

# 应届生2018校园招聘 求职大礼包

## 利洁时篇

应届生论坛利洁时版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1502-1.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 利洁时简介.....	3
第二章 利洁时面试资料.....	4
2.1 2016 利洁时 Commercial MT 已完成第一轮（Skype）面试.....	5
2.2 昨晚进行了电面后的第二轮大区总监面试.....	5
2.3 2016 利洁时 ST 电面内容分享.....	6
2.4 拿到利洁时供应链管培 OFFER 了.....	6
2.5 广州 sale/mkt mt 终面.....	8
2.6 今天收到利洁时的电面.....	8
2.7 新鲜出炉的面经.....自己暂人品 供应链管培.....	9
2.8 12/16 电面！第一次电面啊，紧张 ING！.....	9
2.9 刚刚收到中文电面，发面经攒 rp~.....	9
2.12 今天收到中文电面.....	10
2.13 成都利洁时~从宣讲会到一对一（其实是二对一）.....	10
2.14 RB 上海 HR 面.....	10
2.15 分享一下北京今天的终面(19/12/2011).....	11
2.16 SH 刚电面了.....	11
2.17 1.7 广州利洁时一二轮面试面经.....	11
2.18 关于“（广州）利洁时一面。。.....	13
2.19 广州）利洁时一面，新鲜出炉.....	13
2.20 2011.1.07 广州面试内容.....	14
2.21 利洁时群面.....	15
第三章 利洁时综合资料.....	16
3.1 RB Supply MT.....	16
3.2 拿到利洁时 Supply Chain MT offer 分享经验.....	18
附录：更多求职精华资料推荐.....	20

### 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 利洁时简介

利洁时是一家在家用清洁用品和个人护理领域具有领先地位的公司，其产品范围包括表面及碗具用品清洁，衣物化纤软性用品，除菌和个人护理，家庭清洁和健康护理用品，在英国金融时报排名中，利洁时名列前 25 名，其旗下全球销量第一的品牌包括滴露，薇婷，喜诗空气清新系列等等。作为一家总部在英国伦敦的全球性公司，利洁时在 60 多个国家开展了业务并在全球范围内设立了 44 间制造工厂，员工约达 22000 人，另外，其销售业务涵盖了全球 180 个国家和地区。2007 年利洁时的纯收入达到十亿六千万英镑。因此，利洁时是一家在快速消费品产业中有着出色的成就和丰富的经验的全球性公司。我们的目标是在今天，在以后我们将在家庭清洁和个人健康护理领域中持续充满激情地为顾客提供更好的产品和服务，并且把为股东创造利益作为我们的最终目标。

## 公司介绍

跨国企业，覆盖全球

在全 60 多个国家设有公司，产品在全球 180 多个国家销售，全球共有 47 个生产基地，世界各地员工超过两万三千名，市场资本总值 165 亿英镑，2006 年净收入 49 英镑。

## 公司历史

1995 年 1 月，利高曼公司与中方合作伙伴广州经济技术开发区商业服务公司成立合资公司，位于广州市经济开发区。1996 年 5 月 4 日，美洁时公司与中方合作伙伴，活力 28 集团成立合资公司，合资工厂位于湖北省荆州市。1999 年利高曼与美洁时公司合并，成为利洁时家化有限公司。

## 得到多方认同

福布斯 500 强企业，伦敦证券交易所股票持票者回报率第一。

## 产品和品牌

目前在利洁时公司旗下的品牌超过 400 个，表面清洁剂、织物护理剂、健康及个人护理产品、家用清洁及餐具清洁剂为五大核心品类。拥有位居世界第一或第二的领先品牌众多。

## 工厂

位于湖北省荆北省州市，面积达 6 万平方米的现代化工厂。

## 总部

设在英国伦敦。

在中国市场销售的主要品牌

滴露，薇婷，巧手，奇力洁，亮碟，必扑，碧莲等。

该公司 2007 年完成产值 44899 万元，销售收入 33336 万元。

大中华区总部：北京

利洁时 (Reckitt Benckiser) 致力于为中国人民提供更好的家庭清洁之道、健康和个人护理。利洁时是全球闻名的家用清洁用品公司，福布斯 500 强之一。利洁时总部在英国，全世界 60 个国家设有分公司，产品在 100 多个国家销售，深受全球消费者的信赖。始终如一地为消费者提供优质产品是利洁时公司的承诺。目前在利洁时公司旗下的品牌超过 100 个，表面清洁剂、织物护理剂、自动洗碗机洗涤剂、家用清洁剂及健康护理产品为五大核心品类。

利洁时致力于为中国人民带来更好的家庭清洁之道。公司在中国市场上的主要品牌有：滴露、薇婷、巧手、奇力洁、亮碟、必扑、碧莲等。

**滴露**是全球领先及信赖的消毒和个人卫生品牌，源于医院，有超过 70 年的专业消毒经验。滴露消毒液安全有效杀菌，保护家人健康，安全百分百。

滴露液 1932 年由英国细菌学家雷诺博士研制成功，最初用于医院专业消毒，后来逐渐应用于个人和家庭卫生的多种用途。由于滴露消毒液卓越的杀菌功效和极强的安全性，被指定为英国女王特许生产产品。并成为家喻户晓的健康标志。滴露是全球领先的消毒品牌，在 101 个国家销售，超过 10 亿人知道“滴露”品牌。

连续六年，滴露品牌一直被妇联“心系新生命”活动指定为惟一的消毒品牌。

滴露在 2004、2005 年连续两年获得由北京晚报主办的消费者投票评选的“消费者喜爱的洗涤品十佳品牌”。

滴露主要产品包括：滴露消毒液、滴露衣物除菌液、滴露健康沐浴露、滴露健康洗手液、滴露健康除菌香皂。

具有百年历史的脱毛品牌——**薇婷** 2005 年正式进入中国市场。薇婷带来专业的脱毛体验。她的方便快捷，安全易用，脱毛效果持久，富含天然成份脱毛后肌肤滋润柔滑等特点深受全球消费者喜爱。

一贯秉承“价格公道，以质取胜”的巧手产品，在上市多年来一直深受消费者喜爱。

水垢水锈清洁专家“**奇力洁**”，采用德国技术，专门针对水垢，水锈而设计，适用多种表面，高效省力。

**亮碟**——全球领先的自动洗碗机专用洗涤产品，为餐具带来卓越的清洁效果，每次使用令餐具光亮如新。

如果你想了解更多利洁时的概况，你可以访问应届生论坛利洁时专版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1502-1.html>

## 第二章 利洁时面试资料

## 2.1 2016 利洁时 Commercial MT 已完成第一轮（Skype）面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 1 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2030069-1-1.html>

看这个坛子里太冷清，我来发一下~

楼主申请的是利洁时 2016 Commercial Management Trainee (Sales & Marketing) 的项目（**不是 MBA 也不是 Camp Program**）。

我是在 1 月 12 号收到的邮件，然后 HR 姐姐这边说电话通知面试安排。因为没有在总部所在地北京，所以需要 Skype Interview，18 号下午进行的面试。

HR 姐姐非常漂亮且 nice，全程 30 左右，首先会核对我的信息，然后常规的问题（Self-Introduction+Behavioral Interview）进行了沟通。全程英语，最后会用中文简单聊一聊。

之前和论坛的许多伙伴一样，网申之后没有任何消息，也问了 HR 姐姐后续流程。她的反馈是前期 Resume Screening 环节比较严格，后续面试开始之后节奏很快，大概春节前会发 Offer。

所以跟我一样申请了 Commercial MT (Sales & Marketing) 的伙伴，不用着急，可以再等等，差不多就这两天会面试。

欢迎申请了利洁时 Reckitt Benckiser MT 项目（不只是 Commercial MT）的伙伴加我微信：**819498951**，注明利洁时面试，多多交流。大家一起加油吧~

## 2.2 昨晚进行了电面后的第二轮大区总监面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 1 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2027274-1-1.html>

分享经验给大家吧~~

我应聘的是 sales trainee~大概上周一就收到短信说通过了电话面试，让我提供微信号，进行视频面试。然后昨天上午的时候一个大区总监加了我的微信，约了晚上七点进行视频面试。

大致的内容就是自我介绍，描述一些实习以及之前生活中遇到的困难啊，怎么解决的。觉得自己为什么适合做销售什么的，非常常规的问题。

因为我没怎么准备，然后后来他问我有什么问题，我就问了一下职业发展。

然后他问我对于公司有什么了解，我说只对有名的那几个产品有一些了解，不是很清楚其他的，然后那个总监很有趣。。给我讲了很多公司的情况历史什么的。

最后他还和我说春节前会确定人选，下次面试会是 XXX 面试，他是全国销售总监。。

所以我也不知道这样是不是意味着我本轮通过了???

哈哈总之给大家分享了当攒人品了哈~~视频面试差不多持续了半小时~~

有什么问题可以问我哈~~如果说不明白也可以留下微信号私下沟通哦~~~

## 2.3 2016 利洁时 ST 电面内容分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2025718-1-1.html>

“念念不忘，必有回响”，先把祝福送给每一位追寻理想的伙伴们！

下面 LZ 就把电面的关键信息与大家分享，省去 N 字的个人感受。

投递岗位：销售培训生

形式：电话面试（中文）

（特别感谢：HR 姐姐对每一位应聘者都是尊重和爱护的，HR 姐姐没有放弃我，第一次打来电话，我的手机没电关机了，第二次打过来是在放假前夕，晚上 9 点多，着实把我吓了一跳，也被感动到了。）

问题：1、自我介绍；2、谈谈实习经历，为什么没有留下？3、遇到的困难，怎么解决的？4、工作地点问题？5、“还有什么需要问我的吗？”

PS：祝福大家，也祝福我自己~

## 2.4 拿到利洁时供应链管培 OFFER 了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1855886-1-1.html>

由于楼主是留学僧，毕业后在英国工作了一段时间，所以回国略晚，只能参加春招了。现在刚刚拿到供应链管培的口头 offer，和大家分享下经验赚点人品

我把我在 RB 整个面试的经历分为 9 步：

1. 简历是在广州那场留学生招聘会上投出去的，当时和 RB 在场的 HR 聊了蛮久的，可能是外企的缘故，对英文要求比较高，所以几乎全程都是用英文聊天的，这也为我后来赢得面试机会作了铺垫。这里需要提一下的是，很多童鞋是通过网上投简历的，特别是用某些著名招聘网站。根据我的经验看来，在这些网站投出去的简历 HR 看到的机会微乎其微，除非你有特别特别特别牛逼的闪光点和特别特别好的运气。所以建议千方百计要把简历直接送到 HR 手中，这样将大大提高你获得面试机会的几率。现场招聘会是首选，其次是通过 HR 的招聘邮箱发简历。

2. 招聘会后过了大约一周，RB 和 HR 妹子打电话给我，让我把英文简历的电子档发给她，从这里可以看出你要投外企，一份好的英文简历是必须的。然后又辗转过了两三周，终于接到 HR 妹子通知面试的电话了，在东莞 EAST 的办公室进行，把若干场面试压缩在一天内完成。面试有群面，HR 面，以及几位 BOSS 面，下面会提及。

3. 东莞第一面是群面，也就是俗称的无领导小组讨论，案例是英文的，讨论过程可以中文可以英文，可能由于当时我们这组全是留学生，英语方面都过关，所以没有出现像别的组那样强制要求用英语讨论。我这组的成员里面有来自包括华威啊，Strathclyde 这类名牌大学，更有两位 MM 来自物流欧洲第一的 Cranfield，原本我还稍微为自己出自卡迪夫的物流专业而骄傲，遇到他们以后才知道什么叫人外有人天外有天。总体来说我们这组非常和谐，每一个人都发挥出了自己的特长，然后迅速而完美地完成了任务，给了面试官一个非常好的方案。当时并没有谁刻意充当 Leader 或者 time keeper 这类角色，可是大家都很默契地一起控制时间，我在里面主要负责提出大方向例如战略方面的想法，两位 Cranfield 的 MM 则是对整个方案的实施流程给出了相当优秀的意见，而华威的 GG 学的是 Marketing，所以在各部门沟通以及前端市场调研的方案上提出了很好的想法，还有 Strathclyde 学财务的 MM，则是在风险控制方面给出了宝贵意见。最后小伙伴们和面试官都惊呆了.....我也是第一次遇到这么和谐这么完美的无领导小组讨论，这是运气也是经验。总的来说，参加无领导小组要先做好和团队成员的沟通，提早一点去和大家瞎聊一下互相熟悉是必须的。很多初次参加这类面试的同学会潜意识里把同一组的成员当做竞争对手，所以总体策略是我不求能够完美完成任务，只要表现得比同组的人要好就行，然后拼命表现自己...这样造成的结果往往是第一个被挂掉，甚至连累整组一起死。我的体会是，无领导小组，首先这是一个小组，所以大家分到一个组开始，你们就是一个团队，勾心斗角狗咬狗这种事情是绝对禁止的，只有表现出团队合作的精神，发挥出每个人的特长，最后顺利完成任务才是参加无领导小组讨论所必须做的事情，而根据以往的经验，这样的小组通过人数是最多的。很多人看面经，都去抢着做 Leader，最后往往会导致狗咬狗然后整组全部被刷掉的结果。我认为只要发挥自己本身的能力就行了，你是 Leader 你自然而然地就能引领整个组的方向，刻意去压制别人可能还会招致反感，沟通和协调才是通过这类面试的关键。就像我说的，最后我们组是全员通过的.....

4. 通过面试以后就是 HR 面了，分别面 HR 妹子和 HR 姐姐，都是中国人，但全程英文，主要是问问你加入 RB 的动机啊，能力啊，等等，其中 HR 妹子甚至还和我探讨了一下我硕士的毕业论文....总的来说两位 HR 都非常 Nice，不需要紧张，表现出自己的从容就 OK。

5. 然后就是亚太供应链总监面，是一位欧洲人，三十多岁的样子，英语发音很纯正，不用担心听不懂。主要是针对简历的内容来问的，他对我在英国的工作经历很感兴趣，然后抓着这一点聊了挺久的，后来甚至还聊到了卡迪夫的天气.....这是我面得最长时间的一位，花了一个多小时的样子

6. 然后就是 EAST 的供应链老大，是个中国姐姐，也是全程英文，也是非常 Nice，面试主要问了一些供应链方面的专业知识，还有学校所学课程的内容，还让我解释我对供应链的看法，只要你的知识扎实，要过是妥妥的。

7. 最后面的是 EAST 的老大，应该就是网上所说的荷兰老头，有一点点口音但不影响听力。一进办公室他就让我摆弄他办工作上的滴露无接触滴手装置，几秒钟组装完以后他又问我认为这装置总共由多少零件组成，一年销售量有多少，研发期是多少....不知道意义何在，不过感觉回答得还行，他挺开心的.....然后还讨论了一下公司的文化和在华的发展战略，双方都感觉挺满意的....然后东莞的面试就结束了，让我们回家等消息。

8. 第二天一早 HR 妹子就打电话来说恭喜面试通过了，但还要做网测题和面亚太区的 HR 总监。网测题是臭名昭著的 SHL 测试，英文，15 分钟 30 道阅读题，25 分钟 18 道数学题，这个没法作弊，没有窍门，就是硬碰硬，我付出了一杯咖啡一瓶红牛的代价才勉强把题做完。

9. SHL 是在周五，所以周一就接到 HR 妹子的电话，非常幸运地又过了，只要最后面完亚太区 HR 总监就算是通过了。原本说是视频面，害我把自己的样子收拾得妥妥当当，还穿衬衣热得大汗淋漓，想不到 HR 总监直接给我打电话.....这次面试主要是针对简历上的细节去问的，应该是主要为了验证你的简历有没有水分。在我回答的过程中经常会被打断，然后要我说出具体的人名啊，客户名称啊等等...如果作假的简历这个时候就很容易穿帮了，幸亏我简历没有任何水分，当然妥妥地过了。经过这么多轮的测试以后，终于接到 RB 的口头 OFFER 了，希望早日给我发邮件 offer!

总的来说，想要进好的外企做管培，首先要有团队意识，这不是口头禅，而是真正要把团队放在首位。其次，英文要有硬实力，光背好英文版的自我介绍是没有意义的，英文的实力外企在任何时候都能够轻易的摸到你的底细。然后，简历不要有水分，实事求是，这类五百强企业面试都有一个原则，就是假设你简历上的每一个字都是伪造的，他们会想方设法让你露出破绽，这个时候就是你被鄙视的时候，所以千万要实事求是不要造假。然后我的经验就说到这里，希望对各位还在找工作的童鞋有用，在这里祝各位童鞋早日找到自己心仪的工作!

## 2.5 广州 sale/mkt mt 终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1855381-1-1.html>

下午 4 点面的，全程可能就 10 分钟左右。就问学校专业、出生地、有什么缺点、朋友是怎样评价你的、工资期望，然后就滚蛋了。。。。希望在我前面 3 点和 3 点半面的女生出现回复，交流交流情况.....

## 2.6 今天收到利洁时的电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1842902-1-1.html>

攒 RP，希望给朋友们以帮助

中午十二点左右收到利洁时的 HR 消息，她通知我下午两点以后保持电话畅通，有电面。心里各种忐忑等消息，下午两点半左右，HR 主管来电面试我。中英文都有，中文问了一下我对地点的要求，还问我是否是独生子，家里人是否同意不在本地工作。问了一下我的教育背景，以及我在研究生期间的项目。还问了我这一段时间找工作的情况。

后来改英文面，做一个英文的自我介绍，说一下我对未来三到五年的计划。

很 nice 的 HR，他还跟我聊了一下利洁时在国内的情况，以及后续面试的情况，可能还有几轮电面，但是会尽快



缩短时间。以及强调了 MT 的重要性。还问我，有没有问题问他。现在就是等消息，可能会有一个 ONLINE TEST，如果合格了，可能会继续往下走。

就记得这些了，哦哦，还说电面流程开始了，希望给后来的朋友们帮助，手机开通，随时接电话啊

## 2.7 新鲜出炉的面经.....自己暂人品 供应链管陪

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1845704-1-1.html>

那啥我就从 SHL 考试之后开始写起 考过了面试才真正开始了

第一个是厂区面试 就是拉去生产厂上午参观 下午群面 面试题目每年不一 大家看看其他公司群面的题目即可 如果过关

第二个来个上海的人力总监电话面试.....题目围绕你的经历.....如果过关

第三个 去北京见 director of NOA 法国人 鄙视英语 英语说的不好也不要紧 但是你要是英语稀烂 估计也到不了这里 问题基本跟第二个面试差不多 不用担心....

就写这么多吧 希望自己可以中 希望工资可以高点....攒人品

## 2.8 12/16 电面！第一次电面啊，紧张 ING！

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1803209-1-1.html>

刚才利洁时给我来电面了！我以为我早就挂掉了！趁着记忆还清楚，发刚才电面的题目。

中文问题：1、你了解利洁时么（楼主傻了，投了好多家，完全不记得利洁时是干嘛的，只记得他们家的那个很出名的产品.....大家都懂的.....）

2、你在留学期间学到了什么？（楼主是个海龟小硕，就 BLABLA 说了些）

3、你希望的工作地点和期待的薪资

英文问题：1、简要介绍你自己

2、简要介绍一下你的实习经历

3、你未来 3-5 年的规划

基本就是这些了，希望能进入下一轮（TT 楼主太紧张了，回答问题的时候有些磕磕巴巴的，希望能攒到 RP 啊！）

## 2.9 刚刚收到中文电面，发面经攒 rp~

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1665894>

刚刚接到 HR 姐姐的中文电面，主要问了一下对公司的了解，一些专业相关的问题，简历经历等。HR 姐姐很 nice，我这边信号不好，前两遍都断了，第三遍才正式开始面试。聊了有 20 分钟吧，整个气氛还是挺好的，就是开始时有点儿紧张。HR 姐姐说进一步的面试要等到年后了，后面还要再面两轮。

发面经，攒 rp，求 offer~

## 2.12 今天收到中文电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1664267>

如题。上上周英语电面，今天中文电面。hr 说之后还有面试，网测，终面，可是没说具体时间，也不知道年前还有没有进一步的通知。问题很基础，宝洁八大问之类，职业规划，自豪的事儿，专业理解，对公司的理解，工作地点选择等等，没啥好说的，希望大家电面顺利吧，现在还没 offer，老是收到拒信...我被打击的都有些麻木的，电面发挥很水...求 RP 啊求 RP

## 2.13 成都利洁时~从宣讲会到一对一（其实是二对一）

从来没发过面经~今天也来发个~对自己也是个总结~顺便攒攒 RP~

宣讲会投 sales/marketing 的进行了交流会~很有意思的经历~至少比群殴来的舒服多了，先是简短的认识，然后问了一些关于 sales /marketing 的看法，自己发言，最好能有一些出彩的观点能够 impress 别人，然后就把现场的人分成两拨进行辩论，话说大家合作的很愉快啊，争分夺秒的 brainstorm，然后又将两方轮换过来，也就是推翻自己说过的话，其实这一点还蛮有讲究的，然后又换回来再做一次总结，感觉最后轮我们组没做好。LZ 感觉自己表现一般，发过几次言但没有出彩的 idea，最后做了总结，语速较快。交流会就是这样，第二天就通知一对一面试。

LZ 踩着八厘米的高跟蹬蹬的就去了，本以为会有英文部分，还准备了好久，结果全程中文。首先自我介绍啦，问了简历上的经历，这里要有充分准备才好，虽然没有很 challenge 的感觉但还是追问很多细节，感觉实际上那些社团啊学生会啊学术比赛什么的都是浮云。。人家只会挑感兴趣的。。基本上不会是以上那些。接下来就有点类似宝洁的八大问，举例举例再举例，总之一定要有例子支撑，哪怕是不起眼的一些事。说实话 LZ 是一个经历很苍白滴淫，就只有一腔热血啊。。面到后来竟然被内两个很 nice 的面试官（一个应该是区域总监什么的）发现 LZ 是个内心与外表差距很大滴淫。。还真是，LZ 外表文静可爱，内心腹黑奔放。。嚯嚯。。于是 LZ 大方的说：诶~被你们看出来咯。。整个过程大概 40 分钟。。期间还提了关于就业关于未来的一些很有用的 tips~很 nice 的面试官~啊。。中间加了一段模拟销售啊。。假设你是 Apple store 的新进职员，让你将一部爱疯 4 推销给早上开张第一个进来的顾客。。你只有三分钟时间。。另外有三分钟的准备时间。。唉唉。。想来表现的很不好啊。。LZ 从没用过苹果的产品啊。。只知道用户体验很棒。。唉唉。。也没有抓住新进职员和开张第一位顾客这两个 points。。总之最后是失败了。。当时太紧张了额。。

差不多就是这么多。。感觉一般般。。倒是俩人对我的性格比较感兴趣。。因为 LZ 的经历实在太一般了。。还是希望有好的结果吧~~~大家加油

## 2.14 RB 上海 HR 面

我是面 marketing 的，所以有一点英文面（问了面 sales 的同学，貌似 sales 都是全中文面的）

HR 姐姐北京口音，长相甜美，

英文自我介绍之后，针对自我介绍涉及到的地方，问了几个英文问题

后面都是中文啦~~就是问简历上的经历。。

最后因为我昨天没去宣讲会的缘故，HR 姐姐就好心的帮我介绍了下 RB。

然后就告别了，一共面了 1 小时左右。

祝自己好运!

## 2.15 分享一下北京今天的终面(19/12/2011)

对的 没错, 就是终面了. Schedule 很紧 基本要在那里呆一天 比较 tough. 后来的同学要注意好好准备了!

基本面试流程是 面3个人, 一个 Function Director, 一个 Function Manager, 一个 HR Director. 还要做一篇难度不小的翻译 大概有 500 字的样子(英译中), 还有一个类似于 OQ 的问题 要写 300 字(英文), 2 篇都要手写. 每个同学的顺序不一样, 不过每个同学那些关是全部都要过的

我的顺序是: Marketing Director - Translation - Brand Manager - OQ - HR Director - 继续未完成的 Translation  
早上 9 点开始一直到下午挺晚了才出来

具体细节就不方便透露了 不过真的挺累 建议可带些巧克力或功能饮料补充能量

## 2.16 SH 刚电面了

周六, 洗完被单, 喝着奶茶, 看着 NIKITA, 010 的号码就进来了。HR JJ 声音很温柔, 先问我获得信息的渠道, 然后让我做个英文自我介绍, 接着用中文针对简历问了几个问题, 然后问职业倾向。我投的是 S/M MT, 她问我更偏好哪个, 为什么。

最后让我去参加华师大的宣讲会。我特意问了现场是不是有投简历和面试。她说网上投了现场就不用投了。当场也不会面试。应该是安排在第二天。

Good luck!

## 2.17 1.7 广州利洁时一二轮面试面经

利洁时的面试比较特别, 不在自己的公司里面, 而是外包一个酒店(凯旋华美达大酒店)的宴会厅来做面试, 这是我自己第一次遇到的情况。

anyway, 没关系, 他要去河边面试也得去, 对吧?

9 点 15 分到了酒店, 找到那个宴会厅签到。当时人还很少。

那张签到表上面写着今天面试来的人的学校。。各种海龟, 澳门大学, 香港大学, 北大, 中科院, 中大岭院国际 MBA。。顿觉各种鸭梨巨大……

但是, 可能不少人不愿意来, 还是有 offer 什么的, 我那个组当天准时来到的才 4 个人(一组 8 个)后来调了一个 10 点面试的女生过来, 再给了一个来霸面的女生机会, 勉强凑合了 6 个人。。

面试官 3 个，都是华南区的经理。题目是 sales come first, ethics later。

一开闸，就有人策马而出。。顿时被各种意见淹没。。

我的感觉是。。话最多的但是理解错误的，说话太快的，说的东西不够闪光的，最后都不幸被刷。据说其他组的 present 那个人都能留下来，我们这组的这位很遗憾没能留下来，有点小错愕。各位后来的 xdjm 自己斟酌。。

话说我觉得我也没有很闪光。。但是最后还是很幸运地留了下来。

在此建议那个 07 届广外的 HR intern MM（我听是这样，如果 mm 看到情况不属实请莫怪），在宣布下一轮入选的同学，念“能留下来的人的”名单比念“不能留下来的人”的名单似乎更恰当一些，。。大家都是要面子的

恩。。当场宣布真残酷。。

我们的组别比较早面完，HR mm 还忘记了提醒我们先去吃午饭就闪了。。。当时我们发现人都不见了的时候有点小错愕。。

anyway，午饭随便吃了个糯米鸡和蛋，下午继续。

一进来，大区经理说，根据实际人数的情况，面试形式做了调整，请大家分为思想保守跟思想开放两边坐下。。

我就随便挑了靠门的思想开放阵型坐下。。。想不到。。

题目是，做老婆好，还是做小三好。。

对，各位看官您对了，我被分到做小三好的那边（本人男）

那个囧。。

我那组就我一个男的。。。更囧。。。。

讨论的时候各位 MM 眉飞色舞地说做小三怎么好。。我更囧。。。。。。。。

辩论过程可想而知。。对面的各位 mm 俨然把自己当成自己已成老婆，对着我们众小三开火。。

众小三为了工作拼命放出歪理。。。。。。

各位 MM 那个是脸红脖子粗。。。。。。

最后面试官要我们说一下今天这个题目的看法。

面试结束

周一邮件或电话通知结果，将会做一个 online test。 online test 过了的话飞去北京利洁时终面。。

情况大概就是这样。。。

## 2.18 关于“(广州)利洁时一面。。”

刚刚有同学给我留言，说其实我的文章是表面轻松实际苦涩。没错，那位同学，还有看过那篇文章的同学，当时那篇是有些情绪化写的，所以不用在意我的内容哈~~~如果给一些同学带来消极感受，不好意思。。刚刚回复好几次都没成功，不知是不是被 B 掉了

其实，找工作也有一阵了，找着找着，渐渐发现自己之前其实一直都是因为虚荣心作怪，虽然知道自己只是普通学生，但在听说周围的牛人又拿到。。的 offer 时总是会不禁地有一些对比。。越比就越觉得自己不好，越是难受。。就越要硬争一口气

我容易受人影响，表面总给人感觉很乐观，对很多事很放得开，但其实心里会因为一些事非常之纠结。。哎。。

最近找工，开始有点怀疑自己，怀疑自己过去以为的自己想要的究竟是不适合自己的性格，又有没有能力驾驭，所以有点情绪化。不过，自己急需充电这倒是真的，静下心来去做一些事，只是静静地，踏踏实实地去做就好，这就是现在我给自己的目标，尽量不去受外届太多影响。

关于未来，我仍然不能确定，只求不那么浮躁。。用心提升自己。。相信会有进步的，自己适合的和想要的也会越来越清晰。所以，我还是决定好好做好那份得到的工作，很感激那个主管，希望不让这个给了我宝贵机会的人失望~·

无论如何，大家一起加油吧!:(110)

## 2.19 广州)利洁时一面，新鲜出炉

这是第一次写面经，语句纠结请见谅~~

今天去了利洁时 sales&marketing 的一面,成功挂掉了..面试名单上清一色的名校和海归，大部分为研究生，还有中科院的，寒得我。。我是第 2 组面试的，我们组一共 7 个人，有一个女生来霸面（我们学校的，挺强一人）。一共 3 个面试官，都是男的，戴眼镜，表情肃穆。面试题目是 “sales comes first, ethics later?”根据这个题目进行 30 分钟自由讨论，然后做总结陈述。中文~~~

讨论开始了，来霸面的那个女生和另一个女生很活跃，发言也很积极。另一个华工的男生也很强，一边控制时间，一边总结，还很适时的表达自己的想法，最后我推荐他当 presenter，他也很有逻辑地表达了出来，做得不错（话说，我们其他几个挂掉的人都没想通为什么最后他也跟着一起挂掉了。。实话讲，我觉得他是今天表现最好的。。他自己倒还豁达，说面了好几家外企都在面试的时候被刷了，无所谓，可能就是一种眼缘吧，这孩子明天还要回老家面试，加油!）。我自己吧，不太擅长争话讲，发言很少，说话的时候也有点紧张，总之表现的不大好（这可以算小妹我严格意义上的第一次群殴，心那个慌呀，头那个晕呀。。）其余 3 个女生挺积极，不断强调客户的需求和一种道义/道德在销售中的渗透。

3 个男生，1 个上面说的那个华工的，一个忘了哪个学校的（也是名校啦），还有一个英国海归。说到这个英国海归，长得那是一表人才呀，看得偶一愣一愣的。。刚看到他的时候，我还以为是模特或者哪个未来有可能成

为演员的人呢。。海归同学本科和研究生都在英国念的，英语发音是标准的英音。。惭愧得我这个英专小本。。其实，除去外表，客观说海归同学表现得不错。大部分时间发言并不多，但还比较到位（可能是几个女生太积极了吧，很难切入），然后关键来了，在最后我们的 presenter 发完言之后，他主动站起来补充（相当于是再 pre 了一次），说得挺有条理，估计这给他加分了吧。

最后的结果，霸面的女生，我旁边的广外研究女，海归进入下一轮，其余包括我在内被请离开。结果在自己意料之中，所以谈不上多大失望。。还好，之前很幸运地遇到好的主管，已经拿到 offer~~不过不是世界 500 强拉~这次也算是积累一点经验，尤其是群殴经验~

最后再小小地 38 一下，那位海归男，长得确实是好，小妹我忍不住当着众人的面“肤浅”地说：“你们不觉得他长得很好看吗？”海归男一脸无奈。。不过，哈哈，这位海归帅锅的型不是我的菜，所以也没要他手机号~俺还是觉得，帅锅看看就好，浮云浮云~

希望上对明年面试的同学能有一丁点帮助就好~大家看到这里可以离开了~~~

下面是自我总结

华丽丽的分割线

自我总结一下，面试前准备不充分，面试时不够自信，底气不足，思路也没表达得很清晰。。估计面试官也看出来。面试时面对别人一直说话，自己却没办法想有些同学那样果断插话，表达自己。。不过，我又在想是不是自己的确不太适合外企，或者更准确地说是不适合文化攻击性很强的外企。之前一直排除的国企和事业单位，未必真的不适合自己。。又或者还是适合最初的梦想---新闻媒体？。。问题待续

未知才会有所期待!!! 各位，加油吧，总会找到适合自己的那杯茶的~

## 2.20 2011.1.07 广州面试内容

童鞋们，一直以来都是我从 XDJM 们那里得面经。今天我就说说我的面试，希望能给兄弟姐妹们带来帮助，都拿到自己满意的 OFFER，顺便给自己攒 RP，也希望自己拿到自己满意的 OFFER

今天早上不到 7 点起床，搭了公交车，来到广州凯旋华美达酒店。我是今天面试的第一组，9:15 分开始。上午 9:15 分有两组，一组八个人。10:05 分有两组，一组 8。10:55 分两组，一组八个人。

面试官 4 个。无领导小组讨论，首先自我介绍，然后看题讨论 20 分钟，最后推选代表陈述总结。我们组一位 1 号没有来面试，所以一位霸面的哥哥就添到我们组了。题目是：Sales comes first, ethics later?讨论等全过程都是用中文，如果你的英文足够好的话，不介意用英文（面试官说的）。我们组成员面试还没开始前，都介绍了自己，聊了好长时间的 天，感觉各位哥哥姐姐弟弟妹妹们都挺相处的，讨论的时候应该合作的比较愉快。首先，我们达成统一意见，选择 ethics comes first.然后给 ethics 下了定义（国法、企业法、个人道德标准、国情），在定义的基础上，寻找选择 ethics 的原因（长远目标和发展，这个是我提出来的；社会责任（三鹿奶粉，环保，公益等）；公司的企业文化和核心价值观），即论据。最后由霸面的哥哥总结陈词，我们补充。然后就结束了。HR 让我们在外面等面试结果，大约 20 分钟吧，就出来面试结果，我和另外一名女生和男生被淘汰了。8 进 5.另一个组是 8 进 3。自己觉得自己表现的还不错，结果就被 BS 了。不过也无所谓了，以一个平常心对待就行了。被淘汰的另一位女生有些太在乎，也许是她没怎么经历面试，BS 吧。通过早上无领导小组讨论的同学今天下午进行小组面试。通过小组面试的同学要到北京面，不知道到底有几面，没有笔试。好了祝各位童鞋加油！昨天刚刚拒了佛山广发证券，说实话自己不太喜欢证券，地点不合适，如果在广州的话，也许会考虑一下。呵呵，也希望自己在年前能拿到自己满意的 OFFER。:104)

## 2.21 利洁时群面

我是从来没写过面经的人，因为觉得在面试这一块，自己不是很擅长，也算是失败过很多次，好在现在心态慢慢越来越好，越挫越勇吧，开始慢慢享受积累进步的过程，也或许因为自己对某些东西看开了，至少现在学会对银行不执著了。

找工作，运气真的还蛮重要的，适不适合也很重要，曾经对比过，在我们学院估计可以称上超级牛人的，获得的奖项无数，现在居然也还没定下来，而且看到她也往 银行上靠了，曾经一度以为他就是外企 MKT 或者大大国企的，因为她的英语以及各方面能力都相当出色，结果还没定下来，然而她们班有个一般的女生吧，却很轻松地拿了招行 offer，深圳的，我不知道跟她本身是深圳人有关么，总之实在摸不清银行的招聘，招的都是我们不认为特别出众出色的人，所以也罢

写写群面的面经，是因为 BBS 上常说的攒 RP 吧，希望这次能有好运，step by step 的走下来，虽然全国只招 10 个还是很渺茫的，今天很开心的一点是我一直不认为自己可以做到的东西被肯定了，面完之后，我们组的男生都说我很适合做 市场，而这是我从一开始就否定掉自己的职业方向，我喜欢被肯定的感觉。

今天的群面组员是我有史以来碰上的最特别的吧，因为我以往的群面总碰上一堆女生，而广外居多就会出现两种情况，1 一种女生真的很厉害，讲话分析，逻辑非常 清晰，而且讲话很有条理性，你是真的受用的，而 2 则是没话找话，拼命表现自己的，完全没 point 的在浪费大家的时间，我不欣赏第二种，而且甚至说得上是 反感，所以往往碰上这种我有时会觉得没优势，因为整个讨论状态让我觉得很恶心了，但是这种心态还是不好的，要改。

我们的讨论题目是一种刚要上市的染发剂，它的目标群体是年轻女性，产品特点是在黑暗中能闪亮，但是缺点是对头发损害性大，主要是在一些大型的形象店和美发店使用，要我们针对这一个产品做一个具体的营销计划，包括人员分工，以及项目的财务预算，再到具体的时间进程表等。

我们小组一共有 9 个人，首先第一环节是每个人轮流介绍下自己，并结合题目和自己的优势说说自己想从事哪方面的工作以及在项目中充当什么角色，大家就轮流着 来，这里我只对两三个人有印象，当然是鉴于他们发表的观点的量以及逻辑性。一开始听了前面三个人，都感觉挺一般的，不过半路杀出个程咬金，在我之前的化工 研究生哥哥基本上把整个市场营销框架都列出来了，从市场调研，到市场细分，到竞争者分析(swot)，到定价，到促销，到渠道，经销商，分销商的管理等，并且就自己的优势结合选择了想在项目中扮演的角色，虽然它给到我压力了，但是也是在他的点拨下，我迅速结合了他的优点，用 4P 把整个框架也大致列出来，并且用产品生命周期理论强调产品属于成长初期，要花大力气做好推广，以此同时，提到了比较专业的两个定价模式-撇脂定价和渗透定价，然后结合自己做过比赛的 经验和是组内唯一的女生，选择 coordinator 的角色，主要负责具体促销方案的制作和经销商，分销商的沟通跟踪，这是发挥自己的沟通特长，接下来还是一个华工研究生哥哥，他表达也比较清晰，提的框架也还可以，他也对我和前面的研究生哥哥做了总结，讲的还行，然后接下来是一个广外的，然后还有一个是华工 的，对他印象比较深刻是因为他在回答第一个问题的时候还把他学生会主席的经历，以及极力讲他的销售经历，无论校内校外啊，反正就是极力鼓吹他适合做销售，然后当然后面的角色选择也是说做销售了，不过很囧的是我们大家都是大概报了名字和学校而已，就他说了一大串。然后大概每个人说完后，大家开始讨论，我一 开始就建议把我们联想比赛做的框架运用到这里面来，因为框架分为两大部分，非常清晰，但是因为一开始那个大赞自己会销售的人就急着对大家分组，还有些人马上就讲到具体的促销方案去，导致一开始非常混乱，而我就一直强调大家要把大方向确定好，并安排好时间，这样才不至于混乱，但是太势单力薄了，好在旁边的 研究生哥哥是跟我统一战线的，后来终于把大家拉到正常轨道来，绕了一个大圈，其实就跟我一开始定的分为市场调研和方案两大块，然后在市场调研那块我们分为 确定目标客户，然后明确市场定位，再到竞争对手分析，明确优劣势，再到具体定价，然后到具体的促销方案的时候，大家都同意用赞助一个大型的模特选美比赛来 进行，并且是与某一连锁店合作的，我添加了广告，产品初期一定要通过做广告，先打响知名度，再慢慢加入活动，促销，赠品体验等来加大辐射面，本来有个 idea，但是在讨论中混乱了没用上，之前看到一个网络营销的例子觉得挺好的，其实可以去目标客户群体经常会去的论坛或者网站，通过发帖，在论坛也可以采用免费派送赠品的方式来给用户提

供免费体验，而且这块来说相对成本还低，而且有助于发展忠诚度高的顾客，像 PG 的生活家。。然后到广告代言人，再到渠道销售方面，说实在的，自己对这方面不了解，所以有一段时间都是他们说了，但是他们太抠细节了，我们不仅时间快不够了，而且就人员分工和财务预算，时间表那块 我们都没讨论到，所以我只能在尽力为自己争取发言的机会，提醒大家要注意大方向，别走入死胡同，好在后面其中一个研究生哥哥及时做了下小总结，及时把大家 拉回来，然后这时 HR 提醒我们剩的时间不多，要马上讨论人员分工，大家都比较赞同学生会主席哥哥说的按策划组，广告组，执行组三大块分，本来是挺好的，可 是在到我们具体的人员安排上，大家又开始乱了，明明两个人隔得比较远的却说要做同样的东西，沟通不便，而且我们现在就是打算用分组的形式先把各自部分整理好，然后最后大家汇总，于是我跟研究生哥哥果断地跟大家说，就近安排，所以我跟研究生哥哥，还有一广外中文系的男生一起分到策划组，群体小了之后，我发现 我们讨论我们的小细节很顺利，基本把重点都说出来了，框架也比较清晰，本来想做个 rehearsal 的，就大家一起汇总的，哪知道研究生哥哥做完总括之后， 我做完策划组的报告，就到时间了，HR 要求我们只有一个人做 presentation，因为只对自己的一小部分了解而已，没人贸然出来做，这时旁边的研究生哥哥自告奋勇上了，但是他后面太抠细节了，详细到连代言人要请刘谦，周迅的都说出来了，我自己的角度来看，并不认为这是明确的，在他报告过程中，我及时 跟旁边的研究生哥哥把大概的财务预算和时间进程表弄了出来，所以在报告的研究生哥哥说完后，我及时做了补充，这点应该有为自己加分吧，呵呵，希望有好运 气。然后接下来 HR 又出了问题，说我们费用太高，要 cut 掉 20%，我们一讨论就抠到细节里面去，这是我很不喜欢看到的，于是我谈到我们的主要费用都在推广上面，其他的占小部分，而且不能少，所以我提议是把广告的费用 cover 到整个模特大赛中，就是比如在请代言人方面我们不请太知名的，后面有人补充就说 请前届模特大赛冠军，这点有点像超女的张含韵，我本身也是赞同的，然后我说因为一个大型的比赛活动，肯定也会相关的电视，网络，报纸等媒体进行大型跟踪报道，宣传，而且我还说把网络投票，手机短信投票等都结合起来，让更多人不仅是观众，而且参与到我们的活动里面来，就在这部分 cut 掉费用，大家都推我讲，但是讲的时候可能有点紧张，或者 note 没做好，讲起来逻辑思维不是很清晰，不过好在后续其他人都做了些小补充，再到后者，第三个问题是要我们淘汰掉两个人，我们组居然有两个都自动选择退出，呵呵，所以这 part 大家倒没多少争议再到后面就是 HR 要我们把讨论的方案，人员分工，以及后面两个问题写下来，他们都让我填写了，好在填写的框架还比较清晰，组员都还比较满意。

不过我现在有点小担心呢，HR 都没收简历，就你简单的介绍时候记下你的名字，我好怕他们写错呢，不过相信他们不会吧，毕竟前程无忧应该还是蛮专业吧。。

今天的群面大概就这样，自我感觉还 OK，希望 RP 能大爆发，让我进下一轮吧^\_^

## 第三章 利洁时综合资料

### 3.1 RB Supply MT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2034421-1-1.html>

在 51 偶然看到 RB 的 MT 招聘，那时候不知道 RB 是什么，怎么这么迟才开始校招。。百度之后才知道，原来就是滴露，Durex 的东家，虽然国内国际地位不如宝 X，联 XXX 那么远近闻名，闻风丧胆，但是对于应届生应该讲是



很不错的机会，于是就投了 cv。下面是记流水账的面试 process。

(1) 第一轮：投简历之后，收到了电面，美丽的 HR 问了八大问中“完成了一个很高的目标”+“3Why”+“你最近还面了什么公司”+“Do u hav any questoin”的经典组合，80%英文，便结束了十分钟得电面。

(2) 第二轮：笔试。笔试是 SHL 测试，逻辑+数学（我选的语言都是中文）

(3) 第三轮：HR+Function Leader 视频面，问了八大问中“最大的成就”和“在团队中说服别人的例子”和“你的创意对一个项目的完成起到重要作用”+“3 Why”+“Career Plan”+“CV Questions”（包括介绍一下实习工作，实习学到了什么）+“Do u hav any questoin”，100%英文，一小时面试时间。

(4) 第四轮：一个 Director 电面，南美人。问了“3 Why”+“CV Question”+“Career Plan”+“你进来之后想做 supply chain 的哪部分”+“Do u hav any questoin”，100%英文，半小时面试时间。

(5) 第五轮：Tanlent Mgr skype 面，“你遇到比较困难的事情，怎么处理的？”+“最近有没有压力比较大的时期，怎么应对的？”+“用 3 个词来形容你的 personality”+“有没有人给过你负面的评价？”+“最近两三年，你学到的技能，对你的学习或者工作有了新的帮助？”+“举一个你做的创意的例子？”+“做 project 有没有遇到什么困难？”+“团队合作当中有没有不合？”+“职业规划？”，45min，100%中文。

(6) 第六轮：Boss 终面，欧洲人，问了“想做 technical or logistics and supply chain”（完全没懂他这是要问啥。。于是就追问一遍这两个玩意的 definition）+“Wat do u kno abt RB?”+“以后想去哪工作和以后不想去哪工作”+“3-5 yrs aspiration”+“Long-term ambition”+“CV question”。寒暄完后，然后就开始。。甩了一个 Air wick 喷雾器在我面前，问我这个怎么用；接着，顺手拿了一个 Scholl 的包装，tell me，你觉得这包装怎么样，还能怎么改进，这两样聊了得有 20min，之后就问，do u hav any Q?

经过这几次和 RB 的人聊天，他们最喜欢的 company culture 就是 entrepreneurship。这玩意往大了说可以讲到创业，往小了说可以讲你做事的态度，所以面试时候要展现主人翁精神，你认为对的事情，就坚持己见，面试官也会思考你讲的话和举的例子。

此外，面试的问题，80%都在八大问（有些看似非八大问的问题也是可以归纳成八大问的）和 3 Why 里，所以面试前要提前准备，而且也能梳理一遍你这些年的大学生活，看看自己究竟干了些啥。而面试的回答，遵循 STAR 法则或 PDCA 法则，这样会显得比较有逻辑，别人听的也不累。一般来讲，对于应届生，举例子回答问题，个人认为例子的价值排序大体上是 实习/职场工作 ≥ 校园工作/校园团队合作 ≥ 学习/科研经历 >> 生活中的例子。

面试结束之后，一般面试官都会问 do u hav any Q，所以这部分也需要提前准备准备，一般我都问 3-5 个问题，写在笔记本上带进去，等面试官问的时候就打开笔记本对着读一遍，然后“装模作样”的边听边记。问的问题，也是有技巧的，你要先试着想想对方会怎么回答，而且不要给自己挖坑，让对方找到反问的机会。比如有的面试官比较阴险，你问他 你最喜欢的 RB 的企业文化是啥，他说“entrepreneurship, do you think you have entrepreneurship? ”, Excuse me? ? ? ? 这么大的一个词，我拼都拼不对，我 have 个锤子 = =。想起一个细节，我问某 HR，你都在某猎头公司做到 senior 职位了，为什么跳槽来 RB 时候，HR 略微楞了一下，说我以前做的都是非实业公司，现在想选择实业的公司；于是我追问，那么多做实业的公司，干嘛选择 RB。某 HR 又说，RB 的企业文化比较好，可能没有太多的限制，blablabla 的。。不过通过短短交流，我是看不出来这个 HR 在顶级猎头公司和业内领先的咨询公司干过好多年的 consultant。。

LZ 背景 211 小本，亚洲某高校 Master，海外实习经历，专业对口，英语不错，口语流利。最终，凭借着某 HR 的“慧眼识珠”，LZ 没拿到 MT 的岗位，RB 想换另一个 supply 的 program 给我，综合考虑后，我拒绝了。但从 12

月面到 2 月，这么久的时间，还是要写篇帖子记录一下的。

最后写一句特蕾莎修女的话给大家，"If we dont have all the time in the world to make things perfect, we can still make them incremental and meaningful".

希望所有面试的人，都能得到自己心仪的职位和工作，也祝 RB 能打开更多的 domestic 市场，别让滴露再待在二三线城市超市的最底层货架了 :) )

## 3.2 拿到利洁时 Supply Chain MT offer 分享经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 2 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2032073-1-1.html>

楼主 985 硕士 专业是生药学 也就是天然药物化学 报了 RB 马鞍山的 Supply Chain MT 岗 于今天终面 并且收到 offer

话不多说：

Round 1: 青岛 HR 电面 全英文

主要问了个人一些经历 职业规划 举一个自己 lead 一个 team 并取得很好结果的例子 同时问了 对 RB 了解多少 可以说是基本的宝洁八大问+职业规划

Round 2: SHL 测试 我附件上传了 numerical 的练习题 其中有很多是原题 verbal 自己练到的原题没有

Round 3: 桂龙药业厂长+桂龙药业 HR HR 是全部英文 厂长则全部是中文问了对药典 FDA GMP 了解多少 自己更倾向于供应链的那部分 H R 则是行为化面试 针对你的简历和 self-introduction 的 PPT 来问 比如这个工作你来做和其他人来做会有什么不同 lead 团队的经验

Round 4: Talent Manager 面 完全的行为化面试 举一件自己最骄傲的例子并且引申 当初参加一些社团活动的动机是什么 自己的优缺点 lead 团队的经验 自己在不同的事情当中最大的收获是什么 和别人产生分歧怎么办 遇到不太积极配合的同事怎么处理

Round 5: 负责中国 RB 好几条生产线的 manufacturing director 是个英国人 电话面试 问了为什么选择自己所学的 course, 3 top strengths, weakness, 5-10 年的职业规划, lead 团队的经验, 为什么选择 RB。

楼主在今天参加了终面 并在下午收到了 offer 具体薪资待遇在这里就不透露了 和 PG U 家的 MT 是没法比 但是也是快消的平均水平 也谢谢 RB 能体谅这些找工作人的心情 说终于可以安心过个年了

总结:楼主的电面是在 1 月 22 日进行 并在今天也就是 2 月 4 日收到 offer 整个流程真的是特别的紧凑 第二轮 和第三轮都是刚面试完 过了一两个小时就通知准备下一轮面试

其实我觉得准备好宝洁八大问+职业规划+why you, why me 基本上能应对所有的面试。尤其是 lead 团队的经验, 他们会考察你的动机, 你的处理分歧意见的能力以及解决问题的能力。

苦逼的求职路暂时画上圆满的句号, 最后附上自己准备 SHL 的题库, 希望对未来找工作的伙伴们有所帮助。另外

有一篇文章叫做吃透宝洁 8 大问=拿下了 90%的公司 offer“建议大家看一下。

附件太大 我上传到百度云了

需要的自行下载 <http://pan.baidu.com/s/1pJPYThp>

## 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>

