

MÉTODO V.C.

Passo a Passo do Checklist

Visibilidade + Contratabilidade no LinkedIn

Criado por **Sabrina Freitas** — Headhunter Sênior

Este guia foi criado para te ajudar a aplicar o Checklist do Método V.C. de forma prática e estratégica. Cada passo representa uma seção do seu perfil no LinkedIn. Siga a ordem, marque cada item na planilha e otimize seu perfil para ser encontrado e chamado para entrevistas em até 30 dias.

PASSO 1 — FOTO DO PERFIL PROFISSIONAL

Perfis com foto profissional recebem **14x mais visualizações**. É a sua primeira impressão — e ela precisa transmitir confiança.

Foto atualizada e profissional

O QUE FAZER: Rosto visível, enquadrado do ombro para cima. Expressão acessível, sorriso leve e olhar direto para a câmera.

EVITAR: Fotos de festa, praia, selfies de baixa qualidade ou com outras pessoas.

Fundo neutro

O QUE FAZER: Parede clara, desfocada ou ambiente de escritório. Fundo simples que não distraia.

EVITAR: Fundos com desordem, excesso de cores ou ambientes inapropriados.

Vestimenta apropriada

O QUE FAZER: Roupa alinhada com o seu setor. TI aceita casual; Finanças e Jurídico pedem mais formal.

EVITAR: Roupas de festa, regatas ou qualquer traje que destoem do mercado-alvo.

DICA DO HEADHUNTER: Invista em uma foto profissional. Não precisa de estúdio — boa luz natural, fundo neutro e um celular atual já fazem a diferença.

PASSO 2 — FOTO DE CAPA ESTRATÉGICA

A foto de capa é o seu **outdoor profissional**. Usamos para entender rapidamente sua área de especialidade antes mesmo de ler o título.

Foto relacionada ao setor

O QUE FAZER: Use imagem que represente sua área: código para TI, gráficos para Finanças, câmera para Comunicação.

EVITAR: Paisagens aleatórias, imagens genéricas de internet ou foto completamente em branco.

Texto claro e impactante (opcional)

O QUE FAZER: Uma frase que resuma seu valor ou nicho. Ex: 'Especialista em Growth Marketing B2B'.

EVITAR: Texto longo, ilegível em mobile ou com erros de ortografia.

Alta resolução

O QUE FAZER: Dimensão recomendada: 1584 x 396px. Imagem nítida, sem pixelação.

EVITAR: Imagens borradas, esticadas ou de baixa qualidade.

DICA DO HEADHUNTER: Use o Canva (gratuito) para criar sua foto de capa. Pesquise 'LinkedIn banner' nos templates e personalize com sua cor e cargo.

PASSO 3 — HEADLINE (TÍTULO PROFISSIONAL)

A headline é o **campo mais importante para o algoritmo**. É onde buscamos por palavras-chave. Um título genérico te torna invisível nas buscas do LinkedIn Recruiter.

Palavras-chave relevantes

O QUE FAZER: Inclua seu cargo atual/desejado e 2 a 3 habilidades-chave. Ex: 'Gerente de Projetos | PMP | Agile | Transformação Digital'.

EVITAR: Títulos vagos como 'Profissional de Resultados' ou 'Em busca de recolocação'.

Cargo específico

O QUE FAZER: Seja preciso: 'Analista de Marketing Digital' converte mais do que 'Analista de Marketing'.

EVITAR: Cargo genérico demais. Quanto mais específico, mais relevante você aparece nas buscas.

Habilidades-chave em destaque

O QUE FAZER: Use o caractere | para separar: 'Desenvolvedor Full Stack | React | Node.js | AWS'.

EVITAR: Deixar espaço em branco. Você tem 220 caracteres — use todos estrategicamente.

DICA DO HEADHUNTER: Pesquise as 3 vagas dos seus sonhos agora. Anote as palavras que mais aparecem nos requisitos e coloque-as na sua headline. Esse é o algoritmo.

PASSO 4 — RESUMO PROFISSIONAL (SOBRE)

O resumo é o seu **pitch de vendas**. É onde validamos se o candidato encontrado é o que procuramos. Temos menos de 10 segundos de atenção.

Resumo com 3 paragrafos estratégicos

O QUE FAZER: 1 paragrafo: quem você é e o que faz. 2 paragrafo: suas 2-3 maiores conquistas com numeros. 3 paragrafo: objetivos e o que busca.

EVITAR: Textos longos sem estrutura, foco em tarefas em vez de resultados, ou linguagem excessivamente informal.

Conquistas quantificáveis

O QUE FAZER: Use numeros reais: 'Reduzi o custo operacional em 20%, economizando R\$50k/ano' ou 'Liderei equipe de 12 pessoas'.

EVITAR: Frases genéricas como 'sou apaixonado pelo que faco' ou 'profissional comprometido'.

Contato direto incluído

O QUE FAZER: Coloque e-mail profissional ou WhatsApp no final do resumo. Facilite o contato imediato.

EVITAR: Deixar o recrutador sem uma forma rápida de te contatar fora da plataforma.

DICA DO HEADHUNTER: Use o Workbook STAR/CAR (incluido neste kit) para estruturar suas conquistas antes de escrever o resumo. Numeros fazem toda a diferenca.

PASSO 5 — EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Nao lemos tarefas — lemos impacto. A seção de experiência é onde validamos se o histórico do candidato é compatível com a vaga. Queremos saber o que você entregou, nao o que você fazia.

Descricoes focadas em resultados

O QUE FAZER: Use a formula STAR/CAR: Situacao + Acao + Resultado. Ex: 'Implementei processo de automacao que reduziu em 30% o tempo de onboarding.'

EVITAR: Listar apenas tarefas do dia a dia como 'Responsavel por relatorios' ou 'Gestao de equipe'.

Numeros e métricas

O QUE FAZER: Sempre que possível, quantifique: %, R\$, número de pessoas, volume, tempo economizado. Números travam a atenção do recrutador.

EVITAR: Descrições vagas sem nenhuma referência de escala ou impacto.

Datas e cargos corretos

O QUE FAZER: Preencha todas as datas corretamente. Lacunas de tempo chamam atenção negativa e pedem explicação.

EVITAR: Deixar períodos em branco ou usar a mesma descrição genérica para cargos diferentes.

DICA DO HEADHUNTER: Se não consegue encontrar um número para o resultado, ele não é um resultado. Pense em: tempo economizado, dinheiro gerado, % de melhoria, volume de produção.

PASSO 6 — COMPETÊNCIAS E PALAVRAS-CHAVE

As competências são cruciais para o **ranking de busca do LinkedIn Recruiter**. Este campo é um dos principais filtros que usamos para classificar candidatos.

5 a 10 competências-chave

O QUE FAZER: Liste as habilidades mais relevantes para o cargo-alvo. Priorize hard skills técnicas: Python, SEO, SAP, Excel Avançado.

EVITAR: Listar dezenas de competências irrelevantes ou deixar o campo vazio.

Endossos de colegas

O QUE FAZER: Peça ativamente endossos de colegas e gestores para as competências principais. Endossos aumentam a credibilidade.

EVITAR: Confiar apenas em endossos automáticos ou de pessoas que não trabalharam com você.

Alinhamento com o título

O QUE FAZER: As competências devem reforçar as palavras-chave da headline. Consistência aumenta o score de relevância.

EVITAR: Competências que contradigam ou não tenham relação com seu posicionamento.

DICA DO HEADHUNTER: Abra as 5 vagas que mais quer e copie os requisitos em um documento. As palavras que mais se repetem são as suas competências prioritárias.

PASSO 7 — ATIVIDADE E PRESENÇA NO LINKEDIN

Um perfil ativo sinaliza que você está **atualizado e engajado**. Recrutadores questionam candidatos com perfil parado há mais de 30 dias.

Interação semanal

O QUE FAZER: Curta e comente posts relevantes do seu setor. Não precisa postar — interagir já gera presença no feed.

EVITAR: Ser um observador passivo sem nenhuma interação. Perfil inativo passa imagem de desengajamento.

Publicação de conteúdo próprio

O QUE FAZER: Publique 1-2 vezes por mês sobre sua área de expertise. Pode ser uma opinião, aprendizado ou novidade do setor.

EVITAR: Postar apenas conteúdo pessoal, político ou polemico. Mantenha o foco profissional.

Participação em grupos

O QUE FAZER: Participe de grupos de discussão relevantes ao seu setor. Aumenta sua visibilidade para além das conexões diretas.

EVITAR: Ignorar grupos ou participar apenas para autopromoção sem contribuir com conteúdo.

DICA DO HEADHUNTER: Separe 10 minutos por dia: leia o feed, comente 2 posts e curta 3. Isso já é suficiente para manter o perfil ativo e visível.

PASSO 8 — NETWORKING E ABORDAGEM

Muitas vagas nunca são publicadas. O networking é a porta de entrada para o mercado oculto. Saber abordar um recrutador faz toda a diferença.

Conexões personalizadas

O QUE FAZER: Sempre envie uma mensagem ao conectar (max. 300 caracteres). Explique o motivo: 'Atuo na mesma área e gostaria de trocar experiências.'

EVITAR: Enviar convite sem mensagem. Parece spam e reduz muito a taxa de aceitação.

Abordagem focada em informação

O QUE FAZER: Ao abordar um recrutador, seja direto e específico: 'Vi que você trabalha com vagas de Marketing. Estaria aberto a uma troca rápida?'

EVITAR: Pedir emprego na primeira mensagem. Parece desespero e quase sempre é ignorado.

Foco em gestores da área

O QUE FAZER: Conecte-se com gestores da sua área de interesse, não apenas com recrutadores. Eles influenciam as decisões de contratação.

EVITAR: Limitar-se a conectar com RH. Os gestores de linha são os verdadeiros decisores da contratação.

DICA DO HEADHUNTER: Script de abordagem que funciona: 'Olá [Nome], acompanho seu trabalho na [Empresa]. Atuo com [área] e estaria aberto a uma conversa de 10 minutos?'

BONUS: Primeiro Emprego e Vagas Remotas/Internacionais

PRIMEIRO EMPREGO

Buscamos **potencial, atitude e aprendizado**. A experiência formal é substituída por projetos e proatividade. • Use a seção Experiência para listar projetos acadêmicos e voluntariado • Headline: 'Futuro [Cargo Desejado]' • Destaque cursos, certificações e habilidades adquiridas • Linguagem: foco em 'Aprendi', 'Desenvolvi', 'Apliquei' • Evite linguagem infantilizada ou informal

REMOTO / INTERNACIONAL

A **clareza sobre localização e idioma** é vital. Buscamos perfis que minimizem a fricção logística. • Perfil principal em inglês (se o alvo for mercado global) • Inclua 'Remote' ou 'Global' na headline • Seja específico sobre fuso horário e disponibilidade • Revise o perfil com um falante nativo • Destaque experiência multicultural e resultados globais

Perfil bem estruturado = mais entrevistas. Abra seu LinkedIn agora e aplique item por item. Cada checkbox marcado é um passo para fora da invisibilidade.