

# 应届生2018校园招聘 求职大礼包

## 妮维雅篇

应届生论坛妮维雅版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-362-1.html>

应届生求职大礼包 2017 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 妮维雅简介.....	4
1.1 妮维雅信息框图.....	4
1.2 妮维雅概况.....	4
1.3 妮维雅研究及发展.....	5
1.4 妮维雅组织结构.....	5
1.5 妮维雅在中国.....	6
第二章 妮维雅笔试资料.....	6
2.1 拜尔斯道夫中国（妮维雅）校园招聘 2016 年 ot.....	6
2.2 【总结】【笔试】2017 拜尔斯道夫-市场管理培训生.....	7
2.3 刚做完 OT，忍不住吐槽一下.....	8
2.4 2016 拜尔斯道夫妮维雅 开放性问题.....	8
2.5 2015 拜尔斯道夫 MT OQ 分享.....	8
2.6 20141109 ot sh.....	9
2.7 14 年网申的 OQ.....	9
2.8 14 年 OT 题库.....	9
2.9 供应链 OT 刚刚做完.....	10
2.10 NIVEA 网申 OQ 分享~.....	10
2.11 第二轮笔经分享~.....	11
2.12 NIVEA 笔试回忆录.....	12
2.13 妮维雅笔试归来.....	13
2.14 北京妮维雅笔经.....	14
2.15 妮维雅笔试.....	14
2.16 妮维雅网申+笔试.....	14
第三章 妮维雅面试资料.....	17
3.1 BDF 财务管培生 11.21 热腾腾的一面面经.....	17
3.2 2017 校招 Finance 上海一面.....	18
3.3 【总结】【一面】2017 拜尔斯道夫-市场管理培训生.....	18
3.4 11.14 武汉妮维雅销售培训生面试~.....	19
3.5 【一面】2017BDF 上海 HR 管培.....	20
3.6 拜尔斯道夫上海一面 [.....	21
3.7 14 年拜尔斯道夫（中国）妮维雅【销售管培】面试经验分享.....	21
3.8 一面归来分享经验，攒 RP.....	22
3.9 非定向管培三面 case study 讨论.....	22
3.10 11.18 妮维雅一面.....	23
3.11 2013.11.18 09:30 供应链 一对一.....	23
3.12 发个销售一面贴赞赞 RP.....	24
3.13 【2013.11.19·广州·销售】一面面试（面经儿）.....	24
3.14 妮维雅综合测评环节--二面和三面面试总结.....	25
3.15 上海 二面.....	26
3.16 SH Finance 面经.....	27
3.17 妮维雅终面面经.....	27
3.18 妮维雅二面（群面）情况，刚刚收到三面通知.....	28

3.19 妮维雅二面--有史以来最悲催最失败的面试 .....	29
3.20 妮维雅三面 (case study) 记录 .....	29
3.21 纪念已经炮灰的三面 (Case Study) .....	30
3.22 新鲜面筋, 求 RP.....	31
3.23 12 个小时妮维雅终面记录~~ .....	31
3.24 收到在线笔试, 攒 RP 发一面面经 .....	32
3.25 2012.11.7 妮维雅一面经历.....	33
3.26 11.28 妮维雅一面.....	34
3.27 妮维雅一面 11/30 3 点 30 那场.....	34
3.28 第一次写面筋 我也来做点贡献.....	34
3.29 妮维雅一面面经.....	34
3.29 2011 年 11 月一面面经分享 .....	35
3.30 来攒个 rp 吧~SH MT 二面群面 .....	35
3.31 SH 的, 不让说内容, 那大家交流下今天单面的感受吧.....	36
3.32 妮维雅面试.....	36
3.29 妮维雅面试中山大学.....	37
3.30 妮维雅上海面经.....	38
第四章 妮维雅综合求职经验.....	39
4.1 2017 拜尔斯道夫销售管培面经 (从网申到终面) .....	39
4.2 2017 BDF Nivea MKT MT - 已获 offer.....	41
4.3 攒 rp~妮维雅网申+网测+一面.....	42
4.4 妮维雅 2011 校园招聘流程.....	43
4.5 妮维雅网申与笔试再加电面.....	43
4.6 对话妮维雅总经理.....	46
附录: 更多求职精华资料推荐.....	48

#### 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 妮维雅简介

## 1.1 妮维雅信息框图

尼维雅 (Nivea) 公司		
概况 THE STATS 公司类型：全球化妆品权威公司 创始人：保罗拜尔斯道夫 业务类型 LINES OF BUSINESS 化妆品，护肤品等 员工数：2 万 联系方式 CONTACT 网址：www.nivea.com.cn	主要竞争对手 KEY COMPETITORS 欧莱雅公司 资生堂	公司价值观 COMPANY VALUE

## 1.2 妮维雅概况

### 公司概况

总部位于德国汉堡的 BDF（拜尔斯道夫）公司系有百年历史的全球化妆品权威公司，在全世界拥有超过一百个子公司，近 2 万名员工，2004 年 BDF 全球销售额达 45 亿欧元。旗下拥有 NIVEA、Eucerin、la prairie、JUVENA 等多个世界知名的化妆品品牌，其中 NIVEA 更是美国商业周刊评选的全球最具商业价值的 100 个品牌之一，也是 AC 尼尔森公司评选的全球 43 个年销售量超过 10 亿美元的全球性品牌之一。

妮维雅（上海）有限公司系 BDF 在华的独资子公司，延伸妮维雅的国际品质，将最新的皮肤护理方式和关怀呵护带来中国，并已成为中国肌肤保养市场的领导品牌之一。为了在未来的市场竞争中不断超越，妮维雅（上海）有限公司真诚期盼您的加盟，携手百年经典，打造时尚未来！

1882 年，德国药剂师保罗拜尔斯道夫成立了以自己姓氏命名的化学产品公司---BEIERSDORF。1911 年，BDF 公司发明了世界首例油包水乳化剂 Eucerin 羊毛醇。同年 12 月，世界上第一个长效润肤霜 NIVEACREME 面世，源自于意为“雪白”的拉丁语“NIVUUS”成为该润肤霜的名字 NIVEA—妮维雅。在欧洲 NIVEA 成为皮肤保养的代名词，并保持欧洲销量第一。

总部位于德国汉堡的 BDF 公司在全世界拥有 79 家分公司及 53 家授权制造公司，业务遍布欧洲，美洲及亚洲地区，员工近 2 万人，2005 年 BDF 全球销售额达 47 亿欧元。NIVEA 是美国商业周刊评选的全球最具有商业价值的 100 个品牌之一，也是 AC 尼尔森市调公司评选的全球 43 个年销售额超过 10 亿美元的全球性品牌之一。

秉承 BDF 的经营精髓，1994 年，妮维雅（上海）有限公司正式成立，旨在为中国消费者带来最新的皮肤护理方式和关怀呵护。NIVEA 在中国的历史可以追溯到 1930 年。当时蓝听装的妮维雅润肤霜（当时译名为“能维雅”）在中国成为老少皆宜，四季适用，享有很高声誉的护肤品。目前，NIVEA 在中国已经上市了六大产品系列：脸部

保养系列，身体保养系列，润唇护理系列，防晒系列，沐浴系列，男士系列，在中国的销售网络已遍布 34 个省，市，自治区。

NIVEA 进入中国十余年来，市场份额连年攀升，并已成为中国肌肤保养市场的领导品牌之一。

## 1.3 妮维雅研究及发展

Research & Development: New ideas help us progress Hardly any other company is as open to innovation as Beiersdorf. We regularly launch new products onto the market in order to meet consumer needs. That's how we guarantee the future of our business in the long term. Being the innovation leader allows us to actively shape our markets and set new trends. The basis of this is our intensive research and development work – an area in which we are constantly increasing our investments. Our competitive advantage is our 120 years of expertise in skin research, 100 years' know-how in emulsion technology and 120 years' experience of plaster development.

This knowledge enables us to develop state-of-the-art technologies – for products that are highly effective and accepted by the consumers because they meet their needs.

Demands for high standard products

There are two objectives that define Beiersdorf Research and Development. On the one side an innovation rate must be met, a rate incorporating more than 30% of our world wide turnover. On the other side, our products must reach the highest standard and be technologically safe and effective.

From experimental research to the innovative product

Beiersdorf focuses on consumer satisfaction and trust through the reliability and quality of their products. Beiersdorf constantly cares about the product development. Therefore all products must pass a 3-phase development plan before they enter the market.

Product development at top level

- Phase 1: The basic technological research platform is created. New substances and combinations are researched and tested. This phase requires approximately three years.
- Phase 2: The selected raw material combinations are further researched and finalized. This development phase takes about two years.
- Phase 3: From the raw material combinations, the final product is created and perfected by single technology modules.

Our success shows that we're right: we generate over 30% of sales with products that were launched within the past five years.

We not only develop innovative technologies, products and product categories – we also invest in the infrastructure for this. The most recent example is our new research center in Hamburg, which provides additional useable space of 8,800m<sup>2</sup> for around 200 employees.

## 1.4 妮维雅组织结构

Good management has a name: Corporate Governance

Beiersdorf AG welcomes the German Corporate Governance Code presented by the Government Commission and last updated in June 2005. The Code not only creates transparency for domestic and foreign investors as regards the framework for corporate management and supervision in Germany, but also establishes generally accepted standards for good and responsible company management.

Good corporate governance has been a high priority at Beiersdorf even before the publication of the Code. Close, efficient

cooperation between the Executive and Supervisory Boards, a focus on shareholder interests, open corporate communication, proper accounting and auditing, and responsible risk management have always been the basis of the Company's success. As a result, compliance with the Code and its amendments did not necessitate any fundamental changes at Beiersdorf.

We consider corporate governance to be an ongoing process and will continue to track future developments carefully.

## 1.5 妮维雅在中国

1994年6月8日, Nivea(Shanghai)Co., Ltd.妮维雅(上海)有限公司成立了, 当时她是德国拜尔斯道夫公司与上海飞妮丝工贸公司(上海凤凰日用化学有限公司的子公司)的合资企业. 2001年2月, 妮维雅(上海)有限公司成为德国拜尔斯道夫公司的独资子公司。

妮维雅在中国的历史可以追溯到 1930 年.当时, 蓝听装妮维雅润肤霜(当时译名为“能维雅”)进入中国市场, 遍布上海, 天津, 北京, 汉口, 广州的各大药店和百货商店, 成为老少皆宜,四季适用的护肤品, 享有很高的声誉, 从而赢得大批忠实消费者。在八十年代, 中国重新对外开放之际, 妮维雅成为第一个重回中国的国际护肤品牌。

1994年成立的妮维雅(上海)有限公司, 引进德国总部系列产品, 每件产品都融合了 BDF 公司百年护肤经验和 技术。为保证质量, 基本采用进口原料, 希望能将高品质的妮维雅护肤产品介绍给中国消费者。

短短十年的时光, 公司在中国市场所取得的成绩有目共睹: 产品的品种已达 60 余种; 拥有各级销售人员 90 余人, 专柜小姐及超市, 卖场促销小姐 700 余人; 产品进入 60 余城市的主要百货商店, 超市, 大卖场, 仓储式量 贩店, 个人护理用品店, 便利店; 年销售额平均每年以百分之三十的速度增长; 身体保养, 防晒, 爽肤水, 润唇 类产品等在上海, 北京等地的市场份额已名列第一/ 二位。其可信, 高品质的国际品牌的良好形象也已被广大消 费者认同。建立于 2002 年 10 月 [www.NIVEA.com.cn](http://www.NIVEA.com.cn) 网站, 成为妮维雅为消费者提供信息和服务的新型专业平台。

公司成功的业绩归功于公司一贯坚持的经营理念: 追求稳步健康的发展; 建立高效率而有效率的专业团队; 用数字管理公司; 去芜存菁, 追求卓越。妮维雅(上海)有限公司力求竭尽所能, 创造完美生活品质, 把“妮维雅” 建立起中国知名的领导品牌, 开创璀璨的事业未来。

如果你想了解更多妮维雅概况, 你可以访问妮维雅官方网站: [www.nivea.com.cn](http://www.nivea.com.cn)

## 第二章 妮维雅笔试资料

### 2.1 拜尔斯道夫中国(妮维雅)校园招聘 2016 年 ot

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 11 月 9 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2068989-1-1.html>

刚刚做完 ot。。心好累

你需要完成:

1. 文字推理 – 12 分钟（英文）
2. 数据推理 – 12 分钟（中文）
3. 逻辑推理 – 12 分钟（中文）
4. 个性问卷 – 约 15 分钟（中文）

文字推理其实跟今年 kpmg 题目设置挺像的，我太弱了才写了 28 29 题这样，一共好像是 47 题，但准确率应该还行。建议大家拿 euro bank 练手

数据推理不难，也和 kpmg 很像，我做了 31 题。也是弱爆了，一共似乎是 42 题

逻辑从来没做过，经小伙伴指点去网站上联系了一下（网站链接可参考其他两位小伙伴的），但是！真题比那个难啊。。我做练习题 1 分钟能做 6 题，因为规律很清楚，但是真题的时候 12 分钟做了 9 题时间就到了。。我真是给跪下了

做个性问卷的时候就是抱着放弃的心态做的哭哭哭

听说这是个神奇的网站，求职季赞个人品~希望小伙伴都能进下一轮。。kpmg 的练习题我有，想要的可以留言或者撕我。。

good luck~

## 2.2 【总结】【笔试】2017 拜尔斯道夫-市场管理培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2064288-1-1.html>

一、时间：2016 年 10 月 10 日网申，10 月 27 日收到测评邮件，要求 10 月 31 日上午 10:00 前完成，持续约 1 小时

二、内容及准备技巧

四部分组成，如下

1. 职业行为问卷，36 个 sections，每个 section 有 3 个评价内容，但你总共有 6 分，需要平衡分配到 3 个评价中，中文
2. Numerical，12 分钟，37 道，中文，材料是长荣公司，勉强做完
3. Verbal，12 分钟，49 道，英文，材料是化妆品护肤品行业公司，做了约 30 道
4. Logical，12 分钟，12 道，与 KPMG 的数独不同，具体可参考 <http://getstarted.cut-e.com/home/>
5. 虽然 Numerical、Verbal 的材料与 KPMG 的 Euro-Bank 不同，但做题技巧和问题设置有相似指出，可参考之前写的 KPMG 笔试帖子 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2061572-1-1.html>
6. 错题可能会对成绩产生影响，宁可不选，也不要错选，需要保证准确率

## 2.3 刚做完 OT，忍不住吐槽一下

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2062531-1-1.html>

周五晚收到 OT 短信，一看 cut-e 哭晕在厕所，简单说下做下来的感受吧，numerical 不难，可以快速在图表里提取信息，verbal 反正我是做不完，而且 cannot say 和 false 有时候也是傻傻分不清楚，这些都不说啥了，都进行得还算顺利，但是！最大的 bug 来了，图形推理啊图形推理！！我给你跪了，IT 可不可以解决下，我做其他的都很流畅，做图形硬生生卡得我没做完啊！！！！！！那个难度正常情况下做一遍再检查一遍都来得及了，



不仅卡得我没做完，选一个还要半天才反应过来你选得是什么，一道题卡两分钟，感觉不会再爱了  
妮维雅的网申是我做的耗时最久、最用心的，三个 OQ 写了一天，也是我蛮期待的一家公司，目测是要跪在 OT 上了，这种感觉也是 cannot say~

各位同学加油吧~

## 2.4 2016 拜尔斯道夫妮维雅 开放性问题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2010030-1-1.html>

- 1、Beiersdorf holds 'Courage' as one of our four core values. What would be your personal interpretation of 'Courage'? In what situation do you think your courage is well reflected? Please pick one real example and elaborate the situation.
- 2、If you are selected As the employee of BDF, how will you develop your potential during your daily work?
- 3、Anything particular/interesting you would like to share with us that you ever know about Beiersdorf ?

## 2.5 2015 拜尔斯道夫 MT OQ 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894081-1-1.html>

- 1)As one of BDF's competency model of "Thinking Ahead", what's your understanding on this competency? (behavior indicator)  
Please describe one of your past case that fully demonstrated that you've applied this competency to fulfill

a task/ get things done.

2) If you are selected As the MT of BDF, how will you develop your potential during your daily work?

3) Anything particular/interesting you would like to share with us that you ever know about Beiersdorf ?

## 2.6 20141109 ot sh

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1906986-1-1.html>

发现这个论坛里 2014 ot 的情况没啥啊，做之前都木有参考哈哈，来跟之后做的同学分享下

1 题库：shl，和 2013 年的题库基本一样，题干都有，题目可能有不同。其实 shl 做了两年都是那些题，提干早就滚瓜烂熟了，但是关键是从没有一份全面让人信服的答案出现（求大神），所以还是看自己理解吧！今年题目和强生一样的基本上。

2 题目：中文，和 2013 年的英文不同。v 30 题 19 分钟，n 18 题 25 分钟。常规的题量，时间绰绰有余。

3 其他：今年比较坑爹的是网络问题，在做强生的时候也遇到过，界面一直在加载，我做 v 的时候等它加载了一刻钟，结果开始做了两题突然说丢失与服务器的链接，吓得哟，然后遵照指示不要刷新而是一直等它加载-。-最后重新连上后题目是重置了，还好之后顺利完成。总之服务器在国外吧比较不方便，大家一定要留出足够的时间，不要掐着 ddl，以防万一。

最后祝大家求职都有好结果～

## 2.7 14 年网申的 OQ

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1733463-1-1.html>

本来想看看大家网申 OQ 的思路的，结果发现木有人发，所以我就来发了~~~~

1. Why are you interested in starting your career from FMCG, like BDF?

2. What do you expect to acquire and contribute from/to this MT Program?

3. What makes you unique against other applicants?

感觉跟以前那些 OQ 都很不一样，难得申不同的职位 OQ 不一样的？~~~~

攒 RP 中.....

## 2.8 14 年 OT 题库

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 8 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1763602-1-1.html>

LZ 申请的 CD 部门, 11.4 收到 OT 链接, 要求 11.7 前完成, 题库可能贴的有点晚了...

OT 包括 V 和 N, 全英文,

N 时间没问题, V 做起来有点吃力, 但 V 用的是题库, 有近一半材料是原题, 很多甚至连问题都没换, 所以建议大家 OT 前先做题库会大大提高效率, 题库见附件~~



[N.rar](#)

1.07 MB, 下载次数: 151



[V.rar](#)

1.49 MB, 下载次数: 134



[verbal 42 12.pdf](#)

255.91 KB, 下载次数: 94

## 2.9 供应链 OT 刚刚做完

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1765833-1-1.html>

刚刚做完, 前面是中文的, 可是题目是英语的 TT。

V 还是蛮难的, 看题目就看蛮久的。没有做完

N 还是 SHL 的基本水平, 可是英语有障碍啊, 数学的表达要多看几遍才看懂, 最后也没做完。。。要跪了怎么办。。。。

## 2.10 NIVEA 网申 OQ 分享~

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 10 月 9 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1552556-1-1.html>

你获知此次招聘信息的渠道有哪些?

What's the most important thing in your life? why? (Please answer in English)

Describe a situation where you had to influence/guide others through a difficult situation to achieve certain result (involving for example a lack of resources or time pressure.) What specific actions did you take? What was the feedback from others? What would you do differently in the future?

Tell me about a situation in which you made efforts to gain your classmates' trust. How did you handle the situation? What exactly did you do to gain their trust? Did you have to overcome any specific obstacles? How did you overcome them? What was the outcome? What would you do differently if the same situation were to occur again?

攒 RP~~~

## 2.11 第二轮笔经分享~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1595811-1-1.html>

我要这个 offer,我就是为这个行业而生的~

第二轮全英文网测,  
我看的非常重~  
特地等到夜深人静一个人专心测试...

第一部分 Verbal 19 分钟 28 道题,时间非常紧不过正确率应该在 85% 以上...  
第二部分 numerical 25 分钟 18 道计算题...最后 15 秒钟还有 3 道没选,剩 10 秒的时候还剩最后两道...  
手抖的厉害加上系统提前 5 秒自动提交悲催的两道没选,老天保佑我进 3 面啊...  
我真的很想要。

真心想知道他们怎么选择进入下一轮的候选人的,  
我还有最后两题没有选上啊,我要进 3 面啊。

我要进妮维雅啊啊啊啊啊啊  
~

好伤心最后 10 秒没有选上最后两题,  
保佑我啊~

写笔记攒 RP 啊~

## 2.12 NIVEA 笔试回忆录

世界上有很多事情是无心插柳的。

跟 NIVEA 同期，我正在心心念念着南方周末的面试，成天就想着离自己的 dream career 近一点。同时 3.22 是深圳猪的生日，所以笔试前的那晚上专注着写小小的生日回忆文，边感慨边纠结到凌晨一点多，导致第二天早上困的一塌糊涂。

本来对这样一个二线品牌没有太大好感，投了就算投了，没有其他的想法。收到笔试通知的时候以为是海笔，觉得基本没戏，不过都这年景了，保险公司都面过了，还有什么不能去的？！笔就笔吧~好在还查了一些笔经，也算准备过了。

说到笔经，同为快消，妮维雅相对宝洁、欧莱雅之类的“大家”简直是少到一定境界。我暗自猜测着有可能是因为校园招聘做的时间还不是很长，或者本身也不是那么高调吧~不过这样对我来说也是一件好事——作为一个有点小强迫症的人，我经常强迫自己要把所有的笔经面经全部看完，并且总是觉得不把笔经面经看完有点对不起自己（万一考到原题呢是吧~当然这种事情真的很少很少发生）。

所以我觉得妮维雅在这点上挺好，起码我不用彻夜鸡肋地去看一堆笔试题了~

网上的笔经大致有两种，一种是单纯的销售职业能力测试（中文），第二种是逻辑推理或者计算题（英文），貌似都不是很难。

=====笔经正式开始（部分参照 [yingjiesheng.com](http://yingjiesheng.com)）=====

9 点开始的笔试，要求 8 点 30 到，因为前一天睡得很晚，我磨蹭磨蹭着 8 点 50 才到教三 3201，教室里已经差不多坐满了人，在最前排签到，记住自己的考号，然后到后排随便找了个空座坐下就准备开始笔试了。通知笔试时间是 9 点-10 点，不过才一个小时，又加上是主场作战，那么熟悉的教三，很爽~

9 点开始发考卷，蓝色的 Nivea 封皮，专门的册子，摸着手感非常不错的纸张，感觉很专业。

我是一个心理暗示很强的人，对着的东西做的专业，自己也就多一分好感，进而对待的态度也会认真很多。那些感觉上就不是很专业的，管他到底怎么样，我一般都会失去一大半的兴趣。-， -

看了一眼题，《销售适职测试》（中文）分为四个部分，一共需要 45min，

**PART1:** 工作中遇到以下情形你会怎么做

问题涉及对客户态度 4 道、面对竞争对手 2 道、处理投诉流程 3 道、团队精神 4 道、会计报表计算题目 2 道、看图判断产品销售量、产品变化的对应关系 1 道。（有数据需要计算的都很简单，不需要任何专业知识）

**PART2:** 完成目标的有效性，按照非常无效、比较无效、既不有效也不无效、比较有效、非常有效对选项评分

问题涉及说服客户的语言、方法、态度等，还有处理投诉的方法要求

**PART3:** 性格测试，按照非常不同意、比较不同意、说不清同意不同意、比较同意、非常同意表示认同程度

测试关于是否具有系统逻辑推理能力、承受压力、是否自信、是否适应环境改变、能否坚持到底和创新精神，一共 50 道题目

**PART4:** 工作风格测试，回答是或否

有销售机会的情形下，我会.....内容涉及创新能力和能否承受压力

题目比较简单，同为职业性格测试，但这里的题和典型的 170 道（eg.中广核 or 工总）不同，不会给你有“这个明显要选 A 啊”这样的感觉，针对不同情景，每个答案看着都是有道理的，没有偏向性，所以只能凭着自己的习惯去选了。

不过这些题应该还是有一些技巧的，比如说评分的题尽量选两头的答案（即要么非常有效，要么非常无效），至少我的答案几乎全是这两种。虽然现实生活中不一定这么极端，但是就量表显示而言，如果过多的选择中间选项，量表几乎不能反应个人的任何特质，那你的这份测试在一定程度上就是没有答案的，等于白做。越是两头的，分越是极端，测量出来的特质也就越明显，做量表比就是要这样的效果么？

我填还算蛮快的，边填边在想，如果笔试没通过，也是说明自己在某些方面确实不是做销售的料，也算死的心安理得了~同时想着一个小时的笔试居然只要做做这些，感觉又很爽的~我就喜欢不用动脑子的东西，哈哈~

结果填完答题卡抬头看 51job 的人正在黑板上写

“第一部分：9：00-9：45

第二部分：10：00-10：15

第三部分：10：25-10：55”

@，@不是说笔试只要一个小时的嘛!! 唉~原来只是第一部分，高兴的太早了，后面还有两部分-，-

第二部分（英文）：逻辑推理 15min-30 道题（平均 30 秒一题）

基本是经常见到的图形、数列、英文字母推理，不过都是英文的。

经典的题有：“两小时后到午夜是一小时后到午夜的时间的一半，请问现在是几点？”很短的一段英文，我足足看了 5 遍，脑子才转过弯来@@

有些题本身就很长，题几乎都要看个小半分钟，再加上思考，时间基本是非常不充裕的。还好这段时间在 NBC 天天看英语说英语，对着字母还算有感觉。只是平日里在办公室里也是说笑居多，哪会算推理题……呃~将就着做吧，30 道题里我大概认真做了 20 道，有 7、8 道是看完题觉得时间来不及了差不多选一个就是了，剩下两三道看着比较难比较长的是收卷的时候胡乱写了 B 或者 C。虽然没有全部做完，但是也不算差的令自己抓狂。

嗯，建议大家如果准备的话不用看很难的那些推理题，做一些典型题目练练思路加快反应速度就好了~

第三部分（英文）：计算题 30min-15 道

相对第二部分，这会儿的时间就算大大的充裕，当然题目难度也加大了，但总体还算正常，小学四年级数学应用题水平，有些题目长一点，但是还算清楚。建议长久没有碰英文或者英文不好的同学多熟悉熟悉加减乘除的英语和倍数的表示方法：times、as 等，还有就是笔试前一天晚上一定好好睡觉，否则做时间长了你就没逻辑了。@@

经过 3 次发卷收卷，长长的笔试终于结束了。

出考场的时候还挺 happy，感觉这样的笔试我还是能接受的，难度适中（想想去年这时候 IBM 的笔试，旋转 5\*5 矩阵转到感觉自己简直是个白痴），不过自己对笔试一向没有什么过的自信，也就那样了~我还心心念念着南方周末的面试呢~

## 2.13 妮维雅笔试归来

试卷上明文写着不准外泄题目，所以记住了一部分题也不敢说了，不过说说类型给以后想要进妮维雅的人应该不算泄题吧....如果算的话，请 BBS 管理员处理此贴并表示歉意。

一共三份卷子：

第一份（中文）：销售适职测试 分为四个部分

**PART1**：工作中遇到以下情形你会怎么做

问题涉及对客户态度 4 道、面对竞争对手 2 道、处理投诉流程 3 道、团队精神 4 道、会计报表计算题目 2 道（非常简单）、看图判断产品销售量、产品变化的对应关系 1 道，也很简单。

**PART2**：完成目标的有效性，按照非常无效、比较无效、既不有效也不无效、比较有效、非常有效对选项评分

问题涉及说服客户的语言、方法、态度等，还有处理投诉的方法要求

**PART3**：性格测试，按照非常不同意、比较不同意、说不清同意不同意、比较同意、非常同意表示认同程度  
测试关于是否具有系统逻辑推理能力、承受压力、是否自信、是否适应环境改变、能否坚持到底和创新精神，一共 50 道题目

PART4: 工作风格测试, 回答是或否

有销售机会的情形下, 我会.....内容涉及创新能力和能否承受压力

第二份(英文): 逻辑推理

就是那些经常见到的图形啊、数列啊、英文字母推理, 不用看很难的那些推理题, 做一些典型题目就好~

第三份(英文): 计算题

建议英文不好的同学多背背加减乘除的英语和倍数的表示方法: times、as 等的用法, 还有就是笔试前一天晚上一定好好睡觉, 否则做时间长了你就没逻辑了

两份英语试卷时间还是蛮紧的, 我刚做完就收卷子, 也怪我逻辑推理能力太差

祝福想进妮维雅的同学都能顺利~~

## 2.14 北京妮维雅笔经

笔试总共分三个部分: 1.销售人员职业行为测试; 2. 英文逻辑推理; 3.英文计算

第一部分时间规定 45 分钟, 觉得好宽裕, 都是中文的, 做完还对自己蛮有信心的。哪知道第二部分 30 题只给 15 分钟, 考场的组织人员时间卡的一点也不准, 觉得时间远远没有给够, 还都是英文, 图形、字母、计算各种类型都有, 难翻了。紧接着第三部分 30 分钟(实际就给了 25 分钟)的 15 道英文计算, 时间超级紧, 根本没静心做几道, 很多都是凭感觉猜的, 可能也跟平时缺乏大量的练习有关。总的感觉是题目难度和时间都不成比例, 不知道最后的分数权重又如何, good luck to myself, to everybody

## 2.15 妮维雅笔试

去之前, 上网搜了一下, 很少的信息。好像说有性格测试, 也有逻辑题。只是大概。

去到中大, 在考场门口检查完笔试通知信和身份证之后进场。原来, 并不是妮维雅的人负责这场笔试, 而是由 51JOB 代为办理。

考试分为 4 PART。英语能力的有 PART 1 和 PART 2。PART 1 是逻辑题, 所有题目都是由 26 个英文字母组成。例如: 下一个出现的字母应该是? ①abab\_ ② cifacifdcif\_ 这两个算挺容易的了, 难的我记不起来了。反正看起来都是一堆不规则的字母堆在一块。为了节省时间, 我把复杂的随便选了一通。然后就跳到下一 PART。

这一 PART 是计算题, 但是注意: 题目全是英文的。所以如果英语不是太好的人, 去之前最好把关于计算描述的单词复习下, 以免到时连题目都读不懂。有好些还是挺容易的, 其中有点复杂, 难的, 我也都跳过去了。

再接下来, 就是性格测试了。题目是类似这样的形式:

经常      有时      有时      经常

我乐于助人    A                    B                    C                    D                    我不喜欢帮助别人。。。。。。

A B C D 中只能选一个, 在选的那个上画圈。我做时就犯糊涂了, 看了前面那句话后就开始在 A 和 B 中选。然后看后面那句又在 C 和 D 中选了一个。这样一题就变两答案了。于是涂得乱七八糟的。估计能过的希望很小。

最后一 PART, 是填些跟 51JOB 有关的信息和你自己的信息。

## 2.16 妮维雅网申+笔试

自己的目标是医药行业和快消, 之前错过了像宝洁这样的快消企业, 现在在所有的医药企业都招聘完了, 我才慢慢地将重心转移过来。现在的目标是不放弃任何大型企业。自然妮维雅也不放过。

妮维雅的网申是包给 51job, 也没什么特别, 这里就让大家看看我 oq 吧。也许对后来人有帮助。

1. Why are you interested in working for NIVEA and in this particular function?

1.

i .NIVEA has been a leading brand in the international skin-care market, and one of the most famous German companies in China's market.

ii . NIVEA is one of the best FMCG Company in my opinion. FMCG is on the top of my job hunting list.

iii.NIVEA is a well-established company that offers long-term career development.

iv.I am a fan of NIVEA.

v .NIVEA has a group of talented people.

2.

i .Sales suit my expectations, and I am suitable to be a salesman.

ii .I wish to get a pay based on my performance: better result better pay.

iii.I hope I will be going out, meeting people instead of sitting in the office, as I' m a very outgoing person.

iv.Sales, compared to other jobs, can improve my abilities most quickly. I can learn how to observe others, how to persist, how to deal with coldness and rejection, and all these traits will help me to be successful in both career and personal life.

Tell me about a time when you developed new ways to accomplish a difficult objective or goal. How did you do this? Please don't forget to tell us the accomplishments and results when describing the event

1.

I developed a "Personal Evaluation-mail" to get the classmates getting closer.

2.

At that time some of the classmates had some misunderstanding with others. And they were cold with each other. And what is more, two of the classmates quarreled and fought as enemies with their roommates, who wanted to move out of their dorm.

3.

I did it in these way:

i . It was hard to get them to have face to face communicating, but it could work by mail.

ii .I built up two boxes each in the man' s dormitories and the female' s. One is filled with 49 envelopes with the receiver is every classmate in our class, the other is a mailbox.

iii.If you had something to communicate with anyone, you can pick up his/her envelop, write the things down and drop it in the mailbox.

iv.We sent the mail directly everyday to let the classmates know each other better, and to dispel misunderstanding.

4. The accomplishments:

At the end enemies became close friends. And the work frequency of sending the mail dropped from everyday to once a

week and to once a month and disappeared at the end, because there is no need.

Describe a situation in which you were able to positively influence others in a desired direction. How did you go about convincing them? Who did you involve? What was the outcome? What would you do differently in the future?

1.I organized a group of four to sell as many as 100 English dictionaries to the freshmen and contacted the chairman of the Student's Union to convinced him to allow us to sell in the name of the union.

2.

i .I bought 120 English dictionaries at the beginning but I only sold 18 dictionaries at the first day. So I had to organize a group to sell in different places and different ways to increase the sales.

ii .As the members of the group are my classmates and I promised to equalize the interests. So they sold hardly and eagerly to sell the dictionaries out.

iii. We offer 20% of our interest for the union' s coming party for welcoming the freshmen. The chairman accepted our plan smoothly.

3.I involved three classmates(two females) and the chairman.

4. 80% of the freshmen we talked to bought our dictionaries. We sold out the dictionaries easily and quickly.

5.In the future I will have a marketing research before I sell. So I can judge the sales and sell to the target customers directly.

再说说妮维雅的笔试：

笔试是在暨大举行的。哇！第一次看到这么彻底的笔试。全部应该差不多有 10000 人申请，只叫了 225 个人参加笔试。是我感觉最负责任的企业了。其他企业都喜欢海笔，不是有去参加宣讲会的都可以参加笔试，就是找来 2000-3000 个，包下整个教学楼，浩浩荡荡地比（箭牌，强生，辉瑞，网易都是这样子）。第一次笔试有被尊重的感觉。。呵呵。。

笔试如所有笔经一样是全英文的。不过这次好像有点特别的就是考正式题目之前有 45 分钟的销售行为测试，这些都靠我平时看一些销售相关的书籍，照着书里讲的技巧选择选项的。时间真的太充裕了。给我做的话，我可能可以在 45 分钟里面做两份。哈哈。。最后听说这份卷子是要送到美国去批阅的！晕。。

接下去就是真正的测试题目了。全英文，首先第一部分是 30 多道全英文的行测题，只给 10 分钟。晕死。看中文都做不完啦。就别说一大堆鬼文。所以我的策略是：看到题干长的就随便选，题干少的就乱作。最好 10 分钟做下来都可以完成 20 多道。剩下的就随便填了。鬼知道啊。至少我都可以保证我会的题目都做对的。所有人都在同样的情况下。感觉我做得应该比其他人好。

剩下的是 15 道的综合题。什么内容大概也忘得差不多了。反而这几道题可以有 30 分钟的时间！再晕！！慢慢做。总的感觉是：还可以，应该发挥正常。应该可以收到面试通知！等待 ing……

## 第三章 妮维雅面试资料

### 3.1 BDF 财务管培生 11.21 热腾腾的一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2074130-1-1.html>

对 NIVEA 有深深的润唇膏情节，于是果断投了 BDF，10.27 收到的 OT，11.11 意外收到一面通知，走上了第一次



上海面试的旅程！

网上有人这样写道：NIVEA 以护肤产品著称，有很多拳头产品，让这些产品走上市场却是以一只小小的润唇膏！于我而言，正是如此，小学时妈妈就给我买过一只深蓝色的润唇膏，淡淡的香气，之后也用别家，但坚持到现在的是这款，认真的钟爱粉~~~~~

准备过程中，也看过很多 BDF 的营销策略，颇为中意，品牌形象、产品用途与目标人群融合的天衣无缝，跪拜一下~~

特别想表达一下对这家公司的热爱，迫切希望能被认可，收入旗下。好了，下面进入正题~~

今天下午 3.30 的单面，一大早就坐动车去了上海，1.00 左右就到了徐家汇，在港汇广场的某一个角落开始两个小时的备战

期间 HR 姐姐来电话问我到了没，之后特别 nice 的说如果可以提前就让我提前面完，最后提前到了 3.00

（HR 姐姐声音很好听，人很 nice）

BDF 的大厅特别简约气派，主打深蓝色，等候的休息室特别可爱温馨，还有毛巾杯子纪念品，HR 姐姐特别热情让



我拿一些

一共两个面试官，一位 HR 中国姐姐，一位融资部门外国大哥（有点帅）

全过程大概 30 分钟，全英文全英文全英文，重要的事情说三遍，可能是有老外？可能是留学僧的关系？（HR 姐姐有说会有一点中文，可没想到是全英文）

于是我的第一次全英文给了 BDF

大致问题如下：

1. Self-introduction, 1 分钟
2. Why you choose our company instead of banks (my major is finance)
3. Why finance (这块我说的不是很好，在我理解，财务管培生不应该是从会计，到财务管理预测之类的，最后可能是 CFO；然而大哥哥想要的好像并不是这样，所以在理解上有了偏差，如果参加一下他们的宣讲会可能会更了解一些)
4. What can you contribute to the finance department
5. Why you choose the program but not other specific position (说实话，我没看到别的岗位的招聘信息，只看到了管培生 TT)
6. Most impressive internship experience
7. The experience makes you feel most satisfied about your performance
8. The experience makes you feel challenged

## 9. Future career plan

### 10. Q&A

总的来说，想夸他们的都夸了（外国大哥哥说我是 big fan），准备的经历叙述也基本上都用上了，希望不要觉得我联系得有点牵强就好，细节问的很详细，又被小小的 challenge 一下，可能全英文理解跟表述还是差了一些，表达的有点急也有点紧张，感觉中国姐姐还是挺满意的，但外国大哥哥有点严肃，偶尔笑一下，感觉时间过得很快~~

之后反思，有些表述还是没有特别完善，少说的那些之后回想觉得很有必要提到，可以更好地诠释情形也让面试官更好理解，告诫大家还是要把自己挖的更深一些！

通过的话会在 12 月上旬到中甸进行二面。

之前有写过笔经，通过了，希望这次也能借一点网站的运气，求 BDF Offer~~~让我这个钟爱粉如愿吧



## 3.2 2017 校招 Finance 上海一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2074056-1-1.html>

我来攒人品了.....

今天参加了妮维雅的一面，财务管培的职位，可能我的 OT 做的太烂了吧，现在才轮到面试，恩。

两个面试官面的我，一个中国女士，一个外国同事（看不出哪国人），于是我就一脸懵逼开始了全英文的面试.....主要是围绕简历和 motivation 吧，感觉 motivation 这一块我说得不是很好

面试官都很好啦，很耐心~说是 12 月初会有一面的结果，中下旬二面，具体形式我忘记了.....

祝大家好运！！

## 3.3 【总结】【一面】2017 拜尔斯道夫-市场管理培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2069201-1-1.html>

一、时间：2016 年 11 月 9 日完成笔试，11 月 2 日通知面试时间，11 月 9 日面试，持续约 30 分钟

二、地点：上海徐汇区恒隆广场

### 三、内容

主要是结构化面试，内容如下，语言按照问题区分

1. 面试流程介绍
2. Self-Introduction, 1 minute
3. Challenge example, how to solve these challenges and the outcome
4. 举一个例子，描述你领导一个项目，但是项目中存在不配合的成员，如何解决  
接着挖，请举一个最麻烦棘手的例子，以及你是如何解决  
接着挖，如何评价你的工作结果
5. 为什么跑到印度去（LZ 有一段去印度的实习经历）
6. 为什么想要做 MKT，你觉得你哪些品质适合
7. 你觉得你多久成为一个 MKT 部分的 director?  
接着挖，为什么你觉得自己可以在 X 年达到，有什么与其他人的优势  
接着挖，你觉得 MKT Director 的三个重要特质
8. 有什么很热爱并坚持很长的事情
9. 你现在投递公司的情况
10. Q&A

### 四、其他

1. 今天面试共 16 人，面试通过后就是组面（终面），预计 11 月底 12 月初
2. 面试整体感受很舒服，一点也不 challenge，聊得很开心，是一种互相了解和探讨的感觉，感觉要爱上面试官特别可爱

## 3.4 11.14 武汉妮维雅销售培训生面试~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2073783-1-1.html>

距离 11.14 的妮维雅面试已经过去一周啦~今天终于梳理好面经，上来分享给大家，希望能帮助到后面有需要的童鞋~

岗位：妮维雅销售培训生

地点：武汉

面试：30min 的结构化面试

9 月份末的时候进行了网申，一直在很焦急的等待。网申时有三个 open question，需要用英文作答，小伙伴们自由发挥~ 我感觉表达出真情实感最重要，不过要注意的是可以先在 word 上编辑好再复制粘贴~ 悲催如我就是电脑卡壳了一下，已经编辑好的就全不见啦。

10 月份收到 OT 通知，超级激动，这里要感谢在论坛分享 OT 笔经的同学们~ 非常详细并且有练习题可以事先练手，因此在正式做题时并不感到十分陌生。

终于在 11 月 7 号接到面试通知，地点是临江大道万达中心 5F。接下来好好说说这次面试。

面试的形式是结构化面试，面试官会根据你的简历来挖掘他们想要的点~因为自己有在培训学校做助教的实

习经历，所以被问的比较多的是这一项。其实在实习期间，楼主主要做的工作与教学相关不大，主要是与客户的接触，因而主要向面试官表达了这一点。因为之前有说到实习完后我们还会继续对客户做满意度调查的跟进服务，所以其中一个面试官问到我，有否对于实习生做一些后续的相关跟进？当时楞了一下，老实地说并没有。可能大部分公司在进行反馈时把重点放到了客户身上，仔细想想其实确实应该也要对实习生的成长进行一个小反馈呀，毕竟这是体现了一家企业的人文关怀。姜果然还是老的辣。佩服~

半个小时的结构化面试其实很快就过去了，期间面试官都很温和很 nice，给我的感觉就是很亲切的长辈，所以面试时自己也比较放得开。希望大家可以不用紧张~展现出真实自己就好了。

这次面试的结果会在 12 月初进行通知，终面需要去上海~ 呼， 很希望能通过这次面试!! 给自己加油!!

最后最后，要特别表示一下对武汉妮维雅的工作人员的感谢，当天从遥远的江夏赶去，南湖堵车堵到迟到，非常着急...下了地铁打车前给 hr 姐姐打了电话告知这个情况，hr 姐姐非常温柔地要我不要着急，注意安全。自己迟到在先，感觉超级羞愧的!! 额..真的是第一次迟到，可是 hr 还有面试官都没有当面职责我，很感动，还有面试前妮维雅的温馨提示，都让人感觉这是一家很亲和的企业。祝大家面试顺利!

### 3.5 【一面】2017BDF 上海 HR 管培

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2070163-1-1.html>

楼主在 BDF 开放网申的最开始几天就申请了，10.21 收到 OT 通知，11.11 一面，坐标上海  
对 BDF 的认知全靠 NIVEA 小蓝罐带起，不过因为对德企有很大好感度，所以这次 NEVEA 校招 HR 管培还是十分向往的!

网申 OT 印象已经淡去了，论坛里也有经验贴，所以这里只写面经，纪念一下 NIVEA 的一段值得回味的面试经历。  
听说这是一个神奇的论坛，发帖可以助攻 offer，校招至今第一帖就来贡献给 NIVEA 啦，希望可以顺利进二面!  
妮维雅通知面试会提前一周多，期间还发了短信关怀一下校招党们身体健康注意保暖，真的! 超~贴心!!

言归正传，今天下午 3 点的单面，坐标上海徐汇港汇恒隆

两个面试官姐姐，看起来资历都很深，NIVEA 的办公室也是主打深蓝色，等候的休息室装饰的超级暖心可爱  
全程面了大概 30 分钟，感觉时间过得很快，前 10-15 分钟是英面，做自我介绍然后问了一些经历，后半程还是中文面

一面主要还是面简历，听前辈去年说是全英面 case，但是并没有  
大致问题如下：

1. self-introduction, 1 分钟
2. Why overseas, LZ 有 2 次海外经历，所以被追问了一下，challenge 得很深，why, what's difference, what did you learn
3. What did you learn from your Internship
4. Why Human Resource
5. 切回中文，谈谈最 suffering 的一次困难
6. 有没有做过 leader，遇到过什么问题，如何解决
7. future career plan 是怎样的，短期，长期，最终目标是什么

8. 有什么梦想

9. 为什么选择 Nivea 以及这个管培生项目

9. Q&A

总的来说，因为不停地被追问细节和 challenge，所以全程超专注，感觉时间过得很快就到 Q&A 了.....

出来后反思了一下自己还有很多细节没有表达到位，觉得自己可能还是不够 well-prepared，但是是一次非常不错的面试体验，很考验反应力和思维逻辑 and 表达能力。

通过的话会在 11 月底到 12 月初进行二面。

所以。。求 RP!! 求二面!!

## 3.6 拜尔斯道夫上海一面 [

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2019051-1-1.html>

4 号上海一面结束，两个面试官，一个部门主管一个 HR，聊了将近 40 分钟。总体上还是挺亲切的。。

结束时问了之后的安排，12 月底终面，没有专门的面试失败的通知，接到通知就说明一面过了，没接到就是跪了。。



希望人品爆发!! 坐等好消息

## 3.7 14 年拜尔斯道夫（中国）妮维雅【销售管培】面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1923392-1-1.html>

楼主坐标上海，学校上外，跟妮维雅的故事开始于从 10 月 31 号的 OT 通知一路到 11 月 29 号今天的终面。

感觉今年的面试跟以往相比变化很多，或者说形式大改，于是想来发个帖子给后来的人一些参考。

关于 OQ, OT 楼主就不赘述了，跟运气和实力相关，没有太多经验可以借鉴。

好哒，下面我来简短的介绍一下各轮面试吧！走到 final round 一共是 4 轮面试。

一面：

通知的日期是 11 月 13 日（楼主失恋第三天 TT）面试的日期是 11 月 17 日

一面的话是 HR 姐姐单独问你几个问题。都是参考你的简历啦。自我感觉单面比群面靠谱。很愉快的一面简短的就结束了。

二面：

二面是 11 月 19 日，效率很高的 BDF，隔天就接着面了。二面是群面，四人小组，分析案例制作最优方案。先是自己看 20 分钟的材料，然后 40 分钟组内讨论和确定方案，最后再陈述以及被 challenge 和补充建议。感觉撕逼大战的气氛没有那么明显，因为我们组两个上外的，一个交大一个复旦的，都是妹子。

三面：

面试时间是 11 月 21 日，又是隔天。之前查到 BDF 第三轮是 Case 面试，好紧张，因为楼主文科，基本没有做过案例分析。先在一个屋子里看一个小时的 case，英文材料，用中文做 presentation，同时这一个小时还要写白板书，材料里面数据非常之多。文科妹子对数据无感也是醉了。但是楼主还是淡定的扯完了自己的 pre，里面好多专业名词，被面试官提问的时候真想说材料都没有看懂 TAT

四面：

楼主最想说这一面了，由于之前都不太有信心，没想到都进了 final round.其实也没有什么好遗憾的对不对。这一面，简直。。。撕逼大战太可怕。

跟去年和前年的经验不同，这次没有 12 小时面，这次还是小组打辩论赛。8 个人分成两个组，阐述自己的方案，让董事会投资。我们组的一个研究生姐姐和一个理工科男生都特别的 aggressive，连我这种自来熟的平时话很多的都自愧不如，关键是他们会抢话我也是醉了。。。作为高素质人才。。。

最后面试官会挑几个他比较感兴趣的同学来问问题，一共有 5 位同学被问到，没有给我提问，然后面试官最后问对他们还有什么问题时候我问了其中一个面试官一个问题。

面试官最后也说明他们看重员工的积极性，销售就是要很“要”

不知道跟妮维雅有没有缘分。楼主发这个处女帖，是记录也是回顾。每一段路都有坎坷和美景吧，就像登山一样，一边痛苦一边享受。剩下的，只是看缘分了吧。

高频率的面试之后，心累了，求人品好。

## 3.8 一面归来分享经验，攒 RP

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1913186-1-1.html>

在高大上的港汇 30 层，来得比较早，认识了复旦、交大、东华等等的小伙伴们，大家都很有专业，面过很多公司的样子，感觉自己可能炮灰了。

面试 15 分钟，是一对一的单面，HR 妹妹很漂亮友好，而且面了一天感觉依旧很 nice。问题主要针对简历上的，中文居多。

周三就是二面，希望认识的小伙伴们都能进，大家加油！

## 3.9 非定向管培三面 case study 讨论

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1920109-1-1.html>

楼主申请的是非定向管培，在第 3 面 case study 上表现不好，没有进入下一轮。但对 case 中一些问题没有想明白，想和做了非定向 case 的同学讨论一下。

为了不给公司造成招聘成本上的负担，涉及 case 内容的地方楼主就省略掉。

case 内容我大概是看懂了，要在几种产品方案里面选择要上市的一种或几种。（这个我有没有理解错？）

然后有不同的地区、不同的年龄等，后面给了很多表格。问题来了：

1. 表格里面红色和绿色的表示什么？
2. 每个表格后面有一栏，mean 什么的，那是什么意思？
3. 总体来说应该在表格里面获取一些什么信息呢？这些信息要怎么用到之后的选产品中去呢？

我没有做过这样的案例，不知道应该是什么样的思路。我的思路是先选择目标客户，再看表格里那个客户比较喜欢的产品（根据表格，但我不太懂表格给出的信息），然后综合选择上市哪种产品。大家的思路是怎样的呢？求交流求指点！

### 3.10 11.18 妮维雅一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1773677-1-1.html>

LZ 投的是供应链管培

今年面试形式改了，不是往年的相亲式，改成一对一单面了，一般大概 15-20min，但具体还是看面试官，下午面试的人分成了三组，每组统一一个 HR 面，我们组的是个男 HR，全程英文（可能面我的 HR 比较喜欢英文面，另外两组的 HR 按照流程估计应该中英文都会问）

HR 问了我 5 个问题（应该就 5 个）：为什么申供应链？举一个失败的例子。平常都是怎么做决定的？对拜尔斯道夫的了解。自己是具备什么条件申 MT？

感觉面试官对我的简历兴趣不大吧，简历里的内容一点都没问，HR 最后一句是：我没有其他问题可以问了~~有点小桑心~~不过还是发个贴攒攒 RP~~

PS：面销售的会让做个 case，其他部门不用~~如果进二面，3 天内会给消息的。

祝接下来面试的筒子们都好运~~

### 3.11 2013.11.18 09:30 供应链 一对一

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1773718-1-1.html>

话说港汇的电梯是分层停的，过去面试的童鞋注意啦~

带过去的成绩单没有收，就和身份证、学生证一样，都是看一下，核对是本人用的。

早上 09:30，进去之后是个男的。。HR 还是 M 也布吉岛，他没有自我介绍 = =

一开口就问问题，好吧，虽然 LZ 住的还挺近的，可是还是没有睡醒啊 = = 当时有点懵掉了，是关于 LZ 的实习做了些什么

回答的非常糟糕，我的英语还没睡醒呢！

之后第二个问题是你做过什么有 risk 的事情。

第三个问题是你对 BDF 的看法。

面试官会在有一张表格，记录面试情况的，有些小点打钩，有些打叉。

不知道 LZ 的叉多还是勾多。。。

后悔没有好好准备啊，还以为一对一就是去聊聊天的 T^T

## 3.12 发个销售一面贴赞赞 RP

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1774439-1-1.html>

时间: 19 号下午四点 销售一面



花絮: 楼主提前一个小时到，结果就被安排在三点面试。

人不是很多的样子。听 HR 说上午 15 个，下午 20 个。可是下午还是有几个人没有去。



幸好早去了一些，赶着回来吃上食堂的晚餐了

过程:

第一个房间，HR 面试，一对一。问的很细节，怎么认识这个岗位的发展；怎么管理一个销售团队；怎么处理课余时间；自己的性格特点；最有 risk 的一件事情

第二个房间，case 情景模拟，销售一个计算机的语音系统。7 分钟阅读材料，5 分钟模拟销售给一个化合物公司



的采购经理。销售过程中材料是被拿走了，所以一定要把要点写在草稿纸上，不然很容易忘记哦。然后简单谈一下感受就可以。

个人意见:

妮维雅的人都很 Nice，还有水喝，非常人性化

很喜欢那个 HR，非常亲切

妮维雅家的产品好喜欢。对了还被问到，为什么选择快消行业？求人品啊求人品！

据说今晚就会出一面的结果的！求人品啦！收了我吧 Beiersdorf！

## 3.13 【2013.11.19 · 广州 · 销售】一面面试（面经儿）

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1774544-1-1.html>

今天下午在华工的面试，分两个环节，第一个是一对一问题（两个中文一个英文），第二个是 role play 模拟销售。

一对一，问了三个问题（没有自我介绍），

1、对 bdf 的了解（我主要讲妮维雅的，然后她引导到洗发水，我就也顺带讲洗发水了，可是他家的洗发水名字都不大记得，T^T）

2、你觉得你比其他 candidates 优秀的地方在哪里

3、英文，你失败的一个经历

role play:

案例中文，推销也是中文

case 如下:你是某个计算机公司的 sales，要 5 分钟之内推广一个叫 cvr 的机子给客户，给了你要完成的任务（确定客户兴趣+介绍产品+??），以及你要推广的 cvr 的资料介绍，还有最后客户的背景介绍。

role play 完呢，面试官会给一些 feedback，一些提问。

希望对还没面试的小伙伴或者下一级的同学有用吧~~~

加油

### 3.14 妮维雅综合测评环节--二面和三面面试总结

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1777993-1-1.html>



11.21 和 22 号两个上午完全献给妮维雅了。

21 号上午小组讨论:

15 分钟个人阅读和自己计算，50 分钟小组讨论，六人一组



最后每个人发言几句，关于案例有关或者无关的，随便说。这一点很喜欢，大家可以随意总结。但千万不要太随意了。

案例还是以前的，关于开发新航线到哈巴斯国家，然后每个人代表一个部门经理算出各部门的费用。再考虑盈利的情况下适当考虑削减成本。

我们小组讨论的还算激烈，只是数据太大，大家说数字的时候都有些结巴。但是都很认真也很和谐。

四角坐四个 HR 来观察，但是我们那天只坐了三个。

部门经理要看到那些是可以妥协的，那些是必须捍卫的。这是职责考察的角度会从个人出于职责的坚持、公司整体利益还有一个标准之间的平衡（那一个我忘记了）。做 case 的时候 HR 会提醒的。

需要记得的是 妮维雅全程面试是不能在 case 上面做标记的，方便后面的人用。

22 号上午个人 case。1h 看 case，10 分钟 pre，5 分钟 QA。中文。两个 HR。

会有一个小时的时间给你看，全程中文。但是计时从签到开始，所以进了房间就要尽快投入。楼主实际上只有四十多分钟。因为前前后后的人都在一个房间里看 case 比较人多。

然后就是等待面试中。大概每个人实际上是 20 分钟的时间。

总的来说，做的还可以。case 和百威英博有点儿像，四中产品中选取一个，给予各种信息。大家不用知道细节，知道也没用。

现场的 1h 足够阅读和分析准备了。勿担心。

楼主选的产品被 challenge 了好几次，一个唱黑脸的 HR 特严肃，提问了很多为什么要选这个产品的问题。

其实问题问的很好，把我没表达清楚的东西都表达清楚了。有些刚开始自己也没有想的很成熟。



另一个 HR 唱白脸，人很好。在整个过程中也会引导你，觉得好友善！

最后又问了一句，如果再给你一次机会你是否还会选择这个产品？我惊呆了，但是还是选择了一开始选的产品。

HR 姐姐就说，很感谢我的坚持和大胆~实在不知道这句感谢是好是坏。只能默默祈福了。

结局待定。

那个善良姐姐说一两周内会通知。然后会到上海总部去终面的。

应该路费是给报销的~好期待。

这是一个很低调的公司，产品宣传和论坛里都很低调~还是很喜欢他们家的风格的~

如果给我 offer，我一定回去的！一向喜欢德国的公司！

希望可以免费有上海游的机会！



好，这里告一段落。继续启程到远方咯

未来的小伙伴们都要加油哦，追随自己内心最深处的声音都会有好结果的！加油筒子们

## 3.15 上海 二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1778092-1-1.html>

role play，航空公司的案子，每个人是不同部门的经理，都有自己的目标。

结束之后没有 Pre，直接走人。

## 3.16 SH Finance 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1784401-1-1.html>

刚刚面完回来。可能我以前经历有限，没试过这样面的。

HR 本来说是群面再单面的

去了之后说先单面，我就以为是普通的面对面的交流。

谁知是给你一个小时看案例，关于选哪个零售商的，然后 10 分钟英文 pre，10 分钟的英文提问

一个小时感觉过得很快，很多都没有了解，就要开始讲，PS1 小时包括写白板的时间

之后是群面，就是那个航空公司的问题



最后我们时间到了也没有成功削减成本到预期利润就结束了

说是两天时间给结果，但是后来有让其中一个女生留下来，不知道是不是。。。

总的来说是一次挑战吧，没试过这样的面试。

## 3.17 妮维雅终面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1798917-1-1.html>

能走到妮维雅终面，我自己觉得挺神奇的

收到终面通知时，我觉得好不可思议啊

正题了



早上八点赶到港汇，六点半就起了 上海很冷，都起不来

八点半出发，到了青浦工厂要一个多小时

到了之后，参观工厂，果然是高大上啊，也了解了妮维雅的一些生产运作，觉得在质量，原材料的把关上都很严格

参观完后就听几个 function 的 director 介绍，有 Sales, Finance, Marketing, HR

Marketing 的 director 太有范了，一站起来，我看穿了件皮裤，就觉得霸气外漏，女王范啊，他对 marketing 的一些见解让我觉得还是很特别的

之后就吃午饭，director 人都很好，分散坐在每一桌，不过下午有面试，就吃得很匆忙

开始面试了，案例很短，史上最短案例。之前看面经还说是玩游戏的。案例就一两句话，我还翻了好几次以为是漏了

一开始是 30s 自我介绍，我是第一个，整个惊呆，感觉说的不是很好

然后是讨论案例，我们组有框架，但是老跑题，虽然我有试图挽回，但是。。。



时间到了，我们都没有下结论。最后被面试官 challenge 这一点，出来后好后悔，应该勇敢站出来把整个 team 拉回来的

出来后还要等余下的组，就各种聊天，HR 给买了肯爷爷和星爸爸  
八点才回到港汇

一天下来就一个小时的面试，但是觉得妮维雅的面试方式真的挺特别的，真的挺喜欢这家公司  
发帖攒 RP，求 offer 啊

### 3.18 妮维雅二面（群面）情况，刚刚收到三面通知

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1600639-1-1.html>

今天去了妮维雅的二面，也就是群面了，又花费了来回三个小时到了漕河泾那边，而且还来早了 45 分钟，前面一组已经开始面试了，然后我们几个 13:35 的就在边上等着。

后来就把我们都带进去了，第一个房间不是群面的地点，就是做了姓名牌，然后发了材料，看 15 分钟，然后上交，看的材料都要记笔记，否则等会材料上交了就没办法了。群面的内容和前几年的都一样的，开辟航线，然后要算盈利，每个人是一个部门经理，要有自己的责任，同时也要配合团队使得盈利最大化。我的职位是薪酬经理，就是各种薪酬和福利的材料，看得比较乱，数字又大又多。

看完材料以后，每个人带着草稿纸，笔和姓名卡，还有一张总预算的表就去另一个房间了。面试时间 50min，一共 5 个人，然后大家就自己掌握的材料开始大讨论，中间还夹杂数字计算，感觉各种混乱，时常搞不清对方的职责是干嘛的，下面有几个人，要多少钱，能不能 cut 掉几个人，然后大家就纠缠在这种上面，最后终于达成一致，算了下盈利居然 130 万，超出了预期，感觉非常不可思议。然后大家就一头雾水地回去了~~至少我肯定是这样~~

我感觉自己没有干啥事情，因为作为薪酬经理，我下面不管人，各种薪酬都是其他部门经理算出来的，我就是协调了下，也没有很强势，然后感觉肯定会挂掉，晚上准备写面经，发现邮件发过来，让我去三面，很奇怪，真是各种奇怪啊~~~不知道三面是神马情况，case study 要两小时么，担心~~~

附三面通知：

妮维雅管培生校园招聘三面通知：

同学您好，  
恭喜您进入妮维雅 2013 年管培生校园招聘 Case Study 环节。  
面试场地：上海市闵行区莲花路 1733 号 D 栋（妮维雅公司）  
面试时间：11 月 18 日上午 12:20

注意事项:

- 1、请提前十分钟到场。
- 2、您需要携带学生证、身份证和笔。
- 3、本次面试只安排在 18 日一天，面试时间大概为两个小时。若您因故不能参加面试，请尽快回复邮件反馈给我们，谢谢。

祝好

### 3.19 妮维雅二面--有史以来最悲催最失败的面试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1600755-1-1.html>

今天是妮维雅的二面，形式为群面，早知道是做 case，心里也有准备，所以觉得没啥忌惮。

昨晚熬夜，今天起得晚中餐没吃，路上一路状况，迟到了，差点放弃，整个人精神状态极差，个中曲折就不赘述，于是稀里糊涂就开始了群面，貌似还是以前的题，role play，开辟新航班的材料，材料没看完也没抓住要点，甚至有些地方还没弄懂，就进了群面室，进门前的第一感受：今天绝对悲剧了，整个群面过程回忆起来觉得痛苦，所以此处省去 10000 字，我的感受就是煎熬煎熬再煎熬，我好想大声喊一声：“what the hell is going on here? I don't have the slightest idea about the case....”

50 分钟滴答滴答过去，内心千万次期盼着结束，也终于结束了，我无奈地走出去了，深知这是最后一次来妮维雅了。

这是自己有史以来最失败的面试，整个过程说的话不及他人百分之一，不明原委，毫无头绪。不过，回家的路上我反而不是很郁闷，因为不是自己表现欠佳，而是真的没有 idea，不知道如何做那个 case。

就此告别妮维雅是一定的，但是写点东西也算是给后来者的建议吧，

1. 择业时一定要认清自己，如果专业完全不对口，学习能力又一般，知识面还不宽，就不要想一口气吃成个胖子，有些活儿真的不行，就是不行。
2. 面试前吃好，休息好，精神状态调整好。
3. 信心永远不要丢，即使等地铁时卧轨的心都有了，还是要乐观，有些东西不适合不代表你不优秀。

妮维雅是一次不错的经历，加上笔试，一共是有 5 轮，貌似要参加相亲面，做咨询 case，和 presentation，很新颖也很有挑战。自己走到第三轮也算差强人意了。好在自己已经有了不错的 offer 了，作为保底和继续前进的动力吧。

PS，我们群面那一组大家都好牛，有两个男生一个女生尤其 impressive，祝你们都成功

### 3.20 妮维雅三面（case study）记录

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1604104-1-1.html>

貌似没有人写过妮维雅三面的东西，昨天找了半天也没有找到什么资料，今天去三面完，就写一个记录吧。

面试时间是坑爹的 12:20，不过看人没来齐，就把我调到了 11:50 的。内容就是 case study+presentation+提问了，单面全英文。每个人有 1 个小时的时间看 case，这个部份是五个人在一个房间里完成的，但是不能讨论。每人会发四张大的白板纸，很大的那种，还有一支 marker 笔，在这一个小时内，需要把你想要表达的东西写到大白板上，然后准备 presentation。case 的内容是关于妮维雅想针对 50 岁以上人群开发的牙膏和漱口水产品，资料大概有十几页，前面都是一些市场分析，产品介绍等等，一共有三种产品，需要 launch 一种或几种吧，每种产品各有特色的样子。后面几页都是数据，都是关于消费者调查的，每一种产品的喜好程度，打分情况等等，看得我比较混乱。差不多看了 35 分钟就开始在白纸上涂涂画画了，差不多就是基本的思路吧，表达清楚就行，数字部分我没有提到太多，因为不大看得明白，怕被 challenge，这样很快一个小时就结束了，最后的部分也没来得及写完。

接下来几个人就被分别带到了不同的房间，每个房间两个面试官，一个应该是经理，一个是 HR，全英文 presentation 难度略大，前面基本上都在白纸上画画要点，具体怎么说都没准备，也就差不多按照白纸上思路讲了下，有些地方不太顺，不过总体上还算可以。然后面试官说基本上没什么问题要问，就问了两个小问题，也没 challenge 我缺乏具体的数据分析什么的，感觉这个面试官还是挺温和的。

接下来就出来了，然后居然是惨无人道的 SHL 测试，明明之前网测是测过的，这次又要测一遍，好像是什么校对评估之类，可能是看你之前有没有作弊吧，但是经历了一个半小时的 case study，再做 SHL 就很累了，基本上很难专心了，脑子有点混乱，最后踉踉跄跄地完成了 verbal 和 numerical 两大题，然后就彻底不想动了。

最后又花了一个半小时回学校，到寝室三点半，整个期间没有吃午饭，3 点半吃了点东西，看了美剧，洗了澡，现在终于恢复了精力。平心而论妮维雅的几次面试还都挺有特色的，上次的群面和这次的 case study 质量都挺高的，也能锻炼人，自己还是学到了很多东西。

## 3.21 纪念已经炮灰的三面（Case Study）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1606804-1-1.html>

在论坛里逛了一圈，发现描述三面的帖子不多。虽然已经炮灰，还是发帖子描述一下具体经历，希望能给后来的同学提供一些参考。顺便攒下 RP。

三面的时间大约 2 个小时，1 小时阅读材料，30 分钟英文陈述。之后还要做一遍已经做过一次的 SHL 测试题。

首先说阅读材料，全英文，大概有 10 多页。不过只有前面是文字，后面都是表格。所以个人觉得比今年百威的商业案例分析题要简单。材料主要涉及 Nivea 准备推出的几种牙膏产品。每种都有各自的特点。而目标消费者是 50 岁以上的人群（人群内部又有具体细分），涉及到欧盟、美国和金砖四国这三大不同的市场。附录的表格里有很多市场调查数据，比如消费者对于每种产品的购买欲、信任度等。最后要达到的目标就是选出最理想的产品（组合），实施的市场营销方案以及针对现状提出的改进措施。这些内容都要求写在一张白纸上，作为 presentation 的材料。

现场陈述的时候有两个 HR 在场。先用 10 分钟英文总结，然后会根据报告的内容提出相应的问题。比如在资源有限的情况下怎么制定具体产品的营销方案之类的。LZ 不是商科，对 MKT 接触的不多。因此在这一方面经验不足。这大概也是最后炮灰的原因。

已经连续奋战一个多小时之后，被告知还要做一遍 SHL 才能离开（可能是怕之前有人作弊吧，不过问题是测试现

场紧邻面试的隔间，于是被各种声音吵得不行，直接导致阅读部分严重走神影响发挥)。于是 LZ 一边听着各式各样的 presentation, 一边结束了耗时两个小时的三面。在这里真的希望 Nivea 在今后设计面试流程的时候能改进一下这一流程。不然的话，仅仅是因为受到现场严重干扰而失去下一面的资格实在不值得。

以上就是三面的具体经历。总的来说，在 Nivea 的面试还算令人难忘。一路走来也认识了不少优秀且有趣的同学。在这里祝已经进入下一轮的同学一切顺利：)

## 3.22 新鲜面筋，求 RP

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1589019-1-1.html>

今天去的一面，果然和网上传说中的一样，3 分钟相亲式面试，每个 HR 都会问从不一样的角度问问题，但是有



时候会有重复（楼主一招鲜吃遍天，每个 HR 都用了一样的例子，不晓得会不会被发现），我来总结下五个 HR 的角度：

- 1、问下你的职业规划，然后为了你的职业规划有做过哪方面的努力，未来还会做什么努力
- 2、希望从事什么样的职业、行业，为什么
- 3、说说你大学生涯中最大的错误是什么
- 4、实习经历中最值得称道的一件事情
- 5、英文面：每个人都不一样的，面试官会根据她对你程度的判断适时地调整，打断。我被问的是介绍一个自己曾经经历过的两个 party 冲突的具体事例并说说你怎么解决它的。

一开始会有个小房间告诉你面试的流程的，然后才会到正式的面试房间里，建议带好成绩单复印件。然后妮维雅的那个楼比较难找，大家早点到吧~差不多就这样，祝各位成功

## 3.23 12 个小时妮维雅终面记录~~

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1610062-1-1.html>

其实真正的面试只有短短一小时，可能是史上最短的终面了，而且也是最有趣的终面。

简单说一下整个流程吧，其实大部分时间都很水的。

早上 8 点半到漕河泾那边的办公室，然后统一发车去青浦，这一趟车又花了 1 个小时，大家在路上都昏睡过去了。

到了青浦，看到妮维雅的工厂，还是挺大挺气派的，据说负责全中国 95% 的生产。整个早上就在一个会议室里面，由 HR 的 VP, Market 的 Director 和生产的 Director 负责介绍妮维雅概况。其实如果不是因为妮维雅的面试，我不会去了解妮维雅以及母公司拜尔斯道夫的情况，也不会知道妮维雅是 skin care 领域全世界的第一（确实是第一），更不会了解拜尔斯道夫旗下还有两个高端的品牌优色林和莱伯妮。这确实是一家比较低调的公司，但又是一家注重品质的德国公司，同时对人的发展也比较关怀，以前不知道，确实是太低调了，据说最近有很多宝洁和联合利

华的人跳槽过来，其在业内的知名度就可见一斑了。

中午是和高管们在一张桌子上吃饭，进入终面的一共有 19 个人，被分为三组。中饭吃的还是很丰盛的，自助中餐，很多点心、饮料、水果，果然是为我们的终面特别准备的，然后还可以听到高管们对职业的经验分享，确实是比较有收获的一次经历，不过大家都在隐隐担心下午的终面，中饭吃了很短的时间，就草草了事了。

下午的终面，三组每组一小时，每次一组，所以就要耗费整整一个下午，互相聊天，谈谈面试和 offer 之类，时间度过的很快。

终面来临了，原来是一个游戏~~~好囧的终面。大致就是一堆人要站在一块白布上，并且同时要将对折这块白布，目的是要叠的次数最多，当然其他组的要求和我们组还不一样，不过大同小异的。然后我们组一开始没理解题目意思，对的，六个人都理解错了，然后做到一半 HR 才提醒有问题，我们又迅速再看要求，再改正，最后也是勉强完成任务，当然效果一般般。但大家都脱了鞋子抱在一起的样子真的很欢乐，一会儿男生抱女生，一会儿抱成团.....然后六个面试官围观我们，感觉他们更欢乐.....玩好游戏后，满头大汗，然后其他人出去，一对六，开始单面，全英文。问题主要是你游戏中的表现啊，然后各种问题 challenge，我还是第一个，好紧张，不过也算是勉强度过。等到六个人一一被 challenge 好，整个组就到一个地方去休息了。

后来在休息的时候，HR 还和我们讨论了许多关于校招啊，企业文化啊等等，各种闲聊，还发了纪念品，男女不同，都是妮维雅的产品。另外在这段时间，我又吃了一个蛋糕.....

等到三组都面完，居然都 6 点了，外面又黑又冷，风雨交加，坐上大巴车，颠簸一个小时，到了地铁站，然后又做了 20 站地铁，终于平安到达学校，整个一天的终面就完成了。

经历了妮维雅的四次面试，每次各有不同的特色，从相亲面，到群面，到 case study，到最后的终面，自己也锻炼了许多东西，也对妮维雅有了很大的了解，这种经历非常难得。最后不管他们有没有要我，经历过，就是最大的成功。

愿一起面试的 19 位同学都在 jobhunting 的路上顺利~~

### 3.24 收到在线笔试，攒 RP 发一面面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1593254-1-1.html>

11 月 7 号面的妮维雅，果然是相亲大会。。。

这里要赞一下 HRGG，因为成绩单只带了原件，他还特地给复印了，而且态度超级好。

现在在一个房间等候，这时会发你的个人简历，上面居然还有打分。。。楼主只有 60 分，学校 30，奖学金 10，英语 20，其余都是 0，貌似别人有很高分的，这里提醒以后的小朋友在网申的时候还是把能写的都写上吧，楼主当时就是太懒了。。。幸好还过了。。。

然后开始面试，5 个面试官，5 个同学，每人三分钟，其中 4 个面试官是中文，都很 nice，尤其是有一个，看着年纪特别小，你说的时候一直睁着眼睛看着你。。。问的有重复的，比如职业规划，职业选择考虑哪些因素啦，举个最成功的例子，举个失败的例子等都是很常规的

这里尤其要提一下最后一个面试官，英文面试，describe a situation where you didn't meet others' requirement and how you handled it? 这个问题就算是中文我也不会啊，我好想告诉她我做事从来没有不满足别人要求的啊，但是我还是硬着头皮讲了一个某件失败的例子。。。结果她一直说我没有听清她的要求，最后索性让我用中文讲，当时楼主想死的心都有啊!! 最后时间快结束了她又问我你觉得你的优势是什么，我还傻乎乎问她，请问是中文还是英文。。。然后她脸一黑：中文。这时候时间到了啊，我就随便说了两个词。。

后来面完出来互相交流，貌似大家都被她鄙视了。。估计就是传说中的压力面吧

然后今天下午收到笔试通知，希望攒攒 RP 吧

### 3.25 2012.11.7 妮维雅一面经历

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1591143-1-1.html>

坑爹的今天中午打电话过来让我下午四点半去闵行面试，那我也只能去了，路程来回三个小时以上，这也就算了，面试总是很辛苦的嘛。

一面和网上说的一样，相亲式的轮流团团转，五对五，三分种就换下一个面试官，然后十个人（应该是十一个，还有个计时的 HR）在一个房间里，可想而知有多么多么地吵闹，就像在饭店里一样，很无语的。

四个面试官是中文的，比较和蔼，问题大概是职业发展的考虑，以后职业发展方向，说说你设定一个目标并且完成的例子等等，不过时间很赶，所以要很快说完，然后立马换人，不知道这么匆忙的情况下，HR 是如何选人的，我如果是 HR 肯定头大，3 分钟就要给这个人下结论才行。

极品的是那个英文的面试官，比较 tough，其实是中国人，我说了一个例子，她立马说不对，不是这个，然后要换一个，换一个以后说了几句话，又打断，说你讲清楚是什么事情，而且她是用中文讲的，后来也让我用中文讲，感觉很奇怪，也很紧张，一直被 challenge，最后问了下你的缺点是什么，然后就结束了。问了其他人，同样被 challenge 了，差不多同样的借口来搞你，看你反应怎么样，我也不知道自己表现的如何。

最后又化了一个半小时以上的时间回去，不知道值不值得，不过也算是经历了这种奇怪的面试。

另外看到他家筛选简历确实是打分的，我好像一共 90 分，英语 50 分，实习 10 分，学生工作 10 分，其他忘记了，但是我的奖学金、OQ 什么一律是 0 分的，奇怪的标准。我也看到过 100 多分的，也有五六十分的。

### 3.26 11.28 妮维雅一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1065172-1-1.html>

通知面试时间是 2 点一刻, 等了一个多小时才面上, 效率啊~~~

之前就听工作人员说是 5 对 1, 轮着面的形式, 一共 15min。

还是有些意外, 面就面吧, 一个房间里, 5 个面试官, 5 个面试者, 一个计时人员。

感觉很吵, 说话都需要很大声, 有个专面英文的面试官, 我还 pardon 了两次, 哎。。。

都问差不多的问题, 专业不对口的问题, 难忘的经历, 如何克服困难的, 想做什么样的工作等。

海面伤不起啊。。自我感觉面的一般。

不知道什么时候才有结果, 等待吧。

### 3.27 妮维雅一面 11/30 3 点 30 那场

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1064105-1-1.html>

爱情团团转形式的面试, 5 个面试官分别问 3 分钟。

我个人觉得, 这样并不能很有效的了解同学们的个人特点, 能看出压力下的自然反应。

难道是看眼缘么。。。反正挺有意思的吧, 第一次经历这样形式的面试

### 3.28 第一次写面筋 我也来做点贡献

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1061525-1-1.html>

今天下午刚面完~~五个人一组~~五个面试官 轮流面 一个人三分钟 (有人计时的)

一个全英文 (不过是中国人) 四个全中文

问题基本上都是对着简历来的

很常规的问题 实习啦 学习啦 解决问题的方法啦 都会扯到一点~

我所记得的问题就是 你觉得一个团队中最重要的是什么人物 (这个是英文的)

你之前学习或者工作中遇到过什么困难, 你的解决思路是什么?

个人感觉还蛮轻松的~就是说起来真的感觉时间好快~3 分钟都没说到什么就没时间了

Any way~~Good Luck to All

### 3.29 妮维雅一面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1061387-1-1.html>

妮维雅 1 面 SH

【地点】莲花路 1733 号。也就是地铁 9 号线合川路下来之后走 10 分钟。

【形式】相亲式 3 分钟速配面试法：小组 5 个求职者，5 个面试官。每人 3 分钟轮一个面试官，轮流面。每个面试官分别从职业发展，学校经历，实习经历，英语，性格特质等方面考察你。

【语言】中文 4 个面试官+英文 1 个面试官

总的来说，这简直是我遇到的节奏感最快速的面试了，一般你和前一个面试官话还没有说完，时间就到了，你就要换一个面试官了。于是，这也说明，现场很混乱，你和面试官聊天的时候，基本说不完你的例子，于是我的建议就是你说例子的时候选择重点来说。

【问题】

第一个面试官：基本信息：你来自哪里？你的专业是？专业对你择业的影响，你选的都是和专业相关的么？你都投了什么公司？有什么计划？

第二个面试官：实习经历，你主要做了什么？

第三个面试官：学校经历。问社团啊什么的……

第四个面试官：最有压力的一件事情，你的解决思路是什么？说完之后让你再说一个。

第五个面试官：英语面：leadership experience, co-worker experience, define leadership, what element do you think a successful team should have.

## 3.29 2011 年 11 月一面面经分享

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1061358-1-1.html>

今天刚面完，感觉还挺轻松的。

**面试流程：**

5 人一组+5 个面试官一组=15 分钟。应聘者与面试官分别一对一交流，每 3 分钟进行一些滚车轮式的轮换，有点类似《相约星期六》的爱情团团转的环节。

**面试内容：**

4 个面试官中文面试，1 个全英文。面试的内容主要和你的简历以及个人经历相关，强烈建议按照“宝洁八大问”的题目自己准备一下。

面试很轻松，应聘者很牛 X，基本都是国内一流大学的学生，所以说，竞争相当激烈啊！不过也不用太担心，毕竟这些应聘者中很多是通过海投的方式来找工作 的，nivea 可能只是他们海投对象之一，他们根本没上心。所以，如果你真心想进 nivea，我觉得就要表现出自己与那些海投者不同的地方。

最后希望各位朋友面试顺利！

## 3.30 来攒个 rp 吧~SH MT 二面群面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1086036-1-1.html>

版上的面经有点少，发个给后来人一点帮助吧

是 6 人一组讨论一个项目，好像以前面经也有提过，就是一家航空公司要在一个小国家开两条新航线，要求盈利 100w

在进面试室前有工作人员给每个面试的发一本材料，上面是有编号的，不同的编号是不同角色，地区经理，维护经理，运营经理，市场拓展经理，财务经理，hr 负责薪资福利的经理，每个角色的材料只有一页是不同的，是针对该角色特定的内容，剩下的资料是有关该项目的介绍以及角色涉及到可能用到的数据和一张预算表，给 15 分钟读材料，可以在草稿纸上做分析

15 分钟结束后，同一组的 6 人被带到一间面试室，按照自己制定的角色坐下，开始就该项目讨论，计时 45 分钟，不用总结陈词，至于哪样的模式最好，偶不能给出什么标准答案，个人觉得大家讨论时最好有全局观，我们组的那个 hr 角色在某个细节上纠结了 10 分钟，以至于剩下 4 个同学被冷落，最后偶还是选择打断了她把主题 focus 到整体预算上，算出每个部门提出最初方案的总预算，得出亏损值，然后各部门简单陈述最多压缩的 cost，在最初预计的 cost 中进行扣除，最终达到了盈利 90 多 w 的目标，也许由于偶的角色是财务经理，觉得要很直接的给出量化的数值比较明晰，但愿那个 hr 角色的童鞋不要仇视偶，呵呵

整个过程全部采用中文，面试官在旁观察，应该说没有什么鸭梨，祝大家好运~

p.s. 进二面的一共 60 人左右，有些弃权的，估计面试的人数在 50 左右，不知道多少能进终面，个人觉得不会超过 25 人

### 3.31 SH 的，不让说内容，那大家交流下今天单面的感受吧

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1089908-1-1.html>

感觉论坛上有点冷清啊，是到这个时间大家都觉得累了么？求职这个过程是很磨人，但是相信坚持下去面包会有的，恩~

言归正传啊，今天大家面的感觉怎样呢？偶觉得自己的 presen 没有神马亮点，也不知道有么有答到点子上，总之很茫然，两个面试官后来就针对 presen 提了点细节的问题，微微 challenge 了一下，看不出喜好，觉得挺没谱的大家的经历如何呢？多多交流一下吧，恩~

### 3.32 妮维雅面试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-606929-1-1.html>

今天上午面试，之前不知道个什么程序，说是 25 号之前会通知录取结果！就一面哦

印象中，妮维雅面试有好几轮，现在却就一面！在网申中，当时湖北省、福建省、江西省三个省份就选出了十五个人不到（是在介绍会上我才知道的），HR 是说这些人是经过严格的简历筛选出来的！然后就第二天的一次面试就好了！我真的很想知道，他们是怎么帅选的简历的，怎么通过简历会看到一个人怎么样？因为那十五个人，给人的感觉都是很精英化、很干练、人都长的不错！暂且不说事实上能力到底怎么样（本人给人感觉就是很干练的，O(∩\_∩)O~，但是能力一般吧）

今天上午我是第一批，六人一组，面试 80 分钟，是小组讨论，20 分钟看材料，40 分钟小组讨论，20 分钟呈词。

题目是要开通一条新航空道，盈利到 100 万以上，我们一进去，办公桌上就有六个职位，运营经理、地区经理、财务经理、市场拓展部经理、维护经理、薪资待遇部经理，我们六个人要开会，每个人职位不同，材料也不

同（其实就是一页不同啦，

那就是职位要求不同），我们每人估算自己最优化的成本！最后是我们组得出来的盈利还亏了 30 多万！

不说了，我也不知道自己这次表现的怎么样？但愿自己好运吧！因为我还蛮想进入这家公司的

对了，还有，有人说这次实地培训生就 1000-2000/yue，但是据我参加所知，工资还蛮高的。因为 HR 说，你实习的工资

你还绰绰有余，那不要说你转正了！其实吧，我作为一个应届毕业生，我不敢要求太多，我只希望找到一家适合我、我热爱的公司和岗位

### 3.29 妮维雅面试中山大学

我接到的面试通知是在今天下午两点四十五分，面试地点在在中大熊德龙。

两点二十分，我还在宿舍刮胡子，突然接到 51JOB 的工作人员电话，叫我提早点到，要提前面试。

于是我用或许能破世界记录的速度，穿好西装，打好领带，看还有一点时间就用发胶弄了弄头发，冲到打印店打印好简历和面试通知。

我甚至想这有可能是一个行为面试，看我能不能在临时情况有变时还能处乱不惊，在我飞奔往熊德龙的途中，还接到了 51JOB 的那位操着客家口音的大哥的电话，催我快点到。

当我到达熊德龙时，看到一个女生也是跑得气喘吁吁的，我们一起上到五楼，看到两个大哥站在教室门口，笑容满面的对我们说，你们先等等吧。

前面有个人先进去面了。

在外面等候时，我了解到有两个妮维雅的领导在教室里面，一人面一个。

在等待过程中，我看到今天在中大面试的大概有五十人左右。

等了十分钟左右，喝了几口水。

就轮到我了。

进去教室里就看到了华南区的张经理坐在桌子后面-----妮维雅来中大开宣讲会时我见过他。

张经理很亲切，可能是因为面试了大半天，有些审美疲劳，脸上有些倦意。他先叫我自我介绍，于是我就自我介绍。并没有要求限制时间在一分钟，我就 BALABALA 讲了三四分钟左右。

他听完后，说了声 OK,然后就问，那你的劣势呢，我很坦诚的说了自己的缺点，但我会将这些不利于我销售自己的反对意见，转化为销售机会。

张经理听完后，问我，那你觉得作为一个 sales，最基本的素质是什么？

我回答了，我看得出他不满意。

他把他知道的答案告诉我，但这个答案正是我的比较优势，于是我又侃侃而谈我的经历。

最后，张经理问我，我有什么想问的，我就问了加入公司后是否有轮岗等培训，张经理很耐心地回答了我。他告诉我，会在 30 号前通知，然后 9 号飞去上海终面。

我跟他握握手。

道声再见。

面试就结束了，整个过程十五分钟左右。

希望能够在明天就接到去上海的通知。wish all good luck!

### 3.30 妮维雅上海面经

本人以前没写过面经，一是由于没什么好 offer 可写，二是比较懒：)

今天去了 nivea 面试，觉得蛮有意思的，随便写写。早上由于计算失误，加上运气非常好，不堵车不等车，下午一点的面试 11:30 就到了，hr 很好，说那就一起吃饭吧~~

十二点多开始吃饭，nivea 的食堂还是蛮干净明亮的，菜么两荤两素，有鸡有鱼，感觉不错。吃饭时发现 hrmm 居然是大四的，大为惊讶之余，开始套问 salary 的问题，不过 hrmm 非常警觉与专业，说这是机密，另外她说调查过，应该还算是不错的。问起是不是版上说的 2400，她也只是说不是，至于是高是低没有透露。她开玩笑道，如果比 2400 低，你是不是直接就走人了阿，我回应到，总要面一面，否则对不起路费:) 期间看到下午要面试我们的人，也在吃饭，据说姓史的销售总监吃好饭一点钟，出食堂的时候仍看到史先生在吃饭，心想，等一等吧

和我一起吃饭的还有一个上大毕业已经工作三年的女生，好像要面销售主管，hrmm 说由于只有一个人面试，我排在这个女生后面。在楼下等候的时候，陆续来了很多复旦财大的兄弟姐妹，看出来通知面试是 15 分钟一个，现在 hrmm 说一个小时面 3 个，大家都觉得要等很久了。大约 1:50 的时候，hrmm 终于叫那个女生上去了，这时候应该 2:45 面试的人都来了。大约到 2:20 的时候，那个女生面完，之后就是我第一个上去，也没听她介绍面经。到了楼上，总监正在打电话，看上去双眉紧锁，一脸怒气。hrmm 把我带过去，结果被他轰出来，说总归要有休息的时间把，五分钟以后来! ok, 那继续等，hrmm 不好意思地又给我泡了杯水。

五分钟过后，进去，总监没好气地跟我说，自我介绍一下吧，我说了学校专业，刚提到学习，他打断说，你是来面 sales 的，无关的不要说，我只给你五分钟时间，ok, 那我开始介绍学生工作，说完了之后，他说，“你是中国人还是外国人啊，你介绍的我怎么还是不了解你的基本情况阿!”我当时就有点火了，不过我还是微笑的看着他，他接着问我知道 sales 是干吗的么，我 blahblah, 他说那你说你为什么适合阿，我说通过学生工作我有交流能力组织能力领导能力，他打断说：“我们不需要领导能力，你们是最底层的”再汗一下。接着他就问我有什么问题么，我开玩笑到这么快就到这一步啦，他一脸鄙视地说：“那你告诉我我还要问什么??!!”我说，这由你决定，他就说你没问题么?我想了想，你那么 tough, 我也 tough, 一拍两散还给后面的同学生时间，我就问到：德国公司一向以严谨的作风闻名，nivea 也是这样吧，不过今天的面试，约好 1 点钟，现在已经将近两点半了，下面等候的同学将近十个，他们都会在比自己约定的时间晚两小时以上面试，请解释一下。他很自然地说：我有比面试你们更重要的事情，布什 9.11 的时候还会去按原计划访问其他国家吗?我问你，现在工作是买方市场还是卖方市场?我回答：这是双方的。他就说你们大学生又没有工作经验如何如何，ft, 那你们干吗搞 campus hire。他还说他如何如何忙，之前都在面人家什么的，我说，我看到一点钟的时候你是在吃饭，他理直气壮地说，对，我吃到 1:20。之后我就和他握手说 88 了~~

下来之后我把大致的情况跟另外将近十位同学说了，让他们有个心理准备，还省了少许他们等待的时间，也算积累 rp 了:) 回来的路上，我还是觉得今天的面试还是收获蛮大的，第一次遇上压力面试，不太习惯，有很多值得总结。由于是第一个，所以不知道情况，看精华区里的面经觉得 nivea 的面试官都很 kind 的，所以当时一下子感觉不一样有点处理的不太好，其实很多想说的话都没有说。这次面试很好的暴露我的弱点，如果做 sales 就不能如此任性了:)

我还有几点想说:

1, 压力面试的确满有收获，不过如果不是我想的那么复杂，仅仅是面试官把自己的心情带进面试，那就不太

专业了，之前他接的那个电话，事后 hrmm 说老板最近压力蛮大，都说明有这样的可能性。而大部分大公司都不采用这样的面试方式。

2.从之后的几个人面试的感觉，大致得出这样一个结论，nivea 这次是想找老家在拓展业务当地的同学，这样常驻那里不会有什么问题。所以上海的同学还是幻灭吧:) 另外我很奇怪，据说 nivea 那天复旦宣讲会的时候爆满阿，很多人都进不去，这种情况我在 ibm 的宣讲会上看到过，不过这档次差的太远了，在 fmcg 行业中，他们和宝洁欧莱雅比差很多吧，怎么弄得好象很牛的样子。

## 第四章 妮维雅综合求职经验

### 4.1 2017 拜尔斯道夫销售管培面经（从网申到终面）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 4 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2098933-1-1.html>

#### 拜尔斯道夫销售培训生面经

##### 一：网申

拜尔斯道夫的网申时间比其他快消公司要晚一些，从 9 月 26-10 月 28 号，网申系统是 51job 的系统，有 open question. 网申地址 <http://campus.51job.com/2017bdfcampus/>

网申开始时间&校招行程

file:///C:/Users/ADMINI~1/AppData/Local/Temp/ksohtml/wpsAB62.tmp.jpg

销售培训生工作地点以及发展路径: file:///C:/Users/ADMINI~1/AppData/Local/Temp/ksohtml/wpsAB63.tmp.jpg

在此，建议小伙伴们在选择面试地点时不要和自己希望的工作地点弄混，因本人求职季血淋淋的教训，如果你选择的的城市没有设面试点的话你就不会收到面试邀请了!!! 连面试的机会都没有，想想就心酸。

##### 二：笔试

笔试系统和高露洁一样，是 Cut-e 系统，个人感觉如果你没上过笔试课、没提前做过类似的题目肯定蒙圈，题多时间短，英文部分没做完，建议一定要练啊!

##### 三：一面

我选择的面试地点是北京，具体位置在将台地铁站附近。面试时间为下午 1:00. 目测笔试刷掉了很多人，因为当天偷偷瞄了一眼面试官手中的名单，也就 10 多个人不到 20 个人的样子。

面试的内容就是结构化面试，我的面试官有三人，两个销售主管（一男一女）一个 HR（年轻女），先是简单的自我介绍，然后根据简历和自我介绍的内容提问，面试了 30-40min，我能回想起来的问题有：

1. 除了拜尔斯道夫，还投了哪些公司？目前进展如何？

老老实实回答了还有联合利华、宝洁等快消公司，确实我的目标行业就是快速消费品行业。

就此面试官追问，看你在宝洁和联合利华都实习过，而且联合利华是 summer intern，难道不能转正么？这个问题是硬伤！是每个公司几乎都会问的问题！！心里苦啊，联合利华就是不能直接转正啊，只能拿 green pass 到终面，每次都要解释解释再解释。

2. 为什么选择来北京面试？以后就想在北京工作么？其他地点不考虑么？

建议回答时灵活一点，这样通过的几率大一点，我当时回复的是只要北方就可以。当然如果你就一定要在北京的话也可以直接表明，不然就会像我一样被分配到雾霾之庄---石家庄等你不想去的地方。

3. 对岗位的理解，你知道销售培训生是做什么的么？你能吃苦么？

建议面试之前一定要把这个岗位是干嘛的搞清楚，然后结合自己的经历表明你可以胜任这样的工作。

4. 简历挖掘，问了宝洁分销商实习和联合利华实习的事情，细挖了很多，然后从这个实习中又延伸出了类似于宝洁八大问的问题，比如：你在这个实习中最大的困难是什么等。

5. 由于面试当天带了比赛时的作品，是一个营销推广方案的设计和落地执行，就这个比赛和方案问了一些内容。

6. 你有什么问题问我？

我呢，总是在这个问题上惨败，想表现自己对这个行业的关注却总被误认为这个孩子有点假大空，记得当时问了一个：现在在快消行业化妆品这个子领域发展非常好，妮维雅有没有考虑收购或者从国外引入化妆品品牌进入中国市场？面试官回答说暂时没有，在国外有，但是中国市场目前没这个计划。

面试完其实还是有点沮丧的，因为觉得自己回答问题逻辑思路并不是很好，而且面试官们全程无表情，有点 challenge，但是过了大概两周左右就收到了终面通知。

#### 四：AC 面

AC 面试 12 月 13 号，说实话妮维雅的战线有点长，那个时候其实已经有拿到 offer 了，但是妮维雅超级 nice，报销路费和酒店住宿，而且当时对手里的 offer 也不太满意就定了机票决定去面试啦。

小 tips: 面试通知的邮件是群发的，你能看到和你一起面试的小伙伴的邮箱，所以我们小组就提前约起来建了个微信群，先熟悉一下。

面试当天：群面+个人 case 面，面试官一共 5/6 人，有整个北区的销售主管和一个 HR，参加 AC 的小伙伴一共估计是销售主管看好哪个就直接挑走哪个吧。

群面的题目为选人问题，讨论+pre 全是中文，选人问题，之前有遇到过类似的。可是！问题来了！当天小组内其他人没有一个认同我的这种方法！大家根本没有设立一个考核的标准，就是巴拉巴拉我觉得谁更合适。。。这个时候，不管别人怎么想，我先把我的选人标准和方法主动提了出来，并说出这样做的理由，至少，面试官知道我在这个 case 中是有思路和逻辑的。最后大家用排除法甚至有点类似投票的方式决定的，我当时真的脸色一定超级难看==

个人 case 面时我是第一个上场的，45 分钟看案例，15 分钟在白纸板上 pre. 案例和 pre 都是中文。案例的内容就是，某个刚入职的 MT 到了一个经销商工作一年，然后出现了团队上，销量上，与经销商矛盾上等问题（案例里面有很多专业性快消术语，比如：铺货，卖进，SKU，SR,DSR 等等）然后让你找出案例中的这些问题并且给出解决方案。本来是可以利用这 45 分钟直接把框架写在白板纸上然后直接带进面试关房间 pre 的，而我，当时却以为是写在草稿纸上进面试关房间后再边 pre 边写的，结果就是面试官说你直接讲吧别写了节省点时间。。。BUT 这个案例对于我简直超级熟悉，因为我在某快消公司实习时有过一定的了解以及我自己经常关注经销商渠道以及快消方面的知识。所以，在讲的时候每个问题都挖掘出来了，并且给出明确的解决方案。Pre 完面试官会追问，问的很细很细，你给出的 solution 具体怎么做，到明确的步骤，比如一起面试的小伙伴就说了一句：“要加强和经销商经理和团队 SR 们的沟通”，面试官追问了两次怎么沟通，她都没回答出来，结果 go die 了。

#### 五：Offer 相关

拿到 offer 实在 12 月下旬，20 多号，上海打来的电话。

（ps：由于拿到了一个比较喜欢的电商 offer，就放弃拜尔斯道夫了）

祝 babe 们好运，

说实话，坛子确实给了我很多很多很多帮助，于是在某一天下午觉悟狂码 3 篇面经反馈坛子，也算给自己攒人品咯，坛子给我好运吧！hhhhhhh

## 4.2 2017 BDF Nivea MKT MT - 已获 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2087330-1-1.html>

楼主 10.26 网申的妮维雅市场培训生，base SH，11.4 完成了 cut-e 的测试（同高露洁题库），11.10 一面结构化面试，12.9 钟面（群面+个人 case），12.12 收到了 offer call，给到 offer 的时间算是 FMCG 中迟的了。

网申 MKT MT 的简历大约有 2000 多份，今年貌似妮维雅简历关卡的比较严，另一位和我一起百威做过 GMT summer intern 的朋友没有过简历。Cut-e 的测试的话就是传闻中的时间短题目多，和高露洁的题目一样，真的超多，分以下几个部分：

1. 文字推理 - 12 分钟（英文）
2. 数据推理 - 12 分钟（中文）
3. 逻辑推理 - 12 分钟（中文）
4. 个性问卷 - 约 15 分钟（中文）

目测 OT 刷了很多人，到一面的时候大约是 30 或 50 人，一面是典型结构化面试，半英半中，楼主当天早上面完高露洁，立刻去机场赶下午的妮维雅一面。。。

一面过后要等很久才有 final 通知，final 一共 9 人，报销了外地学生的往返机票和住宿（四星酒店，牛逼）。Final 从早上 9 点持续到了下午 2 点，中午公司点了 KFC 给我们吃，还发了一些公司的洗发水、啫喱水、护手霜、洗面奶之类的产品，简直贴心。

第一部分是群面，先看 30min 全英 case，为在 case 的 5 个 candidates 中选一位作为一个 project 的 leader，有一系列 requirements 和 criteria，讨论本来说全英，后来大约讲了 5 分钟英文就开始中文讨论了。不要求 pre，但我们组把结论写在了白板上，最后十分钟进行了总结梳理和 pre，最终结果还是不错的，但讨论过程中有 candidate 特别 aggressive，导致讨论氛围不佳，进程慢。

第二部分是个人 case，先在一个房间看 1 小时厚厚的 case+写准备 pre 的大白纸，pre 10 分钟，再聊 10 分钟普通的 final 面试。

Case 和百威的类型一样，4 款产品选 1 一款推广，说明理由和 mkt plan，需要满足的指标比较少，没有什么计算，相比较百威的 case 要简单很多。言之有理即可，最后面试官问了我是如何排除其他几个产品的，选择产品和 pre 的时候要切记整个 plan 需要满足的几大条件和 mkt backgrounds，最好总结写在白纸的第一页上方。

之后和 MKT 的一位 director 以及另一位同事聊了大约 10 分钟，和 structure 差不多，不同的是中途有所互动，妮维雅真的是一个非常注重 caring 的公司，在 final 环节那位 director 也分享了自己的经历，回答了我问的问题，感觉非常 nice。

就此一游啦~~因为楼主之后不一定要做 MKT，所以最终没有选择妮维雅。希望明年奋斗在 FMCG 秋招的大家加油啦。

## 4.3 攒 rp~妮维雅网申+网测+一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2070271-1-1.html>

妮维雅大概是九月下旬开放网申，LZ 在 9 月 26 日提交网申申请 MKT MT，10 月 30 日网测，11 月 9 日一面

### 【网申】

妮维雅的网申有三个 open question，需要好好准备，因为 LZ 有同学写得比较随意就木有过简历筛选，以及这几个问题好好准备后对之后的面试也是很有帮助的

1. Beiersdorf holds 'Courage' as one of our four core values. What would be your personal interpretation of 'Courage'? In what situation do you think your courage is well reflected? Please pick one real example and elaborate the situation.
2. If you are selected As the employee of BDF, how will you develop your potential during your daily work?
3. Anything particular/interesting you would like to share with us that you ever know about Beiersdorf?

### 【网测】

网申提交一个月左右才收到了网测，那几天有人发帖说妮维雅有电面，一直提心吊胆等突击，结果那个 LZ 弄错了  
~ ( \_ \_ ) ~

网测是 CUT-E，跟今年的高露洁形式一样，连 V 和 N 的案例都是一样的，但是问题有区别

Numerical，12 分钟，37 道，中文，问题不难，时间充足

Verbal，12 分钟，49 道，英文，大概做了三十几道，宁可做慢一点也要保证正确率

Logical，12 分钟，12 道，跟高露洁的数独不一样，类似于在一组图形中找规律，可以在例题中想清楚思路，正式做的时候就会很快想

N 和 V 建议在做题前把图表和基本内容扫一遍，不至于做每道题前还得找一找信息在哪个表里，尤其是做 V 的时候，题干都说了一般是做不完的，保证正确率是王道

### 【一面】

网测后大概三四天就通知了下一轮面试，邮件里很贴心地说明了面试形式和注意事项，连当天的紧急联系人都注明了，面试前两天还特意发短信提醒大家天气降温要注意保暖什么的，非常的 caring O(∩\_∩)O~~

一面是一位 HR 姐姐主持的结构化面试，中途一位 MKT team 的同事加入，前后大概四十分钟不到

主要问题跟另一位 LZ 分享的差不多，主要就是根据实习经历深挖，base 在 MKT 和快消相关的经历上进行宝洁八大问式提问

语言的话中英文随机切换，以中文为主，不过 LZ 也有朋友去是全程英语，应该是随机的

总体面下来感觉面试官明确地 prefer 商科背景+MKT 实习的候选人，需要你有很强的做 MKT 的 motivation。LZ 因为实习中有非 MKT 的经历，被 challenge 了很久，所以怎么表达对投递职位和职业方向选择的问题上最好能自圆其说，尤其是 MKT 这种需要有很强 motivation 的工作。

最后 HR 姐姐说如果通过的话，两到三周后会安排后续面试，应该是往年面经里著名的 12h AC 面了，希望能过吧~

## 4.4 妮维雅 2011 校园招聘流程



## 4.5 妮维雅网申与笔试再加电面

自己的目标是医药行业和快消，之前错过了像宝洁这样的快消企业，现在在所有的医药企业都招聘完了，我才慢慢地将重心转移过来。现在的目标是不放弃任何大型企业。自然妮维雅也不放过。

妮维雅的网申是包给 51job，也没什么特别，这里就让大家看看我 oq 吧。也许对后来人有帮助。

1. Why are you interested in working for NIVEA and in this particular function?

1.

i .NIVEA has been a leading brand in the international skin-care market, and one of the most famous German companies in China's market.

ii . NIVEA is one of the best FMCG Company in my opinion. FMCG is on the top of my job hunting list.

iii. NIVEA is a well-established company that offers long-term career development.

iv .I am a fan of NIVEA.

v .NIVEA has a group of talented people.

2.

i .Sales suit my expectations, and I am suitable to be a salesman.

ii .I wish to get a pay based on my performance: better result better pay.

iii.I hope I will be going out, meeting people instead of sitting in the office, as I' m a very outgoing person.

iv .Sales, compared to other jobs, can improve my abilities most quickly. I can learn how to observe others, how to persist, how to deal with coldness and rejection, and all these traits will help me to be successful in both career and personal life.

Tell me about a time when you developed new ways to accomplish a difficult objective or goal. How did you do this? Please don't forget to tell us the accomplishments and results when describing the event

1.

I developed a "Personal Evaluation-mail" to get the classmates getting closer.

2.

At that time some of the classmates had some misunderstanding with others. And they were cold with each other. And what is more, two of the classmates quarreled and fought as enemies with their roommates, who wanted to move out of their dorm.

3.

I did it in these way:

i . It was hard to get them to have face to face communicating, but it could work by mail.

ii .I built up two boxes each in the man' s dormitories and the female' s. One is filled with 49 envelopes with the receiver is every classmate in our class, the other is a mailbox.

iii.If you had something to communicate with anyone, you can pick up his/her envelop, write the things down and drop it in the mailbox.

iv .We sent the mail directly everyday to let the classmates know each other better, and to dispel misunderstanding.

4. The accomplishments:

At the end enemies became close friends. And the work frequency of sending the mail dropped from everyday to once a week and to once a month and disappeared at the end, because there is no need.

Describe a situation in which you were able to positively influence others in a desired direction. How did you go about convincing them? Who did you involve? What was the outcome? What would you do differently in the future?

1.I organized a group of four to sell as many as 100 English dictionaries to the freshmen and contacted the chairman of the Student's Union to convinced him to allow us to sell in the name of the union.

2.

i .I bought 120 English dictionaries at the beginning but I only sold 18 dictionaries at the first day. So I had to organize a group to sell in different places and different ways to increase the sales.

ii .As the members of the group are my classmates and I promised to equalize the interests. So they sold hardly and eagerly to sell the dictionaries out.

iii. We offer 20% of our interest for the union' s coming party for welcoming the freshmen. The chairman accepted our plan smoothly.

3.I involved three classmates(two females) and the chairman.

4. 80% of the freshmen we talked to bought our dictionaries. We sold out the dictionaries easily and quickly.

5.In the future I will have a marketing research before I sell. So I can judge the sales and sell to the target customers directly.

再说说妮维雅的笔试:

笔试是在暨大举行的。哇! 第一次看到这么彻底的笔试。全部应该差不多有 10000 人申请, 只叫了 225 个人参加笔试。是我感觉最负责任的企业了。其他企业都喜欢海笔, 不是有去参加宣讲会的都可以参加笔试, 就是找来 2000-3000 个, 包下整个教学楼, 浩浩荡荡地比 (箭牌, 强生, 辉瑞, 网易都是这样子)。第一次笔试有被尊重的感觉。。呵呵。。

笔试如所有笔经一样是全英文的。不过这次好像有点特别的就是考正式题目之前有 45 分钟的销售行为测试, 这些都靠我平时看一些销售相关的书籍, 照着书里讲的技巧选择选项的。时间真的太充裕了。给我做的话, 我可能可以在 45 分钟里面做两份。哈哈。。。最后听说这份卷子是要送到美国去批阅的! 晕。。

接下去就是真正的测试题目了。全英文, 首先第一部分是 30 多道全英文的行测题, 只给 10 分钟。晕死。看中文都做不完啦。就别说一大堆鬼文。所以我的策略是: 看到题干长的就随便选, 题干少的就乱作。最好 10 分钟做下来都可以完成 20 多道。剩下的就随便填了。鬼知道啊。至少我都可以保证我会的题目都做对的。所有人都在同样的情况下。感觉我做得应该比其他人好。

剩下的是 15 道的综合题。什么内容大概也忘得差不多了。反而这几道题可以有 30 分钟的时间! 再晕!! 慢慢做。

总的感觉是: 还可以, 应该发挥正常。应该可以收到面试通知! 等待 ing……

电面:

之后就有人开始在论坛上说, 半途杀出了一个电面!! 很多人都收到了, 而我没有收到, 感觉是被 BS, 超级不甘心!

幸好再给一个惺惺相惜的朋友聊天的时候, 说他收到电面告知的邮件, 我也去查了一下邮件。还真的我也有!! 高兴。第二天 8: 30~11: 30 电面!

第二天起了个早, 早早的来到一个安静又可以看书, 还可以随便讲电话的地方边看书边等电话!

等啊, 等啊!! 等到 12 点都还是没来电。看来得下午了! 忽然下起了大雨, 自己被困在那个地方, 肚子饿得很! 还好女朋友这两天在学校, 冒雨给我送饭, 还陪我玩了一会我发明的一个游戏!

最后 2 点都还是没等到。叫女朋友回去, 自己再等等。好困啊!

就坐在一个屋檐下睡起觉来! 不料睡着睡着有一个清洁工阿姨走过。不好意思就走人了。

去图书馆睡觉算了。在一张沙发睡得还挺舒服的。就是中间给短信吵醒了 4 次。最后一次吵醒又要重新进入梦乡时, 021 开头的电话终于打来了。大佬啊! 我可是等了足足 8 个钟啊。时间现在是: 下午 3: 30 分。

哎。问的问题挺简单的就是照着简历问题问了一下, 然后就是要突出自己有激励别人的经验。本来对我来说

应该是挺简单的，不过不知道是不是睡得昏沉，很多神经都还没打开，搞得我回答的时候来是展不开思路，回到的时候也是老是会卡住！感觉超不爽。在他们想挂我电话的时候（听得不耐烦了），我拼命抓住想说一点主要的东西，谁知道又给我丢了几个问题。搞得我同样也是回答得不好！郁闷死了！睡觉让我错失了妮维雅真正的面试！！我敢说真的是睡觉的问题。不知道大家有没有睡完觉头脑没能清醒那种感觉！超级无敌大郁闷！心里暗自安慰都还是没用。很多人都收到第二天的面试通知了！

无奈，进行找工以来第二次霸面。敢在第一场开始之前赶到暨大（又牺牲了两个多钟是睡眠时间）。但 51job 的人就是不给霸。又一次霸面失败。上午失败了，下午本来想去中山医挺齐鲁制药的宣讲会，没想到让企业放了飞机，哎。今天的运气应该就这样了。没有听成宣讲会，回到暨大继续霸面。同样失败！！哎……霸面两次失败率 100%，大家以后要去霸面可不要受我的影响，去了至少还可能有机会，但没去就绝对没有机会了！

（再说说其他人一面的情况吧：每人 1 个钟头的准备，然后做 10 分钟的 present，回答面试官 5 分钟的问题。好像分上午下午两个题目：上午是新店选址，下午好像是新产品上市吧！）

现在上面提到的那个朋友可能已经飞到上海面完终面了。Bless him。。。本来我投妮维雅最大的目的就是想免费飞去上海玩玩。。。幸好朋友有去，所以有点安慰…

## 4.6 对话妮维雅总经理

记者：是什么打动你的？

张：后来，这个猎头公司负责我这个案子的人他就跟我讲那你这样好不好，因为他们也没辙了嘛，他说这样吧你就去一趟德国吧，问我去过德国没有，我说没有去过德国，你就帮他买机票你去看看吧，我想也好嘛，没去过德国，我去了德国去面试，是第二轮的面试，第一轮面试我说算了不要去面试了，可是呢猎头公司说服我去趟德国，我说好嘛那就去吧，去了以后让我非常的惊讶，因为我过去做了很多那种德国的企业我从来没有看到一个公司是这种氛围的公司，我在一天的时间面试从人事到我们的 CEO 到我们的董事长，CEO 兼董事长，在我过去的工作经历中从来没有过，让我真正感动就是那种亲切，那种不是大公司的那种气焰，那种愿意跟你去谈，那种感觉真的让我感动，因为我过去在很多的那些所谓的大公司包括宝洁公司，包括百事可乐都是区域性的去做决定，区域性的看完了顶多两人到三人的面试就结束了，那我这个已经到了我们公司的董事长，我开始思考这个公司可能跟别人不一样。

记者：您刚才用了一个词亲切，一般人都会觉得德国人会比较冷漠，比较傲慢？

张：可以这样讲我讲一个故事，比如有一个美国人跟德国人在一起，美国人态度很热情越来越冷，德国人开始比较冷越来越热。

记者：他有一点质朴的东西。

张：换句话说讲他还没有跟你很亲近的时候他会有一点点觉得有些距离，但是时间久了你跟他相处以后他对你开始有更多了解的时候他会把你当作朋友看，也就是你会发现美国人的笑脸逐渐冰冻，德国人冰冻的笑脸会融化，这是很有意思的一个经验，那我在那次面试里面让我真正见到一个公司的董事长以后像个学者的风范，真的让我感动我说 OK，这应该是一个不错的公司我应该来尝试。

记者：妮维雅当时怎么样？

张：在一个破楼里面我记得我第一次来这边工作没有时间来看嘛，我说 OK 我签了。我就来工作，后来那个

暑假我太太来看我，她到办公室来看我她第一句话说你怎么那么委屈在这里工作，因为那是在破的楼里面。

记者：在哪里您现在还记得？

张：在海防路那里靠近苏州河这边的是我们中方合资的一个旧的厂房，租它的厂房，摆几个破机器就开始生产，办公室楼上的违章建筑里顶楼加盖的房子，坐在椅子上会滑，因为地是斜，那么我说我也不知道因为当时没来看嘛，我也没来看拿了这个就来了，所以我也不知道是这么个环境。

记者：有落差吗？去德国总部看过？

张：当然有落差但我知道这是一个很艰苦的工作，因为这个公司需要你化很多的心血才能去把它去改造，而且是非常的氛围，那时候只要一到五点钟就拿着脸盆毛巾去洗澡去了。在那个时代，因为那个时候家里的条件都不是很好，都要靠工厂里面所提供的热水洗完澡再回家的，在那个时代里面当然落差很大。

记者：那怎么又一点一点的，也就是从那个起点开始。

张：从那个起点开始那时候我们才做一千一百万营收，

## 附录：更多求职精华资料推荐

**强烈推荐：** [应届生求职全程指南（第十二版，2018 校园招聘冲刺）](#)

**下载地址：** <http://download.yingjiesheng.com>

**该电子书特色：** 内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2018 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://YingJieSheng.COM)，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

