

应届生2018校园招聘 求职大礼包

库柏篇

应届生论坛库柏版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-75-1.html>

应届生求职大礼包 2018 版-其他行业及知名企业资料下载区：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛（推荐）：

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章 库柏简介.....	3
1.1 库柏概况.....	3
1.2 库柏在中国的发展.....	4
1.3 库柏经营范围.....	4
1.4 库柏公司历史.....	4
第二章 库柏笔试经验.....	5
2.1 库柏笔经.....	5
2.2 库柏笔试题.....	6
2.3 库柏笔试题分享+笔经	7
第三章 库柏面试经验.....	8
3.1 面试经验 应用工程师.....	8
3.2 实习生 面试经验（上海）	8
3.3 上海 面试库柏(COOPER)电气-商务管理培训生	8
3.4 实习生面试.....	9
3.5 商务管理培训生面试.....	9
3.6 库柏面试经历.....	10
3.7 库柏采购部面经.....	11
3.8 库柏西安面试记.....	11
3.9 库柏管培生面试.....	12
3.10 库柏电面经验.....	13
3.11 库柏财务面经.....	13
3.12 库柏求职记.....	14
3.13 库柏面试记.....	14
3.14 yc Cooper 一路	15
附录：更多求职精华资料推荐.....	17

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2018 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 库柏简介

1.1 库柏概况

库柏中国官网：

<http://www.cooperchina.com/>



1833 - 2008

1833 年，一对兄弟以自己的姓氏创立了库柏，历经 175 年风雨历程，如今，库柏工业是一家以电子产品和工具为主的全球性制造商。库柏公司于 1944 上市，现为纽约证券交易所上市公司中历史最悠久之一，并被列入标准普尔(S&P)指数，公司 2007 年的总收入达到 58 亿美金，而其中约 34% 的销售份额来自于美国以外的海外市场。库柏工业的总部设在美国休斯敦，在五大洲拥有 31000 多名雇员，100 多家生产基地。库柏旗下拥有九大实力雄厚的事业部，为库柏各销售渠道的销售搭建了广阔的营销平台。

作为一家美国五百强企业，库柏工业集团 171 年来一直致力于科技的进步和发展，从一间俄亥俄州的铁铸工场发展成为员工多达 5 万人的全球企业集团。今天的库柏足迹遍及全球，100 多间制造工厂为全球提供电流保护产品、室内外照明、电力系统设备、电动及手动工具、开关及配线装置、电缆支持系统、消防报警装置以及特种照明等八大领域的优质产品。库柏照明是库柏工业主要的产品领域之一。

库柏照明——全球最大的灯具制造商之一

库柏照明起源于托马斯·爱迪生公司，秉承发明家爱迪生的创新精神和经营智慧，一百多年来不懈地致力于照明事业的发展，是全球技术最先进和规模最大的灯具制造商之一，旗下拥有 20 个知名照明品牌。库柏照明在全球拥有 40 家分公司以及遍布全球的数十个生产基地，为全球客户提供创新优质的产品 & 专业完善的服务。库柏照明产品系列丰富，针对不同的消费群体向全球提供全方位的室内、室外、工业、商业与民用照明灯具。库柏照明的优秀表现使其在业界曾荣获无数奖项，如：世界照明大奖、环保优秀奖、奉献奖、教学奖和安全健康奖等...

库柏照明是全球最大的照明灯具制造商之一，实力雄厚，倍受信赖；库柏照明拥有一百多年照明产品专业制造经验，产品卓越，性能稳定，使用寿命长，节能环保；库柏照明旗下拥有 20 个知名照明品牌，提供最完备的产品系列，全方位地满足各个层面的照明需求。是业界首选的照明品牌。

在设计方面，库柏照明使用世界最先进的 AGI32 和 LUXICOM 设计软件，设计出精密科学的反光罩，使灯具达到最大光效，并有效控制眩光，为客户提供最科学、最专业的产品；库柏照明在反光材料的研究和运用方面处

于世界领先地位，选用全球最好的反光材料，结合专业的设计技术，其产品光反效果与同类灯具相比提高 5-10%；库柏照明最新推出的 InVue 系列灯具更是运用了世界最先进、最优质的片状反光罩，反光率高达 95%以上，其人性化的设计还可根据实际需求有效地控制所需照度的范围，高效节能。该产品系列荣获全球最高级别的 2004 工业设计杰出奖（IDEA）-银奖。由于其卓越的产品性能与时尚的外型设计，目前在全球仍没有同类的产品与之形成竞争。而中国市场也已经与世界同步，开始销售 IVUE 产品系列，并得到业界的一致好评，其超强的节能功效恰好迎合了目前中国市场对节能照明产品的需求。

库柏照明积极推进环保局绿色照明工程，所有产品都具有绿色环保的特点；并拥有行业首创专门针对 Dark sky 提出光污染解决方案而研发的产品系列；库柏照明产品采用可循环使用材料制造，高度环保；由于库柏照明在环境方面的杰出贡献，曾荣获美国照明协会颁发的“绿色照明”大奖。

1.2 库柏在中国的发展

合资成立：东莞荣文灯饰有限公司 1996 年，库柏照明与 Ricwinco 投资公司旗下的管理投资科技有限公司合资成立东莞荣文灯饰有限公司，并分别在中国东莞长安与江苏太仓设立两大生产基地，生产面积达 34000 平方米，员工近 5000 名，生产室内外灯具、出口指示、应急照明、火灾报警安防以及开关配线装置等五大产品系列。

1.3 库柏经营范围

为中国市场提供卓越的户外照明产品在中国成立合资公司后，库柏照明以其表现卓越的户外照明产品进入中国市场，针对道路、桥梁、体育馆场、机场、码头、公园、广场、建筑泛光、步行街等提供一系列优秀的照明产品，并为客户提供度身定造的照明方案。从北京故宫到中华世纪坛，从香港国际机场到广州新白云国际机场，从上海卢浦大桥到广州解放大桥，从上海世纪大道到广州内环路，从上海国际网球中心到广州麓湖高尔夫球场，从海口到呼和浩特城市灯光环境整体规划。近十年来，库柏荣文一直为中国城市环境建设提供最优质的照明产品与最专业的照明顾问服务。库柏荣文的经营理念：向顾客提供优质与安全的产品，以“客户第一”的服务理念贯穿售前、售中与售后，为客户度身定做专业的照明方案，与客户达成双赢。

2001 年库柏（中国）投资有限公司成立以来，公司在中国地区已拥有超过 6000 名员工。我们的总部位于上海，并在北京、广州、成都和东莞等处设有办事机构。此外，我们还在上海、广东东莞、陕西西安和浙江宁波、河南平顶山等地拥有多家工厂。随着不断地发展壮大，库柏（中国）投资有限公司于 2005 年入驻上海张江高科技园东区。库柏中国作为库柏工业的一个国际化战略的要地，将不仅服务于本地市场，同时还大力推动着全球的业。

1.4 库柏公司历史

1833 年，查尔斯和伊莱亚斯·库柏兄弟在美国俄亥俄州 Mt.Vernon 开办一家铸铁厂，他们将企业命名为 C&E 库柏公司。今天，库柏工业已经发展成为世界领先的电气产品和五金工具制造商。1869 年，库柏生产了其第一台柯立斯发动机。柯立斯发动机使 19 世纪的制造业发生变革，成为发电厂，纺织厂和轧钢厂的心脏。

1879 年，托马斯·爱迪生发明了一套完整的发电和输电系统。1957 年，他的 Thomas A. Edison 股份公司同 McGraw 电气公司合并组成了 McGraw-Edison 公司。该公司于 1985 年被库柏公司收购。该项收购使库柏公司的规模翻了一番。成立于 1897 年的“库柏防爆电气”事业部推动着产品创新和客户服务。“库柏防爆电气”的销售团队建立了稳固的客户关系，为公司产品开拓了新的市场。

1907 年，由 200 名库柏员工组成的专业团队，制造、运输和组装了这台巨大的蒸汽机。这张反映库柏员工

在工厂操作离心磨床的照片摄于 1935 年，它向我们展示了库柏的指导理念：安全操作，为员工提供明亮的工作环境和建立完善的培训机制。库柏手动工具事业部的前身— Jacob Wiss，曾立誓要生产出最佳品质的裁刀和剪刀。一百年后，即 1948 年，Wiss 质检部和返工部门的员工仍然能持续保证其产品的最优秀质量。

1967 年，库柏收购了世界度量工具的先驱—Lufkin 标准公司。这是库柏在组合和创建手动工具事业部过程中进行的第一项收购项目。从此库柏跻身于手动工具行业的前列。

1981 年，库柏收购了一家跨国制造商 Crouse-Hinds，它专业生产高品质的电气配件、连接器、外壳、开关、接线装置、配电板、交通控制和信号、工业和户外/室内灯光设施和航空集团灯光设备。

1914 年，Bussmann 五兄弟开始在家里生产熔断器，不久迁入一小型厂房，开始了汽车熔断器的生产。1985 年，库柏购买该公司，成立了新的事业部—“库柏熔断器”，如今它是世界上熔断器电路保护及相关配件的最知名品牌。

1985 年，库柏工业收购了 McGraw-Edison，将其改建成为“库柏电力系统”。现该事业部已发展为世界上最完整的配电设备的领先制造商之一。

1987 年，库柏在收购 McGraw-Edison 公司后，成立了“库柏照明”事业部。今天“库柏照明”产品线的广度和深度在业内无可匹敌，是世界上最大的商业、工业、道路和住宅照明装置的制造商之一。Menvier-Swain 是一家位于英国、用于工商业紧急照明及用于建筑保安和安全系统的报警器和探测器的制造商。库柏在 1997 年对 Menvier 的收购，使其在进军新市场的进程中向前跨了一大步。

2000 年，为了使公司产品满足快速发展的电气和电讯市场需要，库柏收购了 B-Line 系统，在原有的产品系列中添加了电气外壳、电缆盘、螺栓框架和紧固件。

2000 年，库柏收购了 Eagle 电气，并将其同库柏已有的接线装置产品系列合并，组建成一个名为“库柏电工”的新事业部。今天，“库柏电工”提供了超过 10000 个高质量装置的产品组合，广泛应用于工业、商业和住宅领域。

2001 年，库柏工业在中国上海设立了库柏亚洲股份有限公司上海代表处。随着业务的扩展，于 2002 年成立了其全资分支机构库柏电气（上海）有限公司。由于库柏在中国飞速发展和取得的巨大成功，于 2003 年，又成立了库柏（中国）投资有限公司。

2005 年，库柏（中国）投资有限公司迁入位于合庆工业园区的新亚洲总部。一流的库柏工业园成为库柏立足中国的重要里程碑。在工业园，不仅有致力于新产品开发的研发中心，追求低成本、高质量的采购中心和制造工厂，而且有注重于员工发展的培训机构。

如果你想了解更多库柏的概况，你可以访问库柏官方网站：<http://www.cooperchina.com/>

第二章 库柏笔试经验

2.1 库柏笔经

申的是商务管理培训生

笔试分两部分

Part I: 英语阅读和性格测试

Part II: 专业测试(Finance 和 Sourcing 培训生要答的)

阅读一共 4 篇文章: 7-6-5-7(小题的数量)

涉及了冰川大气问题,咖啡因,英国企业私有制问题,女性职业问题

除了第一篇地理术语略多之外,剩下的还是可以搞定的~~

性格测试 93 题,旨在测出你的性格以及工作风格等等,与其它性格测试无异,只要别前后矛

盾就可以了~~~

2.2 库柏笔试题

库柏笔试刚刚归来。在应届生的坛子里学到了很多有用的东东，这是第一次发帖，也做点贡献，嘿嘿……
笔试分 3 个部分，逻辑、阅读、写作。我没有申请 FLP，不知道财务考什么。

1、逻辑：

有几道题是蛮简单的。难的却很难，把能想起来的写出来：

1、一家有 4 个兄弟，他们年龄的乘积为 14，问他们各自多大年龄（年龄是整数）。我答了 1、1、2、7。貌似大部分人都是这样想的，假设有一对兄弟是双胞胎。

2、一个细菌可以分裂成 2 个，而且每个细菌的平均寿命是 3 天。问你 8 个细菌 5 天后还剩多少。

这个题我是比较迷糊的。开始我把 3 天之后死掉的细菌减掉，后来发觉不对，因为细菌是分裂，不是说一个细菌生出 2 个来。所以每天的细菌都是新的，那这么说来，平均寿命 3 天这个信息就是个迷惑信息咯。我也不懂，期待高手来答。

3、一个队列，马克站在中间，约翰比马克高，排 13 个；汤姆更高，排 20 个。问队列有多少人。我写的是 21 或者 23 均可。也不会做。。

4、足球表面是有黑色块和白色块组成的，黑色为五边形，白色为六边形。一个足球上有 12 个黑色块，问有多少个白色块。我不会做，写了 5 块。

5、 $ABCDE*4=EDCBA$ 。问 ABCDE 分别是哪个数字。不会，只推出 C 是 3，还不知道对不对。

6、一个火车站，每隔 10 分钟往南发一趟车，往北也发一趟车。你每次到火车站的时间是不确定的，去了就坐，不分方向。坐了一年，你发现 90%的时间里你坐的车都是往南的。问为什么。

一点都不会，空着了。期待高人指点

2、阅读，4 篇，内容都是跟商务有关的。感觉是 GMAT 的考题，很难搞定。读了 2、3 遍都不太明白，后来就跟着感觉走了。。

3、写作：场景是，假设你已经拿到了 500 强的 offer，offer 里承诺了丰厚的待遇：教育培训经费、旅游经费、丰厚的薪水等等。可是今年的经济形势非常不好，尤其是美国。虽然你的公司状况运行还 OK，但是公司必须 cost down。然后就是总监委托你给其他同事写一封信，让你给大家通知这个消息，原则是要把话说的委婉，以免引起员工的不满和混乱……

考下来感觉不太好。我把时间没有分配好。逻辑上面花的时间有些多了。现在的感受是，如果逻辑第一次看题不会，那就不要在上面浪费太多的时间。因为回头再看，还是不会。时间还不如多看点英语阅读。不过英语阅读做的也不好的说，感觉挺难的，读了半天没进入状态。写作部分，很久没写了，手生，很多词也想不起来。反正考的都不好。已经不报进下一轮的希望了。。。。

继续加油，尝试别的机会！

PS：英语还是非常非常非常重要的。祝大家、祝自己好运！

2.3 库柏笔试题分享+笔经

整个笔试分为 2 场

第一场是所有人员都参加的。。第二场是 FLP 同学加试的财务专业知识

先说第一张试卷。。。分为 3 个个 PART。。。有点类似 SHL 但是又有点变化。。1ST 是逻辑测试似乎。。10 个小题。。据经验人士说。。COOPER 的逻辑测试不同于与 KPMG 的。。KPMG 主要是图表测试你对数字的敏感度。。但是。个人感觉 COOPER 的像小游戏。当然测试逻辑的感觉也还有。恩恩。。

第一题是说 2359 后面的数字是什么

2 一家人家有 4 个兄弟。。年龄乘积为 14 问 4 个人分别是几岁

3 4 是类似计算的题目。。忘记了具体

5 正方形分为 4 个面积和形状一样的图形,, 要用 6 种不同方法

6 足球是黑色和白色相间的。。黑的是 5 边的。。白色 6 边的。。若一个足球黑色有 12 块。。问白色几块

7 一个人去车站。。车站每 10MIN 有列车开向南边。。同时 10MIN 也有列车向北。。一个人计算了下。自己随意的先来什么方向的车就跳上去。。这样下来。。自己 90%是到向南车的为什么

8 $ABCDE*4=EBCDA$ 问 ABCDE 分别是什么数字。。

还有题目不记得了恩恩

第二部分是 VERBAL 阅读。。4 篇。。CHOICE。。选项是 6 选 1 或者 8 选一貌似。。反正不是 4 选一。。。文章长度中等。。有关于商业战略类。。领导决策的。。采购成本的等等。。的。。总之是 BUSINESS ENGLISH。。

最后是 WRITING。。写一封信。。说是因为金融危机。。COOPER 无法兑现本来答应员工的海外休假和培训等福利。。作为管理层你如何写这份给员工的公开信。。。(个人觉得很符合当下的么哈哈)

财务专业测试。。我因为是金融的所以基本是猜的。。当然题目也无法回忆啦。。但是基本是制造业一些会计知识。。有长期股权投资。。会计准则。。固定资产和。。税金的。。等等。。据会计专业的朋友们说。。考得很细致。。很细小的。。比较适合正在备考 CPA 的战友们。。而且是高级财务会的知识点恩

回忆完毕。。也希望继续补充。。

毕竟。。记忆有限哒。。

综上。。往年网上说。。COOPER 笔试是性格测试和 VERBAL。。看来今年开始 COOPER 转向了。。恩。。试卷印

刷质量也 OK 的。。。不像去年考试的回忆说那么烂还有错别字恩恩。。。

第三章 库柏面试经验

3.1 面试经验 应用工程师

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048325-1-1.html>

HR 和部门经理单独面试的我，HR 先让我自我介绍，过去的工作经历，印象比较深刻的一个项目等等，问得很细，有一部分是英语提问的。接着部门经理向我介绍了产品和工作内容，并提问了一些专业技能方面的问题

面试官提的问题：

离职原因 未来发展？

3.2 实习生 面试经验（上海）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048324-1-1.html>

面试很随意 部门主管需要找一个临时的实习生 帮忙完成一些中英翻译工作，因此她直接就让我用英文做自我介绍，她对我的发音比较满意，但是由于翻译的材料具有一定的专业性，她还是拿来了一些资料 要求我当场翻译一下 拿到我的翻译之后，她告诉我说下午还会有人来面试 因此她需要比较之后才做决定

3.3 上海 面试库柏(COOPER)电气-商务管理培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048323-1-1.html>

一面在东方路的裕安大厦，当时一起面试的只有 3 个人，面试这个培训项目的经理给我做了个演讲，主要讲了这个公司和这个项目的流程，感觉还是非常人性化的，至少觉得自己非常的被重视，而不像某些公司一面试就是海选，简直就不是招聘还是在做企业文化的推广。

演讲做完以后，开始了为期 1 个半小时的 f2f 的面试，2 个经理面我一个人，一上来就是英文的交流，问我在大学时代的情况，简单的聊聊后就开始用中文了。一上来就是压力面试，问我为什么没拿过奖学金？成绩是不是不太好？有没有挂过科？为什么？当然我也很坦诚的回答了他，分析了挂科的原因，也博得了他的理解接下来就是让我介绍下在大学中学生会的状况，我当时 high 的和他介绍我们团队的友情和感情有多么的深厚，但是他提示我，他想知道我在学生会做过什么活动，学到了什么这个我可以 balabala 一个小时多。。。当然他听到想听的就把我打断了然后，就问了我们这届学生找工作的情况，然后问了我在他们中间处在一个什么位置，问了我大半年

来找工作的历程和体会回答后开始情景模拟面试，

第一情景是我扮演一个销售人员，他扮演一个副市长，我作为公司的销售代表投标了这个市一个价值 500 万的灯光工程的项目，现在副市长问我要 25w 的回扣，要不然这个项目就想也不要，而上半年的项目指标就差 500w 了，另外一个面试官扮演我的同事，然后开始表演。。。。感觉蛮好玩的。。。。过程很复杂，不过最后还是得到了经理的好评。

情景模拟面试 2：假如今天以前的客户的产品出现了非常严重的问题，别人都解决不了，一定要你过去，而同时你的一个直系亲属出了车祸，要见你最后一面，这时候你怎么办？然后把直系亲属出车祸这个假设换成老婆要生孩子了，你怎么办，还好当时脑子够灵活，都回答的比较体面也合理。然后就问了我的职业规划，为什么选择这个公司，为什么选择销售和市场，这个问题在每个失眠的夜不知道自己回答了自己多少遍了。。。。当然不在话下。。。。之后好象就是我问问题的时间了，当时主要问了下 cooper 未来的发展规划和这个项目的实施具体过程，因为大家也知道很多 mt 其实没什么内容，只是挂个 mt 的名字而已 一面顺利结束，一周内接到了 final 的通知 3 月 25 日终面 一周后，在老地方，接受面试，这次是 3 个人面我一个人，一个 gm，一个 cmt 的项目经理和一个 hr，基本上都是经理在问，但是很轻松，像聊天一样，问我的爱好，平时喜欢玩什么，上网？打游戏？体育？旅游？我就把我的爱好往 sales 的个人素质上靠，大概 10 分钟 gm 就问完了，项目经理没有问题，hr 加问了两个问题，一个是当时在 bosch 实习为什么没有留下来？另外 4, 5, 6 月的计划是什么？然后就 over 了 一周后接到了 offer，开心。

面试官提出的问题

问题 1:

一上来就是压力面试，问我为什么没拿过奖学金？成绩是不是不太好？有没有挂过科？为什么？

接下来就是让我介绍下在大学中学生会的状况

然后就问了我的职业规划，为什么选择这个公司，为什么选择销售和市场，这个问题在每个失眠的夜不知道自己回答了自己多少遍了

3.4 实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971767-1-1.html>

中英文自我介绍，英语翻译，实习职责介绍，还问了下以前的实习经历，然后 HR 薪资询问。

3.5 商务管理培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971765-1-1.html>

一面在东方路的裕安大厦，当时一起面试的只有 3 个人，面试这个培训项目的经理给我做了个演讲，主要讲了这个公司和这个项目的流程，感觉还是非常人性化的，至少觉得自己非常的被重视，而不像某些公司一面试就是海选，简直就不是招聘还是在做企业文化的推广。

演讲做完以后，开始了为期 1 个半小时的 f2f 的面试，2 个经理面我一个人，一上来就是英文的交流，问我在大学时代的情况，简单的聊聊后就开始用中文了。一上来就是压力面试，问我为什么没拿过奖学金？成绩是不是不太

好？有没有挂过科？为什么？当然我也很坦诚的回答了他，分析了挂科的原因，也博得了他的理解接下来就是让我介绍下在大学中学生会工作的状况，我当时 high 的和他介绍我们团队的友情和感情有多么的深厚，但是他提示我，他想知道我在学生会做过什么活动，学到了什么这个我可以 balabala 一个小时多。。。当然他听到想听的就把我打断了然后，就问了我们这届学生找工作的情况，然后问了我在他们中间处在一个什么位置，问了我大半年来找工作的历程和体会回答后开始情景模拟面试，

第一情景是我扮演一个销售人员，他扮演一个副市长，我作为公司的销售代表投标了这个市一个价值 500 万的灯光工程的项目，现在副市长问我要 25w 的回扣，要不然这个项目就想也不要，而上半年的项目指标就差 500w 了，另外一个面试官扮演我的同事，然后开始表演。。。。感觉蛮好玩的。。。。过程很复杂，不过最后还是得到了经理的好评。

情景模拟面试 2：假如今天以前的客户的产品出现了非常严重的问题，别人都解决不了，一定要你过去，而同时你的一个直系亲属出了车祸，要见你最后一面，这时候你怎么办？然后把直系亲属出车祸这个假设换成老婆要生孩子了，你怎么办，还好当时脑子够灵活，都回答的比较体面也合理。然后就问了我的职业规划，为什么选择这个公司，为什么选择销售和市场，这个问题在每个失眠的夜不知道自己回答了自己多少遍了。。。当然不在话下。。。之后好象就是我问问题的时间了，当时主要问了下 cooper 未来的发展规划和这个项目的实施具体过程，因为大家也知道很多 mt 其实没什么内容，只是挂个 mt 的名字而已 一面顺利结束，一周内接到了 final 的通知 3 月 25 日终面 一周后，在老地方，接受面试，这次是 3 个人面我一个人，一个 gm，一个 cmt 的项目经理和一个 hr，基本上都是经理在问，但是很轻松，像聊天一样，问我的爱好，平时喜欢玩什么，上网？打游戏？体育？旅游？我就把我的爱好往 sales 的个人素质上靠，大概 10 分钟 gm 就问完了，项目经理没有问题，hr 加问了两个问题，一个是当时在 bosch 实习为什么没有留下来？另外 4，5，6 月的计划是什么？然后就 over 了 一周后接到了 offer，开心。

3.6 库柏面试经历

我本来被安排到 8 号下午,但是 7 号早上通知我说能不能那时就去面试,我说可以,直接过去南洋酒店.我的部门是 lighting,面试官是部门的经理,还有一个 hr 吧.部门经理和 hr 都很友好,开始问了一些简历上的问题,聊了一些课题和职业规划的一些东西,之后拿出一张纸,让我犯疑上面的两小段文字,和灯具相关的内容,不是很难,五分钟的时间,我觉得我翻译的一般吧,都看懂了,但是说的不好.之后就是英文的聊天,随便聊了几句,什么都行,又问了职业规划,我就又用英文说了下刚才说的那些东西,基本上 40 分钟左右吧.

二面是 9 号上午,期间 8 号宣讲会我去笔 newegg,没去参加宣讲会,下午他们的 hr 打电话通知我面试我没接到这个电话,直到晚上才看见这个错过的电话,由于有同学 8 号下午还去参加了面试,我有些郁闷,晚上打了这个未接电话,居然是 cooper,有些惊喜,说让我 9 号上午去面试.9 号上午二面,发现很多都是认识的,呵呵.这次是人力资源的经理,进去就是随便聊,简历上的一些问题,还问到了我的方向和结构不是太相关,问我还有其他的哪些优势.之后是英文的自我介绍和其他的一些问题,好像还有问什么你的迅速学习问题的能力.后面又中文随便聊了聊,然后问我有什么问题问他.我问他两个问题,这个时候和我一起进去的都出去了,我还是坚持问完了第二个问题才说谢谢出去的.这次也是差不多 40 分钟,面试完在外面还和第一面的部门经理随便聊天,呵呵,那个经理不错,感觉很平易,容易接近.告诉我他们会在下午讨论结果,然后在 10 号通知 offer.

面 cooper 感觉是比较轻松的一次,因为我之前接到了几个面试的通知,所以没太在意 cooper,面试的时候还和那个部门经理开玩笑说如果 cooper offer 我,我就不去 sony 面试了,呵呵,回来才觉得太嚣张了.

结果我 9 号下午就接到了电话,拿到了 offer,我说我还有其他的面试在下周,能不能等我几天,他们开始说可以等我三天.等晚上我去找他们的时候,就改口说不行了,说我要在 10 号中午 12 点前必须给他们一个明确的答复.

很郁闷的考虑了一个晚上,决定和 cooper 签.于是第二天的西门子也匆匆的做了两道题就回来了.中午拿协议给他们,刚好他们也是下午去上海,于是搭他们的车一起去机场,还省了机场大巴费用^^

3.7 库柏采购部面经

同行的机设 SS 一个,浙大采购进终面是我们两个终面是 8 进 4

早 6:00 起,的,9:05 到上海南, GL8 到公司 10:15+-

终面是亚洲采购老板面, MS 是美国人,叫 TRENT,还是很 NICE 的

我英语巨烂, CET6 还么过==!

前两天准备的都是大问题,就是保洁那种,结果今天问的全是简历,恩。。。。

一点没准备,连比划带猜,带画图,问到我对 COOPER 的认识,我也就说了没两句。最后叫我提问题,我想怎么也得意思一下,结果提了两个,都是描述了两三遍,老板才听半懂的==◎

15 分钟出来,感觉真是很糟糕,出来的时候和老板一起,用英语说了我口语可能比较 POOR,现在正在抓紧提高后来老板在房间外面再次跟我握手的时候,我正在和接下来的同学打招呼,老板叫了我两遍才转身过去握。顿时崩溃。。。

随后是 HR 部门面,感觉挺好,谈了下项目的合作,还有兴趣爱好,说了下山地车户外运动,还有说问我怎么不考虑自己创业,或者做销售,我说我还是不想离开技术的,因为的确是这样的。然后是我自己说我可能比较适合做 JS,是想突出我做采购应该能够为公司节约成本啊,哈,事实如此嘛。

HR 聊了大概半个小时,最失败的是,出来的时候忘了带上自己喝过的水了,再次崩溃==!

3.8 库柏西安面试记

今天西安天很阴,下着不知道是雨还是雪的寒气,下午一点早早的去了南洋大酒店,开始等候,过了一会陆续续来了三个男生也是参加面试的,我还以为跟二滩一样又是群面,感觉有点头大。等待的间隙看了看自己准备的英语,到了两点半的时候来了一个 mm 给我们每人发了一张表让填之后叫进去了两个人去面试,我们继续在等,那个 mm 说面试我们的去吃早饭了呵呵看来够忙的中午一点半才去吃早饭,然后跟那个 mm 聊天,问她这次招几个什么的。等了一会来了两个男的 mm 说这两个就是面我们的,然后拿这表一对一的跟这走。到了会议室发现原来是一对一的面试不过是三个人都在一个会议室里面面,所以我的注意力经常被旁边的两个面试的人陈述干扰,到现在连面我的那个 gg 叫什么名字都记不起来了,不过这个 gg 人很不错的样子,很和蔼。先是中文让我陈述本科跟研究生这几年的科研经历,然后我从大二开始说呵呵中间聊的很融洽,不象面试倒象老朋友几年没见在聊天,然后他就给我介绍库柏的情况,说了很长时间。后来他说他们这个单位所有的东西都是要用英文的,然后说本来今天是有另外一个外国的 leader 来一起面试的,要考查英文,但是由于其他原因没来成,然后就问我对自己的英文的评价,我就说感觉一般呵呵实话实说。然后他就说那么你用英文回答我三个问题,第一个是说三个研究生阶段所上的课程,第二个问题是说一下你所做的项目跟过程,第三个问题 想不起来了居然。然后我又傻了,根本没准备不过这个 gg 是很好的,就说没关系你随便说中间不会说的可以跳过,我磕磕巴巴的说了一点然后这个 gg 又给我补充了一些就不为难我了,然后就用英语问了一点问题就说 very well 出乎意料他居然说 very well,然后他就说好我对你已经了解了,你还有什么问题问我的么?然后我就问了工作环境什么问题然后就说没问题了,他就说最后我要说一下,你学的是软件的东西,如果我们有缘的话,如果你进到我们公司的话,希望你能在

硬件方面多了解了解。然后就结束了，最后居然很郑重的握手道别，恩好不适应，没跟别人握过手 到此我所经历的第四次面试结束。恩应该是我面试经历中最轻松的一次面试了。

3.9 库柏管培生面试

一面

其实接到到 COOPER 的面试有点惊讶，因为每次投简历我都回设置已读回复，但是每次 COOPER 投过去，回过来的消息都是邮件在没有被阅读的情况下被删除了，当时还挺愤慨的，现在想可能是他们 IT 的设置问题吧

一面在东方路的裕安大厦，当时一起面试的只有 3 个人，面试这个培训项目的经理给我做了个演讲，主要讲了下这个公司和这个项目的流程，感觉还是非常人性化的，至少觉得自己非常的被重视，而不像某些公司一面试就是海选，简直就不是招聘还是在做企业文化的推广。演讲做完以后，开始了为期 1 个半小时的 F2F 的面试，2 个经理面我一个人，一上来就是英文的交流，问我在大学时代的情况，简单的聊聊后就开始用中文了。

一上来就是压力面试，问我为什么没拿过奖学金？成绩是不是不太好？有没有挂过科？为什么？

当然我也很坦诚的回答了他，分析了挂科的原因，也博得了他的理解

接下来就是让我介绍下在大学中学生会的状况，我当时 HIGH 的和他介绍我们团队的友情和感情有多么的深厚，但是他提示我，他想知道我在学生会做过什么活动，学到了什么

这个我可以 BALABALA 一个小时多。。。。当然他听到想听的就把我打断了

然后，就问了我们这届学生找工作的情况，然后问了我在他们中间处在一个什么位置，问了我大半年来找工作的历程和体会

回答后开始情景模拟面试，第一情景是我扮演一个销售人员，他扮演一个副市长，我作为公司的销售代表投标了这个市一个价值 500 万的灯光工程的项目，现在副市长问我要 25W 的回扣，要不然这个项目就想也不要，而上半年项目指标就差 500W 了，另外一个面试官扮演我的同事，然后开始表演。。。。感觉蛮好玩的。。。。过程很复杂，不过最后还是得到了经理的好评。情景模拟面试 2：假如今天以前的客户的产品出现了非常严重的问题，别人都解决不了，一定要你过去，而同时你的一个直系亲属出了车祸，要见你最后一面，这时候你怎么办？然后把直系亲属出车祸这个假设换成老婆要生孩子了，你怎么办，还好当时脑子够灵活，都回答的比较体面也合理。

然后就问了我的职业规划，为什么选择这个公司，为什么选择销售和市场，这个问题在每个失眠的夜不知道自己回答了自己多少遍了。。。。当然不在话下。。。。

之后好象就是我问问题的时间了，当时主要问了下 COOPER 未来的发展规划和这个项目的实施具体过程，因为大家也知道很多 MT 其实没什么内容，只是挂个 MT 的名字而已

一面顺利结束，一周内接到了 FINAL 的通知

3 月 25 日

终面

一周后，在老地方，接受面试，这次是 3 个人面我一个人，一个 GM，一个 CMT 的项目经理和一个 HR，基本上都是经理在问，但是很轻松，像聊天一样，问我的爱好，平时喜欢玩什么，上网？打游戏？体育？旅游？我就把我的爱好往 SALES 的个人素质上靠，大概 10 分钟 GM 就问完了，项目经理没有问题，HR 加问了两个问题，一个是当时在 BOSCH 实习为什么没有留下来？另外 4，5，6 月的计划是什么？然后就 OVER 了

一周后接到了 OFFER，开心

3.10 库柏电面经验

10:20 准时打过来，总共用了 10 分钟左右

hr 很 nice，声音很好听，所以一点也不紧张

因为我本科是试点班的，所以一开始问了我这个名称的由来，呵呵，

然后转成英语，问课余时间都干些什么，然后问我简历上的社团活动，

完了转成中文，问职业规划，以及我简历上提到的 MRP，JIT 等

呵呵，最后说他们还有上海的职位，愿不愿意去上海，还是只考虑西安，

最后选了上海，呵呵

希望后面面试的同学好好发挥，通过 hr 觉得 cooper 还是挺人性化的

3.11 库柏财务面经

他家一类职位一天内面完，又在张江那个遥远的地方，只能惠及一些后来人了，不像俺每次过去之前都懵懵懂懂的，搞不清楚要面啥。面完碰上面采购的，没有 group discussion 的，不知道是不是只有财务要面 group discussion，终归是第二次过去姑且称为二面吧三个对偶一个，一个成本经理，一个财务分析师，一个 HR，HRGG 长得超像黄磊，最后和偶神侃了一通，觉得他家氛围还不错，若不是在张江，换在中信泰富的话偶会非常 happy.

言归正传，这一面分三部分：

一、自我介绍（英文）进门大家互相通报了一下姓名，HRGG 和 cost control manager 都很和蔼，只有那个财务分析的 gg 一副要用眼神杀了偶的样子，然后是五分钟的自我介绍，偶哪里会准备这么久呢，嗯嗯啊啊了半天也顶死了三分钟，然后那个 manager 就跟着用英文问了两个问题，都很简单的，就是你怎么得到你的实习职位之类的。想起来 DOW，也问了偶这个问题，55555，顺带可不可以问一下有没有人知道他家的 fin 二面通知发了没？等的好心焦哦。

二、case study（英文），这部分还是相当专业的，简化模拟了 cooper 中国的组织结构，所有的人都向你汇报，做个预算，你可以问所有你想问的问题，他们也对你执行过程进行提问，还是有点挑战性的，还好偶实习的时候就经历过这个过程，而且 cooper 和 bd 的组织架构基本上很像的，但因为做的不是核心，主要是对 manager 提出的问题没有理解透，出来才反应过来，很是懊恼。具体的 case 比较复杂，需要的话可以内部交流，同时感谢 BD，祝福 BD 越做越好。

三、双方自由问答（中文）这部分就是神侃了，HRGG 一上来先质疑了一下偶得年龄，问偶几年级，强调他们招应届生，偶很郁闷，被妈妈太早地丢在小学里也不是偶的错啊。还好问得时候 HRGG 是笑着问地，而且看在他长得像黄磊的份儿上偶不和他计较。后面的问题也就跟着简历问：偶为啥不留在实习的公司之类，是否喜欢财务工作，还强调了一下无论你是怎么样的人前面五年都是很难熬的，你做好准备了吗？还问偶为啥考 VB，很无奈地告诉他老师只教了偶 VB，哈哈，后面问了他家招人的标准，HRGG blabla 没啥有意义的，然后 manager 就开始和偶聊金庸和武侠。

最后酷像黄磊的 HRGG 一直把偶送下了楼，嘻嘻，告诉偶一到两周内给消息。他家人好像都挺高兴的，和 BD 给偶的感觉差不多，对偶这种单纯的小丫头也许是个平和的过度环境吧还成，周二面的，今天下午告诉偶

下周一去面 FC，半个小时，也不知道面啥，会不会是东南亚人，55555，半年没听东南亚英文了，会很有挑战性的，嘻嘻，若是个流利讲汉语的，和偶聊聊天就给偶个 offer，偶会很满足地，嘻嘻。

PS:今天通知偶的 JJ 还问了偶有没有四大的 offer，不知道是啥意思，偶老实回答说没有，不知道会有啥后果否，anyway,自我 bless 一下下，厚厚:)

3.12 库柏求职记

Cooper 家是不错的，本人申的是 FLP，一路走来都充分感觉到他家的专业精神以及对人的关怀，虽然不知自己能否走到终点，希望此贴能惠及后来人，也希望自己能得到心仪的 offer。

笔试：

很有排场，但很正规，为数不多的公布名单的公司吧。还特地打电话来叫我带上计算器，那个感动啊。。形式为智力题 10 题（例如：用六种不同方法把正方形分割成四个面积相等的图形，诸如此类）；几篇阅读，类似 GMAT；最后是一篇英文作文，书信之类的。FLP 要加试财务知识，不过都是 common sense，对财务的同学应该不难的。

一面：

AC 和 Manager 面是一天进行的，需要一大清早坐班车赶去参加小组讨论。Finance 的 AC 自然是比较的专业，6 人一组，一轮 4 组，中文 case 讨论大约 30 分钟，然后中文 presentation 5 分钟，case 是开放性的，没有标准答案，所以也不一定是财务的同学才有优势，其他专业的同学也可以各尽所能。几轮结束之后，会召集大家一起宣布结果，然后进入下午的 manager 面。中午可以到食堂就餐，然后到会议室等候。Manager 都很 professional，也很 nice。具体被问到什么问题不一定。看你的 Manager 的偏好吧。

二面：

发现每年情况都不一样，今年形势比较严峻，4 对 1，做好充分准备是必要的，心态要好，Challenge 是在所难免的，压力环境要顶住，因为以后工作中可能也会有类似情况。

以上是个人的一点体会，希望能对大家都有所帮助。

3.13 库柏面试记

由于 HRLP 所有的人都在今天一面，所以所谓的面经也只能留给明年申请 cooper HRLP 的同学们了，也当作自己的一个纪念吧。

先说说 cooper 好了，感觉这个公司在学生圈中名气不大，不过一天下来我对 cooper 的印象还是很不错的。可能自己性格一向随和的原因吧，看东西只喜欢看好的方面，有说的不对的和不好的地方大家也可以来补充哦。cooper 虽说 175 年历史，但是在中国的时间看来还是一家年轻的公司，当了解到它为杭州湾跨海大桥、水立方、还有 ge sony 等电子制造商的供应商时，觉得它在同行业竞争者中，还是有着相当突出的领先地位的。早晨有很多条线路的班车开往位于张江高科技园区的 cooper 基地，中午面试结束的同学还可以在餐厅享受不错的午餐。cooper 的楼里面装修的挺漂亮，工作环境看得出还是很舒适的。

再说面经，首先是上午的群面。总共两批，每批 21 人，分 4 个小组，每组 5-6 人。群面是大家先用 30 分钟的时间一起讨论一个有关选拔中层干部的案例，大家需要根据案例提供的人选情况对候选人进行排序，并最终选择出三个人参加中层干部的培训，同时还需要决定是否对候选人结果进行公布，如果公布则应该采取什么方式。最后每个小组再用 5 分钟的时间做 presentation。就我们小组而言，大家合作的是非常愉快的，有相关经验的同学首先搭建出选择的框架，然后针对每位候选人的情况大家都可以发表自己的意见。需要注意的是时间控制，以及大家相互的配合以尽快获得一致性的意见。在群面的时候，每个小组旁边会做两名 hr 观察大家的表现，而且后来我们知道是由各组的 hr 从每组里面选取 2-3 个 candidates 进入下一轮面试，所以，群面的时候合作很重要，同时也要注意表达自己的观点。后来就我们第一批二十多个人看来，所有做了 presentation 的人全部进入一面，剩下的还有一些 candidates 可能是根据 hr 对其表现的判断选择出来的吧。

再就是一面，二对一的面试，面试官就是 hr 团队中的人员，所以非常的 nice，整个过程就说是一个相互了解的过程。所以只要好好的表现最真实的自己就好了。先开始，我的面试官要求我用英文做了自我介绍，并且针对我的简历问了两、三个问题，英文作答。之后的对话都是中文。问我的问题有些类似于宝洁八大问，包括我认为自己目前所做过的最有成就感的例子，遇到困难但是成功解决的例子。之后的问题有些 tough，基本上针对我的实习和经历，会用二分法来问，我对实习单位最喜欢和最不喜欢的有什么，我工作中最喜欢和最不喜欢做的事情是什么，我是否有犯过错误，我的缺点是什么，我是否有同别人发生过争执如何处理，我最失意的事情是什么等。之后就是测试工作意向的，会问我申请了那些公司，如果有几个 offer 如何选择等。最后会留些时间让我问问题。个人感觉我受到最大的 challenge 就是因为自己没有 background，如何决定自己想要转而从事 hr，如何认为 cooper 是理想的单位等，这些问题要做好准备。

一面结束后，一个星期内通知二面名单。整个过程差不多就是这样了。感觉 cooper 还是非常最终人才的一个公司，从招聘到今天的面试，体现了一家外企的工作效率以及应有的人性化风格。无论结果如何，今天都是我非常有收获的一天，也祝愿自己和一起奋斗的朋友们都能找到理想的归属。

3.14 yc Cooper 一路

没有发过这么历程长的面经，但是因为很喜欢 Cooper，所以无论 Offer 最终能不能拿到，都想和大家交流交流。首先是笔试，非常 tough，因为财务类加了财务专业测试，所以时间很长，我做了大约 4 个小时，真的是非常恐怖的经验。

然后是群面，感觉笔试成绩没怎么看，因为我笔得并不是很好，虽然笔试坚持做完了所有的题目，但是很多财务知识有点忘了。群面 case 是财务部人员方面的问题，不是专业问题，我松了一口气，在一个很大的会议室里面，很多的面试官加上 8 个同学一组，群面我自己感觉不错，不是 leader，但是也起到了主要的作用，感觉很好。

之后是二面，二面结束之后如果进入下一轮就是 final 了，二面的话是 3 对一，我这边是一个 HR 加上两个 Finance 方面的 leader，面试感觉非常舒服，非常喜欢里面的一位面试官，真的超级好，而且彼此有很多共鸣，她和我分析了做财务的很多心得，各类公司对财务的看重程度，也讲了这个 program 的详细情况，非常开心。问的问题的话主要是简历上面的，还有就是对去外地工作的看法，因为 Cooper 这个项目是需要去一些二线城市工作一下的。我面的时间比较长，40 多分钟，因为聊得非常 happy 嘛，其他人会短一点，也有个同学估计是本身非常合适，所以面试官都没详细问，然后进了 Final

final 是 10 进 4，然后最后会招两个。虽然说是 prefer master，但是最后留下来的都是本科生，所以大家不用担心这个啦。那天好像是大的 leader 有事不在，所以就直接交换面试然后就 over 了，交换面试是指二面的时候是 10 个人分成两组由两组面试官面的，这一轮就由之前没有面过的那组面试官面一下，也聊了很久，但是这一组的共鸣感觉不是很强，问的问题比较 basic，什么喜欢的课程，自己觉得自己的优势之类的，也问了去外地的看法，其

他的具体有点忘记了

然后就坐班车回家。

然后现在不知道有没有 Offer。麻烦大家有拿到 Offer 的告诉我下吧，也好让我死心
其实还觉得自己蛮有希望的。但是具体就不知道啦

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十二版，2018 校园招聘冲刺）

下载地址：<http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2018 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

