

应届生2018校园招聘 求职大礼包

麦德龙篇

应届生论坛麦德龙版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-508-1.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、麦德龙公司简介.....	3
1.1 麦德龙概况.....	3
1.2 麦德龙经营理念.....	3
1.3 麦德龙业务.....	4
1.3.1 基本特点.....	4
1.3.2 营销策略.....	5
1.3.3 销售管理.....	5
1.3.4 供应链管理.....	6
1.4 麦德龙竞争对手.....	8
1.5 麦德龙在中国.....	8
1.6 麦德龙管理方式及启示.....	9
第二章、麦德龙笔试经验.....	10
2.1 麦德龙储备干部笔试.....	10
2.2 重庆麦德龙管培生笔试试题.....	11
2.3 重庆麦德龙一面通知.....	13
2.4 武汉麦德龙的宣讲+笔试.....	13
2.5 杭州麦德龙笔试.....	14
2.6 麦德龙广州笔试.....	15
2.7 麦德龙储备干部笔试.....	16
第三章、麦德龙面试经验.....	17
3.1 管培生面试.....	17
3.2 部门主管面试.....	17
3.4 重庆麦德龙笔试+一面.....	18
3.5 武汉麦德龙一面经历，求二面同学通报.....	19
3.6 麦德龙杭州一面.....	20
3.7 吓呆了……上海……在真北路 METRO.....	21
3.8 5月3号麦德龙西安一面.....	22
3.9 云里雾里的等待——麦德龙面经.....	22
3.10 麦德龙面试归来.....	23
3.11 麦德龙面试回来.....	24
3.12 麦德龙总部面试归来.....	24
第四章 麦德龙综合求职经验.....	25
4.1 管理培训生求职经验.....	25
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、麦德龙公司简介

1.1 麦德龙概况

1964年，在商业领域中，一个崭新理念和管理方式在德国诞生了，这就是麦德龙。在全球28个国家中经营现购自运制（Cash and Carry, C&C）商场、大型百货商场、超大型超市折扣连锁店、专卖店等。目前年营业额高达500亿欧元，员工超过23万人。麦德龙现购自运是麦德龙集团旗下最具销售能力和最国际化的分支机构，今年麦德龙现购自运迎来了40岁生日，全球商场总数突破了500家。

麦德龙(METRO Group)是德国最大和最成功的企业之一，是欧洲第三大、世界第五大贸易和零售集团，在26个国家内拥有员工大约235,000名。2002年麦德龙集团的销售额超过510亿欧元，其中46%的销售额来自海外。

在过去几年中，作为日益强大的跨国公司，麦德龙集团的重要性在不断提升。拥有众多品牌和不同销售区域，麦德龙是德国最大和最成功的企业之一。引进“麦德龙集团”理念的目标旨在加强公众眼中的麦德龙形象，建立唯一身份标志、集团精神和目标，这一理念将在集团运作中体现。

麦德龙集团结构清晰。最高层是麦德龙集团公司从战略上管理整个股份公司。麦德龙集团公司运作分成四部分，拥有六个独立销售区域及不同品牌。现购自运针对商业和专业顾客，其它部分则针对零售销售和最终顾客。所谓的跨区域服务公司即为集团内所有销售区域提供服务，例如采购、物流、信息技术、广告、财务、保险、餐饮。

今天，集团已在30个国家内拥有员工大约250,000名。2005年麦德龙集团的销售额达557亿欧元。

麦德龙集团公司运作分成四部分，拥有六个独立销售区域及不同品牌。现购自运针对商业和专业顾客，其它部分则针对零售销售和最终顾客。所谓的跨区域服务公司即为集团内所有销售区域提供服务，例如采购、物流、信息技术、广告、财务、保险、餐饮。

公司网站：<http://www.danone.com/>

1.2 麦德龙经营理念

麦德龙是世界第一的现购自运制商业集团。1964年，Otto Beisheim博士教授在德国成立了第一家针对专业顾客的麦德龙现购自运有限公司，1971年第一家海外商场开业。现购自运的麦德龙集团是全球批发市场的领头羊，拥有麦德龙和万客隆(仅限欧洲)品牌下的多家麦德龙现购自运商场。2002年麦德龙现购自运销售额达到240亿欧元，46.5%的集团销售额来自麦德龙现购自运，其中四分之三来自海外。麦德龙现购自运是麦德龙集团发展的重要推动力。目前，24个国家内437家商场，销售区域呈现出高度国际化。2002年麦德龙在全世界拥有超过72,000名员工。德国杜塞尔多夫麦德龙国际管理组织有限公司掌控全球销售。

“现购自运”是指专业顾客在仓储式商场内自选商品，以现金支付并取走商品。与传统的送货批发相比，现购自运的优势在于较好的性价比，食品和非食品分类范围广，即时获得商品，更长的营业时间。商场提供17,000种以上食品，30,000种以上的非食品。特别是在生鲜食品的供应上，包括水果/蔬菜、活鱼、肉制品、奶制品。麦德龙现购自运的目标顾客包括餐饮业，酒店业，食品、非食品贸易服务商以及机构采购。他们可以找大包装以满足特殊需求。

麦德龙的做事方式与我们平常见到的其他连锁业态的跨国企业比，显得特立独行：

拥有自有产权的店面

40年来，它无论在全球什么地方都是强调拥有自有产权的店面。麦德龙是仓储式会员制，目前在中国的店铺

一般都超过 1 万多平方米，加上建筑面积和与建筑面积基本等同的停车场面积，有的甚至达到 3 万~5 万多平方米。与大型综合超市如家乐福与沃尔玛相比，麦德龙对地点、面积的要求更严格，更难选到合适的店，所以，自建成为麦德龙的一贯选择。

禁止 1.2 米以下的儿童进入卖场

麦德龙有条规定是，禁止 1.2 米以下的儿童进入卖场。麦德龙的理由很有趣：作为一家大型仓储式商场，需要进行叉车作业，补充货品，而 1.2 米以下的儿童恰恰是在叉车驾驶员的视觉盲区。

“透明”收银单

尽管你不愿意，但你的名字将不得不重复出现在你的每一张收银单上。“透明”收银单上面详尽地排列着消费者所购商品名称、单价、数量、金额、日期和顾客姓名等。其详细程度甚至连每包卫生纸的卷数都有说明，绝无丁点含糊。在欧洲，这种透明方式很受欢迎，可是在中国市场推行起来却有了问题。据说，截至 2003 年初，麦德龙为此事已经遭遇了金额高达上百万元的退货。

“会员制”

麦德龙采用的是“会员制”，只有申请加入并拥有“会员证”的顾客才能进场消费，其余消费者“请留步”。

1.3 麦德龙业务

1.3.1 基本特点

麦德龙仓储式超市是将超市和仓储合而为一的零售业态。它省掉了传统零售企业独立的仓库和配送中心，经营中实现了快速补货，保证了超市低成本高效率的运作。仓储式超市与普通超市整体策划设计方面有明显不同。

（一）营业场所选址上

麦德龙超市通常设在大城市城乡结合部的高速公路或主干道附近。这样既避免了市中心及市区的交通拥挤，又因土地价格相对便宜，减少了投资风险。同时，选址还适应了城乡一体化的发展趋势，提前占据区位优势。它商圈的辐射半径通常为 50 公里。

（二）超市建筑设计

麦德龙仓储式超市从外观看就象一个现代化的大仓库，其营业面积一般为 15,000~20,000 平方米。外部设有与营业面积几乎相等的停车场，内部结构比较简单，通常采用高 4.5 米的工业用大型货架。货架下半部分用于商品的陈列展示，与普通超市无异；而其上半部分则用于相应商品的存放，起到了仓库的作用，从而使销售和仓储合为一体。货架间距较大，便于存取货物的叉车通过，完成迅速补货的工作。

（三）商品定位

商品内容丰富，品种齐全，通常在 20,000 种以上，可满足客户“一站式购物”的需求。如麦德龙商品种类中食品占 40%，非食品占 60%。食品类商品以时令果蔬、鲜肉、鲜鱼、奶制品、冷冻品、罐头、粮食制品、饮料、甜点为主，品种相对稳定。非食品领域的商品则按季节和顾客需要定期调整，涉及范围较广不仅包括日常生活用品、办公用品，还包括小型机械工具类产品。仓储式超市摆设的绝大多数商品都是捆绑式或整箱销售，除家电类、机械类产品外很少有单件摆设展示的商品。

1.3.2 营销策略

仓储式超市实际上就是以零售的方式来从事批发业务。超市既是服务中心又是配送批发中心。这种差异化的市场定位使麦德龙成为了专业客户的超级仓库。

（一）有限的目标顾客

绝大多数普通超市的目标消费群是无差异性的，即服务对象是全体普通消费者，消费者短期内的重复购买率高，但每次的购买量不大，多为临时性随机性消费行为。而仓储式超市的目标消费群比较明确，麦德龙针对“有限”客户，即只对工商领域的经营者、群体消费层实行会员制，会员必须是具有法人资格的企事业单位。

（二）直邮广告促销

麦德龙超市一般不通过大众媒体进行广告宣传，而是利用直邮广告进行促销。它们向所有会员每两周邮递一份“麦德龙邮报”。邮报是一份详尽全彩页的商品目录，介绍了半个月内商品的最新价格，新增商品以及近期开展促销的商品信息。邮报不仅使会员及时了解商品信息，而且帮助企业有效地降低采购成本，提高客户采购的透明性和公正性。

（三）特色化商品营销

面对零售业竞争压力逐渐增大，麦德龙不是单纯以价格低廉吸引顾客，而是从商品入手，以独家商品、特色商品及自有品牌商品吸引顾客。在每个麦德龙卖场都有一些诸如奶酪、吉士、黄油、咖啡、咖喱粉等特有的进口商品和一些跨地域的特色商品，比如青岛麦德龙是全市最早销售泥螺、腊鸭、糯米藕等南味食品的超市。此外，麦德龙的自有品牌商品除了日常生活用品还有涉及到了五金工具等。

（四）企业套餐服务

麦德龙公司利用“顾客节”表明企业对小型工商业户的重视，重申以顾客为合作伙伴、与顾客共同发展的服务理念，从而赢得了顾客的好感和信任。2000年4月上海麦德龙举行的“顾客节”活动，推出了10份为工商业户提供具有专业水准的“套餐”——帮助他们选择最适合的商品，让它们“用最少的钱，配最全的货”；这其中有为小型装修队选配所需电动工具和手动工具提供的商品建议清单；有为小型餐饮业准备的各种套餐餐具；有为企事业单位准备的福利套餐商品建议目录，等等。

（五）销售模式

麦德龙集团旗下的零售业态有：现付自运制（cash & carry 简称 C&C）商场 Metro C&C、Mekro C&C；大型百货商场 Galeria；超大型超市折扣连锁店 Real、Extra 和专卖店 Media/Saturn Praktiker。麦德龙集团在进入中国之前，对中国市场曾做过长达六年的市场调研，在对市场分析预测的基础上最终只选择了现付自运制。现付自运制是顾客在超市内自由挑选商品，结算时只能使用现金，不能赊账或使用信用卡等，超市不向顾客提供资金帐期，购物后顾客自己将商品运回。这种模式适应了快速高效的销售需要，大大降低了超市的营运成本。

1.3.3 销售管理

麦德龙 C&C 营销体制在中国的成功推行应归功于其完善的内部管理体系和高度的管理信息化。经过三十多年的经营发展麦德龙自创了一套适合 C&C 体制的商品信息管理系统和会员信息管理系统，使内部管理成功实现了信息化。

（一）客户管理

最初，麦德龙的服务人员将会员填写的《客户登记卡》的资料输入微机，创建顾客的初始资料。会员信息管理系统自动记录顾客每一次的购买情况，根据各类客户的购买频率和消费结构，准确分析出客户需求的动态发展趋势，使麦德龙能对顾客需求变化迅速做出反应，及时调整商品结构和经营策略，最大程度地满足顾客需求。

麦德龙根据客户规模和购买量将客户分“ABC”三类，其专门成立的“客户顾问组”，对客户的消费结构进行分析，向客户（特别是中小企业）提供特色咨询服务。同时，与主要的客户进行沟通，向他们提出采购建议，帮

助客户降低采购成本。通过提供全方位服务，麦德龙不仅拥有了大批的稳定客户，还及时掌握了市场需求动态，从而提高了商品管理的主动性和灵活性。

（二）商品管理

麦德龙的商品采购管理实行中央采购制，即连锁总部统一采购，各地连锁店无独立的采购决策权。总部统一采购后根据各连锁店的销售情况分别确定配送计划，进行统一配送。统一大批量采购既加强了总部对采购的控制，又降低了进货成本。麦德龙通过商品信息系统掌握商品进销存的全部资料，从商品的选择，订货，再订货，收货到销售，收银，每一个环节都通过电脑完成。信息系统根据历史资料，自动地预测销售，制定采购计划，产生订单，将存货控制在最合理的范围。

（三）供货商管理

作为一家跨国连锁零售集团，麦德龙对供货商提供产品的质量和供货能力的稳定性要求很高。因此它们在与供应商建立购销关系时一般不采用常规签订书面购销合同的方式，而是按照已确立完整的交易惯例，通过一套系统的操作程序来获得质量稳定的商品，保证可靠的供应。

麦德龙有一份专门为供应商制作的《麦德龙供货商手册》，内容包括凭据、资料填写、订货、供货、价格变动、账单管理、付款等过程的每一个环节以及双方当事人应予遵循的交易规则和操作程序。双方确认后，麦德龙和供货商之间形成长期合作关系，不再就单笔交易签订采购合同。通过这种规范化采购的运作，麦德龙把供应商纳入自己的管理体系，将供应商的运输系统组合成为自己的商品配送系统，从而大大降低了企业的投资，实现了低成本运营。

为了维护与供货商之间的伙伴关系，采购过程中麦德龙会协助供应商选择最经济的送货路线，帮助供应商利用互联网接受订单，以降低订单处理成本，并通过及时向供应商提供有关市场需求方面的信息。

（四）销售计划管理

为了实现采销合一，麦德龙的销售计划是由采购部门来负责实施的。这与一般的零售企业不同，麦德龙的销售计划是按促销活动制定活动的节目，所以也被称作节目单销售计划。这种计划的制定要有相当的超前性，以便有充裕的时间进行统筹安排。计划成功的关键是销售计划与采购计划的一致和购销计划与供货商商品促销计划的有机结合。

（五）财务管理

麦德龙利用由全球最大的企业管理软件供应商德国 SAP 公司提供的 R/3 系统对财务采取集中统一管理。在国内，各地连锁店每天发生的每一笔销售数据，均通过网络传送至上海总部，由上海总部统一进行会计核算。采购货款的支付也由上海总部统一控制，而各地连锁店的财务人员只负责每天的收银汇总及在上海总部核定的备用金使用范围内，报销日常的费用开支。这种管理模式使得企业财务管理高度透明化，财务成本维持在一个比较低的水平上。

1.3.4 供应链管理

麦德龙：限定目标群的供应链管理

供应链管理的重要性众所周知，但有时候，企业即便已经在这方面投入巨大的资本和精力，仍然会在市场压力与供应商之间搞得焦头烂额。虽然低价策略是企业竞争中通用的杀手锏，但相同的策略在实际操作中的效果千差万别，有的企业成功扩张，而大多数企业却黯然出局。为什么会产生如此大的差异呢？已经成功进入中国，并极力拓展市场的麦德龙显然深有体会，他们认为，只有清楚地限定你的客户群，才能高效率地利用标准化供应链管理流程降低成本，赢得生存和发展空间。

1995 年，麦德龙公司携自己成功的管理模式和先进的信息管理系统落户上海，并迅速向外扩展。至 2000 年，麦德龙已相继在上海、无锡、宁波、南京、福州、东莞等地开设分店。在一连串的扩张行动中，麦德龙最引人注目的成功秘诀，恐怕就是坚持仓储店的路线，划定自己的目标顾客群了。

电脑结合人脑下单

电子化商品管理系统是管理物流的关键，有哪些存货、进了多少、放在哪里、卖了多少，只有熟知这些信息，才能对整个经营进行操控，进而控制成本。这是供应链管理的目标之一。因此，有效的物流跟踪与库存控制，是整个供应链在最优化状态下运行的基本保证。据了解，在麦德龙，电脑控制系统掌握了商品进销存的全部动态，将存货控制在最合理的范围。当商品数量低于安全库存，电脑就能自动产生订单，向供货单位发出订货通知，从而保证商品的持续供应和低成本经营。

早在 20 世纪 70 年代，麦德龙的最高领导人之一 Conradi 先生就将信息管理的概念带进麦德龙的物流管理。麦德龙有自己的软件开发公司（MGI），他们从一开始就建立了适合其管理体制的商品管理系统及信息管理系统。因而可以随时对进销存的动态有清晰了解，并及时发现问题，作出快速反应，避免损失的发生，从而能在降低库存的同时提高顾客满意度。

当然，采购预测是影响整个供应链的关键环节，预测的准确性将影响到其它各个环节效率，对成本高低产生直接影响。麦德龙有专门的监督人员检查整个系统，检查订货数量和交货数量是否相符。一般的订货程序电脑根据顾客的需求信息提出采购预测，管理者再根据电脑的预测并参考其它的因素（如季节的变化、促销计划、社会上的大型活动以及整个供应链各个环节的负荷能力等）结合经验做出最后订单决定。

建立标准化操作

麦德龙的经营秘诀就是所有麦德龙的分店都一个样，这样可以将成功的运作模式复制到每个商场，包括商场的外观和内部布置及操作规则，所有商场实施标准化、规则化管理。这些规则包括购买、销售、组织等各个方面。就像工厂的机械化操作一样，每个人都知道自己要做什么，应该怎么做，规则非常明确。从与供应商议价开始，直到下单、接货、上架、销售、收银整个流程，都是由一系列很完善的规则来控制。而在中国，这种供应链管理的标准化掌控正是企业缺少的。

据悉，麦德龙的标准化原则以降低成本为最终目标，整个店铺的设计不豪华但很有效率。作为仓储式的配销中心，麦德龙采用的是门店和仓储合一的方式，不但节省了店面投入成本，而且在时间上能做到快速补货。另外，其工业大货架将销售和存货合为一体的设施，使空间上的垂直补货成为可能，适合麦德龙这种大量销售、物流速度快的商业模式，有助于实现低成本高效运作。

限定客户降低成本

麦德龙整个供应链的运作，都是由顾客的需求来拉动的，因而，它总是站在客户的角度去思考，提供更加完善的商品和服务。比如针对中小型零售商、酒店、餐饮业、工厂、企事业单位、政府和团体等，其供应链管理的特色之一就是顾客实行不收费的会员制管理，并建立了顾客信息管理系统。

麦德龙认为，如果公司不限定客户，让所有人都来，运营成本就要增加，管理难度也将加大。例如，货架上的商品陈列可以一件一件放，也可以一箱一箱放。但如果在货架上摆一箱可口可乐，一件一件地放，要放 24 次。如果一箱一箱地放，一次就够了，而且还可从接货处直接用机器将货品摆上货架。麦德龙针对的是选择那些愿意一箱一箱购买的客户，而不是那些希望一件一件零买的客户。这样可以减少操作成本，进而减少人员成本。

其次，限定了客户群，就可以分析他们的需求，增加他们喜欢的商品，减少他们不需要的商品，从而优化商品的品种。比如，其他零售超市可能需要 40 万种商品去满足他们的顾客需求；麦德龙只需要 15 万种，前者需要的品种是后者的双倍。麦德龙只关注目标客户，知道他们需要什么，因此可以做到有效控制品种数目。否则，公司就需要更多的投入、更多的供应商、更多的洽谈……这就是成本。从技术的角度讲，限制客户范围可以提高经营效率。

1.4 麦德龙竞争对手

沃尔玛、家乐福、欧尚、宜家、易初莲花等。

1.5 麦德龙在中国

麦德龙是世界第一的现购自运制商业集团。麦德龙于 1995 年来到中国并与中国著名的锦江集团合作，建立了锦江麦德龙现购自运有限公司。1996 年，麦德龙在上海开设了第一家商场，从一开始就取得了惊人的成功。给中国带来了全新的概念。

麦德龙是第一家获得中国中央政府批准在中国多个主要城市建立连锁商场的合资企业。麦德龙的到来填补了中国在仓储业态上的空白，中国麦德龙具有许多优势，例如：严格遵守中国法律，向当地政府交纳大量税款，对员工进行专业培训促进就业及当地经济。同时麦德龙也吸引其它投资促进区域经济。先进的分销系统给予中小企业帮助。

麦德龙通过其全国性分销系统将当地产品投入国内市场的同时吸引着各地顾客。同时麦德龙国际分销系统将中国商品推向国际市场。

2002 年我们在中国北部、东部、南部和中部建立了四个销售区域。目标是尽可能接近我们的顾客，供应商，员工并且在中国进一步发展。麦德龙是仓储式配销中心，其特点在于：大批量、低成本、低价格、货真价实。麦德龙为专业客户，如中小型零售商、酒店、餐饮业、工厂、企事业单位、政府和团体等，提供全系列丰富的食品和非食品商品。

麦德龙的特色服务：

采用工业大货架销售和存货，商品陈列一目了然，便于自取

对于专业客户需要的商品，提供整箱包装销售

极其丰富的鲜货

每个商品的库存和再订货都有严格的管理

齐全的商品品种，严格的质量控制

麦德龙 C&C 配销体系正是为大型高效的购物设立的

会员通过“麦德龙邮报”及时了解最新的商品及其他信息，得到最佳采购优势

完善的售后服务，免除客户的后顾之忧

依傍交通主干道，交通便利，足够的免费停车位

麦德龙客户服务部提供退货、换货和维修服务

麦德龙的优势：

会员制--麦德龙的服务只限于企事业单位等专业客户

低成本，低价格--麦德龙以其强大的采购能力、低成本的运作为客户提供高质低价的商品

专业客户的超级仓库--麦德龙一直致力于成为专业客户的超级仓库

新鲜的保证--麦德龙所有的生鲜食品均来自可靠的、有关机构认可的单位

品种齐全--麦德龙商场的商品超过 20,000 种，大部分由国内名牌企业和合资企业提供

麦德龙是第一家获得中央政府批准在中国所有主要城市开设连锁商场的外资商业企业。2002 年麦德龙已在华北、华东、华南和华中建立 4 个区域总部，目的是为了更贴近顾客、供应商和员工，以进一步加快麦德龙在中国的发展步伐。在今后的三到五年内，麦德龙将在中国新开 40 家商场。

1.6 麦德龙管理方式及启示

全力拓展华东地区市场的锦江麦德龙购物有限公司开始将触角伸得更远——中国的中西部地区。2001年3月1日，麦德龙武汉分店在和煦春风中开张迎宾。作为目前惟一获得中国政府批准的在全国连锁发展的外资商业企业，此前，锦江麦德龙已经在上海、无锡、宁波、南京、福州、青岛等地开设了9家分店，重庆、成都、长沙、西安、南昌等地的分店也进入了紧锣密鼓的筹备程序。

随着国外优秀商业企业的大量涌入，越来越多的中国商家认识到商场管理是企业提高经营效率、创造竞争优势的关键。麦德龙进入中国近6年的成功运作和它的高效管理，或许能给国内同行带来一些启示。

独特 C&C 制：赢来骄人业绩

麦德龙于1964年创立，以其独特的 C&C（Cash&Carry 即现购自运制）理念和管理方式，在德国及全球21个国家迅速成长。目前，麦德龙已成为世界上最大的现购自运制的商业连锁公司，在世界商业集团中名列第三位，在全球500强中居第32位，其2000年销售额为900多亿德国马克。

1995年，麦德龙携自己成功的管理模式和先进的电脑信息系统落户上海，并成立了锦江麦德龙购物中心有限公司，以上海为中心迅速向外扩展。2000年，锦江麦德龙创下销售额40亿元人民币的不俗业绩，而麦德龙全球采购网络每年从中国采购的出口商品达10亿德国马克。

双赢策略：与同行共处协进

麦德龙作为国际上成熟的新型配销企业进入中国，带来了先进的商业营销理念、管理经验和新颖独特的商业业态，也使国内商业企业感受到来自外部的竞争压力，促使他们积极改变落后的经营方式，向国际上先进的管理方式靠拢。

同时，麦德龙面对中小零售商的目标定位，恰恰填补了目前中国批零市场中被忽略的部分，实际上对生产和消费两头都有好处。麦德龙与其它进入国内的外资商业企业一样，对国内商业企业的改革、流通渠道的调整起着积极的作用，而国内商业企业也在与强手的竞争中进一步充实、发展并壮大。

规范管理：全程式动态监控

麦德龙在成立之初就认识到，C&C的大进大出、快进快出模式，如果没有对每个环节的严格控制，那么在企业运营过程中的跑、冒、滴、漏就足以将整个企业拖死。因此，麦德龙设计了一套从采购到销售的业务流程，并彻底运用信息技术实现全程的管理和监督，使整个进、存、销过程都处于公司的动态监控之下，有效防止了各个环节上的人情干扰、无谓损失。

麦德龙现购自运制的现金结算制度和低价位勤进快出特点，缩短了流通时间，降低了流通成本；先进的电子化管理有效地跟踪物流与库存，保证了整个供应链在最优化状态下运行；标准化的操作规则也有助于实现低成本的高效运作。

麦德龙经过30多年磨练打造的在采购、销售、付款上与供货商形成的完整的交易规则和操作程序，更是保证了最重要的采购程序的安全、有效。

交易守则：让每个人受制度约束

麦德龙与供货商签立的合同，将当事人之间的权利、义务贯穿和交叉于定货、送货、收货、付款各个环节，并让供货商对这个交易的基本规则进行确认。而在以后的各个单笔交易中，麦德龙和供货商则不再单独订立口头或书面合同。

对可能发生交易的供货商，麦德龙总是提供一份《麦德龙供货商手册》，上面注明了双方当事人应予遵循的交易规则和操作程序，每批货的交易按该约定进行操作。

首先，供货商必须在麦德龙的“供货商目录”上登记，内容包括供货商的通信方法，定货、退货地址，付款

地址及银行账号，还有非常关键的供货条件和付款条件。以后双方发生的所有交易，都以目录上的条件为前提。

当商场部门主管或总部采购员打算下定单的时候，他们必须得到电脑自动给出的一个定单号码，然后通过传真、邮寄、电子邮件等方式向供货商发出带有这个编号的定单。当然，供货商也可以自己上门去取。

供货商的送货员拿着一式两联的送货单，按定单上的要求将货物送到麦德龙的收货间，并得到一个进货号码。但如果供货商不能供货或逾期供货，定单则会在输入电脑后的第 13 天起自动失效。

麦德龙在收到货物后 3 天内对货物的质量和内容进行验收确认后，向供货商发出形式发票（模拟发票，没有发票的法律效力，仅是为供货商开出增值税专用发票提供必要的信息和参照），载明数量、价格、金额并附定单明细，以便供货商对其履约情况予以确认。

如果供货商对形式发票所载的内容没有异议，就按照上面提供的信息向麦德龙开出增值税专用发票。麦德龙在收到增值税发票后，在约定的时间内付款。

锦江麦德龙开业至今，与近 1500 家供货商发生数十万笔巨额交易，全都是严格按照这套交易程序进行的，从未出现过差错。

第二章、麦德龙笔试经验

2.1 麦德龙储备干部笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048077-1-1.html>

6 日晚上 12 点，打算先查查邮件，然后上床睡觉，竟然惊喜的发现麦德龙发了一份邮件给我，邀请我去参加 9 日在中大的龙实习的机会是有的，那个可爱的 HR 姐姐还问了我寒假能不能去实习，但是也没报多大希望，所以接到笔试邀请真是始

认真看了邮件，笔试要考常识、逻辑、中英翻译、阅读、英文写作，立刻上 HIALL，狂找往年麦德龙的笔试题目。半下了沃尔玛还有其他 500 强的笔试题看看。都是英文的，好晕，先睡觉了……

笔试前几天一边忙着和司考讲座那边的赞助商谈合作，一边准备技术经济学的考试，又还要准备笔试。跟一些师姐、时积累的，只叫我好好休息，无语……但是做了一些笔试题后发现，好像真的是没什么好准备的，呵呵，那就轻松上阵吧

9 日早上 8 点三十，来到笔试的教室，已经有不少人了，这些应该都是应届毕业的师兄师姐，讲台上那个 HRJJb 不就不子咯，全英，果然没错，管他的，埋头狂做题。逻辑题对我们中国学生来说，还是没难度的，把英文题目看懂，细心一点队合作能力啊，是英译中，看过企业的介绍的话做起来比较轻松，但是有些词还是吃不准，中译英是翻译公司是什么样的题和 CET6 的难度差不多，写作才是让人晕厥，一张表都是统计的数据，然后就要我描述和分析，傻眼了，无从下手，没钟，我也是写不出什么的，于是就交卷了，沮丧……

我去投简历面试的时候说明了自己是想去实习，但是我这次笔试是应届储备干部职位的笔试，有点担心档案上会不会她说她会记住，写下了我的名字，说会另外处理。于是我又问她是不是寒假有实习的机会，她明确地说有，这段时间都在

莫名其妙的感觉，也不知道自己能不能得到那么好的机会，虽然我一直都是认为无所谓，能得到面试和笔试的机会就听天由命吧，寒假没得去实习就可以按原计划去上新东方，也不错，反正这个寒假是不能浪费了……

麦德龙, 储备干部

2.2 重庆麦德龙管培生笔试试题

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1775737-1-1.html>

时间: 今天下午两点

地点: 重庆工商大学田家炳书苑

笔试是在宣讲会之后, 宣讲会内容就不多提了(唯一要提醒的就是提问环节记得多向区域经理提问, 而不要只是问 HR 问题。另外很感谢最后每人赠送了一瓶水、一盒巧克力还有一个套装水杯), 直接上来分享笔试内容。

一、问答题 (共 30 分)

1. 在俱乐部的中国象棋室里, 有 A、B、C 三个会员正在玩中国象棋。当俱乐部将要关门时, A、B、C 三人正好下完了三盘棋, 且三人都曾对阵。这样, A、B、C 各下了几盘棋。
2. N 国的 RER 公司决定派 W 去 M 国开拓市场。从 N 国的 A 城去 M 国的 B 城, 坐飞机只要 9 小时, 坐火车却需要整整 9 个昼夜。W 第一次是乘飞机去 M 国的 B 城, 第二次改乘火车前往。从 N 国的 A 城到 M 国的 B 城, 乘飞机比乘火车快多少?
3. 全球排名前四的零售企业是哪几家?
4. HACCP 是什么? 是哪几个英文的缩写?
5. 有人用 60 美元买了一匹马, 又以 70 美元的价钱卖了出去。然后, 他又用 80 美元把它买回来, 最后以 90 美元的价钱卖了出去。在这桩马的交易中, 他有收入吗? 如果有, 收入了多少?
6. 中国共产党第十八次全国代表大会于 2012 年 11 月几日至几日在哪里召开。
7. 企鹅出版社出版了一套《天才的智慧》丛书, 许多做父母的都买了这套作为圣诞节的礼物送给孩子。为此, 出版社又为这套书设计了一个漂亮的书盒。这套丛书连同书盒售价 2.5 美元。书店也允许只买书而不买书盒。书价比书盒贵 2 美元。因此, 书盒价为多少美元?
8. 2013 年第四季度预测 CPI 大概在多少?
9. A、B、C、D 四人一同去郊游。到了中午, 三个人带的是同样的饭团。A 带了 7 个, B 带了 5 个, C 带了 4 个, D 一个也没带。他们只好将饭团集中在一起, 重新分配。每个人吃 4 个。D 掏出 160 元做了午饭的代价。这样, A、B、C 各可以分到多少元?
10. 某医院在铺一条排水管道。负责施工的是 7 名挖土工。他们工作 7 小时, 挖出 7 米长的阴沟。如果以同样的速度继续挖, 那么, 要在 50 小时内挖出 50 米长的阴沟, 需要用多少名挖土工?

二、翻译 (共 10 分)

1. 我们致力于为客户创造价值, 同时满足他们的业务需求和个人需求。我们致力于在中国不断提升质量标准, 帮助客户保持竞争力、提升生活品质并促进社会和谐健康发展。
2. We aim to be the preferred solution and service provider to our customers and double our market share. We grow our people in order to grow our business. Drive engagement and a sense of community.

三、选择题 (共 20 分)

1. 地球和月球相比，有许多共同属性，如它们都属太阳系星体，都是球形的，都有自转和公转等。既然地球上生物存在，因此月球上也很有可能有生物存在。

以下哪项如果为真，则最能削弱上述推论的可靠性？

- A 地球和月球大小不同
- B 月球上同一地点温度变化极大，白天可以上升到 100° C，晚上又降至零下 160° C。
- C 月球距离地球很远，不可能有生物存在。
- D 地球和月球生成时间不同。
- E 地球和月球旋转速度不同。

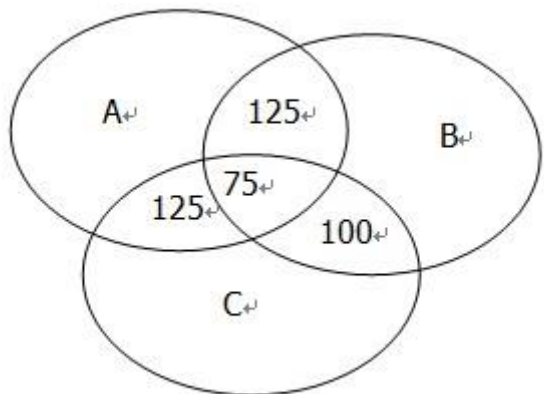
2. 一个吉普赛姑娘，有 44 张面额为 1 元的钞票。她身上有 10 只口袋。如果把这 44 张钞票分装在这 10 个口袋中，那么（）

- A 可以做到每只口袋里装的钞票都不一样。
- B 只有 2 只口袋里装的钞票是不一样的。
- C 至少有 2 只口袋里装的钞票数是不一样的。
- D 只有 3 只口袋装的钞票数是一样的。
- E 至少有 3 只口袋里装的钞票数是一样的。

3. If x , y and z are positive integers and $3x=4y=7z$, then the least possible value of $x+y+z$ is

- A 33 B 40 C 49 D 61 E 84

4. In the market survey for product A, B and C, 1000 people were asked which of the products, if any they use. The three circular regions in the diagram above represent the numbers of people who use products A, B and C, according to the survey results. Of the people surveyed, a total of 400 use A, a total of 400 use B, and a total of 450 use C.



How many of the people surveyed use exactly one of the products?

- A 75 B 100 C 150 D 250 E 325

What percent of the people surveyed use product A or product B or both, but product C?

- A 12.5% B 17.5% C 30% D 40% E 60%

5. If x is 11% less than 80, then $x=?$

- A 70.9 B 71.2 C 88.0 D 88.8 E 91.0

四、Writing (共 40 分)

In this section, you should write an essay in English based on the following sales diagram. The essay should include 2 parts as below. You should write at least 150 words on the answer sheet.

1. Describe the diagram, analyze and presume the possible causes or actions you'll take.
2. Suppose you are the general manager of store 3, state what kind of actions you'll take.

(名为 sales turnover comparison 的表格, 主要是 5 个 store 的 fresh food, dry food, hard non-food, soft non-food 以及 number of invoice 的数据)

祝各位好运!

2.3 重庆麦德龙一面通知

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1780962-1-1.html>

刚刚收到一面通知, 28 号下午四点半在重庆麦德龙南岸商场, 由于各种原因去不了, 甚是可惜。不过其他入围面试的筒子们就多了一丢丢的机会啦, 嘻嘻~

上周宣讲会笔试之后我把笔试试题带了出来, 并且发帖跟大家共享, 看来还是攒了点人品的, 啊哈~

笔试的英文材料分析题目我字数都没有凑够就交卷了, 英语的确需要恶补一下了。可以看出麦德龙的确像宣讲会时所说的一样, 麦德龙作为一家外资企业, 英语是一个基本素质, 但并不是必要和决定性的, 只不过在今后的工作中, 与外籍员工的交流和沟通时会有很大的优势, 并且节约了时间少走弯路, 而并不是在人才招聘时最重要的筛选原则。

祝各位面试顺利, 都能拿到自己心仪的 offer 嘿~

2.4 武汉麦德龙的宣讲+笔试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 4 月 17 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1331397-1-1.html>

昨天去了麦德龙的管理培训生培训, 说好的两点开始, 到了两点半还没开始。。。之前见有同学提过, 我踩着点去了。

公司去了好多人呀!! 是为什么?? 我不知道~~~还不错, 有些所谓的管理者没跟同学抢座位站在后面。当然大领导是坐着滴, 去年的管培代表, 外加美女陪部分同学一直站着!

领导们一直讲一直讲像做广告, 不断地讲公司的一些制度啊理念啊, 就连管培代表也是在讲公司是如何运作的, 完全忽视我们站着的同学哈, 完全没有感觉到内部的人文气息捏, 当然并不代表没有。

到最后的答疑，自始至终也没有谈到管培的待遇啊福利啊文化生活啊最后定岗啊之类的大家关心的问题，我表示很迷惘。

两个小时终于呼呼过去了，开始一个小时的笔试，中英文掺杂，有行测类的题，如 $A+B=...B+C=..C+D=..$ 一直加到 G 然后求 $ABCDEFG$ ，还有关于逻辑的；有关于麦德龙的题，如 HACCP 啊，世界四大零售企业啊，麦德龙的专业顾客包括哪三类啊，等等；有中英文翻译，麦德龙网站上的总括性的文字；有选择题；有小作文，根据某销售店的业绩表，按一年四个季度不同产品的销售额组陈表格，描述表格，分析并解决问题撒，你写吧。我表示亚历山大，我表示无能为力啊，我没做完，我真很抱歉！！

一个小时时间到了，最初我们这片的发试卷晚了十几分钟，说好的给我们顺延时间，可是中场竟然换了裁判，不晓得这码事！！坑爹呀有莫有！！那个小姐强行收走了卷子，不过题目确实难以面对，早收了也好吧。

我表示我很想进麦德龙，毕竟是世界 500 强撒，而且自己很喜欢这种现购自运制的营销方式，再说以后这样的名企估计也没有了，作为剩女的我也无选择了。哎，不过有无领导小组讨论，我好怕怕。再说笔试很糟糕呀。

2.5 杭州麦德龙笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 4 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-902514-1-1.html>

来应届生晃晃，总的来说麦德龙的版块还真是比较冷清的，大家都不爱这家公司么？对于我来说，它最大的优点就是招聘晚，算给我们剩下的人留了一个比较好的机会。我在杭州，今年麦德龙 4 月 13 号已经在工商大学开过宣讲会了，进行过一场笔试。直到我知道这个消息，时间已经过去一个星期了。但我不想放过这次机会，于是还是给他们的邮箱发了一份邮件。外企效率就是高，第二天早上 8 点半我就收到了叫我笔试的通知。他们额外给网上投简历的同学第二次笔试的机会。所以，有的时候一定要主动出击，抓住机会。

笔试在第二天下午，由于时间短暂，我立马上网搜关于麦德龙笔试的资料。无奈，没有收到特别多的有效资料。于是我上了百科，将麦德龙的资料全部拷下来仔细阅读。并上了麦德龙的官方网站，将它的企业背景、文化等等一系列的中英文资料全部仔细学习。实践证明，我这样做是有效果的。

第二天下午我准时到了江干麦德龙超市，这家超市果然不是传统意义上的零售超市。在超市晃了晃，快到点了就上了楼。这回参加笔试的人比较少，总共就十来个吧。这次总共见到 3 个人，2 名可能是主管级别的 HR，待人很亲切，1 名助理比较拽，待人冷冷的。考试前，一名主管还因为我们没有参加宣讲会，特地向我们说明了麦德龙和这次招聘主要的目的跟管培生未来的职业规划等等。

接下来就 1 个小时的考试时间。具体的题目我还是不透露了，不过麦德龙貌似不经常更新题目，因为有些题目我在网上搜到过，以为不会再考，所以我没有去看答案，唉~整张试卷分为 4 个结构，第一个结构是常识题还有简单的计算题，共 10 道。接下来中英文翻译，2 道，涉及麦德龙自身的知识，所以之前有必要上人家的官网好好看一下。第三部分是类似考公务员行测的时候那种数字题，比较诡异，短时间比较难得出正确答案（考过公务员的同学会了解），共 5 道还是 6 道来着。最后一部分是重头戏，占 40 分，就是给你列了一份销售业绩表格，上面标明了 5 家商店。根据数据来写一篇 150 字的小短文。要求有两个：一是请分析表格，并对造成的原因进行分析。二是假定你是其中一家商店的店长，你采取什么措施提高业绩。这个写作部分，我认为可以从 5 家商店进行横向的比较，也可以从产品上进行纵向的比较。至于原因，可以写地理位置啊，消费群体啊等。然后关于提高业绩的措施，可以从商品组合，促销，更专业化，服务上找解决点。

反正一定要掌握好考试的节奏，总共 1 小时，不能在前面的数字题跟计算题上花费太多的时间，不然后来 40 分的小作文来不及了。因为我没有带手表，所以一直做得很快，生怕来不及，以致最后做完还有 10 分钟，我汗。考完，一坐我旁边的男生对他的同伴说：我旁边那女的，做题做的超快，我都慌死~~~晕，我不是故意的。

星期五考完笔试，今天星期二，貌似 13 号第一场笔试的同学在已经陆陆续续收到一面的通知了，不知道怎么样。保佑我吧。要是我进一面，还会上来更贴的。好运吧

2.6 麦德龙广州笔试

刚参加完麦德龙的笔试，有点新鲜出炉的感觉，记录下来。

首先是 hr，麦德龙的那个 hr 年级应该有 30 了吧，不过她是我见过的 hr 里面最有礼貌、态度最好、说话声音最好听的 hr 之一，hr 代表了企业的形象，而这个 hr 从 12 月 1 日面试时就给了我非常良好的印象，因而我对麦德龙公司的印象也自然不错，说实话跟这样的 hr 共事一定会受益非浅——无论是经验方面的传授还是为人处事方面的启发。今天由于我们这批人没有参加过宣讲会，她还特别在开始前让我们提问并解释储备干部的一些基本情况，让我们都能够充分了解这个职位以后的发展路线、前景和要求等，可以说想的非常周到。基于这种认真负责的态度，我原本抱着去瞧瞧看看的儿戏心理也有所收敛，确实应该认认真真地投入到笔试中去，尽自己的全部努力，这样才不枉费 hr 的耐心准备。

其次是麦德龙招聘本身。麦德龙是仅次于沃尔玛和家乐福的全球第三大零售商，全球 500 强排名在 50 名以内，规模非常大，而且是 cash & carry（现付自运式）模式的首创者，麦德龙和很多国际知名大企业一样，坚持自己的独有理念、特色和诚信精神，表现在招聘上也可谓公开、双向沟通和态度认真。对比国内零售企业，苏宁号称招聘储备人才 1200 人，这个数字本身说明了人员流动性之高——事实也是如此，而麦德龙这次华南区招聘 10 多人，从数字上可以看出这个公司对于人才培养的态度和决心，并且麦德龙的招聘人员会很清楚、仔细地跟你说明储备人才招聘进去后会进行 4—5 年的培训，培训地点在麦德龙中国培训基地杭州、福州等地，培训模式为课堂学习加商场实践，培训完成后会直接派到新的商场去当总经理、店长，如果培训中间发现突出的能力或兴趣志向，还可以内部调配、调动等，并且这个岗位是全国流动的，不太适合对地域要求比较高的同学等等，我记得在招聘时她还很坦诚地跟你说，储备人才必须从最基层做起，而且做的事情都很琐碎，加之零售业竞争很激烈，能不能够适应或喜欢这种工作方式云云，这整个过程给人的感觉就是招聘的要求、全过程都是摊在阳光下，极其透明地和互动性地进行的，不像国内其他企业欲说还休、遮遮掩掩，深怕被别人知道内情似的，而其明确的培养机制、培养计划和为员工的职业生涯规划就更更是国内企业招聘所望尘莫及的了。看一个企业的招聘过程，可以看出这个企业招聘的诚意、公司对待员工的态度和职位发展前景等，麦德龙公司在这一点上无疑是非常令人满意的，充分展现出国际知名大企业的风采。

第三是笔试内容。全英文，1 个小时。分成三大部分：

第一大部分是资料分析和中英文翻译，整个部分跟麦德龙公司直接相关。资料分析部分比较容易，资料内容是一个全国到处飞的零售业经理人的简短日记记录，回答 5—6 个简单问题，只要英语意思看懂，答案都在原文之中可以找到。中英文翻译部分有 3 道题，分别是麦德龙为顾客提供的服务、cash & carry 模式、公司企业理念的翻译，这部分要求你对麦德龙公司有一些基本的了解，掌握一些零售业专业术语（比如麦德龙独特的 cash & carry 模式），如此便不成问题。

第二大部分是性格与智力测试，有单项选择和多项选择，单项选择题类似公务员行政能力测试的那些题目，不过主要是场景题，问题多为计算，能解方程的人基本搞定！多项选择类似四六级的阅读理解题，给出一段英文短文，内容基本和零售业相关，后面给出 1—2 个题目进行多项选择，考察的能力有英语阅读能力和分析判断问题的能力，考过四六级的人都不陌生的啦。

第三大部分是写作。跟六级的写作模式类似，但难度可能大一些（其实对于习惯用英文的人来说什么都一样），内容是给出一个零售业收入的表格，大概是让你分析并作出预测决策，不少于 150 words，还是那句话，考过四六级的人都不陌生，当然要写的好还是要求英文写作能力和分析、解决问题能力。

最后说说自己的情况吧，麦德龙是我那天投的最后一个企业，因为时间太晚了，也没有面试，hr 给了我们后面所有人笔试机会，所以今天也跟着来了。之前准备不是很充分，只是在晚上粗略浏览了几篇关于麦德龙的介绍和关于零售业的分析等，估计是前阵子上市场营销的选修课上有个小组对沃尔玛和家乐福的讨论非常精彩，无形之中让我对零售业加深了认识和理解，因此这段时间零售业投的比较积极，也希望通过一些机会更加深入地了解零售企业——当然招聘也是一种方式，笔试面试也是一种方式，不在乎结果，重在这个过程吧。何况我的英文不太好，想和那些英语牛人竞争也没什么优势，而且我也比较懒，英语方面的准备几乎没有任何动作，正因为英语的限制，我一直想的都是加入中国的大型企业，锻炼几年后到中小企业当管理者，也许是为英文不好开脱吧，我总觉得并不是每一个人都适合学英语，也并不是每一个人都能把英语学好，更不是每一个人都对英语感兴趣，因此也并不是每一个有志向或能力的人都能加入外企，尽管一些外企的管理确实规范，机会和培训等也确实更有吸引力和实用价值，名牌效应也更强，但每个人都必须量力而行——给自己最认真负责的定位，然后再出发可以避免很多盲目性。我对自己首先的定位是不去盲目地和别人竞争进入外企的机会，将更多的精力和时间花在准备我所钟情的中资企业上更为明智些（当然也不是说完全置之事外，参与本身就已经是锻炼和见识的一种方式了），在这个基础之上再对行业、职业等进行定位，现在我自己也是当局者迷，究竟这种定位是借口开脱还是一种符合自己现实情况的合理定位，我也说不准，也许只有等我找到工作之后，或者经历若干年更加成熟理性后才有资格再来评判，但可以确定的一点是，我依然为按照这个基本定位走下去，在我职业生涯开始前的黎明！

明天就是苏宁和广州地铁的笔试了，倒刚好可以把苏宁、麦德龙的笔试来对比对比，把国内、国外零售企业的风格来对比对比，兴许能够一些更深刻的体会。听说广州地铁的笔试跟公务员行政能力测试题差不多（我估计也是，毕竟人家是超典型国企，跟外企风格差太远了），而且题量很大，今天下午和晚上要好好准备准备才是，加油!!!!!!!广州地铁的竞争很大(一般大的国企都这样的啦)，有一个美好的希望，全力参与就是了，加油!!!!!!!

2.7 麦德龙储备干部笔试

11 月底收到世界 100 强麦德龙储备干部的笔试通知，咨询了缤纷 HR 姐姐 shmily 的意见，下面是她的意见：

“通过分析招聘要求和培训计划，估计主要会偏向于市场类的人才，笔试应该不太可能考专业知识，但是还是要查询一下关于这家公司的背景信息，尤其是现购自运制商场的概念，运营特点，管理模式，这些一定要了解，他不一定会问你，但是如果你了解，那么在回答问题的时候可以结合公司情况分析，考官会更满意，如果出现英文翻译笔试，估计会有一些内容是来源于公司网站上的信息，可能是公司简介，可能是产品简介这样的一小段话等等，要做好准备。”

12 月初，怀着忐忑不安的心情，参加了这次笔试。题目发下来，我一看，全英的，我自认英文方面应该很有优势，可能太想考好吧，结果考得一般，没想像中好，其他人大都来自经管，环境之类的学院。时间太紧，翻译题只有 3 道，HR 姐姐估计的确实没错，都是他们网上的内容，不过网上太多了，我有看过，没看详细，但是后来发现翻译的都还很准确。

最后还有英文作文，数据分析，半张 A 4 纸都是数据，应该有 1 0 0 个，看得我晕，不知从何入手，也没提示方向，就说要分析，写 1 5 0 单词，数据是：5 家商店食物和非食物商品的销售情况，食物和非食物分了 2 0 几种商品，这些数据列成矩阵表。我一看题目就想到要从地域，时令，消费群体，店员素质几个方面分析，不过看到数据里没体现时间和地点，所以只提到消费群体和店员素质（后来 HR 姐姐告诉我还可以从商品组合特点，促销方案方面分析），然后，我观察到其中一家食品类销售额明显比其他几家多很多，而有一家食物和非食物的销

售额都很低，那时我只剩下 15 分钟了，于是没多想，就扣这两点谈，最后还剩 2 分钟。

整体感觉，这次笔试准备比较充分，但是考试时间没把握好，最后的数据没能更详细地深入分析。

第三章、麦德龙面试经验

3.1 管培生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048085-1-1.html>

先英文自我介绍；之后会问一系列的问题，如：1.对麦德龙有什么看法？2.说明一件你是如何劝说别人做一件他不喜欢做的事。3.学习、生活中取得的最大的成就？4.最崇拜谁？5.有什么爱好？6.最近一次做的重大决定？

3.2 部门主管面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048075-1-1.html>

大公司就是不一样，开店前半年就开始招募成员，为的就是提前培训！

网上投简历，一周内电话面试了一轮，然后约时间直接面试。一轮是营运总经理级别，特别的有气质与内涵，问的问题也是很正规，主要根据经历与简历问，还有挑战了一些促进销售的方法等等。等了几天继续在同地方面店经理与区域人事，店经理更加实在与务实问了一些关于之前工作的问题，也说了一些新店的情况；第三轮免了，因为我就是区域人事招的。所以后面直接就通知通过了，办理入职手续。

所有的薪资福利通过网上了解的一样很全面，根本不用担心，五险一金，外加商业保险，电话补贴，交通补贴（貌似现在很多店取消了），节日福利，生日礼物，各种的活动，每年一次或半年一次旅游，还有各种的入职在职培训。但是入职培训很艰辛，要坚持住能学到很多东西，不过很多只适合用在麦德龙的。

另外还有，麦德龙根本不会收你的书面简历，因为它自己有自己的简历模板，不会浪费你自己打印的那一份的。非常的规范！

主管

3.3 昆明麦德龙管理培训生笔试+面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 6 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1714299-1-1.html>

端午节期间收到 6 月 14 日到麦德龙面试的通知，面试是在下午 14:00，是由麦德龙的 HR 面试的。HR 是一位中年的女士，人很好，一面主要是对麦德龙管理培训生以后的晋升以及所做的工作以及薪资待遇做了一个很综合、细致的说明，麦德龙并没有像其他企业那样把自己吹得很好，HR 很明确的说了麦德龙工作的辛苦。她介绍完以后就给我们考虑的时间，让我们自己考虑要不要继续留下来考核，如果觉得辛苦可以走人。我们那天有四位女生去面试，走了一个，就剩下了我们三个。也算是我们初步选择了麦德龙，半个小时之后 HR 就来跟我们谈，明确的告诉我们这轮面试你们三个都过了，让我们回去等着笔试

的通知，我想这轮面试大概是看看你的态度和决心的。

6月18日上午接到麦德龙的电话，通知6月19日下午14:00参加笔试。笔试内容有这么一些题型：问答题+计算题十道、中翻英两段、英翻中五段、数据分析。计算题就基本是公务员行测的那种类型的题，简答题有HACCP的含义及英文缩写、全球零售商排名、伦敦奥运会开幕时间及届次、2012年中国GDP目标。计算题具体的记不得了。中翻英是有关麦德龙公司的简介，官网上都有，细致的看看还是能翻译得出来的。英翻中相对来说要简单一些，是叙述性的文字，我想过了四六级的一般不会有什么问题。最后一篇给的是英文的数据，要求分析其中一个业绩不好的店铺的可能出现的原因和解决方案，要求300字以内，最好是英文作答。总结了一下，麦德龙笔试题应该全国都是差不多一致的。

笔试结束后，HR就让我们去商场里逛（麦德龙的客户对象是专业客户，是大中型企业、政府、事业单位、酒店等，个人消费者不能进商场，需要有会员卡才可以进），去麦德龙超市逛最大的感受就是它像一个大仓库，和沃尔玛与家乐福感觉完全不同，它的东西很大件，进口的商品很多，也是麦德龙最大的特色。如果真心想去麦德龙的，建议去面试、笔试之前多上网搜搜有关麦德龙的资料，能学到很多东西。

之后就是楼层经理的面试，那位楼层经理很随和，就是很明确的说明了需要做的工作以及辛苦的程度，我觉得和楼层经理聊得挺开心的，我觉得麦德龙需要招的管理培训生不是最优秀的，而是能够培养能够吃苦能够踏实工作的，所以各位想去麦德龙做管培生的亲一定要考虑清楚能不能吃苦这些方面的问题。

昨天楼层经理面试完之后HR就通知我们今天下午四点进行最后一轮面试，是另外一个部门的经理来面试，可能是在挑人吧！希望今天能够一切顺利，发发帖子积攒人品。

最后说说麦德龙的薪资待遇，麦德龙福利还是比较好的，五险一金、13薪、带薪年假、交通车、员工餐，这些都有。麦德龙在零售业的工作比家乐福和沃尔玛高，我还是比较喜欢麦德龙的，商场的环境不错，公司的人也挺好的。

3.4 重庆麦德龙笔试+一面

本文原发于应届生BBS，发布时间：2012年4月18日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1332972-1-1.html>

先介绍下悲惨的我，女，非重庆人，外省一悲惨985 211，念的是该校极受鄙视的专业。

昨天晚上收到HR哥哥的电话通知，很是意外，自己在重庆工商大学的宣讲会上的笔试真的做的很烂~~~下面，笔试题目分享：

能记得的不多。

考试时间：一个小时。

前面几个是填空题

1、世界四大零售集团的名字（按排名写答案）

我只写出三个。第四个不知道

2、2012伦敦奥运会开幕式在哪天？

3.2012的cpi。具体数字不记得了

4、haccp是什么？是哪些英文单词的缩写

后面几个是类似公务员的算术题

接下来是翻译，中-英。英-中。把麦德龙官网的资料好好看看就可以

然后是选择题。不难

后面是bbs上的同学分享的，给了五个store的销售数据。1、用英文分析然后说出自己可能会采取的措施。2、假设你是store3的manager，你会采取什么措施。这道题我答的也不好，时间不够了……………

然后就是神奇地接到电话通知了……

今天去的麦德龙。下午 2: 20

奔上二楼，在等候区，就有姐姐叫着我的名字，然后就去鸟。

形式是一对一。

是个男面试官，比较和蔼。

他真的有拿两张 A4 纸记录你的回答，总时间是 30min。

内容：

英文自我介绍。

为什么来重庆？

为什么不留在本科院校所在的城市发展？

如果录取了你，接受公司的分配吗？

对麦德龙有什么看法？

找工作注重什么？

说明一件你是如何劝说别人做一件他不喜欢做的事。

最近一次做的重大决定？

有什么爱好？

最崇拜谁？

学习、生活中取得的最大的成就？

你的优缺点？

……

就是这类问题，有些题目真的不记得了…

过程还相对轻松，啪啦啪啦讲了一堆，不知道能不能顺利通过一面。



发经验攒人品啦!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!! 。。。非常悲催得在重庆校园招聘淡季来重庆。。。。。。

找工作机会很少的有木有!!!

3.5 武汉麦德龙一面经历，求二面同学通报

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 4 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1347078-1-1.html>

前一段时间，麦德龙大张旗鼓，不，应该是兴师动众，高层和一些基层员工全数到场，宣讲会也好不热闹，粗略估计了一下人数，大概有贰佰，一番乱七八糟的笔试之后，凭借着极其快速的答题（其实是不会的跳过）终于搞定，回去之后觉得没戏的，因为身边有很多是团队合作，心想孤军奋战的人总是会做炮灰的。然而，在之后的一天里突然接到一个女声的电话通知我在 23 号 xx 大街 xx 号带着 xx 原件和复印件去面试，我当时就掐了自己长达 2s 钟，确信这是事实之后我才发现原来傻人有傻福，坦荡行事之后的收获的喜悦也会更强裂。之后的一面因为极度晕车我当时下车后头晕的厉害，一直趴那等通知，迷迷糊糊睡着了，后来是一个秘书模样的女生叫醒我并好心的问我是不是要先清醒一

下，我当时想不能让面试官等太久就摇头直接去了，在面试的时候仍有些晕晕乎乎的，但两位面试官还是比较友好的，基本上就问了一些个人情况，最好迷迷糊糊的听到她们说了一句如果我们录取你会进一步联系你的，谢谢。然后。。然后，就下面没有了。。。=二面吧，不过，看样子没什么戏，一场面试居然被半睡过去了，不过希望收到的同学来给

个信，让我死心，不是，让我确认一下，3Q了

3.6 麦德龙杭州一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 4 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-904159-1-1.html>

昨天 28 号参加了杭州麦德龙的一面。有筒子催我赶紧写面经，可是昨天面完情绪起伏比较大，这样写作的时候可能无法客观地评价跟看待麦德龙一面这件事情。即使睡了一觉，过了一夜，貌似今天的情绪还是有一点点小 down。麦德龙是我仅剩的留在杭州工作的救民稻草了，可是这回……也许是太看重它了，反倒抓不住了。

好吧，言归正传，把自己的糟糕经历写出来，给后来的童鞋也是借鉴吧。

我是下午 14:50 那一组，应该是当天最后一组了吧。我们这组一共 9 个人，3 个还是 4 个是男生。到点时，我们被引进了一个会议室，有别于圆形桌，是长方形的会议桌。有 3 名面试官已经坐在长方形的一边。我特地坐到了她们的对面那一边，这样面试官的视线更容易直接看到我。入座后，我观察了下 3 名面试官，均为女性。坐在中间的是主面试官。我们 9 人的资料平均分给她们。我今天面试有两点幸运的地方。第一，我看见我的资料正好分配到主面试官手上。另外一点幸运待会会讲到。

看见大家坐定，主面开始讲话，巴拉巴拉开始介绍此次面试的流程，可能麦德龙为了节省时间，也可能是因为此次应聘的人也比较少（我听说工商宣讲会不是特别成功，人比较少，参加笔试的人基本上进一面了。）这次将无领导小组跟结构性面试组合在一起。共 1 小时。

第一环节，15 分钟无领导小组。居然用英文！这点我真是始料未及的。主面报了两个题目（咱以分享经验为主，就不透题了），就让我们开始讨论。说实话，因为紧张和讶异，我两个题目都没有听清楚。沉着，我告诉自己，先听听别人怎么说的。没想到过了很久都没有人第一个发言。这个糟糕的开头预示着此次糟糕的讨论。面试官发话了，这是讨论，不是自顾自蒙头想问题。好吧，坐我左边的同学开始发言了，她似乎想当 leader。渐渐地也有人回应了，两三个人发言后，我终于搞清楚话题了。我提议大家应该找一条线来讨论这个问题，分几个要素来讨论。大家也同意，于是我们分了几部分来讨论。坐我右边的女生，说实话英文发音不是很好，但是她很敢说，也说了挺多，虽然我没听太清楚。接下来，局势半边倒，长方形这边在激烈讨论，长方形那边异常安静。而且都是女生在讨论，男生都沉默着。最后，大家都零零散散地说了几句。Leader 同志看时间差不多了，建议大家讨论第二个问题。此话一说，好不容易热烈起来的气氛瞬间冻结，冷到极点，这个状况一直持续到结束。足足有 5 分钟左右。我们各自在纸上写东西，装作在忙掩饰尴尬的气氛。算了，好歹得有人说话吧。于是我自爆，我说说实话，我只听清楚了问题一，有没有人可以向我解释下问题二。木有人接话，大家都不知道话题是什么。基本歇菜了。面试官开始倒数，two minutes left……one minute left……Game over……

于是接下来向面试组报告的这一环节也省了。因为我们根本就没有讨论出结果。面试组老师甚是失望，我们的情绪也受到了很大的影响。

第二轮开始进入结构性面试。主面旁边的两名面试官开始发问。她们很关心应聘者的实习兼职经历，问得问题都是关于这方面的。同时她们也问得很详细，比如你兼职卖的是什么东西，什么型号卖的最好，为什么这个卖的最好，进货单价多少，利润多少，销售额多少，遇到什么困难，解决方案是什么，一条线下来很详细。这里

提醒下大家，面试多是技巧，但最根本的是真实与真诚。一男生被问到最后，狗急跳墙竟口不择言说自己的这段实习经历是造假，仅是为了简历好看才写上去的。我们在场其他应聘者全体黑线都为他捏一把汗。

我观察到，两名面试官提问时，主面在看她自己的工作报表（好吧，我们这组真的是没戏了）。而我的资料被她压在最底层。我心想今天真的是 totally 没戏了。当两名面试官说她们没有问题了，主面终于收起了她的工作，收拾了资料，竟在那短短几秒在我的简历上发现了她比较感兴趣的一点。这是我昨天幸运的第二点。于是我理了理思路，定了定心，开始讲。不过从面试官的表情，我无法揣测到她们的心思。也不知道自己到底表现得怎么样。

最后，到了大家提问时间。主要是对这次宣讲会跟招聘会的不满意。鉴于我没有参加宣讲会，不便评论。

面试结束了，显然大家的心情都比较沉重，走的时候凳子歪歪七七的，我将椅子收拾了下，出门时跟面试官道了再见。这次面试算是完整地结束了。

虽然这次经历比较糟糕，也是我第一次碰见纯英文的无领导小组讨论，还是有很多地方跟大家分享的。

1, 无领导小组，leader 的确是比较容易出彩的角色。但是如果没有十足的能力跟计划而是为了加分去担任的话，当无法掌控全局时，leader 往往是最容易出错的地方。这一点在我们小组讨论一结束，主面就追究我左边女生的责任这件事上可以看出。这样，反而把自己放在了显眼的地方堵枪口了。

1, 提高英文口语水平。大家都知道口语的重要性，但谁又会真正每天都坚持背单词跟练听力呢。

2, 面试之前全方面准备，包括衣着。我算是在场穿的比较正式的人，我感觉到全场下来主面的眼神比较多得落在我的身上（希望不是我自作多情）。另外，善始善终，无论面试多糟糕，心情多郁闷，基本的礼仪不要忘记了。

3, 简历得好好琢磨下，确保自己写上的东西能够自圆其说，不要被面试官问出破绽来。

4, 好好总结经验吧，下次别再犯同样的错误了。

说实话，我认为这次麦德龙选用全英文是不太正确的选择，也许在场的应聘者其他能力很强，仅是因为口语的不足而无法真正发挥，那么招聘方岂不是只考察到了应聘者很小的一方面（英语）而没有全面地考察他的能力吗？况且这个岗位，英文能力并不是要求特别高。这像是安慰自己的借口，不过从中我也看到了自己距离外企的距离。我还得好好修炼才是呢。不好意思，絮絮叨叨了这么多，大家取其精华去其糟粕吧。祝各位好运！

Farewell, Metro!

3.7 吓呆了……上海……在真北路 METRO

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 1 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-840871-1-1.html>

前几天在 51 上投了麦德龙的 MERCHANDISER ASSISTANT 职位，昨天接到 HR 美女（听声音是）电话让今天上午 10:00 面试。于是查了下路线，上午 8:40 出发。那个地方可真偏僻啊，而且 google 上的真北路 1425 号还标记错了，害得我多走了 20 多分钟的路程。迟到了半个小时，囧……最讨厌迟到了。到了后柜台接待让先填表，把你的所有信息写出来吧，你爸你妈的单位职务……恨不得把你的祖上三代都挖出来看看，最讨厌的就是这个，你是招聘我还是招聘我爸妈啊？于是直接留空！

等一会儿 HR 的帅哥 BRYANT 过来了“自我介绍一下吧”现在所有 HR 的开场白都是这样……

%#……&×#@讲一通 BRYANT 很耐心的听我罗嗦完之后提了几个小问题，感觉都很简单，为啥来 METRO 啊，以前工作怎么样啊，为啥辞职啊，讲一个工作中的记忆深刻的事情吧（晕倒……写作文麽？）

完了说这个 M A 职位主要接触国外 food supplier 的，负责进口食品供应商的联系，供应商主要在欧美国家。然后进行了一下职位描述（我总觉得 HR 对职位描述的不如部门内部的清楚，等会就来了验证了）之后谈薪资了，由于在网上看 metro 的薪资普遍不高，也没敢往高了写，就说 2500 左右吧，对方也没什么反应，看来

是被廉价了……如果真的是 2500 的话在上海这地方怎么办啊！福利只有一个 free lunch 和班车（现在所有公司都提供）

完了那让我见我的主管 Windy 了，关键的来了……

Windy,, , 我惊呆了，我感觉自己见过的胖人也不少了，不过这次我才发现原来世界之大无奇不有，Windy 大概不到 160 公分体重至少在 100KG。如果玻璃门不完全打开我相信她是进不来的……

再作自我介绍吧……于是%^((%^#

刚才和 BRYANT 谈话的时候我一直看着对方的眼睛，这下我都不敢看……不多说了，见过的人都应该有那种感受。并且 W 一副没睡醒的样子，讲话有气无力的。完全不如电话里的美女声音好听。八卦一下……

你为啥选择这份工作？%^&\$#

重点来了，她做 position description 的时候说 M A 主要是做 GOODS INPUT，比较单调 BORING，问你可以接受吗？

我当时就郁闷，什么想法都没了，赶紧完了走人……

做 W 的 ASSISTANT 的话天天不要吃减肥药了，还这种工作……

w 最后一个问题，我现在都不能确定你是否喜欢这工作。（明显没经过 HR 帅哥的培训，没做过的工作谁敢说喜欢？）我低调点说我不敢妄下结论说喜欢。于是开始准备拿包走人。

她一看这样了，好吧，我们 HR 会通知你结果的。我可不愿意还想着这事，你直接告诉我就好了，反正不想来。出于礼貌，于是问她什么时候。不知道……这是最后的谈话。

METRO 的这个职位是属于另外一个分公司，母公司在香港注册，它和 JINJIANG METRO C&C 都是 METRO AG 的子公司，锦江麦德龙是合资公司，METRO AG 是外商独资。

而且 M A 没有什么技术含量的，引用“工作单调，BORING”来形容，我再加一个 low paid。现在民营企业完全可以给到这个薪资水平，高的也不少……

我比较看重工作氛围，如果和 w 一起工作的话……后果很严重……

3.8 5 月 3 号麦德龙西安一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 5 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-905755-1-1.html>

下午过去的，看到名单上有好多人，现场等待面试的也有几个。

- 1 单面，每个人进去 40 分钟到 1 小时不等
 - 2 很多问题（20 来个吧），一张纸的正反面，面试官很详细地在记录你所讲的话
 - 3 会问简历上的活动项目的详细情况
 - 4 强调说服别人的能力，在团队中的能力
- 据说一周之内会给消息，2 面是总经理单面

3.9 云里雾里的等待——麦德龙面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 5 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-915121-1-1.html>

19 号去上海参加所谓的测评之前，我以为是公务员形式的考试，考考你的数据分析能力和逻辑推理能力，我傻啦

吧唧的在家狂练了一阵子，当天去的时候还带了个计算器……

谁知道到了现场才发现，居然还是小组面试！我怒了，不是说测评么！？小组面也是测评的一个方式？！赤果果的误导啊！……哎，最烦小组面了。因为对你的表现评估是很主观的！

进去之后看到大区的 HR，南京苏州杭州的 HR 以及店长都在。分组，五人一组，2 男 3 女。

简短的开场白，说明了小组面试的内容和目标。一个情境分析题：你的 spaceship 在月球上坠落，你要尽快和主船取得联系并求救，得救之前要 keep your crew member alive and healthy。船上还有 15 样东西，让你们按照重要性排序。（这个题我之前已经实战演习过）

OK，15 分钟看题，30 分钟讨论，5 分钟陈述。

小组面试，每个人都需要展现自己，但不是盲目的展现，绝非自我表演。你是在一个 team 里面，你要对整个 team 有贡献，要么给大家计时，要么做记录，要么最后做陈述。总之，在大家明确了共同的目标情况下，你和别的组员一起，共同向这个目标前进，你发表的一件或者所说的每一句话都要是有明确的目的和作用的，否则，还不如三缄其口。开始的 5 分钟，我一声没吭，因为我旁边一个很强势的女生在不停地说，我一直在努力的在她的话语中寻找一些有助于形成答案的逻辑，but sorry enough...很快，其他人达成了对讨论目标的共识，纷纷发表自己的看法，我就一一作了记录，并针对一些分歧问题做了个别的询问。其中我也提出了自己的一些观点，并做了阐述，其中部分被大家接受，有一些大家不同意，出于大局，我也作了妥协。理论上讲，如果你够强，你应该把黑的说成白的，也就是说，无论你说的对和错，能把大家说服，it is ok. 千万不要做墙头草，要有自己的立场，并尽力赢取别人的认可，当然也不要太固执，毕竟你在 team 里。最后，有人推举我去陈述……我一点准备都没有，我一直在想有没有更好的解决方法。（这一点，我觉得自己更加像是一个 problem solver，而非一个 leader），但是说实话，在一个 team 里，谁是 leader，谁是 timer，谁在 record，群众的眼睛是雪亮的，你做的贡献大家都能看见。所以，多为团队贡献力量才是正道。最后，陈述成了我的软肋，因为没有充分的准备，整个陈述很草率，没有太多的条理，就是把结果和原因大致说了一下，下面的“评委”们也没有“互动”的表情……so, this is it.

结束后，大区 HR 说一个星期里给答复……orz……!!!

……!!!

从通知笔试到今天已经快两个月了……我实在是服了他们的效率。

如题，目前我就在云里雾里的等待之中。心里难免焦虑，因为看重这个机会，其他也没有什么更好的选择了。

3.10 麦德龙面试归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 1 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=840871>

前几天在 51 上投了麦德龙的 MERCHANDISER ASSISTANT 职位，昨天接到 HR 美女（听声音是）电话让今天上午 10:00 面试。于是查了下路线，上午 8:40 出发。那个地方可真偏僻啊，而且 google 上的真北路 1425 号还标记错了，害得我多走了 20 多分钟的路程。迟到了半个小时，囧……最讨厌迟到了。到了后柜台接待让先填表，把你的所有信息写出来吧，你爸你妈的单位职务……恨不得把你的祖上三代都挖出来看看，最讨厌的就是这个，你是招聘我还是招聘我爸妈啊？于是直接留空！

等一会儿 HR 的帅哥 BRYANT 过来了“自我介绍一下吧”现在所有 HR 的开场白都是这样……

%#……&#x#@讲一通 BRYANT 很耐心的听我罗嗦完之后提了几个小问题，感觉都很简单，为啥来 METRO 啊，以前工作怎么样啊，为啥辞职啊，讲一个工作中的记忆深刻的事情吧（晕倒……写作文麽？）

完了说这个 M A 职位主要接触国外 food supplier 的，负责进口食品供应商的联系，供应商主要在欧美国家。然后进行了一下职位描述（我总觉得 HR 对职位描述的不如部门内部的清楚，等会就来了验证了）之后谈薪资了，由于在网上看 metro 的薪资普遍不高，也没敢往高了写，就说 2500 左右吧，对方也没什么反应，看来是被廉价了……如果真的是 2500 的话在上海这地方怎么办啊！福利只有一个 free lunch 和班车（现在所有公司都提供）

完了那让我见我的主管 Windy 了，关键的来了.....

Windy,, , 我惊呆了，我感觉自己见过的胖人也不少了，不过这次我才发现原来世界之大无奇不有，Windy 大概不到 160 公分体重至少在 100KG。如果玻璃门不完全打开我相信她是进不来的.....

再作自我介绍吧.....于是%^((%^#

刚才和 BRYANT 谈话的时候我一直看着对方的眼睛，这下我都不敢看.....不多说了，见过的人都应该有那种感受。并且 W 一副没睡醒的样子，讲话有气无力的。完全不如电话里的美女声音好听。八卦一下.....

你为啥选择这份工作？%^&\$#

重点来了，她做 position description 的时候说 M A 主要是做 GOODS INPUT，比较单调 BORING，问你可以接受吗？

我当时就郁闷，什么想法都没了，赶紧完了走人.....

做 W 的 ASSISTANT 的话天天不要吃减肥药了，还这种工作.....

w 最后一个问题，我现在都不能确定你是否喜欢这工作。（明显没经过 HR 帅哥的培训，没做过的工作谁敢说喜欢？）我低调点说我不敢妄下结论说喜欢。于是开始准备拿包走人。

她一看这样了，好吧，我们 HR 会通知你结果的。我可不愿意还想着这事，你直接告诉我就好了，反正不想来。出于礼貌，于是问她什么时候。不知道.....这是最后的谈话。

METRO 的这个职位是属于另外一个分公司，母公司在香港注册，它和 JINJIANG METRO C&C 都是 METRO AG 的子公司，锦江麦德龙是合资公司，METRO AG 是外商独资。

而且 M A 没有什么技术含量的，引用"工作单调，BORING" 来形容，我再加一个 low paid。现在民营企业完全可以给到这个薪资水平，高的也不少.....

我比较看重工作氛围，如果和 w 一起工作的话.....后果很严重.....

3.11 麦德龙面试回来

今天去了麦德龙面试，面试过程也就没有什么好讲的，都和平时的面试差不多了。刚去到的时候，要进麦德龙的公司办公室还要交押金，真不爽！哪有什么参加公司的面试还要交押金的，虽然是为了管理，但是，登记下，就不就都清楚了，而且还有名单，怎么混进去啊，那个沟通也是，名单打印出来有点模糊，那个管理员，还硬是说我没有在名单上，真不知这是什么的沟通。HR，也太那个了吧。去了先是参观他的公司，它的卖场环境真得不啥样，味道比一般的超市还难闻。不过里面的保鲜措施还是不错的，在鲜肉区，温度低到竟然要穿棉衣了，不过麦德龙有提供棉衣的，它那里面有个特别的是，酒类区，整个布局还像模像样的，灯泡也还可以。就是不知为什么保存红酒不是要恒温的吗？它那里面没有哦。在整个卖场的商品摆设跟普通超市有点不同，可能刚开始会不适应，不过总的来说，还是很容易找到自己想买的东东的。再说一点，麦德龙的商品价钱真的比外面的超市便宜还是满多的，可怜可俐在普通超市卖大概 21，在麦德龙大概 17 就够了，当然还有其他的商品便宜了。它是不允许小孩进去的，也不会提供看管小孩的服务，如果是有小孩的家长注意了！

3.12 麦德龙总部面试归来

麦德龙总部面试归来，心里不是滋味

心态是恢复了，但是心里面很嘎们（不是滋味）

周五还是放弃了延锋百得利汽车公司的面试，去了麦德龙总部面试 finance assistant.可是很失望。

一开始还是很愉快的，hr 小姐也很亲切可爱，她跟我介绍了工作职能，麦德龙分 4 个 department，其中一个就是 finance department,光这个部门有 80 多个人（因为其它麦德龙的卖场只是卖场，不具有法人资格）。所以全部的账目都在这个地方处理。她说工作很辛苦，不但年末忙，而且月末也忙。我不是个怕辛苦的人，这些无所谓。

随后她叙述了下我应聘的那个职位的职能：是整个 finance department 的最大的头头的助手，而且也是整个部门的助理。虽然跟以前 VP Secretary 不太一样，但是应该也是一个比较重要的枢纽职位。到这里我一直觉得我的表现还不错，大家很融洽。

问题在下面的内容：如果他们要我的话就是要马上全职上班，到毕业后转正。就是一定程度上意味着我如果选择了 metro，我就放弃了其它全部的机会，连其它面试都不太可能参加，（因为 hr 小姐很强调要全职，除非论文答辩之类的事还行）。随后她问了我期待的薪金问题，我可能说的不是很好（不想说，也没后悔这么说），她断然说不行，说最多 2000 多块，有免费的班车和午饭，我接着问转正后也是这样的吗？她说对的。（via: unus.cn）

我回答说：好的，我知道了。

在回家的轻轨上，我一直在想着面试的经过，我居然做过站了。是我贪心吗？世界 500 强的公司的中国总部对这样一个也不算很低的职位开出来的价格是这样的？

突然会觉得自己很不值钱，双学位又怎么样？财大有怎么样？500 强又怎么样？纳贤的原则是什么呢？像廉价劳动力似的。

也许是有了落差，半年前自己第一次去面试麦德龙的实习生的时候是很开心的，看见了很多外国人，很大的办公室，一切好像都充满了挑战。当时他们也是要全职，所以没要我。但是给我留下的印象是美好的。

钱这个事不好说，但是某种程度上也代表一个公司对求职者的诚意。

只是落差已经产生了，心里也已经有了答案。。

第四章 麦德龙综合求职经验

4.1 管理培训生求职经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048086-1-1.html>

新鲜出炉，2015.12.18 广州暨南大学笔试~

先说说本人，二流大学(2B)艺术设计专业的往届生。10 月离职后决定离开设计这个行业，不是我不喜欢设计，而是更喜欢销售类行业。懂吧~

一直没有找到工作，面试的公司在招聘管理人员都希望招有经验的，这个我十分理解。在网上投了将近 30 份简历，都没有答复，根本没有 HR 打开智联，也许不缺人。在我面试了深圳南山科技园某上市公司失败后，回到家已经完全失去信心了。然后前天收到了麦德龙笔试通知。（其实我已经遗忘了）

现场宣讲会可以看得出来麦德龙对管理培训生这个项目是十分有诚意和真诚的。2:00--5:00，3h。来了 N 个高级管理层，广州天河罗**店长，两个区域张**，郭**经理。最后还有中国地区的总 CEO~觉得自己离马云近了一步。有句话 CEO 说得很实在，不是什么鸡汤之类的：现在的小小决定影响未来，不是!!! 是：我还会有机会见到在场的各位，是小部分的各位。这是个竞争的世界啊。

笔试前，其中一位好像是张经理说：在世界 500 强工作，英语这点要求还是不过分的。成功打击了我。谢谢~

在网上搜不到太多麦德龙笔试资料，这里给大家讲讲最新试卷。其实并非完全英语。

第一，性格与智力测试。中文 3 题，英文 2 题。

中文题目：1.中餐厅在麦德龙选购会经常选购哪 6 类产品？2.解释"一带一路"的概念？以及“”一带“&”一路”各列举两个国家？3.A、B、C、D 四人一同去郊游，到了中午，三个人带的是同样的饭团.A 有 9 个，B 有 7 个，C 有 5 个，D 一个也没带。他们只好将饭团集中在一起，重新分配，每人吃了 5 个。D 掏出 100 做了午饭的代价。这样。A、B、C 各可以分到多少元？

英文题目：反正是数学题，只要认真读题一定会，我做出来了。

第二类:翻译，中文翻译英文，英文翻译中文。每段就 3 句话不多。一定要认真看麦德龙官网上的内容。答案给你了一切都看你了。反正中文翻译英文我是 k 了一天的资料也背不下的单词，但英文翻译中文我好歹记得 2 句。1 天 k 书 k 出两句，有点像高考背文言文就考 5 句~~~~

第三类：阅读理解，其实也是性格与智力测试一类的但是是选择题一共 4 题。2 道中文，2 道英文。

好好读题，基本都能做出来。

第四类：作文，这次我真的吐血了，白卷~丢人。我会告诉你们其实我已经猜到会考今年和阿里巴巴合作了么!!!! 作文是看图说话，图片：在一条巨龙上：阿里巴巴人物抱着麦德龙的人物，地上有阿里巴巴 logo 的电脑屏幕。唉~笔试前记得去官网的新闻稿看最近的新闻。

我会告诉你我完全没有作弊么，我会告诉你交卷的时候发现大家直接把手机放在桌子上开抄么。一个人笔试的孤独奋战，想念我的小伙伴们。

虽然知道自己没希望，我甚至收到笔试通知的时候给 HR 回了一封 e-mail 说很感谢，但是英语太差没信心之类的不会去参加笔试。但第二天起床以后麦德龙 HR 给我打电话了!!! 外企的效率，整个人都被感动到了，想想国企的 HR 们！你们好歹打开一下招聘网吧。然后开始各种后悔，第一，不去真的没有机会；第二去了就是个机会。麦德龙宣讲会成功，莫名有种愿意在麦德龙终生卖命的使命感。夸张了么！

所以收到通知去吧，笔试也是不错的体验。英语这个短板很讨厌，也是因为太差所以讨厌。学好英语喜欢他吧。

评分

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>

