



NYT fra kandidatbanken til dig, der søger job inden for kommunikation, marketing, journalistik og grafisk design

Du modtager dette nyhedsbrev, fordi du er med i Jobcenter Aarhus' kandidatbank for kommunikation og marketing. Et nyhedsbrev med cases og info om Jobcenter Aarhus' **tilbud, inspiration samt tips & tricks** til dig som jobsøgende.

Dette nyhedsbrev har fokus på årets kandidatbankundersøgelse, og så deler Sofie Hugaard sin historie om, hvordan hun bruger LinkedIn som både videnskanal og sparringspartner, så hun hele tiden holder sig opdateret, nu hvor hun er kommet i job. Der er også en case med substitution og geografisk mobilitet, som Christina kan bryste sig af.

Du kan også blive inspireret til at lave kaffeaftaler og til at søge virksomhedspraktikker på portalen for højtuddannede jobsøgende. En nem måde at få gang i CV'et og samtidig få den eftertragtede erhvervserfaring og et udvidet netværk.



Brug også LinkedIn når du er i job

Sofie Hugaard henter masser af viden og holder sig ajour inden for marketing på LinkedIn. Hun bruger både det sociale medie i sit arbejde og som privatperson.

Hvem kunne forudse, at en cand. mag i engelsk og billedkunst ville ende som marketing manager i transportbranchen? Næppe nogen og heller ikke hovedpersonen selv - Sofie Hugaard, 31 år, som blev færdiguddannet i 2017.

"Efter endt uddannelse var det eneste, jeg vidste, at jeg ikke skulle arbejde som underviser, selv om det lå i mit uddannelsesvalg. Måske skulle jeg have taget en kandidat på Aarhus BSS, når man kigger på, hvad jeg laver nu", siger Sofie med et grin.

To barsler fulgte og et kundesupporterjob, hun havde i to år. Men så skete der noget.

Hun kom med på kurset Digital Koordinator, som jobcentret rekrutterer til. Et kursus, hvor man får en indflyvning over området digital markedsføring og dertil en række værktøjer. Kurset endte med en Matchmaking event, hvor hun var fremme i skoene, da transportvirksomheden BG Service Center skulle bruge deres første marketing manager.

”Efter snakken til Matchmaking var vi flere kandidater, der skulle lave en case, hvor vi skulle vise, at vi kunne skrive. Jeg var proaktiv og fulgte op. Jeg spurgte, om de ville se andre tekster, som jeg havde skrevet, da jeg havde deltidsjob hos bureauet Texta”, fortæller Sofie, som dermed overhalede profiler, som havde mere relevante uddannelser i forhold til digital marketing.

Sådan bruger Sofie LinkedIn

I dag har hun i snart et halvt år været ansat i den aarhusianske transportvirksomhed. Som den første marketing manager og som den første cand. mag. nogensinde. Da hun ikke kan sparre med nogen i sit daglige arbejde, bruger hun LinkedIn til at holde sig opdateret og til at følge konkurrenterne.

”Jeg bruger mange hash tags og har tilmeldt mig relevante nyhedsbreve og får også whitepapers og e-bøger. Jeg følger også med i, hvad bureauerne laver, for det er jo her, specialisterne er samlet. I forhold til tekster er det godt at følge freelancere, for det er jo deres levebrød at levere professionelle tekster”, siger Sofie, der pudsigt nok har flere følgere end connections - 350 følgere og 341 connections.

Hun tilføjer: ”Jeg bruger også LinkedIn til at fortælle om mit arbejdsliv, og om hvad der er fedt ved at gå på arbejde. På den måde brander jeg både mig selv og min arbejdsplads. LinkedIn er en slags online CV, hvor man kan vise noget visuelt og fortælle noget om, hvilken type kollega man er”.

Noget af det, der giver mange interaktioner, er, når hun deler andres opslag, eller når hun poster noget fra en konference, hvor hun tagger en række deltagere. Så når hun bredder ud.

Hun sjusser sig frem til, at hun nok bruger 3-4 timer om ugen. En del af tiden er på arbejde, hvor hun følger konkurrenter og finder inspiration og viden til sit arbejde som marketing manager.

”Det fede ved LinkedIn er, at det er en vidensplatform, hvor man kan lære en masse, når folk øser ud af deres viden. Jeg er ret nysgerrig, så det er den perfekte platform for mig, og så erstatter den jo den sparringspartner, jeg ikke har på min arbejdsplads”, siger Sofie Haugaard.

Sofies 5 tips til at holde sig ”skarp” og ajour på LinkedIn:

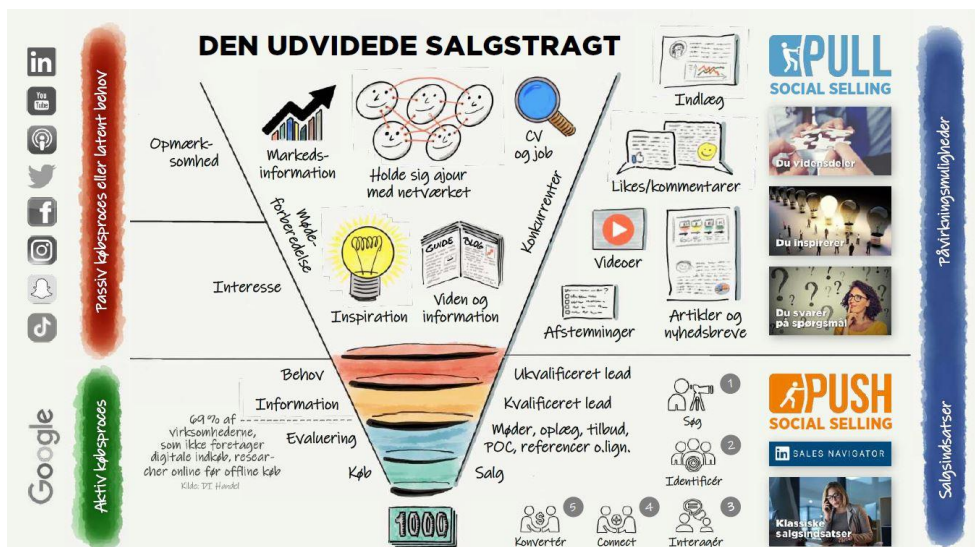
- 1) **Følg relevante hashtags** – jeg følger bl.a.: #marketing #digitalmarketing #onlinemarketing #copywriter #contentstrategy #socialmedia #userexperience
- 2) **Følg brands/virksomheder og mennesker inden for relevant branche** – jeg følger bl.a.: The Marketing Millenials, Famous Campaigns, Become TEXTA, Co3, WeMarket, MindMill, Simon Krag Linde og Rasmus Nordstrøm (de sidste to personer er copywriters).
- 3) **Tilmeld dig nyhedsmails og webinarer samt læs e-bøger/white-papers fra marketingbureauer** – det giver god indsigt i branchen, og du kan altid afmelde dig nyhedsmails, hvis du ikke finder dem relevante senere. Kan anbefale at få nyhedsbreve fra følgende: TEXTA (kun vidensdeling, hvilket er nice) og The Marketing Millenials (får det fra Daniel Murray), samt Google Think With Google.
- 4) **Interager med andre på LinkedIn: del opslag, like eller kommenter** – folk deler ud af deres viden på LinkedIn og er derfor ret åbne og vil gerne i dialog om deres opslag.
- 5) **Lav egne opslag og/eller artikler.** Jeg deler mit eget arbejdsliv, hvor der er små indblik i min hverdag via billeder, video mm. Derudover tagger jeg relevante folk og bruger hashtags. På denne måde får du en større berøringsflade på dit opslag. Derudover tegner opslagene også et billede af dig som kollega eller ny ansat (alt efter om du er i arbejde eller ej).

Se Sofies LinkedIn-profil og find inspiration:

<https://www.linkedin.com/in/sofie-stjernholm-haugaard-a53a8b104/>

Når du bruger LinkedIn professionelt i dit job

LinkedIn har omkring 850 mio brugere på verdensplan. 222 i Europa og over 2 mio brugere i Danmark.



Hvorfor være på LinkedIn:

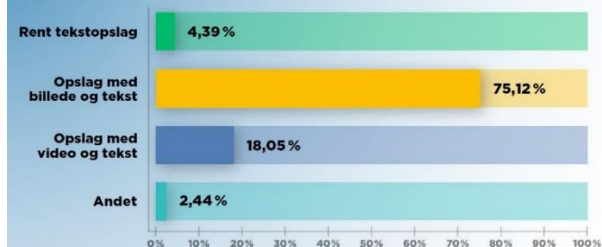
- Vær synlig over for dit netværk
- Udstil din ekspertise
- Få adgang til beslutningstagere
- Dine kunder er på LinkedIn

Vidste du, at Microsoft opkøbte LinkedIn i 2016....

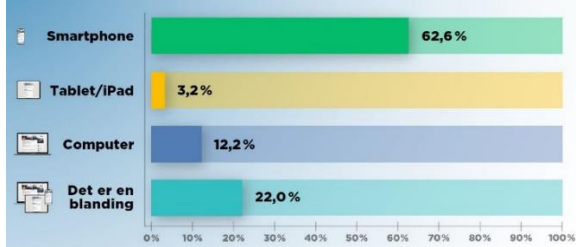
Gode råd fra LinkedIn ekspert:

- Lad være med at poste salgsopslag – hjælp i stedet dine kunder med at købe
- Du skal være modtagerorienteret – det hele handler ikke om dig
- Kunderne interesserer sig langt mere for deres egne problemer end for dine produkter
- Du skal IKKE connecte med alle og tro, at din næste potentielle kunde er her
- Du skal IKKE dele – men derimod like og kommentere
- Vær kritisk – tjek falske profiler og tænk over motivet for indlægget

Hvad fanger bedst din opmærksomhed på LinkedIn?



På hvilken enhed bruger du primært LinkedIn?



Ny Borger-app på gaden – hent den i dag!

Jobcenter Aarhus har fået en ny app kaldet Borger-appen/Schultz Forum. Denne app skal gøre det nemt og sikkert for dig at være i kontakt med Jobcenter Aarhus.

Med Borger-appen kan du:

- Få besked om ledige jobs
- Selv booke møder med jobcentret
- Få overblik over dine planlagte møder og aktiviteter i jobcentret
- Få forløb, kurser og nyheder tilsendt direkte til din app
- Chatte sikkert med en konsulent

Det er ikke obligatorisk at hente appen ned, men vil du gerne holde dig opdateret nemt og hurtigt, så skynd dig at hente appen ned i dag. Læs mere [her](#), om hvordan du henter appen.

Kandidatbanksundersøgelse anno 2022

Hvert år interviewer kandidatbanken for kommunikation og marketing omkring 25 virksomheder og bureauer i det private erhvervsliv, men også et par offentlige arbejdspladser som beskæftiger mange inden for kommunikation og marketing. De bliver bl.a. spurgt om, hvilke kompetencer de efterspørger, hvordan nydannede kan få en fod indenfor, og hvilke tendenser og disruptions de oplever.

Her kommer en række statements fra forskellige typer virksomheder:

Kommunikationsafdeling på stor uddannelsesinstitution – om tendenser:

Det digitale stikker helt af!!! I dag er relationskompetencer vigtigere end nogensinde, så man skal være i stand til at begå sig. Alle har kontakter ud i hele organisationen. Man skal kunne arbejde med data - det kan cand. merc'ere.

Kommunikationsbureau – om disruptions:

- Kapitalister overtager medier - hvem står bag, og hvem ejer historierne?
- Det digitale kommer til at fylde endnu mere
- Tendenser opstår ofte på sociale medier som Twitter, hvor man starter hashtags - fx MeToo
- Der kommer mere Deep Fake - fx manipulerede billeder

Mellemstort marketingbureau i Aarhus – om tendenser:

Det hele er digitalt - papiret er helt ude.

Tendens: Der er en stigende konkurrence, som gør, at man bliver nødt til at skille sig ud fra de andre. Hvis man skal vinde over konkurrenterne, handler det om at ansætte de rigtige mennesker med de rette kompetencer.

Tendens: Vi oplever, at de tunge gammeldags virksomheder, som indtil nu har kunnet klare sig med traditionel marketing, bliver mere digitale. Virksomhederne behøver ikke lave kold kanvas, når de har de rette marketingindsatser.

Lille marketingbureau i Aarhus – om disruptions:

1. AI (kundeservice robotter)
2. Copywritere er et truet folkefærd, for de bliver snart overflødige, fordi computere overtager deres arbejde.
3. Automatiseringer vinder mere og mere frem og kræver færre hænder. Dem, der klarer sig bedst, vinder over konkurrenterne.
4. Det vigtigste bliver at face kunderne, for det kan robotterne ikke umiddelbart overtage. Selve det at udføre opgaverne fylder mindre og mindre.
5. Alt det, der ikke kræver dansk, udliciterer vi til Bosnien, hvor vi får lavet it udvikling og grafisk arbejde.

Kommunikationsafdeling i en større landsforening – om tendenser:

På medarbejderplan: Hjemmearbejdspladsen er kommet for at blive. Den repræsenterer fleksibilitet.

På fagområdet: Kommunikation og journalistik har tidligere været meget adskilt, men de to områder smelter mere og mere sammen.

7 tips til hvordan du som dimittend kan komme i betragtning:

1. Det er ikke vigtigt, hvilken uddannelse du har, men mere tankegangen og hvordan du løser opgaverne
2. Vis engagement og at du interesserer dig for området og virksomheden (målrettet ansøgning)
3. Være opmærksom på udviklingen inden for området og følg med
4. Forklar, hvordan dine kompetencer kan sættes i spil hos virksomheden
5. Vær villig til at bruge virksomhedspraktik og løntilskud som indgang til job og erfaring
6. Vise eksempler på din kunnen, evt. lave portfolio hvis det er relevant
7. Netværk – brug det!

Eksempler på efterspurgte kompetencer:

Noget af det, der efterspørges i det private erhvervsliv, er at have forretningsforståelse og at kunne arbejde med data. Man skal også være god til at samarbejde for at passe ind, og så efterlyses det ofte, at man både skal være proaktiv og kreativ - samtidig med at man skal være struktureret.

- Person, der kan arbejde med annoncering til målgrupper på de sociale medier, heraf kunne måle effekterne og have erfaring med at lave/redigere video.
- God forståelse for digital markedsføring, god kommerciel forståelse for salg og markedsføring og have evnen til at forstå det marked, som virksomheden arbejder i. Være god til dialog med kunden.
- Faglige kompetencer så er det vigtigt at man kan skrive fejlfrit og hurtigt. der skal være en kobling fra web til nyhedsmail felt. Kandidaterne skal kunne arbejde både inden for kommunikation og markedsføring.
- Det er vigtigt at kunne koordinere, have problemløsnings tilgang, man skal være gode til den daglige drift. God forretningsforståelse. Forståelse for de tekniske systemer, arbejde med sociale medier som facebook
- Kunne skrive godt, kunne tale med alle typer mennesker, kunne perspektivere og være opdateret hele tiden, kunne have mange bolde i luften og kunne klare højt arbejdstempo (*fra bureauverdenen*)

Substitution og grafisk mobilitet

Du kan støde på udtryk som substitution og geografisk mobilitet, når du er til møder i jobcentret.



Christina Rossau er et godt eksempel på de to begreber: Substitution og geografisk mobilitet. Hun har fået et pendlerjob med et andet jobindhold, end hun havde forestillet sig.

Som cand. mag. i engelsk og religionsvidenskab var første plan at undervise på et gymnasium. Det skulle vise sig sværere end som så, og da vilkårene tilmed blev forringede, blev den plan droppet.

Christina tog en tænkepause på et plejehjem som ufaglært og fandt ud, at der skulle ske noget helt andet end gymnasievejen.

Så var det, at den 35-årige Christina Rossau meldte sig til kurset Digital Koordinator for at blive klogere på digital markedsføring.

Hendes smittende humør havde gjort indtryk på en virksomhedskonsulent, så da han skulle finde en ny

medarbejder til Dyrehospitalet Heden i Herning, var Christinas CV selvfølgelig med i puljen. Hun fik overbevist hospitalet om, at hun skulle være den første medarbejder, der ikke havde en baggrund som enten dyrlæge eller veterinærsygeplejerske.

Sådan præsenterer Christina sig på dyrehospitalets hjemmeside:

"Jeg er uddannet akademiker, stor dyreelsker – undtagen edderkopper – og selverklæret kattedame. I det daglige liv på dyrehospitalet fungerer jeg som blæksprutte, problemknuser og praktisk gris og sysler med alt fra marketing til vagtplanlægning".

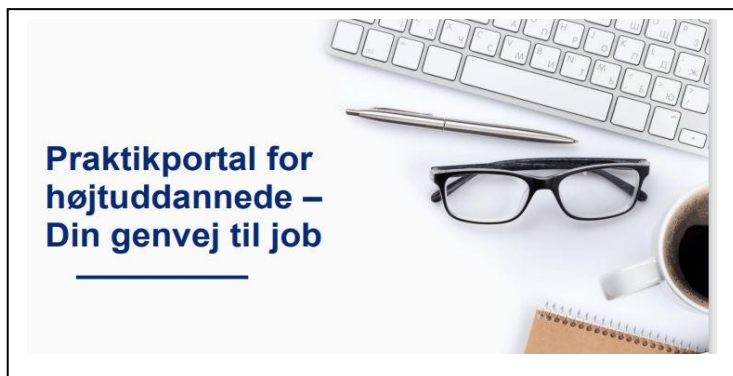
CITAT fra Christinas jobnet CV:

"Jeg er fleksibel, lærenem, ikke bange for at kaste mig ud i nye udfordringer, og jeg klør på for at få løst de opgaver, jeg skal. Jeg forholder mig positivt til hverdagen og lader mig ikke slå omkuld af modvind".

Praktikportalen for højtuddannede

Afdelingen Viden til Vækst har en praktikportal med virksomhedspraktikker og løntilskud inden for det private og offentlige.

Du kan også selv finde en spændende virksomhed og lave aftale om praktik og løntilskud - enten som løftestang for at skabe et job eller for at få den eftertragtede erhvervs erfaring, som virksomhederne efterspørger. Se [praktikportalen](#)



Øg chancerne for at score et job

Hvert år dimitterer tusindvis hen over sommeren i en uddannelsesby som Aarhus. Dygtige kandidater med hver deres forer og hver deres drømme siger farvel til skolebænken og goddag til arbejdslivet og en lang karriere.

Konkurrencen er hård, så alt hvad du gør – ud over at søge opslåede stillinger – øger dine chancer for at komme frem i køen og nærmere et job. Med andre ord skal du opsøge heldet. Det kan være at arrangere kaffemøder, tage hul på uopfordret jobsøgning, at dyrke og udvide sit netværk og deltage i arrangementer, hvor man tænker i at skabe relationer – fx konferencer, netværksmøder og lign.

Jobcentret arrangerer også busture til karrieredage i andre jyske byer og har relevante kursustilbud.

Læs mere om kaffemøder: [Kaffemøder og netværksmøder i din jobsøgning - Sådan gør du! \(ballisager.com\)](#)

Jobcentret har en række virksomhedsvendte forløb

Jobcentret har løbende spændende kursusforløb, som retter sig mod det private erhvervsliv. Lav lidt research og find et forløb, som matcher din jobsøgning og karriere. Se oversigten over alle forløb for højtuddannede [her](#).



Har du spørgsmål til nyhedsbrevet, er du altid velkommen til at kontakte Viden til Vækst på vtv@aarhus.dk, att. "Kandidatbanken Kommunikation & Markedsføring". Tak fordi du læste med. Næste nyhedsbrev kommer foråret 2023.