

应届生2018校园招聘 求职大礼包

美敦力篇

应届生论坛美敦力版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1808-1.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 美敦力简介.....	4
1.1 美敦力概况.....	4
1.2 美敦力业务范围.....	4
1.3 美敦力企业文化.....	5
1.4 美敦力宗旨.....	5
1.5 美敦力荣誉.....	5
1.6 美敦力人才策略.....	6
1.7 美敦力中国.....	6
第二章 美敦力笔试资料.....	7
2.1 2014 年在线测评 repo.....	7
2.2 刚做完美敦力在线测试.....	7
2.3 美敦力在线测试.....	8
2.4 在线测评.....	8
2.5 美敦力网申.....	8
2.6 笔试.....	9
2.7 笔试归来 上海.....	9
2.8 北京 美敦力笔试归来.....	9
2.9 美敦力笔试题.....	9
2.10 广州美敦力笔试.....	10
第三章 美敦力面试资料.....	10
3.1 美敦力医药销售代表(福州)面试过程.....	10
3.2 美敦力 供应链(东兰辛) 的面经.....	10
3.3 美敦力市场部(上海)岗位的面试经历.....	11
3.4 美敦力 - 管培生(广州)两轮群面.....	11
3.5 美敦力 - 高代(济南市中区)1 对 1 面试.....	11
3.6 美敦力医疗器械销售代表面试先是直接上级到哈尔滨.....	12
3.7 美敦力销售代表面试两个面试官, 针对简历问些简单的问题。.....	12
3.8 美敦力销售代表面试群面人很多, 但被刷了。.....	12
3.9 美敦力销售代表面试面试过的最真诚的, 最靠谱的公司。.....	12
3.10 美敦力销售代表面试美敦力面试-不错的体验。.....	13
3.11 上海地区美敦力一面二面三面.....	14
3.12 美敦力一面面经.....	14
3.13 美敦力一面.....	14
3.14 [YC] 一面.....	14
3.15 天津一面.....	15
3.16 天津美敦力面经.....	15
3.17 长沙一面.....	15
3.18 上海-BT 一面.....	16
3.19 美敦力二面.....	16
3.20 广州美敦力二面归来.....	17
3.21 [yc]二面.....	17
3.22 美敦力终面.....	17

3.23 广州美敦力三面归来.....	18
3.24 美敦力面试.....	18
3.25 长沙一面二面.....	19
3.26 美敦力终面总结！	20
3.27 美敦力面试.....	21
3.28 面试全过程.....	25
3.29 美敦力面试简要小结.....	27
第四章 美敦力综合求职经验.....	27
4.1 北京美敦力经验.....	27
4.2 美敦力感想.....	28
4.3 美敦力面经（笔试一面二面三面四面五面）	29
4.4 给所有有意向从事药品器械销售的童鞋们.....	33
4.5 无心插柳柳成荫——我的美敦力之旅.....	35
4.6 On the road 年记。Medtronic	40
4.7 我经历的美敦力一二三面.....	41
4.8 美敦力经历.....	43
附录：更多求职精华资料推荐.....	45

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 美敦力简介

1.1 美敦力概况



成立时间 1949 年 4 月 29 日

总部地点 美国明尼苏达州明尼阿波利斯市

口号 医疗科技，生命所系

产业 能源化工/制药

产品 医疗产品及治疗方案等

营业额 123 亿美元（2007 年）

员工数 36000 余名

美国美敦力公司(Medtronic, Inc.)成立于 1949 年 4 月 29 日，总部位于美国明尼苏达州明尼阿波利斯市，是一家在全球居于领先地位的医疗技术公司，致力于为慢性病患者提供终身的解决方案，全球员工超过 36000 名。2007 财政年度，美敦力的销售额达 123 亿美元，列《财富》杂志美国 500 强企业排名的第 235 位。在过去的岁月里，美敦力已经为专业医务人员提供了医疗产品及治疗方案，每年帮助逾 500 万的患者改善了生活品质。美敦力的主要产品覆盖了以下领域：心律失常、心衰、血管疾病、心脏瓣膜置换、体外心脏支持、微创心脏手术、恶性及非恶性疼痛、运动失调、糖尿病、胃肠疾病、泌尿系统疾病、脊椎疾病、神经系统疾病及五官科手术治疗。

世界上每 5 秒就有一名患者因美敦力的产品而改善生活质量；在中国，每 8 分钟就有一位病人的健康因美敦力的产品而得到改善。与此同时，公司和员工的贡献与成就也不断得到了多家权威机构及专业期刊的认可。进入中国 10 年来，美敦力向中国提供的慈善和教育捐赠累计已超过 270 万美元；2005 年，美敦力中国荣膺“中国企业客户关怀 80 强”称号，是惟一入选的医疗器械公司。

1.2 美敦力业务范围

美敦力主要业务范围包括：

心脏节律管理

开发恢复和调节病人的心脏节律、改善心脏的起搏功能的产品。这一业务部门营销可植入起搏器、除颤仪、射频消融导管、监控和诊断器材，包括世界上第一台治疗心衰的可植入装置。为提高心脏起搏植入手术质量的美敦力虚拟导管实验室已在中国启用。

心脏外科

通过手术造福先天性心脏病、风湿性心脏病、冠心病、心率失常或瓣膜退化、以及心脏血管病变等患者。

血管科

提供的产品和治疗方案治疗一系列心血管疾病和病况。这些产品包括经过主动脉的冠脉支架、外周血管支架和神经血管支架，远端栓塞保护系统以及各种球囊血管成型导管、导引导管、导丝、诊断导管及附件。

神经科

提供的产品包括神经刺激系统以及药物输注系统，用于治疗慢性疼痛、帕金森病以及其他运动障碍性疾病。

同时还提供泌尿科及胃肠科的诊断及治疗系统，用于治疗尿失禁、前列腺肥大、胃食道逆流等疾病。

糖尿病

从 1980 年开始生产胰岛素泵，是第一个通过美国 FDA 认证的胰岛素泵公司，在胰岛素泵治疗和动态血糖监测方面处于世界领先地位。

脊柱和手术导航

提供治疗一系列颅骨、脊柱紊乱症，包括创伤引发的脊柱病况、脊柱畸形和脊柱肿瘤。通过推出 INFUSE[®]和微创脊柱技术，这一部门已在微创手术技术方面处于最前沿。微创脊柱手术可以有效缩短住院时间和病人的术后康复。该部门也开发一系列影像传导的手术导航系统。

耳鼻喉/神经外科

与世界各地耳鼻喉—头颈外科专家紧密合作、共同研制开发新产品并开创新的治疗方案和手术技术。核心产品包括 XPS 耳鼻咽喉综合动力系统、术中运动神经监护（NIM）、梅尼埃病低压脉冲治疗仪，各种手术器械、人工听骨、通气管、生物止血材料以及其他非植入装置。

1.3 美敦力企业文化

美敦力的 5C 文化：

Customer,以客户为中心

Change,不断地创新

Collaboration and Communicate,注重沟通与协调、合作

Commitment,保守承诺

Courage,要有勇气

1.4 美敦力宗旨

应用生物医学工程理论，研究、设计、制造并销售可减轻病痛、恢复健康、延长寿命的仪器和装置以此促进人类的福祉。

将发展方向定位于本公司能力最强的生物医学工程领域；吸收能够加强本公司在此领域之能力的人员和设备；通过教育吸收新知识，不断促进此领域的发展，避免进入本公司不能作出独特而有价值之贡献的领域。

不遗余力地提高本公司产品的可靠性和品质，使本公司产品的质量无人可比。并使本公司以敬业、正直、诚实和服务周到而著称。

在现有的业务活动中赚取合理的利润，以完成本公司的业务，保持本公司的成长，达到本公司的目标。

确认公司雇员的个人价值，建立优越的雇用制度，使雇员获得对工作的满足感，使其职业有保障，并能够分享公司的成果。

出色地履行公司的社会义务。

1.5 美敦力荣誉

美敦力获得的部分荣誉：

被《财经时代》评为全球最大的 500 家公司之一；

在《Business Week》业绩最好的 50 家大公司排行榜上位列第 21 位；

在《Business Week》全球 1000 家市值最高公司排行榜上位列第 54 位（2002 年第 59 位）；

在《福布斯》500 家最佳业绩年度排行榜上排名第 111 位;

被《财富》杂志评为 100 家最值得赞赏的公司之一,并位于该行业第一位。同时,还在"长期投资价值"、"产品质量和服务"及"创新"三大类中名列前三位。

连续七年被《财富》杂志评为美国“100 家最佳雇主”之一。

1.6 美敦力人才策略

美敦力人才培养

美敦力强调对员工的回报。一方面美敦力强调自身提供具有竞争力的薪酬待遇,同时还建立了优厚的福利制度。比如,美敦力利用自身的资源,为员工及其配偶免费进行预防性筛选检查,在全球总部设置现场儿童保育中心等。公司允许 95%以上的常住美国员工拥有公司股票,有专门的财政计划小组帮助员工管理财政。

在中国,美敦力将自身资源运用在员工的业务培训上。美敦力中国区高层认为,在中国,除了具有竞争力的薪酬之外,员工培训是另一项最具有吸引力的政策。除了参加公司耗资数百万元实施的内部培训外,在美敦力中国,每个员工每年都享有几千元人民币的培训基金,员工也可以自主决定使用这笔基金参加外部的各种培训课程。

此外,美敦力每年在中国和国际上开办多个医疗国际会议,这些会议也被认为是帮助员工自我发展的一部分。

美敦力销售代表职业发展路径

美敦力销售人员是美敦力最重要的力量。如果他们工作得很愉快,尽心地服务病人和医生,那他们自己的职业满意度就会很高,美敦力的业绩就会很好。销售代表可以一直从事销售工作,从技术销售代表,高级销售代表,到 supervisor, manager, 然后慢慢管一个区域,大区域乃至全国。或者有些人对做策略,对做市场管理更有兴趣,那他(她)就转到市场这个部门中去,还有一些可以转作培训的。总之,在美敦力有非常多的内部发展机会。

1.7 美敦力中国

美敦力公司从心脏起搏器起家,在过去几十年中出现了多元化。他们利用了可植入起搏器方面的力量,发展到神经电刺激技术,同时发展了血管疾病的治疗。10 年前,他们开始进一步多元化,进入了脊柱和糖尿病等多个治疗领域。

中国市场仅占据美敦力总市场份额的 1%,并未引起人们的太多关注。但每年 40% 的增长速度,却又令人不得不引起对它的兴趣。美敦力期望,公司 2007 年营业收入达到 122 亿至 133 亿美元,2008 年营业收入达到 140 亿至 160 亿美元,中国将被视为增长比例最为重要的组成部分。

美敦力 1989 年开始在中国开展业务,1996 年正式成立办事处和开始建立工厂。美敦力在中国的销售额只占公司总销售额的 1%多,但过去 10 年中一直在以 40%的速度高速增长。在年底的新闻发布会上,美敦力高层宣称,今后在中国的业务无论从广度上还是深度上都会有拓展,要将中国市场发展成美国之外的第二大市场。

目前,美敦力在中国的销售方式以代理为主。美敦力中国有 500 多个经销商;分为 7 个主要业务部门,各部门使用独立的经销商。大中华区总裁李炳容解释说:因为没有力量去全国各地经营,因此在全国各地有 500 多个经销商。目前需要和这些经销商合作。今后的发展方向是整合,将小的合并为大的经销商;将来要加强自己的直销力量。

李炳容表示,在过去 10 年中美敦力在中国扩大了业务和投资。现在将重点转向教育和培训。美敦力在上海张江工厂大楼中建了一个新的培训中心。去年美敦力在中国培训了 2300 多名医生。

美敦力目前在中国的主要销售产品包括:心脏起搏器等治疗心血管疾病的医疗器械,治疗帕金森病的大脑起搏器,脊柱内固定系统,胰岛素输注泵,耳鼻咽喉科动力系统等等。与美国本土市场和日本市场相比,日本市场占全球销售的 10%,美国市场占 66%,而中国市场则只占 1%。在中国,缺乏足够的能进行植入手术的医生、价格较高以及缺乏医保等因素成为扩张中国市场的瓶颈。美敦力采取了相应的对策,其主要的销售队伍将目光集中在沿海城市和大中

型城市的医院。而这些地方同时也成为强生等竞争对手的争夺之处。不过,由于专利的独特性,在心脏起搏器等产品方面,美敦力在中国并没有遭遇到强劲的对手。

如果你想了解更多美敦力的概况, 你可以访问美敦力中国官方网站:

www.medtronic.com

www.medtronic.com.cn/

第二章 美敦力笔试资料

2.1 2014 年在线测评 repo

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 10 月 24 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1741403-1-1.html>

刚投的网申立马就做了。。现在来攒个 RP。。

一共 60 分钟 我用了 40 分钟不到

140+题 (但很大部分都是类似于性格测试, 其中还有些是类似于让你选在工作环境中碰到问题会采取什么解决方法

前十题是中文逻辑, 接下来就是很长很长的性格测试题了

快结束时有一题印象比较深。。

题干大概是: 药店老板关了店堂里的灯, 一男子来到店里并索要钱款。生意人打开收银机。收银机被倒了出来。男子逃走了。警察马上接到报案。

就针对这几句话问了 10+题让你选 T/F/NC 问题类似于, 生意人将店堂里的灯关掉后, 一男子到达。

我当时把生意人就看成是药店老板。。现在想想好像也有可能是两个人==?

希望能拿到面试机会啦~加油

2.2 刚做完美敦力在线测试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 9 月 21 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1741403-1-1.html>

呼啦啦~~~做完美敦力在线测试了, 赶紧来发帖攒人品!! 大家快来围观, 我来传授经验咯~~~昨天晚上投完美

敦力的网申就有在线测试链接发过来了，当时已经挺晚了，所以就推到今天做。其实当时还是想着先来看看往年的题库的，可是!! 可是!! 根本没有!!!! 臣妾找不到啊!!

没办法，那我就乐于做第一个吃螃蟹的人。话说刚开始做的时候是一些逻辑推断题，比如给你一段话了解一些信息，让后问你下面的选项哪一个最能质疑给出的信息。考察的是一个逆向思维，每一道题都要仔细推敲一下。做了两三道题以后在心里估算了会时间，觉得这样思考的话时间肯定不够（当时时间太紧，压根没想到截图）。幸好做到后面题型换了，就是考察一些事情你自己是否符合或者很不符合或者不确定的那种。往后面做时间很充裕，所以前面其实完全可以多花点时间来想的。还有的题型就遇到一种情形，然后问你会选择下列那种方式处理。基本上按照自己的真实想法作答就好了。呼~~~就这么多啦，祝大家好运！

2.3 美敦力在线测试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1741403-1-1.html>

刚刚做完 Marketing Trainee 的在线测试，题目不难，40 分钟，足够做了，大部分题目都是性格测试，只有一小部分是逻辑推理和词语选择的。总体来看，难度不大，各位好运！

2.4 在线测评

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1735406-1-1.html>

心链接失效就做了测评，没有找到题库直接做了。估计是挂了。说说大概有哪些题目吧，先是行测的词语填空，选择适合的词语，然后是逻辑推理，比如说张三在杀人现场，那么张三是杀人犯，如果论断成立，那么下面哪项是真命题。。。这种类型的。再就是计算题，比如火车车长的问题，问火车经过一个静止 的人需要 8 秒，通过一个 380 米的隧道需要 27 秒之类的，还有一种题目问到了孔明之于刘备，就如（ ）之于孙权？还有一题说 5 升和 6 生的水壶倒几次可以变成 3 升。。。

总之，最后才是性格测试，大家做的时候，前面的试题要花的时间长点，可以给后面的题目留少点时间，大概有 8 页左右都是性格测试。共 14 页。

我跪了，，，祝大家顺利好运了。。。。

2.5 美敦力网申

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1733902-1-1.html>

完全不知道美敦力有在线测评。你们可以想象 lz 看到测评链接时的心情 。然后又刷了一下往届的笔试经，

普遍说很难啊有木有 ，可是为毛没有人说一下大致的题型（如果有历史题库就更好 ）或者至少告诉我测评链接有没规定时间，会不会像其他企业一样超过 3 天不做就失效？？大牛们麻烦送上经验贴。。。

2.6 笔试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1015370-1-1.html>

一直在等电话,没想到中华英才网上已经收到面试通知了。

笔试的回忆:

题目出了几处错误,一是有语言题少了空格,二是两道图形题没有标题号和 ABCD,个人觉得用常识判断一下就知道哪里缺空格哪里少题号了,我们考场里有人就此反复问监考人员到底哪里该有空格,到底哪题是哪题,到底哪个是 A 哪个是 B。耽误自己时间不说,还影响其他人考试= =!

60 题我用 54 分钟做完的,要计算的题就全部没有检查。

2.7 笔试归来 上海

90min,60 道题,和公务员的行测很像,不需要特别的准备,据说是海笔海面

图形 15 道,和宝洁的类似,整体难度中等,个别几个有点难

数学 15 道,基本就是小学奥数题,各种追击问题,数列题,这个也是做的最杯具的一块

语言 20 道,说是考逻辑,但是那个文章节选的都有问题导致部分答案很明显

图表 10 道,这能说看得懂汉字就没有问题,实在是简单的题

没有英语,不用计算器,但是还是有一定的计算量,如果像我一样数学不是很强的话,所以图形和其他题可以尽量加快速度

2.8 北京 美敦力笔试归来

刚从中科院本部笔试归来,吃完饭就赶紧上来发个帖,向大家报告一下今天的笔试情况。昨天大晚上才收到笔试的通知,上网搜了一下,知道以前有性格测试和行测两份。

今天的笔试只有行测类的题目,包括图形推理、数列和数学运算、言语表达和资料分析四种类型。

其中,前两类各 15 题,言语表达 20 题,资料分析有 3 个资料,10 题,总共 60 题,时间 90min。

感觉整体难度不大,而且有不少历年的公务员考试原题。

不过:87)汗呀,本人不才,运算速度直逼蜗牛,还需要多多练习。

2.9 美敦力笔试题

没有性格测试~ 只有行测。

考 90 分钟,一共四部分:15 题图形推理题,15 题数学题,20 道语言表达,10 道资料分析(一共 3 个材料,这部分题目最简单~基本没有运算,直接看图就可以了~)

难度大概跟公务员的差不多啦,做做一般的行测练练手就好~

因为草稿纸也不可以带离考场,所以就没记下题目了。。。

隐约记得一道数学题：

甲乙两人以均匀速度分别从 AB 两地相向而行，第一次相遇时距离 B 地 4KM，相遇后速度方向不变，继续分别往 AB 两地走，到达后立刻返回继续行走。

第二次相遇时距离 A 地 3KM。。。

问两地距离为多少 KM。。。

答案好像是 9KM 吧。。。不是太记得了~

个别题比较难，跳过就好~总体难度还行~

2.10 广州美敦力笔试

美敦力笔试笔试内容分为两部分，一部分是性格测试，一共有 300 多道题目，一部分是智力题，题目不是很多，但是难度比公务员大。还好，时间充足，两份卷给了一个半小时。其间出了一点小意外，我趁着头脑清醒，先做了智力题，大概 50 分钟后，工作人员进来收卷，原来是要收第一份卷子先的！我还没有做完第一份，她又给我一点时间，可是她第二次来收的时候我还是没有做完。工作人员把试卷收走了，我心情有点低落……没想到过了一会儿，工作人员把我的题目还给我了，说我两份题在 3 点之前做完，当然没问题啦！嘿嘿，就这样完成了。好感谢那个 MM 哦！

第三章 美敦力面试资料

3.1 美敦力医药销售代表(福州)面试过程

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-2106034-1-1.html>

面试前一天接到电话，但由于第二天自己要出差外地而错过第二天的面试。与产品经理约了第三天在医院门诊面试。先是自我介绍，HR 也介绍了一些他们公司的一些情况。另外根据你的简历提问一些问题。由于对英语要求较高，错失机会。

- 1、要求你自我介绍
- 2、对我们公司的企业文化以及市场了解多少
- 3、你的英语水平如何

3.2 美敦力 供应链(东兰辛) 的面经

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/thread-2106033-1-1.html>

星期四晚上九点就到电话，要求星期五早上十点面试。我第一个面试的，面试时间是三十分整
问题是：你为什么选这个专业。为什么选择我们公司。你之前的实习做哪些工作。你有没有跟团队意见不合的时候

3.3 美敦力市场部(上海)岗位的面试经历

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-2106032-1-1.html>

主要包括 1 分钟自我介绍和针对工作的理解。主要考察学习能力和语言表达能力。通过后有部门经理面试
问题：简历细节介绍。所参与的最好的活动介绍。如果你担任这个工作，你认为你需要做哪些工作

3.4 美敦力 - 管培生(广州)两轮群面

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/thread-2106031-1-1.html>

网上填表：就是各种心理、性格问题等，大家应该都经历过。

一面：群面。将近十个主管或经理等，给了一个案例，每人都有发言的机会。本人在最后发言，且只说了两句。
但是考官会给每个说话的机会，而且并不是说的最多就可以通过。本人侥幸通过

二面：群面。一组 5 人，大概八个主管或经理，主要是针对个人情况分别提问，没有顺序，随机。我还被要求当场推销东西

遗憾落选

你为什么选择我们产品组？

你说你以前有过类似的销售实践，请举例。然后马上当场销售模拟

3.5 美敦力 - 高代(济南市中区)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/thread-2106030-1-1.html>

很简单 自我介绍学习和工作经历很简单 自我介绍学习和工作经历很简单 自我介绍学习和工作经历

问题:新市场如何开发 省立医院如何开发 市场份额如何 做的最好的医院是那个市场份额如何 做的最好的医院是那个市场份额如何 做的最好的医院是那个

3.6 美敦力医疗器械销售代表面试先是直接上级到哈尔滨...

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-2106029-1-1.html>

先是直接上级到哈尔滨面试，然后是电话面试，三面是去长春和直属上司 1 对 1 面试，这次面试很正规，情景模拟，PPT 都讲了，

最后通知我去沈阳面大区，这之前的电话面试也是和这个大区经理，所以我的心态很好，但是面试的时候，她采取了压力面试，总而言之，我没成。

问你说你自己胜任此职位，原因是什么？现在我看不到这个长处，你如何表现给我？

3.7 美敦力销售代表面试两个面试官，针对简历问些简单的问题。

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-2106027-1-1.html>

首先自我介绍，询问了下找工作的情况，大学里最成功的一件事，最失败的一件事，当好销售需要什么素质。

问我觉得你的经历不适合做销售；你的经历为什么这么少。

3.8 美敦力销售代表面试群面人很多，但被刷了。

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-2106026-1-1.html>

群面

止步于群面，讨论话题，不招不说话的，也不招说话多的。

心态不好，紧张，当大家面没有话说，完全忘词。

3.9 美敦力销售代表面试面试过的最真诚的，最靠谱的公司。

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-2106025-1-1.html>

可能人太多了，只能分开三天面试，连着三天，效率还是挺高的，面试时安排得井井有条，还会贴心地准备点心、饮料等。还建了一个微信群，HR 会在群里及时通知消息。关键是十个经理其中一个还是全国销售经理陪我们面试了三天，虽然应该进不了这家公司，但还是很感谢这家公司的真心诚意。

1、群面：讨论一个伦理问题，不是商业案例，不考察案例分析、数字分析能力。考察团队协作能力，沟通、妥协、组织、思维条理性等等能力，只要有他们要的闪光点就可以了。面试安排得井井有条，非常好。面完一个资深 HR 会给大家点评，第一次还有面完 HR 点评，对后面的面试也很有用，我被点评了一句话“很善良”，不知道是从哪里看出来的，以为是一张好人卡没戏了。

2、多对多面：还是那十个经理作面试官，我们先说自己想报的部门及工作地点。然后各部门经理对感兴趣的同学提问。一个经理问：“看你一路很顺没什么挫折，你怎么看？”其实我确实没什么大挫折，一路保送，初恋到现在没有失恋过，但这是我的幸运，不是我的错吧！也是自己傻，其实生活中还是有很多小挫折，只是太想得开就没当回事。当时就应该坚决地说出来并证明自己有经历挫折的勇气。人生在世哪会没挫折，提醒大家一定要想清楚，不然就会被当作一颗温室的小草。

之前没有类似经历，为什么能做销售？每次都会问这个问题，我没做过销售，自己也不确定能不能做销售，只是觉得任何事只要用心做一定可以做好。但是自己的性格确实不是他们喜欢的做销售的类型，就看他们愿不愿意赌博选我试试了。所以提醒大家最好找一份带销售性质的实习做做，一方面明白自己适不适合，一方面面试的时候有底气。没有类似经验就要事先想清楚怎么说服考官适合做销售。

3、终面：想要你的那个部门的几位经理对两个面试者问问题，聊天。明显对我的同伴更感兴趣，很少问我问题。说到底这是他们找同事的过程，所以要符合他们的喜好。我是他们不喜欢的一类人，性格太随和，不会生气，可是这也不能变了，至少现在就是这样的性格。应该他们觉得做销售要性格强势一点的人，以他们的经验应该还是比较准的吧。

最后让我们问问题，我让考官点评一下我，他说我不适合做销售：没经历过挫折、作人不爱憎分明。所以我就知道自己没戏了，不过我就是这样的人，就算隐藏了自己进了公司，和他们部门的文化不符也是很痛苦的。不是没挫折吗，这就是一个挫折吧，真的难过了很多天！

问有哪些挫折

答人生太顺，确实没什么挫折，只有一个挫折：高考没考好，没考上喜欢的专业 真是傻叉之极的回答，生活中哪会没挫折，小挫折也是挫折，一定要强调这些挫折及怎样面对的。

问为什么能做销售

答真的不会答，面试了 n 次还是被鄙视的问题，大家自己想吧

3.10 美敦力销售代表面试美敦力面试-不错的体验。

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-2106023-1-1.html>

先是猎头的电话沟通，再是人事的电话面试。人事那里还是谈得很愉快的，人事很好，都是需要做耗材的，而且区域也吻合。到区域经理那里，他是男的，比较斯文，没有太多的问题，比较深层，因为是大外企，轮着面试的都好几个人，经理很忙，面试时还时不时需要接电话。但是美敦力的品牌很好，也很学术，所以非常多人想要进去，里面的工资待遇也很不错，非常学术的一家公司。

3.11 上海地区美敦力一面二面三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2001518-1-1.html>

11.4-6，连着三天参加了美敦力的三场面试，群面-多对多-终面，感觉自己运气比较好才可以走到终面，之后就静待通知了，据说 11 月底发 offer。

群面是案例讨论，一场分为两组，各种阐述观点。

多对多，即是与意向部门相互 match 的过程了，面试官对感兴趣的同学提问。

终面是一对一，部门经理面半小时。

美敦力整个招聘挺正式，HR 给我印象很深，比较厉害！面试的同学也是复旦、交大居多，招聘人数过少，淘汰率高。能不能获得 offer 就看缘分了。

3.12 美敦力一面面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1769556-1-1.html>

用于患者病情监护的远程信息传输和管理系统，血糖仪，讨论 20 总结 5 搭建模型 20 陈述 10

3.13 美敦力一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1599119-1-1.html>

下午参加了广州这边美敦力的一面，跟大家分享下。

一面共有 8 个人，是以群面的形式进行，耗时一个小时。每个人发一份相同的材料，5 分钟时间阅读和做笔记，二十分钟的时间讨论，最后推选一个人用 5 分钟的时间做一个 Presentation。材料是关于各种事件排序的，大家应该都见过，这个没有标准的答案，主要还是看大家的思路。

Presentation 做完后各个面试官就来发问了，当时房间里一共有 5、6 个面试官，问了各种问题啊。。哈哈，他们好像很纠结我们注重团队协作而没有突出个人的优势。。其实几位面试官让我感觉很好，很有亲和力，我想以后能跟着这样的老板工作，肯定是一件很幸福的事情啊，哈哈。。

最后 HR 说今晚晚些时候就发通知，各位敬候佳音了，继续加油！

3.14 [YC] 一面

这种面试形式我第一次经历，一排 HR，一排应聘者，批量操作
我们一组 10 个人，根据编号就坐
先自我介绍，内容要包括为什么来美敦力，倾向的工作地点，倾向销售还是技术支持，倾向去哪个部门
一个人一个人接着讲 BLABLABLA。。。不要超时，我们组有人超时被打断的
结束其中一个 HR 问最困难的事情，如何解决？
不可随便挑一个困难说，HR 会看你的简历然后直接否决你的困难。。。
还有点要提醒未面试的同学，就是一组只有几个名额，不是 10 个人都能讲话的，一定要积极主动！
接着就是自由发问，HR 们对感兴趣的人进行提问，我这种酱油人就呆呆的坐着。。。
好了，希望大家面试顺利，早日拿到 dream offer~
我继续攒 RP

3.15 天津一面

今天下午 1:30 天津一面
首先自我介绍
然后给个人的一个问题 遇到的最困难的事情
分别对感兴趣的人提问 问题包括：销售是干什么的？ 你怎样推销一个杯子？为什么选择糖尿病组？还有个别的针对简历的问题。
我就一直酱油 ing
期待好运！攒人品！

3.16 天津美敦力面经

天医小报告厅
四个貌似区域经理，都很有派的样子，态度很和蔼。
八个应聘者
两分钟自我介绍，包括申请职位，所在部门，所在城市。
一个必答题，对自己影响最大的一个人。
然后各经理对自己感兴趣的应聘者自由提问，其实这个时间很短，也没有问几个问题，
问我们认为美敦力的代表的工作内容是什么？
然后一个经理要求我们现场把手机卖给他，过程很和谐！
自己专业不是太对口，没有引起经理们很大的兴趣，
不过出来的时候听说，要有五轮面试！
BLESS 后来的同学们！加油！

3.17 长沙一面

说一下今天美敦力长沙一面的经过，在华天大酒店的咖啡厅里进行，一开始先自我介绍，然后就对简历中的内容进行交流（注意，我用的是交流，不是提问，就是很随便地聊一下），面试我的那个刘经理还介绍说美敦力的

培训是同行业中的黄埔军校（嘻嘻）。最后交流完就轮到我的提问环节，就这样，总共大概就 20 分钟左右。最后说明天等面试结果。希望能过吧！

3.18 上海-BT 一面

今天，上海美敦力复旦医学院一面。申请的 business trainee.

发帖求 rp。

说是群面，其实是变相的单面。

10 个人一组，按号排一排进去坐下后，对面坐着各个部门的分管的经理，大概 10 个，另外最左边坐着 3 个 HR。

首先，每人按座位顺序自我介绍 2 分钟，倒数 30 秒提醒时间。要求说明工作地点，倾向于哪个部门。

然后由 HR 提一个问，我们这组的是：对你影响最大的一个人。每组都不一样。不按顺序，准备好就讲，每人 3 分钟。

最后那些经理会就感兴趣的人进行 1~2 个提问。

结束。正好 60 分钟。

说今天晚上就会收到通知是不是进明天的二面。

祝大家好运。

3.19 美敦力二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1599981-1-1.html>

早上去参加美敦力二面了，通知时间是八点到九点，我出门的时候天还没亮啊。。。。。

面试是三个人一组，一共有 6 个面试官，基本就是聊聊天，问问题，面试官说让我们真实展现自己就好了，因为以他们的经验可以判断我们是否适合做销售，我也就放松了，该说什么就说什么。和我一组的一个是我的同学，还是团委里的同事，他之前在美敦力实习大半年了，平时跟我关系不错，另一个是一个中大的女研究生，好活泼好有亲和力，哈哈我挺喜欢这种性格，不过我还是更欣赏稍微理性和沉稳一点的女生。。

感觉面试官很喜欢中大的女生，问了她好多问题，我跟我同学讲的话就少很多，确实活泼一点的女生做起销售是很有优势的，我还是一贯的沉稳，该发言就发言，该抓住机会就抓住机会。几个面试官都对我说感觉我今天讲来讲去都在绕，其实我只是倾向于讲得更加有条理一点，其实我是没有负担的，我只是真实表达自己的想法，不然我也不会说出 GSK 和强生的事，换做别人那是有多傻才会把这些事情讲出来给面试官听。我觉得那位董经理好像对我挺有兴趣的，但是感觉自己后来的回答他好像不太满意，唉，尽人事听天命吧。。觉得自己把面试看得太重了，所以给人感觉有点拘谨，其实在平时聚会啊搞活动什么的我都话最多最搞笑的，在这种紧张的氛围下我觉得很多人都会变得谨慎许多吧，如果我能向那位中大女生那样开朗和健谈的话，可能会给面试官留下更好的印象。。

美敦力真是一家不错的公司，从他们挑选人才方面来看就可以体现他们的重视程度，我也是真心希望能得到几位面试官的指点，以后可能会受益的，不管进没进，至少这两天学到了不少东西，也感受到公司对人才的尊重，没白来了。。希望各位同学继续加油，有好消息记得互相告知下哈！！

3.20 广州美敦力二面归来

今天 12 个人无领导小组讨论，题目还是那种具有辩论性质的，听说我们前一组争吵的异常激烈，以致于延长了半个小时，让我们在那多等了半个小时才面，而面试官看到如此惨烈境况也大呼过瘾（相当变态）。我们组讨论时，我们尽量把场面控制的和谐，面完感觉自己表现还行，晚上回来等通知，却未见通知，实在心寒哪~有收到三面通知的同学吼一声~！

3.21 [yc]二面

今天二面，蛮传统的群面

一个话题，先 5min 看，之后每人花 1min 表述自己的观点，之后 40min 大家讨论

最后 5min 总结陈述

我们组蛮和谐的，大家积极表达观点

不过 HR 不会很和谐的，在最后总结的时候会挑毛病

然后 HR 发问，老一套，哪几个人表现最好，哪几个人表现最差之类的

结束后 HR 说会在一周后也不知道在一周内通知三面。。。我忘记了

希望大家有好结果~~~

3.22 美敦力终面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1545073-1-1.html>

发信人: [daocaoren](#)(daocaoren)

发信站: 饮水思源 (2012 年 09 月 24 日 17:58:22 星期一)

攒 rp 美敦力终面

本来累的不行了 但是看到可能有奖励硬挺着来一个

今天去面了美敦力，说下面面试的流程以及自己的一些想法。首先就是部门的选择，在投一家公司前，一定要对这家公司的各个部门有所了解 我对美敦力就毫无了解，在一面的时候连它有哪些部门都不知道 听到前面同学都说心血管部门轮到我的时候，我所知道的美敦力的部门就只有一个：心血管。。。于是就报了 心血管。今天终面才知道，差不多如果进去的话，就是这个部门了，也不知道适合不适合 就这么选择了。。。大家还是要选选好，免得以后发现不合适了后悔^&^

面试是一整天的，但是不像联合利华那样紧凑，很松散的。按照安排，我是上午 8: 30-- 9: 00 的 interview，然后就没事了，下午再做一个 case。还是有很多空闲时间的。

interview 都是中文，但是 JV 部门有个老外，所以会用到英文，这是特殊情况，抛开不谈。我是 CV 部门，四个面试官 VS 四个学生。四个面试官分别是 cv 大中华区的总监 两个部门 总监，还有个 hr。首先是自我介绍，2 分钟，但是时间也不是很紧迫，随意说，于是我 bl abla 说了很多，说的面试官们直乐。。。这里插一下关于自我介绍，自我介绍很重要的一个目的就是让面试官记住你，所以一定要说的有闪光点。我们这一组一个中山大学 m m 说的就很不好，说了很多，完全是简历的罗列。。。大家以后面试的时候要注意，稍微寻找一些闪光点。

然后就是针对你的简历和自我介绍问一些很大路的问题，比如你最大的挑战啊，最大的困难啊什么的，比较水，

还有说一下自己的缺点，没啥好说的。唯一注意的就是时间，因为四个人只有半小时的时间，时间是很紧迫的，所以千万不要啰啰嗦嗦的。我们组一个小姑娘就被打断了好几次，感觉很不好=。=

面试完了我还把那边的四个面试官数落了一顿，因为我看到他们用纸杯都用了两个，说他们有点浪费=。=sigh。。。然后就等 11:30 吃饭了，我本来打算回去的，但是看到有 hr 在那里，就决定留下来跟 hr 聊天=。= 聊的还是很 happy 的。后来，胰岛素部门好像早面完了但是还想找几个人，于是就找那个 hr，让 hr 再推荐几个人给他们看，于是 hr 把我推荐过去了。。。这也是外婆 没回宿舍的好处吧:)

下午就是团队合作了。一共 6 个组，每个组去抽一个题目。题目是不同的，我们组是替美敦力公司做一个平面公益广告，而有的组是要求表演节目。45 分钟的准备时间，3 分钟的团队自我介绍，15 分钟的 pre，然后还有 q&a 环节。比较水。由于我们是最后一组，所以我们的准备时间是好几个小时=。=

面完了还是会觉得很累，祝明年的同学们好运:) 也祝愿所有参加美敦力终面的 fd 同学们拿到 offer^&^

3.23 广州美敦力三面归来

今天广州三面，糖尿病组一经理面的，问了下简历问题和职业规划这块的问题。二十多分钟就完了，在回去的路上，美敦力打电话来，说另一个产品组的经理也想面一下我，我晕。。。当时已经快到学校了，于是又赶回去，同样问了下简历问题和职业规划。大概也是二十多分钟就结束了，在我回去的路上，美敦力又打电话来说心脏起搏器组的经理也想面一下我~当时以为又要赶回去，还好~她说星期五时候再去面心脏起搏器产品组。美敦力整个面试算是真长，这次通过的话就要去上海那边面了~祝大家好运

3.24 美敦力面试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1574105-1-1.html>

我是 2012 的 Trainee，奉命顶贴。

其实美敦力的笔试和面试是我见过所有面试中最严格也是最正规的，面试的时候会看到很多很棒的面试官，还有很多很棒的竞争者。我去年网申并不多，美敦力给了 offer 以后其他家就没有再去面，和大家分享几点：

1.不要占着茅坑不拉屎。鄙人文化水平不高，大伙儿将就着看。不要面试很多家，而且有都表现出非常想加入，得到了很多 offer。试问，最后是不是只能去一家公司？找工作是比谁的 offer 多吗？offer 会换钱吗？你的贪婪会造成其他同学机会的丧失，也会降低你自身的诚信。有所为也要有所不为，挑你真正想去的，想去的，就要尽力争取。很多人说攒面试经验，我觉得都是 shit，下面我会谈。

2.面试没有规则，也没有章法，唯一不变的是做自己。网上可能会有很多面经，很多同学也可能都会去看。想一下，他的经验，你是不是试用，他被问到的问题，你一定会被问到吗？路都是自己走的，不是说一意孤行，而是要相信自己，要随机应变，淡定自若。切莫背答案，真实的表现出自己就好。

3.放平心态，收到 offer 皆大欢喜，没收到 offer 也大可不必垂头丧气，说白了，就是无缘，你和这家公司气场不合。条条大路通罗马。

美敦力是一家很棒的公司，如果列为能够参加美敦力的面试，就能体会的到。

人活着，不仅是为了自己，社会养你 20 多年，到了你回报社会的时候，美敦力的任何一个疗法都能让痛苦中的患者重获新生，但是今天用海飞丝明天有飘柔，今天喝可口可乐明天喝百事可乐，会有多大区别？

玩，就玩大的。

3.25 长沙一面二面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1003000-1-1.html>

第一次发面经，攒 RP!

呐，找工作，最重要的就是开心了。从来就怕找到一份不喜欢的工作以后不开心，所以现在投得比较少，比较谨慎，甚至还一边实习一边在网申。如果每天都扑在网申上，恐怕自己会崩溃掉。我目前投的主要就是快消类和医疗行业的。前面投了强生医疗了，在我们福兰大学这边搞的是直通车，就是宣讲会完收简历，通知第二天面试，觉得可以的话直接把合适人选的名单带到 11 月底上海的终面，省去笔试一面二面等步骤。当时我就果断投了，第二天的面试感觉也还不错，这是我参加校招一来第一次面试啊。当然，下场不是很好，没进终面。

后来某某天，在应届生看到美敦力的招聘信息，看了一下简介，我就投了。我总是对比较低调的公司有奇怪的好感。投了之后也就没放心上了，想说等通知吧，说不定哪天就通知去广州还是哪里笔试了。哪知某天，在公车上睡着了，突然手机响了。我喂，对方问，你是 XXX 吗？我说是呀。他说你是不是有投了美敦力？我说啊？什么？美的？对方有点小监介，说，美敦力，medtronic，你都忘了吧？我顿时醒了过来，急忙解释，不好意思不好意思，我刚才睡着了没反应过来。还好那位大叔很 nice 说没关系，我们没那么敏感。然后就约了当天的后天在华天面试，心想，这家公司好屌。

我以为一面会是群 P，结果到了发现面试的人也不多，在酒店的咖啡厅里面试，韵味吧？哈！面试官是一男一女，男士是电话里的那位大叔，应该是经理吧，那位女士我就知道了，自己猜是 HR。不说话我还有点怕她，聊开了发现也还和蔼啦。

首先还是一个简单的自我介绍。因为我自我介绍里有提到一些我的实习经历和校园里的活动，所以他们低头看了下简历，然后就根据这些经历提问题。有问到领导力的问题，因为我说我在 AIESEC（不知大家听过没）从 member 后来做到了 team leader，他就问是什么让你从 member 升到了 team leader？你为你的 team 做了什么？你主要是扮演一个什么样的角色？而实习经历，我说到我在某奢侈品品牌专卖店里实习，他就设定一些场景，问我怎么处理。比如客人想试的包包实在不适合她的年龄，但她很坚持，那我要怎么做？（其实这个场景是我自己提出来的，在前面我提到了沟通能力时，我自己说有各种各样的客人，有时很难对付，比如....）还问了一个我觉得好难回答的问题，问我我觉得我现在这个阶段算不算成功？作为一个应届毕业生，说自己成功也太放肆了吧，说不成功又好像好否定自己，最后他引导说和你同龄人对比嘛，我才慢慢理清头绪，但回答得也一般吧。

然后就是那位女面试官了，问题我不怎么记得了。只记得她问你找工作时，最看重公司的一点是什么。我脱口而出公司文化，我最看重公司的文化和自己的性格是否 match，其次是行业和公司在这个行业的前景。

一面大概就是这样了，没什么很 tough 的，很和谐。说一个星期之内通知。

又是某某天，在上班，突然感觉到有电话。一看，啊，熟悉的号码。一接通，还是那位大叔，约第二天十点半喜来登面试，他说他老板会过来。我又心想，屌。

回去后火速收集资料准备了，包括美敦力的历史我都细细看了一遍。因为之前有过死在终面的经历，所以这次其实平常心很多了。看资料看到两点，睡觉。第二天八点起床，仔仔细细化了个妆，收拾了一下十点十分出现在了喜来登（旁边就是我实习的地方，好监介）。

这次面我的只有一位，职位应该比之前的大叔更高。整个面试基本是聊天，他中间还问我，你是不是想笑不敢笑

啊，没事的，放轻松点。我顿时松懈下来了。还是问了一些很常规性的问题，自我介绍，问题都和前面一轮差不了多少，比如职业规划，好像这个问题我答得比较和他心水，我说 5 年内踏踏实实地干，慢慢学习积累，快速成长，路总会越来越清晰的。他说对，你说得很对。还有是对美敦力的了解，对工作地点的期望等等。问我为何不留长沙，蜀熟啊，伦敦是广东淫，当然想肥家啦~

一番聊天之后，他说这样吧，我问你三个问题，然后你再问我三个问题，我们就结束今天的面试吧。（好像他还有事）第一个问题是，如果美敦力要了你，你觉得是因为你的哪些方面？相反，如果没要你又是因为什么？第三，谈谈你对九零后的看法。

我第一个问题说，如果要了我，可能是因为我整个面试过程，从头到尾都非常的真实，完全就是我展现在你们面前，并没有遮掩什么（说真心话，我觉得面试最重要就是 be yourself，是要有 tactics，但真实还是最重要的），还有就是我想加入美敦力的热忱，又详细说了说咯。

第二个问题我说，大概是因为我的专业背景没有一点医学相关知识，btw，我是英语专业的。

第三个问题，我说九零后是很有想法的一代人，但是可能做事情缺少一种专注和持久性。但在之前的实习中，我觉得我 blah blah 的...

最后我其实只问了两个问题，一是员工培训，答得很详细，说美敦力是这个行业里培训最完善的一家公司，主要分四块，详细的我就不说了。第二个问题是发展道路，他答说主要有纵向发展和横向发展，等等。回答得都很详细。第三个问题本想问薪水，转念一想，这个问题其实没什么必要，呵呵。后来又想，他没和我谈薪水，不会是黄了吧？劝自己别想太多。

面完我给第一轮面我的大叔发了个短信说面完了，他问感觉怎样，我说还行吧，他说行，回去等通知。

就这样，我的美敦力一二面就过去了。好像这篇面经很水哦！根本没说到什么，其实我是一直在等广州还是上海的笔试或者面试通知的，但是居然有在长沙面试，瞬间好感大增！不论结果如何咯，这次经历还是很愉快的，这肯定会是一家好公司！参加校招的同学加油啊！

3.26 美敦力终面总结！

只能说今天很曲折。。。。刚花了十几分钟写的几百字的帖子页面竟发生崩溃。。。 12月3号上午第六次去美敦力面试，原定安排两个产品组面试：糖尿病组和骨科产品组。先面糖尿病组，面试官是此产品组中华区经理，好像是香港人，中文不太好。一开始跟我用英语交流，心想自己那点口语实在不好怎么 show，就请求用中文，面试官同意了，不过估计面试官听中文也够费劲的。面试中自爆了自己的缺点，我说自己是个急于求成的人，想三四年后有机会进入管理层的角色。面试官就说这跟美敦力其实很冲突，在美敦力晋升没这么快，然后举了个例子，说某个业务员做了八九年现在还是业务员。。。。哥听到这就觉得悲剧了~面完跟面友们交流都说我傻，然后我自己也觉得也傻。不过如果哥八九年还不晋升的话就该回家洗洗睡了~

接着面骨科产品组，两个面试官，两个应聘者。所有问题中只有两个问题最深刻，一个是“你对整个招聘流程怎么看？”，另一个是“你是怎么 handle 压力问题的？”。对于第一个问题，我直言不讳的说：“我觉得第一轮面试时 N 对 N 的形式不好。。。”。整个面试下来感觉自己发挥没什么，普普通通，总觉得没凸现自己的优点来。最后面试官问我们有没有问题问他，我看那个中华区产品组经理整个面试很疲倦，眼睛布满血丝，就问是否没休息好，他跟我解释了一下工作忙几个城市奔波。。。完后我接着说“您作为一高管，您又是如何处理压力的呢？”，这老总有点 surprise，然后说了很多，总结一点就是他喜欢去做 SPA~:tk_20

本以为面试完了就回学校了，回到宿舍就往床上躺，结果睡下五分钟，HR 姐姐就打电话说心血管组也想面一下我，哎~幸福的烦恼，整装屁颠屁颠的一个多小时车程又过去了，这是我第七趟去了~在这里要感谢 HR 姐姐的引荐，因为我之前部门面时是没面心血管组。但结果 CV 面下来，感觉很糟糕，因为面试中自爆了更多自己的黑幕，这些东西以前面试时我都不会提起的，如果面试官从这些问题只看到我的缺点而没发现优点的话，我也没

办法。。。

到这也许就该剧终了，不论结局如何，自己都把心态调整的很好了，觉得找工作要缘分，以后发展靠机遇，一切都有定数，赏识你的人自会看到你的优点。be yourself~!

在这感谢一下 HR 姐姐，觉得你人超好~:83)

3.27 美敦力面试

聊了一会就递上了简历，他也就马上进入了主题，驾驭型的风格表现出来了。他看的很仔细，逐条逐条的问了很多细节。前后花了 40 分钟左右。回想起来整个过程他很注意你的经历中遇到的困难和你是怎么解决的，从中你体会到了什么。重点考查的是分析问题和解决问题的思路。为了以后能从中细细回味，并以为鉴，我就详细记录一下流水帐吧。

问：哦，不错嘛，特等奖学金，校优秀学生干部，校运动会最佳运动员。你运动会一般参加什么项目？

答：弹跳类的，比如跳高、跳远、三级跳远，还有短跑。

问：还是优秀实习医师，你在哪个医院实习的？

答：合肥市第一人民医院。

问：你才工作了 3 个月，为什么想要换工作？

答：.....

（之后的工作经历一栏，他一扫而过，并不太关心，看来他希望招的是新人）

问：你兼职做校园销售代表是销售什么产品的？

答：是 mp3。

（他在简历旁边标记上 mp3 字样，我当时以为可能是因为 mp3 也是电子产品，他比较感兴趣。之后才发现并不是这样，而是因为这类销售活动可以考查你在销售中分析和解决问题的思路。）

问：做了 3 年？

答：实际只做了半年，是研一的下半年。因为研二就进实验室做实验，时间比较紧张，所以就做了半年。

问：你的售价比市场便宜多少？

答：便宜的不多，大概 10—20 块钱。我的优势是可以为他们提供更好的服务。

问：一个 mp3 可以赚多少钱？

答：一般 20 块钱。

问：那你一共卖了多少个？

答：五十多个。

问：哦，（赚了）一千多块钱。那你是怎么推销你的 mp3 的呢？

答：一般客户来了我不会马上向他推荐哪一款最好，因为那是我的判断，虽然从最理性和最全面的分析来看我的推荐也许是最好的，但这未必是客户的需求。我会先和他聊，发现他的需求，他所想要的大概是什么功能的 mp3，他最在乎的是产品的哪些方面。然后我会根据他的需求推荐一两款，重点从客户最在乎的方面进行介绍。然后再介绍产品的最突出的特点和最具竞争力的地方来进一步吸引客户。此外，我还能给他介绍现在市场上类似的产品，做一个比较分析，来验证我的推荐是最好的。

问：你是怎么知道竞争产品的特点的呢，是一个一个买回来比较的？

答：没有。因为在那之前我先后买过两个 mp3，在买之前都在网上了解过功能指标，根据网友的评价选中几个，再进一步比较分析，然后去电脑城一一比较和验证。所以我对相关产品还是比较熟悉的。

问：那你认为什么样的客户是优秀客户？

答：开始我觉得买的很爽快，不怎么讲价的就是优秀客户，但一段时间后我觉得那些很认同我的产品，并且能向周围人推荐的人是优秀客户。

问：那什么样的不是理想的（不是这个用词，忘了）客户？

答：他们都是客户，都应该平等对待和尽力争取吧。（我以为是设了个套让我钻，所以这样回答）

问：那你觉得什么样的客户比较难对付？（还是绕回上面那个问题，只是换了个问法）

答：可能那些比较挑剔的客户吧。

问：他们一般挑剔什么？价格？

答：有的是挑剔价格，有的是纠缠在一些无关紧要的功能上。当然，可能某些功能我觉得无关紧要，但对他来说可能是重要的。

问：他们挑剔的目的是什么？是为了讲价？

答：多数是为了还价吧。个别可能和自身的性格有关。

问：那对这些客户你一般是怎么说服他们的呢？

答：首先，我对自己的产品有充分的信心。因为这个产品是我充分调研的基础上选中的，是国产 mp3 中质量最好性价比最高的。我是购买的过程中，因为一些原因我去公司总部调换产品时碰巧和这个公司的老总聊上了，他觉得我对 mp3，尤其是他们公司的产品很熟悉，就说他们正在发展校园代理，问我有没有兴趣。我是这样获得这份兼职的。所以对产品的竞争力很有信心。后来也证明了这一点，其中一款是那年的 mp3 市场全国销量冠军。其次，你要真正了解他挑剔的内在原因，是对产品本身的就要详细解释，并寻求其他的吸引点。如果是对价格过于敏感的，就要强调自己是直接从总部拿货，价格绝对不会比市场上高，并婉转但坚决的表示价格上已经没有让步的空间了。

（这点估计答的也不是太好，应该体现自己的说服能力，而非突出产品的优势。说服力！宝洁面试八大经典问题之首，必定考查的部分，自己居然忽略了）

问：对这些客户你会降价吗？

答：有的降价了，但是我的底线是 10 元。因为完全靠价格，靠不赚钱的价格赢取客户没有意义。不能体现我的劳动和能力。

问：这样的客户多吗？大概有多少个？

答：不多，大概 3、4 个吧。

问：担任组织部部长期间主要举办哪些活动？

答：化妆舞会，博士论坛和承办了一些校学生会的体育活动。

问：你从这些活动中体会到了什么？

答：主要体会到作为活动的负责人，你的职责是制定目标和安排计划，分配任务，掌握进程，并且要调动参与者的积极性。

问：那你说说在组织化妆舞会中你是怎么分配任务的？

答：比如整个团队可以分为后勤，外联和策划三大部分。后勤方面安排两个人，购买舞会需要的面具和场地布置用品，还包括出宣传海报。外联则去联系场地，舞蹈工作队。策划则设计舞会流程，节目安排，主持人台词等，主持人也包括在策划的团队中。我自己在宏观统筹规划和协调的同时还具体负责和校学生会，学院的联系沟通工作。

问：兼职教师是什么时候？做了多长时间？

答：是研二开始的，做了一年半时间。

问：主要教什么课？

答：药理学以及一些基础医学课程。

问：你从中体会到了什么？

答：主要是事前的充分准备，讲课的条理性和语言的组织表达能力。

问：他们认可你这个老师吗？你这么年轻？

答：他们还是相当认可的。因为他们都是中专或者大专毕业，对研究生还是很尊重的。

问：有没有特别用心的学生？

答：有，不多。他们会在课后问些问题。

问：有没有比较难对付的学生？

答：很多学生对这种学习毫无兴趣，只是来拿一个文凭的，所以他们经常上课聊天。特别是有不少学生都是同事关系。

问：那你怎么解决呢？

答：我会面对那些聊天的学生讲课，或者干脆走到他们身边对着他们讲课。有时候可以提一些问题让这些人回答。比如他们很多都是临床医生，我只在医院实习过一年，临床经验肯定没他们丰富，可以就某个问题请教他们，临床上现在是怎么处理的。

问：这样有效吗？

答：开始几次是有效的。但上过几次课，特别是第二学期比较困难。因为经过第一学期的考试，他们知道这些课程只是包装，实际上就是拿钱买文凭，所以就不在乎学到什么了。

问：担任团总支副书记期间你主要进行了那方面的工作？

答：本科时组织的活动比较简单，主要是参加一些学校的活动比如运动会，大合唱，体育比赛之类的。此外还有年级办公室安排的一些事情。

问：像大合唱这样的活动很多同学都不愿参加的，你是怎么完成任务的呢？

答：很多时候是靠人情。

问：你是校足球队长？还是年级足球队长？你们学校拿过省比赛第几名？

答：对。拿过飞利浦大学生联赛安徽省第六名。

问：那很一般嘛。

答：因为我们学校规模比较小。医科院校规模远比不上综合性大学比如科大，安大，合工大等，学生人数就少很多。

问：当队长一般干哪些事情？

答：挑选队员，联系比赛，安排上场名单，布置战术等。

问：那当队长大家服你吗？

答：我认为当好一个队长，必须要做到两个方面。一个是自己的球技要好，大家信服。另一个就是要公平，不能凭个人感情安排上场队员。

问：你球技是最好的吗？

答：应该是的吧。

问：那有解决上场问题的实例吗？

答：有。比如我寝室的室友，因为经常一起踢球，和我关系很好。他技术挺好的，但身体条件差了些。我们比赛都是正规的 11 人大场，对身体素质要求比较高。所以在队里上场较少。但是要是踢 7 人制的比赛我就会让他首发，因为适合他的特点。

问：他没有怨言吗？

答：有。印象最深的就是一次赢了比赛，其中有一球我突破后传球队友轻松打进的，回来后他说那球他在也能踢进，下次让他上场。

问：你是怎么解决的？

答：我就给他分析为什么让别人首发的原因。

问：那他理解吗？

答：

问：那后来他和你的关系好吗？

答：

问：英语通过的是六级，是吧？仍在提高中代表什么意思？

答：也就是平时的一些爱好吧。（难道怕我考 GRE 之类的出国？所以我又补充了一句）不过工作后看的少了。

问：电脑运用怎么样？

答：一般的操作和简单的维修都没问题，我自己有电脑。

问：你喜欢旅游？你去过哪些地方？

答：是的。因为学生时代经济有限，去的旅游景点并不多。我去过的城市有上海，南京，深圳，珠海，广州，杭州，温州，佛山等。

问：你能把上海和广州做一个比较吗？

答：我在上海逗留过一个星期，和广州比，最大的感受就是上海更加国际化，有一种大都市的感觉，而广州则是一个平民化的城市，但更加务实。

问：你喜欢哪个城市？

答：都挺喜欢的。

（当时考虑是不是有套，以此来判断我的价值取向，一时不知怎么回答，就随便应付了一句）

问：你对美敦力公司了解吗？

答：以前只知道这个名字，最近了解的比较多。它是全球最大的心搏器生产企业，此外在胰岛素泵，除颤器等医疗器械领域都是处于世界最高水平的。在业界的声誉极高，是一家极为优秀的公司。

（当时忘了说美敦力公司的企业文化中最重要的一点，美敦力公司的使命：减轻病痛，恢复健康，延长寿命。失误！）

问：你是怎么判断美敦力公司是一家优秀的公司呢？

答：通过网上的信息，还有我的亲戚也给我说过。

问：你的亲戚是谁？

答：以前在强生工作的。

（因为感觉把握不好其中的深层次联系？所以我想绕开，没想到还是绕错了，后来才知道胡经理就是从强生出来的）

问：叫什么名字？

答：××。

问：哦，××当年还专门跑到南京去推行...(没听懂)

（当时很惊讶，没想到他居然认识我的亲戚。当时只是想他们两人的关系如何？会不会因为关系的疏近而影响我的面试结果，未曾意识到这竟是这次面试最失败，最致命的地方）

问：你的职业规划是怎样的？

答：首先我希望用 3—5 年的时间努力学习，掌握这个行业的技能。之后如果有机会，我愿意尝试进行管理方面的工作。

（这点也没答好，用某位资深人士，也就是我的那位亲戚的话，就是应该回答我刚毕业，傻鸟一个，什么都不会，就想找一个好公司，好老板，踏踏实实的干个 5 年，使自己快速成长。如果我表现出色，相信公司会提供相应的机会，总之要把个人发展和公司利益结合起来才是最好的）

问：如果把你安排到一个较小的市场，无法支持你的升迁，这和你的职业规划是冲突的，你怎么办？

答：...（我曰，当时还真不知道该怎么回答）也许可以调任之类的吧...

（回来后痛定思痛，这时候不应该纠缠在他的问题上，而应该退一步说，我上面说的只是一种可能而已，主要还是要踏踏实实的工作，掌握技能，快速成长...）

问：如果安排你在安徽，你会在立足哪个城市开展工作？

答：合肥吧，因为合肥大医院最多，经济承受能力也好一些。

（估计是针对我女朋友在芜湖设的问）

问：如果在合肥，那你一切都要从头开始了。

答：没问题，我在合肥生活过 5 年，一切都很熟悉。

（他这时反应过来我在合肥读的本科。）

问：那你还有什么问题想知道的？

答：这份工作的职责是什么？

问：在一定区域内推广销售 M 公司心搏器，完成公司下达的指标。

答：如果我能获得这个机会，那什么时候入职？

问：我希望越快越好。你有问题吗？

答：没问题，我现在还是在试用期。如果通过了这次面试，后面还有几轮面试？

问：正常的程序应该还有我们的人力资源部一轮和我们的老板一轮，两轮吧。

答：可能会安排在什么时候？

问：12 月份。

答：那像我这种工作了很短时间的员工进入 M 公司接受的培训和应届毕业生是一样的吗？

问：你们进入美敦力公司后都算新员工，都要接受同样的培训。美敦力公司的培训是很好的。

答：那太好了，这正是我所希望的。

问：还有问题吗？

答：...暂时没有了。

问：没有了？难道你不关心薪水？

答：我相信像美敦力这样的公司，她的薪酬待遇是公平合理的。而且我刚毕业，对薪水的要求不高，主要是在一家好公司学习和提高。

问：那总有个大概范围的吧。你希望多高的薪水？

答：底薪不低于 3000 吧。

（呵呵，降点身价，能进去就 ok！）

问：嗯，我们比这个高。好吧，我还有一个约会，今天就谈到这儿。如果有消息我们会在两个星期内联系你的，如果两个星期后还没联系你，那说明我们可能有了其他的选择。好的，你还要回××？

答：对，明天还要工作。

问：好的。你可以把车票寄到我们公司，我们公司面试路费是可以报销的。

答：好的，谢谢胡经理！

问：不用，好的，再见！

答：再见！

推门出来的一刹那感觉一身轻松，自我感觉还不错，或者说是表面微笑内心狂笑，面试也就是这么回事嘛，搞定，哈哈。唉，典型的嫩鸟表现啊！回来后见了推荐我的朋友，他电话联系了胡经理，回来告诉我有两个问题：首先，你告诉他××是你的亲戚，这点我忘了告诉你了，不应该提的，忘了告诉你了。（听他重复这几句话，我知道有大问题了。）这次如果没过，估计就是这个问题。还有就是你说你的职业规划是管理方向发展，而他准备把你放在安徽，这可能有点冲突。不过这点问题不大，主要还是前一个问题，比较麻烦。不过也没关系，他看的主要还是你的能力。（我知道这是在安慰我啦）他说现在有两个备选的人，你也是其中一个，你们两个各有优势，你的（医学）背景比较好。不过他也是职业经理人，估计对那点比较忌讳的。本来我想请他过来坐坐，然后帮你使把劲的。听他这么一说，我也就不好说什么了。（语气明显隐含了面试失败的意味，呵呵。）

现在，感觉还是有点遗憾的。并不仅仅是因为很可能失败的缘故，而是这个机会很不错，面试也都比较顺利，有点出乎意料的顺利，似乎离成功不远了，最后却出现了一个插曲，小小的遗憾。当然，收获也很大！

3.28 面试全过程

人说面试相当于战场，现回想起来的确如此，曾经的一幕幕是硝烟四起，是鼓角争鸣，真想慨当以慷，举起酒杯祭奠那逝去的岁月。

群 K 中曾想过一人功成而为我独尊，曾想过鹤立鸡群而独领风骚，但是这一切走过之后，却发现人生如梦境，天空还是那片天空，夕阳还是那夕阳，而曾经征战的人却已离你远去，无论是敌是友，都好不伤感。

致此贴，系由本人思潮暗涌，念曾经面试过的朋友，念 HR。

回首岁月，从笔试起。

那是一个激动人心的早上，带着忐忑的心情，经过许多的问路来到了中科院教学楼参与笔试。来早了，安静的等了一会，却发现笔试教室有课，不管了，反正组织人员会安排的。无聊中想做点有意义的事情，豁然发现可以上自习的，所以滥竽充数一次上会自习，久违的自习很充实啊，哈哈，沾沾自喜中。

笔试题是行测啊，公务员题，最让我胆颤心惊了，由于没怎么准备这样的题，所以在无数次（箭牌，宝洁，达能，中粮，上海家化）的笔试时挂掉了，巨寒。可是，这次的题做起来还可以，心中燃起啦希望，虽然羡慕提前交卷的人，但咱还是坚持奋斗到最后，笔试完，安静的等面试通知吧。

果不其然，过了两天又通知参加美敦力一面，惊！有时人的第六感真的很准，就相信和美敦力有一面之缘。所以，参加了另一个早上九点的面试，我起了个大早，梳洗打扮完毕，打出租车早早的来到面试地点，发现我是第一个来的，美不自胜。当时组织面试的 HR 已经在筹备了，我门口小心的观看，HR 见我很热情的，很大方的和我打招呼，这样的感觉是尊重，精明，干练，大家风范，所以好的词都能用上，呵呵。就这样透过 HR 我有了对美敦力的 First impression，有点喜欢这个公司了。但我知道将面临的是最让人麻木的群面了，心里背着自己的自我介绍，想着我对公司的了解。。。。。

一面 群 VS 群

当时我以为会是传统的群面，就是学生们讨论问题，HR 们行为观察。可是进了面试房间后，我惊呆了，面试官有 8,9 人，坐在一排，如此场面还真是石破天惊，镇定下来后窃喜，因为美敦力肯花这么多的人力、资源来挑选我们这些初出茅庐的小牛，说明这是对人才的重视（个人观点了）。话不多说，进入面试环节，HR 姐姐面如春风的介绍了自己和面试官，然后让我们做 2min 的自我介绍，我们一共十个孩子，结果坐在最边上的孩子自告奋勇第一个介绍，之后 HR 说你们按顺序来吧，所以大家就 Balalala。当我还在怀疑接下来我们该如何继续的时候，HR 忽然点到我名字，让我回答他的问题（安全角度问题就不透露了），我是又惊又喜，不知是福是祸，所谓兵来将挡水来土掩，出击。我反应比较快，所以很快就能搞定这个问题，可是回答完后觉得回答的实在欠妥，所以经验是即使你有答案，也要考虑用什么样的语言和方式传达你的答案，很重要，觉得失策了。正暗悔的时候，又有一个经理问我问题，我疯狂的组织语言，回答完毕，之后面试官们又问其他人问题，从始至终我只有这两次回答问题的机会。其他人情况类似只有一两次回答问题的机会。一面结束。

二面

我以为自己没有可能晋级了，因为一面回答问题时漏洞太大，所以悲伤。可是过了几天忽然电话至，通知二面，真是感谢 God，起死回生了。二面依然群面的，10 人一组，大约 5,6 个面试官，感觉好有压力。给我们一个问题纸，讨论，HR 们会有记录，大家轮流发言，每人都有机会，组织的很有续，看来大家都是老姜了，呵呵。我的发言观点比较传统，没有突出点，大家情况类似，多走中庸道路，只有少数几个会有点不同的表现。后来 HR 问问题，基本没轮到我要回答（很严重的现象了），二面结束，这次以为彻底没戏了，只能在脑海里为 HR 们刻副雕像留作纪念了。

三面

过了将近一个月没有消息，所以彻底失望了，放弃了。可是某天中午午觉时电话铃响，懵懂中，那头说美敦力通知三面，我狂晕。。。。。。，好吧振作起来。

来到东方广场面试地点百感交集，就像曾经的恋人迷失多时，这一刻突然出现在你眼前，好好把握吧。

这次我遇见了曾经的面友，熟悉的 HR，都是老朋友了，虽然没有太多交流，但是大家彼此祝福吧。

三面面试官 realll lilly nice，主要自我介绍 几个常规问题，还用到 English，当时我都意犹未尽，还想用英语，可是面试官说汉语可以，呵呵，我忽然领会我的英语太烂了，哈哈。但是当问到工作地点的时候，我没有考虑好，说了想在北京，不想回北方之类的，这次会惨死的。但现在分析一下应该是北京没有职位了，所以希望我能回家乡。哎，后来我的 HR 又让我确认了一下，我死脑筋啊，还不知道去哪。其实现在想起来，去哪工作都行啊，只要是你喜欢的。好了，这就是美敦力的三面全记。

为了那逝去的岁月，为了心中无法释怀的遗憾，挥泪（呵呵）发表愚作，愿曾经相识的人们都能载愿而归。

3.29 美敦力面试简要小结

昨天收到美敦力终面的短信。。

很不错，自己拿到的第一个 final。。。继续加油

总结一下：

一面：10 个人一组，但是不是群殴，可能是时间不太够所以采用的集体面试。

主要就是自我介绍，然后每个人问一个两个问题，再说了几分钟英语就结束了，比较轻松。当晚就通知第二天二面

二面：群殴，

case：一家行业信息网站，想转卖书，给了 4 个方案，讨论那一个比较可行。

我第一个就拿出了一个方案，大家异议也不是很多，接下来就沿着这个思路往下走了，中途有提出的意见也被我们成功的统一包容进来了，总结是由一个本科的男生做的，他抓总结的方法很值得学习，他过几分钟就会说：“我们来总结一下我们讨论的成果了。”这样两次以后顺理成章他就成了最后总结的人了。呵呵

总之，这次群面还是比较顺的大家都比较配合，最后我我知道的我们组过了 5 个，还是很不错的。bless 所有人。。。

终面在 12 月 22 号。。。希望之前能有 offer。。。加油!!!!

第四章 美敦力综合求职经验

4.1 北京美敦力经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1589786-1-1.html>

各位进入面试的亲们：

明天北京的面试就要开始咯~

想起去年也是这个时候跑去北邮一面、二面，好快啊，肿么现在就已经到了乃们。。。

我知道有一些童鞋很少参加群面或者是从来木有参加过群面的，心里会忐忑、会紧张，会想到了现场究竟要如何表现自己、包装自己，或者因为自己的没有经验和缺乏技巧而惴惴不安。群面要是说起技巧来，真是有好多技巧性的东西在里面，但是听我说——技巧熟马的都不是最重要的!!! 最重要的是你这个人有木有! 最重要的是你自己!

亲们表现最真实的自己就好，不要刻意地、过于地包装和表现。双方真诚的沟通不仅能够让你找到合适的人，更能够让你找到最适合你的公司。Win-Win 模式~

记住咯~明天开始~拿出你最真实阳光积极开心进步健康的一面——SHOW TIME!!!

木有进入面试的亲们：

Do not 灰心啊~

应聘和招聘的双方是“适合”和“不适合”的关系，而不是“好”或者“不好”、“优秀”或者“不优秀”的关系哦~

如果你没能进入面试，说明属于你的 TA 不是美敦力而已~没准儿“那人却在灯火阑珊处”呢~对伐~

去年也是一路找工作走过来，坎坷总比顺利多啊~知道童鞋们的苦和纠结，哎，说起来全是泪啊。。。当年也是长期泡在 BBS 的，总感觉美敦力的版块记录了自己那几个月辛酸血泪史。当时接到终面通知时，长期潜水的我终于在 BBS 上发了自己的第一篇帖子，帖子里的几句当时的真心话，翻出来贴在下面，与君共勉——

“无论最后结果如何，我都满足的，坎坷求职路上得到的鼓励真的是重要的强心剂。努力的付出是一定会有回报的。

有的童鞋没有走到终面，但千万不要泄气！越是扛不住的时候就越要坚持，成功就差一点点了。

我们，不可以，放弃努力！”

PS：有同事说我最后一句话挺肉麻的，好吧，肉麻肉麻吧，但我们真的需要找到能够鼓励支持自己一如既往勇往直前的精神力量——

不可以，放弃努力！Fighting 吧！

4.2 美敦力感想

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1581465-1-1.html>



首先友情提示，我的观点和设置了精华的 Diana 的帖观点有些不同，but i still luv u, diana。

我是去年的面霸，其实刚开始投简历的时候应该和大家心态差不多，不知道自己想要的是什么样的未来想做什么样的工作，因此，面试在很多家企业的面试中面了很多不同的职位。不过还好的是我从一开始投简历方向就比较确定，投医器的公司。投简历，面试，与 HR 聊天的过程其实很大程度上也是帮助自己理清楚自己到底适合什么样的工作的过程。

面试的结束以后，多想想自己哪些是表现得好的地方，哪些是表现得不好的地方，和这个公司，这个职位的气场是否合，这些都是在面试后应该自己想清楚的。我也是过来人，也知道大家因为害怕找不到工作常常什么职位都投，从研发到销售，从销售到 supply chain.....，其实慢慢的在不断的面试中，应该能意识到自己是否适合了。因此我鼓励大家多面试，多和 HR 真诚的交流，而不需要说因为今天我面试的是研发类职位，那么就走研发风，明天面试的是销售类职位，面试的时候就把自己弄得很销售.....真诚，真实的表现自己，其实能够帮助你看清楚自己，对自己以后的职业发展会有很大的帮助。面试不应该仅限于拿 offer，更重要的是通过面试了解自己知

道自己未来的发展方向。

一点小小的分享，希望能够帮助到苦逼的找工作 ing 的师弟师妹们。

4.3 美敦力面经（笔试一面二面三面四面五面）

收到美敦力 OFFER 的那一刻，我才觉得这三年研究生没有白上。

两年半前即将从本科毕业的我，什么都不会。学生会工作只是草草的参与过，没有培养出什么能力，学习成绩也很普通，实习方面只做过一些赔钱的小家教小兼职。要是放那时候的我去找工作，后果不堪设想。当时还好很清醒，在走到考研还是找工作这个岔路口时做了深刻的反省与自我批评，觉得现在的自己压根找不到什么好工作，再给自己三年的时间，去为好工作做充分的准备吧。于是就潜心复习考研了，不再去想工作的事，我上研究生的意图一开始也就确定了，不是为了搞学术，只是迂回一下，给自己时间去为工作做准备。所幸，三年的准备没有白费，我心爱的公司对我说 Yes,I do.

从研一开始我就盯着找各种实习和兼职，刚开始找的都很不入流，都是靠朋友介绍。慢慢的，就有一些好的公司了。到毕业的时候我简历上的实习经历那部分，也有宝洁，拜耳的名字了。我认为这两份实习，为我顺利通过中华英才网，智联招聘，51job 的网申机筛做出了很大贡献，也在面试阶段吸引了面试官的注意。但是有一点要注意的是，无论在哪里实习，实习时间长或者短，做的工作简单与否，大家真的要尽全力去做好，实习结束后要及时总结你的收获和经验，按面试官容易提问到的问题总结，比如最成功的事，最失败的事，收获。那些工作中积累的东西要靠你写在简历上看说给面试官听。没有实习也没有关系，不要编简历，也许有人能蒙混过关，但是大部分 HR 都不是吃干饭的，道德被怀疑时就完全没有机会了。

其实我比较擅长写的是上面那种的总结，但是昨天被自伟同学逼着写面经，面经是回忆录，我记性实在是不好，我想起多少就写多少吧。接下来是正文：

笔试：2010 年 11 月 3 号

美敦力笔试是我找工作过程中参加的第二场笔试，第一场是联合利华的全英文笔试。参加过了英文的，中文的我不怕了，心情很放松的去考了，正常的公务员题型，图推题，数字推理题，计算题，图表题，语文题有没有我忘了，反正感觉不难。之前在应届生上下点往年考题做一做就肯定没问题，我终面的时候看了一眼我的分数好像是 78 分，不是最低的也不是最高的，我对我这得过且过的分数很满意。

一面：2010 年 11 月 4 号

美敦力的笔试和一面二面是在连续的三天内进行的，每天晚上会打电话通知通过的同学，效率非常高，不过二面和三面间以及三面到发 offer 间的时间就显得很漫长了。

一面是这样的，每组 10 个多同学，坐成一横排，桌子对面是 7,8 个面试官，坐成一横排，先每人轮流做自我介绍，然后对你感兴趣的面试官会对你提问题，有些人被问得多有些人被问得少或者不被问到。从我们那组来看，不被问到的同学基本就无缘二面了。因此，自我介绍或者简历一定要吸引面试官的注意和对你好奇。另外，我想劝各位找工作的同学们对自己做一个深刻的分析，专业是否与这个工作对口，如果不对口的话有哪些经历或者能力非常符合这个职位，如果都没有，我建议大家就不要浪费自己与面试官的时间了。我记得我们那组有个女孩，北

大的，考古系，自我介绍的时候一直在说与导师去某地挖掘出了什么很珍贵的东西，相信不止是我，面试官也是一头雾水。我被问到了两个问题：一是在拜耳实习后，为产品经理提出了怎样的关于开展下一步工作的建议（我简历上这么写的），这就是不虚构简历的好处，我回忆了一下当时给产品经理发的邮件，认认真真的告诉了面试官，说的有点罗嗦，还被打断了一下；第二个问题是另一个面试官提的，问我最想在哪里工作，北京还是天津，我说北京，我的一面就通过了。坐我左边的是一个看上去很成熟的男人，他自我介绍的时候说他工作过三年，又在对外经贸上了 MBA 国际班，明年要毕业，我当时就觉得这种水平的还要跟我们这些应届生一起找工作吗。后来也不知道他进了没，因为他报的不是北京的职位，如果他没进的话，我猜是因为他 *overqualified* 了。关于一面呢，最后再聊一下坐我右边的同学吧，他是我以前同学，研究生考去外校了，问到他的校园经历的时候，他说他是学生会主席。其实凭我对他的了解我有点怀疑，HR 就接着问，你怎么当上的啊，你觉得为什么选你呢，在位期间你都做了哪些工作啊，他就一个一个编，但凡做过学生会工作的都能听出他在扯谎了，因为讲的没有具体内容，全是空话，他说的工作加起来还没有我一个英语部一学期的活动多。这再一次提醒大家不要撒谎。不过这位老兄在我们的面试要结束的时候做了一件惊人之举，我们打算离场的时候，他忽然面带微笑举起了一只小手。继续面带微笑的说，还能再给我一点点时间吗？美敦力的面试官们都很和善，说好。于是他说：刚才各位面试官问大家的所有问题我都记录下来，虽然没有问到我，但是现在我想针对这些问题说说我的看法。我当时好想踢死他。我耐着性子听完他表达完自己的看法后，就决定永生不再理这个人了。不过客观的讲，这一点也许会为你加分，尤其是面医药代表的时候。但我还是希望大家除非不得已或者真的很想很想要这份工作，不然不要做这么恶心别人的事情。

一会儿写二面，容我缓缓。

二面：2010 年 11 月 5 号

一面过去的当晚，接到上海 HR 电话叫第二天去二面，我当时不知道为什么一点都不紧张，看了看应届生上的贴就出发了。

美敦力的二面是群面，洋气一点的词叫：无领导小组讨论。这是我自我感觉最糟糕的一次群面。这次群面的结果也告诉我面试官和我们评判每个人表现的标准不一样。

当时的无领导小组题目是方舟子揭发唐骏学历造假的事情，网上有几个网友的观点，问大家是否同意以上这些观点，以及自己有什么看法。我按往常群面的套路，一上来就问大家谁来看时间，一个北医的女孩说她看时间，后来她在组里变成了 leader，她口才真的很好我很佩服她，这个女孩后来成了我的同事，不过都是后话了。她说她看时间以后，我就说那我来帮大家做记录吧，请控制时间的同学帮大家规划一下时间，一会儿咱们从一号到十号轮流发言吧。我当时是不是很像 leader，事实证明，我的 leader 生涯就这样昙花一现了。于是分好时间，大家开始发言，一号女生先说。一号女生在一面的时候跟我一组，我一面的时候觉得她是一个很温柔说话很有条理的女生，群面的时候才发现原来她没有逻辑。她刚结束完她的发言，发言顺序就打乱了，五号男生开始抢着说出他的观点，我心想，奶奶的，顺序乱了。一边想一边手下狂记录他们的发言。更悲剧的是，五号男生发完言后，六号女生说我看没有人记录呢，我来记录吧。我当时的感觉就是怀疑自己是不是透明了。于是我停笔，心里瞬间自暴自弃了，为群面准备的心态和架势完全放下了，就想着随便吧，反正也完蛋了，随心所欲的说吧。由于没有按顺序，我没说上几句话，不过现在想起来有一句可能是比较重要的，就是一号女生把大家带入了一条错误的狭窄的路里，并且要求大家按这个方向分析，我觉得不能任由这样下去，就插话打断了一号女生一下，说不好意思打断你了，不过我觉得咱们要讨论的可能不是这个问题。明白人还是比较多，大家都纷纷说，对，不是这样的。不过我有点愧疚，因为我发现自我说完以后一号女生就像我一样自暴自弃，不怎么发言了。

后来大家吵吵了一会儿，终于同意按顺序发言，每个人分别说自己支持哪几个网友观点，不支持哪几个。结果前

八位都出奇的一致，都支持同一个观点，我看了一眼那些观点，觉得哪个我也不支持，都说的什么乱七八糟的。于是到我的时候我说，我知道我最后会服从大家的意见，不过我的观点仍然是我哪个也不支持。当时因为自暴自弃了嘛，所以也没想那么多，没有团队精神什么的我都无所谓了，反正我都透明了。我觉得我们那组都是强人，印象最深的是有一个男生说话可洋气了，全是特深奥的词，张口就是：这样就破坏了经济组织架构，导致社会道德体系的崩塌与沦丧。我听完他说话，觉得我这下彻底没戏了。

美敦力给我印象非常好的一点在于，一面二面的时候都有好多面试官，他们不只是 HR，还有各产品组的大区经理等身份的人也在观察我们，感觉真的很重视招聘这个过程。当时几位面试官就在我们身旁转悠，我们最终讨论出结果由那个口才很好的女孩做完展示后，几位面试官开始点评我们的表现。一位面试官问我旁边那位男生：如果你一直很崇拜的一位经理说他是博士结果你无意间发现他只是小学毕业，你会怎么想？旁边的男生支支吾吾，答案模棱两可，我听着就着急，当时也没有什么负担和顾虑了，就急着一吐为快，说如果是我的话我对这个经理的崇拜会大打折扣。从结果来看，这个抢答似乎给我加分了。还有让我没有想到的是在一面中问我想在哪里工作的那位面试官夸我有独立思考能力，在大家都选择那个答案的时候只有我没有选，没有随大流，坚持了自己的看法。找工作这个事，果然还是眼缘~你永远都不知道你的面试官好哪口。不过他紧接着就让我以我的观点说服大家，我瞬间蒙住了，因为那个选项我虽然觉得它不对，但是不对的没有那么明显，不然也不可能大家都觉得它没错。于是我脑子一片空白的开始胡说八道，毫无逻辑，我从来没有听到过自己说出这么奇怪的话，说到自己羞愤的想死的时候我闭上了嘴，二面结束了。

走出大门，我又折回去了，我问刚才提问我的面试官如果是他他会怎么说，他说得给他时间好好想想，真狡猾，我下次也这么说。

在正式的终面前，我还被安排了两次面谈，两次都是 CV 部门，一次血管支架部门一次心外科。

血管支架部门面谈：2010 年 11 月 16 号

二面结束后，我就直接认为我肯定没戏了，于是又投入到了新一轮的网申中。2010 年 11 月 15 号下午，接到一个电话，说明天心血管支架部门经理要找我聊聊，定下了时间，让我带简历去。挂了电话心中狂喜，没想到还有机会，而且我那会儿以为就跟我一个人聊，第二天到了以后才发现约了很多人人面谈，叹气。去之前查了查血管支架相关的内容，背了背美敦力的历史，结果什么都没有问到。甚至连我的简历都没有问到，那是一次神奇的面试。

这次面试的确是我这三个月找工作以来最难忘的一次面试，因为它太不像一个面试了，面的过程中我无比的放松。一坐下，经理就开始跟我聊天，男朋友是哪儿人，在哪儿工作，做什么的，具体做哪些事情，他收入多少，为什么不去他家乡工作，他家有几套房，你们感情稳定吗，几年了。。。连珠炮一样的发问，我也不懂经理用意何在，问什么就答什么。我在想在我说完以后他会不会想录取我的男朋友。然后经理看到我简历上有英语俱乐部部长的经历，就问我英语怎么样，我说还行，他说你挑个感兴趣的话题咱们用英语聊一会儿，我想了下，没想到什么感兴趣的话题，就说我都随便，您来挑吧。他说我怕你不感兴趣，然后我们俩就开始了英语对话，他问我对这次广州亚运会的看法，对亚运会上中国足球队的表现的看法如何。我平时是从来不看体育的，也不关心这次祸国殃民弄虚作假的亚运会。但是很巧的是，就在前两天，我刚刚在家里被逼着跟几个同学一起看了中国队与马来西亚的比赛，于是一下子就话很多，我说我为中国足球队表示羞愧，踢得烂，裁判还瞎判，是不是收红包了，裁判简直是疯了。疯了这个词是我和经理一起说出来的，显然他跟我看法一样。我当时就觉得很庆幸，中国足球队，感谢你们，你们终于发挥了点作用。经理对我的拜耳实习也感兴趣，问了一下我是做什么的，然后问我拜阿司匹林的产品经理是谁，我很快的告诉了他，他表示满意。事实上当时跟我一起实习的同学没几个知道产品经理姓名的，我由于算是副领队所以知道她名字，真不知道如果那些同学被问住的话，经理会不会怀疑他们造假。总之，我的第一次面谈就这么快快的结束了，感觉很不错，后来听说这次面谈也排成绩了，我排第二名，不知道是哪一点打

动了经理。

心外科部面谈：2010 年 11 月 24 号

时间过去了一个星期。事实上在这个星期中，我接连收到了玛氏，联合利华，雀巢的拒信，整个人正处于极度不自信的阶段，一直在怀疑是不是把自己看得太高了，好高骛远。于是我开始跑学校的招聘会了，而我之前一直信誓旦旦的说我不去参加任何招聘会。并且各种职位我都投，就怕没有工作。11 月 23 号，我又接到了心外科经理的电话，约我去公司面谈。我心里还是很高兴的，没想到我觉得那么糟糕的二面居然有两个部门的经理都没嫌弃我。我例行公事，查了查心外科的产品，看看应届生的贴，又出发了，依旧不紧张。

到了公司，才发现经理给我发信息说换地方了，让我去一个酒店大厅。我匆匆下楼去打车，车很不好打，拦了好久才拦到车，这时候心里就有点慌了，怕赶不上。出租车开到一个右转都需要等红灯的地方，我实在是急了，眼看时间来不及了，我就赶紧下了车往酒店跑，一边跑一边问，到了还是迟到了几分钟，还好之前的那个人面试还没有结束，我在大堂里坐了一会儿，等气都喘匀了，又看了一遍自己简历，这时候经理打电话叫我过去。我往里走的时候看见二面中我们小组的那个口才很好的北医女孩在往外走，看到她我心里咯噔一下，觉得我凶多吉少了。这次面试官的级别很高，一位之前见过我的区域经理，这位经理后来帮了我很多，这也都是后话了。还有一位是全国经理。一过去，二位经理就很礼貌的递名片给我，还问我要喝点什么，给我紧张的，连连摆手说不要了。面试是很正统的面试，针对简历提问，还问我记得一名成功的销售应该具有哪些特质，我的面试心情还停留在血管支架面试的感觉上，所以对于正规的面试反而不习惯了，面试都不在状态上，感觉也不好，糊里糊涂的就结束了。结束后，区域经理送我出来，我问他我觉得自己在二面中表现很不好，您为什么选中我，他说我们要看的东西跟你们自己感觉的不一样，还说二面全部结束后他就选中了三个人参加今天的面谈，我当时激动死了，一副找到伯乐的样子，又补问了一句，今年招几个人，经理说，一个。于是我的心又哇凉哇凉的回家去了。

终面：2010 年 12 月 6 号

前几面我都不紧张，到真的要终面的时候我开始紧张了，因为都走到这儿了，我已经很在乎这个公司接不接受我了，有几天晚上都没睡好。终面那天，到了公司，发现很多人都在前台等了，大家都穿着正装，看起来都多多少少有点紧张。等了一小会，上海的 HR 们才拖着行李箱过来，看样子是刚下飞机，由于人太多，终面是三个三个面。我和另两个女生一起走进了后来决定我去留的那间小屋子。我那天真的是紧张，还好我每次几乎都是第三个发言，有时间深呼吸，想一想该怎么说。一上来就是五分钟自我介绍，我从来没做过这么长时间的自我介绍，一下子就紧张了，一号同学已经开始有条不紊的说了，我越听越觉得紧张，二面中想死的心情又出现了。结果时间过得好快，一下子就到我了我，我开始说话，我听到自己的声音居然没有发抖，我真是佩服我的嘴，脑子都没想好它居然都不乱说。我在原来准备的自我介绍的基础上把每段实习经历都具体化了一下，依然没有说够 5 分钟。那也没办法了，就这样了。然后就是总监和 HR 针对每个人分别提问，像一面那样。问一号同学她觉得自己做过的最成功的一件事是什么，一号同学的答案是我面试中从来没有听到过的版本，很有新意，虽然不知道效果如何，但真的很有新意：她说她最成功的事是调合了家中几个人之间的矛盾。大家告诉我这个答案好不好。其他的问我的问题也都是常规问题，不过我没有准备过这些问题，都是现场想的，比如，做这些实习后，有没有感到工作的人和之间最大的差异在哪里？还有比如做这些实习时，最大的困难是什么？你觉得你的优点是什么，缺点是什么？优点我说的是忠诚，举了我在老罗英语培训的时候死活不愿意去新东方做兼职的例子。缺点我说的是过于坦率，HR 非要我给她举个例子，我就说了我朋友新买一双靴子问我好不好看我说不好看像雨鞋结果惹朋友生气这个弱智例子，结果这个小故事把 HR 和总监逗得哈哈大笑，实在出乎意料。还问了我为什么想加入美敦力，我觉得以后自己的工作内容会是什么样的。我说说着说着嗓子都哑了，HR 赶紧起身帮我倒了杯水，我又被感动了。这轮的英语考查是让每人随意说一段英语，说什么都行。我当时就想，那肯定说自我介绍啊，都背过好多遍的了，结果那俩女生谁也没说自我介绍，我又紧张了，到我的时候我只好即兴发挥了一段我英语名字的由来，提到几位

叫 Sarah 的人名时，总监好像都认识，又引起共鸣了哦也。到还剩 5,6 分钟的时候总监说，你们现在每人还剩最后 2 分钟的时间可以说点我不知道的，这也是你们最后的机会。我又不知道该说什么好了，等一号二号女生说完，我忽然知道我要说什么了，我用了 2 分钟的时间给总监讲了我大二时第一份在街上发传单的兼职。我讲的时候她一直在我的简历上记着什么，这两分钟时间内她写在我简历上的东西看起来比过去那一个小时写的都多，我很好奇她写的是什麼。

终面结束了。

接下来就是漫长的等待，12 月 23 号晚上 10 点，我收到了上海 HR 发给我的邮件 offer，宣告一切终于尘埃落定了。

我后来问经理在面试过程中看中我什麼，他说，觉得你真实，另外，脑子不乱。这句话跟大家共勉，我认为，不要迷信那些所谓的面试技巧，真诚一点，善良一点，有时候会有意外的收获。

4.4 给所有有意向从事药品器械销售的童鞋们

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-934294-1-1.html>

才疏学浅，不正之处，权当笑话，切勿较真。

浅谈卖药五步曲

大学读了 5 年，临床专业，本科毕业。是学校里面的活跃分子，从事社团方面的工作。大学里面交友广泛，其中有很大一部分是药学院的，以喝酒豪爽，作风正派中略带邪气著称于学校。他们比我早一年毕业，很大部分从事了医药销售工作，其中好几人直接就职于 GSK、第一制药、辉瑞、强生等外企，1 个就职于深圳康泽医药。

那时候我读大五，在医院里面实习。那时候实习只为拿到毕业证书，本人意向是考公务员。报了卫生部，不递；报了上海团市委，不递。两次考试之后已经离毕业不远了，4 月份了。毕业前已经有两家医院给了 OFFER。家里人很希望我去，自己则坚决不去。因为现在目前的医疗环境不好，医生的付出和所得不成比例，大多数医生操的是卖白粉的心，赚的是卖白菜的钱。干的是卖核弹的工作，稍有不慎，就有殒身的危险。几个药学院好友在我深受痛苦的时候，已经开始了大鱼大肉，好酒好妹的生活。

坚定信心之后，就是做简历，投简历。简历自己是原创的，因为不想和别的朋友有撞山。简历不多，两页。针对各个公司的简历都有一份。内容不多，就两页纸，清楚的罗列了大学时代不安分的种种举动，最好能把此举动和今后的工作有一定的联系。不展开谈写简历的事情。投简历是个体力活，现在 51JOB 上疯狂的投，成功率真的很低。最好有熟人推荐，成功率大，也容易得到面试的机会。不展开。最重要的是坚持不懈，不放过任何一个机会。拜耳在第一次拒了我之后，说，我们不招应届毕业生。因为我在 51JOB 上看到了“两年工作经验优先”这句话后让我再次缠上了地区经理，有了面试的机会，并牢牢把握了机会，最后才成功进入拜耳。

第一、摆正姿态。

“我虽然是出来卖的，但我有我的尊严，有权选择我的客户的权利。”工作 1 年，罗列了几个不卖。1 看不起医药代表，摆高姿态的，不卖；2 贪得无厌的，不卖；3 性格诡异、有特殊爱好的，不卖；4、不学术的（大谈 RMB），不卖。

第二、先谈兴趣，再谈学术，深入挖掘客户需求。

不谈那种送水送早饭的东西了，反正我自己是一次都没有送过。公司的小礼品之类，一到我手上，直接丢医院去给医生们。我觉得这些东西不是真正客户需求的。

这个年代，知识才是最宝贵的，特别是复合型知识；人才中的人才，就是具备复合型知识的人才。生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求、自我实现。前面两个是基本保障，后面三个是客户真正需求的。喜欢酒的、

喜欢相机的、喜欢股票的、喜欢 KTV 酒吧的等等兴趣爱好各种各样的客户很多，你所需要的就是在此基础上帮忙整理相关的资料，让你的客户有谈资。这样你就基本可以在无数的代表中开始上位了。不可无止境的谈兴趣，适当的时候主动转变到产品上，并且要求处方。这个过程，是自己学习和提高的过程，很多东西，在帮你做好客情关系的同时也让自己的品味有飞速的提高。

接下去可以谈办公室布置，如何让主任的办公室，让医生的办公室或者是护士台，甚至医生家里的布置更加的学术。学设计和装修吧，各位代表们，或者请一个懂这方面东西的人，帮忙设计方案，然后让主任向其他公司的白表要东西或者 RMB,一般不出意外，你可以获得 100%的好感。医生永远不会记得谁给他买东西，但会记得谁给他出主意。当然这个过程中，运作就要考自己把握了。这个过程下来，科室里面基本上你的产品就开始上位了。

最后，在各个学术会议中，左右穿梭，游刃有余。这个各个公司都在做。可能代表所能做的就是给钱或者出力。我的原则是，出人出力出主义没问题，要钱没有。以上的沉淀之后，主任不会反感你的。尽可能多的参与到一些当地大型的学术活动中去。有些时候会有一些科室内部演出之类的，一定要参与到策划和演出当中去，这样的相处对提高客情关系相当有帮助，有能力的童鞋可以尽可能多的投放植入广告，这个不收钱的。

谈学术太多了，每个公司情况都不一样，有机会再开一篇。（其实，真的，我是个很学术的代）

第三、不迷失。

我进入这行第一天，我问同事，做药的出路在哪里，未来的发展方向在哪里？很少有代表能够很快的回答出来。可见，大部分代表对目前拿着还算可观的收入，还是比较满意的。从来没有想过煤气罩的开关被打开之后，自己就会是一只待熟的青蛙。医药代表-高级代表-专员-地区经理-大区经理 这条发展方向也是大多数人可以很快说出来的。但是能够真正很顺利的走这条路的人还是比较少数的。在工作过程当中，务必留心观察所产生的商业模式，为自己日后发展留下一条美路。弄发票、专家接送车、压货专员、高端礼品商等等都是一条可行的从低到高的发展方向。当然有实力的童鞋可以去做个大包什么的，我虽然没有什么好感，但高利润还是让很多人趋之若鹜。

每天、每周或者每月，静下心来好好问问自己，真正需要的东西是什么。留给自己一段思考的时间，或者和同行或者和朋友探讨行业发展动态或者现阶段能做一什么什么样的事情，赚钱也好，积德也好，等等的都需要。不让自己和世界脱节。谈谈理想，谈谈未来。相互激励，共同进步。如果有机会，从这个行业里面跳出来，因为公司不会养你一辈子。

第四、扩大自己的圈子。

出来卖了一年，发现自己的圈子急剧缩小，圈子里面尽是出来卖的人，不是卖药的就是卖器械的，还有一些是卖身的。那时候我选择玩相机，虽然投入大，但是一段时间下来，论坛里面的活动参加参加，让自己收获了各行各业的朋友。有做广告设计的，有做餐饮行业的，有企业的高管，有政府单位的，有学校老师的等等形形色色的人，当然还有很多漂亮的小姑娘。（好吧，我邪恶了。）最后，从最初的作为扩大交际面的手段成了兴趣。镜头越卖越多！！奖金最后都变成了黑乎乎的镜头。用此方法者，请务必谨慎和控制。

当然，此方法，利大于弊。于是乎，我开始玩股票，开始玩投资，开始接触各种新鲜的想法和赚钱的门路。有了很多稀奇古怪的想法，开影楼、卖婚纱、镜头倒卖赚差价、复制特色餐饮店、经营眼睛店、做钢材添加剂等新鲜玩意儿，有些做过了，有些准备做。更狠的，有个朋友跟我说做煤炭，投资 1 千万，周转 1 个月，赚 100W 左右。尼玛。有钱了真的想赚钱很容易。圈子大了，关系好了，朋友们都会帮你。支点架的好，就会形成杠杆的放大效应，小钱也可以变成大钱。

第五、跳槽。

时机一到就要果断跳槽。卖药一年，完成任务的情况下，收入还可以，但是对于技能来说，就是不断的重复，没有发生质的变化了，我觉得我跳槽的时间到了。开始寻觅下一个东家，最早的想法是做大型器械，比如 X 光机，CT 机等。但没公司肯收一个做药 1 年的小孩子。作罢。向器械公司投简历。当然，这个过程中，可以向猎头寻求帮助。我有几个比较要好的猎头朋友，这次的工作就是猎头帮忙张罗的。做起搏器的，哪个公司不说了。还没开始上班，但知道奖金没有以前卖药高了。去做器械原因如下：1、学术要求更好，学到的可以说是受用一辈子的技能；2、做的是高端客户，不用端茶倒水洗衣叠被了，更不用被小鬼缠了；3、受尊重程度比做药更高，在

器材的使用过程中，很大程度上医生会向代表请教。4、为向卖 CT 等做铺垫（想着和 GOV 和院长之类的人玩阴谋诡计，想想都兴奋）。5、接触不同的企业文化，为今后自己出来发展形成整体的框架。

最后，说点心里话。要发财，又没有一代的爸爸，那来做销售吧。里面的乐趣，真的多的一塌糊涂了。你的付出，终会给你一个让你兴奋的回报。

三更半夜，一不小心已经写了这么多了，才疏学浅，不正之处，权当笑话吧。

祝你成功。

4.5 无心插柳柳成荫——我的美敦力之旅

某天，突然收到中华英才网的短信，大概意思好像是：全球医疗领跑者美敦力正在招聘，欢迎大家去应聘之类的。当时特感动：宝洁俺花了那么多心思都挂了，人家这孩子多好呀，还给你个短信，顿时觉得他家好好，虽然还不知道他家做神马的，但是就勇敢的去投了简历！也没有注意到人家第一条的要求就是医学或相关专业学士以上学历！

简单说下笔试，我很惭愧，因为没有上心，我迟到了，还不是一会半会，是 10 多分钟！汗一个，当时真的是打算去打酱油的！然后人家黑板上写着 7:00~9:30 为时 2 个半小时的考试，我完全忽略，吸取了联合利华时间不够的教训，我做得那叫一个快呀，8 点 45 的时候我就做完了！然后一看大家咋还那儿淡定，再看黑板才发现，悲催了！于是把题目又重新做了一遍，当时的题目感觉还蛮难的，还有一个我看过的国考题目（还做错了！！囧里个囧）然后过了一个多月，某天在水果摊前买水果的时候接到了电话通知，还反问了人家 2 次叫啥公司！想起来是美敦力后，暗自觉得好笑，打酱油还能打上了，于是抱着感恩的心态认认真真的去看了关于公司的介绍，各种面经过！奇妙的是就在看到那一句“减轻病痛，恢复健康，延长寿命”的使命的时候内心有点震撼——每 6 秒就有一台公司的产品移植到患者体内数据让我开始有点喜欢这家公司！既然决定要去打酱油，我决定还是先认真的问了自己几个问题，免得白费精力然后面上去了又不想去：

这是怎样的一家公司？

我喜欢这样的工作性质么？做得来么？做得好么？

如果我进去，我的职业生涯该如何规划？

.....

初面：

面试是在一个非常舒服的红酒庄进行，题外话，路痴的我依旧迷路，先是绕着筲箕湖走了一圈，然后又逛了一圈那个别墅村，还好我提前一小时出门呀！！哈哈没有迟到，不过到那还是等了一会，放眼望去，一群的 HR 围着一哥们，轮流轰炸，面试的哥们感觉特像传销的，声音震天响，我这个打酱油的开始有点忐忑呀！我没有那么有激情呀！——然后他们出来的时候我们才发现其实是 2 个面试官，

4 个面试者，只是那哥们太激动了，误导了我们哈哈哈！

言归正传，开始还是 1 分钟的自我介绍，当时我准备了一分半，心想着就把前一段砍了好了，结果连自己名字都没说，直接上来就是“下面我将从 4 个力来说明我为什么申请美敦力的这个职位……”然后我讲了估计 30 秒后 HR 才反应过来说：“对不起请先告诉我们你是谁！”囧里个囧！当我讲到“最后，衷心的希望能够用自己的四个力为美敦力效力！”的时候，HR 对视着笑得不亦乐乎，估计是听到那么多力，晕乎了~~~~

然后就是问答阶段，一般是一个问题轮流回答，感兴趣的问题会追问。

第一个问题是你为什么要来选择做销售，这个问题俺真的有想过：“首先，就是我刚刚说到的四个力：沟通力、执行力、学习创新力和亲和力，在一个像美敦力这样的跨国公司，我的四个力能够让我很好的胜任销售岗位的工作。其次，我是一个富有激情和责任感的人。我的队员曾经说过，我就像一只野兽，任何时候都精力充沛。在工作中总是能找到有效解决问题的方案。我的这种激情和责任感将让我在工作中更加努力，也更加负责。以上就是我选择销售这个岗位的原因，谢谢。”

第二个问题是你所认识的美敦力以及你申请美敦力的原因是什么，恩，俺也做了功课，巴拉巴拉的“首先是公司的简单情况吧，美敦力全球最大的心搏器生产企业，此外在胰岛素泵，除颤器等医疗器械领域都是处于世界最高水平的。在业界的声誉极高，是一家极为优秀的公司。那关于美敦力的优秀我想不需要我再做过多的介绍了（其实当时真的指导的不多只能这样打圆场）！下面我想说下美敦力给我印象最深刻的两点：首先，美敦力是一个低调的企业。坦白的说在我投了强生和 GE 之后我才投的美敦力，因为相对而言前二者的宣传会多一些，但是当我看到在全球每 6 秒钟就有一个美敦力产品植入患者体内时，我顿时觉得把我卖给美敦力会是非常值得的（HR 哥哥打断了一下：“现在已经是每 4 秒了”，然后我顿了 2 秒，用很感动的声音说：“哇，又进步了哇！美敦力对人类的贡献真的是非常之大，”——其实是很杯具的看到是早期的数据哈哈哈），这让我感到‘减轻病痛，恢复健康，延长寿命。’并不是一句简单的口号，而是实实在在的付出。其次美敦力是一个负责任的企业。暂且不提美敦力在医疗器械方面的成就，仅从企业对待员工的方式就可以看出来这是一个负责任的企业。‘确认企业员工的个人价值，建立优越的雇佣制度，使员工获得对工作的满足感，使其职业有保障，并能够分享企业的成果’（这句话我没有背牢靠，大概就是瞎掰了一下下！）”面试过程大概就是这样咯。

然后期间 HR 还给我搞了个陷阱，他先是问我兴趣爱好除了演讲还有什么，由于 HR 面我们是最后一组，已经是下午 6 点多，有点脱水了，声音都挺不清楚，我 CHECK 了一下才知道是兴趣，脱口而出：辩论、琼剧，然后他还问我是不是会粤曲，俺说不会，然后他说：“你是辩论队的，那现在我们的客户对我们的产品不满，你怎么办？”我说：“首先我会调查下是为什么不满！”“瑕疵，产品瑕疵，你怎么用你学到的语言技巧去掩盖产品的瑕疵？”因为他很急，我一下子也急了：“我会尽力的去解决客户的这个问题，但是绝对不是通过我的语言技巧去掩盖，语言只是我们交流的一种手段，就像我和朋友交流的时候也一样，我从来没有觉得说我要拿我学到的技巧去对付他们或者影响他们，我觉得真诚是很重要的！（有点无语伦次，没有重点）”但是当我说到真诚两个字的时候他点了点头，我知道我该停了，于是说了“谢谢！”后来才发现他给我陷阱，好坏的 HR 哥哥！嘎嘎嘎嘎~~

后面 HR 哥哥又给我下套：如果 GE、强生和我们都给你发 OFFER 的话你会选谁！我很真诚的说：“我会选美敦力！因为它是唯一一个让我心动企业！”HR 哥哥打断我说：“去年强生的销售额是 7 个亿，我们才 1 点 5 个亿，你为什么要选择哪一个亿的工资而不是 7 个亿的工资？”我当时比较急，直接说：“对于我们来说，薪资是我们考虑一份工作的因素之一，但是我觉得工作快不快乐很重要~”（其实应该补充说明下俺对美敦力）然后 HR 哥哥很坏的笑了笑：“其实去年我们的销售额是 5 点 6 个亿，和强生只差 1 点 4 个亿，但是根据我们的战略规划，明年我们将和强生平起平坐，3 年内我们将达到 10 个亿，成为真正的行业龙头老大！”我当时也傻就傻笑着点了点头，其实应该顺便拍下美敦力的马屁，说它多好多好来的！

不过初面完后，我就突然喜欢上了这个公司，感觉好奇妙，我素有“无处不在姐”的雅称，从外企到国企到私企

民企，大大小小的企业我面了无数，但是坦白说美敦力是第一个让我心动的，觉得自己会很想去的公司，而且在面完后回来疯狂的看了它家的情况，诡异呀~只能说，这是缘分！

终面：

下了飞机，中午将近 1 点到达广州的区庄，还是先来点题外话，我是滴二次来的区庄，第一次是面百威，广州吃的总是不愁滴，在东山广场外的湖南大碗菜吃了午饭后我们到美敦力签了到，鉴于人满为患，加之 **Stuffering** 部门的美眉 **Vicky** 说反正不到 4 点半是轮不到我们的，于是早晨 7 点便爬起来赶飞机困顿得不行的厦门三人团决定到外面找个地儿休息，到了广场对面的咖啡厅，我们点了一大壶茶后，纷纷趴在桌上打起盹来，1 小时后起来发现茶都蒸发了不少哈哈！于是开始到洗手间化妆，期间遇到一个非常和蔼的阿妈，因为挡住了她洗手的地方我很抱歉的说：“对不起呀，我要赶个面试，所以得画个妆！”她比我还带劲：“没有关系没有关系，女孩子呀就应该把自己打扮得漂漂亮亮的，美美的，不要说面试，平时也是要打扮的，以前呀有些坏男人总说女生打扮得怎样怎样的，其实爱美之心人皆有之的嘛，女生就要打扮得美美的才对！”我只有不断的点头的份儿了，然后阿妈很热情的说：“我走啦，你好好画，摸均匀点哈，画的美美的！”我忙不迭的道谢，哈哈好 Nice 的阿妈！

正式面试之前还和一起等候的成都小正太以及福州组的同学哈拉了很多家常。面试正式开始后，从接到通知时就开始的紧张感才慢慢的消逝。面试官有来自 **CRDM** 部门的中华区经理 **Kevin** 张，以及来自 **CRDM** 部门的 **HR** 经理沈小姐，首先还是简单的自我介绍，突然发现自己自创的四个力还是比较给力的，因为相对于另外两位童鞋的自我介绍显得比较清晰一点，不过遗憾的是两位经理似乎对自我介绍并不感兴趣，哎呀我可是浓缩了我好多的经历精华在其中的，简历上倒是显得单薄了点呢！

这次又问到了关于为什么选择做销售的问题，准备好的，但是大脑抽风不给力，就是只谈了一个自己感兴趣和四个力，其实原先准备的还有一个是富有激情和责任感的说·哎~~~然后 **HR** 追问我的简历和媒体更匹配的时候，我说了一个是自己喜欢高挑战，另一个补充了关于激情和责任感的问题，**HR** 说：可是我看这两个做媒体也可以兼有的啊！我很感谢林如童鞋曾经提供的最佳答案，当时就答曰：恩，是这样，但是因为我在媒体实习过，在企业也实习过，然后我本身也做过很多销售的工作，觉得很感兴趣，加之两种实习的对比的话我会觉得我更适合也更喜欢做销售！

下面就以问答对比来呈现此次面试吧，不得不说，**HR** 真的都很厉害，整个面试就是大脑的快速运转过程，根本没有思考的空间：

你认为自己如果来美敦力做销售，你最大的难题是什么？

我认为是专业性的问题，因为我们在前面面试的时候 **HR** 也给我们提到过，我们要做的不仅仅是主刀医师的 **partner**，而是他们的指导，这样的话就对于我们的专业性有非常高的要求，所以我们必须在这方面付出更多的努力，尤其是像我不是学医的，那会是相当大的挑战！

其次呢？除此之外的最大难题是？

我有看到李邴容先生接受采访时提到过，目前美敦力在中国是以经销商为主的，但是未来可能要加大直销的力度，那么 500 个经销商和直销的关系要怎么来处理是非常关键的，所以我认为第二个难题就是和经销商的关系处理问题，如何在不损害经销商利益的前提下维护公司的利益我觉得非常重要。

你们都想做销售，那最近有没有看过关于销售类的书籍，比如说传记之类的，有没有印象特别深刻的？

我本科就是学管理的，有读过一些管理类的经典著作比如哈罗德孔茨的《管理学》、《市场营销学》等等一些书籍，但是平时主动读这个书的话比较少了，只有比如说在做挑战杯的时候我们会去看一些市场营销类的书籍，但是都是比较偏向于理论类的，传记方面的可能比较少！（不一定是传记，其他的什么营销类的都可以，因为如果是我想要从事销售的话，我可能会去找这方面的书来大量阅读的！）然后大家顿默了 5 秒，我支吾的说了一句，这方面的话相对比较少！（这个问题咱没答好，语无伦次的~哎关键时刻身体不给力的严重后果啊！）然后学弟很神勇，扔出了一本《影响力》！

你们怎么看待指标的问题？

李邴容先生在接受采访的时候曾经说过：职业经理人要习惯于压力，我很欣赏他的这句话！他还说，如果企业给你的是 20% 的指标那么你应该给自己设定 50% 的指标，这样当你完成 30%、40% 的时候即使还没有达到自己预期的目标，但是已经超越了公司给你的目标！

说得容易，做不到怎么办？

那我首先可能会分析一下问题是出在哪里，然后再对症下药去解决问题。

如果第一季度第二季度还可以，如果你一年、两年你都完不成任务的话，你怎么办？会放弃嘛？

想我还是会尽可能的去寻找问题和解决问题，如果说我的业绩指标一直达不到的话，你那肯定是某个环节出现了问题，所以，我会努力的去找这个问题。（当时差点就脑残的说我不会这样呀，我会努力的~！囧）

那你什么时候才会放弃做销售？

恩，可能会觉得我已经无药可救的时候才会放弃吧！

那你觉得你会无可救药嘛？

我觉得我应该还不至于会到无可救药的地步！（我一说无可救药大家就都笑了~~HR 都笑得合不拢嘴了都！好吧，我真的觉得应该还有药可救~）

知道问了个什么问题来着，反正就是说举例子。

我是那种很能吃苦很能坚持的人，比如卖玫瑰的时候我就是那种坚持要把泉州所有的大街小巷都要走完的那种（举个坚持的例子）然后我就说了做市场调研的例子。说是有一次在鬼节，还是台风天，然后走了 26 楼只做了一份入户调查问卷！20 块钱。（你当时怎么想的？）我当时下楼的时候有点沮丧，但是很快就调节过来了：我想这已经非常糟糕了，应该没有比这个更糟糕的事情了！所以很快我的心情就好转了！可能因为我是一个特别善于自我安慰的人吧，所以我很快就调节好了，我就觉得这个已经是非常糟糕的了，应该没有比这个更糟糕的了吧！（语无伦次啊语无伦次!!）如果再给你一次机会你会怎么做？

我想第一个我会先做下简单的调研，了解下情况，比如说换个时间，因为鬼节是传统节日很多人都外出到庙里拜拜了，所以我首先会了解下这个大楼的人流情况，找个更加合适的时间；其次的话我可能需要完善下我做调研的方法，比如说说服劝服的方法，因为那是我第一次做入户问卷，所以方法上还有待提高。恩，对~（再次的语无伦次，我恨我自己!!）

挑战杯是做什么的，你的角色是什么？

挑战杯被誉为是我们大学生的奥斯卡，它是借助风险投资的模式，要求我们组成优势互补的一个团队，然后依托一定的商业模式虚拟的运作一家公司，我在比赛中是担任队长，参与了市场调研、文书撰写以及答辩等等环节。（

简单介绍 DHA 是什么？）我们做的是 DHA，是婴幼儿奶粉里面最常添加的一种产品，它是人体必需的多不饱和脂肪酸，现在一些牛奶和食品中也会添加，比如蒙牛的未来星、伊利的 QQ 星等一些产品都有添加 DHA。（其实应该多讲点和市场、营销有关系的东西的!）（那这个东西是你们想出来的？）不是的，这个是我们学校有一个老师他有这个技术，然后这个技术的话已经达到了国际的先进水平。目前 DHA 的行业巨头是美国的马泰克，基本上控制了全球的大部分市场，我们国内的技术呢跟不上，比如湖南湖北有一些企业在生产，但是产量基本上达不到，所以基本上是供不应求，国内都是靠进口。（再一次的语无伦次）

那

们的优势在哪儿？主要在于我们技术的先进性吧。我们是国际领先的和马泰克的水平是一样的，国内比如说一千克的裂殖壶菌只能生产 1.5KG 的 DHA，那我们这个的话可以生产 15KG 的 DHA，所以就可以有效的降低我们的成本了。（为啥不多说点产品啊，营销之类的呢！二不二呀你，笨死了，笨死了啦!!）

你觉得你最大的收获是什么？

我觉得是从我队友身上学习了很多的东西。（比如？）比如思维方式，我们在比赛当中的话有一次通过头脑风暴就提出了一个全新的融资方式，我们通过这个方式解决了三个问题，一是样板客户的问题，比如说我们之前有和福建明一集团进行了联系，如果他们和我们合作的话那我们可以和其他企业说明一在用我们的产品你们也可以放心的用；第二个是资金来源问题，因为作为创业型企业，我们要吸引天使资金，所以这个很大程度上缓解了我们的资金问题；第三个就是我们的生存问题。因为作为创业型的公司，如果存活期无法平稳过渡的话可能会死掉了（我好像用了枯萎还是奇奇怪怪的词汇，我自己都不记得了！反正大概这个意思。）所以这个很好的解决了上述的

三个问题。（然后前后的啥问题啊答案啊，我的大脑拒绝回忆起来了~~囧里个囧！）

如果你们都进了美敦力，给你三年，你会干什么？

我想作为应届生的话，毕业后的第一、第二年都是一个学习和成长的过程，所以我毕业后最想做的就是找一家相对不错的企业进去不断学习积累和成长。（这是嘛意思？有点混乱）我希望能够进入一家世界 500 强的企业，因为在这里的话我可以体验顶级的企业文化和运作流程，在 1~3 年内的话我希望能够通过我的努力不断的积累经验，让自己快速成长，然后我有个小小的职业梦想，希望 5 年后能够成为一名经理，在 10 年或更长的时间里，能够成为这个行业这个领域内的专家，当然要想在 5 年内成为经理可能需要我付出更多的努力，需要比别人付出更多才能实现我的找个职业梦想。（废话的不断重复显示了我大脑的大面积进水!!）

好了，到此为止，其他的问题我已经想不起来也记不得了！

我最后非常幸运的拿到了美敦力的 OFFER，这个面经也权当攒 RP，希望对大家有帮助，不过还有些小建议可以给大家：

1、不论是什么样的职位，首先要确定你喜欢，兴趣是最好的导师，如果不喜欢，即使拿到 OFFER 你也不会想去，或者进去了也做不好的！（当然我现在还不知道自己是否可做好，但是至少我会为之而不懈的去努力！）这就是面试的时候为什么我始终只强调做自己，而不是做 HR 喜欢的人的原因，因为 HR 阅历比我们丰富，他们更能了解你是否适合这个岗位，有时候被枪毙了反而能让你有更多时间去寻找更合适你的职位！

2、面试除了做自己，必要的准备还是要有的。至少你得明白你进去做什么，这也是你了解职位与自己匹配度的一个很好的机会，记得一定要清楚职位的要求！几个基本的问题必须事先准备，这是为了让 HR 能够更全面的了解你和这个职位的匹配度！当时准备了宝洁八大问的中英文版，花费了将近 2 周的时间，但是对自己做了一个全面的梳理，所以后面的面试都很不费劲了！

3、面经是一个借鉴，不可照抄。我有过体会，曾经套用了某个人的经典自我介绍，有一次竟然和别人撞到了一起，当时憋了半天，随便讲了一分钟，回来之后才根据自己的特征改写了自我所有的自我介绍和面试问答！请记住：你能找到的看到的，别人也一样能找到看到，你只有梳理出你自身独特的介绍和个人独特的特征，然后整理出自己的优势劣势才能更好的找到自己！

最后，祝福所有找工作的童鞋都能找到如意的工作！并且在如意的岗位上坚持不懈的实现自己的职业梦想！！

4.6 On the road 年记。Medtronic

年记。。。就是一年一记。。

在美敦力实习快一个月了，今天忽然有写日志的心情，那天发现“慢递邮局”的电话，又想起一年前的夏天徜徉在 798 慢递邮局的时光，忽觉时光飞逝，于是回顾下静静过去的这一年。

去年过年热热闹闹，春节也是开开心心，也许知道年后并不好过，就疯狂的要，感谢陪伴我的朋友们。

大三下开始，尽管后面深思后放弃，但当时各种综合因素决定我考研。其实当时没有太大读研决心，并不是因为畏难，而是前途未卜，读完研人生不知怎样。坚持了 2 个月痛苦日子，本专业，双学位，考研复习。

五月，问自己，这样读研的意义，好几个老师也说 企业管理 出来不如 MBA。还有很多其他因素，我开始找实习。

辛苦很久，课业也很重，在快绝望之际，京东方终于同意我成为暑期实习生。当时期末考试期间。。。。

早上考完试，下午飞奔去清水河开始快乐而颇有收获的暑假。

想起 暑期实习点滴，不禁要感谢京东方在我人生很低落时候给我希望。感谢各位领导同事的帮助关心。特别是东哥，小龙，晨曦，沐哥。。。。小龙你们还天天加班 呵呵。 在期间一个很大收获是 明确自己求职方向。

九月底开始求职准备。具体面试细节不谈。很多朋友叫我写面经，我现在才抒发下自己小感慨。不过分的说，我的求职还算比较成功的。先要感谢一直求职朋友们，各位可爱的同学，集体力量大大滴。还有我郁闷烦躁时给我点点鼓励，雅霖，绍颖，小魏，腾飞，小静，柯汛。。。。。重点在于我清楚自己方向，清楚自己适合什么，什么类型公司，什么类型行业，职位 Marketing ,sales。在自己方向努力准备，同时积极尝试不放弃，不断总结提高，多撒网而重点捕获。企业需要人不是最优秀的，而是最适合的，找工作是双向选择，不必卑微的说话，勇敢秀出自己。当然基本的素质，情商，英语，学科或经历背景是必须的。我坚信总有适合我的也是我适合的公司等着我，很多时候被拒也是一种成长，让自己更了解自己，知道自己努力方向。所以 感谢那一封封可爱的拒信和 没有回信的各种风格 HR，呵呵，你们给我带来很多。

前后一共 8 个 offer，4 家 500 强，还有很多倒在终面公司。重点不是多少个 offer，不是炫耀，而是找工作中成长和找到我的家 Medtronic。。呵呵。我承认十月初刚开始找工作时有些公司我是来学习面经的，在这里给给我机会，赏识我的 HR 说声“对不起”，而且当时都要求签得很急。

拒 Philips 时挺不好意思的，飞家很热情，又在简历堆里面把我捞出来，最后还给我去上海机会。可是，MDT 是我不二选择，所以放弃黄浦江边住超五星的机会，不能浪费别人宝贵机会。祝福小菡，以后上下楼的，多多照顾哈，给我点打折买剃须刀机会。。呵呵。感谢飞家。。

还是我深爱的 MDT，美敦力。你圆了我的一个梦，帮助病人的梦。高中我是励志当医生，现在想想医生未必适合我，而且人家临床很早就把我拒了。。呵呵。。美敦力是全球领先的医疗科技公司，全球每四秒钟就有 1 个病人因美敦力产品或服务获益。旗下有六大事业部：心脏节律管理（起搏器 除颤器等），心血管部门（支架，外周血管支架，冠脉等），骨科（人造脊椎，骨骼等），神经科（脑起搏器，脑电极等。很神奇产品，可以让帕金森病人正常活动），耳鼻喉/神经外科，糖尿病科（糖尿病泵）。我在起搏器部门。

虽然我们接触时间不久，虽然再好的公司也有缺点，不过我深深爱上你，呵呵。很多人说企业文化说得有屁用，的确，对于标榜企业文化但不力行的公司的确没有。但 MDT 的确认真执行自己文化，脚踏实地，强大且低调，我身边每一个同事都非常厉害，却一点也不显山露水，践行“减轻病痛，恢复健康，延长寿命” career with a passion for life..实现社会责任和个人价值，事业，成长的统一。MDT 是个温暖的大家庭，虽然事业中有很多挑战困难，当时这样一个很专业，很敬业，很温暖团队一定会乘风破浪。。

现在才刚开始，我会在 mentor 和同事带领下一步步，兢兢业业不放弃，努力学习好，2 年时间先把技术学扎实了。把尽快能帮助到病人。下学期负担挺重，2 个论文，在陶瓷组，本专业论文会比较辛苦。不过 just do it....

马上要过年，祝爸爸妈妈爷爷奶奶身体健康。也给大家拜年。。新年愿望都达成。。

4.7 我经历的美敦力一二三面

一、

美敦力笔试完后，就开始一面。我们到另一个会议室等待，大家聊天，放松心情，然后一个个进去一对多面试……

首先是二对一，或者说一对一，因为有一个 hr 不说话。

首先是问我小组合作的例子，我还是给了《市场营销学》小组授课的例子，她问了我讲的是哪章，还好我记得，还好她没继续问我讲的具体内容……

然后李经理（大区经理，一个皮肤比较差，但是看上去人挺 nice 的中年男人）进来了，握手，然后坐下。后来又问了几个问题，不大记得了，没有很特别。李经理介绍了一下工作内容，原来还要跟医生进手术室指导医生做手术的！然后心脏起搏器那些在病人体内我们要帮忙调试。原来那么高级那么有学术含量的阿！呵呵，感觉不错。接着问我不是读临床的，这方面能否胜任，我说我们学过解剖学、生理学等课程。其实还应该说药理学的时候我做过很多动物实验，现在也在临床药理实验室作论文……（其实心里战战兢兢的，我能胜任否？）

然后让我问几个问题，我问了 hr 姐姐关于 business trainee 的内容，也是轮岗制，培训时间一年左右（注：我们现在没有轮岗，因为每个部门技术含量都很高，轮岗制每个部门呆的时间太短学不到东西）。我再问了李经理关于医药代表在外工作有效管理问题，他回答得挺详细，分了三个方面，主要是绩效考核那些，其实我不是很有心听，但是装出了一副很认真听的样子。最后问了如何得到公司企业文化的熏陶。Hr 答培训，公司员工的帮助等等。

最后与李经理握手，他给了我名片，当晚我发了感谢信过去。

二、

我一直对美敦力寄予厚望，一直想着如果拿到美敦力的 offer 我就不再找工了。今天表现最不好的就是表现出太希望加入，居然说出了一早打定决心，如果拿到美敦力的 offer，我就不再找工，很怕被他们觉得我很幼稚。

我是第一个，被叫到那天等候的大会议室，里面共有 5 个面试官，但我心里放而松下来了，聊聊天而已。问的问题没什么特别，只是他问我最成功的事情，我居然说出了最成功的事情还没有实现，就是加入美敦力！我原计划说完这句话是马上说“不好意思，开下玩笑”，然后立刻转入正题说市场营销学授课比赛那件事情的，结果没机会了。李经理立刻问，如果美敦力没有录取我，我会怎么想。我就只能说在自己身上找原因，希望完善自己之后以后有机会再加入美敦力。太晕自己了！

后来有一个面试官问我，不知道美敦力以前我想加入哪里？面了哪些？我照直说，强生。并且说了点自己强生面试的事情。

今天的面试对我在立晖的实习过程问的比较多。还问我“三个星期走访了近百家医院”，频率是多高，怎么能完成。答有时候一天十多家，有时就几家，看一个地方医院的聚集程度，还问了很多调查中的问题，问得很详细，我都照实一一作答。（注：大家写简历千万不能做假，稍稍美化是可以的，做假绝对会被揪出来，manager 们绝对比我们老练）

最后李经理问，看我表现得比较积极乐观，问我低落沮丧的一面。我找回在澳美回答“最委屈的事情”那里讲，说选举选不上，伤心，然后悟出两点：1，人在社会中，不能改变环境就只能适应环境，人际关系很重要，要搞好。2，人跟产品一样需要包装，需要推销。一个功能上非常好的产品，如果不能被需要他的人所知晓所接受，那都不能算是一个好产品。

这时候面试官们纷纷点头。呵呵（注：这里我想说，面试时尽量“以事件为载体”，大家都喜欢听有血有肉的故事，而不是一句句空话，你说你自己坚强，ok，那就举个小例子咯，坚强二字不需要你说出口，但你要让面试官们 feel 到 and 说完故事别忘了总结感想）

结束，握手，离开。总体感觉还可以。

三、

刚刚结束美敦力的二面，电话打来，又叫我过去！天啊！说有两个部门经理想跟我再聊聊。我多么开心啊！难道两个经理看中了我？

去到那里之后，XX 正在里面面试，她是第三个。第四个还在等，我跟他聊天，很大方的透露面经，还叫他加油。没想到三面并不是我想象中的那样，只是因为我是第一个面试，有一个部门经理没有面试过我，所以想再见一下。问的问题很平常，但是不好答，问得极细节极挑战。还问了我一点解剖生理上的东东，我之前恶补了下，窦性心率那些能答出一点点，反正答得不好啦！又问了我成绩，又问我是否有心理准备，我加入美敦力会很辛苦之类的。面试总共 10 多分钟，但是感觉挺差的，还以为被看中了呢。

注：后来才知道，那时的确是被看中了，二面时有一个 BU 是地区经理做面试官的，他觉得我不错就推荐给他老板大区经理。

4.8 美敦力经历

第一天进大学的时候，我就讶异自己的专业方向与之前的想象完全不同，听老师说我们是学心脏起搏器的。那些名词，我从来也没有听说过，但是从那以后每次别人以为我学的是生命科学的时候，我都要不厌其烦地告诉他们，不是的，简单地说，我是研究起搏器的。

我的专业——生物医学工程，挺有意思的。四年里基本上学的不是跟数学有关，就是跟电路有关的。求职的时候如果需要，我可以义正辞严地告诉面试官我学的是医疗器械，特别是心脏电生理；但是真的去面试 IT 行业的时候，又真的需要花一段时间去说服别人，我真的是 EE 的。

这样的模棱两可，全当是我求职路上可以用来唬弄人的利器吧。

也就是进了大学以后才许多次地听到一个名词——美敦力，仿佛教授们总是不厌其烦地向我们展示着它的神圣与不可侵犯。我一直很好奇，这究竟是怎样的一个企业，可以让这些自视甚高的教授有一种顶礼膜拜般的崇敬。大二的时候去了张江参观美敦力的上海公司，落地玻璃里面是一个个无菌室，工程师穿着太空服一般的制服。显然，这让我很失望，原来久闻大名的公司就是这么一个冰冷、素净的地方。

从求职的最初就从来没有想起过美敦力，因为老师不止一次说过人家是从来没有校园招聘的。直到有一天我在 BBS 上看到了美敦力校园招聘的广告，有些半信半疑，不过还是投了一份简历，后来也就忘了。

直到庄臣二面完收到一条美敦力笔试通知的短信，很奇怪，是用短信通知的，分了三条，还要确认是否能参加。确认完又收到三条，通知了具体的时间和地点。我开玩笑地跟小山东说他们是不是从来没有招过人，不知道正常的招聘流程啊。

结束了庄臣三面和强生医疗的二面以后，我还没有知道结果，但是已经做好了最坏的打算。于是我开始思考了之后的唯一一根救命稻草——美敦力。笔试用了外服的一套测试题，无非也就是选择一些最吻合自己的选项，没有花很多时间就做完了。不过说是要到一月中旬才会有面试通知。

之后的一段时间开始复习了，面对眼前一本从来都没有翻开过的奇厚无比的 DSP 书，带着绝望，寻找着希望。

等到自己把大包小包的东西搬回了家准备开始冬眠，一种前所未有的空虚占领了我的心灵。我几乎每天花一半时间躺在床上，然后一天看上两部片子，磨蹭磨蹭，也算是打发了这 24 小时。

收到面试通知的时候没有兴奋，而是庆幸终于有事可做了。我看着那个写得很复杂的安排，似乎是一天的培训，然后第二天还有一轮笔试，然后通知面试……顺带邮件还有三个 pdf 文件说是什么预习资料，打开看了看，无非就是心脏电生理的专业知识。我心冷了一大截，要考专业知识对我来说实在不是一件好事。而且这安排也尤其的诡异，算是美敦力选材的奇招呢，还是他们真的不知道正常的校园招聘，呵呵。

生活还是继续无聊着，只是有几天晚上我在床上抛下了枕边的闲书，看起了起搏电极、起搏参数……

时阴时雨的天气开始了，几乎一个星期都没有出过太阳，等到我培训那天简直演变成了阴风淫雨的天气。而且噩耗传来，当天就是第二轮笔试，除了我没有人误解那封邮件的意思。

这是我几年以来最认真的一次上课，椅子很高但桌子很矮，我不停地尽可能小幅度地调整着身姿，但还是止不住坐久了的疲乏。可我喜欢这里四周的磨砂玻璃，喜欢锯齿形的办公桌，完全不同于张江的实验室。来

福士的办公室正是那种我想要的写字楼的感觉，偶尔我凑着身旁的落地玻璃窗，就可以看到百联和新世界。

笔试分了两个部分，销售技能和专业知识，做完的时候感觉还不错，我想或许可以改变一下我不堪入目的专业课的记录。

快走到家的时候就接到了第二天面试的电话，这让我兴奋异常。我忽然变得很激动，一天的疲惫完全烟消云散了。

那天睡得很早，仍然在唱盘里放上了《时间的味道》，我喜欢把这个作为闹铃，振奋而不喧闹。我也比前一天睡得安稳许多。不用担心面试迟到了，因为我已经完全依赖于轨道交通了，呵呵。

这又是一个很奇特的面试，面对台下七位面试官做十分钟的自我介绍和十分钟的现场手机推销。虽然算不上表现很出色，但是没有冷场也没有大的过失。我想这一路或许还能继续走下去。

出门的时候高楼下的风更加肆虐，我的雨伞已经完全不能支撑了。我收起了伞，任凭雨丝漂在脸上。

可是回家以后心里的恐惧又来了，因为自己已经不止一次中止于终面前一轮了，我不想这样的悲剧再重演了。于是回头想刚才的面试，越来越觉得心里没底。Hr 说最晚第二天会有消息的。

前一天手机才冲过电，这天也就发了三四条短信，但是晚上手机竟然很妖异地只剩下一格电了。我暗想今天早上在众人面前推销了一下，这手机怎么就这么见不得市面呢！它发出了“嘟”的一声警告电量不足，正低头看的时候手机竟然响了，通知我第二天终面了！

我坐在房间里对着爸妈大叫了一声，妈妈竟然很阴冷地说，那你做好两手准备吧。真让我不愉快！我摸了头发，因为淋过雨粘粘糊糊，然后就兴冲冲地去洗澡了。

在 hr manager 面前坐下的时候，我浑身在一瞬间热了起来，不是燥热而是一种兴奋和自信。她问我觉得自己昨天的表现怎么样，我想了想说了几句，就被打断了，她说我们都觉得你真的话很多，然后朝我笑了笑，我晕~我也来不及判断这是一种褒奖还是厌烦，但那天很奇怪，又像一个满满当当的话匣子被打开了……

她问我都投过一些什么公司，我绕着圈子谈了自己的职业倾向，他又问那具体哪些公司呢，我作出很憨厚的表情说也就是符合我职业倾向的这些公司吧。Manager 笑了笑也就不问下去了，不过好像忽然想起什么地说了一句除了美敦力还投过什么医疗器械的公司吗？

我怔了一怔，搓了一下双手，然后抬头很坚定地说，那就只有强生医疗了。自己长久以来的一种情结仿佛被激起了，那时我想美敦力或许就是我要找的那个盒子该是藏起这个结的时候了。我收起了笑容，以一种自己都难以置信的慎重说出了自己这辈子可能都很难忘记的一段话。我说，强生医疗是我之前投入感情最多的一家公司，自己确实很认真地想得到，甚至每一轮面试和笔试都是抱着一种志在必得的心态，以至于最后错失了这个机会的时候确实很难过，不过也是让我以最坦诚的心态去看待了自己。我继续说，这算是我求职过程当中很重要的一段经历，当然过去了我已经无能为力，当我很意外地看到美敦力在中国的第一次校园招聘的时候，再一次燃起我一种想得到的欲望，是收拾起之前的情绪的，我想没有得到的可能也并不是最适合我的，也可以说或许真的缘分还没有到。不过我希望，现在这个突然来到的机会，可以更好地珍惜……

说完这段的时候我有种如释重负的感觉，我自己都觉得好笑，仿佛对于自己的丈夫要去坦白过往的感情经历一样，不过即使这不是用来彰显自己对现今情感的投入，起码表示自己愿意坦诚对待自己了，毫无避讳。

后来我想过，说这些话可能是有些冒险的，不过仔细分析一下，或许听者可以感受到我的坦诚和这一次的认真吧。也罢，一切随缘吧！

等待是一生中最初苍老……

我已经不愿再去回顾这之后的一百多个小时自己是如何度过的，不安、恐惧、憧憬……所有的一切交织在我的生活中。

在收到口头 offer 之后的喜悦也并非自己所想的这么强烈，很快就平静了，然后觉得疲惫了。大概经历了一些算不得很大的风浪之后，大喜大悲真的少了许多。

对于每一个问过我的人，我都很认真地告诉他们，如果不是美敦力的待遇让我觉得不能接受或者出现了太吸引我的机会，我想我的求职之路应该告一段落了。因为现在所有的，就是我所爱的、所要的。

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>

