

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

勃林格殷格翰篇

应届生论坛勃林格殷格翰版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-625-1.html>

应届生求职大礼包 2019 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 勃林格殷格翰简介.....	3
1.1 勃林格殷格翰概况.....	3
1.2 勃林格殷格翰在中国.....	4
1.3 勃林格殷格翰在华大事记.....	4
1.4 勃林格殷格翰中国薪酬与福利.....	4
1.5 勃林格殷格翰的社会责任感.....	5
1.6 勃林格殷格翰中国员工培训与发展.....	6
1.7 勃林格殷格翰愿景.....	6
第二章 勃林格殷格翰面试资料.....	7
2.1 勃林格殷格翰采购员面试采购专员面试经验所得。.....	7
2.2 勃林格殷格翰质量认证工程师面试过程.....	7
2.3 勃林格殷格翰市场推广专员面试.....	8
2.4 勃林格殷格翰 - 医药代表实习生(广州)三面.....	8
2.5 勃林格殷格翰 - 实习生(上海)1对1面试经验.....	8
2.6 勃林格殷格翰 - 医药代表(广州)两轮面试.....	8
2.7 勃林格殷格翰 - 医药销售培训生(广州)校园招聘面筋.....	9
2.8 实习生共面试1轮.....	9
2.9 医药代表面试过程.....	9
2.10 面试勃林格殷格翰(中国)-财务经理.....	10
2.11 上海 面试职位：实习生 共面试1轮.....	10
2.12 2015 华南地区医药销售代表校招 BI 一面到三面全过程.....	10
2.13 BI 上海 一面二面~攒RP.....	11
2.14 BI, 昨天 14 号杭州面试.....	12
2.15 新鲜滴 BI 一面二面.....	12
第三章 勃林格殷格翰综合经验资料.....	13
3.1 应聘 人力资源助理.....	13
3.2 BI 面试结束后的感慨.....	13
附录：更多求职精华资料推荐.....	16

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 2019 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 勃林格殷格翰简介

1.1 勃林格殷格翰概况

勃林格殷格翰官网:

<http://www.boehringer-ingelheim.com.cn/>

勃林格殷格翰简介

勃林格殷格翰 (Boehringer-Ingelheim) 是一家致力于人类生物制药化学和动物健康产品的医药公司。人类制药部门是该公司最大的部门，约占销售量的 95%。这包括了处方药和保健消费品。她是世界上最大的私有制药企业。

历史

公司于 1885 年在 1871 至 1873 年德国经济繁荣时期被 Albert Boehringer 博士创立。起初她只有 20 个员工，在殷格翰。一个小厂用酒酵母生产酒石酸。如今，120 年过去了，勃林格殷格翰集团已经是世界前 20 的制药公司。它已经持续若干年成为制药行业中发展最快的公司，并且是最大的工业客户生物制药制造商之一。勃林格殷格翰现在在全球有 143 家分支机构。

活跃领域

勃林格殷格翰研发、制造、生产和供应医药和生物医药。主要的重点是人类医药，包括对呼吸系统、心血管、中枢神经系统、泌尿系统和病毒反应功能紊乱。她在免疫系统、新陈代谢疾病和癌症上的研究也在加强。肿瘤学是勃林格殷格翰新的研究领域。勃林格殷格翰公司一直有呼吸病专家的美誉，在国际慢性阻塞性肺病 COPD 的调研工作以及药物研究上一直处于国际领先地位。

勃林格殷格翰化学已经领导了单体和生物可降解聚合物的商业化生产制造达 20 年之久。勃林格殷格翰化学的产品部门 RESOMER®的目标是开发制造和销售以医学设施和制药研究为目的的单体和生物可降解聚合物。

运营和发展

公司最大的厂区和公司总部位于德国美因茨和法兰克福附近的 Ingelheim am Rhein。然而，勃林格殷格翰是一家全球企业，在世界各地有几乎 150 家子公司和分支机构。她的主要商业区域是欧洲、北美和亚洲。

2005 年 12 月，勃林格殷格翰在世界范围内有 37500 名雇员。其中，30%在生产部门，37%在市场和销售，16%在研发。在德国、比利时、巴西、荷兰、瑞士。勃林格殷格翰享有最佳雇主的美誉。比如，德国报纸 'Capital' 将她置于 2005 年最佳雇主的第二名，她位列第 19 名星期天泰晤士报评选的 100 佳为之工作的公司。2006 年，美国科学杂志将勃林格殷格翰列为生物科技和制药行业的第二佳雇主。

主要产品线

Aggrenox ® (脑康平) Flomax ® (盐酸坦洛新) Micardis ® (替米沙坦) Mirapex ® (盐酸普拉克索) Mobic ® (莫比可)(美洛昔康) Spiriva ® (适喘乐) Resomer ® Bisolvon ® (提供菲律宾市场)。

1.2 勃林格殷格翰在中国

1994年3月勃林格殷格翰在中国设立办事处，1995年5月勃林格殷格翰国际贸易（上海）有限公司在外高桥注册成立。1995年12月成立上海勃林格殷格翰药业有限公司，投资额达2900万美元，标志着公司扎根中国的决心。2002年公司位于上海张江高科技园区的工厂正式落成。张江工厂引进了世界先进的制药设备，设计和管理标准可以和任何其它国家的勃林格殷格翰工厂媲美。工厂严格按照国际GMP标准生产。目前公司在上海、北京、广州、成都等地设立了办事机构，拥有员工600多人。

勃林格殷格翰在中国的主要业务包括处方药、消费者自主保健药品及动物保健。业务范围遍及全国各主要省市和地区。公司不断把其优秀的产品带来中国市场，上市的产品覆盖呼吸、心血管、中枢神经、抗艾滋病等重要领域，并在业务和市场获得了广泛的美誉和认可。

1.3 勃林格殷格翰在华大事记

- 1994 勃林格殷格翰以办事处的形式进入中国
- 1995 勃林格殷格翰国际贸易（上海）有限公司注册成立
- 1998 中外合资上海勃林格殷格翰药业有限公司成立
- 2002 上海张江工厂正式落成
- 2003 动物保健业务在中国正式展开
- 2004 公司所有核心产品进入国家医保目录
- 2006 自主保健药品业务在中国正式展开
- 2006 勃林格殷格翰与国药控股签订物流及总经销合作协议
- 2006 勃林格殷格翰回购合资公司中方股份获批准，公司变更为外商独资企业

1.4 勃林格殷格翰中国薪酬与福利

我们的员工是我们最宝贵的财富，保留人才是我们的优先事项。这种观念既是“人才体现价值”的一部分，又是我们的愿景“创新展现价值”的一个方面。我们给予员工合适回报的能力是公司凝聚力中决定性的因素。

基于以上观念，我们采用了一个整体的方法，即“整体薪酬架构”，在员工薪酬体系中，我们把工资、福利、人员发展和工作环境结合成一个整体来看。

- 基本工资
- 与短期工作绩效相关的薪酬

- MAG \ 绩效评估
- 补充医疗保险项目
- 社会保险
- 午餐津贴
- 年度体检制度

在愿景的引导下，勃林格殷格翰建立了一个基于结果和业绩为导向的薪酬架构。我们的“整体薪酬政策”包含薪资和福利二个部分。

薪酬

我们提供给员工一个具有竞争力的薪酬，它由以下几方面组成：

基本工资

基于短期工作绩效的薪酬

福利

除了一个有竞争力的薪水以外，员工的全部薪酬范围还包括了一个广泛的福利体系，这个福利体系在提升员工的整体薪酬的价值上展现了其重要性。

1.5 勃林格殷格翰的社会责任感

关注公益，回馈社会是勃林格殷格翰长期的承诺。公司自进入中国市场后就积极投身于中国的公益事业。公司向中国卫生部捐赠抗病毒药品维乐命®用于阻断艾滋病母婴传播项目。SARS 期间，向北京和上海的有关部门捐赠药品和医疗仪器用于支持抗非斗争；以及赞助国家劳动社会保障部关于社会卫生服务与医疗保险作用的研究等。

维乐命®项目

作为加快介入倡议的发起成员之一，勃林格殷格翰承诺低价向发展中国家提供抗爱滋病药物维乐命®(奈韦拉平)，用于治疗爱滋病。2000 年 7 月，勃林格殷格翰宣布向发展中国家连续 5 年免费提供维乐命®产品，帮助预防在生产分娩过程中的母婴传染。参与该项目有 18 个国家，有近 50, 000 对母婴可免费接受维乐命的治疗。

2003 年勃林格殷格翰向卫生部妇社司捐赠了维乐命®，用于卫生部在国内 5 省区 8 市开展的预防爱滋病母婴传播试点工作。

SARS 捐赠

在 2003 年的抗击非典的斗争中，勃林格殷格翰为支持北京、上海抗击非典奉献了自己的爱心。公司先向北京民政局捐赠了价值 22 万元的冠迪多维赖氨酸糖浆，以实际行动支持奋战在抗非第一线的医护人员并向他们致以崇高的敬意。随后，勃林格殷格翰公司向上海市基金会捐赠了 10 台价值 65 万元的进口便携式肺功能测试仪，这批医疗器械将送到肺科、中山、瑞金等 10 家医院，用以支持呼吸疾病诊断治疗水平的提高，为进一步做好“防非”，巩固“防非”成果，尽一份绵薄之力。

TCE 医/药学大学生暑期志愿者项目

2007 年夏天，勃林格中国赞助上海、广东的 10 名医/药学院大学生参与 TCE 暑期志愿者项目，在云南临沧开展为期三周的志愿者活动。

由云南省扶贫办和互满爱人与国际组织实施的“传染病完全控制 TCE (Total Control of the Epidemic)”项目，希望通过当地人教育当地人的模式，实行传递艾滋病防治信息，预防，行为改变的目的，控制艾滋病的进一步传播。项目旨在覆盖云南临沧市临翔地区的全部 28.5 万人口。

勃林格公司多年来一直致力于在全球从事对抗艾滋病的公益活动。因此公司决定和 TCE 项目组携手，为医/药学大学生

提供一个宝贵的社会实践机会。这是公司继“捐赠维乐命®阻断母婴艾滋病传播”项目后，又一个在中国实施的对抗艾滋病传播的公益活动。

1.6 勃林格殷格翰中国员工培训与发展

培训

结合公司各层次员工的工作需求及配合公司发展目标的实现，我们建立了一套完善的、形式多样的培训体系。

随着公司的发展，我们设计并不断更新培训课程。我们既提供面对面的课堂培训，也提供基于 Intranet 的 E-Learning 培训。我们既有为中高层主管提供的管理技巧的培训，也有为基层员工提供的各类技能的培训和英语培训。

我们还为营销人员提供特别的“伴你同行”培训项目，由培训师协同拜访，为您提供实地培训。丰富多彩的培训既为员工提供工作所需的各种技能，也帮助员工进行职业发展。

- 新员工培训
- 产品知识培训
- 营销技巧培训
- 团队管理培训

职业发展

员工发展政策是我们的基本目标之一。我们基于以下的原则：

- 鼓励内部提升（横向、纵向）
- 跨部门工作
- 以事实为基础的绩效评估

1.7 勃林格殷格翰愿景

创新展现价值是勃林格殷格翰公司的愿景和企业文化的驱动力。“创新展现价值”的宗旨已经并将一如既往地指引我们为公司发展通力合作。它曾帮助我们建立起我们的竞争优势，令我们与众不同，卓尔不群。无论作为个人还是团队，我们都已取得了巨大的成功。

为了进一步实现创新展现价值我们需要一个新的动力引擎。领先和学习就是全新的动力引擎。

“领先和学习描述了我们发展的目前阶段。它概括了我们创新展现价值的方式，并帮助我们去应对将来的挑战。”

领先和学习”翻开了公司发展新的篇章。这一方针阐明了我们通过创新实现并展现价值的方式，并帮助我们从容应对未来的重重挑战。

我们在疾病的研究与治疗方面一马当先。自 1885 年成立以来，公司已发展成为致力于造福民众和社会的家族企业。作为一家全球性制药公司，我们在专业知识，运营模式和长期远景目标方面与众不同。

在领先与学习过程中，我们通过创新展现价值。

如果你想了解更多勃林格殷格翰的概况，你可以访问勃林格殷格翰官方网站：
<http://www.boehringer-ingelheim.com.cn/>

第二章 勃林格殷格翰面试资料

2.1 勃林格殷格翰采购员面试采购专员面试经验所得。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106548-1-1.html>

跟采购经理聊了一个多小时，问的都是日常话题，经理人很好，整个过程都很轻松愉快，经理还跟我讲了他的故事，经理是沈阳人，而我正是在沈阳读的研究生，因此，话题就多了一点，我感觉他对我还挺满意的，但不知道为什么一直没有让我去参加第三面，估计是被淘汰了。

2.2 勃林格殷格翰质量认证工程师面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106547-1-1.html>

hr 问得很细，为啥要换工作，现在工作是什么，对勃林格有什么了解，对 GMP 有什么看法，英语什么怎么样，顺便来个简单的自我介绍，太紧张感觉没有表现好，还问了期望薪资，现在的工资年终奖等，安排下一步面试，感觉对英语要求比较高，难面试成功

2.3 勃林格殷格翰市场推广专员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106544-1-1.html>

真诚沟通，对双方负责的态度。

正逢公司并购成功，需要扩展业务。首先和直属上级的面试，交谈的很愉快，上司非常坦诚，把工作的内容，面临的挑战，存在的机会一一阐述，然后询问为何离职，为何要变更工作，有什么想法。

2.4 勃林格殷格翰 - 医药代表实习生(广州)三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106542-1-1.html>

一面电话面试:主要是了解你这个人为什么选这个职业和这个公司，以及自身的素质
二面分 PPT 盲讲和群面:给你一份 PPT 看熟后演讲，然后就是一份案例进行小组讨论
三面多位领导面你一人:就你简历上的信息不断追问

1.你认为你有什么能力来胜任这个岗位，请举事例说明

2.你了解我们公司吗

2.5 勃林格殷格翰 - 实习生(上海)1 对 1 面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106541-1-1.html>

主要讲了一下简历，一周能来几天，聊了几句，然后主管说和 hr 再沟通沟通，主管人很好的
面试官提的问题：

工作有些无趣，可以忍受吗，能实习几个月，有使用 hplc 的经历吗，学习怎么样，性格怎么样

2.6 勃林格殷格翰 - 医药代表(广州)两轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106540-1-1.html>

第一面主要是一对一，自我介绍，问简历上的问题，对这份工作理解，对紧急情况的处理，二面是模拟科室会，

无领导小组讨论

最失败的详细事情，最成功的事情你是怎么样的，面对挫折如何面对，看重公司哪一点，最后是问家庭情况

2.7 勃林格殷格翰 - 医药销售培训生(广州)校园招聘面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106538-1-1.html>

自带简历，宣讲会过后马上排队开始海面。一次进去 7、8 个人左右，基本一对一，也有二对一的，一个专门问，一个专门记。面试官都很 nice，其中有个面试官是师兄，面我同学的时候被我同学反客为主采访了一把。。然后今天由于时间比较赶，本人连妆都没化就清汤挂面地直接上了，更有甚者连正装都没有穿。。但是大家面试过程中都比较轻松自在，就正常聊天~

面试官提的问题：

- 1、为什么想做这行？
- 2、知道这工作的主要内容吗？
- 3、这份工作需要什么能力？
- 4、你觉得自己具备上述能力吗？举个例子说明一下。
- 5、家庭情况？

2.8 实习生共面试 1 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106534-1-1.html>

- 1.无领导小组讨论 荒岛生存。主观题，考察逻辑推断。
- 2.无领导小组讨论。药物实验。解读数据。提供数据获取经验。设计数据获取方式

2.9 医药代表面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106533-1-1.html>

共面试 2 轮

首先，很开心也很感恩能够得到 BI 的面试机会 O(∩_∩)O

第一轮：1vs1 经理面~大概就自我介绍+针对简历提问+为何选择这个职位以及对这个行业的了解等，经理很 nice，

气氛很好，聊的过程中不会有压力。结束之后马上就进入下一轮面试。

第二轮：1vs1 大区经理面~其实问的问题跟上一轮差不多，不过侧重点会更加偏向于我对做医药代表的决心和热情，我不是医药专业，也没有很多销售经历，所以会不断受到质疑。面试完感觉整个人都虚脱了。。。

一个星期内会出结果，现在还在焦急地等待中，真的很喜欢这家企业，在一家自己喜欢的公司、做一份自己喜欢的工作，是一件多么美好的事情~希望有机会加入 BI~\((\cong \nabla \cong)/\sim

2.10 面试勃林格殷格翰(中国)-财务经理

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048359-1-1.html>

记得这次面试连 财务人员都没有面到这个对我来说也是少有的

因为碰到个比较 bt 的 hr 问的问题有琐碎 一直抓这细枝末节 给了答案有弄不明白

所以感觉很没效率和冷场

但是公司房间的装潢还是要表扬下的 不能上图 还是很有特色的

2.11 上海 面试职位：实习生 共面试 1 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048242-1-1.html>

1.无领导小组讨论 荒岛生存。主观题，考察逻辑推断。 2.无领导小组讨论。药物实验。解读数据。提供数据获取经验。设计数据获取方式

2.12 2015 华南地区医药销售代表校招 BI 一面到三面全过程

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1932378-1-1.html>

认识 BI 完全是个巧合，本身也没打算进医药公司，因为专业实在偏冷，只能投不限专业类的岗位，但从宣讲会海面到终面，一路还是收获很多，看 15 年校招还没有帖子，第一个应届生帖子献给它了，希望对明年的人有所参考。
宣讲会：

11 月底大学城中大的宣讲会是 BI 的最后一站宣讲，之前在广中医和广药都开过，可能因为公司真的很低调，没什么宣传，到场的人也不多，没有前两场那么火爆。宣讲会里面提到的最近雇主和对员工家庭成员的关爱让我很是印象深刻，特别是有个职员子女德国交流项目，感觉非常人性化的公司~

海面：

宣讲会之后开始，当场交简历面试，自觉排队进场，BI公司一共来了将近20人，分7组面试，另外有人专门组织等待者，也是很有秩序的。面试官都是各项目组的组长，2个人面一个，也不知道应该说幸运还是不幸被华南区地区总监姐姐面到，非常有气场的一位总监，面试过程包括自我介绍，其他都是简历或者自我介绍里面挑问题提问。被问到自我介绍里面一个很细节的点，不断要求详细讲，差点hold不住==最后问有什么问题。整个过程还是挺愉快的。

二面：

周四宣讲会上说下周二会给答复，果然那天早上接到电话确认，然后邮箱收到邮件。面试地点是广州BI公司。一大早过去的时候已经很多人等候在那里，打听一下知道一共两场，上午下午各20人左右，很多医药生物类研究生，看来都是不好找工的...之前电话说面试一共3个小时左右，确实也是这样，先是给资料准备做一个PPT盲讲，30分钟的准备时间+5分钟讲述时间，资料包括纸质版PPT+药物说明书，一度以为盲讲的时候会有PPT，进去才发现没有，跪、然后小组讨论，一组7人，分3组同时进行，9点去到公司面完大概11点半，就差不多这样~三面：

当天傍晚6点左右接到进入三面通知，从微信群上得知21人只有5人进三面，貌似下午那组也是这样，就差不多10个人进终面~终面安排在第二天下午，单面，话说那是校招以来见过阵容最大的单面，6V1，包括华南地区总监、各地区销售总监、各HR一共6人，很奇怪的都是女士，这个。。提前半小时到公司等了一会，跟前后的面试者聊天的时候发现BI按每个人半小时的面试时间把面试者错开，时间安排非常紧凑也不用等很久，非常贴心~终面照常自我介绍，问了一些问题，包括简历上，专业不对口，以及其他诸如喜欢旅游否会在旅游的时候跟什么人聊天最大的一次与他人冲突等等，不是压力面，就是正常的聊天完全可以自己掌控气氛。

面试时公司说的是一周内给回复，不过三面当天下午7点左右就陆续有人收到电话offer，楼主最后很遗憾的没有通过，同组有人打电话问了对方便说透露进了多少，猜测大概是5人左右。不过还是很喜欢并且很感激BI公司，整个招聘从头到尾都是公司人力负责，没有托付给智联51之类，整个过程也是非常贴心，关于薪酬有队友打听的是比默沙东等少，但是个人更看重工作氛围，如果能进入BI应该是一个很不错的选择。宣讲会上BI强调必须要公司有职位空缺才会给出offer，而走过面试全过程的人当公司有新的职位空缺时会再询问是否愿意加入，这个楼主就当成一个美好的愿景吧。万一哪天在我还找不到合适的工作的时候接到BI的橄榄枝也是不错的！~当然想想而已

最后补充下自己的信息，某985211本科女生，一起闯进终面的大多是医药生物类研究生，个人感觉硬件方面会有所欠缺，但是面试的时候多展现自己优秀的地方，调整好心态，自信自如，进终面不难。发面经攒人品啦~愿大家都找到理想的工作！

2.13 BI 上海 一面二面~攒RP

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1774026-1-1.html>

BI很低调，非上市公司，家族企业。但从企业宣传册里看研发投入不少，凤凰网上前段时间有看到它家在肿瘤药上的临床三期实验的消息，说明所言非虚。也有人评价是没落的贵族。BI目前在我国的上市药包括心血管、呼吸疾病等。

对他们家印象深刻，是因为——

- 1、周六早上7点30在公司集合。
- 2、上午一面下午二面，最晚的同学晚上尽8点才面完~
- 3、公司布置特别，有多彩的颜色，不像其他药企，颜色和严肃。
- 4、他们家招聘有微信平台；做了个可以看到BI工作环境的网站，觉得对招聘工作还是很认真的。
- 5、当天要带一寸照。面试当天还有笔试，上下午都有，一场类似行测的，一场性格测试的。
- 6、人都挺nice的，HR Head有过来和我们聊天聊求职形势，聊药企情况。组织面试的人当中还有个去年的培训

生，他和我们聊他们培训生项目的安排。

7、和我一组的有个男生早上出门摔了。。。脸上流血，贴了俩创口贴，看起来很痛的样子啊~~HRH 看到了，“哎哟，这怎么了”“别面个试影响你找女朋友啊”然后弄来了红药水之类的帮他处理伤口。后来那个男生通过一面进二面了。（不管有没有同情分。那男生交大研究生，本来就很厉害的~）

-----分割线-----

报到，贴照片，分组，抽签。拿到美嘉素的产品彩页，准备模拟拜访医生。面试房间里，一个面试官扮演医生，2个观察员。门口排队，按抽签顺序进去。一进去就进入状态，开始模拟拜访医生。医生各种 tough 语调问问题、打断、不耐烦、要开会/有病人，你要完成一个快速拜访。结束，旁边就坐，下一个。等一组同学全部完成模拟拜访，让你们 6 人讨论应该如何完善拜访，选一人最后再来一遍拜访。

具体拜访应对策略不赘述了。无非是体现你的专业和坚持，产品的亮点突出，尝试要联系方式、约下次拜访时间等等。

群面的整个气氛是很严肃、紧张有压力的。千万不要心理脆弱！我们组一个观察员，看起来是大区经理，男的。在我们讨论环节中一直用很凶的口气说“你们只有 5 分钟时间了！要是找不出人进行最后的再次拜访，你们就全部淘汰！”其实那时候我们组已经确定是我了，所以——装的！不要怕！最后，一个观察员大概是 hr，说今天环节里的一些设计是面试需要设置的障碍，不是针对个人的云云，怕吓着一些人啦~

-----分割线-----

下午 12 点 45 收到通知，说 1 点 20 到公司准备二面。但实际上到那里，还是要分批面试，因为分批笔试，然后交叉面试，就是上午 A 组的下午就 B 组面。下午面试到很晚，六七点吧。面试多对一，就简历问问。还会问家里父母做什么的，对药代有没有什么想法之类的。感觉比较聊得来。

BI 面试就一天，12 月会发通知是否有 offer。他们家不用实习啊！是比其他药企好。BI 就 3 月份开始实习培训期，尽量全职上岗，就是已经签三方后再试用期，而不是其他药企那样给 offer 实习了还可能把你踢掉。

总体感觉很好。如果做普药又想做得开心的话，感觉 BI 是个不错的选择。只是 BI 暂无肿瘤药~

2.14 BI，昨天 14 号杭州面试

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1771187-1-1.html>

我是杭州这边的，在浙江中医药大学面试的。宣讲会我没参加，网申的，结果过了然后通知面试，也是昨天 14 号。面试过程，一面先做了一个测试，后面是 3 分钟模拟拜访，产品是美嘉素，然后 15 分钟 6 人小组的销售方案优化，然后选出一个再 2 分钟拜访一次，后面的讨论我不是被选出来的人，因为有一个男生特别主动，就机会给他了。等到下午一点多就接到二面通知了，先去做了一份性格测试，然后 4V1 面试，等到面我的时候，刚好一个面试官去上厕所，就剩下 3 个面我。面试内容差不多，简历上的几个经历，但是会问的比较细，我觉得难度一般，没有紧张，但是不知道他们对我的回答满不满意。3 个面试官，一个和我同姓而且还是老乡（我的姓比较少见）；一个是像是 HR 的人，不认识（主要是她在问问题）；还有一个是之前我实习公司团队老板的朋友（我之前实习团队负责的产品的竞品中，有一个有力的竞品就是 BI 公司的），这些都是在轮换去面试的同学之间的间隔和他们交流了解到的。不知道二面结果啥时候通知，也不确定最后能不能进，看运气啦！

2.15 新鲜滴 BI 一面二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1638438-1-1.html>

本人安徽大学生物工程专业，今年 9 月份就来北京找实习了。最开始因为实习的缘故，错过了诺华，MSD 等等的

面试，一直后悔不已，不过还好 BI 的招聘会比较晚，以前的种种实习全当积累了吧，让我今天奋力一搏。好！废话不多说，正题开始。

周五通知今天 11 点半参加面试，不过今早还在睡梦中，收到一条面试时间提前 60 分钟的通知，心都凉了有木有啊！（本人不住在北中医）一顿疯狂的洗漱、穿衣，做地铁五号线来到和平西桥，天公不作美啊，雨夹雪，希望这天气可以阻止一些同学，哈哈小小邪恶了下。一路小跑来到北中医，地这个滑啊，问了好几个人才找到学生公寓 B 座，一进去才发现小小的屋子里全是人，时间 10 点 5 分，来早了~~~ 不过 HR 也真是用心啊，每组都超时，导致最后我们组还是 11 点 20 多才开始的！！对了，流程是签到，交照片，她们会把你的照片贴到一个神马成绩单上，面试会用！然后发面试要求和产品材料，每人准备 20 分钟！材料一个是沐舒坦，一个是治便秘滴~~ 还好我抽到的沐舒坦，都这个产品还是蛮了解滴~~ OK 准备面试 进屋开始就是角色扮演，每人 2 分钟，主考官会模拟医生，而你就是代表啦~ 我是第三个，前两个进去感觉时间都不长。重点开始了，敲门，进去，表明身份，老师您好，我是 BI 的医药代表，做沐舒坦滴，这是我的名片，递上名片，这时考官开始各种刁难，你是干什么的啊？有什么事嘛？我用别的药挺好的，为什么用你的药啊？等等，大家随机应变，保持微笑，千万别冷场，顺便回答一下他的问题，继续喷买点。差不多 2 分钟时，观察员会提醒医生去开会神马滴，这时能要电话号就要，不给就问什么时候出门诊，为下次拜访做铺垫。5 个人都说完，开始小组讨论，改善销售方案，派个代表再重新模拟下，因为以前有过实习经验，我又担起重任，又被摧残一次，汗~~~ 这个过程大概 30 分钟不到，一面就这样结束了，下午 2 点前发进二面的通知。匆匆去吃了麦当劳，看看时间 1 点整，还心想去看个电影呢，这是电话响，下午 1 点半二面~~~这个催啊，一路小跑回到北中医，到上午面试的地方，才发现还有一个女生应该到了，也是 1 点半的。好吧，原来我俩是第一组！等待时听说昨天也有一天面试，真不知道这是要几进几啊，忐忑中。二面是二对一，一个是 HR，一个是培训老师，居然没有经理啥的，很怀疑还会不会有三面，过程就是问简历上的问题，网申同学简历是智联上的，当时填的不认真，我进去这个补充啊，真心累，20 多分钟最后 HR 会问期望工资是多少，服从调剂吗？年后的培训有冲突吗？然后就木有有了~~~

热乎乎的面经，希望对以后想进 BI 的同学有帮助~~ 本人还在焦急滴等待电话中

第三章 勃林格殷格翰综合经验资料

3.1 应聘 人力资源助理

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048360-1-1.html>

先做一份关于 word ,excel 的测试

之后是人事招聘主管的面试，很专业，有很多情景设置的问题

面试时间很长，大约有 1 个多小时

3.2 BI 面试结束后的感慨

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1769998-1-1.html>

还没从昨天的面试缓过神来。。。。

在药大开宣讲会那天接到 BI 北京的电话，通知去参加宣讲会，知道过了简历了，好开心。过了大概两周就收到邮箱、短信、电话通知面试地点时间，真的很细心啊，赞一个！面试不用带简历，带上一寸照就可以，上午一面，下午 2 点前给答复，下午继续 2 面，一天结束终面。喜欢这样的效率，再赞一个！

由于学校离的远，路程得 2 小时，就定好闹钟准备早起。结果悲剧闹钟出错，起迟了，什么都没吃飞奔到地铁，离开始面试就剩 1h50！而这时的我由于激烈运动+没吃东西，开始出现症状，口干+头晕+眼花+面色惨白+体力不支+巨想吐无比+想腹泻，地体里拥挤的人群，浑浊的空气，差点没忍住吐出来。很佩服我的忍耐力，休息了 1 个多小时人算是缓过来，渴的不行还是逼自己吃了些面包，然后差不多就到药大了。

走进面试地点干好 9 点 30，算是没迟到，交照片、签到、等待面试。由于上一场的面试没控制好时间，我们这场就推迟进行，直到 10 多才通知我们面试。值得提醒大家的是在等待的时间里不要就干等着，要听、看、说、做。听别人说话，能否听到有价值的信息；看现场环境，看贴在墙上的注意事项，看安排面试的人在做什么，比如我看到一位组织者在改笔试卷子，就知道我们大概要笔试什么内容（推理+数字），又看到一张表格写着：笔试成绩+面试成绩=总成绩，我就知道二面的人是怎么选，我要注意什么，再比如我看到面试流程里写：3 分钟角色扮演，35 小组讨论，我就猜到是扮演医药代表，而不是推销笔什么的；说，和组织者交流和上场面试的人交流，问你想知道的，虽然有些重要的信息人家不一定会告诉你；做，当你知道这些有用的信息时，你可以再这短暂的时间里有针对性的想办法提高自己的胜算。

我们被分为 6-8 人一组，带到另一个房间笔试，笔试题目 12 题，分值不同，共 100 分，难度中等。结束后我们每人拿到一张产品 DA，了解这个产品，作为这个产品的代表拜访医生，提示我们要突出产品的卖点。在门外 15 分钟熟悉自己的产品，3 分钟角色扮演，我是第一个，礼貌的敲门，向医生问好（一为扮演医生，其他两位观察打分），由于我不是医药类专业的，明显的劣势是记不住产品的十分专业的医学内容，于是我把侧重点放在和医生的交流中，产品的优点我只要说个简要的 1、2、3。我是这么做的：先说我是 XX 产品的医药代表，然后问好，然后通过交流夸他用药为病人考虑之类的引入夸我们的产品好，他会说别人好，我再说和别的产品比我的产品好在 1、2、3 依然简要，然后医生说要开会要走，我就赶紧约好下次见面的时间，结束。然后我坐在屋内看了其他 5 为面试者的面试过程。总结下各自优缺点 1、别人的产品知识记得很好，但是忽略了和医生的交流，自顾自的 BALBALBALA；2、开始没有自报家门；3、总之，针对自己扬长避短吧。

接着第二个环节是用 15 分钟总结我们的拜访，推荐一名最后做 2 分钟的拜访。在讨论过程 3 为面试官会过来看我们的交流。由于坐的位置不好，怕不被面试官注意，我只好积极点发言。小组讨论我不是 leader 不是 TIMEER 也不是 speaker，但是为了凸显自己，在过程中依然有提醒大家时间，然后表述自己观点。每次说完我都会说你们有什么补充或不同意见，然后认真倾听，然后总结大家所说的，然后也补充，组里有个女生侧重点在产品，我的侧重点在交流，出现了小分歧，但是别人同意她，我只好在强调我的同时肯定他的。全程面试官都看在眼里，所以不要太有攻击性，要合作和有贡献。

一面结束后和一位东大的女生一起吃饭，还顺便参加了药大的社团户外活动，赢了很多张先锋书店的明信片，聊了 2 小时，到 2 点了还没有接到二面通知，开始焦急，决定去上午面试等候室，果然看到组织者在对着电脑的表格打电话通知二面的人，心里那个紧张啊，眼看表格的人都要通知的差不多了还没有我俩，担心的不行，就探过头想看表格，结果组织者（类似校就协的人）很强硬的把电脑合上！气煞我也！在要绝望的时候我的手机响了！！我过了，但是不幸的是东大的女生没有过.....

一面有 100 多人，进二面的 25 左右人，所有人到一间教室，2 点 20 开始性格测试，结束后等待单面通知，然后大家没事就聊开了，直到 4 点 20 才开始终面。依然 3 位面试官，30-20 分钟，自我介绍，问简历，所以我无法提供共性的问题，会深挖你提到的经历，所以想好你要说你哪段经历，不然话就圆不会来了。我是群面不怕，只要不要遇到强势的，但是单面，我就没有十分底气了，觉得面试官好强大就觉得自己弱小了，虽然展示的是真实的我，但是不知道面试官喜欢我这样的不。

就这样结束了我的 BI 面试之旅，BI 是家低调有内涵的好公司，我真心喜欢，喜欢我能有好结果，最近面试挂的经历给我收打击不轻。

希望我的经历能帮到大家，希望面试遇到的伙伴都能找到心仪的公司，希望我能进心仪的公司。

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（第十三版，2019 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，2019 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>

