

应届生2018校园招聘 求职大礼包

雀巢篇

应届生论坛雀巢版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-349-1.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 雀巢简介.....	4
1.1 雀巢信息框图.....	4
1.2 雀巢概况.....	4
1.3 雀巢文化.....	4
1.4 雀巢主要业务.....	5
1.5 雀巢历史.....	6
1.6 雀巢营销组织结构.....	7
1.7 雀巢主要竞争对手.....	7
1.8 雀巢生涯管理.....	8
第二章 雀巢网申、笔试资料.....	9
2.1 2015 雀巢网申 OQ.....	9
2.2 2015 年 雀巢应届生网申资料和 OQ.....	9
2.3 2014 雀巢 OQ.....	10
2.4 公布雀巢 summer intern programme 的 OQ.....	10
2.5 雀巢 2013 网申 OQ 题.....	11
2.6 网申的 OQ.....	11
2.7 雀巢笔试记录.....	11
第三章 雀巢面试资料.....	13
3.1 雀巢 2015 广州暑期实习面经（非重本小生杀出重围拿 Offer）.....	18
3.2 2015 雀巢暑期实习生面筋.....	19
3.3 2015 雀巢暑期实习生面筋.....	20
3.4 让我完全无法理解的一场面试.....	20
3.5 徐福记电面.....	21
3.6 面经面经面经...Nestle.MKT MT 全过程-- 有种劫后余生感。.....	21
3.7 Sales 武汉 新鲜的电面面经，来收咯.....	24
3.8 电面电话让我白激动一场，电面啊!!!!.....	24
3.9 雀巢 AC 感想（不含面试题）.....	25
3.10 今天银鹭销售管理培训生的终面全部情况.....	26
3.11 厦门银鹭终面！真的终面了.....	26
3.12 我来发个雀巢 2012 婴儿营养 MKT 面试全纪录~.....	27
3.13 银鹭一面，二面，专业面（终面）.....	29
3.14 坐标上海，职位北京 Marketing，电面.....	30
3.15 刚刚电面完！惊魂甫定！.....	31
3.16 6.8 电面经历.....	31
3.17 食言一次---补个贴，关于海口 AC 面试的.....	31
3.18 经验教训（过来人）.....	32
3.19 5 月 25，成都电面，攒人品啦.....	32
3.20 雀巢 AC.....	33
3.21 海口电面.....	33
3.22 从康熙来了到电面.....	33
3.23 6 月 18 济南雀巢暑期实习 面经.....	34
3.24 西安雀巢 AC 面.....	34

3.25 雀巢电面已过、贝恩电面攒人品面经（顺便赞一下 U 家宣讲会）	35
3.26 12 月 2 日申的财务管培，今天下午接到传说中的电面。。。	36
3.27 上海销售下午接到电面	36
3.28 2012 暑期实习供应链（采购）电面	37
3.29 2012 暑期实习供应链（采购）AC 面	37
3.30 BJ 财务管培 AC 归来~发面经！攒人品！	38
第四章 雀巢求职综合经验	39
4.1 纯属服务过雀巢后的个人经验之谈（甲乙方的抉择）	39
4.2 念念不忘 必有回响#记 2014 我和雀巢的故事#	40
4.3 你好，再见。	42
4.4 5.2-6.18，我的雀巢之旅~	42
4.5 念念不忘，必有回响——我的雀巢之路	43
4.6 一点我自己的情况给大家参考（有关网申、电面、面试、拒信及 Offer）	45
附录：更多求职精华资料推荐	错误!未定义书签。

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 雀巢简介

1.1 雀巢信息框图

雀巢----世界上最大的食品公司	
概况 THE STATS 公司类型：食品公司 经营规模：跨国企业 创始人 CEO： 亨利·内斯特尔 现任总裁兼 CEO：彼得 布拉贝克 中国区总裁：穆立 业务类型：奶制品，饮用水，调味品 地址：中国北京朝阳区酒仙桥路 10 号恒通广厦 3 号楼 邮政编码：100016 电话：(010)-84347888 客户服务：(010)-6438 9330 网址：http://www.nestle.com.cn/	主要竞争对手 KEY COMPETITORS
	联合利华 蒙牛 伊利 星巴克 达能
	优势 UPPERS
	注重亲和力 品质诉求 产品的营养和高品质
不足 DOWNERS	

1.2 雀巢概况

雀巢公司在中国的发展

雀巢大中华区/在中国的发展

雀巢大中华区北京总部

总部位于瑞士的雀巢集团，是世界上最大的食品公司，在中国有着悠久的历史。一个世纪以来，中国消费者已经非常熟悉并信任雀巢品牌，因为早在上世纪的 1908 年，雀巢公司就在上海开设了它在中国的第一家销售办事处。雀巢是最早进入中国的外商之一，对中国有着坚定的承诺。八十年代初，雀巢就开始与中国政府商谈在中国投资建厂，并将其在营养品和食品加工方面的世界上顶尖的专有技术和丰富的专业知识转让给中国。1990 年，雀巢在中国大陆的第一家合资厂开始运营，随后又建了多家工厂。雀巢通过利用本地原材料在本地制造同等高品质的食品，替代进口产品，帮助中国在这方面节约了大量外汇。现在雀巢在中国大陆销售的产品中 99%是在本地制造的。抓住机遇，面对挑战—我们已为当前和未来做好一切准备。

1.3 雀巢文化

人——我们最有价值的财富

一直以来，雀巢员工始终是将雀巢精神带到生活中的关键因素。也正是这种“人”的精神引领雀巢从一个乡村的作

坊发展成今天领先世界的食品公司。员工是雀巢最有价值的财富。雀巢集团今日的优秀业绩源于世界各地员工坚强的努力和忠诚。作为一个致力于生产优质食品，创造美好生活的公司，雀巢也十分关心自己的员工。雀巢公司的管理者和员工之间形成了亲密无间的工作氛围，使雀巢成为首选雇主。作为一个不歧视任何民族、种族、宗教、性别、年龄的世界性大公司，雀巢欢迎文化和社会的多元化。一个公司拥有这么多国籍的员工，这在世界上是少见的。雀巢坚信，只有将本土和国际人才相结合，才能最好的发挥他们的潜质和能力，从而无论何时、何地、以何种方式，都能为消费者提供优质的雀巢产品和品牌。

今天，雀巢在大中华区有大约一万二千名本地固定员工，给他们提供了富有吸引力的工作。每年，公司都会在国内和国外向众多本地中国员工提供良好的员工培训，包括在瑞士雀巢国际培训中心进行的培训。

1.4 雀巢主要业务

雀巢产品

1. 咖啡

雀巢公司于 1938 年发明了世界上第一杯速溶咖啡——雀巢咖啡。雀巢咖啡很快就在全球盛行起来。今天，在全球平均每秒就有 4000 杯雀巢咖啡被享用，雀巢咖啡已成为世界领先的咖啡品牌。

雀巢公司自 20 世纪 80 年代开始在中国销售雀巢咖啡产品，不久便广为消费者喜爱，于是雀巢决定进行本地化生产。1992 年，雀巢在广东省东莞市建立了一个国际化一流的咖啡加工厂，运用雀巢集团最先进的技术生产雀巢咖啡。如今，雀巢咖啡在中国咖啡市场已成为领先品牌。雀巢是中国咖啡消费这一快速发展产业的先导。雀巢咖啡已获得年轻，有活力的都市消费者喜爱。

2. 牛奶

牛奶是自然界中最完美的食物之一，甚至其本身就是营养丰富的佳肴。它富含能量及多种人体所需的营养素：蛋白质、矿物质、维生素等等，并且是人体钙质的最佳来源。牛奶是健康饮食结构的重要组成部分，特别是对骨骼发育及健康起重要作用。牛奶是一种敏感而不易处理的原料，需要专业的加工技术才能保存营养、保证质量。雀巢公司拥有一百三十多年奶制品生产经验，在世界各地的九十多家奶品厂拥有世界一流的生产线。

3. 饮品

雀巢拥有世界知名的全系列饮品，包括巧克力麦芽营养饮品以及果味茶饮品。在中国，雀巢除了引进世界知名品牌和雀巢冰爽茶、雀巢巧伴伴、雀巢美禄之外，还特别为中国消费者推出添加了维生素的固体饮料以满足其口味需求。来吧，享受一杯美味冰爽的雀巢饮品！

4. 巧克力

在世界各地，巧克力始终是人们最喜爱的食品之一，事实上，享受巧克力是人生的一大乐趣，它诱人的味道以及独特的口感总是让男女老少爱不释手。

几乎在每一个国家，雀巢这个名字几乎可以视作巧克力的代名词。作为世界最大的巧克力和糖果生产商之一，雀巢骄傲地延续传统，不断开拓，创新科技，为世界人民贡献纯美的巧克力享受

5. 糖果

雀巢公司是国际领先的糖果产品生产商，其国际品牌宝路和趣满果已广为中国消费者所熟悉，最新推出的雀巢晶爽—V 无糖舒润糖具有独特的无糖配方，并奉献最新最爽的口感体验。

6. 瓶装水

人体主要由水构成，水是人体新陈代谢的主要载体，因此，饮用优质健康的水对人体非常重要。

雀巢水业集团是全球最大的瓶装水公司，在全世界 130 多个国家出售 70 多个品牌的瓶装水，年销售量 110 亿升，为全世界的消费者提供优质安全的水。

雀巢中国从 1997 年开始从事瓶装水业务，如今在天津和上海分别有一个工厂，生产小瓶水和家庭以及办公用的 5 加仑桶装水，让消费者随时随地喝到优质安全的水。

7. 冰淇淋

今年雀巢冰淇淋的代言人蓝冰精灵出场了！她俏皮迷人，快乐时尚，而且还会“施展魔法”呢，吹一口气，眨一眨眼睛，就可立即变出各种好吃的冰淇淋，魅力无法抗拒！来吧，和我们的蓝冰精灵一起，享受雀巢冰淇淋的神奇美味！

8. 营养谷物早餐

这是一种全新概念的早餐，由多种天然谷物制成（大麦，小麦，玉米，燕麦和大米等）。特别适合匆忙和紧张的生活节奏。不但能提供均衡营养，而且准备起来简单方便——只需倒入牛奶即可食用。

9. 普瑞纳宠物食品

普瑞纳作为美国最大的宠物食品制造公司，已有七十多年的宠物食品专业制造历史。在世界多个国家，普瑞纳公司都设有动物食品制造厂。普瑞纳宠物护理研究中心的兽医专家、动物营养学家长期致力于宠物食品的研究和开发工作。累积多年宝贵经验，使普瑞纳成为世界上著名的宠物食品品牌。

1.5 雀巢历史

雀巢公司年销售额达到 477 亿美元以上，其中的大约 95% 来自食品的销售，因此雀巢可谓是世界上最大的食品制造商，也是最大的跨国公司之一。公司以生产巧克力棒和速溶咖啡闻名遐迩，目前拥有适合当地市场与文化的丰富的产品系列。

目前，雀巢在五大洲的 60 多哥国家中共建有 400 多家工厂，所有产品的生产和销售由总部领导下的约 200 多个部门完成。雀巢销售额的 98% 来自国外，因而被称为“最国际化的跨国集团”。

19 世纪中叶，瑞士的一个学者型食品技术人员亨利·内斯特尔（Henri Nestlé）发明了一种育儿用乳制品，即把果糖和营养剂加入奶粉中，是当时很优秀的育儿食品，但产量很少，内斯特尔仍主要从事科学研究工作。

1865 年，一位朋友告诉内斯特尔，由于婴儿喝了她的奶粉，都健康地成长起来，改变了婴儿不喝牛奶的习惯，为母亲们排了忧解了难。听到这一消息后，内斯特尔在 1867 年终于创立了育儿奶粉公司，以他的名字 Nestlé 为其产品的品牌名称，并以鸟巢图案为商标图形。因为英文雀巢（Nest）与他的名字为同一词根，所以中文一并译为“雀巢”。实际上，内斯特尔（Nestlé）英文的含义是“舒适安顿下来和“依偎”；而雀巢图形自然会使人联想到慈爱的母亲哺育婴儿的情景。因此，“雀巢”育儿奶粉的销路一直很好。

1905 年，雀巢育儿奶粉公司与美国人办的另一食品公司合并，取名雀巢英瑞炼乳公司；1949 年为另一家瑞士公司购进，改为现名雀巢食品公司。20 世纪初，公司开始实行多样化生产，并在世界各地收购并建立企业，成为世界规模最大的食品制造商，其分支机构开设在美国、日本、德国等 20 多个国家已有 1200 多家工厂、商号，总部设在瑞士的韦维。公司 1990 年销售额达 333 亿美元，主要产品为速溶咖啡、炼乳、奶粉、婴儿食品、乳酪、巧克力制品糖果、速饮茶等数 10 种。

其中的雀巢咖啡销量最大，主要是因为产品质量过硬，再就是品牌名称使得消费者在饮用时也确实体会到“舒适”、“依偎”的感觉。1991 年，据美国兰通公司的调查结果，雀巢咖啡这一品牌被列为世界 10 大著名品牌之一，其品牌价值 1994 年被确定为 115.49 亿美元。

从总体看，似乎“雀巢”品牌唾手而来，并没有费多大力气。内斯特尔（Nestlé）用自己的名字为品牌命名，但其名字在英文中却有“舒适安顿下来”和“依偎”的含义。由于其名字的特定含义，自然要与英文同一词根的“Nest”（雀巢）相联系，以雀巢图案作品牌图形，而这又会使人联系起待哺的婴儿、慈爱的母亲和健康营养的雀巢产品。可见，轻而易举而来的“雀巢”品牌不但具有其丰富的内涵，而且完全符合商标定位的基本要求。

首先，“雀巢”作为品牌名称显著性就很强。虽然这一名词很一般，但往往人们所熟悉的事物才能加深人们的印象，才能产生很多联想，从而才贴近生活、贴近消费者。其次，一般中才体现出与众不同。人人都知道的“雀巢”，却只有内斯特尔使用在商标上，成了世界上独一无二的公司代名词，树立和壮大了公司形象，从而就变成不一般了。再次，“雀巢”名称与“雀巢”图形的紧密结合，这在西方商标史上也是少见的。两者的紧密结合，可以使人们见图形而知名称，见名称而知其图形，是名符其实的组合品牌。最后，“雀巢”品牌定位充分体现了具体的功能定位和情感定位。

1.6 雀巢营销组织结构

功能定位的实质就是突出商品的新价值,强调与同类商品的不同之处及其优越性,能够给消费者带来更大利益。“雀巢”奶粉、咖啡具有“雀巢”的内涵和品质,带来了婴儿哺育后的健康成长,带来了众多消费者的“舒适”、“安逸”。情感定位则突出产品对消费者的象征意味,利用它唤起消费者同情、信任、爱等感情的共鸣,适应消费者或改变消费者的心理。“雀巢”品牌名称及图形所注入的情感及意象,树立了品牌和企业良好的形象。

雀巢的成功自是多种因素共同作用的结果,但其中,模块组合营销战略的实施是一重要因素。公司设在瑞士日内瓦湖畔的小都市贝贝(VEVEY)总部对生产工艺、品牌、质量控制及主要原材料作出了严格的规定。而行政权基本属于各国公司的主管,他们有权根据各国的要求,决定每种产品的最终形成。这意味着公司既要保持全面分散经营的方针,又要追求更大的一致性,为了达到这样的双重目的,必然要求保持一种微妙的平衡。这是国际性经营和当地国家经营之间的平衡,也是国际传播和当地国家传播之间的平衡。如果没有按照统一基本方针、统一目标执行,没有考虑与之相关的所有因素,那么这种平衡将很容易受到破坏。

为了正确贯彻新的方针告知分公司如何实施,雀巢公司提出了三个重要的文件。内容涉及公司战略和品牌的营销战略及产品呈现的细节。

1、标签标准化(LABELLING STANDARDS),这只是一个指导性文件,它对标签设计组成的各种元素作出了明确的规定。如雀巢咖啡的标识、字体和所使用的颜色,以及各个细节相互间的比例关系。这个文件还列出了各种不同产品的标签图例,建议各分公司尽可能早的使用这些标签。

2、包装设计手册(PACKAGE DESIGN MANUAL),这是一个更为灵活使用的文件,它提出了使用标准的各种不同方式。例如,包装使用的材料及包装的形式。

3、最重要的文件是品牌化战略(BRANDING STRATEGY)。它包括了雀巢产品的营销原则、背景和战略品牌的主要特性的一些细节。这些主要特性包括:品牌个性;期望形象;与品牌联系的公司;其他两个文件涉及的视觉特征;以及品牌使用的开发等。

1.7 雀巢主要竞争对手

联合利华

主营食品,联合利华食品(中国)有限公司,联合利华独资企业,主要品牌包括家乐和立顿。生产家乐牌鸡精、鸡粉、速食汤料、色拉酱、花生酱、立顿红茶、绿茶,茉莉花茶等;

冰淇淋,和路雪(中国)有限公司,联合利华独资企业,生产梦龙、百乐宝、可丽波、可爱多等和路雪冰淇淋。

蒙牛

集团总部设在呼和浩特市和林格尔盛乐经济园区。前后四期工程占地面积 55 万平方米、建筑面积 14 万平方米、绿化面积 11 万平方米,目前拥有总资产近 40 亿元,员工万余人。蒙牛乳业集团党工团组织健全,并积极开展工作,有力地促进公司快速、持续、健康发展,带动了和林经济的发展。蒙牛乳业集团在抓企业生产经营的同时,还不忘国防建设,坚持依法办民兵,率先于 2001 年 9 月组建了民兵营。

与此同时,蒙牛生产基地在自治区境内以总部呼和浩特为轴心,向西延伸,进入包头、巴盟等地区;向东延伸,进入兴安盟、通辽等地区;向外省延伸,进入北京、天津、山西、山东、湖北、河南、安徽、兰州、新疆、浙江、黑龙江等地区。

开发的产品有液态奶、冰淇淋、奶粉及奶片等系列 100 多个品种。

五年多来,蒙牛在内蒙古地区扶持和发展奶农约 30 万户,促进了产业结构调整,推动了内蒙古农业产业化进程。

五年多来,蒙牛直接招收员工万余人,创造的间接就业岗位达数十万个,产业链条辐射 120 万农牧民。

伊利

伊利集团下设液态奶、冷饮、奶粉和原奶四大事业部,所属企业八十多个,生产的具有清真特色的“伊利”牌菌奶等 39 类产品 600 多个品种通过了国家绿色食品发展中心的绿色食品认证。伊利雪糕、冰淇淋连续十年产销量居全

国第一，伊利超高温灭菌奶连续七年产销量居全国第一，伊利奶粉、奶茶粉产销量一直稳居全国前三位。

星巴克

美国 Starbucks Coffee International 公司为全球第一大的咖啡零售业者 Starbucks Coffee Company 之经营授权公司；Starbucks Coffee Company 总裁霍华.萧兹先生经营咖啡事业着重在人文特质与品质坚持，强调尊重顾客与员工，并坚持采购全球最好的咖啡豆烘焙制作，提供消费者最佳的咖啡产品与最舒适的消费场所，经营星巴克咖啡成为当今全球精品咖啡领导品牌，备受国际学者专家推崇，誉为咖啡王国传奇。

达能

达能集团业务范围广泛，产品遍布全球。其乳制品、瓶装水和甜味饼干三大主导产品销量均居世界第一。达能集团不断扩展在中国的业务，目前在中国已拥有十多家合资企业，在饼干、矿泉水、乳制品市场中销售均位居前列。中国达能饼干在中、高档饼干市场中销售额稳居第一。公司在发展业务的同时，同样注重人力资源的开发。公司拥有较系统的培训计划。积极提倡"开放心态，热忱向上，以人为本"的集团价值观，为员工提供良好的工作环境。

1.8 雀巢生涯管理

福利及薪酬

雀巢公司创始于 1867，是全球最大的食品公司，世界五百强中名列前五十位，其规模之大已到了无法确切统计其产品种类和数量的程度。8500 种食品、饮料和医药用品均使用雀巢这一品牌，加上各种不同的包装、规格，雀巢公司产品的种类已多达 22,000 余种。雀巢之所以如此成功跟其独特的人力资源管理息息相关：

人员招募从公司内部晋升是雀巢的政策，但该员工必须具备该职务所须之专业技术和技能。

当需要外部招聘人才时，则遵照雀巢招募与发展的基本原则：雇用具有适当的专业背景与特质的男性或女性，给予组织内长期生涯发展的规划。

选取的标准应在工作说明书和应征者的背景资料内界定。要特别注意的是应征者的个性应和雀巢文化相符合。

雀巢还热心资助大学社团的活动，如文艺会演，英语角等。公司还乐于在大学作专题报告，向大学生赠送公司资料，传播公司文化，以吸引优秀的人才在未来加入雀巢。

激励与参与雀巢认为激发员工的动力不只是报酬、福利和升迁，还必须提供他们一个能鼓励和支持、信任、沟通、合作及激励的工作环境。员工们对能及时得到上司的反馈感到十分满意。雀巢公司是全球性的大企业，因此各地区员工的经历和期望各不相同。公司为那些愿意外出工作的员工提供良好的晋升机会。作为世界第一的食品公司，员工们称"我们为自己生产的产品而自豪"。

薪资报酬雀巢设计了一套薪酬政策以招募、激励及留住表现优异且对公司的成功有贡献的员工。刚进公司的员工在试用期内可获得丰厚的报酬，这使雀巢本已十分优厚的工资待遇更具竞争力。此外，员工们还可选择公司提供的多种保险计划。

培训员工的发展是每位经理人的责任，透过绩效管理中之目标设定及员工绩效评估可使每位经理有机会和部属讨论其改善计划、训练需求和发展的方向。

生涯管理建立组织内持续学习之文化——不论是透过在职训练、或是组织内外之训练，可以使员工对于公司目标的达成发挥最大的贡献力，也可以提供其个人自我和专业方面的成长机会。

生涯管理的规划应随时随地予以建立，以符合个人的期望和公司专业人才需求。

生涯管理的要素包含：建立现职的经验和专业知识项目工作（如，生产力小组、任务小组、或工作小组）

跨功能的委任建立策略事业专才水平式（扩大其经验）和垂直式之委派短期外派有潜力的人才至国外三至四年以充实其经验

传承管理管理者有责任来建立有能力、有效能的领导团队以确保公司长期目标的达成。而这需要一套有效且因时制宜的传承管理与发展制度来配合。

就业机会

加入雀巢公司，携手共进

一个公司的长远而成功的发展，有赖于吸引，保留并培养那些能确保公司持续稳定成长的员工的能力。

雀巢公司的宗旨是聘用在个人态度和专业技能上均能与公司建立起长期稳定关系的员工。

因此，考核这些专业人员的发展潜力成为公司招募员工的最根本标准。

每一个加入雀巢公司的新成员都将融入一个高品质的企业文化中，那就是对企业的全心投入，保持不断进取的意识以及时刻谦逊的态度。

在大中华区，雀巢公司坚信：“人的因素第一”，并致力于对员工的招募，培训和发展。如果您具备出众的积极进取态度，强大的自我驱动力和对成功无限的渴望和追求，请通过网站与我们联系，一旦有适合的工作机会，我们将期待与您面谈。

如果你想了解更多雀巢的概况，你可以访问雀巢官方网站：<http://www.nestle.com.cn>

第二章 雀巢网申、笔试资料

2.1 2015 雀巢网申 OQ

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1877222-1-1.html>

1 Why do you choose Nestle?

2 What can you contribute to Nestle if you were hired?

3 Please describe your career goal in 3 years and 5years.



被第三个问题击中

祝大家好运啦！

2.2 2015 年 雀巢应届生网申资料和 OQ

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1890248-1-1.html>

2014 年 10 月 17 号晚上，呆在学校宿舍，终于把雀巢的网申搞定了...在网申之前，没有对其公司了解和系统关键字的关注的小伙伴，还是多花点时间认识后再在进行吧。

这几天一大堆网申都截止了，还没网申的小伙伴，果断啊...

最近一直东拼西凑，恨不得从一开始就对这些企业了如指掌，这是一个幼稚的想法。所以还是死死的找资料，了解背景和动态...

实在累觉不爱。。。

就吐槽一点就好了，省些精力睡觉，###每次网申最繁琐的就是 OQ 有木有###

下面是雀巢网申的相关资料，需要小伙伴好好了解吧

今年的 OQ 是：

1.Why do you choose Nestle?

2.What can you contribute to Nestle if you were hired?

3.Please describe your career goal in 3 years and 5 years.

不在浪费时间了，太多的无奈，何从说起，恨天恨地恨自己。希望有机会进入五百强外企工作的小伙伴可以跟我分享经验和技巧。

PS:虽然累，但是是自己想要的，所以累到底吧。 【最近我很喜欢听： 漂洋过海来看你--刘明湘】

2.3 2014 雀巢 OQ

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1733927-1-1.html>

最新 雀巢 open question 出炉了， 好好准备， 加油~~

1.What is the main attraction of this program to you?

2.Please describe your ideal job after graduation.

3.How do you evaluate yourself in terms of strength and weakness?

2.4 公布雀巢 summer intern programme 的 OQ

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1694180-1-1.html>

楼主一个小时前刚刚申请完雀巢的 Summer intern program planning,先公布 OQ 给大家，刚收到确认信，申请是在前程无忧网申的，于这个网站为跳板申请。

OQ:1.why this summer intern program attract you?

2.please describe you ideal job after graduation?

3.Your strength and weakness?

2.5 雀巢 2013 网申 OQ 题

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1543813>

1. What do you want to achieve from Nestle Trainee Program? 【3000 characters (with space) max】
2. What is your plan for your long-term career development? 【Maximum 3000 characters (with space)】
3. Why should Nestle choose you? 【3000 characters (with space) max】

2.6 网申的 OQ

一共六个问题

1. What in Nestlé attracts you most?
2. List key factors for successful career development
3. Where do you see yourself in 3-5 years?
4. Why do you choose to apply for this/these positions?
5. What is your strength and weakness?
6. Please describe your biggest non-academic achievement.

据推算, 字数上限应该是 500 个字符, 祝大家好运

2.7 雀巢笔试记录

在开往厦门的火车上接到了强生中国的笔试通知。信号不是太好, hr jj 很耐心的复述了时间和地点。后来在厦门的时候, 又接到电话确认了一下考号, 对强生好感又增加了一点。11 月 9 号早起, 赶回成都, 休整了下, 上网查了查强生的一些资料, 看了看 windwell 帮偶找的一些东西, 算是笔试准备了。另, 信箱里多了份达能饼干 Danone Biscuits China 的笔试信, 窃喜了一下。

10 号强生中国笔试, 感觉时间很紧, 有数理、推理 (语文知识)、常识、英文短文阅读。建议从自己熟悉的做起吧。笔试完, hr 说到 11 月底才面试, 所以也就暂时不去管它了。

雀巢 (Nestle) 也来了。去了宣讲会, 有热咖啡喝。现场投了简历。等待。当天晚上有人收到了面试通知, 第二天又有, 但是就是没自己。心急。后来终于收到, 安排了和达能笔试同一天。13 号下午, 在 bbs 上征人一起去西南交大参加达能的笔试。达能历来比较低调。但是它的管理培训生项目有很好的声誉。达能的笔试很简单, 分三部分:

- 1、三个英文开放问题 (你准备过 pg 的话会觉得很熟悉而且亲切), 记得好像是课外最喜欢做什么、职业规划、为什么选择达能。
- 2、n 多性格测试题。有个技巧: 在真实的基础上, 适当的想一想你应聘的职位需要哪种性格的人, 适当选择。这部分一般不会有什问题。很多公司都当做是参考的。
- 3、图形推理, 很简单。

笔试完往雀巢 Nestle 成都办事处赶。也没来得及换西服, 就一身体闲的去了。

雀巢面试是偶第一个全英文的小组面试。有人在旁边记录，一个 hr 主导。分四部分：

- 1、介绍你的 partner。两分钟。交流的时候速记下要点。尽量让你 partner 说有特色的东西。
- 2、选一个 topic，然后做 presentation。三分钟（？），然后有人提问。提问也是表现的机会，如果问题问的恰到好处，有加分的。
- 3、情景案例。遇险的小船，问哪些东西该留下。小组讨论这个很难把握，并不是 leader 才会出彩，只要你能在小组中找好自己的位置，有闪光点就可以了。
- 4、和 hr 单独一对一聊天。

偶和那个老外经理聊的，他和偶聊刚才小组表现啊之类的，感觉对偶兴趣不大，觉得没什么兴趣，干脆也放开了，给了他一些旅游建议。总的看来，自己在面试中表现糟糕，生涩，而且错以为雀巢喜欢那种很沉稳的，所以就不太活跃。这是致命伤。教训是：找工作是一个寻找与被寻找的过程，你没必要伪装什么，be yourself，这是最重要的。

结果自然被雀巢鄙视了。雀巢后面的面经可以蓝色星空 bbs 的 job 版查找 reedkang 的面经^^郁闷是必然的，但不至于绝望。接着就接到了达能饼干的面试电话。达能饼干在银河王朝大酒店面试。偶第一次穿西服面试。呵。

当时是两位 jj 面偶，一个 hr，一个培训主管。全中文。问的问题很细，主要有：

1. 对达能有哪些了解？
2. 说说你参加过的挑战杯创业赛。
3. 遇到哪些挫折？如何克服？
4. 没有遇到和队友争执的情况？如何说服别人？
5. 其他还有哪些社会活动？
6. 如何体现你的领导能力？
7. 这么多活动，如何有效的安排时间？
8. 有哪些问题要问我？

自己感觉良好，基本上契合了达能对人才的要求嘛，特别是 hr jj 最后说很希望下次和偶讨论一些问题，窃喜，以为肯定进二面了。在自己气定神闲的等二面通知的时候，晴天惊雷，得知达能只一面就定了，招聘结束。缓不过神来，给当时接待的一个 jj 打电话，jj 安慰了下，让偶自己好好总结下，并客气的祝福偶找一家比达能更好的公司。

痛定思痛，自己的失误在：

1. 过于自信。不要看 hr 笑得很慈祥，但是"杀人不眨眼"的也是她们。偶在叙述的过程中，有些强势语气，这个很不好的。人嘛，谦卑内敛低调永远是一种美德。
2. 叙述的时候没有很好的把握逻辑，说到开心处以为和老朋友聊天呢，扯了一下，这样的表现也很幼稚的。应该郑重小心谨慎的和 hr 谈。需要拿出 12 分精神把你的优秀展示给她们。题外话，感觉达能此次招聘实在有点迅速。当然，从他们招聘的结果看，也确实都是很优秀的人才，但是对于慢热型的人来说，就不是一件好事了。

连续被鄙视，确实很不爽。可能是自己一向自信，结果发现事实和想象有差距啊，一下子走了极端，不自信了，怀疑定位过高，有些慌了，不敢豪气干云的说只投某些企业了，不免叹气不已。朋友说，不要沮丧啊，实在不行，出去走走。偶想，说得轻松啊，这种非常时期，想出去就出去？切~偶想不到，还真来了一个机会，偶可以到武汉去过周末了。

第三章 雀巢面试资料

3.1 销售市场培训生 - 群面+一对一面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108156-1-1.html>

网申过后 HR 打电话进行一轮电面，比较简单；之后进入群面，小组讨论并展示，在这个过程中 HR 会根据你的表现来决定你是否有机会进入下一轮，其中会用到英语；之后进入一对一面试，由部门的全国总监来一对一面试，先英文自我介绍，之后用中文谈谈对于职位的想法。

为什么选择雀巢，为什么选择专业餐饮，为什么选择销售等

如果你是区域销售，你会用什么样的方法来接触客户，并且将产品卖给客户

你想象中这个职位的工作内容是什么样的

3.2 总部市场管培生 - 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108155-1-1.html>

Part 1: 自我介绍+一进入会议室随机抽取到的题（类似雅思口语第二题类型）+presentation 结束后从 HR 姐姐手里现场抽到的题，一共三分钟

Part 2: case study。给一张报表，六人一组进行讨论，回答问题，并且安排好怎么做 presentation。大概 20 分钟。之后 presentation，然后 Q&A（为了尊重雀巢就不说题目了，总之我觉得是市场类学生平时绝对做过的 case 类型就对了，不要害怕。而且我觉得说了也没用啦，这种 case 很容易出的，他们一定会经常更换）

Part 3: 结合之前留的“homework”，做 presentation。雀巢是网申过了之后，会有个电话面试（当然，同组的小伙伴也有没被电话面试直接邮件通知过了的，估计是太优秀了），电话最后告诉你，会有一份“课前作业”，要求会发送到邮箱的。基本上就是给了两个题目，二选一，做一份 slides，DDL 之前发给 HRJJ。所以第三部分就是 HR 把所有人提前做好的 slides 编号弄到一起了。挨个上去讲 presentation 就是了

Part 4: 面试官根据大家的 resume 问问题

说实话，没有特别的问题，因为是群面，基本都是结合你做的 presentation 或者其他的东西进行 Q&A，当然了，最后一关也一样，根据你的 resume 问你问题

3.3 惠氏销售春招电面~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2094737-1-1.html>

好早之前投递的简历，然后一直没有接到电话。。。我基本上都要放弃了。

上礼拜周五 5 点左右在公交车上接到一个来自武汉的电话，我刚开始还以为是推销的，接起来竟然是惠氏！HR



小姐姐打电话来了!!!

然而周围环境太嘈杂不适合面试，HR 小姐姐帮我做了协调，下周面试。

昨天下午也是五点，正准备和小伙伴去吃饭，然后电话又来了！火速重回了宿舍，呼，终于接到电话了。

T-T HR 小姐姐太温柔了，本来还挺紧张的，慢慢放松下来。

面试的流程很常规，中文自我介绍、学生经历、实习、项目之类的。

谈谈对销售的看法，销售和市场的差别，你觉得会在工作中遇到什么问题。基本上都是切合工作来谈。而且没有英文面。

没有限时，HR 小姐姐会耐心听你说完，然后问问题。

最后 HR 小姐姐仿佛知道我心里想什么，主动介绍了一下面试的流程和销售管培的计划。

AC 面在 3 月底 or 4 月初-->高管电面 1or2 轮



5 点过接到的电话，我觉得面了 20 分钟吧，结果结束通话都快 50 分钟了，啊，真是耽误小姐姐吃饭了。。

然后下楼基友宰了我一顿，哎让他等太久了

T-T 真的希望能在接下来的日子里再接到这个座机打的电话啊！



总而言之，言而总之，HR 小姐姐很温柔耐心，大家不用慌，认真把自己想说的说清楚，有条理的去说，自信！

攒点 RP，不知道是不是春招电面刚刚开始

3.4 天津雀巢电面+AC 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2087619-1-1.html>

好像上个月了吧，雀巢在河北工业大学的宣讲会，我是天津工业的，，但是我还是巴巴的去了
因为喜欢雀巢呀

来的是三个女士 hr 人都很 nice

去的时候就想着听听宣讲会 可以的话现场投个简历也好啊

但是惊喜是直接现场面试啦啦啦

不过 英文面试。。。。。

分三组就这么紧张的面试了

本人的英语也就一般般。。6 级也是本科的时候飘过滴。。

磕磕绊绊的回答完问题，还有个问题没听太懂，答得不对。。

最后 nice 的 hr 还提醒我不要紧张，因为天津公司的老板是外国人，后面还有英文的面试。。

然后我就风尘扑扑的回了学校。。说近期通知。。

等了两周吧，我觉得可能是没戏了。。就发邮件问。。

没回我 但是我不气馁啊。。

过了一周 又发过一次 哈哈

不过心里觉得可能是没戏了

就这样默默的失落了。。。。

结果昨天 突然接到电话说的雀巢公司的 那叫一个开心哈哈哈哈哈

电话面试了十分钟吧 英文问了问题，中文了解了情况

都不难。。大概是参加的活动，收获了什么

然后给我一个 AC 面的机会 开心 不过英文面试 压力好大

攒人品 我去学英文了

谢谢 hr 姐姐的提醒，英语英语我来了!!!!!!

-----分割线-----

好想好想好想进雀巢哦~~~~~

因为滨海新区很远 当天我很早就起了 不过定的 6 点的闹钟居然五点就自己醒了 看来是太激动

一路奔波 下地铁又打车终于在 10 点多一点到了雀巢公司 门口已经有一个小伙伴在等待了

我们就互相认识了一下 大家都看过面经 所以知道要互相英文介绍 就从见面开始互相了解了

后面陆陆续续来了好几位小伙伴 然后半点的时候 年轻漂酿的 hr 姐姐就来接我们进去了

在大厅等了一会 hr 姐姐又接了一批小伙伴 看来是怕天气太冷我们再外面等太久 不得不说 不仅长得好看 人还 nice

9 个人参加 AC 面 进去就先答题和填应聘表了 还是需要英语底子啊 我思考了很久汉族怎么用英语写 == 哈哈

然后就是吃饭啦~去员工餐厅一起吃~在 hr 姐姐隔壁坐的 我们吃完就回屋子 一边互相了解一边等面试的到来。

我已经和临近的菇凉互相编好词了 hr 姐姐来说我们要抽签组成 parter 我们这里面都是相似的专业 除了一个男生 是离我很遥远的一个专业的

我之前就想过了 这个专业好难说哦 不过不一定是我 所以还是先不问了吧

结果 结果 就是这么巧 我和他一组 ==、 使劲背了几遍专业怎么说

我们还是 A 组 结果就是我一开始 磕磕绊绊的介绍完 内心是崩溃的

我的小伙伴还介绍我的时候说我有别的 offer 了 可是没有啊 == 不知道 hr 姐姐心里怎么想。。。

大家介绍完之后，我觉得大家英语都还行，所以稍微平复了一下
接下来的小组辩论 先分正反方 然后小组讨论 25 分钟 然后每个人依次用英语陈述观点 2 min
然后就是正式的中文辩论啦 题目就不透露啦 为了照顾各个专业的人，题目不会很专业的
中文辩论 我们组是反方，我们组的 mm 有一个口才超强超强势 所以我们其余的几个人都只说了一次 我还是硬抢了一次说话机会 = = 好悲伤
然后最后的总结我们推了一个一直没说话的女生去做的 给她一个机会嘛
在前期的中文小组讨论的时候 我还一直呢过说得上话 也组织了一下大家 不过我觉得这部分 hr 并没有注意看啊 神奇的是正方小组并没有很多讨论啊 很安静。。不明白。。不过辩论的时候他们发挥的很好，基本每个人都有说很多话

然后所有人出来 我们准备 facetoface 面了
三个 hr 同时一对一的开始的
我是第一批的 面试我的 hr 姐姐好像就是电话面试我的姐姐 因为好像对我的情况有所了解了 说话声音温柔好听 哈哈
我也就不是很紧张 这部分是中文的 比较常规 问问刚才表现怎么样 问问对公司怎么了解 然后让我问她问题
解答很详细 而且很耐心 越来越爱 Nestle 了!!!
28 号 AC 面完 hr 姐姐提醒我不会特别快通知的，要等到元旦之后
我就耐心等待了

分

割

线

2017 年 新的一年开始

从第一个工作日那天开始 推进了好多事
我一直被拒的小论文老师又给我投出去了 据老师说毕业应该不怕了
然后老师又突然提前了我的答辩 安排在了下周二 10 号
内心无比欣喜 这样我就可以年前答辩了 开开心心回家过年
就在昨天 中午一直不睡觉的我感觉很困 回宿舍打算小憩一下下 很明智的决定不静音了 因为这两天总跟老师联系 怕老师给我打电话
睡着之后听到手机响 以为老师找我 爬起来一看 雀巢公司~!!!!!! 好消息哦~~~~~
很开心 不过 面试时间还是下周二 答辩那天 = =、
好可怕 怎么办 这两边我都不可能割舍啊 答辩是提前订的不能改 专家都请好了 而且和别的课题组一起都不敢和老师说 公司那边 hr 姐姐建议我调整一下时间 因为老板也很难约 55555 错过了就不一定有机会了
我知道这是 hr 姐姐没好意思直说 我不去肯定就没机会了
我好想进 Nestle 啊 可是答辩不能不参加啊
思考很久 决定先答辩 跟老师要求了第一个进行 然后赶去滨海新区
蓝盆友说那天他请假 开车带我去 尽量快一点
祝福我一定要赶上 。 AC 面经 回馈给广大的小伙伴 因为我也是看了很多面经学习了很多
大家也祝福我吧 Final interview 结束后会回来写的
之前不喜欢这句话 可是现在不得不承认 一切都是最好的安排
我们因为未知而努力！加油蓝小艺！

3.5 终面面经来啦，献给各位奋斗的伙伴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2075133-1-1.html>

终面的形式很简单，就是一对一的面试，全程中文，面试官是一名很有经验的销售总监，进去后没有自我介绍，说几个典型的问题吧：1.一路找工作走来，自己最大的收获，我说了两点，感觉说得有点少

2.这段时间你为雀巢做了些什么

3.自己最大的优点和缺点

4.自己的规划（生活和工作上）

5.你对销售是怎么理解的，说的有点混乱。其实单面大家知道，没什么技巧，做自己就好，尽可能表现出自己的自信，给面试官一种我能行的感觉就 ok。

已经是秋招的尾巴了，不管是已经完美签约的朋友，还是还在奋斗路上的朋友，祝所有人都能拿到满意的 offer 吧，毕竟还要好好过年呢，一路走来，回想起 9 月份的自己和现在的自己，总有一种错觉感，虽然也很希望可以拿到雀巢的 offer，不过还是要随缘的，感谢这段秋招的旅程，我竟然变得淡定许多了，各位加油，老规矩，发个

帖攒点 rp 

3.6 AC 面面经出炉啦

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-2070150-1-1.html>



各个地方的面试时间、形式都不一样，楼主所说的都只是一个参考 昨天和今天进行了 AC 面和第一轮单面，简单介绍下流程：

AC：1、2min 介绍自己的同伴（2 人一组，英）

2、进行英语的辩论，每个小组有 20 分钟的自由讨论时间，进行分工等（5 人一组）

3、辩论开始，每人有 2min 中的陈述时间，具体流程可参考辩论赛

4、10min 的无限制辩论，意味着每人出场次数不限哦

我的同伴和我的队员都很 nice，介绍我的那位亲把我夸得有点不好意思了，hhhh，辩论分工也很重要，大家找到自己的角色就好，大家要相信，自信大方的人一定会获得 hr 的注意的 END

今天的单面：问的问题与工作要求都满贴合的，hr 主要是通过你的一个整体表现判断你是否符合这个岗位，没什么技巧，做自己就行了，毕竟这是一个相互选择的过程，有一点我感触还是蛮多的，为什么想加入雀巢，是否仅仅是把自己定位在它的光环之下，其实光环不应该笼罩自己，而是明白自己真正要做什么，去创造那个光环 END

虽然明白今天的面试并不怎么好，还是发个贴攒点 rp 吧，生活还在继续，找工作仍在继续，我们都在路上，祝各

位亲加油



3.7 新鲜的面面出炉了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2068151-1-1.html>

上周五的面面没有接到，星期一的时候回了过去，接电话的姐姐很 nice，记下了我的基本信息，说保持电话畅通就 ok

到了面面啦，下午收到的，HR 姐姐语气很温柔，问了一些基本问题

- 1.为什么加入管培项目
- 2.简单谈谈大学学生工作经历
- 3.英语怎么样,英语自我介绍



最后通知参加星期四的面面，整个过程氛围很好，但是也很紧张的说，祝各位加油，攒点 rp

3.8 雀巢 2015 广州暑期实习面经（非重本小生杀出重围拿 Offer）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1970967-1-1.html>

今天下午接到 HR 电话，终于尘埃落定拿到了专业餐饮部门的 OFFER，下午就跟大家分享一下吧，整整一个月真的是，现在看到广州 020 开头的固定电话都有神经反射了。很早时候就已经关注了雀巢的微信公众号，一看到暑假实习生招聘就兴致勃勃去填了一堆网申资料，其实一开始是抱着打酱油心态，因为都是也想自己二本学校可能连网申都过不了的。大概半个月后，一个午后我迷迷糊糊刚睡醒突然接到一个雀巢人事部的电话，真的措手不及。

面面我有接到两个部门的电话，第一个是冰淇淋部门，中英文结合，英语自我介绍还有阐述一个我眼中的雀巢是什么样子，然后后来可能本人英语不够溜，HR 提出用中文面试，主要都是问了一些我的校内经历和实习经历，实习经历问的比较详细，类似于扮演的角色，遇到的困难，怎样解决之类的，断断续续半个多小时左右。结束之后不到十分钟又接到一个电话，我还以为这么快就出了结果，一问却是另一个部门，专业餐饮部。这个面试就稍微快捷了一点，主要问职业规划还有销售与市场的区别，大概十分钟左右然后就约我周四去华工面试。当时各种激动忐忑呀哈哈，然后接下来的几天都在准备英语面试还有一些雀巢方面的知识。其实我很感激，我自己

一直有订阅一个《第一财经周刊》，当时刚好出了一篇文章是《雀巢困局》，这篇文章讲得很好也推荐大家去看一下，让我整个后面的面试都有料在肚子里可说。电面我的建议是，如果你没准备好，你可以当时跟 HR 说你现在不方便接电话，重新约个时间，让你有点心理准备。

两天很快过去，到了群面时间，当时一到现场，每个人都领了一份问卷，上面三个问题，好像是职业规划还有雀巢为什么选择你你为什么选择雀巢之类的。然后等了半个小时左右进去，当时是五个人一组的面试，第一环节就是分别的自我介绍，第二环节是抢答环节，就是 HR 陆续给了三个问题出来给我们选择回答，楼主当时很纯真的以为!!! 人人有份永不落空，我就根本没想着去抢，等 HR 说问题结束进入第三个环节时我才傻了眼，天啊我不是要打酱油。第三环节果断抢了一个 Leader 来做，很幸运当时其他组员不算强势，所以我很好的推动了整个流程，当然小伙伴们都很给力，感觉我们一组人很快出了结果，十分钟讨论时间我们只用了九分钟就搞定了，楼主还自荐跟另一个组员做了总结人，又怒刷了存在感。后来 HR 表扬我们说我们是唯一一组快速得出结果还有多余时间的 TEAM，可能这个也是我刷进下一轮的关键所在。这个我给个自己的意见，那个问题环节，其实能答好有加分，但是答不好要扣分的!! 因为有两个组员，感觉回答的词不达意，就是比如让他说最大的销售成就，却说了个很小的事情，反正问题尽量答好，不然不如不答。

当时问 HR 说两星期内有通知，结果楼主接下来几天都在一直悔恨没有抢答，结果在四天后接到了电话!!! 那时候真的心花怒放，那种柳暗花明的感觉，真的，很奇妙。电话中 HR 说我被分配到专业餐饮部门，终面是跟这个部门的南区 BOSS 经理面谈。当时真的欣喜若狂啊啊啊，回去宿舍准备了一下雀巢最近的一些问题啊看法啊解决方法，真的很感激《雀巢困局》这篇文章。

终面是端午回来后，楼主提前二十分钟到了公司，当时看到喝不完的咖啡奶茶真的觉得好幸福哈哈。经理准备十点半出现了，一开始就让我做了一个十分钟的自我介绍!! 没看错，十分钟!! 真的我把整个校内创业经历啊实习经历啊统统扒了一遍，然后经理很细致得问了我很多我创业里的细节啊还有实习的细节，甚至我去一个人旅行的经历还有义工经历还有我在街头演出的经历都很详细的询问了，细致到我在街上最喜欢唱哪首歌然后原因是什么哈哈哈，太可怕了。

结束之后经理说七个工作日内会有结果出来，我以为又是一场漫长的煎熬，结果今天下午看到 020 开头的电话哈哈哈哈哈立刻感觉有好事发生，拿到 OFFER 终于松了一口气，终于不用天天煎熬了。

最大的感想是真的好好努力还是有回报的，自己从去年开始立志进去外企快消，然后一步步在银行实习在尼尔森实习，一步步终于达到了短期的目标，希望大家都可以工作顺利，在接下来的秋招顺顺利利吧。

3.9 2015 雀巢暑期实习生面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1970817-1-1.html>

1，雀巢电面

雀巢电面很简单，先是确认信息，随后问了三个问题，跟我们面试前填的调查问卷一样，如下：1，你为什么选择这份工作？2，你觉得你与其他人相比，有哪些优势？3，你的职业规划。 PS：感觉投邮件比网申概率大，面试的也有网申过来的，大家尽量都投一下吧，我是都投了的。

2，小组面试

时间 45 分钟。分四个流程。

(1) 4 人一组，自我介绍，2 分钟。

(2) 问三个问题四个人抢答。1，你遇到过最具有挑战的事情？2，第二个问题直接问我了，不知道为什么，可能我的专业稍微占优势，关于简历上的问题。3，忘记了，说完自己太平时紧张了，sorry。这个部分问的非常细，深挖经历。

(3) case 讨论, 选择销售人员需具备的五个素质。从 20 个中选, 大概有耐心, 细心, 坚持, 沟通能力, 主动性, 学习能力, 结果导向, 言行一致, 团队合作等。10 分钟讨论, 3 分钟陈述。

(4) 3 分钟讨论问面试官一个问题。

后记: 我们组两个面试官, 其他组 4 个面试官, 不知道算不算幸运。HR 态度很好, 可是我太紧张了, 有时候比较说话吞吐, 要自我反省一下。全程无英语。

3, 终面

雀巢的终面很有意思, 直接进行实战模拟。我被分配到一家百佳超市, 主要分三部分工作。(1) 理货和上货。(2) 现场促销。(3) 了解竞争品牌进行分析。主管和二面的 HR 都很 nice 啊, 感觉氛围很轻松, 终面的总结直接在 M 记进行, 跟平时聊天差不多, 反正感觉印象很好。主管请了一杯摩卡咖啡, HR 姐姐还送了一个自拍神器, 感觉很放松。

4, offer

刚接到雀巢的电话拿到 offer 了, 一路上很幸运吧, 表现最真实的自己, 一定可以找到自己想要的工作的, 大家一起加油! 第一次发面筋, 不周到之处还请原谅, 谢谢各位前辈在论坛里给我的帮助!! 希望自己的经历也能激励大家, 谢谢!!

3.10 2015 雀巢暑期实习生面筋

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 6 月 19 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1970483-1-1.html>

发这篇东西, 主要是因为看见某人总是在这里刷存在感, 给大家误导, 实在觉得有必要给大家说下实际情况。

和很多同学不同, 我是直接投邮箱去申请的, 6 月 2 号投完, 6 月 4 号电面就来了。我还有几个同学都是从网申系统申的, 都完全没有下文。

坦率而言, 大家同一学校的, 经历也都差不多, 网申系统可能申请人数过多, 也许 HR 是抓取关键词, 或者只是随机看了一部分, 总之即便没有选中, 大家也不用太伤心, 雀巢的暑期实习基本上是秋招的广告, 公司的 HR 没有那么认真对待。

最近一上到这里就可以看到在这里 bb 来 bb 去的, 还老是去逼逼其他同学, 说他们没戏了。当时我就觉得好奇怪, 到底是谁老是要通过一个网申电面来找存在感

后来去二面的时候, 有幸见到了这同学, 好吧, 丑人多作怪, 也就不出奇了。大家也谅解一下, 别被个别奇葩影响了对雀巢的印象, 祝大家前程似锦

3.11 让我完全无法理解的一场面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 6 月 12 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969799-1-1.html>

楼主是申的昆明地区销售实习生，周二接到面试通知，今天下午刚面完。给我的感受就是如果不是门口挂着大大的雀巢的牌子 我以为我去错了地方。最开始面试问我父母干嘛的，会不会喝酒，会不会抽烟，关系好的是不是一个宿舍的，有几个玩的好的等等诸如此类的问题，最奇葩的是面试途中让我站起来说是要看一下我的身高。原谅我没有面过其他企业的销售实习，所以我也不知道这是不是正常的，雀巢作为一个全球第一食品公司，这面试问的问题我实在不敢恭维。我的感觉就是 你个子高长得好，能喝酒抽烟就行，关于专业方面一个考察的问题都没有，我真是醉了，难道这是传说中的性格测试吗？各位小伙伴你们的面试情况也是这样吗？

3.12 徐福记电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1921444-1-1.html>

昨天因为坐公车听不清电话，隐约听到国际集团，由于太吵，HR 问了我什么时候可以打来，于是我便说二十分钟之后。。HR 太 nice 了~然后一直等电话并没有打来，晚上一直想着是不是徐福记，，因为大街投简历之后有被标记为感兴趣，但想起自己之前网申了好久都没通知以为 failed 了~今天下午看到电话显示徐福记的时

候非常激动，没想到会电面~带着激动紧张的心情  首先 HR 简单的问了一下是

从哪里知道招聘的，于是我激动的 balabala...虽然猜到会有英语面试，但因为没有准备，又带点小激动 

 用英语自我介绍了一下，然后被问起简历的实习经历，，还有问有没有财务的实习经历，这段因为太

久没看英语也没准备，于是尝试了一下只能很抱歉和 HR 说能不能用中文  然后就是一些很简单的问题了，之前都是看别人分享，现在自己也来分享一下，攒一下 RP 吧~真的很喜欢徐福记，希望有机会进吧~AC 面通知快到碗里来

3.13 面经面经面经...Nestle.MKT MT 全过程- - 有种劫后余生感。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 1 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1949089-1-1.html>

看到雀巢的版块里没有像其他家有很完整的面经参考= = 就分享一下自己的经验吧~

楼主情况：211 上海本地学校小本科，工科背景艺术专业。。只有一份实习在化妆品行业。。成绩一般- -

>>电面：12/24

电面是中午吃参鸡汤（。。。）的时候接到的，HR 姐姐先是很 nice 的询问了一下基本情况以及现在是否找到工作，是否还需要 Nestle 的机会，电面问题如下：

- 自我介绍（中文）
- 学校生活中最有成就感的事情（英文）
- 怎么看待快速消费品行业（英文）
- 优缺点（英文）

当时说的磕磕绊绊的，但是还好都有提前准备过（在被大量的快消行业拒绝之后。。。），英文的部分比较多，但是全程 HR 姐姐都很 NICE 的和你聊，给你回应。

电面结束 HR 姐姐就直接说那电面通过了，明天参加 AC 面，是 Nestle 上海（？）14 年最后的 AC。。。然后发现自己是补 run。。。

>>AC 面：12/25

雀巢的 office 在徐汇，靠近九号线宜山路站，因为是中午直接奔过去- - 所以正装只穿了衬衣（这是个伏笔!!!）。。。

楼主偷窥了 HR 姐姐的 Name List，当天 AC 面应该是有 10 个人的，结果不知道是不是因为大家都有工作了。。所以当天就只来了 5 个人~

AC 面就变成了我们 5 个人一个小组，4 个面试官= =

- 互相自我介绍（英文）

这个环节之前还做了个简单的笔试，英文题和数字题，35 道题，15min~

这个在应届生里有很多人讲过啦，就是给你们 2-3 个人一个小组，3 分钟彼此自我介绍，然后在上介绍你们组其他的人，每人一分钟~

建议讨论环节大家就是直接用英文讲。。可以记笔记- - 但是不可以拿来照着读。。

到时候大屏幕会有关键词提示，例如家庭、性格等，照着讲也不会太难啦~

楼主那组有两个英语系大神- - 我就显得弱爆了。。。他们的介绍真的是深入浅出及其生动啊。。。

- Group discuss（中文）

就是正常的 CASE STUDY 啦，HR 姐姐说不能讲太多。。

总之形式就是 case study+launch plan+presentation，然后可以多利用一些模型，让你们的 presentation 更有逻辑~20min 讨论+8min presentation，时间还是蛮充足的~

时间控制有个 MM 拿了 IPAD。。真心秒杀所有手表，而且不用特意问时间~

presentation 结束之后会有面试官针对大家的表现问问题，自由应对就好~

-Group discuss 2（英文）

第二个 case 和第一个中间没有休息时间。。。马不停蹄的开始讨论= =
10 分钟讨论+5 分钟 presentation，英文。。。

这轮之后有大量的英文 challenge。。。面试官每个问题都很犀利啊。。。。。

-单面 1（HR 面）

AC 面之后，面试官让我们填写了反馈表，Nestle 这里还是比较人性的，会让你对 AC 面的各个环节提出意见，然后就去茶水间休息休息~

之后就直接无缝衔接单面- -

据说我是当天这个环节面的最久的。。。

首先 HR 哥哥为我介绍了雀巢、部门、各种信息。。。非常详细。。。比我在网上搜到的详细多了- -
然后问了我很多简历上面实习经历和社团经历的事情，还有一些家庭情况之类的问题（因为我不是上海人~）

HR 哥哥还 challenge 为啥我没穿正装。。。。我说是我赶过来没来得及，他和 nice 的提醒我以后如果有这种情况，要提前和面试官讲，不然如果他不问我的话，面试官很可能先入为主的觉得我没有礼貌。。。

HR 哥哥还和我讲了很多进去之后的培训机制啊，企业文化啊，部门构成啊，总之真的是很 nice！

-单面 2（Group Manager 面）12/29

Manager 的面试非常的快- - 香港人，期间没有问我任何的简历相关的东西~
而是从生活着手去问我对这个行业的理解，和各种经验体会。。。
应该是属于压力面试的范畴。。。当天就觉得绝壁是跪了= =

-单面 3（Line manager）1/5

Line manager 就是进去之后直接会带 MT 的人，面我的是一个 5 年前的 MT 姐姐，人非常 Nice~
Nestle 这一点给我的感觉非常好，就是从面试开始，HR 的对外形象就树立的非常 Nice，很亲切，也很耐心帮大家解决问题~
这个就是比较寻常的经历面，更多的是问了一些性格方面的东西和行业匹配度，毕竟到了这里眼缘就很重要，你们以后是要直接一起工作的人，一定要和谐~

姐姐很耐心的解决了我非常多的疑问，而且还和我讲了很多以后的发展也好，工作内容也好~收获蛮大的~

-等待。。。

之后就是漫长的等待啊。。。。。。Nestle 的校招是出了名的时间长。。我 9 月份网申，12 月份得到电话也是醉了--

期间无数次觉得这次绝壁是跪了-- 大家春招见。。

结果 1/21 号的时候 HR 姐姐打过来说 offer 到啦~待遇嘛不方便透露，但是也是行业内不错的水平，外界盛传的 Nestle 工资低倒是真的没有。。但也不会有 P&G 啊，Unilever 那么高。。

HR 姐姐说 MT 轮岗期间根据 performance 也会有各种涨幅，所以 PAY 的方面大家放心放心！

终于在年前把工作搞定！也算是放轻松了~

希望大家都能找到好工作！！

3.14 Sales 武汉 新鲜的电面面经，来收咯

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969025-1-1.html>

盼了十几天的雀巢电面昨天终于打来了，由于当时在上课，HR 姐姐说 4 点再打过来。因为我怕电面太过突然，所以机智地把之前就准备好的材料一直随身携带着。在那 10 分钟里，快速复习了前两天从一位已经电面的网友那里得知的电面流程，一般是 3 个问题：1 为什么选择雀巢 2 对销售的理解 3 大学期间的经历，选取一段有成就感的谈一谈。这个真的帮了大忙！4 点到了，心情超级紧张，但没有电话过来，于是我按着那个号码拨过去，发现只能打过来不能回拨。只好作罢，心里继续担心 HR 会不会忘记了。终于在我准备上车（那时候正准备上的士出去）时，电话来了，赶紧接了。还是 HR 姐姐甜美的声音。

接下来，她先询问了我户籍、大学、年龄（太紧张，连说错两次自己的年纪），然后问毕业之后的打算，LZ 很明确的说找工作。接着，她开始就 1、2、3 提问。对于 1，稍微捋了下思路，就回答了，逻辑上没什么问题，也表达了对雀巢的喜爱。对于 2，感觉回答得太简单，因为 LZ 的确没有过正式的销售经历，只有一些相关的兼职经历，这个问题回答不深也是情有可原吧。对于 3，我分别从校园活动和社会工作回答了，然后 HR 姐姐让我选一段有成就感的经历说一下。我很熟练的讲了准备好了的训练朗诵队员的事情，讲了估计有 2 分钟，我最近咳嗽，嗓子也坏了，不知道她听清楚多少，但在我讲话时她一直有回应我，这一点我觉得很受尊重。讲完了，她继续问我从这段经历中学到了什么。这里自我感觉回答得不错。可能是我的兼职实习让她比较感兴趣，她也有就我两个兼职工作来提问。最后，象征性的问了问还有没有投其他公司，有什么结果。我只说有投 3M 和之前的欧莱雅 summer intern。穿插的问题还有，她问我对于工作地点有什么想法，我说都可以，跟随工作走，家里面也比较支持。还问了职业规划。我个人的意向行业和岗位还是非常清晰的。最后，就说有消息会发邮件或打电话告知我，保持通讯畅通。当时还是紧张，忘了问一下要等多少天。

后来想想，其实有些话不该说，可是那个情况下大脑基本处于无法思考的状态，问什么答什么现在回想也是醉了。

不知道能不能 AC 面，但是我着实把能表现的全表现了，再就看运气咯！

各位加油！

3.15 电面电话让我白激动一场，电面啊!!!!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1968490-1-1.html>

午睡之前，特地看了雀巢 BBS 里有没有人接到电面，结果真有人接到了，说是 010 开头的北京号码，主要问了个人经历，全英文，十几分钟，当时就记住了“010”三个号码。等我睡醒起来看手机，我勒个去，一个“010”

的北京号码的未接来电，而且没有被标明骚扰电话，当时我就震惊了!!! 太激动了，雀巢来电面了 ，赶紧准备了下自我介绍、兼职经历、对 Sales 的了解、Sales 和 Marketing 的区别、自己的优缺点等等，全英文背了一遍。还差点把室友赶出寝室，因为太紧张，这是第一次接到电面。而且这两天感冒，喉咙痛还咳嗽，嗓音辨识度特别低，心里好担心。就这样期待又紧张地拨出了电话号码，3 秒就通了，“您好，欢迎致电苹果电脑”，听到这句我就懵了。赶紧挂了，又拨一遍。还是同一句话，我耐心听完，对方语音机器人告诉我销售咨询拨分机号 xxxxxxxx,售后服务拨 xxxxxxxx,我这才想起来，睡醒的时候还收到一条短信，说我申请“苹

果零售店领导力实习生”的资料苹果 HR 已审阅。瞬间清醒：我是不是错过了苹果的电面啊  我试着拨打上述两个电话，机器人说：苹果手机请拨打 xxxxxxxx,苹果 ipad 请拨打 xxxxxxxx,苹果 Appstore 请拨打

xxxxxxx,再次懵圈 ，完全不知道是什么个情况。。。。总之，我白激动了一场

3.16 雀巢 AC 感想（不含面试题）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1904816-1-1.html>

时间今天，坐标广州，HR 岗，也面过几次群面，但没有一次让我思考这么多。。

很理解大家的心情，我之前也经常搜面经，不过答应了 HR 姐姐，也为了面试公平性，不能跟大家分享题目，请见谅

我想说的是三点

1、关于 background。

非 985、非 211，并且是跨专业面试，有 3 段相关实习经历，首先，感谢 HR 姐姐给我这次机会。

参加面试的小伙伴都很优秀，衷心觉得要向他们学习

不是学校问题，而是我从北大研究生、海归身上看到了知识的沉淀和经验的积累，这些都是我需要继续努力的想告诉和我一样非 985、非 211 的小伙伴们，对待学校上不能妄自菲薄，更重要的是自身能力，平时多读书多看报少吃零食多睡觉，这样积累出来的东西是不一样的

2、关于 softskill

如逻辑、沟通能力等，相信大家也看了不少面筋，在群面中应该担当什么角色等，不过今天 HR 姐姐一句 Be Yourself 让我受益匪浅

真诚，帮助 HR 更好的了解你

哲学问题：你是谁，从哪里来，到哪里去

也在面试中进一步感受到自己是否适合这个岗位，还需要往哪里努力

3、关于雀巢

只有两个字，感动  HR 姐姐人好 nice，这就是雀巢企业文化中的”关怀“啊，我也想成为一个这么 nice 的人

电面两次都没接到，还打给我第三次，整个 AC 面 HR 姐姐一直面带微笑，好亲切觉得自己今天表现不好，但收获满满，继续学习，继续努力 ing

3.17 今天银鹭销售管理培训生的终面全部情况

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1792672-1-1.html>

今天的面试就是有点像开视频会议似的，对方三个人坐在一个会议室里面，有一个，两女一男；面试我的是销售部的经理还是副经理来着我没有听得很清楚。首先问的问题是我自己销售工作经验得到一些什么锻炼；第二在校园里有没有搞别的销售活动锻炼自己，卖的什么东西，自己负责哪方面，还有进货渠道，怎么卖，怎么赢利；第三就是问了我家庭情况，爸妈的工作等；第四是问了我觉得在我老家江西，银鹭那种产品卖的好，自己家里经常买什么银鹭产品，用来干什么；还有我现在在武汉念书，问我湖北人喜欢和什么饮料，我说了我的答案，然后他就问你为什么这样认为；还有问了我自己喜欢喝什么饮料，我说我喜欢统一的产品，然后他就问为什么喜欢统一，而不是康师傅；然后我的面试就完了，他说一星期之内给通知。我真不知道他问这些饮料的问题有什么作用，我是摸不到头脑啊，是不是坑啊还是一个陷阱

3.18 厦门银鹭终面！真的终面了

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1771492-1-1.html>

前三面详见“银鹭一面二面专业面”

今天终面，是副总裁面的，很犀利，很有条理的女性。第一个去面试的孩子真的会持续很久！上次专业面被面了 45 分钟，这次终面超过一小时啊，表示超级无奈的。

本来以为会是那种很轻松的专业面，问问意向之类的。真惨，比起专业面有过之而无不及！

1. 问你比起其他人，你有什么优势？（主要结合个性，优势方面吧）
2. 银鹭被雀巢收购后，财务方面的处理。
3. 作为一个生产+销售型的制造业，和一个商贸企业，在财务处理上有什么不同？管理方面有什么不同？
4. 生产成本的核算
5. 管理会计方面的内容。
6. 除了专业，在技术上你有什么超过其他人的么？
7. 这么多人，为什么我们要选择你？
8. 你的英语怎样，专业（会计）方面的英语术语如何，现场考考你。
9. 你的家乡，现居住地，以后会外派，你能接受么？之类的。在这里才感觉到终面的谈谈话啊!!! 你的未来学习规划。什么时候可以入职。

很犀利，有见解，敏锐的副总裁啊!!! 超过一小时啊！我碰上的终面为什么都不象其他人那么聊聊天啊!!!

还有一点内控上的知识，审计。傻逼的我自己给她扯到这里了。。。

很专业的终面!!!

我是厦门的财务管培生，接下来的各位加油!!! 回来的时候银鹭集团楼下在新品试吃，哈哈哈哈哈

3.19 我来发个雀巢 2012 婴儿营养 MKT 面试全纪录~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1694838-1-1.html>

我的 dream company~么么哒^^

开始正题:

注: AC 即 Accessment Center, 评估中心。

5 月 22 日, 雀巢公司发放了今年 summer intern 的招聘通知, 我当时看到 Infant Nutrition 部门在招市场实习生, 限专业食品/医学/营养, 觉得特别有趣~应该是与技术相关的市场实习, 和我感兴趣的范畴相符, 就打算投递简历到这个职位~

总结一下, 要申到 summer intern, 是需要三轮筛选的, ①简历; ②AC 面; ③final interview

①简历筛选

简历筛选是 Nestle 借助“中智精英网”的网申系统进行的, 很多大公司都是倾向这种方式, word/PDF 版本的简历上传只是当做附属材料哈~简历涉及的内容比较多, 而且除了中文名用中文填写以外, 其他部分都是英文, 请大家务必认真填写~

简历是系统自动筛选的, 信息包括 GPA 排名、英语考试 (四六级托福 GRE 等)、work experiences 或 awards and activities 中有没有涉及大牛企业的名字~所以, 以上提到的 (尤其是 GPA 和英语这种硬件能力) 一定要至少保证自己都做的不错~

接下来一段时间就保持手机畅通, 时刻等待 HR 的电话面试喽~Nestle 的电面是先用中文聊, 然后 HR 会说“可以用英文问您几个问题吗?”, 那么下边就是英文的问答啦, 务必镇静就 OK 啦~电面过了之后就 HR 就会发邮件, 等待你回复邮件确认面试时间~

②Accessment Center 面试

AC 面是在雀巢总部进行, 在北京市朝阳区望京街 8 号利星行广场 B 座 9 层~如果是从农大东校区出发, 就在南门对面坐 419 路至大屯南站, 过马路转 538 路至国风北京站, 下了车前边的楼就是了~

AC 面历时 150 分钟, 所以大家去之前要休息好以应对哦~

AC 面是分为 3 个环节的: a. introduction; b. group discussion; c. face to face interview

a. introduction (英文)

这个不是自我介绍, 而是 2 人一组先用 5 分钟相互了解情况, 然后每人用 2 分钟介绍自己的 partner, 需要包括姓名、学校、专业、家庭、除雀巢以外最想加入的公司等信息, 有提示。估计这部分所占的比重不大, 主要是

ice-breaking 的作用吧~

b. group discussion (中英文)

我们 11 个人被分为 2 个小组，桌上有 3 张纸条，每组抽一张作为题目。

要求：小组讨论 20min（中文），Presentation 5min（英文），Q&A 5min（英文）（注：对方组提问，我组回答）

我们的题目是：提出雀巢饮用水的优势和销量的提升方案。

我们被带到一个单独的会议室，有白板可以用，有 2 个 HR 观察并记录大家的行为。

首先，我们确定了雀巢的产品：雀巢自己品牌的瓶装饮用水（雀巢饮用水、雀巢深泉天然矿泉水），收购了中国公司的饮用水（如云南大山）和雀巢的桶装水。

“优势与提升”，其实可以将题目化解为“优势与劣势”，因为，劣势正是我们实现提升的立足点。

当时好紧张啊没有选 time keeper，不过我自己带了手表~

和以往群面中我承担的角色一样，我在白板做记录和整理。

关于优势，我们最终整理为 4 条：

一、Brand

雀巢饮用水享有雀巢的品牌优势。因为在中国，雀巢很好地传达了“选品质，选雀巢”，雀巢就是高品质食品的象征。

二、Products

雀巢还有的优势就是多线产品，有 private brand 和收购来的 local brand 两大类，这非常有利于进攻不同市场。

三、Price

雀巢的瓶装饮用水零售价一般为¥1.2/瓶，这对于我们来说是可接受的价格。

四、Social Responsibility

不知道大家有没有注意到？雀巢水的瓶子比其他水的瓶子要轻一些，也就意味着它们用了更少的塑料，这是雀巢公司对环境友好的表现，也体现出其社会责任感。

关于提升方案，我组的另一位 candidate 用 5P 理论帮我们坐了总结。原谅我记性不好哇.....

我记得当时大家都特有灵感，提出要雀巢做多层次的产品，分别为高中低档。低档水主要靠收购来的本地品牌，

中档水由雀巢现有的饮用水担当，而高档水可以进行研发，初步起名为 Nesupply，取的是 supplement 之意，是想添加合理配比的矿质元素，更体贴的满足人对于矿质元素的营养需求。

另一组的题目是：针对雀巢的一款产品做一个线上的推广活动。

他们选定产品是雀巢咖啡，选定的平台是"人人网"，结合雀巢咖啡的品牌新理念“活出敢性”进行宣传推广。

这个环节结束之后，大家被允许有一个小小的 break，吃吃东西或者去洗手间~

c. face to face interview (中文)

一位 HR 带 3 位 candidates 做 face to face interview，其实相当轻松愉快，HR 抛出一个问题，三个人轮流回答，跟聊天似的~

涉及的问题我试着回忆一下哦：

——“刚才的 group discussion，你觉得自己表现怎样？你觉得你们组还有谁表现比较好？为什么？”

——“你对你自己投的这个实习岗位有什么认识？”

——“你知道 summer intern 的目的吗？”（貌似是为明年的管培生做储备哦~）

——“你的家乡在哪里？想留在北京工作吗？除了北京，还有意向去哪个城市？”

——“我们的管培生比较辛苦，2 年时间，市场部的实习生可能一开始要去超市摆货架之类的，你们可以接受吗？”

——“你有打算出国吗？什么时候回来？”

——“你有投其他公司的实习吗？”

③final interview

据 HR 姐姐说，这个环节是由实习生接收部门的主管来面试，讲的什么语言就不知道了.....

我们是 21 个人面试这个 Ingant Nutrition MKT Intern，最后招 2 人~

3.20 银鹭一面，二面，专业面（终面）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764385-1-1.html>

我面的是银鹭厦大站的，报的是财务的管培生。

一面是无领导小组讨论，很轻松的氛围。题目是北冰洋遇险，直升飞机每次只能就一个人，以下几个人排序救助。面试人员是混合着的，很多不同系的一起面，感觉没有我们系面的时候的那种紧张刺激，观点鲜明的感觉。

我提出的意见是先定标准再排序，首先是考虑到个人的社会责任（包含心理因素），我是觉得老将军排在最后一个，因为他是个将军，有种“将军百战死”的使命感，而且是 69 岁了，这个年龄的老人会比较固执，你让他第一个走，他可能会首先站出来指挥，说是最后一个走。可惜我们组的发表意见的人都说是按照自救能力来排序，用年龄、性别、体能来排，我提出了这个意见还被反驳了!!! 真是不爱跟其中一直反驳我的那个男的说，全场他就说的最多，老感觉自己的意见是对的，还说最终的排序结果就是跟他说的差不多!!! 真反感这种人，后来的二面我是见到了我们组的另外两个，没看到他。没人接受我的提议之后我就没说话了，等着最终的结果出来，默默的坐着转笔。总结的女生是自荐的，感觉逻辑也不怎样，她自评的时候还认为自己的逻辑表达能力很强，好无奈的感觉~~~最后面试官让我们自评一下给自己打分，然后选出你认为表现比较好的，反正我选的是我旁边的男生，观点不错，风度也有。最后面试官问有没有问题问他，然后就可以散了。

二面是二对一面试。MM 问我说有没有参加银鹭的宣讲会，我回答说是参加了雀巢的，没有参加银鹭的。然后 MM 就开始跟我详细介绍管培生计划。。介绍完毕之后问我的工作地点有什么选择，期望薪酬多少，然后就没了~~~

三面是在银鹭集团的财务总经理面的。到达的时候先填写个人应聘表一份，然后专业笔试题，很基础的会计题目，接着就是总经理的面试。很虐人~~ 我是第一个面试的，首先是中文自我介绍，然后问了我英语怎样，我说还行，就让我英语自我介绍，介绍差不多的时候我没词了，他就说说得挺多的了。然后问我的专业，我回答说是会计系（CPA 方向），然后很惨的就被抓着问审计了，告诉你销售的流程，然后问你存在、完整性要有顺查还是逆查，当时脑袋短路了，回答的还是对的，不过反应慢了，面试官就感觉我水平很低~~~ 因为真的忘了，需要思考啊!!! 还问了平时喜欢看管理类的书么？回答说没有。他就说看什么书呢，我说是财务报表分析，然后他就开始问杜邦分析体系，问资产负债表的平衡（把经营性负债和金融资产换位置），问财务比率的计算等等。被虐得差不多了，他就问你的职业规划，10 年后想做啥。我回答说的最高目标是财务总监，然后他问你财务总监要干嘛，回答了一些还提到了百度的发债事件，结果他就说了不同观点，说我财务总监的职责还不清晰，什么回去好好查查，什么职业规划都不明，不适合之类的。总结起来就是水平达不到他们的财务管培生的要求~~~好无语的面试啊，持续了 45 分钟!!!

3.21 坐标上海，职位北京 Marketing，电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1748707-1-1.html>

我的简历是在网申开放第一天就提交了。

电话是北京 office 打来的，一开始确认申请职位，然后步入正题。主要问答过程都是英文，15 分钟左右。

- 1、self introduction
- 2、why marketing
- 3、career path（当时这个问题我没听清，于是就问 HR 是不是问备选目标之类的，HR 很耐心的给我重新解释一遍）
- 4、whether applied other companies
- 5、differences between marketing & sales
- 6、中文，mobility 的意向

HR 哥哥人非常好，一开始会跟你聊一些其他的话题让你放松下来，然后再开始面试。面试过程中有什么不确定的可以很坦白的告诉 HR，他们会非常耐心的解释。

祝大家求职季都有理想的 offer :)

3.22 刚刚电面完！惊魂甫定！

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1708059-1-1.html>

经过是这样的。。。楼主坐标西安，29 号中午一个未接电话，没注意；今天下午查看简历记录，发现投在雀巢的简历在 29 号多了一个浏览记录；赶紧刷应届生论坛发现 29、30 号两天有人接到电面！瞬间怀疑我是错过电面了！！刨出来接近一个星期前的未接来电打回去，真的是雀巢!!! 对方让留了姓名和手机号，说稍后会打回来。

然后!! 我刚才就接到了那个电话！HR 让我描述一下在学校的实践经历，然后我不拉不拉撤了一堆，啰啰嗦嗦自己都烦了！但是勒不住怎么办!! 声音还因为紧张而颤抖了!! 擦！

HR 说，你的经历还挺多的哈。。。我说是是是。。。是你麻痹啊!! 然后 HR 姐姐说你家是哪的，以后想在哪工作，我照常回答以后姐姐说面试通知在端午以后什么的。

觉得自己过不了!!! 不过!! 话虽如此！人品还是要攒的!!! 于是!! 赶紧把这段奇遇说出来！希望大家好运!!!

————话说!! 用了这么多感叹号！是因为紧张感还在！而且!! 发挥不好！很！不！安！求人品啊!!!

3.23 6.8 电面经历

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1710405-1-1.html>

楼主坐标 济南

周六下午正在 xx 银行暑期实习培训现场睡觉，突然接到陌生电话，随即拿起耳机接了起来，“你好，这里是雀巢。”!!!! 啊！

我被告知这是电面，还好我坐在出口，让 hr 姐姐稍等一下，就溜了出来，准备应付电面，接下来她问了一些基本问题，学校、专业、户口所在地、将来就业方向、为什么这么早就开始着手准备找实习，大学经历，专业与工作之间的矛盾，我提到自己学长在雀巢，然后让我比较了一下自己与他的特点等等，聊了不到 10 分钟，hr 姐姐说本来有英文自我介绍的（大家记得准备），因为我在新东方的上课经历就免了（偷着乐）。最后让我等面试通知。。。对自己的总体感觉是，回答问题没有抓住重点，没有把自己大学经历展现出来，在比较银行和雀巢的时候没有充分表示自己对雀巢的渴望。

当时我的状态是在大堂里边转着圈，边打电话，在 hr 问问题的时候自己把话筒移开，然后大喘气，哈哈，第一次接到电面，太紧张了。

我想对大家说的是，电面问题相对简单，好好思考自己为什么选择雀巢以及雀巢为什么选你，记得礼貌，然后务必准备一份英文自我介绍!!

祝大家都能接到电面，也希望我能进入下一轮，因为我还有好多话没有说啊啊啊啊啊

3.24 食言一次---补个贴，关于海口 AC 面试的

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1708667-1-1.html>

本来不想发帖了，但见同学问我一些心得，故在此谈一些心得！所谓的 AC 面，让人意外，而且太意外，就连到那面试地点很曲折（暴雨，转车...）

关于具体什么情况，我再次只能说一点抱歉，因为还在继续面试，个人有点私心啦，所以不便透露具体内容！但个人认为做到以下几点，成功率就很大了！

- 1.时间观念
- 2.礼仪
- 3.是否能让考官喜欢你（没骗你）
- 4.学会猜
- 5.还是猜
- 6.注意观察周围环境

总之，个人认为海口的面试绝对不同于其他城市的面试，也许你的准备都是煞费苦心，也未必，谁知道呢？最后，祝大家好运！

3.25 经验教训（过来人）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1706209-1-1.html>

暂时没有接到以及漏接电话的同学别急，相信自己。楼主今天等到了之前错过的电话，本来就放弃了，可想而知，电面不是很理想，所以作为过来人，还是希望大家别放弃，任何时候都要做好准备，我因为准备太早，放弃的太早，所以英语的自我介绍不是很好，发挥失常，当然和我心理素质差有很大关系吧！哎！

大家好好努力，HR 姐姐很不错的，问题如下：

- 1.询问你时候是否在暑期在实习地点？
- 2.英文自我介绍
- 3.说一个有成就感的事
- 4.团队合作
- 5.对销售的认识
- 6.如果从事快消行业，有哪些期许

差不多就这些，还有一句话，心态放好点，一般很容易的，我就是英语介绍没搞好，哎哎，败笔呀！最后一句话，吃一堑长一智，总结好成功或失败的原因！

3.26 5 月 25，成都电面，攒人品啦

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1703716-1-1.html>

下午六点半左右，我正走在去听讲座的路上，接到成都雀巢的电面，心跳立马飙升，说话声音都抖了，又赶紧找



个安静的地方，那种紧张和激动。YOU KNOW！不过 HR 姐姐还是很温柔，问了一些基本问题，包括什么特质适合雀巢和这个职位，然后又很温柔的说需要一些英文基本能力，大概介绍一下自己的专业，我当时就有点



傻，我只准备了英文的自我介绍呀，，，然后我就 balabala……那时深觉吾词穷矣有木有！磕磕巴巴总算说完了，声音发抖再加口语不算流畅，HR 姐姐的声音算是对自己的一剂良药吧，抚慰了一下受伤的心灵，还提了一点意见给我，最后说 AC 面要在一周以后通知。希望好运吧，大家也加油，又一次验证了口语的重要性

3.27 雀巢 AC

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1701168-1-1.html>

雀巢的 AC。整个 AC 面试持续 3-4 个小时，总共分为三个环节：英文介绍同伴；辩论（前半部分英文+后半部分中文）；一对一单面。AC 一般来说是 10-14 个人，整个过程由 HR 来引导主持，所以面试者不必慌张。英文介绍同伴：AC 开始以后，首先面试者会两两位一组，大家 5 分钟讨论时间，互相自我介绍。到时间以后，每组上前介绍自己的同伴。这部分大家想要做的出彩，一要自信，介绍对方时要表现出对对方的了解，说话要自信；二，尽量说出对方有特色的地方，活跃一下气氛会比较好。此外，要让大家一下子记住的话，当然是要英文好。

辩论：辩论题目基本难以提前准备，因为是从十几个题目中随机抽取的，所以这里就要看面试者平时的积累了。讨论是有 20 分钟的，讨论无需英文，大家尽可放心。至于正式辩论时，前半部分的英文大家压力不要太大，因为基本大家都是各说各的。囧。。。这里一定要体现出自己的逻辑思维能力和语言组织和表达能力。

一对一单面：比较随意，就是简单的结构面试，只要事前做好宝洁八大问的功课的话，基本问题不大

3.28 海口电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1699197-1-1.html>

楼主四月底投了海口的市场销售实习生，一直没有收到任何电面的通知和短信，以为肯定石沉大海了，结果今天下午四点半左右突然收到了面试的电话，一开始想推脱一下，另外预约个时间，但是 HRJJ 没有准奏，于是，面得很渣就是了.....分享下问题，回馈下大家，攒 RP 啦~

- 1.自我介绍（英文）；
- 2.对快消品行业的理解
- 3.做过最自豪的事情
- 4.三到五年职业规划
- 5.为什么选择海口
- 6.以后回到海口工作吗

大概就这些吧，其实我的要求不高，只需要有下步面试，可以去见下世面就好了.....BTW，楼主非 211，非 985，重庆普通高校小硕一枚，所以，雀巢还是蛮好的，愿意给电面机会~最后祝大家好运啦~~~

3.29 从康熙来了到电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1708840-1-1.html>

楼主上午刚在医院做了个小手术，嘴边还缝着针，中午没法吃饭，看康熙来了当精神食粮，电话就打来了啊。HRJJ 不错，刚开始关心了一下，然后就是大学的经历，有没有当过学生干部，具体组织了哪些活动，然后六级考了多少，然后英文自我介绍，英文说 sales 和 market 的区别，英文说自己的有缺点。

总结下经验：没有准备的情况下可以约个时间再打来，一定要看自己报的职位啊，我是过了这么长时间都忘了，结果今天问 sales 和 M 的区别，还是用英文，我中文都说不上来啊，结果自己就 sorry 了下，说自己不是很了解。

这是必挂无疑了。不要打没准备的仗啊。

3.30 6月18 济南雀巢暑期实习 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1713708-1-1.html>

现在能体会为什么这么多人在这里分享自己找工作的感受,对我,不是在这里赞人品,人在做,上帝在看。这次分享主要源于感恩,源于传承,希望写下来留着给自己以后看,也旨在帮助后面的人更好的了解雀巢面试,更快的准备!

既然这样,我就不谈自己如何紧张兴奋,也不谈面试流程,这些有太多人写。

我想谈的是,自己对面试场上 hr 所讲的一些话以及回答我们的问题,做出自己想法。这样能最大程度保证了原汁原味的雀巢要人标准。

首先, hr 在正式面试前会有一个对雀巢公司概况以及这次暑期实习计划的讲解,这里面提醒大家,适当了解一下雀巢近几年来在行业内部的大举动,比如今天我们就被问到雀巢 2012 年在国内有那个重大收购活动? 没人知道,当然,都不知道大家都安全,但是! 如果你知道,那就重要啦! 问题的答案是,中国的惠氏奶粉...

其次, hr 很和蔼的对我们说,雀巢为什么要做这个计划,说白了就是为了选择将来的管培生,雀巢利用这个暑假考察被选的人是否适合作为来年的管培生,所以,暑期计划其实就是招聘,关系很大,希望大家网申和准备的时候,更多的把自己定位为将来要在快消领域有所建树的人。

第三,英文是可以准备的,今天介绍 partner 的环节,我完全套用之前准备的模板,说的自信,自然,而且还有一些点比较搞笑,能引起大家共鸣,能把英语说到这个点上,自我感觉就可以了,因为英文介绍放在面试前部分,自我认为,这一部分相当重要,决定人选基本上落在这一部分的时间里,剩下的不管是讨论还是单面(这次没有单面,坑) hr 都是在证明自己心中人选是否适合。面实习的时候,有时间,一定好好准备。准备打过自身能力!

第四, manner matters, 在任何面试场都是这样,尊重别人发言,合理把握机会,有风度的谦让,讨论不要过激,说话点到重点,注意眼神交流。

最后, hr 很诚恳的跟我们说了一段话,告诉我们,暑假在这里也好,不在也好,希望大家珍惜学生时代最后一个假期,这种感觉也只有过来人才有深刻体会,而且还说,雀巢也是个公司,大家不要说一些为这里奉献之类的比较幼稚的话,选择公司就是选择一种生活方式。

我想说的是,在这个求职季,预备好自己,做到问心无愧,该来的,你不会错过, be yourself, be the best yourself!

尼玛,写的怎么这么像英语作文的结构~

3.31 西安雀巢 AC 面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1635493>

从9月份开始找工作到现在，好像没写面经的公司都挂了，所以还是写个面经吧。

11月1号申请，11月30号接到电话，一个简单的电面，这个好像不是很重要，只是了解情况而已，因为LZ表现很一般，也过了，今天甚至有同学说没经过电面直接进了AC面（一个学internet engineering并且英语不错在hilton实习过的同学）；好吧面试如网上所说分三个部分，先是用5分钟exchange information with your partner，然后用3分钟introduce your partner，并且你要回答一个问题：do you know the productions of Nestle, which is your favorite and why? 或者beside Nestle, which is the company that you most want to?

第二部分是全中文的（仅针对西安），group discussion，有n个号码，应聘者推出一个人选号码，我自告奋勇选啊，选了8号，是雀巢要开发一款男士糖果，要讨论推广，我们组是先细分市场，再用4P分析；整个面试共花费了3个小时，LZ累得要死，现在神志不清，就这样吧，过程很开心，hr很好，有超多好吃的。如果过了的话下一次就是face to face interview，十天之内通知（仅针对西安）。

3.32 雀巢电面已过、贝恩电面攒人品面经（顺便赞一下U家宣讲会）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1611440>

20号任兄突然约我去武大听宣讲会，由于有U家我就同意了，他提议那天下午去听仲联量行，我对这家公司一无所知，还以为是家民营企业，但是看到它招咨询岗就打算去试试，为25号的面试做准备。

到场后才知道仲联量行是房地产咨询五大行之首，也是世界500强，到场的工作人员表现的特别professional，递给我们宣传页时会向我们微微点头，尤其是武汉的总经理更是气场+谦逊的完美典范，他准备了大约50多页的演讲稿，演讲不逊于我听过的任何一场“大学生职业规划”的讲座。我听的正入神时手机震动了：“您好，我这里是雀巢公司人力资源部的，现在想用10分钟左右的时间对你做一个电话面试，请问您现在方便吗？”我当时居然脱口而出“不好意思，我正在听宣讲会。”“那我过多久再给您打过来？”虽然大多数面经都会教大家电面第一次挂掉，进行准备比较好，但是我当时也没法准备了“您等一下，我现在出来。”“好的，那请先用1分钟的时间简要介绍一下你自己。”我只说了40秒，说完后HR说“你的自我介绍还真是brief，那您还记得您投递的是什么职位吗？”“干货渠道”“您对雀巢有什么了解吗？”“雀巢是全世界最大的餐饮公司，我认识里面的两位师兄师姐，他们告诉我blabla”“只是最大的餐饮公司吗？”“也是最大的快消公司，我们学生对于这个会更看重些。”“那您对您的职位的工作内容了解吗？”“我随便说了点，我只知道快消的Sales是做什么的，但是干货渠道还真不太了解。”这是你自己的了解吗？”“是的”“那你有从事销售方面的实践吗？”“有的，我大一去创维当过体验式实习生，大二上卖过电话卡、电插座、报纸和试卷。也担任过移动下属战国通信公司的校园代理”“那你说说你当代理期间做了些什么吧？”“你自己有去卖卡吗？”“那你经历这些销售活动有什么体会吗？”“这个问题我回答的不错，因为她说”能经过这些活动获得这些感悟，不错。”

后面的问题我答得就不太好了“除了雀巢你还投递过哪些公司？”“宝洁、玛氏、联合利华？”“都是销售岗位吗？”“是的？”“进展怎么样？”我如实回答后她问“还有吗？”我觉得我要是告诉她我面过这么多不同行业、不同职位的话她肯定觉得我对自己定位不明，于是我说“还有联合利华销售直通车，但是还没有开始筛选。”“也就是说你现在在等玛氏和联合利华的通知是吗？”“是的，当然还有贵公司，如果哪一家愿要我我就签了算了。”HR笑笑“你对工作地点有什么要求吗？”我记不清自己投的哪里了，所以我说没有要求，HR就问“你是哪里人啊？武汉没有问题吧？”，又问了一下我父母的情况，最后她问“那你对薪资有什么要求？”我从一篇面经看到雀巢管培月薪才2500，于是我说3000（后来找树哥问了一下才发现绝对不止这个数，不靠谱的数据害死人啊），明显的感觉到她愣了一下，然后说让我等通知，面了17分钟。

在仲联量行宣讲会的时候回答了它成立的年代是哪个朝代哪位皇帝得了一支笔，每位同学也都得到了一个厚重的本子，还认识了一位财大的夏师兄，感觉一下午还是没虚度的。晚上吃完KFC就立刻奔赴U家宣讲会，抢到了第二排的位置，U家给每位同学发了一瓶洗发水或者调料，感觉U家的人个性很鲜明：胡总像个老顽童一样跟我们嘻嘻哈哈。最后提了8个问题，在张磊师姐的帮助下我获得了回答一个问题的机会：“为什么想进U家销

售直通车？”本来打算用个非常雷的答案调动一下现场气氛，结果弄巧成拙，场面被我弄得有点尴尬，好在胡总没计较，不过我们应该“结果导向”：终究还是得到了 U 家客户拜访通行证，可以体验一下向往已久的 FMCG 的 Sales 了，感谢胡总和张磊师姐给我的宝贵机会，受宠若惊了~

21 号中午 12:00 接到了贝恩一个关于服装项目的打杂实习的电话，他先让我做一分钟的自我介绍，我弱弱的问“中文还是英文”“中文吧”我介绍完，他就问我在衣恋实习期间做了什么。我讲完后他说“看样子你的确有一定咨询的经验，但是这次项目不会让你去做 issue tree，你有顾客访谈的经验吗？”我叙述了实习时顾客访谈的经历，“但是这次项目并没有奖金和奖品，你打算如何 approach 顾客？”我的回答他貌似并不满意，他接着问“那我再问最后一个问题：比如说现在我们要访谈一位 40 岁的顾客，让他谈谈对男装的看法，你会怎么去做？”我想了一下，说“您方便和我模拟一下吗？”“好的”由于时间仓促觉得模拟做的不好，现在觉得很多东西都可以加进去，可见 consulting 的很多 insight 我都没掌握，模拟完后他让我等通知。面试时间才 8 分钟，这是我经历的最高端公司的面试了，但很不幸也是时间最短的面试，虽然过的概率渺茫，但还是很期待的，分享面经攒人品吧~

3.33 12 月 2 日申的财务管培，今天下午接到传说中的电面。。

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1628457>

人生第一个电面就献给雀巢了。

想着我申的时间这么晚，估计没戏了，没想到电话来的这么突然。楼主表示脑袋二氧化碳浓度太高，丝毫不清醒的就开面了啊，没有自我介绍，英文问了四个问题：

更倾向于去哪个城市工作

对雀巢的认识

对财务管培项目的认识

说下资产负债表里头资产、负债、所有者权益的关系？（运垃圾的物业正好路过，没听清楚，结果 HR 姐姐直接中文开问了==）

表示很挫很宏观很抽象的问答了以上问题，最后 HR 还反问有什么问题要问她的，哎，楼主又 too naive 的凑个问题问，不专业啊。

也没听到 HR 姐姐说下一轮的通知是什么时候，估计又悬了。。。

人生第一次电面，那个忽然一夜春风来，面完后内心久久无法平静，总之，感谢 HR 姐姐这么的耐心，也发个帖造福后生吧。

3.34 上海销售下午接到电面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1398910>

RT。。。

再已经放弃的时候接到了这通电话，只能用惊喜来形容。。。

电面大概 10 分钟，全中文的，松了口气。。。

问题有何想做 Sales

之前的实习经历中有快消行业的工作，所以就被问了从这份实习中学到了什么

然后是学生工作中作为 leader 带领 team 做的事情和取得的成绩

最后是一些个人的暑假的时间安排之类

总体来说很轻松吧，就像是普通地在聊简历~

不过我因为现在正在实习，合同期要到7月，电话里听到HR姐姐有点concern。。。T T 老实人吃亏啊!!!!

于是说三个工作日内会有进一步联系，如果木有那么。。就木有了。。。

anyway 祝大家期末考试以及找实习都能顺利!

3.35 2012 暑期实习供应链（采购）电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1422962>

都7月出头了，后天就期末考最后一科然后就火车回家了，竟然这个时候接到雀巢hr的电面，怎一囧字了得。

下午5点多，HR GG 打过来，问的问题如下：

英文问答：

- 1.为什么选供应链这个职位
- 2.认为供应链跟会计之类的有什么关系

中文问答：

- 1.职业规划
- 2.举一个bargaining的例子，当时没有太懂就请教了一下hr他说的bargaining的意思，非常nice地解答说就是为了一个目标跟别人谈判的例子，后来我就举了暑假实践跟地方政府打交道的事。。。

大概是这样吧，然后就说让我过两天去北京望京利星行进行AC。

anyway 大家把自己的经历，尤其是简历上写的事迹理清思路逻辑，从容应对，不懂就问hr，goodluck

3.36 2012 暑期实习供应链（采购）AC 面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1430353>

AC过了有点意外，过了还没有二面终面直接就决定要我了更意外。Anyway，人品都贡献出来给大家，讲讲偶雀巢采购MT的经历。

就采购部临时要招trainee，简单电面被呼过去。雀巢给每个人准备了纸和笔（我来时忘了带笔还屁颠屁颠跑到C座咖啡厅去借笔，结果都没用上。。。）和咖啡糖果。

AC9个人（海归硕士两个，清华北大硕士各一，中央财经本科包括我在内4个，外经贸本科一个），3部分：

1. 5分钟交流然后介绍同伴
2. 20分钟分组case中文讨论（麦当劳特许经营和雀巢收购银鹭）
3. 5个采购部的人和9个候选一块问答面试

ps 对于这种大外企，没有要求研究生起步的，就证明公司对本科硕士这些不太看重，所以看到硕士海归这些没必要怕啊

麦当劳和银鹭是经典案例了。麦当劳的案例：传统特许经营模式在中国受阻，新旧特许经营在店面选址和投资方式上存在差异。比较该差异并展示。建议提前查好相关英文说法。

银鹭案例：雀巢收购银鹭60%股份取得控制权。过去银鹭已经是雀巢的咖啡合作伙伴，分析此次收购的机遇和挑

战。

20 分钟的小组讨论 boss 没有在旁边看，有 hr 哥哥在旁边计时，我觉得我是 timer 和部分的 leader 吧，主要是引导大家想点子，我自己都不太懂采购，就让其他人去想就好啦哈哈。

展示我们是第二组上，用了白板，我说机遇，组内另一个人说挑战。上一组没有用白板而且唯一的 presenter 口语还不怎样，导致大部分人都木有听懂，我是后来找他们要案例的那张纸才知道他们讲啥的囧。

个人认为 P 的时候注重逻辑，用好白板就好，Q&A 的时候不能只对着提问者，还要看 boss，毕竟是他们在审。

第三部分以为会分 3 个人左右分开面的，结果全部一起搞了 50 分钟左右。采购的人一直问各种专业问题，包括采购的流程，原则等。我们这组有三个人功课做得比较足，在大框架，原则上说的比较顺。但忌讳显摆，要随时聆听，勤做笔记，以便随后的提问环节。

我记录的内容给大家参考一下：

采购最重要的原则是适质适量适时。价格往往不是最重要的，除了要跟产品质量、厂家信誉等联系以外，还要考虑雀巢的讲价能力（bargaining power），有时能讲到商家降价 20% 有时又要委曲求全。

采购分 7 个步骤，我记下来的有：

1. 需求分析：需要的产品类型、质量、数量，库存情况，采购预算
2. 供应商分析：当前市场竞争情况，替代品情况等，估计 bargaining power
3. 沟通：老板、其他部门（生产部、市场部、质检部、财会部等）、执行人员、供应商分析，决定谈判策略
4. 执行：注意付款形式和时间
5. KPI review：回顾评判这轮采购，boss 们说有 10 几个点，大家发挥想象力吧

这部分 boss 们讲了非常多东西，我是完全外行，只发言了一次提问了一次，剩下时间就好好做笔记。有些认真做功课的同学发言就比较多。不过说话最多的一般都不会入选，重要的是大家的态度啦。

随后继续发实习日记，各位祝好~~

3.37 BJ 财务管培 AC 归来~发面经！攒人品！

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1608358>

先说之前的电面吧~

我是两周之前接到的 HR 姐姐的电话，刚好是晚饭时间。。o(╯□╰)o。。。整个一个慌乱！表示我接到的电面很诡异，木有自我介绍，全程只有最后问了一个英文问题 how do you understand about Asset...其余的都是中文，大概问了下 Why Nestle Why MT 之类的，由于完全对这个电面木有准备，说的这个零零落落。。。然后就绝望的认为应该就止步电面了吧 TT

8 过，HR 姐姐声音巨温柔~~迷人迷人~

然后就在上周日接到雀巢 HR 的邮件，表示当时一念之间有些恍惚==主要是之前被四大疯狂群殴各种沮丧，觉得人生是不是就彻底灰暗了啊。。。雀巢简直是我人生一到曙光啊木有！然后就屁颠屁颠的回了邮件~

AC 前一天晚上，还是那个 HR 姐姐打来，再次确认是否会参加第二天的面试，温柔的呀~~花痴 ing~~

然后就是今天早上的 AC 面了~本人大概 8 点半左右到雀巢，到时已经有四个人在等，后来知道貌似一上午也就我

们这一组 10 个人。。。大家就彼此聊了聊，讲了下名字啊学校啊什么的，然后就是坐等面试开始~比较 High 的是，休息区有各种雀巢的饮料咖啡和雪糕神马的，可以随便喝~

个人觉得 AC 面的过程跟 PWC 的 AC 很像，只是两个组的案例是不同的，比较难的是在对方做 Pre 的时候要边看人家的 Case 边听人家讲，这样才能在 Q&A 的时候比较有话讲~案例还是不太难的，比较好 handle 哈~讨论的时候 HR 会坐在你们对面，认真观察每个人的讨论状态，貌似还会做做笔记神马的，我们这组是两个 HR 小哥~个人觉得长得还蛮帅的，嘿嘿~

AC 面之后，大概有个 5 分钟的休息，之后就会每个 HR 带两到三个人去不同的小会议室进行单独面试~途中穿过雀巢的办公区，觉得整个雀巢的环境还蛮合我的心意的，不会很死板，有种很温馨的感觉~

单面大概有 50 分钟，我们组是两个人，平均到每个人来说还是比较快的。主要问了下对自己刚才 AC 的表现怎样评价，觉得谁表现的最好，然后依然木有自我介绍。。。就接着问，最让我感到压力的事是什么，生活中觉得最困难的是什么，最 prefer 的工作地点是哪里，还有问了下找工作的进度，还投了其他家没有神马的，整个气氛还是比较轻松愉快的，不是压力面~貌似面我的 HR 姐姐也是 HR Trainee 上来的，觉得人超好的~就轮岗的辛苦讲了好多==有一种想把我们吓退的感觉，。。。。

哦，对了，在单面之前会做一个 10 分钟的逻辑测试，楼主表示太悲剧了。。。完全木有复习，感觉有限像小学奥数题那种，脑袋复习 ACCA 复习的完全不转弯==

然后全部的 AC 就结束啦~临走的时候每人发了一个雀巢红杯外加一堆雀巢的吃吃喝喝，有吃又有拿！值回票价的感觉啊木有！于是本人身为一个吃货再一次被雀巢俘获了。。。。

以上就是今天财务管培的 AC 啦~感觉这次 AC 面的感觉最舒服，觉得自己也比之前在四大群殴的时候发挥的好一点，希望自己跟同组的 JJMM 们都能如愿拿到好 offer 啦~

问了下 HR 姐姐，offer 前应该还会有一到两轮面试，主要是由财务部的高级经理来面~真心希望能进雀巢啊啊啊啊啊!!!

大家加油哦~

第四章 雀巢求职综合经验

4.1 纯属服务过雀巢后的个人经验之谈（甲乙方的抉择）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2042826-1-1.html>

雀巢在大多数人眼中都还算是自带光环的，毕竟是外企，500 强，人人皆知。但是，很多事情都是墙里墙外的互盼。

快消之最大特点，快，节奏超群，尤其 branding 和 marketing 部门，在产品 campaign 季的时候，忙字，已经不能形容这个场景，而真的是把生命都献给了公司。

即便如此，这也不能真的帮他们解决掉来自各季度销售目标的压力，而在快消人折磨着自己身体的时候，他们最不会放过的就是帮他们想 idea 的乙方，例如，啥子美啊，啥子德啊~~光鲜亮丽的她们，用着坚强无比的心，一次次的待快消老板为初恋，今天 idea 被毙，明天再给 pitch 一个新的，要是真心想做市场的人，还是应该去乙方的，那练的是本事，在雀巢这种甲方，练的是心力。

雀巢的另一大特点，就是有一点外企的官僚感，上位难，流程冗长复杂，毕竟这样大的一个企业，想让它快速，朝令夕改的是不可能的，所以喜欢创新，那就找错了地方，想攻于心计，时间为伴，步步为营，（当然比国企自是弱许多），终得成功，这里是不错的选择。

最后我选择了乙方，虽没去上某美，但是可以攒足了经验再去。

4.2 念念不忘 必有回响#记 2014 我和雀巢的故事#

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1942478-1-1.html>

在校招季，BBS 真的有帮助我很多，大家分享信息交流体会。所以决定将我校招对我最重要的雀巢面试经验写出来，不仅是对自己的交代和总结，也是希望可以对别人有所帮助。校招最重要的是心态，保持乐观的好心情，相信好事多磨。

电面：

雀巢的电面程序持续时间挺长的，所以别人先接到电话也不要灰心了，静心等候吧。整个面试过程大约持续一刻钟左右，全英语面试，主要是自我介绍，自己的优势，为什么选择雀巢和这个职位之类的问题。

AC 面：

第一部分：介绍 partner（英语）

第二部分：case

一共有两次 case，分成两组，会有两次重组小组的机会，每组 5 个人左右。讨论中文，汇总英文，最后还有根据方案做英语的 debate，debate 持续十分钟到一刻钟。今年的几个 case 一个是关于谈判中考虑的因素（因为 HR 说不要透露，具体的 case 背景无法提供），还有关于自己选择产品组合的考量，并在有低价竞品的情况下说服店家进购我们的产品，另外一组的 case 是说服商场重新定位，并购买我们其他层次和品类的产品。雀巢这次的群面是感觉最开心的了，也许是因为遇到的小伙伴都非常 nice 的原因，大家之间的关系就真的是像在做小组 case 而不是彼此竞争抢名额的感觉，而且大家在休息的时候一起聊天扯淡感觉很融洽，也为合作打下了基础。楼主深深感觉，遇到好的队友是件非常不容易的事，做群面最重要不是抢着做什么角色，而是尽心尽力为方案作出自己的贡献，推动方案的完善就好了，HR 和小伙伴是会看得到的。

第三部分：HR 面

有中文有英文，小伙伴大多是中文面，但我是全英语面试的。HR 比较关心面试者和职位要求的匹配程度，还有面试者对于职位的预期和理解。所以 HR 面我的时候问了些职业规划、工作内容理

解、对公司的了解等，因为我的第一志愿是零售，第二志愿是电子商务，所以还问了我为什么这样选择，线上线下的一个发展情况。最后她大致介绍了下零售的主要工作内容。大约持续了 15 分钟吧，过程还是比较轻松愉快的。

终面一——零售销售&市场培训生

零售的面试是中文的。大约半个小时左右，全程主要是围绕简历在询问，注意回答的逻辑和把 sales 要求的嵌套在回答中。雀巢的零售主要是和经销商和商超打交道，对本土的语言要求就比较高，楼主不知道是不是因为上海话讲不溜的原因悲剧了。。。Boss 走的时候还和我说了句“给我回去好好练上海话啊”，我一激动以为妥了，结果这落差呵呵了。

终面二——专业餐饮培训生

不得不说，雀巢真的是非常人性化和愿意给新生机会的一家公司。HR 虽然给了我第一选择拒绝的电话，但同时也表示有专业餐饮的面试机会，所以不到最后一刻千万不要放弃，只要雀巢有机会并且你在 waitinglist 里，那就有机会拿下！

不过等待的结果太煎熬了！面试过几天就知道挂了第一志愿，可以有第二次机会。但是等二面具体通知的电话等了整整三个礼拜，每天都在神经质地看手机默念==，终于等来了面试通知的电话，简直激动得要哭出来了。

由于我是当天唯一一个候补面试的，专业餐饮的 boss 就说多聊聊，结果近两个小时的面试过程也是酸爽到不行>O<，boss 是个台湾人（长得好像金庸==），非常和蔼。一开始英语自我介绍，然后一些关于职业选择和简历的了解（都是中文）。Boss 还大致介绍了一下专业餐饮和这个培训生项目。雀巢的专业餐饮部门 sales 和 marketing（偏 trademarketing）是合并在一起的，第一年是跑业务的，第二年是根据自己的选择和公司的评价选择 sales 还是 marketing，然后会再细化一下职能。雀巢的专业餐饮其实做的非常不错，整个行业对专业解决方案的需求也是一直在增长。反正我是面着面着就更加喜欢这个部门了（第一志愿再见吧！）。根据整个项目和部门的介绍，就应该明白终面重点肯定在关于 saleskill 上面的考察。Boss 主要问了两个问题，第一个是关于跑店方案选择的因素（抱歉，因为不能透题，不能再细化 case 了），第二个是关于如何见到厨师和店长的方案。Boss 会给出具体的背景，切记一定要听好他给出的每一个点，因为里面还有错误的做法和地雷需要面试者自己发现并纠正过来。Case 本身还算比较常规，了解下 sales 的一些 softskill、注意从饭店厨师方面考虑问题解决问题、并注意回答的逻辑性和思路，顺便事先可以了解一下关于专业餐饮的一些资讯和发展应该问题就不大了。最好是思考下多个方案，因为 boss 会不停问还有吗。。。不过他也会互动和引导思考去启发你，是非常棒的一个类似于 brainstorm 的过程。

Boss 还说做专业餐饮还是很幸福的，整个团队非常可爱，而且可以一直吃好吃的~

总结：

雀巢整个公司的氛围真的非常棒！从和 HR 的沟通到面试过程中面试官对应聘者的指导，就可以看出这家公司非常关注新人的成长，也尊重大家的选择，不仅仅是口头说说而已。这也是我一直心心念念着雀巢的原因。

校招季真的是非常有收获和感慨的时候。在不断的面试过程中，有对各种行业和职位有全新的认识，在准备的过程中也真的是学到了很多行业知识，所以即便是失败了仍然感到有所启发和成长。更何况，在面试里还会遇到很多志同道合或者欣赏的小伙伴，分享信息指导面试，大家都深有体会，如果没有一些小伙伴的信息和帮助，可能没办法走到最后。所以好好珍惜整个过程吧，哪怕是让我好痛苦好煎熬的等待。。。

如果有同样在挣扎在等待在希望的小伙伴的话，送上一句鼓励互勉：念念不忘，必有回响。在 BBS 上前几年的一个学姐分享的雀巢经验贴中看到的，当时真是把我看得一把鼻涕一把泪。不知道

在其他群组里是否有这样的体会，但我在雀巢的几个经验贴中感触到了更多的真诚和对公司的一种热爱，这种赤忱和执着常常让我非常感动，希望自己也能成为其中的一份子。

年底了，多么希望雀巢可以给我一个棒棒的新年礼物，等结果电话中。也祝各位新年快乐，心想事成。

4.3 你好，再见。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 7 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1869210-1-1.html>

昨天就知道有同学收到了 offer，猜到自己是没进。昨天晚上，一个人在寝室楼层的天台上，望着天空。今天下午，当我真的接到 hr 姐姐电话，说“谢谢你来应聘雀巢”时，再一次没有控制住自己的眼泪。

电话那头的 hr 姐姐被我弄得有些慌乱吧，我尽力克制自己的情绪，但是这么久以来有意无意的努力，又一次付诸东流，悲伤怎么也抑制不住吧。希望 hr 姐姐可以给我反馈意见，我真的非常非常想知道，自己哪里需要改进。心里真的对自己非常的失望。loser 情绪萦绕，挥散不去。

晚上，和同学聊了很久很久，完整地复述了一遍自己的面试过程。得出了，没有进的最大可能原因是——不真诚。

我对快消向往已久，这是我最珍重的一次面试机会，可是往往情深不寿。因为太想进入，因为太渴望这次机会成功，反而没有表现出真实的自己。

事先思考了很多面试官可能会问我的问题，也事先不断翻看雀巢官网的实习生专。希望可以展现一个 100 分的自己。

面试的时候，我以为我在 be myself，可是其实却不是。没关系的，所幸以后还有机会。我爱你，就让我和你暂时告别吧。

在找实习的这段日子真的特别难熬、刚开始的时候，很多人都觉得我没问题，我也对自己信心百倍，但却在快要摘到星星的时候，一次次被狠狠摔下。

但是，在摘星星的路上，纵使披荆斩棘，我发誓我也会迎难而上。

希望进入雀巢实习的小伙伴都加油！

4.4 5.2-6.18，我的雀巢之旅~

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1715685-1-1.html>

楼主 5.2 号投的简历，6.18 正式收到 offer，N 家的战线确实拉得挺长的，所以面试的很多细节已经记得不是很清楚了。为了回报伟大的应届生论坛，决定将自己的一些经历与广大战友一起分享一下~

第一部分是电面，之前有发过一个帖子，内容也跟大家说的大同小异，关键是不要太紧张，慢慢想，慢慢说，HR 都是非常专业，也非常有耐心，正常发挥就好。BTW，楼主电面的时候超紧张.....觉得发挥超烂，当时猜想自己肯定不能到第二轮的，所以估计是因为最近的 RP 比较高，才进了 AC 面.....

第二部分就是 AC 面啦~第一回合是互相用英文介绍自己的 partner，内容包括 name, university, major, hometown, parents, three words to describe his or her strengths. 小窍门，在介绍之前会有三分钟时间让你和你的 partner 互相熟悉，建议直接用英语交流，顺序就按照上面给出的提示就好，但是不要用太深太复杂的词汇，因为你的同伴上去介绍你的时候也不会记得住这么高深的词汇，而且，英语的作用是交流沟通，你上去一个个地蹦 GRE 的词汇，那是在装，而不是在交流。而且，楼主一直坚持认为，如果你的发音足够

地道漂亮，你已经能够赢得别人的青睐。

第二回合是辩论，全中文。当天参加面试的同学包括楼主共 26 名，刚好分成两组，猜剪刀石头布决定正反方。正式辩论前会有 3 分钟的单独思考时间以及 20 分钟的小组讨论准备时间，在讨论过程中由各自小组产生五名辩手以及一名 **final speaker**。在单独思考时间内，要多想一些 **point**，在草稿纸上列出来，然后在小组讨论里积极发言，但是也不要为了发言而发言，这样会拖慢整个讨论进度，然后自然而然五个辩手以及 **final speaker** 就会被推举出来了。没有争取到发言机会的同学也没有关系，后面还有自由辩论环节，大家都有机会可以发表自己的观点和意见，这也是我觉得 N 家做得非常好以及非常人性化的地方~

第三部分是产品推广。我们分成 4 组，HR 给出四种产品以及四种推广渠道，产品有咖啡、牛奶、果珍还有脆脆鲨，然后渠道有校园、网络、景区还有超市。通过剪刀石头布决定先后选择搭配的顺序，我们小组选了脆脆鲨，渠道选了网络。虽然说呈现方式自定，但最终我们四组都选择了小品的形式，估计是因为大家都可以参与表现，并且效果也挺欢乐的吧~

第三部分是下午的单面，HR 会在两点钟之前通知能够参加下午单面的同学。小插曲，楼主苦苦等待，迟迟没有收到单面通知，后面索性去问 HR 自己有米有机会参加下午的单面，然后 HR 说今天楼主表现非常出色，可以直接跳过单面参加下一轮地区经理面试~（小小自豪一下~）所以，楼主也不晓得单面会问啥子问题.....其实蛮遗憾的.....

最后就是地区经理面试啦~没有套路，主要是问你个人的一些职业规划和理想等，各种闲聊有米有~~~

最后的最后，就是 HR 打电话确认是否接受 **offer**，以及介绍下入职须知和实习工资等~

一口气说那么多，其实中途还是有各种奇遇的~将精华部分贡献给大家~祝大家找工作顺利，RP 大爆发哦~呼呼~

4.5 念念不忘，必有回响——我的雀巢之路

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1715194-1-1.html>

如果把人的经历比作一本书，有些人会是肥皂剧剧本，有些人会是史诗，有些人会是笑话书，而我这本书应该还挺励志的吧~经过 10 年酝酿，2 年苦恋，1 年求职，小悦人和小雀巢终于幸福地生活在一起啦。最近听到身边的朋友对我说的最多的话就是，念念不忘，必有回响。

念念不忘，必有回响。声声合合，余音绕梁。记得大一的时候看过一部小短片，是讲吸引力法则，与畅销书《秘密》是同样的内容。我和朋友小春很信奉。人是可以改变周遭世界和命运的——通过愿望。对梦想念念不忘，终能吸引来志同道合的伙伴，吸引来奇妙的机会，吸引来上天的眷顾，吸引来一切巧妙安排使得梦想实现。我一直坚信，人可以得到一切想要的东西，只要他足够想要。

我记得我说过，我始终不是牛人。我念念不忘的东西也许是别人可以轻易得到的，但是我不觉得自己辛苦，因为我追求的东西可以给我回响，我被吸引着成为更好的人。在美帝的一个夜晚，我看了自己之前一直嗤之以鼻的《初恋这件小事》，最戳泪点的不是终成正果的爱情，而是女屌丝因为暗恋，积极改变自己，最终逆袭成白瘦美高富智。“追求”的意义在于，给我一个机会自我磨砺和自我升华。

我们家小雀巢在我心目是个彬彬有礼的瑞士小帅哥，家业庞大，温和亲切。我想我们认识很久了吧.....

我小学时，妈妈最喜欢在晚饭后看电视时“差遣”我去冲一杯雀巢咖啡，我总在找机会偷喝一点，甚至重口味地直接吃咖啡粉...雀巢三合一速溶咖啡，是我童年最高端洋气的零食。

我初中时，突然狂热地迷恋上了奇巧 Kitkat，但是好贵哦，我记得两指的要 3.5 元一板。我在考到了特别好的成绩时才会买一块奖励自己~

我高中时，是个零食达人，早餐吃得饱饱的，走到学校门口的小超市，还要拎一袋零食才甘愿开始一天的学习——脆脆鲨，趣满果，雀巢冰爽茶都是每天的标配啊，上完体育课还要来一桶美禄冰激凌！

高三那时辛苦，因为我把全部高二都奉献给了生物竞赛，而带着联考时的尴尬成绩（我在年级排 550/800，果断考不上大学的成绩）进入了高三。我那时好喜欢北大，我真的需要逆袭！我搜刮出了家里所有的雀巢咖啡（礼盒装，我只喝里边的黑咖啡）。为了高三，拼了！通宵时会凌晨 3 点才睡，7 点又要爬起来吃早饭了，一天的好状态都是由我亲爱的雀巢咖啡支撑。

上了大学，我又有了新的梦想——要转到食品科学专业，我高考的第一志愿。我说过，我是个不顺服的人，是个绝对不能拧着自己的人，任何阶段我一定会跟随自己的心。每天 5:30 起床早读，四个社团和好成绩不矛盾。有人说过羡慕我的激情和鸡血，我没有忘记是每天清晨的一杯雀巢黑咖啡给我足够的敏锐和勇敢。

大二大三是小马达开动的状态，被新的梦想激励着整天忙得跑东跑西，也渐渐变成了雀巢咖啡的“重度消费者”，大铁罐 500g 的醇品黑咖啡，每年能消耗 4 罐，正好花光了三等奖学金。而且，雀巢学生奶粉和雀巢 V 优麦是绝配啊！带个小杯子，每天喝橙子味的雀巢果维，生活好幸福！

吸引力法则真的靠谱！自从我对小雀巢念念不忘以来，认识了在雀巢工作的 W 师兄和 Z 师姐，身边的师姐和同学也陆续去雀巢工作~我还意外地得到了 2011 年底的去雀巢 2 场科研论坛和 2012 年 6 月去雀巢研究中心参观的机会。最催泪的事情是，2011 年底，雀巢咖啡将 slogan 从“味道好极了”改成“活出敢性”，并且聘请我最欣赏的青年作家韩寒作为品牌代言人。一句“活出敢性”真的拯救了当时复习托福考试申请转学出国各种受挫的我——只要我敢，总有光芒指引我！

雀巢并购了惠氏并购了银鹭并购了徐福记——我都记得。在 Google 账号里设置了新闻推送，关于“雀巢”的新闻，我一条都不想错过。

2012 年五月，雀巢官网挂出了暑期实习生计划，我申请了婴儿营养市场实习生。在一个周末，我和 T 学妹 Z 学妹去家乐福超市做我们所谓的“市场调查”，虔诚地手抄了 13 个品牌 80 个单品的国内外婴儿配方奶粉信息，涉及品牌、名称、段数、规格、售价、配方、营养声称。我们把这些信息整理成表格，并写了 summary，这样的“课外学习”，我们都学到了很多。这份的“婴儿配方奶粉市场调查报告”还帮我获得了额外的面试机会——网申的时候我的 GPA 被默默鄙视了，但是当这份调查报告飞到 HR 邮箱的 7 个小时内，我接到了电话面试，后来顺利通过电面 AC 面，一路走到终面——为我家小雀巢的人性化赞一个~四级 500 分，托福口语一直上不了 20 分的我，鼓足了勇气在群面的 presentation 环节用英文侃侃而谈我们组的讨论结果，事后觉得自己好“敢性”。虽然最终因为转学出国毕业时间延迟的问题被迫放弃了终面，但是我一直惦记着这个实习，我念念不忘，我期待回响~

在美帝的学习生活自由而愉快，也认识了很多朋友。大家都记得有个痴迷雀巢的小姑娘给自己起了个英文名叫 Nessica，是把 Jessica 的 J 变成 N 自己创造的名字，因为她最喜欢的公司是 Nestle，雀巢的很多产品都是 Nes 开头，比如 Nescafe, Nestea, Nesquick, Nespresso，所以 Nessica 听起来像是雀巢出品，超级酷！Nes 对于我来说，就像是 iPhone, iPad 前边的 i，超级有归属感~一起上产品研发课的白人小帅哥 J 说，有一次上课他坐在我斜后方，我在用 iPad 低头查邮件，老师讲课提到 Nestle 的一瞬间，我突然猛抬头，差点吓到他。我说哈哈，差不多和听到我名字一样的反应。

日子不紧不慢地过着，我在美帝的一大娱乐就是从雀巢官方微博上“偷图”发到我在我在人人网建立的“雀巢与大学生”公共主页，当然也会发雀巢官网的招聘公告和其他好玩的东西。粉丝数目目前已经飙升至 180+，在人人平台同主题公共主页中排进前 5 了，主页君真的很开森~也欢迎大家多多关注这个公共主页。

今年的实习申请一切都奇迹般地顺利，婴儿营养 marketing 实习生，是我最爱的公司最爱的部门。时至今日，只剩下签约入职了。我的梦想，它给了我回响~

在 San Francisco 搭飞机之前，去 downtown 的 Nespresso（雀巢的子品牌）旗舰店逛了逛，买了一只靓靓的咖啡机和咖啡胶囊。付完款和店员聊我的暑期实习计划，我男朋友突然在旁边说，she deserves it。好感动.....我为之做出的一切努力，身边人都看在眼里。

我愿意就这样，永远住在梦想里，永远不褪色~我要和梦想琴瑟相合，声声回响。

4.6 一点我自己的情况给大家参考（有关网申、电面、面试、拒信及 Offer）

大家好，我是 2010 年毕业的应届生，今年通过社会招聘进的 Nestle。首先声明这个帖子纯属个人行为，与公司无关，不代表官方言论，未经本人同意请勿随意篡改、转载和引用。

前几天有个朋友的朋友说想申请 Nestle 的实习生，我就上来看了下这个 BBS 的情况。曾经的自己和大家一样受过等待的煎熬，也曾在这里因为前辈的分享而获益。

应届生的社会阅历浅，加上信息不对称，看到焦急的大家也想起当初找工作时的自己。似乎现在大家的问题主要集中在何时处理简历收到电面及拒信等等，想分享一下自己的经历算是攒 rp。虽然未必真的有典型性，或许可以给大家一点点参考，缓解一下大家焦虑的情绪。

下面步入正题：

问题一：投递简历至第一次电话面试要过多久？

我当时投递简历是在今年的 4 月 15 日，收到第一次电话面试是在 6 月 1 日。

问题二：第一次电话面试到 HR 面要多久？

我收到电面通过的反馈是在 7 月 2 日，经过双方 Schedule 确认，我的第一次 HR 面发生在 7 月 8 日。但下面我还要做几点声明，希望大家耐心读完：

首先强调，我是通过社会招聘进 Nestle 的，所以对校园招聘可能不具有典型性；

其次，当时我投递的职位其实并不是我最想做的，我最想做的职位当时 Nestle 并没有开放申请，而我是因为喜欢 FMCG 以及 Nestle 在快消行业的地位才投递了那个职位。通过电面和 HR 的沟通我对这些作了反馈，一个月之后才收到通知很可能同那时才有我最青睐的职位开放有关系。

Last but not least, Nestle 的 HR 真的非常 Nice 和职业：（1）如果你表现出了对其他职位的匹配性，或者说，在面试过程中自身给 HR 的反馈同你申请的职位确实 Over-qualified，HR 是会考虑到把你推荐到更适合你的职位上去的；

（2）HR 安排面试时会考虑到你的个人时间，因为当时正值毕业季有许多琐事无法抽身，7 月 8 日的面试日期是我先提出来然后 HR 确认招聘主管的时间表才定下来的。

问题三：我收到拒信了，怎么办？

本人在 7 月底的时候曾经被 Nestle 拒过一次，因为我最想做的那个职位需要工作经验，而我作为一个应届生的工作经验非常有限，所以虽然冲到终面还是被 Fail 掉了。HR 当时给我的反馈是我的简历会被放在人才库里，等有合适的职位会再通知。当时的我其实对 Nestle 已经不抱太大希望以为自己的简历早就进了碎纸机，但是在 9 月下

旬的时候，Nestle 确实又开放了不同部门的相同职位并且通知我去面试，并在我完成面试后的第三周发放了 Offer。

补充说明

找工作这事真的挺看缘份的，也格外地熬人，虽然在这里看到了一些负面的情绪，但是作为过来人的确非常理解同学们的心情。

不过 Nestle 的 HR 们确实非常忙碌非常辛苦，加班加点很是频繁，希望同学们稍安毋躁理解支持他们的工作——大家可以想象一下每天十几个小时坐在电脑前看简历会是个什么感觉：)

最后同大家分享一句在找工作过程中支撑了我很久话——“在上帝揭露人的未来以前，人类的一切智慧是包含在这四个字里面的：‘等待’和‘希望’”。

祝大家好运，加油！ ^^

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>

