应届生求职网
YingJieSheng.COM
中国领先的大学生求职网站

应届生2018校园招聘求职大礼包

罗氏篇

应届生论坛罗氏（Roche）版：
http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2627-1.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 罗氏公司简介.....4
1.1 罗氏概况.....4
1.2 罗氏中国发展.....4
第二章 罗氏笔试面试资料.....5
2.1 罗氏制药医药销售代表面试.....5
2.2 罗氏制药技术运营(上海)岗位的 1 对 1 面试.....6
2.3 罗氏制药医药销售代表面试自信表现，是你成功的关键。.....6
2.4 罗氏 2017 校园招聘医药销售实习生。.....6
2.5 上海罗氏制药有限公司电面+经理面.....7
2.6 罗氏诊断销售助理面经.....7
2.7 罗氏制药 CRA 面试先是群面，大家依次自.....8
2.8 罗氏诊断培训专员面试电聊+一面英文+二面英文。.....8
2.9 2016【罗氏（中国）】二面流程与经验分享.....8
2.10 罗氏（中国）售后服务工程师面经分享.....9
2.11 罗氏（中国）产品专员面经分享.....9
2.12 医药代表的一次电话面试.....10
2.13 罗氏电子维修工程师面试经验.....10
2.14 上海罗氏面试 失败经验.....11
2.15 罗氏上海供应链应实习生面经.....12
2.16 罗氏医药代表面试.....12
2.17 医药销售代表面试.....13
2.18 医药代表面试.....13
2.19 罗氏面试心得.....14
2.20 罗氏 MSL 职位面试经验.....14
2.21 罗氏电面.....16
2.22 广州罗氏一面.....16
2.23 Roche 电面.....17
2.24 广州罗氏一面.....17
2.25 广州罗氏二面.....17
2.26 广州罗氏三面.....18
2.27 罗氏 QS 电面.....18
2.28 罗氏一面回来.....19
2.29 罗氏初面.....19
第三章 罗氏综合经验资料.....19
3.1 广州罗氏三面.....19
3.2 我的罗氏实习生申请之路.....20
3.3 关于医药代表这个职业.....21
3.4 我了解的罗氏.....21
3.5 罗氏应聘综合经验.....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

第一章 罗氏公司简介

1.1 罗氏概况

罗氏公司是在国际健康事业领域居世界领先地位，以科研开发为基础的跨国公司，总部位于瑞士巴塞尔，是世界 500 强企业。罗氏始创于 1896 年 10 月，经过百年发展，业务已遍布世界 100 多个国家，共拥有近 66,000 名员工。罗氏的业务范围主要涉及药品、医疗诊断、维生素和精细化工、香精香料等四个领域。罗氏还在一些重要的医学领域如神经系统、病毒学、传染病学、肿瘤学、心血管疾病、炎症免疫、皮肤病学、新陈代谢紊乱及骨科疾病等领域从事开发、发展和产品销售。

罗氏的科学家三次获得诺贝尔生理学奖。罗氏在瑞士的巴塞尔、美国的纳特利和帕罗阿托等地设有大型科研中心。其中，罗氏巴塞尔的中枢神经系统和心血管疾病研究中心和美国的基因研究中心在国际医药界享有很高的声誉。

罗氏的药品生产部门历史悠久，主要生产治疗中枢神经系统疾病、传染病、炎症、心血管疾病、肿瘤、病毒感染、皮肤病、肥胖症等的各类药物。

罗氏成功地收购了一些国际大医药公司，壮大自身实力。其中包括：收购了美国最先进的生物工程公司基因技术公司的大部分股权，以加强罗氏在基因工程——这个医药工业最尖端领域里的领先地位；收购了尼古拉斯公司的非处方药品部门和费森斯公司，使罗氏成为欧洲非处方药品市场中占有市场份额最大的公司；1994 年收购了辛太克斯医药公司，使罗氏在抗感染和器官移植药物方面实力倍增。2001 年，罗氏和日本中外制药宣布联手成立一个领先的以研究为导向的日本制药公司，这是一个全功能和以日本为基地的跨国公司，位列世界第 2 大药品销售市场——日本市场的第 5 位。

罗氏从 1968 年设立医疗诊断部门后，这一部门就以惊人的速度发展起来。该部门生产的试剂被广泛应用在医学免疫学试验中，如妊娠试验、肝炎测试、艾滋病病毒测试等。1994 年，罗氏的生物医学实验室与美国全国健康实验室合并，成立了世界上规模最大临床医学实验室组织——美国实验室组织，罗氏拥有其 49.9%的股份。在医疗诊断方面，罗氏另一个成绩卓著的研究机构是罗氏分子实验室。该实验室正致力于聚合酶链状反应技术（PCR）的研究，这一技术能够将同一基因或 DNA 断片重复复制，可以广泛应用于基础研究、艾滋病、结核病、白血病的诊断及环境测试方面。1998 年初，罗氏彻底完成了对宝灵曼公司的兼并，吸收了这家公司在产品方面的优势，一跃成为医药诊断领域的先导。

维生素和精细化工是罗氏第三大业务。罗氏是世界上最大的维生素和胡萝卜素产品生产商，这一地位罗氏自 1934 年成功地以工业法合成维生素 C 那一刻起就取得了。

1.2 罗氏中国发展

作为一家国际知名企业，罗氏与中国的关系可以追溯到半个多世纪以前。早在本世纪 20 年代，罗氏便在上海设立了办事处，揭开了罗氏在中国的第一页篇章。随着在华业务的蓬勃发展，1926 年罗氏在上海成立了子公司，全面负责中国市场，直到 1950 年。1961 年，罗氏重返中国。从此，罗氏与中国在科技和商业方面的往来不断增加。

改革开放以后，罗氏与中国的关系进一步得到加强。通过形式多样的技术交流，来自罗氏和中国国内的专家在药物、维生素、医疗诊断、香精香料等领域开展了广泛的技术交流，在 1984 年至 1990 年间共同参与了 3 个预混料合作项目的建设。

从 1988 年起，罗氏相继在北京、上海、广州设立了办事处，并开始计划在中国国内建立合资企业。1994 年，罗氏于上海成立首家合资企业--上海罗氏制药有限公司。 作为第一个坐落于国家级生物医药科技产业基地内的制药公司，罗氏高超的科研、技术实力配以一流的生产装备，并以其高技术产品赢得了广泛的市场及信誉。

2000 年罗氏在上海外高桥保税区注册了独资公司—罗氏诊断产品(上海)有限公司。

罗氏在中国积极投资的同时，不忘回报社会。1996 至今，罗氏共向社会捐助了价值超过 2200 万元的药品和现金。罗氏公司将以致力于健康事业的创新、提高人类生活质量为己任，为中国及全世界人民的医疗健康事业和生活质量的提高作出应有的贡献。

2004 年 1 月，罗氏宣布在中国上海设立药品研发中心。这是罗氏药品部全球第 5 个研发中心，也是罗氏首次在发展中国家设立研发设施。此举进一步表明罗氏在中国长期发展的决心。

如果你想了解更多罗氏的概况，你可以访问官方网站：http://www.roche.com.cn/

第二章 罗氏笔试面试资料

2.1 罗氏制药医药销售代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106016&extra=page=1

“问题就在最后，实习是实习不是工作。HR 是不是压力很大。”

去之前有接到过 HR 的电面，问了很多问题，交流了大概 30 分钟。感觉还不错，注意，最后 HR 问我，如果你拿到我们公司的 offer，请不要拒掉。这里有两种可能，为后面的面试埋下了伏笔。

然后就跑到浦东了，时间刚好，没早到没迟到。

面的是 HR 和部门的老板。过程当中 HR 问的很少，都是老板在提问。

问题 1：如果工作中碰到问题你是怎么解决的？

问题 2：如果发现老板或者上级工作有问题有疏漏，你会怎么做？

问题 3：如果要做翻译，你觉得你行吗，你首先会做什么事情？

感觉问题都是很正常，没有怪路子，我也是如实一一作答

然后杯具在与，部门老板走了之后，（老板有会议要开）HR 问我你对自己的面试情况做一下自我评价。

然后我就支支吾吾说不清楚了。我说应该还可以吧，

问如果要做翻译，你觉得你行吗，你首先会做什么事情？

2.2 罗氏制药技术运营(上海)岗位的 1 对 1 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106015&extra=page=1

因为是实习生，所以面试不怎么严格，只要表现的比较大方自信就好，一些关于技术性的工具比如 excel 要比较熟练。

是否有微信公众号运营的经验？

对于 excel 是否熟练？vlookup 中比较容易犯的错误和需要注重的问题是什么？

是否能够保证实习时间稳定 6 个月？

其他的记得不是很清楚了。。

2.3 罗氏制药医药销售代表面试自信表现，是你成功的关键。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106014&extra=page=1

面试 4 轮，每轮不同侧重点！第一轮、考察面试者个人表达能力、简历个人描述是否属实、是否符合个人工作岗位能力标准！第二轮、销售能力考察、现场模拟销售过程！第三轮、专业拜访模拟，考察面对客户的技巧！（通过这一轮，必然过了）第四轮、对职业发展、职业规划的探讨！

问你认为你我为什么要录用你？

答第一、我医药转业毕业，具备专业知识基础，符合外企专业化推广思路！ 第二、医药推广工作非常辛苦，而我来自农村，吃苦耐劳精神从小养成，不畏艰辛！ 第三、个人能力符合招聘职位需求，我也有信心胜任该职位！

2.4 罗氏 2017 校园招聘医药销售实习生。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106012&extra=page=1

九月中下旬同时网申了一批医药行业公司，罗氏是最早给我打电话的，hr 说话特别温柔，网申系统里的岗位是医药信息实习生，但后来跟我沟通说是销售，确认意向跟我约好面试时间，就算是一面了。

面试当天我特意提前二十分钟到，因为是外企，还准备了点英语，但其实就是简单的一对一面，就是昨天给我打电话的 hr，主要针对简历内容提问，聊之前做过什么，举个很成功或者失败例子，自己是如何做的如何改进的，如果再来一次会怎么做等等，再一块就是对销售行业的理解，自己为什么选择做销售，对罗氏的了解等，主要是跟你确认做销售的意向坚不坚定。整个面试过程自己觉得聊的还挺好，到了提问环节，我却破天荒的问其他岗位的信息，算是给自己挖了个坑吧，hr 开始各种质疑说你不是特别想做销售，太囧。最后说等消息，一周之内。

我等啊等，过了一个多礼拜没消息，我都放弃了，结果快一个月之后罗氏突然又给我打电话说地区经理要二面，

直接约在第二天一个饭店他们开会的地方。面试也很简单，这次主要问实习经历，实习中有哪些收获，好的不好的，也是聊天形式，自己觉得聊的挺愉快，结束后地区经理说后续还有面试，我就又等通知，结果第二天之前联系我的 hr 就说要我了，可以去，我当时很诧异，不过还是说给自己留几天考虑几天，期间也有其他面试，但由于这种都要实习，觉得挺耽误事情，最后还是拒了。
整体面试都很简单，和其他外企比的话，不过也涨了不少知识，要少给自己挖坑。
问实习中的收获，好的不好的都说下(上海)

2.5 上海罗氏制药有限公司电面+经理面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106009&extra=page=1
我是在上海企业实习微信公众号上看到的，发完简历之后收到电话面试，然后几天后按照预约时间进入公司园区和大楼，等着，前台会打电话给你预约的 hr，到时间 hr 会下来接你。我一开始面试的行政助理，所以去了八楼，我的一线经理面的我，后来没面试上，hr 让我去面试这个职位。过了一周后，我又去了，hr 在面试之前告诉我我的经理性格是怎样的可能会问什么问题之类的。说完之后就不紧张了，总之 hr 性格超级好。
面试官提的问题：
实习时间的问题，因为之前走了好几个，所以希望能做的时间比较长。另外针对工作问了些问题，问了关于数据统计方面的实际操作，我就说我在班上统计过班级成员的信息。然后她们还问了我是如何解决问题的，我就说上课的时候，人都来齐了打勾。总之问问题的时候不要紧张，你想出来的方法可能不是很好，可能在特定情况下才能用，但是她们关心的不是这个问题，只要问题解决了就好。总之，一定要体现你的细心，细心。哦对了，之前行政助理那个要求英文自我介绍。

2.6 罗氏诊断销售助理面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106007&extra=page=1
首先能肯定的是面试的大区经理很 nice，面试下来的整个气氛也是比较轻松，没有特别咄咄逼人的感觉，整个过程大概是 45 分钟，基本是按常规的面试流程走。一开始是作一个简单的自我介绍，然后面试官会提问一些问题，最后是你有什么问题。
面试官的问题：

问 1、你最自豪的一件事，为什么自豪？？
问 2、你最遗憾的一件事，是什么原因造成？如果重来，你会怎样减少遗憾的出现？
问 3、你有没有什么特殊的爱好？
问 4、能不能给我简单介绍一下最近读的一本书？

问 5、你未来的职业规划？对这份工作而言，最大的不足是什么？

2.7 罗氏制药 CRA 面试先是群面，大家依次自...

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106006&extra=page=1
先是群面，大家依次自我介绍，再就当面讨论发言，第二次是部门经理一对一面试，第三次是总经理一对一交谈，大致都是为何对此感兴趣之类的问题。
面试官的问题：

问你的经历？你为何离开之前的岗位？这里什么吸引你？之类

2.8 罗氏诊断培训专员面试电聊+一面英文+二面英文。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106005&extra=page=1
HR 电聊一面与 line manager,英文沟通：比较自由发挥的感觉，用英文描述自己日常的工作内容，然后会问一些通用的问题，像为什么离职？为什么选择我们公司之类二面与应聘岗位相关进行了一次英文的 presentation，director 参与，然后提问面试，二面全程英文。
面试官的问题：

问为什么选择罗氏？
答想要更多挑战，新厂建立期间学习更多东西等

2.9 2016【罗氏（中国）】二面流程与经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106004&extra=page=1

刚刚参加完罗氏（中国）的二面回来，下面跟大家分享一下楼主的经历和感受，希望大家能够注意一些细节，避免不必要的麻烦，同时呢，也能在接下来的面试中多做些准备。

首先，楼主到达宣讲会的时间还是挺早的，其实到的早总比到的晚好，因为当现场人太多的时候，你可能要一直站着，早去的话可以选择坐在前面，这是比较好的一点。

然后就是宣讲环节了，之后的面试开始前会有一些热身的环节，怎么热身的，就是做小游戏，比较好玩的那种，不妨积极参加一下，还会有小奖品送。

面试开始后，最后脑子里想几个你想要问的问题，这样在面试官问起来的时候不至于什么都想不起来。然后就是需要注意的一点是，罗氏一般招的刚开始都是实习生，而不是真的要签 offer 的那种正式的，所以这点一定要提前有心理准备哦。

再然后面试的时候会问你一些关于个人的情况以及以往的经验和对工作的认知等问题，之后你就可以提问了，楼主也是这个时候才知道，罗氏的实习一般是从 12 月开始的，如果你手头还有学校的事情要做。最好是提前完成，然后空出时间来去上海。

还有一点就是最好是当场带着自己的简历，因为有可能会在结束的时候收起来的，简历是重要的一个方面，切记哦。
希望我的经验会对大家有帮助吧，各位，加油！

2.10 罗氏（中国）售后服务工程师面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106003-1-1.html
通过内部推荐得到工作信息，然后首先是 HR 电话面试，简单的问了一些简历上的基本情况。

询问在遇到态度不好的客户时会怎么处理？ 回 答： 保持良好态度，耐心听取客户要求，明确其不满意的地方，在职责范围内尽量帮助对方解决问题，如果个人无法解决会求助于公司技术团队。

2.11 罗氏（中国）产品专员面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2106002&extra=page=1

4 位面我一个，都很 nice，其中一个是 hr, 另外接个是谁分不清，应该有 PM 和 MD，因为 hr 说，就不搞几轮了，抓紧点时间一轮解决。但是觉得自己变通得不够快，或者说他们要求的太多了？

产品专员职位面试问题：

1. 你觉得市场除了定位还有什么最重要？

2. 你对检验科的日常工作熟悉吗？你说说看法？

3. 你对罗氏有什么了解？

2.12 医药代表的一次电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105999&extra=page=1

是上海总部打过来的电话，是一个和蔼的女 HR，蛮亲切的，因为时间有点久了，我还忘了自己所投的职位了，还是 HR 提醒的，之后问一些现在开学了没，一周能够工作几天？最近一个暑假有做过相关工作没有，有面试过相同的职位的工作吗，然后是怎么理解医药代表这个工作，最后是 HR 简要的说了一下接下来的面试过程，应该还有三次面试，最后就是问一下还有什么问题要询问的，结束电话面试

2.13 罗氏电子维修工程师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105973&extra=page=1

上午一点一刻开始，进去就会被分好组。然后就是无领导小组讨论，一开始先大家自我介绍，接着是一个案例分析，具体内容是：公司的客户打电话到客户部说，在公司购买的仪器出现了问题，不能正常运行。然后下午对仪器要急用，客户部说这个电话应该打到维修部。大家小组讨论，设计解决方案，并且讨论以后如何避免类似的问题发生。

2.14 上海罗氏面试 失败经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105970&extra=page=1

昨天上午接到罗氏制药面试通知，喜忧参半。喜的是罗氏制药给了一次机会我，忧的是得跑到广州面试，而且之前也没有认真的了解这家公司。只好下午上网看看，于请教一下师兄和同学了。还好一路上不算很堵，总算是在约定时间到达中华广场。真是一路风尘扑扑，真是疲倦。到了罗氏广州办，那个前台文员（曾文苑）就让我填表，一共有 4 页，限定时间 15 分钟。连口水都没有喝，进了一个小办公室，把手机打开倒计时功能，一边赶紧填写资料。

由于填的东西都是自己比较熟悉的，所以很快就搞定了。在前台接待处坐了几分钟，看了一下《走进罗氏》，没多久就轮到我面试了。

面试我的是华南区的一位姓谢的 HR。先介绍这一轮面试的流程，首先是自我介绍，然后她提问我，有互动，最后留点时间给我提问。整个过程下来，感觉还可以，但还是有几个问题没答好，特别是在压力面试这块，我应对的也太差了。由于时间仓促，没有做好准备。

9:45 左右开始面试,面试官在领我进去的时候已经开始发问了,令人猝不及防.冷静下来沉着应对.

坐下后,首先她说她是个很直接的人,评价我不像应届的,我说是因为工作的关系,让我的谈吐不像是刚出来的.接下来说我们是不是第一次见面，知道自己上次面试为什么没过吗？我回答一是自己的能力还有所欠缺，二是表现的与公司要求的不符；她点了点头。

问我在罗氏诊断的工作经历,我重复已经说了很多次的故事.此人高手之处在于直接跟我说我不想听故事,告诉我你的感受和心得.慌了一下,说我觉得做医药销售需要具备的：一，“坚持”； 二， 处理好人际关系的能力；三，积极调整自我心态的能力。恰好我具备着几点，所以在之前的实习中得到很好的锻炼，也有很好的业绩，证明自己现在坚持的目标是正确的。

她停顿了一下，才又问我之前面试几家，为什么没过，我很老实的的说了出来，她说了个很令我心服的回答：你每次都面刀差不多的时候没过，除了客观原因，是不是也要考虑一下自己是否具备这样的稳定性呢？我觉得你一点都不稳定，心理素质太差了。我的心哗啦啦的，但我还是笑着说，我的确有很多不足，我希望能得到您的更多的指点，另外基于我前面所说的我具备的几点，我相信我符合这个职位的要求，谢谢。

然后他就问我我有何问题,心想,没戏了. 于是我就放松地开始问她想要什么样的人,她觉得医药代表是怎样一份职业,她开始谈,她是个有想法的人,想在医药销售这个领域有新的做法,所以她希望要一个有想法和聪明的人.于是,顺着她的思路,开始谈我对医药代表一些比较新的想法,又拖了半个小时.和她讨论了几个问题,最后,问她拿电话，没拿到。

失误

1.不能占紧先机，不可露过多笑容。关键是要看人而定，所谓见人说人话，见鬼说鬼话，对于那种一本正经的人，交谈需要表现积极，不能过于油滑。

2.准备不充分，没有准备与压力谈话的心理。面试突然。

3.回答问题过于草率，不能表现工作的积极，虽然是尽人皆知的道理，但是面试时候需要你在压力之下说出你之前已经设想好的话，即使你感觉到很紧张。

2.15 罗氏上海供应链应实习生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105976&extra=page=1

网上投递简历后，第二天就收到了面试邀请，说是部门经理的一对一面。 到达公司后，先是填了一份入职申请表格(后来部门经理主要是看这个表格面试我的，感觉不太 care 我的简历，简历也是我自带的) 部门经理人很好，整个面试过程很轻松，持续了不到 10 分钟，先是自我介绍，然后问了一些常规的问题。最后说一到两周内给我回复

2.16 罗氏医药代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047859-1-1.html

面试整体感受：

简历是同学内推的，一面做题是没有，不过听说就是一些情况型问题。所以直接进入二面，一开始根据简历问了之前做的产品的大概情况，医院资源什么的，还有什么为什么想来罗氏啊等等。因为想回大连工作，所以在面试的时候就跟 hr 谈到意向城市是大连，被告知可能没有空岗。结束的时候就说回去等消息。

过了大概半个月，接个电话从大连打来的，说要去大连面试，但因为正好在旅游回不去，就想电话面试，结果同意了。于是大概聊了半个小时，问了一下了不了解大连市场，做过哪些产品。然后过了大概两三天接到电话说过来入职。

最满意的：

竟然能同意电话面试

最不满意的：

效率不是很快。

2.17 医药销售代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047855-1-1.html

一共三面，通过。有难度，待遇.福利很好。

一面：地区经理

内容：你的简历相关的数据分析，市场分析。平时的工作内容，逻辑思路，市场规划，个人规划等等...

二面;HR

个人问题为主，专业职位的数据问题比较少。

三面：大区

压力面试，简历里面的所有工作经历的数据，正反推，压力面试。

总之：有一定难度。压力面试，个人能力为主综合素质为辅。

需要自己出彩的工作业绩，并且与之相匹配的能力。

2.18 医药代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047852-1-1.html

是上海总部打过来的电话，是一个和蔼的女 HR，蛮亲切的，因为时间有点久了，我还忘了自己所投的职位了，还是 HR 提醒的，之后问一些现在开学了没，一周能够工作几天？最近一个暑假有做过相关工作没有，有面试过相同的职位的工作吗，然后是怎么理解医药代表这个工作，最后是 HR 简要的说了一下接下来的面试过程，应该还有三次面试，最后就是问一下还有什么问题要询问的，结束电话面试

2.19 罗氏面试心得

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047812-1-1.html

罗氏面试心得

前几天，收到了罗氏/广州面试的通知，还是挺快的，我是两天前才在网上投的简历。接到了通知，当然还是要到网上了解一些罗氏现在的情况，包括在招聘网站写出来的目前的发展状况。准备一些基本的面试的说辞（这些大家都是知道的啦）。

准时地到达是必要的，例行的填写一份表格，等待。第一次是人力资源部的主管来面试，问的就是一些基本的面试的问题，像是以前的工作经验，为什么离职，工作能力有哪些之类的。后来才发现，对方不仅仅是在看你的语言表达能力流畅不流畅，还在看你通过语言表达表现出来的性格，是严肃的，还是随和的。所以给各位的建议是：1 保持微笑，还要是显得很有智慧和内涵的微笑。2 不要吝啬你的话。要做到流畅的多说，要显示出你的自信和能力。 3 你的表情一定要显得很真诚（骗死人不偿命的那种，但是不要太假。） 因为这第一关，就是要说服人力资源部，说明自己是一个有能力的人。

第一轮面试的，例行会有你问对方问题的环节。这个问题要想好。因为之前看了介绍，罗氏马上会有新产品上市，所以我的问题是，公司是不是在为这个产品组建团队。对方人力资源部主管直接说不是，那个产品配对的团队的销售人员至少要是有三年外企销售经验的。（汗.....）

第一轮面试完了，本来我都是不抱有希望的了，外企医代面试了不少次，都是在最后一关，觉得我像个吃不了苦的大小姐，被刷下来了。这次我也没有觉得自己表现得怎么样。谁知道我竟然在 5 点半前收到了复试的电话，我是满惊讶的。

这次我的功课做的更多，包括看了罗氏现在在销的品种，从通用名到化学名，主治症等。这次的面试是销售部的部门经理（过了这关还有大区经理一关，我是没有到那里，确实是我在这关的表现不好）。

例 行的问题还是有，主要集中在以前的工作经历那里，问得会比较详细。然后给我面试的这个销售经理，有在中间停下来，和我说觉得哪些地方我表现的不好（主要是笑容不够，给人感觉不够亲切）。说了当然马上要改阿。然后，她出了两个实际销售/推销的例子（因为我是没有销售工作经验的人，不知道有经验的人会不会是同样的问题啊。如果你遇到的不是，记得回帖告诉我哦！）一个是推销笔，她会给一个假设的场景，说明现在的情况和市场的需求。完了之后直接说哪里做的不好。我是没有先问她有什么需要，没有扩大她的需求范围。第二个是推销手机，也是有一个场景，我又没有抓准销售需求点进行推销。所以，我已经知道自己没有抓住这个机会了。

然后，这个销售经理还是问了，关于罗氏的产品知道哪些，幸好这个我是有准备的，但是说的不是很流畅，也有些扣分。最后，这个销售经理还是例行的说了，要走哪些程序，多久会有通知。虽然已经知道没有希望了，当然还是要笑笑的，谢谢人家给了这个机会。

2.20 罗氏 MSL 职位面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 8 月 27 日
地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1873795

【转帖】

前天参加了罗氏公司的面试，职位是 MSL。面试地点在某酒店。一共有十个人去面试，大多数都有三到四年的临床经验，有的还有企业工作经验，只有我 一个人是应届生。我是某重点大学七年制的学生，肿瘤学专业。之前也了解过一些信息，得知应届生进公司医学部还是有难度的，当时感觉希望不大。面试有三轮， 第一轮是 HR，主要就是聊聊天，大致了解你的专业背景，临床经历，还有为什么想转行之类的，很轻松；过了第一关，然后是直线经历面试，也叫 line manager，就是如果应聘成功，那个直接领导你的经理。第二轮面试主要针对你的个人简历，进行相关的聊天和提问，氛围很轻松，感觉不到交流的阻碍和压 力，因此说话时比较放松，没什么顾忌，甚至可以问面试官一些你感兴趣的问题。MSL 要求专业背景和硕士以上学历，因此还有一些相关专业的提问。一个核心问 题就是为什么你要转行？是不是真的下定决心进企业？因为是应届生，经历的很少，体验的也不多，自己定位也不准确，所以回答这个问题的时候比较犹豫，当然你 没必要掩饰自己的摇晃不定，完全可以说出自己的心里话。我就是如实说的。还有就是部分的英语交流。第二轮面试大概持续了一个多小时，然后她将我推荐给上级 经理，等待片刻之后开始了第三面。第三轮面试没有特别专业的提问，也就是普通的聊天和一小会英文对话，我也问到了应届生在企业的一些问题，面试官说招聘应 届生确实风险很大，罗氏这样的公司完全可以让别的公司培养初级人才，当时就感觉录取我的希望也不是很大。参加面试一共用了一下午时间，结束后都晚上七点多 了。虽然时间很长，但面试过程还是非常轻松的，这让我对外企印象很好。我之前也像大多数同学一样四处找医院，但机会很少，我有两篇 SCI，其中一篇是第一 作者 6 分，和一个发明专利，当时想在附属医院签个合同制员工，但面试过后都出局了。很早之前得知外企医学部的职位，我曾今在某医学出版社做过翻译工作，主 要是 The lancet 中文版的全文翻译，以及外国医学网站的兼职编辑，对各种学术交流活动也比较有兴趣，因此大致了解过后，对医学部职位还是比较有兴趣的，于是就 联系了猎头公司，准备试一下。就在猎头公司联系我去面试的时候，某医院通知我去签约（面试很久以后才通知，我一直以为医院不要我了），是个部队医院，合同 制，胸外科，收入很好。这就让我陷入了选择的困境，我相信任何一个人面对两个不错的选择都会非常犹豫，至少要权衡一阵子。

面试完的第二天，line manager 给我打电话，给我讲了她们的讨论意见：HR 和 line manager 的经理比较倾向于另外一个女生，很优秀，性格开朗，三年工作经验，英语非常好，但 line manager 比较倾向于我，她直接说明了打电话的目的，就是想更进一步了解我，以增加她录取我的信心和砝码。她再次问我有没有真的下定决心从企业开始自 己的人生路线，说实话我还是比较动摇，于是她给我一晚上的时间做决定，第二天早上给她结果。于是我就开始努力思索外加各方询问。

当然，思考也就是两种职业的各种比较，然后再为各项比较的条款找理由：

1.如果在医院厌倦值夜班，厌倦各种复杂的关系，厌倦有些病人及家属的不可理喻，厌倦写病历，上手术。。。。那么企业在这一点上有绝对的优势，因为以上问 题是医院特有的，企业根本不存在；但企业肯定有它另外的辛苦方式，给 1w+的月薪，我觉得你的劳动创造肯定超出这个价钱；在我说的那家部队医院工作，一年 后收入可以超过公司，因此，这一条其实是在选择生活方式；

2. 进企业基本上是单行道，从医院进企业比较容易，但如果想回头那基本不可能，因此这个要非常慎重，要知道自己究竟想要什么，这个问题问起来非常容易，谁都会问，但往往很难回答，不要说是对应届毕业生难，对很多在职场打拼多年的人来讲也并非容易；

3. 请教了在部队医院工作的学长，部队医院确实存在各种各样的问题，自己曾经想象的那些问题很多都在现实中得到印证，但这个医院有我看中的东西，是个磨练的不 错的地方。想找个有编制，水平还高的医院对于我这种一个人在外地打拼的人来说实在太难了，所以我知道我的要求不能太高，要有选择的放弃，无论如何，临床学 习是必须的；

4. 当医生是我从小的理想，于是不顾很多人的劝阻考了医学院，读了七年书，现在看着书架上满满的教材，让我一下放弃实在是舍不得。连真正的医生都没有当过，刚 出校门就半途而废，确实可惜，也让家人赶到惋惜。我觉得一个人能坚持理想是件很不容易的事情，人的一生能有几个理想呢？或许现实是残酷的，或许有一天现实 会把理想击碎，但我觉得至少在这之前，我还有坚持的必要。等有一天我老了，我会问自己这一辈子做了什么，如果说一辈子是一个医生，即便是普通的医生，哪怕 由于某些原因我没有坚持到最后，那我也帮助了不少病人解除病痛，我会为此而骄傲。但如果我只是一个外企职员，那我会不会后悔呢？

5. 咨询周围人，还有在医药公司工作的人，还是倾向于建议我先选择医生，因此我也就越来越倾向于医生的选择；
6. 医生有成就感，还有被需要的满足感，而这些是其他职业不能替代的，虽然现在医患关系比较紧张，但总的来说医生还是比较受尊重的职业。在药企需要不断去拜访 医生，这也就好比从甲方到了乙方，要有合适的姿态和良好的沟通能力，而 MSL 拜访的又都是高级职称的客户，这对于我一个应届生还是很有挑战性的，而且并非 我的特长所在；
7. 就像围城，从医院到企业，不一定就会比在医院上班好，还是要找到真正适合自己的职业，而不是逃避苦难，每个行业都是辛苦的，压力大，钱不好赚，我想这在哪都一样。

2.21 罗氏电面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1733715-1-1.html

9 月 29 日逛街时...接到的 HR 电话~

主要内容是...
1.如果需要先实习 3-6 个月,再入职~是否可以接受？
2.介绍一下销售方面的经验，经历、
3.如何做好一名销售？
4.LZ 目前专业和医药相差太大,如何消除这个差距？

2.22 广州罗氏一面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1565696-1-1.html

下午参加了广州罗氏的一面，面的是医药信息顾问一职，也就是医药代表了。

去到公司，先去前台领一张求职登记表，中英文的，内容就跟我们自己简历上的差不多，填完之后就等待面试了。面试是分好几轮的，半个小时一轮，一轮有 6 个人。轮到我们的时候，进去一间小会议室，我们六个人坐在会议桌的一边，面对着两个面试官，一男一女，看起来很 nice 哈！

面试开始了，我们 6 个人从左到右进行自我介绍，不限时间，不过个人认为简短扼要比较好，尽量突出自己与职位相 match 的亮点！自我介绍完毕，女面试官问我们对医药代表的理解，我们是举手发言的，基本每个人都开口一次了。然后男面试官就问了我旁边的同学一个问题，关于工作地点的，接着就让我用一句话概况自己的优缺点，我讲完之后他问我啥星座的，我说处女座，他们都乐了。希望这个星座能给我带来好运吧，哈哈！

然后面试官问我们有啥问题，我们提了几个关于面试流程的，面试官作答之后面试就结束了，说是一个星期内会有通知。

然后，我回到宿舍后不久，过了几个小时，就收到了二面的通知了，哈哈！明天要继续加油了，keep 住状态，罗氏，我来了！！

2.23 Roche 电面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1615259-1-1.html

刚刚还在午睡，接到一 020 开头打来了
没想到是罗氏的 HR

主要问了 2 问题
1.是否有其他 OFFER
2.是否可以参加实习

时长 2 分钟，感觉还在云里雾里的，就结束了通话，不知道啥情况
LZ 北京的，申的医药信息顾问，不知道有木有其他战友

2.24 广州罗氏一面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1565696-1-1.html

下午参加了广州罗氏的一面，面的是医药信息顾问一职，也就是医药代表了。

去到公司，先去前台领一张求职登记表，中英文的，内容就跟我们自己简历上的差不多，填完之后就等待面试了。面试是分好几轮的，半个小时一轮，一轮有 6 个人。轮到我们的时候，进去一间小会议室，我们六个人坐在会议桌的一边，面对着两个面试官，一男一女，看起来很 nice 哈！

面试开始了，我们 6 个人从左到右进行自我介绍，不限时间，不过个人认为简短扼要比较好，尽量突出自己与职位相 match 的亮点！自我介绍完毕，女面试官问我们对医药代表的理解，我们是举手发言的，基本每个人都开口一次了。然后男面试官就问了我旁边的同学一个问题，关于工作地点的，接着就让我用一句话概况自己的优缺点，我讲完之后他问我啥星座的，我说处女座，他们都乐了。希望这个星座能给我带来好运吧，哈哈！

然后面试官问我们有啥问题，我们提了几个关于面试流程的，面试官作答之后面试就结束了，说是一个星期内会有通知。

然后，我回到宿舍后不久，过了几个小时，就收到了二面的通知了，哈哈！明天要继续加油了，keep 住状态，罗氏，我来了！！

2.25 广州罗氏二面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1568596-1-1.html

习惯面完试后就来写帖子，希望给后来人带来有用的信息。

昨天一面结束，今天中午就去二面了，不得不承认罗氏的工作效率很高！这点我很欣赏，对比起其他的公司我觉得罗氏这方面做得非常好。

二面是单面，一个人大概 20 分钟。面试官是广州区的经理，和蔼可亲，罗氏里面的人都给人感觉很随和，这点我也很喜欢。面试官首先让你自我介绍，然后就根据简历上你的个人经历进行提问，没什么特别难的问题，你只要如实回答，突出特点，做最真实的自己就行了。其他同学有被考到情景模拟，不过我没有。面试就是一个跟面试官互相沟通的过程，就像聊天一样，自然自信就行了。最后我问了面试官关于职位的培训和发展的几个问题，面试就结束了。

下午上课的时候，大概是面完试三四小时候，我就被通知面试通过，准备三面了。效率啊，令人兴奋。

经过对罗氏的了解，我发现我挺喜欢这家企业的，我也很希望能进去，成为罗氏的一员。我会继续加油的！大家也加油哈！罗氏，我来了！

2.26 广州罗氏三面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1573381-1-1.html

今天去了罗氏的三面，最后一面了，本以为是大区经理来面的，结果是深圳的一个经理过来，他说广州这边招满了，广州的经理把最后剩下的几个人（好像就剩下 3 个了）推荐给他，由他来面了。。

这几次在罗氏面试遇到了两个辉瑞的和一个默沙东的药代也来面试，不过她们是通过社会招聘进来的，都是美女，且都具有好几年工作经验的，这可以看出罗氏的魅力。

说说面试吧，深圳这个面试官是男的，毕业七年了，看起来虽然温文尔雅但是气场却挺强大，这次面试就是纯聊天，他自己也说不会给应聘者太大的压力的。面试官就简历还有一些个人情况问了我几个问题，我一一作答后没想到他说我回答的都是标准答案，其实我真的想说每次面试我都差不多是这么说的，我大大小小也参加过不少面试了，所以总结了一些经验，我只是在真实表现自己而已，其实自己最不愿意看到的就是别人怀疑我的真诚。。

最后面试官跟我说了几句话，"人有时候的确要看重一些事情，但是又不可以太看重了，是金子到哪里都会发光的"，我觉得自己可能没戏了，我的确很看重这次面试，我也尽自己最大的努力抓住这个可以进入罗氏的机会，可是也许时机还没到吧。。我觉得面试官说的很对，我还是得保持激情和自信，我还是会继续努力的，加油！！

2.27 罗氏 QS 电面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1368901&extra=page=1

刚在寝室看南方公园的时候，收到罗氏的电话，问我方便接电话吗，然后我直接说是。然后悲剧的现场电面了。。先让我自我介绍，然后问了我下关于职位的了解，是否对办公室软件熟悉，最后说如果有消息的话两周内答复。之前真心没想到最近会有罗氏的电话，更没想到会有电面，感觉自己回答的不是很有条理。不知道结果会如何啊！~

2.28 罗氏一面回来

下午去了罗氏的一面，之前以为是群面，去到发现只是单面。。。
发现来的几个面试的都是女生，罗氏是重视女生，还是男女分开批次面试？
面试很轻松，与面试官聊了半小时左右，可能是我心态好一点吧，因为我是与医药方面无关的专业:78)
面试结束后问了面试官共会有几次面试，他说有四五次。。。
通过一面的同胞们，加油吧，奔波好几天会辛苦的

2.29 罗氏初面

一个月之前的事了，当时是面罗氏的 hr 实习生，公司要求实习一年到第二年六月，至于留用的可能性，就未可知啦。那次处女面当时自我感觉非常良好，良好的都不知道其实是两次面试，一面和二面。而自己就死在二面时微笑的 HR 面前，后来感想：HR 惯于微笑着杀人，她笑的越甜，你死的越惨。

面试流程分笔试和面试，笔试就是英翻中（罗氏的历史起源）和英文作文（在从前一个实习中得到了什么，为什么离开）。还要填很多七七八八的表格，等我全部写完都一个小时了。

一面是一位很和蔼的 HR GG，问的不是很有结构性，陷阱问题也不太多，这部分没什么不一样的，照实说就好了。当他说请我的一个同事再来和你聊两句时，就是二面了。

二面是一位 HR 姐姐，应该是他们的主管吧。比较喜欢突发奇问。比如我在介绍自己善于处理压力时，她突然问：你为什么要突出这个？又比如我讲自己在做答辩秘书时做了很多额外工作时，她问：你有没有想过这些可能会给你带来什么风险？最后，我估计是死在英文这关上了。她让我介绍一下我的 strength 和 advantage。我想表格上不是写的清清楚楚吗你干吗还问我？莫不是想考我的创造力（我当时真是脑子短路了），于是就说了些其他的优点和缺点，和表格上的完全不同----然后说的又巨烂，没有逻辑性---。其实应该把表格上的细化一下就好了，慢慢说，即使磕巴也要让别人听清你说的啥。

出来就没消息了，反思时觉得这次收获还是蛮大的。 PS：去面试时一定带电子词典，笔和修正液，切记切记！

第三章 罗氏综合经验资料

3.1 广州罗氏三面

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1554534-1-1.html

1.我认为最重要的，带着简历，等到最后结束以后会统一收起来。
2.刚刚开始的时候会有热身的游戏环节，是连连看类似的游戏，踊跃回答会有奖品的哦。
3.稍微早点到宣讲会现场，人多了要站着，尽量找前排坐。
4.准备好你想问的问题

5.罗氏现在招的是实习生，不会给你签真真的 offer，不要期待太多。
6.罗氏的实习从 12 月开始，基本不会怎么变动，研究生需要早点做完其他事情腾出时间去上海实习。
7.实习结束后，根据你的表现，决定是不是要录用你，给你 offer，then 进入六个月的试用期。

期待会对各位有帮助吧，各位，加油！

3.2 我的罗氏实习生申请之路

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1717195-1-1.html

今天上午，当老板给我说"恭喜你，你已经被罗氏的实习生项目录取了"的时候，没有了意想之中的激动和开心，内心所有的只是平静，这一路走来，对于医药信息顾问这个岗位和罗氏有了更加全面的了解。半年前踏入应届生 BBS 的时候就下决心，以后一定要还这个优秀的网站一篇文章，以供以后的学弟学妹探讨和成长。

记得开始的时候是 5 月 5 号下午三点，我前几天刚刚网申过罗氏的暑期实习生项目，当 HR 从上海给我打电话过来电话面试的时候我还正在睡觉，迷迷糊糊地接起电话，那个 HR 倒是很 nice，说"我们是上海罗氏的人力资源部，请问您有时间做一个简单的电话面试么？"。我想了想，说"您可以半个小时以后再打过来么"，挂断电话以后，赶紧洗了把脸，上网查了下相关的资料，半个小时以后电话准时的打过来了，事实上问的问题也都比较常规，比如"你为什么选择销售工作？"，"上学期间都做过什么相关的工作？"，"你家是山东的，以后会不会回家发展？"之类常规的问题，因为我的专业是数学专业，和医药学并不是很沾边，她就问了"你怎么向我证明你的快速学习能力？"等。谈了大概有半个小时，整个过程还是比较愉快的，最后她说把我的简历发到西安的经理这边，有时间会安排面试。

从那以后也申请了其他公司的暑期实习，但是大部分都石沉大海，比如 BD（挂在了一面，虽然感觉面的还不错），爱立信，民生银行等等。过了很长时间，都没有下一步的消息了，直到 6 月 25 号，一个上海的电话打过来问问能不能给我做一个简单的电话面试，然后又是大概的介绍了一下自己的基本信息，最后那个 nice 的 HR 跟我说，把我的简历推荐给西安这边的经理，第二天会在公司安排面试，回来就各种准备，包括公司的概况，主营的药物啊，甚至包括罗氏的股价啊什么的。结果第二天上午，西安这边的一个助理给我打电话说临时改地方了，让我到东郊的某某酒店面试，到那之后见到了现在的老板-何老板，问的问题也是比较常规的问题"你对医药信息代表这个岗位怎么看？"，"罗氏的主营业务都有哪些？"，"作为一名医药销售，最重要的素质是什么？"，"如果你有机会进入罗氏，对自己的职业生涯规划怎么计划的？"等等，然后面试结束之后我就离开了酒店，刚刚回到学校，助理给我打电话问能不能再回一下酒店，大老板正好在，能不能安排一个复试，结果因为时间问题，就取消了当天的面试，说是另行安排时间。

到了 7 月 3 号，也就是昨天下午五点五十，大老板给我打了电话说是能不能安排一个 15 分钟简单的面试，然后先是一个简单的自我介绍，期间我结合着上次面试的问题，穿插进我的自我介绍中。下来老板问了两个问题，一个是父母对工作有什么意见，另一个就是我对销售工作怎么看，然后 15 分钟正好的时候，就适时地结束了谈话，说是和 HR 以及何老板沟通一下再联系。

晚上 8 点半左右的时候，另一个销售经理约我第二天十一点在凯德广场见面，做一个简单的面试，天公不作美啊，下起了大雨，等我赶到的时候只有十点半，买了杯饮料，平复一下心情，到卫生间稍微收拾了一下，杨美女的短信就发过来了，说是她已经到了一家甜品店，让我到了直接过去找她，到了之后她先问"我能不能接受压力比较大的工作？"，"对于销售工作怎么认识？"。聊了有半个小时，她给老板打了电话，期间老板让我接了电话给我说了开头的那些话。

洋洋洒洒地说了这么多废话，最后我谈一下我对医药销售这个岗位的认识，其实医药销售和其他销售本质上是相通的，但是有几点需要注意，一个是高度的责任心，然后是客观。日常工作就是，定期的拜访客户，定期

召开学术会议等等。

3.3 关于医药代表这个职业

每年都有很多同学希望进入销售行业，特别是外企。感觉就是高薪加挑战，能够得到能力的锤炼和与之匹配的薪资。但医药销售的具体工作是什么样的呢，工作内容就是跑医院，恶性竞争所带来的负面影响大家不得不去考虑……希望从事相关行业的前辈们分享些自己的看法和打拼经验。

3.4 我了解的罗氏

我在罗氏亚太运营中心实习，PDCC。罗氏比较舒服，上下班班车接送，平时没什么太大意外。

另外说一下，在找实习的时候，我接到了 Pfizer 中国区总部、Abbott 上海、阿斯利康上海、SSME（西门子医疗集团）上海、拜耳北京总部、美敦力、Roche 的面试通知。投简历这种废话等等略过。。。GSK 因为招人太少所以没投。梦想中的飞利浦医疗保健集团也不招实习，没办法。

Pfizer 中国区总部去了以后感觉真是跟网上说的一样，一上来就是压力面试，医学信息沟通专员，就是医药代表，眼科组，适利达，拉坦前列素类药。至于竞争对手卢美根，苏为坦这类的自己搜集的信息还是挺有用的。
之后就是等结果，拖啊拖，忍不住都想骂了，我就找个实习至于这么拖么。。。。。。。。。。。。

Abott 招的职位到了那面试完就不喜欢了，然后给 HR 打电话，我退出。

阿斯利康去了但是很遗憾人家没要我，职位是助理类，咱一纯爷们去当老板的秘书的助理。。。。多囧。请注意，老板的，秘书的，助理。。。。。。

SSME 是跟着班车去的南汇，客服类，顺便可以带着做售后工程师见习，本来不错的职位，但是实习时间非常短，也就是说标准按照实习合同来，这个是面试通过后得知的吗，实习只有 2 个月，因此拒绝了。

拜耳北京总部一面是电面，也是医药代表这个事。忽悠一下 HR，过了。然后二面让我回一趟北京，实在没辙，考试中，暑假回北京才 OK 啊~结果就不考虑了。

美敦力不用说了，就医学信息系统方向的工程师实习，兄弟 C++仅仅一般般啊。。。。。。笔试过了，面试让 HR 问傻了，没办法，实力有限。我也不是超人啊对吧。

别看那些什么面试经验里面都说的自己怎么成功成功的，草，不行就是不行，一点办法都没有。硬货重要哈哈。

最后就是罗氏。

赶路赶路。。。。跑到罗氏 Asia Pacific 去，进去以后 HR 非常好的给我介绍了一下罗氏的环境，一起去面试的还有几个人吧，面试三轮，到最后莫名其妙就剩我一个人了。

第一轮是 HR，全英语面试。
第二轮是一个部门技术支持，老外，美国人。
第三轮是部门主管。

3 个小时，不合格的直接刷掉，合格的直接留下。
当时我就拿到结果说要我了，挺好玩的。

罗氏里面人做事超级高效。。。。。但是环境非常好，不会有很明显的等级观念。只要你听话，眼中有活，主动，一切都好说。不知道是不是因为我在亚太总部的原因，大家平时都乐呵呵的，没什么压力，连销售都不那么歇斯底里。大家努力可以理解，这样的企业环境真是让人觉得记忆深刻唉。

与此同时，辉瑞的电话来了，大姐。。。拖了我 3 个星期了，什么玩意。我都差点直接问：Where is my thanks letter? 当然拒绝了。。。。

罗氏的产品非常好，我现在实习的部门负责罗氏的产品各类报告这块，感觉挺好，每天早上晚上班车接送，中午员工餐公司负责，非常丰盛，茶水间里咖啡饮料茶，随时取用，无限制。

哪怕是 AP 的老大看到我们这些实习生也会说早上好，所以气氛比较好。

但是罗氏比较低调，人员流动非常之低，我都怀疑它是不是个药企。稳定性快赶上飞利浦医疗了。

求稳的人可以去试试。

待遇属于医药企业中上等，压力不大，但是要求极为高的工作效率，你可以一天上班 7 小时，但是一定要高效。

基本就是这样了。。。。。。。。

至于诊断那边，因为医药和诊断是完全不同的两个公司，除了董事会那边能管，其他一律分开，核算也是分开的。

个人并不是很了解，不好意思了.

最后说一句，其实到哪全靠自己，Roche 也有月入轻松 2 万的。

最新的英国那个 500 强排名和 09 的财富 500 强排名里 Roche 都排医药第二。
第一辉瑞没办法，我认识个辉瑞的同事，辉瑞吃点惠氏之后有点噎住了，产能吸收不掉，产品老化，20000 人的裁员指标。

不是什么东西第一第二就好的，所以各位选的时候请注意是不是有自己要学的东西，比如我肯定要转销售，我太需要销售来锻炼了。至于薪金，放心吧，只要能力到了，企业会给你一份有竞争力的薪金的。

应届生还能强求什么呢。。。。。。。。。。。。。。。。。

3.5 罗氏应聘综合经验

【转帖】前天参加了罗氏公司的面试，职位是 MSL。面试地点在某酒店。一共有十个人去面试，大多数都有三到四年的临床经验，有的还有企业工作经验，只有我一个人是应届生。我是某重点大学七年制的学生，肿瘤学专业。之前也了解过一些信息，得知应届生进公司医学部还是有难度的，当时感觉希望不大。面试有三轮，第一轮是 HR，主要就是聊聊天，大致了解你的专业背景，临床经历，还有为什么想转行之类的，很轻松；过了第一关，然后是直线经历面试，也叫 line manager，就是如果应聘成功，那个直接领导你的经理。第二轮面试主要针对你的个人简历，进行相关的聊天和提问，氛围很轻松，感觉不到交流的阻碍和压力，因此说话时比较放松，没什么顾忌，甚至可以问面试官一些你感兴趣的问题。MSL 要求专业背景和硕士以上学历，因此还有一些相关专业的提问。一个核心问题就是为什么你要转行？是不是真的下定决心进企业？因为是应届生，经历的很少，体验的也不多，自己定位也不准确，所以回答这个问题的时候比较犹豫，当然你没必要掩饰自己的摇晃不定，完全可以说出自己的心里话。我就是如实说的。还有就是部分的英语交流。第二轮面试大概持续了一个多小时，然后她将我推荐给上级经理，等待片刻之后开始了第三面。第三轮面试没有特别专业的提问，也就是普通的聊天和一小会英文对话，我也问到了应届生在企业的一些问题，面试官说招聘应届生确实风险很大，罗氏这样的公司完全可以让别的公司培养初级人才，当时就感觉录取我的希望也不是很大。参加面试一共用了一下午时间，结束后都晚上七点多了。虽然时间很长，但面试过程还是非常轻松的，这让我对外企印象很好。我之前也像大多数同学一样四处找医院，但机会很少，我有两篇 SCI，其中一篇是第一作者 6 分，和一个发明专利，当时想在附属医院签个合同制员工，但面试过后都出局了。很早之前得知外企医学部的职位，我曾今在某医学出版社做过翻译工作，主要是 The lancet 中文版的全文翻译，以及外国医学网站的兼职编辑，对各种学术交流活动也比较有兴趣，因此大致了解过后，对医学部职位还是比较有兴趣的，于是就联系了猎头公司，准备试一下。就在猎头公司联系我去面试的时候，某医院通知我去签约（面试很久以后才通知，我一直以为医院不要我了），是个部队医院，合同制，胸外科，收入很好。这就让我陷入了选择的困境，我相信任何一个人面对两个不错的选择都会非常犹豫，至少要权衡一阵子。

面试完的第二天，line manager 给我打电话，给我讲了她们的讨论意见：HR 和 line manager 的经理比较倾向于另外一个女生，很优秀，性格开朗，三年工作经验，英语非常好，但 line manager 比较倾向于我，她直接说明了打电话的目的，就是想更进一步了解我，以增加她录取我的信心和砝码。她再次问我有没有真的下定决心从企业开始自己的人生路线，说实话我还是比较动摇，于是她给我一晚上的时间做决定，第二天早上给她结果。于是我就开始努力思索外加各方询问。

当然，思考也就是两种职业的各种比较，然后再为各项比较的条款找理由：

1.如果在医院厌倦值夜班，厌倦各种复杂的关系，厌倦有些病人及家属的不可理喻，厌倦写病历，上手术。。。。那么企业在这一点上有绝对的优势，因为以上问题是医院特有的，企业根本不存在；但企业肯定有它另外的辛苦方式，给 1w+的月薪，我觉得你的劳动创造肯定超出这个价钱；在我说的那家部队医院工作，一年后收入可以超过公司，因此，这一条其实是在选择生活方式；

2. 进企业基本上是单行道，从医院进企业比较容易，但如果想回头那基本不可能，因此这个要非常慎重，要知道自己究竟想要什么，这个问题问起来非常容易，谁都会问，但往往很难回答，不要说是对应届毕业生难，对很多在职场打拼多年的人来讲也并非容易；

3. 请教了在部队医院工作的学长，部队医院确实存在各种各样的问题，自己曾经想象的那些问题很多都在现实中得到印证，但这个医院有我看中的东西，是个磨练的不错的地方。想找个有编制，水平还高的医院对于我这种一个人在外地打拼的人来说实在太难了，所以我知道我的要求不能太高，要有选择的放弃，无论如何，临床学习是必须的；

4. 当医生是我从小的理想，于是不顾很多人的劝阻考了医学院，读了七年书，现在看着书架上满满的教材，让我一下放弃实在是舍不得。连真正的医生都没有当过，刚出校门就半途而废，确实可惜，也让家人赶到惋惜。我觉

得一个人能坚持理想是件很不容易的事情，人的一生能有几个理想呢？或许现实是残酷的，或许有一天现实会把理想击碎，但我觉得至少在这之前，我还有坚持的必要。等有一天我老了，我会问自己这一辈子做了什么，如果说一辈子是一个医生，即便是普通的医生，哪怕由于某些原因我没有坚持到最后，那我也帮助了不少病人解除病痛，我会为此而骄傲。但如果我只是一个外企职员，那我会不会后悔呢？

5. 咨询周围人，还有在医药公司工作的人，还是倾向于建议我先选择医生，因此我也就越来越倾向于医生的选择；

6. 医生有成就感，还有被需要的满足感，而这些是其他职业不能替代的，虽然现在医患关系比较紧张，但总的来说医生还是比较受尊重的职业。在药企需要不断去拜访医生，这也就好比从甲方到了乙方，要有合适的姿态和良好的沟通能力，而 MSL 拜访的又都是高级职称的客户，这对于我一个应届生还是很有挑战性的，而且并非我的特长所在；

7. 就像围城，从医院到企业，不一定就会比在医院上班好，还是要找到真正适合自己的职业，而不是逃避苦难，每个行业都是辛苦的，压力大，钱不好赚，我想这在哪都一样。

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