

# 应届生2018校园招聘 求职大礼包

## 康师傅篇

应届生论坛康师傅版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-646-1.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 康师傅简介.....	4
1.1 康师傅概况.....	4
1.2 康师傅发展之路 .....	5
1.3 康师傅经营理念 .....	5
第二章 康师傅笔试资料.....	5
2.1 【总结】【笔试】2017 康师傅-经营与企业战略管培生.....	5
2.2 【攒人品】2017 康师傅笔试题分享.....	6
2.3 2014 康师傅财务人员笔试题目.....	6
2.4 康师傅一笔试.....	7
2.5 天津康师傅笔试面试归来.....	7
2.6 康师傅河南工业大学笔经.....	8
2.7 康师傅上海财大笔试题目记忆.....	8
2.8 康师傅初试游记.....	9
2.9 上海康师傅考试记录.....	9
第三章 康师傅面试资料.....	10
3.1 制程研究员 - 面试经验 .....	10
3.2 生产岗面试.....	10
3.3 工程师面试.....	11
3.4 实习生面试.....	11
3.5 人事专员面试.....	11
3.6 销售代表实习生面试.....	12
3.7 来吐槽一下吧...22 号的一面.....	12
3.8 发面经攒人品~ .....	13
3.9 康师傅 企划 总部二面.....	13
3.10 康师傅一面.....	14
3.11 康师傅上海一面分享.....	14
3.12 康师傅笔试一面二面全记录.....	15
3.13 康师傅成都饮料销售公司面试.....	18
3.14 康师傅面试记.....	18
3.15 康师傅天津面试归来.....	19
3.16 我的康师傅面试.....	20
第四章 康师傅综合求职经验.....	21
4.1 康师傅的工作经历.....	21
4.2 第 2 批康宝宝经验谈.....	21
4.3 比较客观的评价.....	23
4.4 康师傅 09 年工资+福利+户口+工作地点 .....	23
4.5 李小胖谈康师傅市场类岗位.....	23
附录：更多求职精华资料推荐.....	25

### 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](http://YingJieSheng.COM)

# 第一章 康师傅简介

## 1.1 康师傅概况

康师傅官网:

<http://www.masterkong.com.cn/>

康师傅控股有限公司简介



康师傅控股有限公司，总部设于中华人民共和国天津市，主要在中国从事生产和销售方便面、饮品、糕饼以及相关配套产业的经营,现任首席执行官于守宁。公司于一九九六年二月在香港联合交易所有限公司上市。本公司的大股东顶新(开曼岛)控股有限公司和三洋食品株式会社分别持有本公司 36.5886%和 33.1889%的股份。于 2007 年 12 月 31 日，公司市值为 90.3 亿美元。现时公司已被纳入英国富时指数中亚太区（除日本外）的成份股。

公司 1992 年于天津研发生产出第一包方便面，之后市场迅速成长，1995 年起陆续扩大业务至糕饼及饮品，截止 2007 年，公司总投资已达到 24.69 亿美金，先后在中国四十余个城市设立了生产基地，员工人数近四万人，总营业额 32 亿美元。

公司产品绝大部分均标注「康师傅」商标，「康师傅」早已成为中国家喻户晓的知名品牌，其品牌价值约为 7.26 亿美元。目前本公司的三大品项产品，皆已在中国食品市场占据领导地位，据 ACNielsen2007 年 12 月的零售市场研究报告显示：本公司方便面的销售额市场占有率高达 47%，销量超过 98 亿包，近年推出的「福满多」系列平介面更进一步拓展到广大农村市场，是全球最大的生产销售厂商；康师傅茶饮料也已成为国内茶饮料第一品牌，销售额市场占有率达到 51.9%，果汁饮料的市场占有率也达到了 16.5%，是市场前三大品牌，包装水事业凭借 15.4%的市占率，跃居全国第一品牌，长白山天然优质矿泉水也将在 2008 年面向市场；康师傅夹心饼干在中国的销售额市场占有率为 25.6%，稳居中国市场第二位。

公司透过自有遍布全国的销售网络分销旗下产品，截至 2007 年 12 月底共拥有 535 个营业所及 82 个仓库以服务 5,999 家经销商及 68,717 家直营零售商。四通八达、快捷高效的营销网络和售后服务是保障公司产品高居市场领导地位的主要原因，也有助于新产品及时迅速地登陆市场。在主业快速发展的同时，公司亦专注于食品流通事业，持续强化物流与销售系统，以期整合资源，力图打造全球最大的中式方便食品及饮品集团。

朝日啤酒株式会社连同伊藤忠商事株式会社以 9.5 亿美元价格（74.1 亿港元）向康师傅控股公司收购康师傅饮品控股公司 50%股份。

康师傅将向更多的领域发展，除食品，饮料之外，还可以向生活用品方面发展，例如，餐具、厨房用品等。

## 1.2 康师傅发展之路

在努力过程中，康师傅不断的实践理想，追求更高的目标，屡屡创新速食面新标杆，让更广大的顾客群众享受到物美价廉、价钱公道的速食面康师傅已经成为速食面方面的一大品牌了。

但是他的发迹史却是一部辛酸史功之路：

“顶新集团的前身原是 1958 年创立于台湾彰化的鼎新油厂，1974 年更名为顶新制油公司，以生产工业用蓖麻油为主。1988 年，中国大陆实施改革开放政策，魏氏兄弟看到大陆前景广阔的市场，于是决定到大陆考察投资，从此四兄弟便踏上了一条筚路蓝缕的创业之路。集团创业初期，先后在北京、内蒙、济南等地区投资办厂，并推出了“顶好清香油”、“康莱蛋酥卷”等知名产品。但由于当时国内整体消费水平偏低，这些产品“叫好不叫座”，一度使公司在大陆的经营投资陷入困境。经过几年摸爬滚打取得的经验教训，以及对市场的冷静分析，直到 91 年底，魏氏兄弟决定投资方便食品。经过多方考察，选中了具有超前服务意识的“天津经济开发区”作为“康师傅”第一个生产基地。1992 年 7 月 18 日，在全体员工努力拼搏及开发区政府的大力协助下，天津顶益国际食品有限公司正式投入运营，“康师傅”第一碗红烧牛肉面在天津开发区诞生了。从此“康师傅”方便面伴随着“香喷喷，好吃看得见”的承诺飞进了千家万户，一时间“康师傅”成为消费者心目中方便美食的代名词。康师傅”方便面一经推出，立即打响。顶益公司门口甚至一度出现批发商排长队订货的场面。在这种情况下，顶益迅速扩大生产规模，顶新集团也第一次尝到了投资祖国大陆的甜头。如今，“康师傅”以近一半市场的占有率，稳坐祖国大陆方便面第一宝座。议

## 1.3 康师傅经营理念

“诚信、务实、创新”——公司正是坚守着这样的经营理念，励精图治才换来今天的骄人业绩，然而成绩属于历史，肩负社会大众和投资者的重托，做大做强，成就世界级食品集团，到全球经济舞台上独领风骚，这才是公司矢志不渝的追求目标。

如果你想了解更多康师傅的概况，你可以访问康师傅官方网站：<http://www.masterkong.com.cn/>

# 第二章 康师傅笔试资料

## 2.1 【总结】【笔试】2017 康师傅-经营与企业战略管培生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063794-1-1.html>

一、时间：2016 年 10 月 22 日网申，10 月 24 日收到测评邮件，无时间要求，建议 3 天内

二、内容：

智鼎题库，感觉做多了都差不多（之前申请的若干公司，例如雅培、葛兰素史克），三部分内容，如下

1. 性格测验，112 道题，20 分钟，左右两个评价选择其一，时间非常充裕
2. 实践能力测验，12 道题，20 分钟，不同情境下你最会采取的措施和最不会采取的措施，时间非常充裕
3. IQT 大学生思维能力测验，28 道题，30 分钟，题目蛮简单，时间较充裕

## 2.2 【攒人品】2017 康师傅笔试题分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063993-1-1.html>

数字推理尤其坑人，已截图，发给大家分享，希望赞赞人品~求 offer



[康师傅.rar](#)

2016-10-27 21:22 上传

点击文件名下载附件

249.5 KB, 下载次数: 391

## 2.3 2014 康师傅财务人员笔试题目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971678-1-1.html>

一、依据下列资料编制银行存款余额调节表：

(A) 某公司 2008 年 6 月 30 日银行存款日记账余额为 21104.20 元，银行送来的存款对账单余额为 24135.35 元。

(B) 经逐笔核对后发现下列未达账项

1. 企业送银行之后销货款 2674.32 元；
2. 银行收回托收货款 5706.80 元，企业未入账；
3. 企业开出支票 131.22 元，银行尚未入账；
4. 银行代企业支付邮电费 132.25 元，企业未入账。

二、某公司 1996 年 1 月 2 日购入设备一台，成本 90000 元，使用年限 8 年，预计残值 10%，依据直线法计提折旧，机器于 2004 年 1 月 2 日大修，修理费为 14000 元，估计可能延长使用年限 2 年，使用到 2005 年年底，残值仍为 10000 元。

试作：2005 年 1 月 2 日支付修理费及 2005 年 1 月 31 日期末及其折旧分录。

三、某生产公司 2008 年 5 月份损益资料如下：

销售收入 100000 元

销售成本 其中：变动成本 40000 元，固定成本 80000 元

净利 -20000 元

试作：



- (1) 假定固定成本增加 10000 元，试问盈亏临界点销售额为多少；
- (2) 依 (1) 固定成本增加后，要实现利润 6000 元，销售收入为多少？

四、请说明以下财务比率的定义及计算公式：

1. ROE
2. 应收账款周转天数
3. EBITDA

## 2.4 康师傅一笔试

楼主刚笔试完，就想着来回报论坛了，因为今天笔试，昨天在坛子上搜笔试的相关内容也没有，所以决定提供点信息给后人。。。

上机笔试，内容四部分，每部分 15 分钟，前三部分 15 道题，第四部分 11 道题，答错不答不减分，不知道有没有人错过“华润万家”的笔试测评，用的系统是一样的，只不过华润是自己在家做，题也多。260 多分钟的；康师傅的是统一招学校做去，通知信上写的挺严，什么不许用通讯工具啊，不过考场是一台机器挨着一台机器的，想偷看很容易，因为题都是一样的，不过声明，楼主可没想偷看别人的，因为题还是挺简单的，就是出来的时候挺见几个男生讨论“这姐姐坑爹啊，错了好几道还做得倍儿快！”。。楼主无语凝噎，这么简单你还超别人，不过要是两个同学一起去的可以考虑商量着做，嘿嘿，毕竟有时间限制吗，半路出来道难题也是可能滴～对了，忘说，每一部分都有一次暂停机会，楼主就没好好利用啊，第四部分最后一道题是算日期的，楼主对日期不大敏感，就陷进去了，等算完一抬到头就到点了，忘了用暂停的全力了。。有点像王小丫主持的大题节目有木有～两个认识的同学怎么坐到一起呢？签到入场，然后按签到顺序坐，横排排列，所以俩人前后签到就行了～

咳咳。。楼主废了这么半天话，中途还被老妈打断思路，有点混乱啊，莫见怪，下面重点来了  
题目内容（全部选择题，只有一个正确答案）

第一部分：选词填空，恰当词、同义词；判断病句、歧义句；归纳段意。大家把初中语文拾起来就够用

第二部分：信息提取：就是给你很简单的数据，有文字描述的，有图标，然后根据数据问题。很简单，小学数学拾起就行。例如：blablabla，高收入人群股票投资 XX%，债券投资 xx%，商业投资 xx%，blablabla。。其中一个问题就问，高收入人群投资多少比例。当然很简单，还是在于对信息的筛选。

第三部分：逻辑推理，全是图形推理，看行侧吧，都是比较简单的规律，当然两道楼主也没看出来。。

第四部分：脑筋急转弯。。就是有点绕弯的题，需要动动脑子，什么类型都有，给个例子吧：有一桶球，共三种颜色，红黄蓝，问拿几次能确定有颜色相同的球这种，行侧可能也会有吧，（楼主没好好看过行侧。。）

好了，该说的都说了，就是把笔试的情况介绍个大概，让后来人有个参考。。。

谢谢观赏，拉大幕～

## 2.5 天津康师傅笔试面试归来

通知 10 点开始笔试，是上机考试，进入系统开始做题，题型跟审协差不多，4 大块，这个开始考试的时间不严格，你到了就可以做题了，每部分 20 分钟。建议带上计算器啊，还是很有用的。记得有个鸡兔同笼，有几个腿几个脑袋，问你鸡有多少个。。。。这个笔试没有成绩给你，大家都要面试。

面试是 4 人一组，不同专业可能会一起，他们的副总亲面，有自我介绍之类的东西，会问一些关于康师傅的问题，比如市场占有率，公司市值等等，建议报市场和管理的同学好好做功课啊。下周面试的同学加油吧。

## 2.6 康师傅河南工业大学笔经

刚刚考完，题不难，但是时间很紧。考试共两部分，先是性格测试，20分钟，在答题卡上涂。题目就是给出一些性格特征，让你选择自己是比较符合，非常符合，不符合还是不太符合。然后是机考，是在网上进行的，根据考前发给的序列号登陆。一共有四部分，每个人的题库应该不一样的，我的是第一部分：语言推理；第二部分：数学运算；第三部分：数学推理；第四部分：资料分析。每个部分大概有20道题（记不太清了），有20分钟时间。

语言推理：这个是考语文的，有考词语之间关系的，有考一段话的意思的，还有考演绎推理的，跟公务员行测的题差不多。

数学运算：个人感觉应该就是中学程度的计算题吧，和我们小时候做的应用题差不多。比如说：注满一浴缸水要30分钟，让一浴缸水流光要50分钟，如果一边往浴缸注水一边往外放水，要多长时间才能注满整个浴缸。

数学推理：就是数列推算，给几个数字，然后分析它们之间的关系，推算出缺的数字。比如说：1,2,4,7,11,?

资料分析：这个有点像SHL的图表题，不过比那个要简单许多。根据图表回答问题，包含一些简单的计算。

最后做完有个选项可以查看成绩，好像叫“PDF分析报告”和“网页报告”，点那个“网页报告”就可以了，有很详细的分析。本人做的很烂，就不说我的成绩了。希望各位好运。

PS:再补充两点。我以为会有草稿纸发，结果竟然没发。。害得我只好在那张考试说明背后做演草，完了再用橡皮擦掉。。所以大家还是带上草稿纸比较保险。另外老师没说是否允许用计算器，不过我用了，而且是明目张胆的用，也没老师过来说不能用，所以我觉得应该是可以用的。不过我看好多同学都没有用，其实算数能力好的完全不需要用，我的算数比较糟糕所以用了。能用到计算器的题目很少，所以带不随你。

考试前一个一个点名，点到才发答案卡和题册。另外每个人都有一张考试说明，上面注明了一个序列号，只有用这个序列号才能登陆到机考的网站。所以如果想霸王笔的话可能有一定难度。

## 2.7 康师傅上海财大笔试题目记忆

抱着和许多即将参加下一波浙江大学笔试的同学分享经验，先赞其他发帖的人一个，你们比我更及时，信息时代的伟人，我佩服你们。步骤几乎一样，就是最后别点看成绩，否则考官看不到成绩，就进不了面试!!切记?但是我在质疑是否???

- 1 本人11月10号下午1点的笔试，9好就已入住上海，呵呵，抱着高度的热情--
- 2 上8点半左右就到了财大，9点多送一个同学先入考场，结果她从10点奋斗到了12点出来，过了笔试，1点面试
- 3 经同学面授全是公务员行测的题目，由于时间急迫也没记得几道题答案给我，嘻嘻，算是先人一步
- 4 题目大致记得如下供参考：
  - a 买20瓶酒，每三空瓶换一瓶，一共能喝几瓶酒
  - b 始终摔碎了五部分，那个和12一起，答案选0，应为没奇数
  - c 1-100包括100中所有能被5整除的数之和??自己算
  - d 有道纸牌的题目纵向三张和相等 选9，不信者自己算
  - e 有人去超市超市时钟在3:55，回家家里及其准确的时钟4:10，以相同速度回超市拿东西，此时超市时钟4:15，问超市时钟快或慢5min? 10min
  - f 圆上六点，所有点和其他五点均相连，要几条线??
  - g 去超市买东西打了10%折又打了2%折一共用了4410 原价多少???
  - h 甲乙丙三者年龄的那道题，甲比乙大两倍多3，乙是丙的两倍少2，甲乙丙一共109岁，甲比丙大几岁?



5 只从草稿上整理出那么多,总之把公务员的书好好看过的人考下来能过的概率较大,其他的几乎全 OVER,可惜我没好好看,光荣的止步于此-----汗

6 同行的同学中只有认真准备公务员的同学考过了-----大家自己斟酌吧,我也不能劝大家啥,毕竟路费和机会比起来,机会更重要,值不值看个人!!!

7 据面试的同学说问课题及实习实践的内容较多,自我介绍是必须的,自信能过的人也好好准备吧,我祝福你们

8 但愿大家都能看到这个帖子,以示公平啊,不然没看见的同学就要怨我了-----愿体谅我的初衷,我是给所有人写的

9 我希望能给大家一点提示和准备,我停止了让能前进的人进步也是快乐-----嘻嘻

10 我耗费了热情和银子来到了康师傅笔试,得到了一场经历,而后面的同学仍将前赴后继-----愿你们成功!

我的思考:康师傅的选人标准???在为公务员奋斗的人???,爱思考的人???,成绩年年第一的人???

## 2.8 康师傅初试游记

中午一点场,上午提前去看了下,确认是先笔后面,看到当时面试候场的同学都是休闲装,但下午正装就多了,我是正装过去,不过估计也没什么关系。

笔试 100 分钟四个部分,感觉很像公务员的题目,前面两部分有点回到中学考语文的感觉,改病句,配短语,三部分和 SHL 的数字题类似,不过难度低不少,四部分是逻辑,这个部分感觉难度最大,可以参照瑞安的 online test,不过感觉比那个难度还大。

然后填涂式的心理题,无关紧要,大家随便做作。

现场出笔试成绩,初步估计是 50%的比例,面试 5 个 HR 每人一间单面,每人 10-20 分钟不等,今天是一男四女,都是 HR 的,有一个处长,问题基本是简历问题为主,没有 tough 的问题。

打探到的情况看,人都是要去天津工作,然后总部很快会迁来上海。后面如果通过初试就要去天津二面。

祝明天去的同学好运。

## 2.9 上海康师傅考试记录

算不上是经验,就跟大家分享下过程.....

下午 1 点财大考试

兜兜转转老半天,询问 4 位在校生‘信息科技与工程学院’在哪里.....无人知晓.....先汗一个.....

好不容易找到.....上去坐等.....

12 点 30 我开始候考.....等到 1 点 15 才开门.....门口已经黑压压一群‘黑衣正装’排队.....

2 个女生负责叫名字,叫到的进入机房,随机入座.....开始机试.....

基本每个人都有 4 个板块的题目~我报的是经营管理~

拿到资料分析、文字推理、图形推理和逻辑题.....

平心而言,做过 KPMG 和 PWC 几个公司的逻辑数理题目.....发现康师傅的题目其实满难的 TT

有好些都是猜的 = =

然后是 25 道性格测试，是划答题卡的，选择最符合你的形容和最不符合你的形容～

最后，大家都结束后，负责的女生开始根据机试的成绩叫名字……叫到的进入面谈～估计面谈过了才能进入以后的复试……

传说复试还有三轮……本人在机试就阵亡了……

反正总结来说，在 100 分钟内完成机试和性格测试就可以了……其他就听天命了～至于正装不正装～问题不大～

反正我的康师傅行已经结束了，

祝大家去考的时候临场发挥比我好～

## 第三章 康师傅面试资料

### 3.1 制程研究员 - 面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108400-1-1.html>

因为赶上了急招，正好面试当天组领导不在，所以进去就显示填写一些表单说明的，然后大家坐在会议室等着挨个迷失。直接是副总、总监等群面。面试一定要注意表示自己能够长久呆上海，愿意在上海发展。面试要表现的自信而不急躁。那天表现的还不错，当时就感觉会要我了，果不其然。后来上班后总监和我说，要我是因为我唯一的一个穿着很整齐，说明我很重视这次面试。所以，建议大家都穿正装面试，嘿嘿。

让自我介绍，因为我是跳槽过去的，所以问我为什么离职，为什么选择康师傅。自己的不足之处是什么？做过饮料吗，了解吗？还有基本信息的询问，没有英语面试。基本是一些常见的问题，不是特别的刁难。

### 3.2 生产岗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971681-1-1.html>

- 1、先介绍一下工作环境和大致内容
- 2、问了我们一些非常非常接地气的问题：说说大学生活的收获和感受、对出差的看法、介意出差吗？等等
- 3、喜欢加班的可以去，如果学历和条件达到了，只要你态度诚恳，都会要的！
- 4、一周共走 6 天愿意吗？

### 3.3 工程师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971682-1-1.html>

先是在南京机试，过了后直接去总部，总部先是有一轮笔试，然后有某一区域的总监安排第一轮面试。面完后等半小时现场出结果，没过一面的现场走人，过了的，紧接着安排二面，二面结束后就说回去等通知了。面试问题也都是随便聊聊，感觉还不错，问问学校，问问家庭

### 3.4 实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971683-1-1.html>

原定安排是 27 号中午 11 点 30 分那场，迟到 5 分钟，结果等到 12 点 15 分才开始（早知道迟到半个小时，呵呵），5 个人一组，三个面试官，两男一女，问题是：

- 1)，1 分钟自我介绍
- 2)，工作地点愿意到除上海以外的哪些地方
- 3)，1 分钟谈谈对经营管理岗位的认识（俺们这 5 人报的都是经营管理）
- 4)，有什么问题要问的

最后中间那个男 manager 对俺们说，工作岗位都愿意符合公司来定吧，大家当然集体说愿意，然后对俺说，比如把你安排到营业/销售岗位（omg!!）

大致就是这样了，攒人品！

### 3.5 人事专员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971680-1-1.html>

不久，二面也开始了，二面的是华南人资部的李承翰先生，当时是九点面试，但是我八点半左右到的时候，外面已经来了 10 多人了，之后就看见了李经理从会议室出来招呼我们，因为会议室被公司早会占用着，所以让我们在外面安心等待，然后李经理就在走廊外面跟我们这些面试者聊起天来了（其实这个时候他就开始在暗中面试我们了，这是我进了下午的笔试，他才告诉我们的，汗，幸好，当时我表现一切良好，呵呵）他跟我们拉着家常，天南海北的聊着天，然后我自我介绍的时候，他竟然知道我是谁，因为前一天我打过电话给他，询问了一些面试的情况，呵呵，这也算是印象分吧？！早会结束后，我们一行人就进了会议室，自己找了位置坐好之后，李经理就开始跟我们讲了公司的一些情况，人员的介绍，还有一些薪酬福利之类的，这个过程持续到了 11 点多，李经理，让人感觉是个平易近人的 HR，确实也是这样子的，然后就是面试过程了，这个过程非常的短，每个人只用了三分钟左右，轮到我面试的时候，他只是问了我关于职位选择的问题，然后建议我应聘第三付费员，我如他所讲，填了第三方付费员，之后他叫我下午过来参加笔试，不要跟外面的面试者说，然后就这么地结束了我的二面！下午一点半的时候，我过去参加了笔试，有两套题，一套是康师傅公司自己的性格测试题，一套是关于市场营销学的试卷！做完之后，我感觉到心情很舒畅，都是一些基础的市场营销学的理论知识考试！之后，又是漫长的下一轮的面试等待！

## 3.6 销售代表实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971679-1-1.html>

一共有三次面试，先是一个人找我简单谈后来是做测试题，20 分钟 50 道选择，最后是一个大领导面试，很爽朗，对我感觉不错，第二天我被发了 offer

面试官提出的问题

问题 1:

你觉得你值多少钱

回 答:

我是在校大学生，出来做兼职为的并不是薪水的多少，而是为了增长阅历和实践经验，将理论应用于实践，我认为我拿刚出门大学毕业生的基本工资就可以，如果我的能力得到您的赏识，我相信您也不会吝啬对我的奖赏。

## 3.7 来吐槽一下吧...22 号的一面

首先，我一定要说，请大家记住，在这家台资背景的企业中

企划=营销

营业=销售

作为一个天天看惯了 marketing 和 sales 的人来说，我觉得台湾的名词体系真的很混乱。偏偏那个经理自己还不承认，说全世界都叫企划....真不知道他所谓的全世界到底有没有包括中国大陆和北美地区。。。。

个人感觉，企划和营销从字面涵盖的意思上来看，真的差了好几个等级....

好了，吐槽完毕。我来说说面试的情况。

一组人进去，单独问问题的形式。连家庭背景都没有放过...貌似只有日本连锁企业会这么做了==，不知道是啥动机。然后就是问问一些常规问题，自我介绍、说说经历什么的。没啥特别的。建议大家关注一下最近康师傅的新闻，对这个企业多些了解。

透露一下几个信息，然后说一下我的看法。

第一，面试我的副总是台湾人。

第二，我被刷地原因是 over-qualified 的（当然，我可能是很傻很天真地把 HR 的话当真了，没准自己很挫也说不定....）

第三，面试的时候我被问道去一些地方，可能只有 2、3000 的工资会不会接受。

第四，面试的地方有茶水间，可以喝水还有咖啡。厕所也很大、很干净。

第五，保安和清洁阿姨都很 nice。

据此我有以下推理。个人意见，仅供参考。

1、一个大陆人在这家企业的发展是会很难的。

2、这个企业不太喜欢要领导型人才，更喜欢要能力有欠缺但是肯踏实干事情的。结合上述信息和第一点，不难看出这个结论。（稍微透露一下，我对几个问题的回答，逻辑清晰，而且从企业切身利益出发，站在了更宏观的角度去看问题...）

- 3、对新员工的工资待遇比较低，而且会有被派往偏远地区的可能。所以他们很在意你能不能长久地干下去。而如果你 **over-qualified**，显然这是不可能的...
- 4、这个公司对细节抓的很严格，不过对员工也还算友好。
- 5、现在非常火的那个“味全”乳酸菌，似乎就是顶新集团旗下的...也就是说，和康师傅其实是一家。（我没有考证，只是从 logo 看很像）
- 6、请各位希望进康师傅的同学在度过本文后仔细想清楚你要面对的面官，想清楚他们希望你是什么样的人。这个太关键了...

最后有一个 tips 给大家，面试的时候，尽量不要提跟谈恋爱有关的事情。比如你是为了你的男朋友才选择去 XX 工作的。你以为这能证明你对爱情的忠贞，但明眼人一眼就能看出来，你在思想和行为上是极其不成熟的。人的理性被感性所左右...恩，我估计领导会觉得你是个不安定因素.....

## 3.8 发面经攒人品~

2号下午 企划的二面，本来是两点半的，不过好像面试官有事情，一点半的那批也2点多才开始，所以我就一直等到了将近4点开始面试的，是一对三的那种，面官好像是个台湾人，进去我们三个先轮流做了个5分钟的自我介绍，这次面试我很紧张，话都说不好了，自我介绍完，面官问问题，第一个是你对自己的职业规划是什么样的，怎么达到你自己的职业目标之类的。。。我们就各自 balabala...下一个问题是问最近看过什么电影没有，讲一下这个电影所反映的现实社会问题是什么，然后 然后好像就没有问题了诶，最后就让我们各自向他提问了。据其他组的人说，好像问的问题都是很随机的，有的组是问的专业方面关于市场的问题，还有的就是那种普通的问题性格啦 爱好之类的，总之，整个面试环节还是蛮轻松的，没那么大的压力。  
第一次发面经，有些乱，祝大家好运喽。...

## 3.9 康师傅 企划 总部二面

北京南站到天津站再到康师傅总部，二面后再原路返回。早上 9:30 出门，回来后已经是晚上 7:00 了，整整一天的时间，如果不总结些笔经和感受，都对不起我自己。。。。

切入正题，二面形式：一对多或是多对多（我经历的是一对三）

开始时是5分钟的自我介绍，接下来的问题：

- 1、如果专业与应聘岗位不符，你如何适应
- 2、作为即将走出校门的准职业人，如何定义你自己
- 3、大学生活是怎样规划的
- 4、你们有什么问题吗？

就这样，简短的面试结束了。。。。。希望对后来面试的人有些帮助吧。。因为回来时去吃饭到现在，所以笔经不是很热乎了。。不论结果如何，我努力争取过了。祝愿大家好运，尽快找到自己满意的工作。



## 3.10 康师傅一面

呀呀~~

今天完成了万众瞩目（嘿嘿，我代表那些关心我的人表示瞩目总够数了吧）的康师傅一面。

说说面试的情况吧。

提前了 30 分钟到，往 313 一望，屈指可数，暗自窃喜（嘿嘿，这下有足够的时间休息和打探情况了）。谁知到，脚还没歇好，就被亲爱的工作姐姐点名要求马上面试（我鄙视凑数）。去了，紧张啊。。我第二个。

最先忘了一下面试官，还好，挺和气的，不是传说里的那种极致物种。定心一记

开始丢出来的是 1 分钟自我介绍。前面孩子自报——财大的，后面上海交大的。。。心里那个虚啊  
第二个问题问了家庭成员和谁对自己影响最大。嘿嘿，我发现超过一半的人都说是妈妈对自己的影响大，嘿嘿，伟大的母爱在此时得到了坚决的回应啊。。  
然后又问是怎么准备了这场面试的。。此翻问题一问完，我深深地觉得前面的孩子命不好啊。什么都要挨头枪。。后面的不仅有时间准备还有前面的课参考。。地利啊  
然后就开始自由提问——这次总算倒着来了，可是经过前面的折腾，HR 大概也有了初步印象了，文的问题都比较针对，所以被卡了——年轻不是错，错在当时就没反应过来，哎。  
最后，HR 情切的问大家有没有什么问题。大家非常默契的都没有问——可见都是老鸟（我是真没有问题外加觉得自己表现平平，也无需多此一举了）。

总结：觉得这次面试挺压抑的，气氛不活跃。整个过程 4、5 号同学因为地利和本身过硬的反应轻松拔得头筹、二筹，剩下的我老三，后面的孩子，不能说不好的，是太好了——就是那种很老实，认真读书的孩子，语言方面可能就不行了。。

据说 2 礼拜以后知道消息。等吧。被刷了也没什么，好歹爷爷玩过群殴了。哼

## 3.11 康师傅上海一面分享

下午一面，先在会议室候场，然后 hr 叫名字，一般是 5 人一组

依次排座，face to face 3 个面试官

1、自我介绍 3 分钟，介绍完后 hr 会紧跟着问一些小问题。

2、问答环节。面试官会问大家同样问题，依次作答；也会对感兴趣的面试者专门提问，当时 hr 就追问我好几个问题@@

个人经验总结：

- 1、准备好 why 康师傅/why position/why you 这 3 个最基本的问题。
- 2、自信、微笑，恰到好处的 sale 自己。
- 3、准备好简历，在恰当的时候交给 hr，增加曝光机会。
- 4、总的感觉就是要把自己最适合它家的一面展示出来，抓住时机进行自我推销。

HR 说会在 12 月底前通知本次面试结果，下次面试会去天津，没机会问一共面几轮，有知道的同学说一下哦。

差不多就是这样，发现论坛面经蛮少，就当攒 rp 了，希望可以进下一轮！

bless all~！

## 3.12 康师傅笔试一面二面全记录

接到康师傅面试的电话，才忽然想起我在网上投的这家公司的通路企划这个职位。呵呵，还满高兴的，于是上网查查资料准备下，说实话，还是比较轻松的，可能不是那么在意吧。至于什么是通路企划，只知道个皮毛，具体的工作职责真是一无所知啊。

当作一次学习的机会，还真是懂了很多。原来这么出名的一种营销策略我竟然一无所知。据说，通路精耕可口可乐是做得最好的，接下来就是康师傅了，这一营销概念在台湾比较流行，现在也正被广大企业所采用，效果甚是显著。所谓通路，大概就是做产品渠道这一块的。它的目的就是让产品用最少的流通环节达到终端消费者手中，创造最大的效益吧。传统的渠道大概是厂家—经销商（三阶）—批发商（二阶）—零售商（一阶）。而通路精耕主要是要缩短这个环节，逐步放弃大的经销商、中心城市批发市场、大型批零点，有公司直接供货，中心城市建立配送前进仓库，全面掌握专属经销商下手二阶商状况，维护二阶商合理利润。其主要出发点有两个：一，时间。产品从厂家到最终消费者手中的环节减少了，时间自然就缩短了，因此也能保证产品的质量；二，利益，包括通路利益和消费者利益。通路的利益总量其实是大致不变的，但是通过通路层次的减少来提高通路和消费者的利益。这样做的结果是比较理想的：铺货率上升，贴近市场，信息反馈灵敏，新产品上市的推广周期缩短 2/3。掌握通路才是最后的赢家，才能够直接与消费者沟通。

做好通路必须处理好各阶利益的协调，创造共赢。因此，必须加强沟通和做好规划部署，主要实行人员监控、编码管理、片区管理、消除区域差价、压缩到货空间，提高终端客户的控制能力。此外还要加强对经销商和零售商的服务，与其结成“命运共同体”。作为通路深耕的企划，必须具备比较综合的实力，特别是沟通协调、聆听、理解、接受、逻辑思维、策略选择、规划分析等做方面的能力。要做好这项工作要熟悉产品、竞品、通路和价格等方面的知识，掌握企划各岗位的工作职责、工作流程和操作细则，对数字敏感，善于图表分析和判断趋势，最报表等工作工具较为熟练。康师傅的通路企划也都是要从助理业代坐起的，其工作类似于跑业务。康师傅福建的人力资源部小郑说，康师傅没有空降兵，所有人从最基层做起的。做业代就是要经常拜访客户，小到街边小巷的店铺，达到超级商场，工作比较辛苦，当然也比较锻炼人，价值还是蛮大的。因为要掌握未来，必须掌握通路。

经过自己了解，拜访客户也是必须做好很多准备的。首先就是必须进行调查研究，掌握一手资料；然后是设计拜访片区和路线图，还有客户服务表等多项工作，最后是要保证整个过程稳定。因为要把手中的有限资源进行分配，在不同地区定人员、定酒店、定销售量、定回款率等，所以要保证拜访路线、人员和频率保持相对稳定。

接下来谈下面试的经历。一面被通知是下午两点。一点半就从集美坐 507 公交到马龙，大概二十分钟。康师傅福建总部就在厦门，公司位置在马龙站日华大厦 F601，还是比较好找的。提前十分钟到达公司，进入公司，感觉还不错。办公环境还好，挺宽敞明亮的，员工们忙忙碌碌的但也不乏轻松，比较有活力的。对了，记得要穿正装，虽然可能面试官不那么在意，其实还是有差的。形象搞得清楚阳光一点，这样显得比较自信。那天下午大概来了十五个人左右，主要是来自集美大学、福州大学、漳州师范学院、仰恩大学和诚毅学院，大家的专业有国贸、营销、管理、财政、经济、金融等，满多元的。这说明这项工作对于专业的限制比较少，关键是看潜力吧。

大家互相问好之后，面试考官郑传礼便跟大家交代下一面的大概流程。第一项任务就是笔试，三十分钟内完成；第二个流程每个人三分钟轮流自我介绍，自由发挥；第三个流程是重头戏——“群殴”。十五个人分两组无领导小组讨论，也就是群面。刚开始热身，小郑跟大家介绍通路企划的基本理解，抛砖引玉地让大家谈谈对这个工作的理解和看法。大家还算不拘谨，分析得头头是道的。我也结合自己所学营销知识和做过的案例稍微谈了下我的见解，比较低调。最晕的是笔试，一张纸的题目不会很多，主要是行测和 OPENQUESTIONS。接触的比较少，再加上有些题目比较变态，很赶没做完。比如“ $1=5, 2=15, 3=215, 4=2145, 5=?$ ”，我一直绞尽脑汁找规律。一向自以为比较聪明的我，竟然看不出“ $5=1$ ”！FAINT！后来大家好像多没做出来，据说笔试做对一半的人很少。还有“美国有多少汽车？”这种问题好像也很熟悉，貌似微软有考过，有的人就直接写“很多很多”。开放问题大概就是“你的优势是什么”、“选择康师傅的原因”、“职业规划是什么”、“用三个词形容你的性格”之类的题目，还算 EASY。

笔试完休息十分钟之后马上进行自我介绍环节。这个环节还是满有意思的。首先要有人先吃螃蟹，其实大家都博弈着。今天的男女各半，女生都比较抢眼。前几个基本上都是女生在讲，我们男生们都静静地听，其实也在想说我要怎么介绍才能够与她们有所区别。值得一提的是，这个自我介绍不像以往见过的自我介绍，面试官小郑不断的抛出很多问题而且毫不客气的打断，还会不断追问，如果他觉得没必要再介绍下去就很尴尬地让你结束你的介绍，并没给足三分钟。有个女生讲了四十几秒就被 CUT 了，然后就有点很火地理论了一番。不过大家总体还是表现得不错的。我个人觉得整个自我介绍当中我还是比较成功的，大家都认真听着我讲我的经历而且没有让我停下来的意思，大概持续了五六分钟。整个过程中，其实小郑也问我很多问题，比如：“结合我的专业谈谈对当前国际经济的理解”、“为什么不选择创业，而来康师傅面试”、“如何理解无为和有为”、“整个创业大赛的经历给我的最大收获”等等。说实话，我一点都不怕他问，心态比较轻松，反而觉得这种形式蛮有挑战性的，当作来练兵增加面试经验，所以回答起来也比较自信和沉着，应付地还不错的样子。整个过程中，还有一个话题很受欢迎，那就是“旅游”，主要原因是这也是小郑的一个爱好。所以，有时候善于随机应变，把握话题，对面试官的口味的成功率比较大，这样可以拉近距离，这一点优势被一些后面介绍的女生发挥的很到位。总结下，要想让自己的介绍在很多人当中脱颖而出，吸引注意，就要突出重点和特色，少谈一些无关紧要的或者平平常常的话题，多把自己的优势突出了，有特殊的经历一定要重点展开说。也不能说得太多，说太多了可能会给自己找麻烦，因为别人会问你的问题会更多，如果不能自圆其说就比较抱歉了。

持续半小时的自我介绍结束之后，就开始无领导小组讨论了。这个环节是重点，一定要发挥好。说白了，你一定要有所表现，再低调下去机会就很少了。我们拿到的案例是这样的：“沙县小吃散遍全国各地，但是一直做不大，影响力不足。现在你有 300 万元的资金，如何把沙县小吃运作成一个全国品牌”。拿到这个题目，心里小窃喜下，把握还是比较大的。因为做过创赛而且自己对营销知识还是有些了解，再加上做过公司案例。自认为我们小组的结构还不错，沟通起来还是挺顺畅的。但是也没那么容易，毕竟大家都急需表现，都会比较坚持自己的想法的，分歧大。整个过程中我们花费在协调统一的时间占了将近一半。我觉得关键还是大家没怎么认真审题就急忙陷在很细节的事情的争论上了，满郁的。我个人的理解。这个题目透露着几个信息我们必须去思考：首先他已经是有个散便全国各地的渠道基础，目前的问题是“散”导致其没做大。我们的资源是 300 万元，我们的目标是全国品牌。我们必须去考虑的是运作一个全国品牌所需要的条件或者元素有哪些？如果资金不够，我们是否需要通过风投创造更多的资源，等等。好不容易把我的想法与大家沟通之后，大家暂时取得了大方向的统一。至于资源



如何分配，接下来操作就是结合营销理论当中的 4P 策略来运作。产品方面，我们首先会去申请个集体商标，定位产品的层次，确定主要产品特色，标准化工艺，培训专业人员等多方面进行努力；在渠道方面，我们的策略是在已经散遍全国的网络基础上，采取“点、线、面”相结合的扩展思路。投资一定的资金，整合福建当地的沙县小吃，采取免费加盟的形式做大做强，树立典范。利用回报率高、回收期短等利益吸引加盟商，进行大规模的资源整合。做好做大福建市场之后，利用辐射效应逐步做好做大南方市场，成功打造中国南方的品牌影响力。进一步要做的就是发展其他地区沿海发达城市的业务，最后逐步向内地扩张业务，做成一个全国品牌。我们的想法还有一个是从免费加盟、到自费加盟、共同持股，最后做到上市；价格方面，走“物美价廉”路线；促销方面，主要采购一些比较经济适用的媒体形式。比如车身广告、车内广告、灯箱广告、站牌广告、赞助美食节目美食节、营养公益活动、报纸杂志等。以上是主要思路，在短时间内想出来的也是比较片面的。这种面试基本上是主要思路是谁定出来的，谁来总结陈述的可能性比较大，我也顺利地为大家推荐上来了，不过我们整个结果都是大家讨论出来的，每个人都在一部分上主要发挥作用，我比较幸运。层次调理、思路清晰地表达了我们小组的总体方案之后，其他成员也不失时机地进行了不少补充，配合得还算不错。总结下这个环节，主要是思路问题。首先你自己必须有清楚思路，没必要那么快地让自己去考虑很多细节问题，因为会有很多人不自觉地去思考着一些问题。其次是配合问题，你要认真地听听大家的想法，迅速找到分歧点并提出有效方案。谁都想在这个环节有所表现，主导小组思路的方向，把 CASE 引向自己有利或者有把握的方向去分析。所以分歧必然是很多的，协调就显得非常重要。表面是激烈的讨论，实质上还是利益问题。如果你善于综合大家的意见并结合自己的意见马上形成方案，大家会比较认可你，并且也不好有什么争议。接下来就是领导团队往对的方向深入讨论，然后分配任务，形成具体方案，这样大概就比较有胜算。

虽然竞争激烈，我们 15 个人还是满团结的，相聚就是种缘分吧，大家满珍惜的。这是我在几次面试中碰到最有意思的一群人和事了。我们竟然很依依不舍地留下来，交流经验和心得，还一个一个地介绍过去，互相留下电话号码。最后还不忘数落面试官一番。顺便提下小郑，这个人满有意思的。感觉还是满专业的，而且思路灵活头脑转得快，女生说他是“笑里藏刀”的那种，不断地抛出让你觉得有些为难但又不像刁难你的问题，而且他嘴皮子耍得快，所以很难辩过他。终于，第一次面结束了，从两点到五点四十四，三个半多小时的面试，真是累啊~~不过还满开心的，因为觉得发挥还不错，也学到比较多，本来也就是抱着增加面试经验的想法过来的。

二面通知在三天后就收到了，也就是考六级的那天早上。这次就比较重视了，因为这次是总部领导面试，好象是负责人。于是，上网查找了更多关于通路企划的资料，更加全面地去了解康师傅的信息，再者就是准备面试的知识和技巧，直到晚上两点多才睡。早上起床，还是正装笔挺地去挤公交了。这次面我的是一个四十岁左右的领导，比较面善，容易沟通的那种，心情定了定。被带到一个小隔间单独面试。我还是比较不紧张的，因为我反正不知道面试我的人到底是多大的领导，有什么经历，一无所知。他还是比较跟我沟通的那种，差不多面了我半小时之久。之中，问了很多问题。我就记得几个了。“你详细谈谈你的实习经历以及从当中的收获”、“你对通路的理解是怎么样的”、“你性格方面的优势和劣势及其给你带来的影响”、“你认为自己是怎么样的一个人”、“目前为止，人生最痛苦的一件事情”、“如果把你调到其他地方，比如广东，你愿意接受吗”、“是消费者主动选择购买产品还是零售商主动把产品销售给消费者，如何把信息传达给消费者”、“学习上的挫折有哪些”、“有什么业余爱好，体育成绩如何”。。。。一串串问题下来，我一直 BALABALA……地档过去了，好不容易听到他说我再问你最后一个问题：“如果我是权力比你大的领导，比如上司，我们的观点发生冲突，你要怎么样进行沟通，最后说服上司并让他服从你”。汗啊，然后我就直接趴了，心里狂滴血，这不成心的嘛……还好我还是有处理过这方面关系的经验，所以还是勉强地“兵来将挡”了。好不容易松了口气，终于结束了被压制地局面。没想到更纠结的是，竟然还要机试。一分钟时间测试计算机水平，完成一个 EXCEL 统计表格，还要分析一个数据图，根据数据建立图表，然后做一个 PPT。真是郁闷，偏偏就不考 WORD。结果可想而知，我做得很烂，特别是 EXCEL，很不熟悉。自从高中学过之后到现在就很少接触了。很无奈地说，怪自己准备不足啊，不过倒是让我清楚认识到 EXCEL 在日常办公的重要性了，下定决心回去之后好好学学。二面总体来说发挥一般，不是很有状态。小郑说声音也不够大声，显得没那么自信，表达时还是不够直接突出重点，有点罗嗦了。看来这个不好的习惯得改改了。具体的结果会在一周内通知的，看造化了。不过这次经历也让我学到了很多，发现自己在面试中的一些不足，为以后做积累。

以上是我的康师傅面经，仅作参考，谢谢！如果能顺利过关，再接着写吧。没有过的话就当总结咯。。。

### 3.13 康师傅成都饮料销售公司面试

今天到成都康师傅饮料销售公司去做了个应聘，现在没事把今天的一些面试题目写在这里，供大家参考，可能有些问题已经忘记了，尽量写吧，能记住多少就写多少：

- 1、请自我介绍一下
- 2、你觉得你和别人应聘这个岗位或你在这个岗位上有什么特点是和别人不一样的？
- 3、描述一下你最近的一个公司的基本情况？
- 4、你在最近的这个公司里面的工作中有没有团队合作？
- 5、一个项目需要几个人来完成的时候你是怎么让你们这个团队按时完成任务的？
- 6、你在公司里和同事的关系怎么样？有没有矛盾冲突之类的？
- 7、你有没有让你以前的公司有非常信任的时候？有，是什么？
- 8、第一份工作为什么不辞职了？
- 9、辞职后到成都来是通过朋友还是自己？
- 10、你在成都有没有朋友？
- 11、以前的公司里有朋友吗？
- 12、能否给一个你们以前公司的同事的电话号码？不介意我们打电话询问？
- 13、为什么你身份证上的照片看起来比现在胖了？
- 14、你以前的工资才 800 为什么现在填的是 2000？
- 15、你有女朋友吗？在哪里？

### 3.14 康师傅面试记

今天又去康师傅面试了，上次顶津没去，现在又跑去顶益面试咯。

康师傅的大钟踏入了中午的一点，终于可以踏进大门了。

一共 9 个人来竞争两个位置，机会大么，没希望拉，看看除了我们三个，个个都是有经验的老手～～

一来就是填表，三页纸，基本资料拉，三年计划拉，关于跳槽拉，再就是画图，听说是什么质量帕拉图似的，看得晕晕的，自己竟然没去做，只是随随便便的划了几下，后来听前辈说很看重这个图的，晕，又要为自己的马虎和不以为然付出代价咯。

跟着是轮流单独面试，问题都是很表面的几个，后来就是一个劲的强调工作辛苦，自己到底能不能接受，还说要很大的体力消耗呢，感觉自己在汗，有点心凉，不用这么坦白吧，口里当然一个劲的说没关系，早已做好了准备了呢。面试官似乎还很怀疑我的诚意，依然不厌其烦的强调。

跟这就是问应聘那个位置，心里好想知道究竟那个位置清闲点，到底是问不出，我却犹疑了两次，就说做原料品控适合自己多一点，当然要找冠冕堂皇的借口。主管却又说这需要很大的体力消耗的啊，你能不能接受哦，晕，都说多少次拉。



跟着是第二次，是跟这职位的主管面试，竟然忘了还有我，只是叫我回去等消息，呵呵，这乌龙还真的，无奈。

结束了，肚子早已不争气的咕咕叫，吃饭的时间刚刚好呢，还好，回来的时间有几个同学陪一路上感觉快多了，当然还有那可爱的座位～

勉强的在教工饭堂吃，果真不负华农最差饭堂的美誉，难吃不再说，总也得给菜下点盐吧，师傅们，还有那汤，还真够健康，清汤见底～～西园的饭菜虽差，对比之下竟有点怀念起来了～

累啊，还感冒了，回到宿舍就倒在床上，感觉多好啊，倒床那一刻～～

### 3.15 康师傅天津面试归来

到天津后，打了两个的士，然后走轻轨到康师傅总部，安排住宿，然后外面吃了饭，就和认识的朋友讲笑话到凌晨，很快，第二天，也就是周六，紧张的一天面试，从早上 8:30 开始到下午 6 点，除了中间 15 分钟休息和中午吃饭时间，剩下的都是在紧张地面试中度过。

现在想想，康师傅总的面试过程还是蛮规范的，可以说是现在现代版本的面试经典。

其中，网络测试中采用心理测试和试卷同步进行，试卷题目主要有图形推理、资料分析等五种题型，和公务员行政能力考试题型类似，而心理测试采用华莱士测试，包括 140 道题心理测试和人格测试，选择最符合，最不符合的形容词，题目前后链接，题题相扣。

第一轮初试是 HR 面谈，主要对你人的性格、态度、世界观、价值观、道德观等情况进行一个信息搜索过程，整个过程中气氛相对轻松，主考官不会有太大的压力。

接下去就是复试，也就是我这次去天津的面试，复试其实也只是一个总的概念，真正的复试其实有三轮，第一轮的是“沙漠淘金”的团队游戏，主要考察你在团队领导、团队合作、团队决策、团队分工等方面进行一个摸底，同时在整个团队里，对各队员在团队目标的统一性，对时间、人力、生产力、环境、资讯等资源的合理配置利用能力，对环境敏感分析能力，对未知因素探索确认勇气的能力、对团队分歧的处理能力、人际关系交流沟通能力、团队策略的决策能力等全方面进行考察，整个游戏过程在老师指导下完成，场下各评委会各队员进行观察并打分，决定是否进去下一轮复试。

在沙漠淘金筛选掉一部分应聘者后，剩下的面试者同时进入下两轮的面试，分别是部门领导和企业高管进行面谈，部门面谈主要对应聘者专业胜任能力进行考察，考察应聘者是否适合相关岗位工作，专业对口应聘者考察相关专业基础知识，非对口专业应聘者，考察心理抗压能力，而且整个面谈，都是在高施压氛围下进行；企业高管面试则相对轻松点，主要考试应聘者是否符合企业的人才需要，主要从性格方面进行入手考察。

所以，最后的一轮复试其实没有那么一般企业复试那么简单，时间也安排的很紧张，而且康师傅的面试都是以小组的形式进行，基本上每组 5 位应聘者同时进行面试，面试有回答、抢答、提问、补答、求助等多种形式从各方面考察应聘者。

后记：在天津的一天面试后，我们几个出去外滩放松了下，第二天早上才去火车站买票，结果才发现天津的票很紧张，而且不是一般的紧张，不要说是卧票，连硬座票都是紧张得要命。朋友排了一上午才买到票，而恰恰那

天不知道怎么了,我比较懒,就让他们帮我代买一张从天津到杭州,结果没有,只好和他们一路同行去上海,再转车去杭州的打算,结果我以为到上海有座票,结果下午去车站拿到票后才发现,我们的票都只是站票,哦,天呐,从天津到上海,十多个小时的“站岗”,那是什么概念啊?

## 3.16 我的康师傅面试

毕业了,也不知道自己去哪里,简历到处发,招聘会也跑跑,5月份的时候康师傅校园全国校园募招,我也投了简历,经过网上的筛选,我很荣幸的被通知去参加杭州地区的初试.

康师傅的初试分测评和面试,测评分四道大题,由于我是投递的财务,所以我做的题目可能跟市场,公关,销售等职位的有所不同,但是大体上差不多,主要是考数字运算,逻辑推理方面的运用,还有应变能力,一道大题有 60 道小题,要求必须在 20 分钟之类做完,除了保证准确率外,还得快,打个比方:一个幼儿园,一个小女孩在一个小男孩的边,一个小女孩的右边也坐着一个小女孩,有两个小女孩坐在小男孩的左边,请问一共有几个小孩?数字运算方面,比如:题目量大,计算也比较小心,做完了测评,接下来他们就会根据你答题的情况,给你做个大致的分析,看你四个部分的能力如何,他们会按 A B C D E 来做评判,最后会跟你们做个综合的评分,也是按照 A B C D E 五个部分来参考的,最后会分为优秀,良好,中等,差.

不过也不用担心,他们还是会让你们参加面试的,面试分 5 个人一组,3 个考官,我们面试的都是 HR 姐姐,首先给每个人一人 1 分钟的时间来作自我介绍,这里必须要讲一下,自我介绍还是相对而言比较重要,因为考官会有个初步的印象,但是也有例外,我们小组有个女生,尽管自我介绍不怎么好,最后也是扭转乾坤,因为考官接下来问她一个问题:河南来往杭州的车费不便宜,而且也要赶着论文答辩,她如果被录用,她是怎么样看待车费和路程问题的,那个女生就直接讲述自己的身世,因为她是来自农村的孩子,也是长女,家境不好,但是学校的表现是很好的,正好她也是比较实在的女生,讲话也是娓娓叙道,康师傅的校园宣讲会,她也在康师傅主管谈完后,做了个比较充分的总结,这样一来,为她的面试加了不少的分,考官的注意力也分散到她那,我也注意到考官在先前的基础上又划了一笔,并且那个女生也是正好今年毕业,下午要赶回去做毕业论文答辩,尽管家庭条件不好,但是她的这次杭州之行,是得到学校同学的帮助,积极的帮她订来杭州的火车票和回河南的飞机票,这样一来,考官不由的又被吸引了,不光她是个朴实的农民孩子,同时她也是个人缘特别好的女生.

紧接着,考官又问:你们喜欢跟什么样的上司合作,假使他们的学历没有你们高,那你们是怎样看待的?我们都做了阐述,考官也比较满意,和我们同组的一个应聘市场的同学,被考官问到:如何将手中的价值 1 元的笔以 10 元的价格卖出去,谈下营销策略!那位仁兄,比较不错,回答从三个方面,我觉得还是比较详细的!

最后考官让我们每个人问了个问题,我们也问了具体的的一些情况,然后就结束了面试,但是也不知道结果,因为最后的结果是 21 号在网上发布,全国有北京,天津,上海和杭州四个地区的募招,竞争可想而知!

不过这次经历也是比较难忘的,大公司的招人确实是花了大量的人力物力.取之精华!

## 第四章 康师傅综合求职经验

### 4.1 康师傅的工作经历

大学刚毕业，在一家小公司上班，各方面都很好，就是工资有点低，1500多，不过管食宿。看到康师傅招人，说是一去就上2000，又是台资企业，还有就是来招聘的企划主管太有魅力了，一想，这样有魅力的人都在康师傅，自己应该去。拼命的准备，表现终于去了。第一天上班就出差，从财务予支了2000元，路费，同行的一个老员工开玩笑，康师傅很累，不是人干的，拿着钱跑路吧，我不举报你。心想，是不是怕我竞争他的岗位。日后，证明，老员工说的对。起薪2000元，的确吸引了许多大学生，新员工培训，吃的，住的都很好，高层给上课，这些都很吸引大学生，给刚毕业大学生一种很好的感觉。可是，这只是开始蜜月期，开始工作了就不一样了，每天上班有点，下班没点。周末还很忙，很多工作在周末开展。一天两天可以，一个月两个月可以，时间长了谁受的了，工作任务越来越重，人与人之间关系紧张。很多人干不了一年，还有就是顶津是做饮料，冬季是淡季，每年4-5月份从大学招新人，社会阅历少，死命干，到了年底淡季，干不动了，好多人干不下去就走了了，年终奖也省了（春夏招人-冬季走人），第二年4-5月份再找新人，冬季走人，如此循环，周而复始。还有就是骂人，这么大的人了，还高学历，怎么说骂就骂呢，公司里骂，这么普遍，台湾高管骂中国高管，中国高管只能把气洒在下边人身上。记得当时，一看见公司处长从外边开会回来，赶紧躲开。感觉台湾人从骨子里看不起大陆人（言语中，你们大陆怎么怎么，我们怎么怎么，诶，咱们每天喊同胞，还想着大陆照顾台湾，没想到人家觉得我们是穷要饭的，哎）

客观讲，在那种高压环境下也学到很多东西，比如我的EXCEL、PPT水平就是那时练出来的，也学了很多营销知识，但是一年两年又能学多深呢。

至于很多人咨询户口，台资企业是不管这些的，都是人才市场挂。保险怎么也得满一年以上才给上吧。

### 4.2 第2批康宝宝经验谈

前言：第一次在应届生发帖就是谈谈工作经验，算是为这2年多积累人品吧。

#### 1、09年7月研究生毕业进入饮品事业。

如果不是遇到金融危机，可能我也不会进康师傅，进入广州\深圳的银行、贸易或者快消之类应该还是靠谱的。但是一毕业就遇到了倒霉的金融危机，珠三角的就业形势很不好，以国贸专业来说实在是竞争压力太大了，所以最后还是内需开启了我的职业生涯。从广州毕业就到天津报道了。

刚入职时还是很新鲜的，感觉公司也很重视，新人训也是高层领导授课。最重要的是总部以后会搬上海，这是康宝宝们最关心的。尽管最后公司没有执行它的诚信原则。第一个月培训+军训已经倒贴钱了，还是发了基本工资，虽然不多。（结果第一个月工资全在周末去北京买衣服买表花掉了）同时入职的康宝宝们也都很可爱，新人训和军训后，30多个人一起嬉笑玩耍都形成了很好的友谊关系。此后的每次回训都会进行30多人的大聚餐。虽然说到了今天都各奔东西，不过那段时间的美好回忆却铭记在心。

#### 2、09年8月—10年4月地方历练

入职饮品企划，再加上是四川人，被分配到重庆顶津执行地方历练。有点运气，加上当时的主管和重庆企划部

的姐姐们都很亲切，我从一个新人直接从 BM 岗位上开始在职训练。BM 呢，说好听一点就是传说中的 Brand Manager，但是在康师傅 BM 的权利被限制，很多事情都无权可定，需要领导核准，说白了只有董事长才是真正意义上的 BM。

在重庆的这段经历还是非常珍贵的，让我从学生迅速转变为职业经理人，MKT 的基本概念，基本工作、分析表达能力以及办公能力都得到很大提升。至少做 PPT 的能力就是在这段时间获得很大提高。当然和营业、生产、品保、财务等跨部门沟通也做得不少。

这边就提一下薪资问题，基本的薪资就是根据入职 offer 给你确定的职等薪等定好的，全集团一样。根据地方不同，有地区权数差异。第 2 批康宝宝的政策是地区权数就高不就低（就是根据你的入职地、学校所在地、户口所在地判断，地区权数高者为你的薪资地区权数），所以我就取得广州权数。事业群校招的薪资都是事业群发放，但是在地方历练的绩效奖金则与地方挂钩，执行的是月奖，事业群执行的是季奖。地方的行销部门旺季是 6 天工作制，所以还会有周 6 的加班费（2 倍工资），所以算下来，我刚开始工作时的薪资起步还不算低。特别是在重庆，当时过得还蛮滋润的，不过回到天津后就惨了。

### 3、10 年 4 月—11 年 4 月天津事业群本部定岗

虽然历练安排是 1 年，但是到了 8 个月时，因为企划本部缺人，加上我在地方的表现尚可，就提前让我回本部定岗了。在本部这一年，接触的东西就更多了，站在全国的高度，对于 MKT 的高度和认识就有更多提升。但是本部企划的短板就是对于市场实际情况掌握有限，很多属于闭门造车拍脑袋想出来的，这段期间接触更多的是研发、广告公司、媒体公司和市调公司。这些都是地方上接触不到了。当然 excel 和 PPT 的能力就有了更快的提升（做报告做多了）

但是由于自己带的产品的关系，并不是很开心，到天津后薪资减少（季奖原因，无加班费），在开发区生活枯燥，总部不再搬上海。最后 11 年 3 月调整薪资，康宝宝地区权数全部调整为天津权数，薪资变得更可怜，所以坚定了我离开本部的决心。

所以申请异动到上海企划部。

可能有人会想为何不选择离职。一方面是觉得自己还不太想短时间就改变公司环境，需要重新熟悉整个工作流程，不利于系统积累工作经验，另一方面是工作时间太短了，BM 这个岗位还是靠经验吃饭的。

### 4、11 年 4 月—现在上海企划部工作

出乎意料的是，我的异动申请还是被批准了，一般来说康宝宝是不太会被放走到地方公司。

最终还是实现了搬到上海，很多其他功能的第 2 批康宝宝离职，到了上海。我算是唯一一个异动到上海的吧。能力有限，跳不了，也没有勇气裸辞。

到上海后工作和生活都变得很充实，薪资也有了提升，虽然在上海不算很好，但也能够维持生活了。

也许是自己对于 MKT 这份工作的兴趣和热爱才坚持到现在吧。

最后总结一下，康师傅的薪资水平不高，对于想要高工资的童鞋就不要考虑了，康师傅的晋升也没那么容易，尤其是在事业群本部，很多主管为台籍，想要当主管机会不大。那康师傅能有什么好处呢？在康师傅最大的锻炼就是执行力，在快销行业中康师傅整个体系的执行力算是排在前面的，这是康师傅能带给员工的最大好处。凭借这项能力还是能到其他公司获得很好的收入的。

康师傅的核心部门还是在行销体系，就是营业和企划，在这 2 个部门收获还是蛮大的。尤其是通路精耕的管理体系，学到手并能熟练运用的话，应该会被高薪挖走吧。但是要学会也不是一时半会儿能做到的。当然这些要做过 TM 的宝宝们更有发言权。

康师傅的企业风格还是日式的，想要 balance 的童鞋肯定不适合，加班是正常的，没有好的工作心态也是干不了的。

以上就是一点点经验分享吧。



## 4.3 比较客观的评价

总体感觉还行，比较正规的企业。 1.工资待遇要求员工间保密，台湾人比大陆人高 N 倍，这是肯定的； 2.工作环境还行，不过不像白领，像是草莽； 3.成长空间，大陆人很小，所以招人易，留人难。打个比方，台湾人，两年可以成为协理级别，然后接着升；大陆人，我见过的，能力很好的，升的最快的，也要五年，才到科长，还是副的，另外好多好多做了五年的，才组长，他们很郁闷，但又不敢说，拼命干，还是升的很慢。 4.压力非常大，但能够学习到挺多的； 5.企业文化没有说的好听，其实很独裁的，听很多同事说的，包括台湾人自己也这么说，无论对错，无论怎样，总之，你得无条件服从你的上级，酷似军队。不过具体得看是总部还是分公司，什么级别，什么岗位，所以都会不同。总之无论做什么，都好好做，好好做人，好好做事，不会错的。希望能够给大家点信息

## 4.4 康师傅 09 年工资+福利+户口+工作地点

本人前天拿到了康师傅市场策划的 OFFER。

对于康师傅的薪资待遇，我专门打电话问了康师傅的 HR，解释如下：

- 1、工资。硕士税前 4000。因为本人是小硕，所以只问了硕士的待遇。本科生会少一些。
- 2、福利。五险一金，和一般的公司差不多。
- 3、工作地点。到各地轮岗一年，会轮两三个岗位，轮岗的地方不确定。一年轮岗结束后回总部。
- 4、户口。户口是落在天津。2010 年，康师傅总部会从天津搬到上海，但是，户口估计很难搬到上海，因为很多老员工还不一定能解决。

## 4.5 李小胖谈康师傅市场类岗位

现就大家可能关心的一些问题做一下自己的解释，希望给大家一些参考（注：只是针对市场类的岗位，别的不清楚）

首先，大家基本说是到各地的子公司轮岗，也就是不会到最基层的分公司，和市场最前线还是有一定的距离。康的架构是“总部-子公司-分公司”，一个子公司下辖若干省份，有若干的分公司。拿糕饼事业来说：全国只有三个子公司，分别是天津顶园、杭州顶园、广州顶园。如果是上海，不会有“上海顶园”，而是“杭州顶园上海分公司”。

其次，是关于岗位的。子公司的市场企划类，一般分产品人，市调，行销服务和媒体几个功能；其中产品人为核心，压力也最大。

还有，是薪水问题。这个不好说，各地区的薪酬权数不一样，本科和研究生也不一样，甚至本科还分重点非重点而有区别。以我个人情况来说，2004 年入职（天津的），税前工资约 2500 左右（不包括公司的保险、公积金）。



现在什么情况不清楚。而且，天津的薪酬水平不高，不能和上海北京比；糕饼群的工资比饮品群也低不少。

最重要的一点：台湾企业，你拿到的远比你付出的少很多：)

最后，是发展问题。这个怎么说呢，据我观察，在中国的快速消费品领域，比宝洁、联合利华、玛氏（收购箭牌）、雀巢、高露洁、欧莱雅、卡夫（收购达能饼干业务）什么的还是有差距；但和可口可乐、百事可乐究竟孰强孰弱，还真不好说。

差不多就这些吧，希望对大家有帮助：)

## 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](http://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>

