo que manejas,
el impacto de tu trabajo en el negocio, o tu propuesta de valor.

Esta auditoría de 5 minutos te dirá dónde está tu problema:
¿Técnico? Lo arreglas en una tarde, vs. ¿De narrativa? Y qué hacer



Por la profundidad, este documento está diseñado para trabajarlo en tu computadora. Así lo puedes ver a la par de tu perfil de LinkedIn.

Si estás en *mobile* puede que esto se dificulte. Mejor agenda 20 minutos en tu calendario, no guardes el PDF para "después". Tu carrera te lo agradecerá.

Yolí
YSN Coaching

La Auditoría: 12 Preguntas

Lee cada pregunta y marca SÍ o NO según tu perfil actual de LinkedIn.

Bloque/Pregunta	Sí	No
BLOQUE 1 - Visibilidad Básica		
1. ¿Tienes una foto profesional? (No necesita ser de estudio, pero sí nítida, reciente, con buena luz, fondo neutro y que se vea bien tu cara)		
2. ¿Tu perfil está configurado como "Open to Work"? (Ya sea público con el marco verde, o solo visible para reclutadores)		
3. ¿Tienes más de 500 conexiones?		
BLOQUE 2 - Demostración de Impacto		
4. ¿Tu sección "Acerca de" incluye al menos 2 logros cuantificados? (Con porcentajes, montos, tiempos, resultados medibles)		
5. ¿Tu última experiencia tiene 3 logros o resultados cuantificados?		
6. ¿Hablas del impacto para el negocio o solo de entregables realizados? (ej. impacto en costo, productividad, eficiencia o satisfacción del cliente vs. realización / implementación de estrategias)		
7. ¿Hay evidencia de tu nivel de seniority en tu perfil? (número de reportes, presupuestos, alcance geográfico/funcional de tus proyectos, nivel de stakeholders con quien trabajaste)		
BLOQUE 3 - Alineación con Objetivo		
8. ¿Tu tagline (headline) incluye tu rol objetivo o palabras relacionadas + industria + diferenciador? (No solo tu puesto actual)		
9. ¿Tu "Acerca de" comunica tu propuesta de valor claramente? (sin tener que leer entre líneas)		
10. ¿Tienes al menos 50 aptitudes y las primeras 3 aptitudes (skills) son keywords del rol que BUSCAS? (No solo del que tienes. Por ejemplo: si buscas roles de transformación digital, ¿aparece eso explícitamente?)		
11. ¿Un reclutador podría identificar en 10 segundos para qué tipo de rol eres ideal? (Tu perfil tiene claridad de enfoque, no "he hecho de todo")		
12. Si lees tu perfil completo, ¿comunica una historia coherente? (Hay un hilo conductor claro entre tus experiencias, no parece lista de trabajos random, o lo explicas en tu Acerca De)		
TOTAL		

Interpretación de Resultados

El puntaje total te da una idea general, pero más importante que el número total es DÓNDE tienes oportunidades de mejora.

Si fallaste principalmente en BLOQUE 1 - Visibilidad Básica:

¡Buenas noticias! Tu problema es técnico y rápido de resolver. Acción inmediata:

- **Foto profesional:** Luz natural, fondo neutro, viendo de frente a la cámara y expresión amable. Puede ser con el celular, pero mejor que alguien te la tome.
- **Configuración "Open to Work":** Ve a tu perfil → abajo de la foto da clic en "Tengo interés en..." → edita tus preferencias y decide si quieres el marco verde o solo visible para reclutadores.
- **Conexiones:** Empieza conectando con ex-colegas, compañeros de universidad, personas de tu industria. Meta: 50 conexiones nuevas esta semana. Personaliza cada solicitud con 1-2 líneas (personalización es en web, no disponible en app).
- Tip extra: **Cambia el banner default de LinkedIn** por una imagen personalizada. Puedes buscar alguna en [Unsplash.com](https://unsplash.com).

Antes de editar: desactiva [aquí](#) temporalmente notificaciones para que tu red no reciba todas las alertas.

Si fallaste en BLOQUE 2 - Evidencia de impacto:

Tienes presencia, pero esta no comunica suficientes competencias o valor profesional.

Cuando escribes: "Responsable de gestionar proyectos estratégicos", un reclutador lee: "No me queda claro qué tan grande, complejo o importante fue". La solución:

- Identifica tus logros:** Ponte en los zapatos de tu jefe/ o negocio. ¿Dónde ven tu impacto? No en entregables, sino en costos, eficiencia o calidad.
- Valora tu contribución y habilidades:** En vez de quedarte en "solo hacía mi trabajo" o "fue esfuerzo de equipo", pregúntate ¿cómo cambiaría el resultado si no lo hubieras hecho **tú**, con tu set único de habilidades? ¿Qué aportaste individualmente que contribuyó?

Ejemplo ANTES: "Gerente de Proyectos coordinando equipos multifuncionales"

DESPUÉS: "Lideré homologación de data de 3 ERPs en 8 países LATAM, liderando un taskforce con 6 áreas y agendas distintas, entregando 1 mes antes, durante reestructura".

Misma experiencia. Narrativa completamente distinta. Esto ya es trabajo de fondo en narrativa profesional, no un arreglo rápido de perfil.

Si fallaste principalmente en BLOQUE 3 - Alineación con Objetivo:

Demuestras impacto, pero no el **impacto que buscan para tu próximo rol**. Lo que esto significa:

- Estás optimizado para más de lo mismo, no para lo que quieres
- Tu narrativa es reactiva (describe lo que hiciste) no estratégica (comunica pensando en hacia dónde vas)
- Describes tu trabajo en TU lenguaje, no el del reclutador.

El problema de fondo: **Necesitas traducir tu experiencia al lenguaje del rol que buscas.**

Para corregirlo necesitas hacer una revisión estratégica:

- **Define qué quieres que piensen de ti:** ajusta tu "Acerca de" para comunicar eso
- **Reconecta experiencia pasada con rol objetivo:** resalta logros relevantes con el lenguaje que esperan (es decir, el que viene en vacantes de tu interés)
- **Prioriza keywords del rol que BUSCAS,** no solo del que tienes.

Ejemplo:

Quieres roles de Chief of Staff pero tu perfil dice:

- Headline: "Project Manager en Empresa XYZ"
- Skills destacados: Jira, Asana, Gantt Charts
- Logros: "Entregué 15 proyectos en el año"

Lo que DEBERÍAS comunicar para Chief of Staff:

- Headline: "Strategic Operations & Executive Support | Cross-functional Leadership | Stakeholder management"
- Skills destacados: Strategic planning, Executive communication, Business operations, Stakeholder management (sí, también)
- Logros: "Diseñé el sistema de OKRs para toda la organización, alineando 8 departamentos y permitiendo decisiones data-driven a nivel C-suite"

¿Ves la diferencia? Misma experiencia, articulada estratégicamente. Esto requiere:

Claridad de carrera

+ **Entendimiento** profundo de la posición a la que vas

+ **Traducir** lo que hiciste en lo que esperan ver

¿Qué hacer?

A veces, solo con que te hagan notar los gaps, puedes corregirlos. Si con esta guía puedes implementar los cambios, ¡felicidades! Estás un paso más cerca de tu trabajo ideal.

Pero si no sabes qué poner, o dudas si lo que pusiste representa lo mejor de tu experiencia, tu problema no es técnico, es de **narrativa profesional**. Recuerda que una búsqueda requiere:

- ✓ Reconocer tu valor → Admitir logros que dabas por sentado
- ✓ Cuantificar tu impacto → Incluso sin "números perfectos"
- ✓ Articular tu propuesta de valor → En LinkedIn, CV, entrevistas, networking
- ✓ Posicionarte estratégicamente → Para el rol que quieres, no solo el que tienes

Esto es exactamente lo que trabajamos en **"Cuenta lo que Importa"**: desarrollar tu narrativa diferenciada, optimizar tu CV y LinkedIn estratégicamente, y recuperar la confianza para posicionarte desde tu valor real. Sin perder autenticidad ni sonar genérico/a.

No es un curso de LinkedIn (siempre he dicho que la herramienta es lo de menos). Es un programa para trabajar de fondo en cómo te ves profesionalmente y qué tan bien lo explicas.



Nunca había buscado ayuda de empleabilidad, y me costaba trabajo resumir 15 años de experiencia y explicarme con claridad. Yolí me ayudó a identificar mis puntos fuertes y ordenar mi trayectoria para que tuviera sentido. Gracias a eso, no solo me abrí puertas a mejores posiciones, sino que entendí mejor mi propio valor y cómo comunicarlo sin sentirme incómodo.

Director en Servicio al Cliente, Seguros



Si reconociste que tu problema es de narrativa, y estás listo/a para el trabajo profundo:

[Accede a lista de espera de
"Cuenta lo que Importa"](#)

Recibirás acceso anticipado, descuentos exclusivos y contenido adicional sobre narrativa profesional y búsqueda de empleo.

Esto NO es para arreglos rápidos - cuando los hay, me encantan, pero no siempre se puede- **esto es para profesionales consolidados/as que quieren hacer el trabajo de fondo para tomar las riendas de su carrera y búsqueda.**

Sobre Yolí Sánchez Neyoy | YSN Coaching



Especialista en *career coaching* y búsqueda de empleo, trabajo con profesionales de nivel medio-senior que buscan plenitud profesional.

Mi metodología de búsqueda de empleo va más allá de tips tácticos, combino:

- análisis profundo y **revalorización** de trayectoria
- **storytelling** profesional estructurado
- y estrategias emocionales y tácticas que han ayudado a cientos de profesionales a conseguir **roles mejor alineados** con quienes son como persona y sus objetivos

He trabajado 1-1 con más de 400 clientes de organizaciones como:



Si alguien compartió este documento contigo, puedes acceder a más información como esta suscribiéndote a “**Hoy en A³**”, mi Newsletter de correo electrónico con temas de desarrollo y plenitud profesional.

[Sí quiero suscribirme al Newsletter](#)

O me puedes seguir en:



y

