

# MAPA DO LINKEDIN

## ATRATIVO AO MERCADO AMERICANO

8 ajustes para que nenhum recrutador ignore o seu perfil

**95%**

dos recrutadores  
usam o LinkedIn

**70%**

das contratações  
passam pelo LinkedIn

**67%**

dos recrutadores  
contratam mais pelo LinkedIn

**5x**

mais chances com  
SSI acima de 60

Um guia prático e direto que já ajudou mais de  
1.500 brasileiros a se recolocarem no mercado americano.

# POR QUE ESTE GUIA EXISTE?

CARREIRA USA · Thais Mei

## Nos Estados Unidos, o LinkedIn não é uma rede social qualquer.

É uma plataforma de busca ativa de talentos, usada por 95% dos recrutadores americanos como ferramenta principal de triagem. Cerca de 70% das contratações envolvem algum tipo de checagem ou contato via a plataforma.

**O LinkedIn americano está 100% integrado ao processo de contratação formal.**

Mas não basta estar lá. Você precisa saber como aparecer nas buscas dos recrutadores. O seu perfil precisa estar completo, alinhado com as palavras-chave certas, engajado com o algoritmo e mostrando provas concretas de valor.

Até o que parece microdetalhe — deixar um campo em branco, colocar um título genérico ou não interagir por semanas — faz com que você desapareça do radar dos recrutadores americanos.

**"Sobra qualificação, mas o perfil não a comunica na linguagem que o mercado americano entende."**

— Thais Mei · Estrategista de Carreira para Brasileiros nos EUA

Este guia reúne os 8 ajustes mais importantes, recorrentemente identificados em centenas de perfis analisados. São os pontos que separam profissionais que recebem abordagem de recrutadores dos que ficam invisíveis por meses.

## OS 8 AJUSTES:

1. Foto de Perfil Profissional

2. Headline Estratégica

3. Seção About como História

4. Experiências com Métricas

5. Provas Visuais de Entrega

6. Perfil 100% Completo

7. Engajamento Ativo

8. SSI Acima de 60

## A sua primeira impressão visual no mercado americano

Pense no LinkedIn como um grande evento profissional online. O recrutador olha para a sua foto antes de ler qualquer palavra do seu perfil. Uma imagem inadequada pode ser motivo suficiente para perder o interesse antes da leitura.

Selfies, fotos de festas, filtros exagerados, imagens antigas ou com outras pessoas passam a mensagem errada. No mercado americano, atenção aos detalhes é altamente valorizada.

### Como acertar:

- Imagem nítida e atual, rosto bem visível (formato 3x4 funciona bem)
- Fundo neutro que não roube a atenção
- Roupas adequadas ao seu setor — criativo pode ser colorido, corporativo mantém o alinhado
- Expressão natural e confiante, sem filtros exagerados
- Sem fotos cortadas, muito distantes ou com outras pessoas

Pergunta de autodiagnóstico: se um recrutador olhar o seu perfil agora, ele enxergaria um profissional pronto para o mercado? Se a resposta for não, é hora de atualizar a foto.

## O mini pitch que define se o recrutador vai clicar no seu perfil

A headline aparece logo abaixo do seu nome e é um dos principais campos escaneados pelo algoritmo de busca. Perfis com palavras-chave técnicas têm 3x mais chance de aparecer nas buscas.

### ■ ANTES

*"Looking for new opportunities" ou "Professional with experience in various areas"*

### ■ DEPOIS

*"Digital Marketing Specialist | Paid Ads, SEO & Analytics | Bilingual English-Portuguese | Data-Driven Growth Expert"*

### O que incluir nos 220 caracteres:

- 2 a 3 cargos-alvo já em inglês
- Skills técnicas que aparecem nas job descriptions
- Diferenciais competitivos: certificações, bilinguismo, especialização
- Nunca deixe apenas o cargo atual sem contexto

Evite: "Seeking new opportunities", "Open to work" sozinho, frases motivacionais ou apenas o nome do cargo. Posicione-se como solução, não como disponibilidade.

Mesmo depois de empregado, mantenha uma headline estratégica. Oportunidades fora do emprego formal (palestras, projetos, consultorias) chegam pela headline.

## Conte a sua história — não copie o seu resumé

A seção About é o seu pitch pessoal. O maior erro é tratá-la como resumo do currículo — escrevendo de forma robótica ou, pior, deixando em branco. O recrutador vai ler a experiência depois. Aqui você conta quem você é.

### Estrutura recomendada (4 a 6 frases objetivas):

- PRESENTE: cargo atual e total de anos de experiência
- 2 a 3 conquistas com métricas reais (% , valores, escopo)
- Soft skills com exemplos de como você as aplica no dia a dia
- FUTURO: o que você busca e o valor que entrega

#### EXEMPLO:

*"IT Manager with over 10 years of experience in technology and digital transformation. Led global projects including achieving a 30% reduction in time-to-market for new products in 2023. Skilled in Scrum and Lean methodology, seeking new challenges in dynamic, collaborative and data-driven environments."*

Escreva sempre em primeira pessoa — nunca em terceira. Você não tem assessoria de imprensa. Mostre soft skills com exemplos reais, não apenas termos.

## Palavras-chave e métricas que o algoritmo e o recrutador procuram

Recrutadores americanos não leem cada linha — eles escaneiam com base em palavras-chave e resultados. Listar responsabilidades sem impacto é ausência de prova.

### A fórmula dos bullet points de alto impacto:

VERBO DE AÇÃO FORTE + CONTEXTO TÉCNICO + RESULTADO QUANTIFICADO ■■■ Exemplo: "Managed an annual budget of \$2M and reduced operational expenses by 18% through data-driven forecasting."

#### ■ ANTES

*"Responsible for the company's financial management."*

#### ■ DEPOIS

*"Managed annual budget of \$2M and reduced operational expenses by 18% through data-driven forecasting."*

Leia 3 a 5 job descriptions da sua área. Liste os termos que aparecem repetidamente — essas são suas palavras-chave. Se a vaga pede "budget forecasting" e o seu perfil diz "worked with budgets", você perde o match automático.

## O seu perfil precisa mostrar o que você sabe, não só dizer

Existe uma diferença grande entre dizer que você é qualificado e provar que você é qualificado. Recrutadores americanos valorizam provas sociais e entregas visíveis.

### CHECKLIST DE PROVAS VISUAIS:

- Certificações técnicas adicionadas e visíveis no perfil
- Pelo menos 3 recomendações de pessoas relevantes
- Links para projetos, publicações ou portfólios
- Skills endossadas por conexões estratégicas
- Licenças profissionais, quando aplicável

Para pedir recomendações: seja específico no pedido. Diga que está buscando uma vaga em determinada área e quais habilidades quer destacar. "Pode fazer uma recomendação enfatizando minha liderança em projetos multifuncionais?" As pessoas querem ajudar — mas precisam de direção.

Em transição de carreira, as recomendações são ainda mais importantes. Peça que validem especificamente as habilidades que você quer destacar na nova área.

## O algoritmo castiga quem deixa campos vazios

Cada campo em branco é uma posição perdida no ranking de buscas. O LinkedIn interpreta campos vazios como perfil desatualizado e inativo — e simplesmente não aparece nos filtros dos recrutadores que pagam pela plataforma.

### CAMPOS QUE NÃO PODEM FICAR VAZIOS:

- Cargo atual (mesmo em transição — nunca em branco)
- Localização com cidade e estado
- Seção de Skills com palavras-chave da sua área
- Pelo menos 3 experiências profissionais detalhadas
- Formação acadêmica completa
- Seção About preenchida
- E-mail profissional (nome.sobrenome@gmail.com)
- Idiomas com nível de proficiência

Sobre o e-mail: nada de domínio .com.br, e-mail da adolescência ou com muitas consoantes. Use nome.sobrenome@gmail.com. E-mails estranhos podem ser barrados pelos filtros ATS antes de chegar ao recrutador.

## Perfil que só existe sem interagir parece fake — e o algoritmo trata assim

O LinkedIn valoriza perfis ativos. Se você não posta, não comenta, não compartilha, o algoritmo te considera menos relevante. Perfis que só existem sem interagir perdem credibilidade.

### Rotina mínima que funciona:

- 10 minutos diários no feed: comentar e curtir posts das suas conexões
- Pelo menos 1 post próprio por semana
- Comentários estratégicos em posts de referências da sua área

SEGREDO: comentar em posts de terceiros é tão importante quanto publicar. Cada comentário substancial (2-4 linhas com insight) alcança toda a rede daquela pessoa — funciona como um mini-post.

#### ■ ANTES

*"Great insight! Totally agree with this."*

#### ■ DEPOIS

*"Interesting perspective. In my last project, I noticed that defining responsibilities early on helped accelerate deliveries by 22%."*

Regra de ouro: todo post ou comentário precisa ter algo que você sabe + um pedaço da sua história. Isso transforma um perfil estático em um motor de oportunidades.

## O número que define se você aparece ou não para os recrutadores

O SSI (Social Selling Index) vai de 0 a 100 e a maioria das pessoas nem sabe que ele existe. Perfis com SSI acima de 60 têm 5x mais chance de aparecer nas buscas e 3x mais chance de serem abordados por recrutadores.

### Os 4 pilares do SSI (cada um vale até 25 pontos):

- (1) Estabelecer marca profissional: qualidade do perfil e do conteúdo
- (2) Encontrar as pessoas certas: qualidade das conexões, não quantidade
- (3) Interagir com insights: comentários e contribuições na rede
- (4) Construir relacionamentos: engajamento consistente e genuíno

Como consultar: acesse [linkedin.com/sales/ssi](https://www.linkedin.com/sales/ssi). Se estiver abaixo de 60, você provavelmente está invisível para a maioria dos recrutadores.

Como aumentar: posts autorais 3x/semana, comentários estratégicos diários, conexões com propósito (recrutadores, hiring managers, profissionais da sua área), perfil 100% completo com palavras-chave.

# CHECKLIST FINAL — OS 8 AJUSTES

Aplique todos os ajustes em conjunto — eles operam como um sistema

1

## FOTO PROFISSIONAL

Nítida, atual, fundo neutro, roupa adequada ao setor, expressão confiante. Sem filtros exagerados.



2

## HEADLINE ESTRATÉGICA

Cargos-alvo + skills técnicas + diferenciais. Nunca "Looking for opportunities" ou "Open to work" sozinho.



3

## ABOUT COMO HISTÓRIA

Primeira pessoa, com métricas, conquistas e o que você busca. Não é cópia do resumé.



4

## EXPERIÊNCIAS COM IMPACTO

Verbos de ação + métricas + palavras-chave extraídas das job descriptions da sua área.



5

## PROVAS VISUAIS

Certificados visíveis, mínimo 3 recomendações, links de projetos, skills endossadas.



6

## PERFIL 100% COMPLETO

Cargo atual preenchido, localização, skills, e-mail profissional (nome.sobrenome@gmail.com), idiomas.



7

## ENGAJAMENTO ATIVO

Comentários estratégicos diários, posts semanais. Interação consistente = visibilidade no algoritmo.



8

## SSI ACIMA DE 60

Consulte [linkedin.com/sales/ssi](https://www.linkedin.com/sales/ssi). Trabalhe os 4 pilares para aparecer nas buscas dos recrutadores.



# AGORA VOCÊ SABE O QUE AJUSTAR.

Se você aplicar esses 8 ajustes, o seu perfil vai estar mais preparado do que a grande maioria dos brasileiros que buscam oportunidades no mercado corporativo americano.

---

**Mas o LinkedIn é só uma parte do processo seletivo.**

Resumé, cover letter, preparação para entrevistas, negociação de salário e entender o hiring process de ponta a ponta: tudo isso é fundamental e tem regras próprias no mercado americano.

## Conheça o Programa PASS — Carreira USA

O acompanhamento completo que já recolocou +1.500 brasileiros no mercado americano

@thaiscarreira · @carreirausa · carreirausa.com

## CARREIRA USA

by Thais Mei · Estrategista de Carreira para Brasileiros nos EUA

Material exclusivo. Distribuição gratuita. Todos os direitos reservados.