

# 应届生2018校园招聘 求职大礼包

## 卡特彼勒篇

应届生论坛卡特彼勒版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-557-1.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 卡特彼勒简介.....	3
1.1 卡特彼勒概况.....	3
1.2 卡特彼勒发展历程.....	4
1.3 卡特彼勒愿景.....	5
1.4 卡特彼勒公司管理.....	6
1.5 卡特彼勒在中国.....	7
1.6 适用于全球的卡特彼勒融资租赁体系在中国.....	7
第二章 卡特彼勒笔试面试综合经验资料.....	9
2.1 会计专员 - 电面经验分享.....	9
2.2 动手面试经验分享.....	9
2.3 我的卡特彼勒实习生活.....	9
2.4 supervisor 面试.....	10
2.5 HR Intern 面试.....	10
2.6 卡特彼勒面试经验.....	11
2.7 无锡卡特彼勒研发中心面试.....	11
2.8 个人求职经验.....	13
2.9 苏州卡特彼勒实习生面试.....	14
2.10 卡特彼勒面经.....	14
2.11 Caterpillar 面试.....	15
2.12 卡特面试经验谈.....	16
2.13 卡特彼勒压力面分享.....	16
2.14 麻辣诱惑—CAT 面试记.....	17
2.15 卡特彼勒面试.....	18
2.16 卡特彼勒二面.....	18
2.17 卡特彼勒一面.....	19
2.18 卡特彼勒北京面试.....	20
第三章 关于卡特彼勒的其他.....	20
3.1 关于 CAT 的问题我尽量解答.....	20
3.2 卡特彼勒——你有高忠诚度吗?.....	20
3.3 企业成功背后的战略谋划-卡特彼勒.....	23
附录: 更多求职精华资料推荐.....	27

### 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 卡特彼勒简介

## 1.1 卡特彼勒概况

卡特彼勒官网:

<http://china.cat.com/>

### 全球战略的赢家

80 年以来,卡特彼勒公司一直致力于全球的基础设施建设,并与全球代理商紧密合作,在各大洲积极推进持续变革。卡特彼勒 2005 年销售和收入达到 363.4 亿美元,是建筑机械、矿用设备、柴油和天然气发动机以及工业用燃气轮机领域的技术领导者和全球领先制造商。

2005 年的销售和收入达 363.4 亿美元,比 2004 年增加了 60.3 亿美元(提高了 20%)。该增长源自 37.2 亿美元的销售增加额、18.27 亿美元的价格变现增加额、3.63 亿美元金融产品收入增加额。大约有一半的销售额产生于美国境外的客户,这使得卡特彼勒得以保持全球供应商和美国主要出口商的稳固地位。

### 6 Sigma

6 Sigma 的长期成果将在我们培养的未来领导精英中得以体现。作为行业领导者,我们将面临日益复杂的问题,而这些领导精英将时刻准备着去解决这些问题。如今,已有 30,000 多员工参与到 6 Sigma 中,并正在为塑造卡特彼勒的明天贡献自己的力量。

### 卡特彼勒代理商网络

卡特彼勒的全球代理商网络为客户提供了关键的有竞争性的平台,使客户可以与他们认识并信赖的人打交道。公司所有的销售代理几乎都是独立的当地公司。许多代理商与客户保持了至少横跨两代人的业务关系。卡特彼勒的代理商遍布 200 多个国家,为客户提供设备、服务和金融业务。此外还通过全球 1500 多个网点提供租赁服务。

### 公司治理

卡特彼勒一向以诚信为本,这是公司的基本传统,也是我们最可宝贵的财产之一。访问公司治理部分,这是您了解公司治理实践的可靠信息来源。董事会利用这些实践来确保我们所做的一切都维护了卡特彼勒的卓越声望。作为行业领导者,我们清楚认识到,在重塑对美国公司的信心的过程中我们有着不可推卸的责任,并且我们将自身视为公司治理实践的领导者。

### 雄厚的金融实力

卡特彼勒有稳健雄厚的金融实力 — 能够为适应客户未来需要的产品开发计划提供充足资金,为代理商和客户提供金融服务,并为股东带来丰厚的回报。我们始终维持着相当数额的自由现金净流量,因此能够抓住具有战略意义的发展机遇适时地进行投资。

### 社会责任

卡特彼勒在全球的卓著声誉是我们作为一家公司引以为荣的地方。面对亚洲海啸灾难,卡特彼勒和其代理商提供了机器、资金和救援物资以帮助当地减缓灾情,重建家园。卡特彼勒也非常荣幸能成为大自然保护协会的大河合作项目的主要捐助企业。卡特彼勒再次被列入道·琼斯可持续发展指数。

## 股东收益

卡特彼勒致力于为我们的股东带来丰厚的利润。我们在机械、发动机和服务业务方面采取的战略增长举措，有望在今后的几年中实现丰厚的股东回报。

## 更多信息

联系方式：

Caterpillar Inc.

100 N.E. Adams St.

Peoria, Illinois 61629

(309) 675-1000

该信息不应被理解成卡特彼勒股票的出售报价或购买出价，其完整性由卡特彼勒最新文档 Form 10-K、Form 10-Q 和 Form 8-K 确认。此处包括的前瞻性信息带有风险性和不确定性，可能对预期的结果产生显著的影响。关于项目风险和不确定因素的讨论包含在 Form 8-K 中，该文档于 2002 年 7 月 16 日由证券交易委员会归档。

## 1.2 卡特彼勒发展历程

1890 年。 Benjamin Holt 和 Daniel Best 尝试使用各种形式的蒸汽推土机进行农耕。他们在各自的公司单独进行试验。

1904 年。 Holt 研制成功第一台蒸汽履带式推土机。

1906 年。 Holt 研制成功第一台天然气履带式推土机。

1915 年。 联军在第一次世界大战中使用 Holt 的"Caterpillar®"履带式推土机。

1925 年。 Holt 制造公司和 C. L. Best 推土机公司合并，组成卡特彼勒推土机公司。

1931 年。 第一台 Diesel Sixty 推土机从伊利诺斯州东皮奥利亚的装配线下线，它是采用新型高效动力源的履带式推土机。

1940 年。 卡特彼勒产品系列现在包括机动平地机、铲式平地机、升降式平地机、筑梯田机和电动发电机组。

1942 年。 美国在战争中使用卡特彼勒的履带式推土机、机动平地机、发电机组和用于 M4 坦克的特殊发动机。

1950 年。 卡特彼勒推土机公司在英国成立，这是众多海外公司中的第一家。目的在于帮助管理外汇短缺、关税、进口控制，并为全球客户提供更好的服务。

1953 年。 1931 年，公司成立了独立的发动机销售小组，向其他设备制造厂商推广柴油发动机。1953 年，该小组被独立的销售和营销部门取代，以便更好地满足广大发动机客户的需求。发动机销售现在约占公司总销售和收入的三分之一。

1963 年。 卡特彼勒和三菱重工在日本成立了第一家由美国公司拥有部分股权的合资企业。卡特彼勒三菱有限公

公司于 1965 年开始生产，现已更名为新卡特彼勒三菱有限公司。现在是日本排名第二的建筑机械和矿用设备制造商。

1981-83 年。全球经济衰退波及卡特彼勒，公司付出的是每天损失一百万美元的代价。在不得已的情况下公司被迫大幅裁员。

1983 年。卡特彼勒租赁公司业务扩展，为全球客户提供设备金融服务可选方案，现已更名为卡特彼勒金融服务公司。

1985 年至今。产品系列继续多样化，以满足客户的各种需求。现在我们有超过 300 种产品，比 1981 年翻了一番多。

1986 年。卡特彼勒推土机公司更名为卡特彼勒公司 — 更准确地反映了公司不断发展的多样性。

1987 年。耗资 18 亿的工厂现代化项目已启动，使制造流程更加顺畅。

1990 年。公司结构进行了分散，根据资产回报率和客户满意度重组业务单位。

1997 年。公司继续扩张，收购了英国的 Perkins 发动机公司。加上去年收购了德国的 MaK Motoren 公司，卡特彼勒已成为世界领先的柴油发动机制造商。

1998 年。世界最大的非公路用卡车 — 797 型 — 在亚利桑那州的卡特彼勒试验场闪亮登场。

1999 年。卡特彼勒在全球最大的建筑设备展 CONEXPO 上公布新的紧凑型建筑设备系列，积极响应了客户对更小、更通用的建筑设备日新月异的需求。

2000 年。卡特彼勒庆祝成立 75 周年。

2001 年。卡特彼勒是第一家在全球范围启动 6 Sigma 的公司，并且在第一年获得的效益就超出了实施成本。

2003 年。卡特彼勒成为第一家整个 2004 型系列清洁柴油发动机完全符合美国环保署 (EPA) 要求并得到其认证的发动机生产厂商。卡特彼勒突破性的排放控制技术，即 ACERT®，完全符合环保署的标准，而且无需牺牲性能、可靠性或燃烧效率。

## 1.3 卡特彼勒愿景

**在我们涉足的所有业务领域，我们都是公认的领导者**

在建筑、矿用设备、往复式发动机、工业用燃气轮机等领域，我们都居领先地位。

**我们的产品和服务帮助客户走向成功**

卡特彼勒团队始终把客户满意度放在首位。我们交付创新的产品和高度整合的解决方案，使客户获得最佳的投资回报率。

### 分销系统是我们的竞争优势之一

我们与每位独立代理商的关系提升了我们产品和服务的价值。

### 我们的供应链被公认为世界一流

在业界，我们拥有最低的销售渠道总成本和最佳的资产利用率。

### 我们的业务模型激发创业热情、带来增长并实现全球性的规模

我们的矩阵式业务模型是大型公司进行水平对比的公认基准，因为它在保留业务单位自主权利和创业热情的同时也利用了精心筛选的通用流程、技术和核心竞争力，我们视未来全球市场的增长为必然——而不是一个选择。

### 我们的员工才能过人并勤恳敬业

我们的范围覆盖全球，拥有多元化的业务和人才，并提供安全的工作场所。就是这么简单。

### 我们今天的努力创造明天的美好世界

我们致力于使进步成为可能。

### 我们的财务业绩始终如一地为股东带来丰厚回报

我们通过技术和制造寻求稳固的增长、提高的生产效率和创新，以此不断前进。

实现 2020 愿景可使卡特彼勒成为一家适合工作、投资的伟大公司，以及一个真正令人敬佩、使全球发展成为可能的全球领导者。归根结底，对于卡特彼勒团队的所有人来说，因为我们今天的努力，明天的世界将更美好。

## 1.4 卡特彼勒公司管理

### 要点：

我们的全球业务行为守则于 1974 年首次出版，上一次修订于 2000 年，它为每位员工的诚实和道德行为树立了高标准。

1999 年，卡特彼勒董事会制定并发布了企业管理指引，这些规定中包括设立一个除主席之外完全独立的董事会，以及一个完全独立的薪酬委员会。

在 1999 年蓝带委员会关于审计委员会效力的报告之前，卡特彼勒已实施其多项建议，包括设立一个完全独立的审计委员会，并聘请财务专家担任主席。

1993 年，卡特彼勒董事会为每个委员会制定了书面章程，最近通过的 Sarbanes-Oxley 法案现已强制实施。

1992 年，卡特彼勒董事会采用了机密的股东投票政策。

虽然法律未要求，但早在十年之前，卡特彼勒已经就授予公司官员和主管认股选择权之相关问题建立了股权指引。卡特彼勒所有基于资产净值的薪酬计划均已得到股东批准。此外，卡特彼勒从未向任何公司官员提供“黄金降落伞”，也从未对认股选择权进行重新定价。

2005年6月17日，Caterpillar Inc. 透过 Mellon Investor Services LLC 执行了其《股东权益计划》的第四次修订和重申版本。修订后的协议将《股东权益计划》的最终期限从2006年12月11日移到2005年7月30日，比原定协议大约提前17个月终止了股东权益计划，并且指定了后续修订。

公司政策要求外部审计机构的前高级经理级（或更高级别）员工必须等待三年，才有资格申请卡特彼勒的某些经理级职位，并要求外部审计机构的合作伙伴按照2002年 Sarbanes-Oxley 法案的要求进行轮换。

## 1.5 卡特彼勒在中国

卡特彼勒承诺，以领先的优势，为世界各地致力参与基础建设、资源开发和运输的设备用户，提供物有所值的机器、发动机产品和售后服务。

卡特彼勒是世界上最大的土方工程机械和建筑机械的生产商，也是全世界柴油机、天然气发动机和工业用燃气轮机的主要供应商。

在大中华区，卡特彼勒为区内持续的经济增长和发展提供了产品和技术。迈向21世纪，我们的参与和承诺更坚定不移。

为了加大投资力度和发展业务，卡特彼勒（中国）投资有限公司于1996年在北京成立。今天，卡特彼勒在中国投资建立了11家生产企业，制造液压挖掘机、压实机、柴油发动机、履带行走装置、铸件、动力平地机、履带式推土机、轮式装载机、再造的工程机械零部件以及电力发电机组。

卡特彼勒（中国）投资有限公司已在中国建立了办事处，培训和产品服务中心，为日益增长的设备用户提供及时周到的服务。由5个代理商组成的经销服务网络为各行各业提供适用的机器和设备，并给予综合性售后服务，使用户在作业中取得更高的经济效益。

卡特彼勒承诺，以领先的优势，为世界各地致力参与基础建设、资源的开发和运输的设备用户，提供物有所值的机器，发动机产品和售后服务。

我们将与合作伙伴及用户一起，在大中华区建设未来！

## 1.6 适用于全球的卡特彼勒融资租赁体系在中国

编者按：融资租赁在西方发达国家已经是仅次于银行信贷的金融工具，目前全球近1/3的投资通过这种方式完成。融资租赁把商业信用与银行信用紧密结合，融资与融物紧密结合，在现代金融产业中，融资租赁占据着与银行、保险、信托、证券同样重要的地位，并有凌驾于这四者之上的趋势。以资金为纽带、以物为载体的融资租赁把金融、贸易、生产、消费四者紧密结合，将银行信用、商业信用、消费信用有效叠加，是实现资源优化配置的重要方式。融资租赁的功能，从微观上讲，具有扩大投资、促进销售、节税、盘活存量、推动技术改造、缓解债务负担、增加资产流动性和强化资产管理等九项功能。正是由于这些诸多的功能，使其日益受到企业的青睐。

卡特彼勒（中国）融资租赁有限公司（以下简称CCFL）自去年成立后，于2004年BAUMA展会签下第一个合同，各方面的工作进行的相当顺利。2005年3月3日，CCFL对行业新闻媒体通报了目前公司融资租赁业务的进展情况，同时扩大融资租赁在工程机械行业的宣传，加强人们对融资租赁业务的了解。

参加本次新闻发布会的有：卡特彼勒（中国）投资有限公司总裁陈文灿先生、卡特彼勒（中国）融资租赁有限公司总裁戴富彼先生以及各大网站、杂志等新闻媒体记者。

### CCFL 的成功历史

戴富彼先生介绍了母公司卡特彼勒金融服务公司融资租赁的整体情况，在全球的业绩从最初的 8 亿人民币到 2004 年 20 亿人民币的业绩，04 年 Caterpillar 全球总资产已经超过 1900 亿人民币，同时 Caterpillar 的客户数量一直在增长，04 年全球客户的数量发展到 96000 个，卡特彼勒机械用户对金融服务的接受程度正在不断提高。在 Caterpillar 全世界的代理商和所卖的机器中，58% 的客户都是通过 CCFL 做金融服务项目的。

### 戴富彼先生介绍 CCFL 的业务进展情况

卡特彼勒金融服务公司专注于为客户提供金融租赁服务，差不多世界上到处都有他们的租赁服务，客户的成功可以促进中国国内基础建设快速的发展。说到卡特彼勒金融服务公司的发展历史，戴富彼先生兴奋的说道：“1981 年在美国成立之时只做融资叉车的业务，目前已经在 35 个国家成立公司，最近我们获得了美国官方认证的波多里奇奖（美国国家最高荣誉的奖项），这是对我们公司产品的认可。”

卡特彼勒金融服务公司来到中国并成立 CCFL 这个公司整个过程不是很容易的，从 2003 年 1 月份就开始筹备，最初用 6 西格玛的程序从第一阶段做可行性研究，到第三阶段还是用 6 西格玛强化 CCFL 的融资服务体系，戴富彼先生非常感谢中国政府让 CCFL 成为中国第二家外商融资租赁公司。

### CCFL 的经营思路

提到公司和客户之间沟通的问题，戴富彼先生说道：“我们要增强客户的自信心，用我们的资本架起客户跟股东之间的桥梁。相互关爱、不断进步来奠定客户事业成长的基石。我们以客户为中心，通过客户不同需求来启发我们的思路，最终来实现客户的理想。我们可以从客户反馈信息中了解到客户对融资租赁的需求状况。”

### 强大的代理网络

在全中国都有 CCFL 的服务，其中卡特彼勒的四家国内代理商（信昌机器、易初明通、利星行机械、威斯特中国）影响力非常大，CCFL 与他们保持着很密切的合作。在台湾还有一家代理商——中华机械，不过目前 CCFL 还没有在台湾做任何形式的业务运作。CCFL 可以通过“一站式”的购物理念，使得客户从代理商那里直接获得“购买机器、融资租赁等各种形式的服务”。

### 业务的快速推广

虽然 CCFL 在 04 年 4 月份就拿到营业执照，到 7 月份才开始正式运作，但是我们的销售、客服、会计等部门人员到位非常之快，并且在很短时间公司的业务就迅速在中国推广开来。CCFL 的目标是通过代理网络为卡特彼勒客户提供世界水平的融资租赁服务，同时也希望通过一些灵活的融资方法服务于中国的建筑行业。从 2005 年 1 月 1 日到 3 月初我们已经通过批准的融资金额超过 2 亿人民币。

如果你想了解更多卡特彼勒的概况，你可以访问卡特彼勒官方网站：<http://china.cat.com/>

## 第二章 卡特彼勒笔试面试综合经验资料

### 2.1 会计专员 - 电面经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107795-1-1.html>

电话面试是主管进行的，会问到一些专业知识，然后简短的英文自我介绍，之后用英文进行一些对话，英文对话主要针对的是简历上的内容进行提问的。

根据简历问一下跟个人经历相关的问题，比如绩点多少，从研究生的学习课程中获得了什么，利润表的结构等等，之后英文部分对于英文不好的我来说有点难度，可以听懂，但是说起来不流畅。

### 2.2 动手面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107796-1-1.html>

面了一天，一组四个人，一共要做 3 样东西：一个鞋柜，一个拖线板，焊一个滤波器。然后是两个游戏：一个是执行者和命令者背对背坐着，执行者有素材，命令者有最终图案，命令者只能说话让执行者按照自己的思路拼出图案，考的是你的表达能力（游戏说起来复杂玩起来其实很好理解这个游戏）；另一个是过桥的逻辑题，给我们 5 分钟思考然后小组成员完成过桥，不难。这个多亏宝 1 年前问过我，我 1 分钟就做出来了，那个 HR 直接无语。。。

### 2.3 我的卡特彼勒实习生活

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107794-1-1.html>

我来到了卡特彼勒大家庭，成为人力资源部的一名实习生。我在学校攻读的就是人力资源管理专业，因此我应聘来到卡特彼勒的薪酬福利组，负责协助公司薪酬福利计划的执行，主要工作内容是信息收集与沟通和相关材料的准备与整理。

卡特彼勒给我的第一印象是专业，从我初次来到这家公司面试时就已经感受到了。面试当天，无论是坐在前台的姐姐，还是接待我的人力资源部的姐姐，她们的气质和语气，都让我感受到一份自信和可靠。这让人不禁对这样一个 500 强行业巨头产生了一种敬畏之情，很想加入它，可又担心自己达不到要求。之后的面试则是在相当轻松愉快的氛围中进行，这种氛围在接下来的实习工作中也无处不在，令我印象深刻。

在加入卡特彼勒以前，我有过两段实习经历，两家公司也都是很成熟的外企。卡特彼勒与这两家公司的最大不同之处便是它的人文关怀，团队间的人际关系让我感触颇多。从最初走入办公室老板热情地把我介绍给大家，到之后参与一次次的团队聚餐，最后离别时哥哥姐姐一起给我过生日，我无时无刻不能感受到这个团队的温情和真挚。工作时，前辈们会耐心解答我的疑问，工作之余，我也喜欢和他们聊天咨询生活上遇到的难题，他们总是耐心地给我提出诚恳意见，这些都让我感受到强烈的归属感，这种归属感正是卡特彼勒最吸引我的地方。

由于我的工作涉及到处理一些机密性较高的文件，对于一些规定起初我并不很熟悉，员工咨询时我会习惯性地把问题丢给团队里的伙伴们，他们总会耐心帮我解答。同时我的直属领导还会仔细地再给我讲解一遍，他还教导我平时做工作要多留心观察，学会自己解决问题，而不是一味地将问题抛给别人。他还说让我不要只将自己当成一名实习生看待，而要以一名正式员工的专业态度给别人提供帮助。这种主动学习主动解决问题的精神让我受益良多。

对于即将步入职场的师弟师妹们，我建议大家可以尽量考虑选择一些行业的领头企业，在大公司里可以培养出良好的职业习惯，提高职业素养，对将来的工作是十分有益的。

## 2.4 supervisor 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 8 月 8 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972644-1-1.html>

**The leaders in this company payed attention to this interview.And**

**this interview was normative.**

**面试经历:**

**Character test,then direct lead interview.At last general manager**

**interview.**

**面试官提出的问题**

**问题 1:**

**What's your dream?**

**回 答:**

**I want to go board for traveling some foreign countries in the world.**

**面试结果: 通过      面试整体感受: 不好      面试难度: 有难度**

## 2.5 HR Intern 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 2 月 15 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972646-1-1.html>

地点: 徐州                      面试职位: HR Intern  
面试时间: 2014-02-15 共面试 2 轮      面试结果: 未通过

面试过程:

过年之前在大街上投的简历, 因为是自己家乡的企业, 还是很希望能够过去实习的, 也很用心的准备了一些资料和口语。在 2 月 12 号接到了 HR 的电话面试, 主要问了一些目前的学习和生活问题。比如这个工作是干什么的, 以及现在还有没有课, 有没有类似的经验等等, 这是青岛的 HR 进行的面试。当天下午我就收到了面试的邮件, 要求穿正装等等, 我详细的准备后就去了, 这次面试只有我和另外一个女孩子。面试的时候分为中文、英文两轮, 先是人事主管和培训的一个 HR 用中文面试, 就简历的一些问题问了一下, 最后还提到了薪水。然后是英文面试, 一个老外英语很快, 但是我感觉还能应付, 老外也就问了一些很平常的问题, 比如专业, 目前的状态, 我一直在找一些比较简单的话题和老外聊, 过程相对顺利。和我一起面试的是一个英语系的同学, 我们一届, 到现在我都没有接到录用通知, 估计没戏了。但是这个职位投简历的页面还在一直接受简历, 估计还在不断有人去面试吧。很纠结, 不知道自己的问题出现在了哪里, 很有可能是英语的问题吧。

## 2.6 卡特彼勒面试经验

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 7 月 13 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972648-1-1.html>

卡特彼勒是外企, 这个企业有些搞笑, 先招人再申报职位, 所以很可能费了九牛二虎之力被录取了, 公司会告诉你职位没批准下来, 这个职位不招人了。还有就是这个企业希望 (或要求) 应聘者被录取后马上入职实习, 这可能会和毕业论文有冲突。开始工作拿到手的工资是 4000+, 可能福利会好点, 具体不知道, 只听一个师兄说徐州卡特彼勒已经好多年没涨工资了, 完全中国化了, 不过肯定比徐工好。卡特彼勒徐州公司的面试基本就是国企的面试, 理念也没有了外企的样子, 活脱脱被中国化了。面试的有三人, 一个年轻女 HR, 两个部门主管, 没有自我介绍, 直接就聊起来了, 对话全中文, 只给一段英文让朗读然后翻译成中文。对于安全人员, 他们更希望找善于和政府打交道的, 而不是做技术的。所以这个专业在准备材料的时候最好侧重于突出自己的交际、领导能力。他们大体介绍一下所招职位的日常工作, 询问对一些工作问题的看法, 对简历上感兴趣的提些问题, 还有为什么选择徐州卡特彼勒。那个年轻女 HR 很喜欢挖坑, 比较阴险, 以后有面试的要注意一些。

## 2.7 无锡卡特彼勒研发中心面试

前天 (11 月 7 号) 去无锡卡特彼勒研发中心面的。

上周三 (10 月 31 号) 青岛打来的电话 (据说是无锡公司的人去那边出差), 电话面试聊了大概五十分钟, 前面一直用中文, 后来十五分钟左右用的英文, 中文一直盯着你的简历上的项目经历问, 学生活动之类一概不问, 项目问的很详细。。英文只是看看你是否能用英语正常交流。结束后他说尽快让 HR 给我安排面试。

大概二三十分钟后无锡 HR 电话打过来, 跟我说了下面面试安排, 之后发了邮件详细说明。11.7: 第一场上午十点到十一点, 第二场下午两点到三点, 第三场下午三点到四点, 老外面。问了下 HR, 回答说那天只有我一个人面。好了, 就到前天了,, , 卡特在无锡新区, 但是比较偏。从家打车过去大概十八分钟。

九点五十到的, 门卫处登记, 然后去前台等。意外的看到了另外三位也在等待面试的同学, 后来仔细问了才知道他们分别是来自吉大、天大和西交大的硕士毕业生, 面的都是发动机部门。好吧, 只有我是驾驶室的。。。

HR 小姐跟我说第一位面试官开会去了，所以第一面推到 11 点开始。于是我就开始了漫长滴等待。。。幸好大家一起等，说说话啥的也不算无聊~~~

中间两个插曲。遇到了一个同学，一个亲戚。前者在卡特实习，后者在卡特呆了好多年，不过刚从生产转到研发。世界真小啊。。。

十一点，面试了。带我去面试会议室的 HR 对我说，如果面试完面试官不带我去吃饭，就回去找她，*what a nice girl*~~能看出来卡特的会议很多，所以会议室很难预定到，HR 的话说要抢的，*ok, it scared me*~~像很多人说的，卡特的面试官拿着一叠纸，大概五到六页。刚开始他说我们原则上是英文交流，但个别你难表达的，也可以用中文说，没关系的~~然后就开始问问题了。。。三个面试官问题这块都挺类似的，待会我统一说。问完之后会问你有啥问题，酱紫~~英文交流还算 *ok*，个别卡壳处用中文，毕竟面试官是中国人，呵呵~~面完了面试官就带我去吃饭了，下楼的过程中遇到了第二面的面试官，友好的打了招呼。吃饭的过程中遇到了第三位面试官，好吧，坐在我旁边，我的第一位面试官对面，他们在聊美国大选的事情，我边听边吃饭~~~对面还有两个姐姐，友好的聊了几句话。又有人说东南大学是福建的了，唉。。话说回来，面试官们都很好，吃完让我去拿水果和酸奶，还给我拿了口香糖~~老外也友好的给你开门，*say "after you"*，让我们都过去然后关门，很绅士。

吃完饭，十二点半，第一位面试官把我带到 HR 的 *training room* 让我休息休息，在二楼~~然后我碰巧看到其他三位同学还坐在前台的沙发那呢，看来也吃完饭了~他们下午一点面试，比我早点~~~

然后我就在房间里趴着睡了午觉，呃，吃了中午吃饭时拿的水果 口香糖等~~~查了几个单词，好吧，我承认去之前我没有好好准备。。昨天我家人生日，这几天光忙这个了。。对了，我去之前把我以前做的一份报告打印出来了，我的毕业设计是驾驶室的设计.....

两点，第二面。去会议室的路上看到一位面试的同学和他的面试官在走廊上的板凳上面试，听 HR 说他们是没抢到会议室。。。好吧，这点看我还算幸运的了~~

面试官来了，中午一面之缘，很友好~然而，让我惊异的是他居然是上次给我电话面试的那位!! 然后就开始了英文的各种聊，跟上次略有区别，项目，学生活动都谈了蛮多的~~~整个过程气氛友好，没有卡壳之处~虽然这位面试官也拿了五六页的纸，但他问问题比较灵活，没有一味的按照问题走，而是按照他感兴趣的我想说的问的，呵呵~面完后他跟我说英文交流很流利顺畅，还跟我说下一位面试官是他的老板，然后带我去下一位面试官那~~~超时大概五分钟。

到了大 boss 那，他在跟别人说事情，我们在旁边等了会~~*nice to meet you again*. 开门邀请我和另外一位面试官 (*a beautiful lady*) 进去~ (后来 HR 说本来我是有三面四面的，后来怕时间太久，把三四面安排到一起了~~感谢她，这样我卡壳的时候至少可以向那位中国面试官求助) *first, take a seat. then, tell me not to be nervous, and when I have any problems in expressing, turn to C for help (that friendly lady)*. 依旧是五六页纸的问题，期间出现过一次他直接给我看问题的情况，*ok, I had to admit*. 不是我不懂他问的问题，而是问题好长，而且他会几个问题一起问，我一般回答了第一个就忘记后面的问题了~~~幸好面试官很好，一直在说“*very good*”，即使他只是想安慰我，好吧，效果很好~~看美剧多了，正常交流的词汇很丰富，张口就来~但是一涉及项目还是要想再说的~~再有就是自己没参加过什么面试，也没准备过一些常规的面试问题的答案，所以，这方面总卡壳。就是遇到的困难啊 学术上失误的补救啊等等~~全部问完了之后，面试官松了一口气，我也是~~大家相视而笑，毕竟是一起完成了一项相对艰巨的任务~~然后我问他个问题。他很详细的跟我解释了~~还给我看了他的很多 *awards*，就在他后面的书架上。他书架上有很多卡特的工程机械模型，我也有一个装载机的~~~书架最上层还有个木制的人体模型，去宜家的时候我买了两个，这些我没好意思和他说，毕竟和面试没啥关系~~~

最后，他总结性的跟我说面试过程很愉快，在他众多的面试中我的英文很流利之类，我觉得是因为面试官们太友好了，才会说这样的话来让我安心些，自信些。然后非常开心今天能见到我之类。。简直太好了!!! 虽然我参加的面试不多，但面试官这么客气的真的很少见。。然后握手，告别。他让 C 送我去 HR 那，卡特研发中心办公室很大，会迷路。。C 路上跟我说我的英文很好，*and so on*~~送我到了 HR 那，友好告别。

HR 送我下楼到前台，告别。感觉卡特的人从面试官到 HR 到公司里的每一个人 (路上都会对我微笑啊什么的，因为穿着正装，一看就知道是来面试的~~) 都非常的尊重我们这些求职者，让我挺感动的，真的~~打车回家，一天结束。蛮辛苦，回家做梦都全是英文，呃。。。

说下面面试的问题吧，三轮都大同小异：怎么平衡学生活动和学业？如果两者有冲突，你怎么处理？学业中遇到的最大的困难是什么？研究生以来，你做的最重要且正确的决定是什么？项目中遇到难题你是怎么解决的？科研中出现错误你怎么补救的？等等等等。。我没准备过这些，临时想挺难的，还得翻译成英文~~~大家好好准备吧~~~类似的很多很多，都想不太起来了。。

## 2.8 个人求职经验

前者：国企，上海嘉定，做技术，不加班，应该相对轻松一些，专业对口。

后者：美企，无锡，做技术，听说会有些累，专业较对口。

两者薪金待遇相差不多，大家觉得哪一个发展比较好,真诚求建议，谢谢。

PS：我学发动机的，上汽乘用车已经签了三方，违约难度还不知道，因为对卡特彼勒内部不太了解，所以发在了本版。

看下面有人询问求职经验，大致的说一下，其实也不算什么经验，只是专业比较对口，外加今年行情不错，所以能有这个机会。

讲一下卡特的应聘过程吧，首先，在应届生上发现的网申，是自己的目标企业，9月30日果断进行网申+邮件投递简历（事实证明这些没什么作用）。

10月10日卡特来学校做宣讲会，去听并且现场投递简历（很重要，能现场投尽量现场投，事实证明，我班只进行网投没现场投的基本被无视了），当时因为在网申的是天津的卡特（离家较近），所以现场投的无锡研发中心，希望能给两个面试机会。无锡卡特宣讲的技术老大很有激情的说，这也是吸引我的一个地方。当天晚上12点收到无锡卡特面试通知（正在睡觉，汗~），迷迷糊糊听到明天11点面，带三份简历等等。

11月11日问了一下早上面试过的同学，说是技术人员进行面试，比较随意，回想自己西装革履去被空客bs的过程，心想直接不穿正装了，反正是技术面。11点去面试，群面，我们四个人，对面三个面试官，整个过程比较和谐，基本就是大家依次说一下自己的学科背景和项目，那个技术老大问问题很有水平，问了一汽、上汽是怎么面试的，我们对他们的面试流程有什么看法，如何才能通过面试测试出我们的真实水平，你的老板对你的哪一方面还不够满意，然后你对其他同学谁的研究领域比较感兴趣，很有亲和力，当然也会根据你的课题和对项目的描述提相关问题。讨论了一下卡特的招聘流程，按照正常流程会各个学校都一面完再进行二面，时间比较晚，但是我们提到了我们学校一月份毕业，到时候差不多都签完了，希望卡特能考虑到这一点，面试中问到是否已经签约，诚实回答签了，面试持续了感觉半个多小时吧，出来后没什么感觉。12点多准备去吃午饭，路上接到hr的电话，一点进行二面，很意外，吃饭已经没时间了，回宿舍休息一下，吃了个苹果，继续去面试，那个技术老大解释说，因为我们学校毕业的特殊情况，所以临时作了调整，只在我们学校中进行对比选拔，不与其他学校对比，说明卡特还是很灵活的。二面主要侧重英语能力、思维方式和解决问题手段的考察，首先让我们自己选个话题英语论述，第一个人发言后可能感觉效果不理想，就用英语问乔布斯前几天逝世了，但是他成就很大，然后问我们是想像他那样过一生，还是做一个平凡的工程师，很开放的问题，大家各抒己见。之后问你对于质量的理解，质量与时间与精力等方面有一个消长的关系，发表自己的看法。之后你的老板认为你做的最让他欣赏的一件事，主要侧重于创新吧。面的比较综合全面，也让我对技术老大挺佩服的。11月12日早上七点多收到offer，卡特还是很效率的，hr mm很有耐心很干练解答问题，我们专业的同学有三个接到了offer。

面试的感受就是比较正规，面试过程很舒服，其实个人不喜欢那种对抗性的群面，这样大家都有发言的机会并且能够全面展示自己。几天之后那个技术老大给我打了电话解决了我对于卡特工作内容的一些疑惑，并说不论决定是否去他那里，有问题随时都可以问他，很感动。现在还是拿不定主意，继续真诚求建议。

## 2.9 苏州卡特彼勒实习生面试

本人现在研二，机械专业，2012年6月毕业。今年4月份的时候，打算出去实习，本来只是想暑期实习2个月的，可是各大企业虽然招牌上写的暑期实习，但一般都只欢迎能实习6个月的，没办法，也只能做好6个月以上的实习准备。之后就是海投，只要是实习就投，反正已经做好了6个月的准备，还有什么不能投的。

投卡特彼勒实在6月20号左右，由于6月份一直准备六级，想考一个高一点的分数，所以进入6月份之后就没再投过，后来看到卡特彼勒实习通知的时候已经过了人家的投简历期限了，碰碰运气吧，就投了。没想到6月24号竟然接到了苏州卡特彼勒的电话，当时说的什么忘了，大概是问了一下能实习多久吧，27号晚上又接到了HR姐姐的电话，说让我第二天去面试，本来定的下午2点，过了3分钟又打来电话，怕我赶不到，往后推到3点半，感动啊，我人在镇江。。。

太突然了，没怎么准备，而且第二天早上还编了一会程序，因为前一天晚上刚刚有了新的想法。9:30从学校出发，打印了从同学那拿到的常规面试问题及答案，打算车上看，公交车上看了10分钟就想吐了。。。折腾到3点10分才到卡特彼勒厂门口。在门口登记，进去，厂区很干净，进入大厅，跟一个前台姐姐说明情况，给我了4页的登记表让我填，坐下没多久，另一个姐姐把我带到一个小会议室（这姐姐竟然还是前一天晚上给我打电话的姐姐），坐了大概10分钟，进来了一男一女（都是中国人），开始了面试。

男的（不是HR，是产品支持部的领导）先让我介绍一下自己学校，专业。这个问题简单。然后，拿了一个5、6页的全英文的小册子，说用自己的人生经历来回答上面的问题，不要说什么大道理，就用自己经历过的事情，哪怕再小也行，实在没有就说没有。问题大致是“有没有遇到过老师或者老板提出的不合理的要求，你是怎么处理的？”“当和别人意见不一致的时候，你是怎么做的，怎么让别人接受你的意见的？”“有没有在一件事情恶化前发现其前兆，然后及时处理，避免了巨大损失的？”“你有没有更改过所在单位或学校的规章制度？”“你觉得什么才叫成功？”“你有没有遇到过一个项目或工程需要你不太熟悉的知识，你是怎样从别人那里获得这些知识的？”“有没有做过一项工作，超过了老板或老师的要求的？”大致就这些吧，有的问题他会用英语读出来，看看你能不能听懂，你要先翻译问题，翻译的好，就继续回答，翻译的不太好，那男的会补充一下，然后你再回答。回答完全可以用中文，也可以用英语，看你自己的选择。

可能是自己人生经历不够，也可能是自己研究内容和职位不符，第二天就收到了邮件，通知我被PASS掉了。不过这个公司给了我深刻的印象，我自己还没经历过像样的面试，这次很长见识。公司厂区很干净，从门口保安到前台接待，再到后边的面试流程，给人一种很正规、态度很认真的感觉。虽然被拒，但是没有一点的怨言，还是怪自己没做好。希望我的经历对大家有帮助，苏州卡特彼勒（我只去过这家，无锡等别的地方的不知道）是家好企业，有机会大家都去试试。

## 2.10 卡特彼勒面经

Caterpillar 卡特彼勒，世界最大的土方工程机械和建筑机械生产商~~~

这个公司头段时间去面过一次，也进了final阶段，但后来那个职位被close掉了，说是原定新来的老大不来了，那我这个职位也就自然无从谈起了~~无奈ing~~~没想到节前他们的HR给我电话，说又Open一个职位，觉

得我挺 match 的，问要不要考虑。这不正合我意嘛，当然来者不拒啦，于是约的今天 2pm。事先打听好了，说是去了直接见老大就可以了，那估计半个小时就够啦，所以就出现上面说的偷偷溜去~~~~时间掐的很好，差十分钟两点到的，HR 带我过去之后才知道，要见的老外，Mr.khorasanizadeh（名字很长很拗口，据说是伊朗人）still in-meeting，当时我就晕啦，这不涮我呢嘛，时不我待，夜长梦多啊，咋办捏？反正也溜出来了，爱咋咋地吧，等吧~~~没想到他们那的人还挺见缝插针的，别干等，先跟其他人聊聊也成，一个 manager, 一个上手（还没离职呢）俩 lady，刚开始聊没多久，进来一老外，看样子是那人，说，他们 break 了，是否可以先和我聊聊了？我一听把我激动的，差点抢着说我 OK 啦，我这正和时间赛跑呢~~~

真庆幸，他的英语不像他名字那样蹩脚，挺清晰，人看起来也很 nice，，但 MS 感觉有点狡猾得说，眼睛总是在嘀哩咕噜的转，让我不襟怀疑他是犹太人~~~~~整个面试大多是我在说，回答他的 N 多问题，也算合常理，只是考虑到他那乱转的眼睛，我就有点顾忌了，怕言多必失，但郁闷的是，他的谈话方式似乎是一定要等你把他的问题回答到你再也无话可说的地步，他才会开口接着说话，否则他就瞪着那乱转的眼睛看着你，真是无奈啊我~~~~出来的时候，是上手送我出来的，感觉她 MS 有点不友善的说~~~纳闷 ing~~~

至于结果那还要等消息，听天由命吧，是我的自然会到我手，不是我的就是求也求不来！面试这点事儿，重在心态和过程，当然结果更具现实意义！

## 2.11 Caterpillar 面试

昨天晚上接到电话的。这是一个月前网投的了。

今天早上到了教室，HR 把我的简历拿给我，一个月以前投的，她们打印了出来。我一看上面有做了些记号，当时那简历是我老板的简历，课程是写在学位下面的，而且针对 Caterpillar 做过了简化（新版的里头课程写在最后了，幸好当时是把课程写在前头的，看来新版的还得改动一下）。我发现有关力学或者振动分析与测试的课程被画了浪线。

面试的是两个老外，一人一个教室，叫 JACK 的那个是面试设计的，另一个不知名字的是面试分析的，他们两个分别是设计与分析两个部门的负责人，是用人单位的，而非 HR，一面就请用人单位来面，挺少见的。进了教室说 Good Morning。JACK 还跟我握手，然后问我 family name 是不是 Zhou，他读得不大对，我说是的，然后用中文读“周”。然后坐下来面试，他先用英语介绍了一下自己的公司，并且告诉我他是做设计（Design）的，隔壁的面试官是做分析（Analysis）的。如果我想做分析，就介绍我去隔壁。我说我还是喜欢设计。JACK 拿出一张纸来，按上面的问题来问（真懒。。。），我回答后，他就在问题下面做些记录，我听力还行，大概是因为美剧看得多，不过很明显地，JACK 故意放慢了语速（据后来跟 HRMM 聊天得知，JACK 手下有很多中国员工，所以他很清楚应该怎么来跟中国人用英语交流）。

没什么特别技术性的问题，记得住的问题有如下一些（本人倾情翻译）：

1. 你更想去无锡还是青岛？如果无锡去不成，青岛啊行啊？当然行的。
2. 你更喜欢设计还是分析？举个例子。

我说：我喜欢设计个车啊之类的，想做有创新的工作。

3. 3-5 年内，你想成为什么样的人。

我说：我想成为某个领域的专家。

他说：那是什么领域呢？有 Seat expert, Electirc expert 等等好多，你想成为哪种专家呢？

我说：Mechanics。

4. 你有啥爱好？

我说：Guitar, Reading, Robot. You know, Transformer（变形金刚）。

JACK 听到 Transformer 后笑了起来。

5. 你是不是可以为集体 Save money?

我说: Save money?

JACK: I mean if you just do something when somebody tells you to do that?

我说: No. 每个月我都主动写研究报告给我的导师, 从来不需要他来要求我写: "Somebody must be told 'Hey, you should write a report for me'(表达这个意思时我是粗着嗓子模仿另一个声音来说的, JACK 听了也笑了起来, 其实我是因为心里很放松, 所以出于好玩就这么做了, 也不知是好是坏). And then they do it. But I always do it actively(这个词当时没想得起来, 我用的 without anybody to tell me to do that, 真是又臭又长啊……)."'

6. 讲讲你遇到的最大的困难, 然后怎么解决它的。

我就讲了讲课题中遇到的困难, 感觉挺难表达的, 大家事前最好练一练, 不然有的意思要一下子翻译出来, 真的有难度。

7. 给我一个我们需要你的理由。

我: I am familiar with Design and know sth. about Analysis and Testing. 然后用非常乱的语法表达了“我设计的东西更可靠, 在分析工程师那里可以一次通过, 不用总是返工”的意思。这一句话的英文版我说得自己想自杀。。。太乱了, JACK 居然听得还点头, 也不知是真的听懂了还是给面子。

8. 你有啥问题没?

我: (想了想, 本来说没的, 不过还是有一个问题很想问) 您觉得我的英语是不是太差了?

JACK: 你对英语的理解力还是很好的。(我也觉得哈, 说的意思都懂的, 单词也基本上都听得出来)

然后去门口跟 HRMM 聊了聊, 外企的 HR 跟国企还有研究所的非常不一样。首先是年轻, 二是对人态度非常好。

## 2.12 卡特面试经验谈

先说结果, 还在焦急等待中~

再谈过程, 第 1 次电话面试 (来自部门主管), 30 分钟,

第 2 次 face to face 面试 1 个小时 (3 对 1, 部门主管 部门经理 HR)

第 3 次 face to face 面试 15 分钟 (1 对 1, 总部 HR 经理)

从投递简历到第 3 次面试结束, 正好 2 周时间。

电话面试的内容与现有工作密切相关, 遵循简历, 问的非常细致, 完全是考察面试者的工作能力和工作品质, 有 5-10 分钟英文问答。

第 2 次 face to face, “昨日之最”, 通过实例来验证面试者的工作能力和个人品行, 有份英文自我介绍。

第 3 次 face to face, 公司架构介绍, 谈薪酬。

无论卡特的人事还是主管, 非常的耐心和细心, 工作环境和氛围也非常不错, 我对这家公司也充满了渴望, 真迫不及待的想加入啊。

祝福我吧, 也祝福大家找到合适的工作!

## 2.13 卡特彼勒压力面分享

今天一大早就起来, 准备卡特彼勒的面试, 八点半开始, 四十五结束, 面了十五分钟。虽然之前做了一些准备, 但面的不是很好, 有很多问题其实我已经想到了他会问, 可却没有事先准备好答案, 尤其英语该怎么说, 这

是我今后应该加强的地方，把有可能提到的问题，自己列一个单，然后认真组织好答案，以备面试之需。

这次问到的问题主要有：你做过什么大的项目没有？？？在这个过程中，你遇到的问题是什么？你是怎样解决的？当你遇到困难的时候怎么办？？你在最近的两个月里，有没有做过什么新的事情，即之前从来没做过的？？你最崇拜的人是谁？？你最不喜欢和什么样的人打交道？？？（次问题应该回答没有，应该说：**I think I can work with them in a harmony relationship**）等等，还有一些问题暂时想不起来了。总之，这次面试属于常规的压力面，就是他一直问你比较棘手的问题，让你很难回答的问题。其实这些问题在别人的面经中也经常提到，我所要做的就是把这些问题具体化，具体到自己身上，组织答案，应该怎样回答。

随着面试和笔试的逐渐到来，我想应该认真对待每一次面试和笔试的机会，认真准备，认真总结经验、教训，为接下来的面试和笔试做准备。

## 2.14 麻辣诱惑—CAT 面试记

卡特彼勒，世界财富 500 强排名前一百名的知名美资企业，成立于 1925 年，在机械，机器融资租赁领域有着中国老大之称。学过机械的人相信都听说过这个公司，黄色 CAT 的商标遍布于世界各地。一次偶然的的机会，我在网站上发现了公司的实习生招聘公告，怀着试一试的心情投出了简历。等待了大概两周的时间，终于得到了面试的通知。有些小激动，也有些小紧张。因为电话通知我是去面试财务部实习生，心里确实有点敲小鼓，以自己财务知识的了解，我真觉得自己应付不来。不过还是很珍惜这次面试机会，由于当初考研，大四工作面试的机会几乎为零，读研后虽说经历了浦发的面试，多少了解了面试的潜规则以及提前需要准备的内容，不过面对美资企业，而且是如此强大的美资企业，真的有些无从下手。接到面试通知的当天晚上，我用心的把拖沓了半年多也没整理好的英文简历终于写完了，还准备了英文的自我介绍以及可能涉及到的英文问题和回答方案，同时在网上也下载了很多关于卡特彼勒的资料作进一步的了解。整理到很晚，才怀着不安的心情入睡。

第二天下午，穿上正装，化了浅浅的工作妆，喷上 CK 香水，用貌似很自信的样子走入了公司的大门，一个热心的姐姐接待了我，她让我在一个空缺的办公桌前先填一下简历，写完在那里等着面试。写完简历后，我环顾着四周，很美资企业的工作环境，所有资料都是英文，日历，通知，表格都是英语。墙上挂着 6, 7 个表，显示着不同国家的时间，橙色的办公桌很有公司标志的味道，身边的工作人员都在用英文打电话交流。忽然觉得自己到了《杜拉拉升职记》中的场景。没等自己开始幻想，热心的姐姐就把我带到了会议室。

哈，顿时心情就不紧张了，因为就一个面试官。心想，毕竟是实习面试吧，没有网络里说的场景那么壮观与严格。面试的姐姐看样子也比较和蔼，语气也很平和。她首先看了看我填好的简历表，问了些简历上的问题，然后让我做一下自我介绍。我当时有点晕，网上明明说所有的面试没有一句中国话，所以我中文的自我介绍根本没准备，只准备了英文的，差点问她我说英文的行吗？停顿了一秒，觉得这样说很丢脸，马上整理下思路，把能说的自我介绍的话都说了说，感觉层次感很一般。然后她点点头，又让我说一下在浦发实习，还有英卓实习的主要内容与收获，这个我提前是准备好的，说的比较到位，不过我自己也知道，我所参加的所有工作，都与财务无关。果然姐姐说：“看来你的工作性质与财务没太大关系啊。”于是我就把我准备好的圆场的话对她做了一番解释。其实我心里知道，财务部并不是我的职业规划所在，我一直向往的是跨国公司的市场部与销售部。只是我不想放过这次机会，不管怎么样想有个面试经验。后来姐姐又问：那我问你一个专业问题，请你解释一下有关应付账款的……问题（实在是没怎么听太明白），所以我也表现出了我的坦诚，表达了我在财务知识方面只是初学者，也是刚刚学习会计，而且现在的专业主要是金融风险，对财务的了解比较薄弱，不过有信心以后能够学好。姐姐笑了笑，点了点头。我心里也顿了顿，摇了摇头。忽然觉得自己真的离这个实习岗位有太大差距，而想去的部门在这根本没有，这只设立一个专门的财务部，当初投简历的时候主要是看重其地理位置与公司名气，而且招聘公告上也全是英文公告，有点没太留意部门专业名词上的问题。随后，面试的姐姐说，她觉得我的性格适合于人打交道，性格比较开朗。这次财务部实习的主要工作就是把每天从各个 CAT 传输过来的各种账表进行整理与分类汇总，每天的工作就是不停重复这个事情，而且对财务的知识要有一定得了解，工作性质就是比较枯燥，也需要能坐得住。而且一周最少工作四天，至少工作 4 至 6 个月。最好是五一就开始，最好干满 6 个月。问我能否愿意做，

能否做得来。我心里摇了摇头，因为我知道我的性格完全不适合这份工作，我喜欢策划，喜欢跑业务，也喜欢与人沟通，如果每天的任务是财务分析与整理，也许离我的职业规划要求有点远了。而且时间安排也不太允许。不过毕竟不能如此赤裸的表达自己的观点吧，有点含蓄的说自己可以协调一下时间安排，至于工作内容，觉得还可以。不过每周末三天还行，五天都到可能不行。其实我想此时，大家的观点早已心领神会，面试官毕竟阅人无数，应该能猜透我的心思，也能看出我的性格是不是适合这个岗位。后来她又让我提几个问题，我把准备好的问题提了两个，她也都给了比较满意的回复。最后友好的告诉我，让我电话等通知。我也礼貌的表示了公司给我这次面试机会的感谢。

出了公司大门，朝着写字楼的大落地窗照了照自己，看着职业的装扮与利落的发型，深深的吸了一口外面的空气。有点遗憾公司的市场部为啥只有北京才有，为啥在这就只有财务部，这种类型的公司一直是我所向往的，只是招聘的部门离得有点远了，自己真的应付不来，也不想在此方面发展。想着宿舍的姐妹们为了注会事业，无私的奉献着自己的青春年华时，对财务只知皮毛的我又有什么资格能在财务部工作呢。

卡特彼勒财务部，一次动人的麻辣诱惑，相信终究不会属于我这种性格的人。接收挑战，面对策划，与人沟通也许才是我的专长所在。以后工作的面试机会也许还有很多，不过像如此知名的美资企业能挑上我面试，也许机会不会太多了。不过心里还是坚信广播里天天播放的那句广告语：找工作就像谈恋爱，还是找个自己喜欢的吧。相信那个他已经离我不远了。

## 2.15 卡特彼勒面试

我选择当时最想去的也是感觉有些把握的 caterpillar 青岛，12月6号飞往青岛，7号面试，一个上午3个小时的面试，搞的是精疲力竭啊，真叫个累啊。人家要求最好是英文，我结果英文比较烂，基本都是中文，好在感觉自己忽悠的还可以，碰运气吧，等待着过关。面试完后，7号下午直接飞往北京，在同学处住下，8号早上去北京核二院面试。客观讲，核二院还是非常好的单位，对去面试的同学也比航天五院好的多，并且有不少是交大校友在那里。如果希望过稳定生活的话，去核二院还是不错的选择的。

从北京回来，等待两家的消息，真的是心急如焚啊，那种等待结果的滋味，实在是难受的很，整整一周，什么都没干，天天等着邮件，等着电话。期间 danfoss 打来电话要求去天津面试，我比较后，感觉搞定 danfoss prp 的话希望渺茫，如果让我去天津工厂工作的话，我还不如选择 york，所以，决定这个机会放弃，让给别人吧，拒了 danfoss 的面试。恰巧上海 711 所的 lu 主任来西安出差，特地又跑到交大来聊聊，招几个压缩机的人过去，一班人马去和 lu 主任聊，中午时间一块在金海岸吃了个饭（当然俺们请不起了，人家请客，很不好意思）。期间看到出 lu 主任很想要几个交大的男生过去。

卡特彼勒是全球工程机械的老大，在青岛刚刚成立研发中心，给的待遇也能说的过去，在青岛来讲起薪应该算是好的。并且做的是发动机冷却系统，好像和我专业有点关系，但进企业不稳定，有风险，做的好发展会比较好，做的不好，随时都会被炒鱿鱼。卡特具有非常好的发展机会同时又有巨大的挑战性，我能接受挑战么？

## 2.16 卡特彼勒二面

我是 5:05PM 接到电话，HR JJ 说 5:20PM 面。我立马飞奔至就业中心 206 室，刚到还没有歇口气，HR JJ 就把我叫进去了。面我的好象是何经理，做 presentation 的那个。本来以为我投的徐州 CAT，会是徐州的冯 sir 面我。面试用的全是中文，何 sir 最先说到如果这关过了，接下来就是到徐州或者青岛面试。

下面进入正题：

何 sir 拿了一个约 5、6 页的英文小册子，挑了上面的一些问题来问：

- 1、导师或者领导有没有强加给你一个自己不愿意接受的任务，遇到这种问题你会怎么做，可否以举个例子说明？
- 2、如果要完成某项任务，但是会违反公司或者学校的规定，你会如何解决此类问题的，请以实例说明。
- 3、不记得了
- 4、从高中到大学再到研究生，你经历了哪些重大的变化，你又是如何处理的，辅以实例说明。
- 5、你是怎样分配自己的时间的？
- 6、你愿意做结构设计方面的任务吗？

当时有些紧张，加之问题本身不太好回答。所以我答得是一塌糊涂，总共用时 10 多分钟。估计这次我要 out 了，祝福后来面试的 xdjm 们！

说明一下，何 sir，马 sir，还有冯 sir 每个人的面试形式都不一样，隔壁的马 sir 刚开始是英文，最后中文。

## 2.17 卡特彼勒一面

今天中午到卡特彼勒面试地点交了一份简历。刚回到宿舍就收到面试通知，2 个小时后。于是睡了一会，爬起来西装革履。

到了我预约的时间，还没有叫我，于是跟一个同等的小伙伴聊。小伙说一共有 2 个面试官，一个是中国人，一个是外国人，30mins 全英文。于是暗暗祈祷别碰上老外，因为碰上中国人不会说的单词还可让他帮我解决。

终于到我了，一进去发现是一个很中国的美女，30 岁左右。很 nice 起身跟我握手，并英语问好。我一高兴用英语问她是 chinese 吗？她说是啊。然后就开始聊。

- 1.自我介绍
- 2.与人分歧怎么处理
- 3.喜欢在什么样的公司工作
- 4.leadership
- 5.时间规划
- 6.创造力
- 7.修理机器的经验
- 8.成就

blabla 的一阵说，一般的题目都曾经想过，所以只需要转换成英语就行了。问题 7 就惨了，想说修过电脑，但是很多词都不会说一时想不起来。于是用中文问她“内存”怎么说？她微笑着看着我并没有想帮忙的意思。期间 intel 给我打了两个电话，由于手机没关机，说了声不好意思，挂了，可是 intel 还是孜孜不倦，打了第三个。我只好跟她说我能接吗？她说随你。我就一狠心接了。更崩溃的是，过了一会，我实验室的一个小伙又给我打了个电话，这是看到她脸色都变了。

终于问完了以后，我心里面非常的愧疚，就说你的英语真的非常的好！这时她说，我是一个美国人啊，英语是我的母语，而且她不会说汉语……

很崩溃，原来她是个华裔美国人～

## 2.18 卡特彼勒北京面试

昨天，终于去了卡特彼勒，参加了期待已久的面试，三个小时，基本全部英文，不过自己感觉我的表现还算不错，至少在英文的表达上还可以，我听懂了所有他们说的，也把我想说的说了出来，我甚至在面试大老板的时候，好几次让他对我的回答表示了很肯定的认可和赞同，I even made him laugh!!!

就是在面试第三个人的时候感觉不是很对，那个香港人总是在打算我的话，让我不能够完整的表述我的想法，本来说英语的时候就不是那么容易，他一打断我，有时候我就不知道该说什么了，所以大家以后面试的时候要是碰到这样的面试官，一定要尽量把握住话语权，让你能说完你想说的，然后再听他说。这很重要。虽然感觉不错，但是我想机会并不是很大，和我竞争的那三个人的硬性条件可能会比我有竞争力，而这次只要一个人。

不过不管怎么样，我很满足，我努力了，也尝试了，并且此从中学到了很多，这对现在的我来说更重要。

呵呵，昨天去朝外那边的写字楼，感觉比国贸那边好一些，不过人实在好多，中午吃饭的时候想找个安静的地方是不可能的。

面试一点钟开始，四点多结束的，出来的时候我感觉很好，因为不管结果如何，我想我现在找到了那种状态，呵呵...

## 第三章 关于卡特彼勒的其他

### 3.1 关于 CAT 的问题我尽量解答

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1660642-1-1.html>

工作之后便很久没有来应届生了。今天偶然晃了进来，觉得好亲切呀：)

想起当年自己找工作的时候，天天上应届生，目不转睛的搜职位，投简历，看攻略.....从这里看到了很多好帖，受到了很多鼓舞~~~

那我投 CAT 的时候也来过这个论坛，大部分的帖子都浏览了一遍。这次再来，发现人气还真是有减无增啊.....想想心仪 CAT 的同志们，肯定和当年的我一样，不厌其烦的在这里寻找着些许信息，希望能够稍稍宽解自己紧张的心情。可是又发现收获甚少.....所以一向不发帖的我，决定开个帖，能为大家提供些许信息，也是好的：)

我对 CAT 有些了解，不过人家毕竟子公司遍布全国，组织结构又复杂，我觉得很多问题可能自己也完全不清楚。只能说，尽力啦！

最后想说，都没什么大不了的，亲，勇敢加油冲吧!!!

### 3.2 卡特彼勒——你有高忠诚度吗？

为了不让优秀人才与公司擦肩而过,公司成立了面试委员会;

为了让员工更加自信,公司将为其购买牙齿保健卡;

对工作 25 年的员工,公司将授予钻石别针,以褒扬忠诚度;

这就是卡特彼勒 (CATERPILLAR)。在今年 4 月《FORTUNE》杂志的评比中,它排名 85 位。

### 面试委员会由职能部门与人事部门共同组成

记者 (以下简称记): 贵公司今年招人了吗? 在招聘时有什么特别的要求吗?

黄海宇 (卡特彼勒(中国)投资有限公司人力资源经理, 以下简称黄): 公司除了吸收有一定工作经验的员工进入公司以外,还注重对于应届大学毕业生的培养和发展。今年公司刚刚从清华大学招了几名应届毕业生,他们都拥有优秀的专业技术背景和英语能力。

记: 对你们公司有兴趣的求职者需要过哪些关?

黄: 公司非常重视每次面试的科学性、公平性和严肃性,不希望有价值的人才与我们擦肩而过。借鉴总部完善的面试系统,我们成立了一个面试委员会,由职能部门与人事部门的相关人员共同组成。在面试之前,每位应试者都会收到一套应该提前回答好的问卷。面试之后,面试委员会的人员再开会座谈,根据职位的需求标准对应试者进行评估,从而决定应试者是否可以被接受。另外,对较高职位人员的面试,除了要运用这套面试系统之外,还要采用心理、职业倾向测试,以确保这是合格的人选。

对于求职者来说,面试是一道坎,自信心是非常重要的。尤其是对于卡特彼勒这样一家对人才素质要求比较高的公司来说,面试更是一道很高的坎。

### 俱乐部让员工间的关系更和谐

记: 你们怎样让员工彼此间进行更好的沟通呢?

黄: 从某种意义上说,从你真正工作的那天开始,你所有的生活都是围绕着工作来展开的。你去旅游,是因为你要让自己在紧张的工作之余使压力得到缓解。你去健身,去运动,是为了拥有一副强健的体魄以便更好地工作。

卡特彼勒一直都认为,工作是每位员工生活中最重要的部分。它希望每位员工能在工作中拥有一份好的心情,保持好的状态。所以,如何使员工间的关系和谐,就成为公司非常关注的一个问题。我们公司有员工俱乐部,俱乐部委员会由来自公司各个部门的代表组成。这些代表自觉地利用自己的业余时间来做为俱乐部工作。俱乐部的主要职能是合理地利用活动经费,为员工组织一系列社会活动,为员工创造一种良好的氛围来休息、沟通。比如郊游,进行拓展训练,参加体育比赛,为员工购买健身卡,等等。宗旨很简单,就是: 团结,友爱,合作,理解。

今年,俱乐部又有了一些新的举措,打算为员工购买牙齿保健卡。因为我们认为,员工想要积极地工作,除了身体要健康,还要有一副自信的牙齿: “让你笑得更自信”。

### 工作 25 年授予钻石别针

记: 听说公司最近授予一位员工用钻石做的别针?

黄: 没错。这是一名在我们公司已工作了 25 年的员工,可他是外籍员工。在卡特彼勒,员工在公司每工作 5 年都会获得公司颁发的纪念别针,这种激励措施是用来表彰员工忠诚度的。并且,别针的品质也会随着员工的工龄增加而有所不同。对于一名员工来说,当拿到一枚镶有钻石的别针时,就意味着他已为卡特彼勒服务了 25 年。公司目前有中方员工 80 多人,大多数已经拿到了 5 年的纪念别针,也有很多中方员工拿到了 10 年的纪念别针。

卡特彼勒一直对员工的忠诚度特别关注。公司 75 年的奋斗历史,给卡特彼勒人这样一个警示: 没有什么比员工的忠诚度更重要。有了高的员工忠诚度,企业就会“无所不能”,而失去员工的忠诚,企业便会一无所有。纪念别

针就是基于此而推出的一项激励和表彰举措。

当然,重视和保证员工忠诚度的做法有很多,纪念别针只是其中之一。人事部门工作中制订出合理的待遇政策也很重要,但我认为这还只是属于一种浅层次的行为。想要更好地维持和激活员工的忠诚度,更重要的是,要让员工看到他们个人在公司发展的可能。公司需要给予他们个人发展的空间,满足他们自我实现的愿望。在这方面,公司已经吸收了美国总部许多非常有价值的做法,为员工制订了一些合适的职业发展计划,邀请一些有实力的培训机构、个人或者利用公司自身的培训资源来组织实施。

### **培训是员工忠诚度的基础**

记:能具体谈谈公司对员工的培训吗?

黄:业绩与发展管理过程,就是公司较为重要的培训计划之一,我们称之为“360度的培训”。自卡特彼勒进入中国以来,每年都会向新员工举行例行的培训介绍课。

这项培训所提倡的是,员工与部门经理之间是一种合作的关系,而不仅是管理与被管理的关系。它的实施以一年为周期,由六个过程所组成。它们分别是业绩计划、员工对主管的信息反馈、员工发展计划、业绩总结、薪资调配以及对其他五个过程的协调。这就形成了一个循环,我们称之为“360度的培训”。

另外,员工还可以通过E-mail收到人事部门制订的培训计划课程,了解自己可以参加什么培训。他们也可以将自己需要什么培训记录下来,我们就会据此来确定增加什么新的培训内容,并制订新的培训计划。当然,培训的内容和形式可以有很多,可最重要的是,你要让它体现以人为本这一内涵,使员工真正能够通过培训这种形式获得有益的知识。当员工能够感到在卡特彼勒会不断地获得进步时,员工的忠诚度自然就形成了。

### **对公司有长期承诺的员工会获得发展**

记:作为一家有着悠久历史和浑厚文化的外企,你们是怎么看待人才本土化的?

黄:公司到国内来开展业务,绝非是对美国那边的所有东西进行“克隆”。对于我们来说,需要充分利用本地人才或者说是中方员工这一宝贵资源,引导公司向前发展。对于一些有发展潜质的、工作表现好或是有能力担当管理角色并对公司有长期承诺的员工,我们会制定专门的职业发展计划,对他进行相应的培训。同时,公司已启用许多中方员工,担任重要的管理职位。公司还积极物色那些在国外读书的中国学生,用他们所学到的知识和所拥有的经验来为我们作贡献。人才的本土化是一种必然的趋势,就像你到了广东,不会说粤语会感觉寸步难行。

### **电子商务人才也是我们想要的**

记:蓬勃发展的电子商务,对卡特彼勒意味着什么?

黄:简单地说,电子商务只是一种工具,可这是一种很好的工具。它会使人们的生活和工作变得更有效率,也更为方便。人们的生活方式会因此改变,公司的经营理念和运作方式也会受到影响。

我们接下来所要解决的问题,就是如何让员工们顺应这种新的发展。我们会尽可能早而且全面地给员工安排相关的培训,让他们在知识和技能上获得更新。

卡特彼勒是一家有着极强技术背景的企业,从事着建筑机械的生产和柴油机、天然气发动机的供应,它招聘的员工多数是具有工程师背景的人才,那么在电子商务的冲击下,电子商务人才也必然是我们所想要的。目前,公司已经在尽可能多地利用互联网,它已令我们公司生产部门的生产力大大提高。

## 是否成功,自己心里要有一杆秤

记:能谈谈你对成功的理解吗?

黄:渴望成功是每个人的梦想。对于很多人来说,成功是个很崇高的字眼,它总意味着灿烂的光环,只可仰视。其实,它应该是很平实的,可以被一点点感知。每走一步,我都会告诉自己,我正在通向成功的路上。我现在所做的,比起我这之前所做的更接近成功了。

在我看来,是否成功,自己心里要有一杆秤。这杆秤要精确,既要能够用它来平和你的心态,也要用它来看清楚你现在的位置,认清你自己的长处和短处,以摆正自己的目标,从而朝着正确的方向走近成功。

附:卡特彼勒是世界上最大的土方工程机械和建筑机械的生产商,也是全世界柴油机和天然气发动机的主要供应商。总部位于香港的卡特彼勒中国有限公司,分别于北京和上海设有办事机构,并设有生产厂、产品服务中心、培训中心和卡特彼勒的代理机构。

## 3.3 企业成功背后的战略谋划-卡特彼勒

相互信赖 共同受益

——卡特彼勒公司的分销系统

也许是由于行业方面的特点,卡特彼勒(Caterpillar)在中国是一个不为人们所熟知的名字。但实际上,卡特彼勒公司是世界上最大的工程机械和建筑机械生产商,也是世界柴油机和天然气发动机的主要供应商。在1997年全球500家最大公司中,排名第198位,在美国公司中排名第68位,在全球各行业最受赞赏公司评选中,名列工农业设备领域的第一名。1997年,公司的营业额达到190亿美元。

卡特彼勒中国投资有限公司总经理田艾德(Timothy L. Elder)曾说过:“如果你对190亿美元这个概念不是很清楚的话,我可以告诉你,它已经超过了可口可乐。在中国,人人都知道可口可乐是一个大公司,但是卡特彼勒比可口可乐还要大,只是我们所处的行业不为公众所熟悉罢了。但是我们相信,在中国这样一个农业大国,卡特彼勒是会成为‘明星’的。”

其实,卡特彼勒公司最值得吹嘘的地方还不是它的规模,它的名气主要在于遍布全球、高效率的分销系统,用公司首席执行官唐纳德·费德斯的话说,“我们有一个无与伦比的分销系统,这是我们取得竞争优势的关键所在。”卡特彼勒现有197个独立分销商,它们在全球范围内为卡特彼勒分销产品并提供技术服务。依靠这些分销商,卡特彼勒在公司和顾客之间架起了一座座坚实的桥梁,这是它成功的关键所在。

### 建立分销系统

卡特彼勒公司的历史可以追溯到19世纪末,当时美国农业发展很快,为满足农业对机械的需求,卡特彼勒开始生产农用拖拉机。二战期间,由于战争的需要,开始制造履带设备。在这一时期,卡特彼勒的履带技术和拖拉机技术得到很大发展。随着市场对发动机、发电机的需求,卡特彼勒的产品系列不断扩展。现在卡特彼勒已经能够生产全部工程项目所需的机械和发电设备,如挖掘机、推土机、压实机、采矿机、吊装机、发电机、发动机。在世界各地的农场、森林、采石厂、煤矿、水库大坝、建筑工地,到处都可以看到卡特彼勒产品的身影。

卡特彼勒产品的特点,一是价格昂贵,许多产品的单机成本超过100万美元,一台施工机械设备或一台重负荷发动机对用户来说都是重要的固定资产;二是销售量比较低,卡特彼勒生产的产品是非大众化的,只有特定行

业才有这种需求；三是设备运行环境恶劣，常易损坏，发生故障，需要维修和更换零件。

根据这些特点，卡特彼勒选择当地分销商为其销售产品并提供售后服务。卡特彼勒与所有的分销商都建立了一种长期、稳定的合作关系，这些分销商都是独家代理，不能再代理其他竞争对手的产品。这样就能保证为用户提供专业的、稳定可靠的服务。卡特彼勒选择分销商的标准比较严格，一般都是当地的中小型企业，这些企业熟悉当地情况，接近客户，掌握需求状况，能为客户提供快捷的服务，确保机器的正常运转，使停机时间缩短到最低程度。公司承诺，对于世界上任何地方的卡特彼勒产品，都可以在 48 小时内获得所需的更换零件和维修服务。

卡特彼勒的分销商一般都具有一定的经济基础，信誉良好，他们买断卡特彼勒的产品，然后再卖给客户。这样做可以保证分销商对机器和用户的高度负责，同时分担卡特彼勒公司的风险，保证卡特彼勒的现金流，使公司财务处于健康的运行状态。相比之下，卡特彼勒通常更愿意与家族企业打交道，在他们看来，家族企业比公众企业在政策上更具有连贯性。卡特彼勒的产品寿命一般在 10-12 年，有些长达 20-30 年。而在公众企业里，首席执行官的任期一般最多只有 5-6 年，从为顾客提供连贯性服务这一点说，公众企业有可能不如家族企业那么稳定。

在卡特彼勒看来，分销系统不仅仅是从工厂到用户的单向通道，它是一个双向过程，客户的需求信息需要通过这一渠道反馈回来，促使公司推出新产品，改进服务。关于这一点，卡特彼勒常提及一个例子。80 年代初的时候，卡特彼勒推出了 D9L 拖拉机，该机型由于采用了一些新技术，被认为可以提高效率，因此价格也稍高一些。但在该拖拉机刚卖出几百台的时候，用户反映，拖拉机在工作到 2500 小时之后，就开始出现故障。这表明，D9L 拖拉机远没有宣传的那么好。这足以动摇卡特彼勒在行业中的霸主地位，让竞争对手有机可乘。这时，卡特彼勒的分销商及时将这一信息反映给公司，双方共同制定了补救措施：分销商尽最大努力修理故障机器，检查没有发生故障的拖拉机，同时公司对原设计进行了修改，一年后推出改进机型。经过双方努力，卡特彼勒的产品又重新赢得了用户的信赖。

费德斯曾经提到，优质的产品和完善的售后服务是企业取胜的法宝，而后者更是关键中的关键。他认为，考虑卡特彼勒产品的特点，在当地寻找分销商要远比自己企业设立分销机构有利。如果从工厂派销售和服务人员，不能很好地满足用户的要求。而通过当地的分销商，则可以为用户提供优质、高效的服务。实践证明，卡特彼勒的方针是正确的。卡特彼勒之所以能够超越其他竞争对手，原因就在这里。

## 善待分销商

卡特彼勒与分销商之间的关系堪称业内典范，在商界有口皆碑。这种关系远胜于一纸合同上注明的权利义务关系，有人称其为“家庭式的关系”。

不对分销商进行压榨，是卡特彼勒最主要的原则。企业在分销产品时，经常出现这种情况，即在市场不景气、东西卖不动时，就打分销商的主意；而一旦发现有利可图时，就越过分销商自己做。这样虽然可以获得一时的利益，但却会损害与分销商的长期合作关系，最终坑的是自己。70 年代，阿拉斯加的一家企业要求卡特彼勒公司直接把产品卖给他们，否则就购买竞争者的产品。卡特彼勒没有让步，坚持让对方从其分销商处购买产品。墨西哥经济萧条期间，卡特彼勒的 5 个分销商都度过了难关，而其竞争对手的分销商都全军覆没，当经济情况好转时，卡特彼勒成了当地唯一的供应商。

除了提供产品和零部件外，卡特彼勒还帮助分销商向用户提供分期付款等信用，同时在存货管理和控制、物流、设备维护工作程序等方面给分销商以支持。公司每年都要出版多种书面技术材料，供分销商的技术人员参考，并随时按照分销商的需要向他们的员工提供培训服务，包括如何制订企业计划、如何预测市场、如何管理电子信息系统、如何从事营销和广告活动。目前卡特彼勒公司正在建立全球电子网络系统，将分销商和公司总部、公司

的供应商和仓库连接起来，这样不仅有利于零部件的库存分享，而且还可以对卖出的产品进行远距离监控，了解设备的运行情况。

与分销商进行深入而坦诚的交流是卡特彼勒的一贯作风。费德斯认为，在公司与分销商之间不应当存在什么秘密。卡特彼勒和分销商的高层管理人员之间每年都要举行一些地区性的会议，就每一种产品的销售目标以及双方应作的努力进行讨论。公司还定期邀请所有的 197 家分销商到公司总部进行为期一周的会议，对公司的战略、产品计划和营销政策进行全面的回顾。公司最大限度地开放了自己的信息资源，所有公司的雇员和分销商的工作人员都可以到电脑中查询信息，如销售趋势及预测、顾客满意的调查数据等。

卡特彼勒鼓励公司员工与分销商工作人员多接触，加深了解，增进友谊。公司还组织各种活动，让分销商的子女从小就对卡特彼勒发生兴趣。比如，他们会在总部办一个有 20—25 名分销商子女参加的联谊会，并请他们参观工厂，亲自操作机器，公司还为他们提供暑期临时工作的机会，欢迎他们大学毕业后到卡特彼勒来工作。

## 分销在中国

卡特彼勒产品的主要市场在美国、英国、德国、中国和印度。其中美国以外占 51%。早在 1979 年，卡特彼勒就开始了在中国的业务，相继设立了北京和上海代表处，成立了卡特彼勒中国投资有限公司。20 年来，卡特彼勒在中国投资 10 亿人民币，建立了 6 家企业：四个合资生产厂，两家合资子公司。卡特彼勒公司副总裁任熙亚（Siegfried R. Ramsever）认为，“中国经济速度高于其他国家，中国市场为外商投资企业提供了更多的机会，如果卡特彼勒不来中国投资，那将是一个巨大的错误。”

1995 年，卡特彼勒与中国最大的工程机械制造企业——徐州机械工程集团合资，组建了卡特彼勒徐州有限公司，生产液压挖掘机和筑路机械；1997 年，与日本伊藤忠公司及 SNT 公司共同投资，组建了亚实履带天津有限公司和亚实锻造天津有限公司，制造液压挖掘机履带行走装置；1997 年，由卡特彼勒中国投资有限公司、亚洲战略投资有限公司和中信机械制造有限公司合资，成立了山西国际铸造公司，为卡特彼勒的发动机生产缸体和铸件。两家合资子公司是：帕金斯发动机天津有限公司，广州马克柴油机公司。

如今，在中国的大型项目工地上，到处可以看到卡特彼勒的机械化大军：在山西煤矿，有卡特彼勒的采矿设备；在大西北的天然气和石油矿井，奔跑着卡特彼勒的履带式推土机、铺管机和平地机；在东北地区，卡特彼勒的液压挖掘机和多功能机在进行排灌；在中国的许许多多工业部门，卡特彼勒的发电机和发动机在提供急需的能量和动力；在三峡和小浪底，有卡特彼勒大型机械忙碌的身影……

卡特彼勒希望把它的分销经验移植到中国来，扩大在中国的生产和销售，目前它已在中国建立了 5 家独立分销机构。这些机构帮助用户根据作业需求，选择合适的机器和发动机，培训操作人员，在产品的整个生命周期提供保养和支持服务，在主要城市 and 大型项目基地建立产品支持中心。卡特彼勒希望能够利用自身优势，扩大在中国的分销范围。但由于卡特彼勒产品及行业的特点，要求分销商具有雄厚的财力、熟悉卡特彼勒机器及业务，分销商的政策和领导要有长期一致性和稳定性，分销商要一切围绕客户并为客户提供最快捷和周到的服务，符合这些条件的公司在中国很少。另一方面，由于中国目前尚未完全开放分销业务，在建立分销网络、进口产品国内销售和提供有偿售后服务等方面都受到一定限制。卡特彼勒目前在中国的 5 家分销商均为外商独资企业。

田艾德先生在谈到卡特彼勒在中国遇到的问题时，不无遗憾地说：“卡特彼勒的优良设备和服务在中国没有得到充分的发挥，由于中国政府在产业政策上的一些规定，我们和分销商在中国发挥的作用，同世界其他地区相比只有 20%。我们的机器提供给用户的价值，同在世界其他地区相比只有 70%。我们看到，中国许多地方的工地上还是千军万马，挥锹上阵，农业机械化程度不高，从某种意义上说，中国的人力是我们在中国面临的最大竞争。”他希望中国能够进一步开放市场，减少在建立分销体系时的繁琐手续，“我们期待着中国能进一步开放市场，这样

卡特彼勒就可以把一流的制造技术、优良的服务和经验带给中国的用户，提升中国工程制造行业的服务水准。”

## 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>

