

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

戴尔篇

应届生论坛戴尔版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-198-1.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 戴尔简介.....	4
1.1 戴尔个人简介.....	4
1.2 戴尔公司发展史.....	5
1.3 戴尔公司亚太区简介.....	6
1.4 戴尔效应.....	7
1.5 戴尔成功的原因.....	7
1.6 戴尔放弃直销模式.....	7
第二章 戴尔笔试经验.....	8
2.1 dell 新鲜出炉的笔试经.....	8
2.2 戴尔上海暑期采购实习生笔试.....	9
2.3 Dell 笔试题目.....	9
2.4 第一次参加外企的笔试：戴尔.....	10
2.5 分享戴尔笔经.....	11
2.6 Dell 笔试有感.....	11
第三章 戴尔面试以及综合经验.....	12
3.1 2017 戴尔 FDP 实习面经.....	12
3.2 戴尔 FDP 终面面经.....	13
3.3 戴尔电面.....	14
3.4 【戴尔】面试流程与经验分享.....	15
3.5 面试戴尔（Dell）的 人力资源管理培训生.....	15
3.6 面试戴尔（Dell）的 售后技术支持工程师.....	16
3.7 戴尔（Dell）销售代表面试流程.....	16
3.8 企业级售后技术支持实习生面试经验(厦门思明).....	17
3.9 戴尔的惨痛面试经历.....	17
3.10 2018 Dell 暑期实习笔试面试（供应链管理）.....	18
3.11 戴尔公司实习经验分享.....	19
3.12 SQE 暑期 INTERN.....	21
3.13 电话面试.....	21
3.14 inside sales 面试.....	21
3.15 供应链面试.....	22
3.16 戴尔 2015 上海 Gobar Operation(采购)暑期实习 笔试+群面+单面.....	22
3.17 Dell global operations elite program 一面+二面面筋.....	23
3.18 采购分析师面经.....	23
3.19 Dell 全球供应质量管理（sqe）笔试+群面.....	24
3.20 在戴尔公司营销部门的实习经历.....	24
3.21 Dell Inside Sales 一位往届生的面经.....	25
3.22 DELL MT Global Operations Elite Program 面经.....	26
附录：更多求职精华资料推荐.....	28

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 戴尔简介

1.1 戴尔个人简介

戴尔官网:

<http://www.dell.com.cn/>

戴尔，全名：迈克尔·戴尔。1965年出生于休斯敦，他的父亲是一位牙医，母亲是一个经纪人，因此，他们结识了许多中上层人士。这也使得小戴尔能有机会经常与那些人士相接触，通过与那些人的交往，小戴尔懂得了许多新鲜的东西，其中也包括电脑。

为了不辜负父母对他的一片期望，戴尔在1983年进入了得克萨斯大学，成为了一名医学预科生。但事实上他只对电脑行业感兴趣，他很想大干一场。

他从当地的电脑零售商那里以低价买来了一些积压过时的IBM的PC电脑，由他自己进行改装升级后转手又卖出去，很快便销售一空，他也靠电脑赚得了他的第一笔收入。

初涉商海，戴尔获得了信心，拥有了一笔数目可观的积蓄。大学第一学年结束以后，他打算退学，遭到了父母的坚决反对，为了打破僵局，戴尔提出了一个折衷的方案，如果那个夏天的销售量不令人满意的话，他就继续读他的医学。他的父母接受了他的这个建议，因为他们认为他根本就无法取得这场争斗的胜利。但他们错了，戴尔的表现使得他没有留任何机会给他的父母，因为仅在第一个月他就卖出了价值18万美元的改装PC电脑。从此，他再也没有回到过学校。

败中修正坐标 业绩一飞冲天

戴尔决定正式成立Dell电脑公司。1987年10月，戴尔依靠他过人的胆量和敏锐的感觉，在股市暴跌的情况下大量吃进高盛的股票，第二年他便获利了1800万美元。这一年，他只有23岁，他开始向成功迈出了坚实的第一步。

年轻人的身体里总是充满了热情与果敢，但与此相对应的是，年轻人也容易热情得过了火。1991年，Dell公司的销售额达到8亿美元。1992年他给公司的市场份额定位于15亿美元，但结果却大大地超出了戴尔的预想，Dell公司的销售额竟然突破了20亿美元。

过分的顺利使得戴尔变得有些飘飘然。一味地追求生产量使得戴尔在基础设施建设和经营管理方面遇到了很多困难，公司陷入了一种无序的状态，Dell公司自创立以来首次出现了亏损，股票价格也大幅下跌。

这次打击是巨大的，但这也使得戴尔变得清醒起来，“我又从空中落回到了地面上”。戴尔回顾了公司9年来所走过的路程：把公司的发展方向从误区“追求最大的生产量”中解脱了出来。取而代之的新的经营策略“流动性、利润和增长”成为了公司以后发展的坐标。从那以后，Dell公司有了今天320亿美元的年销售额，Dell公司变成了一个真正意义的大公司，戴尔也成了一个成熟的商人。

43岁的年龄，敏锐的感觉，超凡的胆识。这就是迈克尔·戴尔。著名猎头公司烽火猎头资深顾问评价戴尔先生的职业精神是每个猎头人学习的榜样。

戴尔曾荣获《首席执行官》杂志“2001年度首席执行官”、《Inc》杂志“年度企业家”、《PC Magazine》杂志“年度风云人物”、《Worth》杂志“美国商界最佳首席执行官”，《金融世界》和《工业周刊》杂志“年度首席执行官”等称号。在1997年、1998年和1999年，他都名列《商业周刊》评选的“年度最佳25位经理人”之中。海德里克(Heidrick)和斯卓格斯(Struggles)等知名高级经理人猎头公司称戴尔为“富有影响力的首席执行官”。

戴尔公司于1992年进入《财富》杂志500家之列，戴尔因此成为其中最年轻的首席执行官。戴尔公司目前名列《财富》杂志500家的第48位，《财富》全球500家的第154位。自1995年起，戴尔公司一直名列《财富》杂志评选的“最受仰慕的公司”，2001年排名第10位。

该企业品牌在世界品牌实验室 (World Brand Lab) 编制的 2006 年度《世界品牌 500 强》排行榜中名列第三十。该企业在 2007 年度《财富》全球最大五百家公司排名中名列第一百零二。

戴尔在全世界都是采用网上直销的方式(电子商务极大地节省了人力和物流成本),每周有几款特价机型促销,并用来做广告宣传。在网上订购正在促销的机型是可取的。

戴尔公司简介

全球领先的 IT 产品及服务提供商戴尔公司,致力于倾听客户需求,提供客户所信赖和注重的创新技术与服务。受益于独特的直接经营模式,戴尔在全球的产品销量高于任一家计算机厂商,并因此在财富 500 强中名列第 25 位。戴尔之所以能够不断巩固其市场领先地位,是因其一贯坚持直接销售基于标准的计算产品和服务,并提供最佳的客户体验。在过去的四个财季中,公司营业额达到了 574 亿美元。戴尔公司目前在全球共有约 75,100 名雇员。

总部设在德克萨斯州奥斯汀(Austin)的戴尔公司于 1984 年由迈克尔·戴尔创立。他是目前计算机行业内任期最长的首席执行官。他的理念非常简单:按照客户要求制造计算机,并向客户直接发货,使戴尔公司能够最有效和明确地了解客户需求,继而迅速做出回应。这个直接的商业模式消除了中间商,这样就减少了不必要的成本和时间,让戴尔公司更好地理解客户的需要。这种直接模式允许戴尔公司以富有竞争性的价位,为每一位消费者定制并提供具有丰富配置的强大系统。通过平均四天一次的库存更新,戴尔公司能够把最新相关技术带给消费者,而且远远快于那些运转缓慢、采取分销模式的公司。

1.2 戴尔公司发展史

1984 年迈克尔·戴尔创立戴尔计算机公司

1985 年推出首台自行设计的个人电脑--Turbo。Turbo 采用英特尔 8088 处理器,运算速度为 8MHz

1987 年成为首家提供下一工作日上门产品服务的计算机系统公司,在英国设立办事处,开始拓展国际市场

1988 年戴尔公司正式上市,首次公开发行 350 万新股,每股作价 8.5 美元

1989 年推出首部戴尔笔记本电脑

1990 年在爱尔兰 Limerick 建立生产厂房,以供应欧洲、中东及非洲市场

1992 年首次被《财富》杂志评为为全球五百强企业

1993 年成为全球五大计算机系统制造商之一,在澳大利亚和日本设立办事处,正式进军亚太区市场

1995 年最初售价 8.5 美元的戴尔股票在分拆前已升至 100 美元

1996 年在马来西亚槟城开设亚太区生产中心,开始通过网站 www.dell.com 销售戴尔计算机产品,开始主攻网络服务器市场,成为标准普尔 500 指数成分股之一

1997 年第 1,000 万台戴尔电脑下线,普通股在分拆前每股升至 1,000 美元,推出首台戴尔工作站系统,网上营业额由年初的每天 100 万美元,跃升至逾 400 万美元

1998 年扩建在美国及欧洲的生产厂房,并在中国厦门开设生产及客户服务中心,推出 PowerVault 储存系统产品

1999 年在美国田纳西州那什维尔 (Nashville, Tenn) 增设办事处,拓展美洲业务,在巴西 Eldorado do Sul 开设生产工厂,满足拉丁美洲市场需求,推出“E-Support - Direct from Dell”网上技术支持服务

2000 年网上营业额达到每天 5,000 万美元,按工作站付运量计算,戴尔首次名列全球榜首,推出 PowerApp 应用服务器,第一百万台戴尔 PowerEdge 服务器下线

2001 年首次成为全球市场占有率最高的计算机厂商,按标准英特尔架构服务器付运量计算,戴尔在美国位居第一,推出 PowerConnect 网络交换机

2002 年戴尔将其奥斯汀工业园区命名为 Topfer 制造中心,以赞扬 Mort Topfer 在 1994 年至 2002 年的任期内对戴尔和社会的贡献,戴尔推出首个“刀片式”服务器,推出 Axim X5 进入手持设备市场,在美国针对零售业客户推出基于标准的收款机,推出 3100MP 投影仪,进入投影仪市场,戴尔售出第二百万台 PowerConnect 网络交换机,美国

客户选择戴尔为他们首选的计算机系统供应商

2003 年戴尔面向企业用户和个人用户推出打印机,戴尔推出戴尔回收计划使客户能够将任何厂商的计算机设备回收或者捐赠给慈善机构,正式更名为戴尔公司,反映了公司已经发展成为技术产品和服务的多元化提供商,戴尔进入家电市场,公司产品线的延伸为客户需求提供了一站式解决方案

2004 年凯文 罗林斯成为戴尔下一任首席执行官,戴尔宣布在北卡罗莱纳建立美国第三家工厂

2005 年戴尔被“财富杂志”评为“美国最受赞赏企业”的首位,位于北卡罗莱纳建立美国第三家工厂开幕

2006 年戴尔历史上首次季度出货量突破 1000 万台系统 (2006 财年第 4 季度)

1.3 戴尔公司亚太区简介

戴尔公司从 90 年代初开始为亚太地区的商业、政府、大型机构和个人提供服务。

随着 1993 年首次在日本和澳大利亚开始运营,戴尔公司进入亚太区的目标市场,开始在区域性设施、管理、服务和技术人员等方面进行投资。

目前戴尔公司在亚太区 13 个市场开展直线订购业务: 澳大利亚、文莱、中国大陆、香港、印度、日本、韩国、澳门、马来西亚、新西兰、新加坡、台湾和泰国。除此之外,还有 38 个合作伙伴为其他 31 个市场提供服务。

戴尔公司在亚太地区提供的系列产品和专业经验,能够帮助跨国企业、政府、大企业以及富有经验的个人用户和中小企业,在区域内进行技术创新。

戴尔通过其“全球客户计划”,向拥有全球业务的亚洲用户提供订制的成套服务和支持。它为全球客户提供统一订货、结账、订制产品(包括安装专有软件),以及本地供货和现场服务等好处。

戴尔公司亚太业务的核心是设在马来西亚槟城的“亚太客户中心”(APCC)。这间占地 23.8 万平方英尺的生产厂房于 1995 年 10 月投产。2001 年 2 月,占地 37 万平方英尺的戴尔“亚太客户中心”二期(APCC2)落成。“亚太客户中心”为亚太地区的客户(中国和日本除外)按订单生产台式机、工作站、笔记本电脑、服务器和存储产品。APCC 和 APCC2 都通过了 ISO9001:2000(质量管理),ISO14001:1996(环境管理)以及 OHSAS18001:1999 职业安全与健康管理的认证。

戴尔公司参考“亚太客户中心”的生产与专业功能,于 1998 年 8 月建设了位于福建厦门的“中国客户中心”(CCC)。为了满足中国市场日益增长的需求,2000 年 11 月“中国客户中心”拓展为 35 万平方英尺的设施。它继续在生产、管理、营销、财务等各个方面都按照戴尔模式运作。CCC 于 2001 年 3 月获得 ISO9001(2000 版)和 ISO14001 认证。2002 年 9 月,它成为了戴尔全球首个获得 OHSAS18001 职业安全与健康管理的工厂。

亚太地区的客户可以向戴尔直接订购产品,并可在 7 至 10 天内收到订货。客户还可以获得终生免费的技术支持热线,并得到现场服务。

戴尔首创技术支持热线,并使之成为业内标准。“亚太客户中心”内精通多种语言的技术支持工程师,能够通过电话解决 80% 以上来电客户的技术问题。这一切之所以成为可能,是因为戴尔所付运的每套系统都有一个与其详细技术规格相联的产品编号。

戴尔公司在全球最重要的一项投资是互联网。其亚太区网址 www.dell.com/ap 目前采用 4 种语言,包括汉语、英语、韩语和日语,支持亚太地区 11 个国家的站点。截至到 2006 年 8 月 4 日的第二财季,戴尔亚太及日本地区的出货量增长了 27%,几乎是除戴尔外市场增速的 3 倍。戴尔的市场份额较去年同期增加一个百分点,达到 11.1%,成为该地区的第二大厂商。在日本,戴尔以 16.1% 的份额成为第二大厂商。

戴尔在中国

戴尔于 1998 年 8 月建设了位于福建厦门的“中国客户中心”(CCC)。为了满足中国市场日益增长的需求,2000 年 11 月“中国客户中心”拓展为 35 万平方英尺的设施。它继续在生产、管理、营销、财务等各个方面都按照戴尔模式运作。CCC 于 2001 年 3 月获得 ISO9001(2000 版)和 ISO14001 认证。2002 年 9 月,它成为了戴尔全球首个获得 OHSAS18001 职业安全与健康管理的工厂。

1.4 戴尔效应

二十多年以来，戴尔公司革命性地改变整个行业，使全球的客户包括商业、组织机构和个人消费者都能接触到计算机产品。由于被业界接受的戴尔直接模式，信息技术变得更加强大，易于使用，价格更能接受，从而为客户提供充分利用这些强大的、全新工具的机会，以改善他们的工作和生活。

戴尔公司在进入新的标准化产品的领域再次展示其效益，这些领域包括网络服务器、工作站、移动产品、打印机和其它电子部件。今天，在全球销售的 5 台基于标准技术的计算机产品中就有 1 台来自戴尔。这样的全球覆盖显示戴尔的直接模式对所有产品线、所有地区和所有细分客户都适用。

1.5 戴尔成功的原因

戴尔公司在前几年还处于亏损状态，现已发展成为全球第二大电脑供应商。有 1999 年第二季度后，戴尔公司已经将一直全球第一的 Compaq 公司 (<http://www.compaq.com>) 的美国第一宝座赶下来，一举成为美国销量第一的 PC 供应商，而且正在咄咄逼近全球 PC 销量第一的宝座。戴尔首创技术支持热线，并使之成为业内标准。"亚太客户中心"内精通多种语言的技术支持工程师，能够通过电话解决 75% 以上来电客户的技术问题。这一切之所以成为可能，是因为戴尔所付运的每套系统都有一个与其详细技术规格相联的产品编号。

戴尔公司在全球最重要的一项投资是互联网。其亚太区网址 www.dell.com/ap 目前采用 4 种语言，包括汉语、英语、韩语和日语，支持亚太地区 16 个国家的站点。

戴尔公司看到了 Internet 的优势并在业界同行意识到这一点以前就开始研究如何利用 Internet。早在 1996 年 7 月，戴尔公司的客户就能够通过公司的站点直接配置和订购计算机。在 6 个月内，戴尔公司每天通过互联网络销售价值达 100 万美元的计算机产品。几个月后就翻一番。戴尔公司凭借这种创新的根据定单进行生产并直销的营销模式，使得传统渠道中常见的代理商和零售商的高额价格差将会消失，同时戴尔公司的库存成本大大降低，与其依靠传统方式进行销售的主要竞争对手相比，Dell 公司的计算机占有 10%--15% 的价格优势。

戴尔公司的网上直销站点还提供技术支持与订购信息，包括直接从站点下载软件。该站点每周回答 12 万个技术问题。戴尔公司 90% 的销售收入来自企业，10% 来自普通客户。但在线销售量是 90% 销售收入来自中小企业和普通个人用户，戴尔公司的大客户则主要通过站点查询产品信息、定单情况和技术帮助，并不直接从网上订购。为吸引大客户进行网上采购和网上服务，戴尔公司设置专门“客户首页”提供针对大客户的个性化服务，客户只需要通过客户首页直接进行折扣采购。这些客户也通过网上直接采购降低采购费用，如 Dell 公司的大客户 MCI 公司通过与戴尔公司合作进行统一采购，MCI 公司的采购成本降低了 15% 左右，而且公司的采购周期由 4--6 周缩短到 24 小时以内。

1.6 戴尔放弃直销模式

2006 年，戴尔赖以成功发家并得以进入全球各个国家市场的直销模式备受 IT 界和华尔街股票界的质疑。戴尔在 2006 年整体表现乏善可称，不但在第三季度业绩被最强大的竞争对手惠普以全球市场份额 16.3% 比 16.1% 超越，丢掉了个人计算机市场世界第一的宝座，而且销售增长率落后于整体市场平均水平，尤其是在新兴国家市场的不利导致其整体份额的下降，同时多个重要市场的高层管理者的决然离职也使得戴尔好象成为了一位风烛残年的企业。戴尔先后有原副总裁威廉·J·阿梅里奥、原中国区总裁符标榜、原中国区总裁麦大伟、原日本家用及商用销售业务总监 Sotaro Amano、亚太及日本地区营销的副总裁 David Schmoock 等先后加入了竞争对手的阵营，尤其是戴尔好象在亚太区从营销到客服的高管层来了个向联想的整体迁移。

这一切表明戴尔直销模式的发展边走到了尽头，其直销模式的边际效益已经开始呈现负面效果，戴尔不断走向成功和在市场攻城略地的利器已经迟钝不堪。

现在，就连原本曾对戴尔直销模式顶礼膜拜的华尔街分析师们也不得不感叹戴尔直销在客户服务和低成本方面的优势已经荡然无存。更有的分析师认为戴尔未来一年仍将面临低速增长的困境，而其收益率下降是必然的结果。

戴尔直销彻底走下了神坛。

虽然任何一种销售模式都会存在极限和边际，可为什么戴尔直销只是进入新兴市场较短的时间就触到了“天花板”？在欧美发达国家发展起来的直销模式为何没有在新兴市场发挥出强大的作用力？在欧美国家，戴尔直销的问题症结又在哪里？

通过对戴尔直销模式的深度分析，本文从市场营销角度提出了戴尔直销模式的六大弊症、五大疑问和五大良药。

戴尔直销模式的六大弊症

众所周知，戴尔直销模式之所以成功主要因素在于：第一，快速反应，按需生产，

[戴尔公司总部]

戴尔公司总部

[3]强大的定单处理系统和生产体系；第二，强大的数据处理能力和先进的信息化管理技术；第三，优秀的客户服务，强大的呼叫中心服务；第四，强大而高效的供应链；第五，低成本和价格战。

正是这五种因素的完美结合，使得戴尔成为了世界性的 IT 巨头。

然而，戴尔直销模式在新兴国家甚至一些欧洲发达国家却一直发展不顺利。比如在意大利、中国、印度等国家，戴尔的市场份额一直不理想。在中国、印度等为世界所瞩目的新兴“黄金”市场，戴尔直销如同在黄色的沙漠里行舟。据 IDC 数据显示，截至 2005 年底，联想在亚太区 PC 市场的市场份额为 17.6%，惠普为 10%，而戴尔为 9.9%。而惠普计划 2006 年亚太区 PC 销量增长率将达到 20% 左右，是该地区全行业 10% 的增长预期的两倍。显然戴尔的表现相比联想和惠普差得太远。

即使在美国本土，越来越多的人也更倾向于到商店购买计算机，这使得惠普等竞争对手产生了更多的销售。

而戴尔的客户服务和价格方面曾经的优势已经丧失。以提升业绩为最终目的的成本控制却因造成客户服务方面的硬伤，而使戴尔事倍功半。

惠普、联想也不断推出价格相同甚至更低的产品，从而挤压着戴尔的市场份额。

如果你想了解更多戴尔的概况，你可以访问戴尔官方网站：<http://www.dell.com.cn/>

第二章 戴尔笔试经验

2.1 dell 新鲜出炉的笔试经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1862486-1-1.html>

今天下午三点参加戴尔 2014 暑期实习生的笔试，供应链和质量管理之类的在一起笔试。全英文的。我是申请的全球运行质量管理实习生，笔试题目都是关于决策方面的，比如说一个新的投资项目，比较这几年它赚钱了还是赔钱了，分析最有可能的原因，并根据给出的表格做出相应的分析。一共 20 道，有计算，有推理，不是我的专业，坐起来有难度。考试时间一个小时。祝福我吧。

2.2 戴尔上海暑期采购实习生笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1862449-1-1.html>

戴尔板块信息挺少的，希望自己的经历可以帮助到后面的人。

只想说：英语真的很重要啊，楼主英语不好，估计挂到笔试了。

去戴尔笔试的有网申通过的，也有宣讲会投简历通过的（个人觉得通过宣讲会投更靠谱一点，因为企业需要员工的真诚）

1，上海的戴尔是厦门戴尔的分公司，所以你会先接到从厦门戴尔打来的电话，这个电话主要是核对你的信息，然后让你选择岗位（网申可以填两个职位）。

2，上海的 HR 会打电话通知笔试时间，然后发邮件。（PS.HR 人都特温柔）

3，去中山公园那里的戴尔笔试，5.19 下午去的，采购实习生有 78+，质量的实习生少一点，估计不到 40。

4，笔试时间 60min,三道英语阅读题。三道题都是有关于战略规划的题目，就是给你描述一家公司的现状，以及他以后想做什么，选择你认为靠谱的方案，还有估算营业额之类的。涉及的行业有奢侈品行业，制造业和教育行业。反正都是选择题，不会的就蒙呗。

5，问了两个小伙伴，我们仨都没做完（英语不好的伤不起啊！不会估算的伤不起啊！）

6，兄弟姐妹们，好好学英语吧！

PS.微软的笔试比戴尔简单，在网上做，不会的还能查单词，戴尔的笔试不会的就真的只能蒙了。

祝后来的兄弟姐妹们好运，楼主只能帮到这里了。

2.3 Dell 笔试题目

I.Choose one question and write down the trouble shooting steps in English (4-5 steps)

1.Customer report his computer cannot start after sudden power lost. How will you trouble shoot and find out the cause of the failure.

2.One computer was used normally last day, but today, the user cannot connect to internet via dial-up networking.

3.Customer complain the system send out great noise. What's the detail action to identify the faulty part?

4.My computer was suddenly disconnected from LAN, how to trouble shoot?

5.My computer was hung up. After reboot, only one cursor blinked on the upper-left corner. How to fix this problem.

II. Reading and translation:

Passage 1.

Customer called in and reported the battery weren't charging, System LED indicator was in yellow.

1.Suggested customer remove the battery from the battery bay by sliding the latch at the bottom of Notebook. Checked the battery power level by pressing the check button on the battery. It indicated no power.

Different kinds of computers use different methods, or protocols, to communicate with each other. Macintosh computers use the AppleTalk protocol.Macintosh as well as PCs can use TCP/IP to share information on the Internet.Some PCs require a Network Operatomer provide the DSN number from the fail battery. CN-05H980-69502-21U-01GB.

Informed customer that we would send a replaced battery to her.

Passage 2.

Customer bought a Notebook 20 day ago, then discovered that when she adjusted the Brightness of the LCD, the LCD would turn to very dim. She must reboot the Notebook few times before the LCD might display normally.

1.Suggested her try gently apply pressure above the keyboard near the LEDS and power button.

2.Suggested her swivel the LCD back and forth and lightly tap the plastic back of LCD.

3.Suggested her gently apply pressure on the bezel surrounding the screen. the problem persisted, after these testing.

4.Requested customer to update BIOS and alter the LCD Brightness control setting in the BIOS. After checking BIOS the problem persisted.

I told customer we would have engineer onsite replace the LCD Panel.

Computer communications

Different kinds of computers use different methods, or protocols, to communicate with each other. Macintosh computers use the AppleTalk protocol.Macintosh as well as PCs can use TCP/IP to share information on the Internet.Some PCs require a Network Operating System (NOS) to communicate. For example, Novell Netware is a popular NOS with PC users.

2.4 第一次参加外企的笔试：戴尔

第一次参加外企的笔试，果然名不虚传啊。

第一道大题：测智商；

第二道大题：查情商；

第三道大题：考英语；

第四道大题：验专业；

第五道大题：设陷阱。

做完这五题，我想做的唯一的事就是仰天长啸啊，两道关键的专业大题第一道考金融，第二道考会计

2.5 分享戴尔笔经

1, 一个渔夫钓鱼归来,有人问他钓了多少鱼,他答:"有 6 条没头的,8 条半截的,9 条没尾的."他究竟钓了多少条鱼吗?

2, 一天有个年轻人来到王老板的店里买了一件礼物,这件礼物 21 元.结果是这个年轻人掏出 100 元要买这件礼物,王老板当时没有零钱,用那 100 元向街坊换了 100 元的零钱,找给年轻人 79 元.但是街坊后来发现那 100 元是假钞,王老板无奈还了街坊 100 元.现在问题是:王老板在这次交易中到底损失了多少???

3, 哥哥早晨步行去郊外野游。刚走 1 个小时, 弟弟从电视中得知中午有雨, 立即骑车给哥哥送伞。出门时, 哥俩养的一只小鸽子同时飞出来。它飞到哥哥的头顶又立即掉头向弟弟飞去, 到弟弟头顶又掉头向哥哥飞去, 直到弟弟撵上哥哥。已知哥哥步行的速度是每小时 4 公里, 弟弟骑车速度是每小时 20 公里, 鸽子的速度是每小时 100 公里, 若鸽子掉头的时间不计, 当弟弟撵上哥哥时, 鸽子一共飞了多少公里?

4, 从前, 有个很有钱的人家。正当全家为新的生命即将降临而欢喜之际, 丈夫突然得了不治之症。临终前留下遗嘱“如果生的是男孩, 妻子和儿子各分家产的一半。如果是女孩, 女孩分得家产的三分之一, 其余归妻子。”丈夫死后不久, 妻子就临产了。出乎意料的是, 妻子生下一男一女双胞胎! 这下妻子为难了: 这笔财产该怎样分呢?

5, 用最快的方法数出国歌的字数

做这些题目也没什么好玩的, 回来百度答案, 看大家众说纷纭的答案, 真是笑死我了, 哈哈。太开心了~~

特别是第 2 题, 其中有个人这么答的: 200 元 我没算错, 虽然现在不怎么学习了. 但是以前是奥林匹克的种子选手. 现在中国数学会的 1997 年的档案里应该有我的名字.

2.6 Dell 笔试有感

前天接到戴尔公司大连分公司的电话,让我今天下午两点到大连外国语学院参加笔试。戴尔招聘售后服务这个职位,我一个朋友给我投的简历,听他说只要求英语过六级.如果我自己去那个招聘会我是不会投这个职位的.一寻思就是与电脑有关,我电脑就是个白痴.他这个简历投了有半个多月了,早以为就没有信儿了.后来听说投这个公司的有很多人,所以前天才接到笔试电话也不奇怪了~昨天上网查了一下这个公司的资料,我靠!全是英文介绍!是一家本部在外国公司,跨国公司,全球五百强企业,2004 年排行 93.我竟然被这个公司相中去参加笔试,就算不被录取也行啊~哈哈.其实我的简历只是一张表格,相比别人做的那么厚,又是彩页,差远了.不过我觉得做的再好人家关键看的还是你的学历,毕业院校和英语水平,其它的,如果我是招聘单位,我是不会详细看的.

我到的比较早,传说中的大外真小啊.(全国大学毕业生收入排名,大外第三位呢!)来笔试的人真的很多!这时就感到竞争的压力了!每当这个时候我就想"平时要是多学学英语,多学些有用的东西,时间抓紧点多好"呵呵~~刚看一份报纸还说"在中国,大学毕业生找工作真的很难!"一人一张卷,笔试时间为一个小时.前十道属于数学推理题,主要是考逻辑思维.真是不同的行业有不同的要求,我面试女童美语可没有些,直接就是面试的.这十道全是算的,我只会其中的几道,其它的对我来说都很难,不会,我数学一项比较弱,怕时间不够就答后面的.后面的是一些关于企业销售和经营中的一些问题,考查你的洞查和决策分析能力,我自觉得答的还可以.然后就是很短的一段英译汉.太简单了呵呵呵.接下来问"你未来三年的职业规划打算怎么样实现""你曾经有过销售经历吗?业绩如何并给出例子"我目前对我的职业规划很模糊,看不清我的方向,可是我也不能这么写啊,既然应聘销售方面的,就往这上白话吧.

反正最后全填满了交了上去.

我对这次笔试看的很淡,当它是个游戏,更像约会,我和戴尔能不能谈得来,呵呵,谁都说不准.而且这是一家电脑的公司,我对这个还真不懂,所以结果如何无所谓了~有这一次经历我就很开心了!一千多份简历能给我打电话去面试,我还是不错的!

第三章 戴尔面试以及综合经验

3.1 2017 戴尔 FDP 实习面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2148774-1-1.html>

好多同学吐槽应届生戴尔板块比较冷清，我在去年参加了 FDP 暑期实习面试并且最终有幸拿到 offer，在这里分享一下自己的一些经历供大家参考。

【关于 FDP】因为我在厦门上学，很多优秀的学长学姐们都参加过 FDP 的暑期实习，大家给我的评价都是非常值得争



取的实习经历，坊间还传说是“五星级实习”哈哈~

我个人实习下来的体验可以说是名不虚传，两个月的时间真的学到很多东西。（关于实习体验我打算之后另开一帖来写，如果有需求的话）

【关于网申】听说应届生通道比较经常有 bug，所以还是建议大家到**官方网站申请**比较保险一点。

每年听说都会有几千份简历投递，能通过简历筛选进入一面也是要过五关斩六将，所以**简历大家还是要好好准备**。我在本科的时候申请过一次被刷了~(>_<)~，研究生期间有意识的丰富自己各方面的经历，个人感觉戴尔还是 prefer 有海外交流经历的同学。

【关于面试】

厦门地区的整个面试过程分为**群面（商业案例分析）**和**个面（3VS1）**

面试全程都是使用英文，从开始第一轮群面到最后收到 offer 是三天时间，过程蛮紧凑的
如有在海外交流的同学，会采用电话面试和视频面试的方式，具体内容我就不太清楚了

一面-群面

所有参加面试的同学分成 3-4 人一组，按顺序到小会议室进行商业案例分析，面试官也是 3-4 人，有 HR 也有 finance 各个 function 的 manager

每组的面试时长大概是 30~40 分钟，进去先自我介绍，然后是 20min 的材料阅读+小组讨论，最后 10min 的方案展示
商业案例分析大概是从几个方案中权衡出最优方案然后阐述自己的理由，涉及到挺多财务数据的计算，所以可以带上计算器，不过计算也可以用手机完成。财会专业的同学在群面还是比较有优势的，但是财会知识小白也不要太灰心！

我是经济学专业，研究生课程偏研究向，案例分析经验很少，所以面试时候心里也没底

但是面试官都很 nice，而且我觉得除了财会知识，他们还更看重团队协作能力还有清晰的逻辑，另外，自信的英文表达也是加分项。

二面-个面

面试形式是 3 对 1 根据简历进行提问，也是**全程英文**。

我个人感觉不像面试反而是像是聊天，老板和 manager 们都很 nice，有一种双方关系对等的感觉，这也是我特别喜欢 Dell 的原因之一

建议大家要根据自己的简历准备，最好每段经历都能讲成一个故事并且能突出自己的个人优势

另外，还会有一些常规问题，比如未来规划、自己的优势、对 Dell 的看法等等，最重要的还是要**自信（比如多一些 eye**

contact)

FDP intern 的 offer 从本科开始就一直是我的 dream offer 啊，所以个面第二天收到了 offer 通知的时候真的非常开心！第一次发帖有些小紧张，希望这个分享可以帮助到对 Dell 感兴趣的同学，祝愿大家都能拿到 dream offer！

3.2 戴尔 FDP 终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 1 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2140901-1-1.html>



今天面完了戴尔 FDP 的终面回来回馈论坛。之前就觉得应届生戴尔板块超冷清几乎没有什么资料。

回想从申请戴尔 FDP 项目之初一路走来，深有感慨。下面我来简单说说整个面试的流程。

网申

这里没什么好说的，把该填的信息都仔细补充完善就可以开始坐等 Dell HR 大佬翻牌子啦。

一面-英文电面

一个生意很好听的 HR 打过来的，就简单的询问了一下个人信息。大家只要 be yourself 就好了。

二面-视频面 2VS1

这里不得不夸一下 Dell 的 HR 超仔细，每次面试之前都会提前三到五天通过电话预约面试时间，然后还有 follow up email with detailed instruction。二面是两个 Dell 的来自不同部门的员工对 candidate 进行面试，但是其中一个人是 monitor 所以很少讲话，其中发问的那位大佬英文非常棒，而且问的问题都很有技巧，有问道一些简历上的内容，实习经历和 leadership experience 以及 career plan。最后的 Q&A 两位大佬都非常的 nice，很细心的回答了我的问题，而且不确定的地方他们也没有 challenge 我，还是他们面试结束后会回去做一些 further research。

三面-电面高管面

根据面试邮件上的信息，我有在领英上做一些 research，面试官的学历刚刚的，电话里声音特别爽朗，本来一开始很紧张的心情居然因为面试官的声音缓解了。这一面还是一些基本简历上的问题和还有就是你对 FDP 项目的一些了解。尽管面试官是忙里抽闲来面试我，而且之后还有 meeting，但她还是有好好回答我的问题，就算我细问也没有催我，真是特别感动。感觉三面完已经被 dell 员工的个人魅力折服了，而且 dell 的公司文化也超棒。

终面-电面“高高管”面



本以为三面就会是终面，结果还是接到了 HR 小姐姐的通知说还有一轮高高管面，是 dell 的 vp，听到这个消息的时候亚历山大，但是还是咬着牙做准备，打算奋力冲刺一下 offer。高高管的学历那也是刚刚的，看的我小心肝颤。面试的时候可以选择中文或者英文面，听过我选英文的时候貌似面试官感觉有些吃惊，但是面试官的

英文真的是特好。面试很随意，问题会跟着聊天的方向而改变。然鹅，重点来了，在聊到我研究生阶段有学过一点点的 **accounting** 的知识的时候，面试官问了我一个有关于如何记账的问题，我因为真的不是很会 **accounting**，



面试官大大耐心的重复了好几遍问题我才听懂他问的是什么，然鹅并没有什么用，因为我不会啊，回答的很粗浅，事后回忆还发现有些答不对题。之后又问我一些关于工作地点等方面的一些问题，都如实回答了，然后面试官大佬也很和蔼但是超级专业的回答了我的问题。

至此，戴尔的面试告一段落，因为终面发挥不是很稳定，所以想来这个神奇的论坛，发一下面经，一是回馈应届生这么长时间来的陪伴，二也是希望能够收获 **dell** 的 **offer**（手动 **offer** 喷雾，向自己狂喷）。

这一路走来每次面试都加深了自己对于 **dell** 这家公司的印象，真是一家令人向往也值得开启自己职业生涯的有爱的 **MNC**。不过不论结果如何，也还是特别感谢 **dell** 亲切的 **HR** 小姐姐们以及每一位给了我很多 **insight** 的面试官。最好，祝大家 **2018** 年新年快乐，愿所有的努力都能不负初心，在新的一年里也要砥砺前行，努力逐梦。大家 **🐶** 新年快乐！

因为字数限制，所以通过回复来补充吧（另外还要再吐槽一下，应届生 **dell** 板块真是冷清哇，明明 **FDP** 项目蛮不错的说）

今天收到了 **Dell FDP** 的拒信，心里虽然有些失落，但是还是决定来回馈一下陪伴了我这么久的论坛。

先来补充一下后续吧：

自之前帖子里说的‘高高管面’之后楼主又经历了两轮面试，一轮是与 **dell director** 级别的超 **nice** 的大叔进行了一轮 **VI** 面，然后据说 **dell** 内部对我 **pass or fail** 的意见不同一，于是又安排了一轮面试，是和 **dell** 负责亚太地区 **training & development** 的 **manager** 又 **telephone interview** 了一次。

虽然最后收到的是拒信，但是还是被 **dell** 的文化和培训机制打动了。这几个月的求职下来，感觉心里五味杂陈，学到最多的不是如何 **express yourself**，反倒更多的是 **humble expectation**，另外也意识到了很多自己的不足。

新的一年，要开始好好努力了，努力学习，努力充实自己。但愿苦尽甘来，最后能够活得精彩。

最后再一次祝大家新年快乐哟，在新的一年里也希望还在奔跑奋斗的青少年少女们也能够保持开心，玩的尽心，活的漂亮。祝各位前程似锦！

3.3 戴尔电面

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2017 年 11 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2125689-1-1.html>

后天就要去 **call back day** 了，投的 **SCDP**，这个版块真的好冷清。。。。。。攒人品~！投完简历的某一天收到电话说是戴尔的 **HR**，就问了下 **GPA** 和英语水平，让我用英语自我介绍了一下，然后就结束了，说之后会有更深入的电面。

过了不到一周吧，就收到了邮件，约电面的时间，到了约定的时间厦门这边的 **HR** 就打电话来了，前面是用中文，就聊天，问问个人经历，还挺简单，后面问了两个英语问题，一个是 **LEADERSHIP**，还有一个不太记得了，但我英语很渣，答得很不好，感觉要跪了；**HR** 姐姐太 **nice** 了，还安慰我，问我有没有什么问题问她，我问了两个吧，然后就让我等通知。。。。。。

过了几天，就收到了 **call back day** 的邀请函，全英面。。。。。。简直要哭晕。。。。。。现在正在悲催准备中，无比慌乱。。。。。。如果我终面过了~！我就回来写终面面筋~！

3.4 【戴尔】面试流程与经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111308-1-1.html>

戴尔的面试是小组的形式，第一个部分比较常见，就是自我介绍，然后开始问你问题，有的还是一些设定了情景，比如说我当时被问到如果一个顾客因为电脑出现问题让处理，但是其实电话一点问题也没有，你会怎么办，等等，这就需要回答的一些技巧了，怎么能做到面面俱到又能合理妥善解决问题确实很考察一个人的反应和处理事情的能力。

总体来说，楼主主要是有这样一些感受。

一：基本上投上简历的人都会有面试的机会，因为这就是外企跟国企不同的地方，他们都很尊重人才和创新，同时，在小组讨论中，气氛也是不错的，但是千万不要因为这样就放松了警惕，要知道他们看人还是非常犀利的。

二、面试的时候守时很重要，当时楼主到了以后还有半小时才面试，但是等待的人已经很多了，所以说如果你第一次就不守时，会给人留下不好的印象的，表面上看不会说什么，但其实已经有了这样的印象。

三、我们传统的思想会认为一个人长得好看多少会让人刮目相看而加分，但是在这里却不是，他们更看重的是你的能力，尤其是在这样的企业，你的含金量几乎就是你的敲门砖，所以，还是多读写书吧。

四、小组讨论的时候一定要多思考，多想方案，而不是一味的不思考就说，这样不仅不会给人留下积极的好印象，还会让人反感。

3.5 面试戴尔（Dell）的 人力资源管理培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111307-1-1.html>

面试氛围很舒服，面试很顺利

第一次是电话面试，电话是大连的，持续时间大概 20 分钟，中间穿插了英文问题；第二次在北京，英文办公系统的操作，包括制作幻灯片以及 excel 的应用。最后是在北京的面试，6 个 HR 同时面试我，其中一个负责校园招聘的 HR 是主考核人，结构化面试，问题一个接着一个，其他的 HR 也会偶尔插入一个问题。整体氛围很 nice，HR 们让人感觉舒服。

问实习经历、选择一家公司的标准、你的朋友如何形容你、为什么选择人力资源、你认为这次面试过程有哪些可以改进的地方等。

3.6 面试戴尔（Dell）的 售后技术支持工程师

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111305-1-1.html>

在应届生网上看到的戴尔的校招信息，就投了份简历，两天之后接到电话通知并确定可以参加面试的具体时间，然后就是在约定日期的当天上午九点到的戴尔公司面试。

第一轮是技术面，面试的一共有 13 人，面试分上下午，早上到公司之后负责面试的面试官把我们带到一个会议室，然后给每人发了一份面试题，面试题有五大题，时间有点久了印象比较深的有两个，一个是要你写出计算机的硬件组成，另一个是有关于解决售后客户反馈的问题都是英文，要求你根据客户的反馈给出相应的解决方案。期间面试官也一直呆在会议室，做他的手头工作。然后填完单子交给面试官早上就没什么事，交的时候面试官会根据你交卷的先后告诉你下午的面试时间。我是中间交的，下午大概两点的时候面试。

下午回戴尔的时候在我前面交卷的已经有面完走了的，一个人大概十几分钟，两点到那大概等了半小时才到我。进去之后面试官会根据你上午填的卷子以及你的简历上的信息跟你简单的聊一聊，介绍一下你将从事的岗位的具体工作，然后问你的职业规划，你对自己专业的理解，同时也让你做一个自我总结，自己的优缺点介绍等等。。最后会问你对于这个岗位有什么要了解的

关于职业规划、对本专业的理解、自我总结

答案是因人而异的，最好是回答一些跟职位相关的，了解清楚这个职位是做什么的，然后发相应的简历

3.7 戴尔（Dell）销售代表面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111301-1-1.html>

面试自信。逻辑清晰帮助你过关。

先是自我介绍，然后组织一个辩论赛，给 1 分钟的时间准备，当时作为正方，辩论结束后，再给 1 分钟时间准备，还成反方。面试官通过你辩论表现来判断你的逻辑，口齿和一些特点。后来就是大概和你说 DELL 多好，问你一些生活问题，之类的了。总体还是比较简单，自信和逻辑清晰是关键！

面试官的问题：

问当你遭受压力很大的时候，你是怎么解压的。

答跑步，喜欢那种酣畅淋漓的感觉。

3.8 企业级售后技术支持实习生面试经验(厦门思明)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111299-1-1.html>

- 1、多对多面试
- 2、先自我介绍，然后每个面试官针对自己需要找的岗位实习生提问题
- 3、面试差不多进行了一个小时，当时我那组有七个人。面试氛围不是很紧张，每个面试官都给人很亲切的感觉。反正不需要什么都会，但是要有一方面是吸引面试官的

- 1、电脑如果一开机就蓝屏，你的第一反应是什么
- 2、对 office 的应用熟不熟悉，用过 office 做过什么，讲下经历

3.9 戴尔的惨痛面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111296-1-1.html>

厦门的戴尔公司在 2016 年的时候得到了最佳工作环境的提名，还是国外选举出来的。作为厦门最大的外资企业，我只能说谁都想进的戴尔啊。无论是总部在金尚路还是以服务部在五缘湾的大楼。

本人本科并不是计算机专业的。但是我还是去面试了。面试的是称之为社交媒体的技术支持服务专员。顾名思义，就是混迹社交媒体的，甚至不用打电话的给用户解决提供方案的人啊，这么简单的工作，入门戴尔的话，定然有培训，这要求的技术含量我觉得也没有一定要一定要有很扎实的计算机知识背景啊。更何况，它的招聘信息也是说任何专业即可。

离投递简历一个月过去，终于让我去面试，面试的场景还真是声势浩大。只招聘 5 个人却有 30 多个人来面试，人事部竟然说不相信有这么多人来，默默吐槽一下，发邮件让我们去面试的邮件里有明确表示是否愿意参加。

面试分为 3 轮。

第一轮是笔试。一共 10 道题，10 道单选题。比我从网上看到的还要简单一些。30 多个应聘者写完之后，都恭喜我们通过了第一轮。

第二轮集体面试。3 个面试官和 6 个应聘者。也是主要的自我介绍后就是面试官提问问题。虽然是外企，但是他们并没有让我们用英文来介绍自己啦。所有人介绍完自己后，就是面试官提问题，先是针对简历上他们比较有相关性的人，其次是群体提问题。我印象深刻的是有问我们如果一个客户他的电脑出了很多问题，屡次得不到解决，想要投诉，这时候你作为售后你要怎么办？第二轮主要是考察我们的解决问题的能力。当然，除此之外还问了一些外企最爱问的最后悔的事情是什么？也是看你的诚恳程度。外企，对大家也是很公平的，用问题攻击我们的时候，那些腼腆的人也是会给予机会问有没有什么要补充的。（这就是我一直想要进外企的原因啊。虽然我一直主动回答问题。）我认为举手回答比在面试官没有主动提问我的情况下突然开口要礼貌的多。由于本人的积极回答

问题和回答问题的准确性让其中两个面试官点头认可了！这是我最为自豪的瞬间吧。最后我们这一组，只有我留到了最后一轮第三轮。第二轮面试后，我们又被赶鸭子式的进入一个会议室等待结果。这也让我有机会的看到这些和我一样的应聘者，我们大都是刚毕业，不同的是，女性都穿着很职业装来面试，男士还是穿着他们的 t 恤和短裤；不同的是，女生都几乎站着，男士几乎都坐着（因为椅子的数量，但是没有男士会愿意主动给女生让座。）不同的是，男生的数量还是多于女生的数量。虽然最后公布结果我进入了第三轮，其他人就乖乖走人。让我有了时间看看剩下的这 10 几个人，还是男生的数量多于女生啊。只剩下我和另外两个女生，我想他们应该也是计算机相关的专业吧。

第三轮集体面试。照理应该是一对一的。但是可能留下了 12 个人还是太多的原因吧。3 个面试官和 3 个应聘者。从他们把我的简历悲凉的晾在桌子上，主要攻击问题的面试官抓着另外两个人的简历，还是提问题的纸？我就深深的感觉到我是没有什么希望了。（难道第二轮面试结果我通过是 **out of pity? out of encourage?**）这一轮面试意外的是考验大家的技术知识，我背了一晚的知识紧张的全忘了。。但是更让我彷徨的是，我旁边那个和我一样的应聘者男生，不仅是硕士毕业，还是留学归来。他也有一些实地操作的工作经历，但是却和我一样应聘这个职位。还是那句话，毕竟是戴尔啊。快要结束之时，终于讲到福利问题，福利真是好得谁都愿意从基层做起啊，只是连基层都困难重重。

从第一轮到第三轮一共经历了 3 个多小时。大公司的竞争激烈程度，只会让我更想进去

另外，第三轮面试有个冷山般俊俏的面试官，全程无话，而且根本没有抬头看我们这胆战心惊的三个应聘者。

戴尔啊。戴尔啊。

3.10 2018 Dell 暑期实习笔试面试（供应链管理）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2149174-1-1.html>

笔试，

全英文，六道选择，考数学计算排列组合等；

一道大题，考推理，有三十分，时间不太够，没推理出来，可能还需要多练，感觉智商不太够用；

两篇阅读，一共 10 道选择题。六级难度吧，但是因为时间不够，也没好好做，/(T o T)/~~学会根据关键词定位会省时省力！

Group discussion

和无领导小组讨论是不一样的，每组三到四人，根据 case 讨论出解决方案，最后每组进行 presentation，prefer 英文。

Case（全英文）是关于分析运营利润下降的原因和解决方案，有图表。revenue（收入）

面试官更希望 teamwork，就是每个人都可以参与到 presentation 中，我们另外一个小组只有一个比较强势的妹子在用英文做 presentation，所以不要太凸显自己而忽略了团队。

最后面试官做了点评，强调的是 presentation 时候的思路清晰和逻辑。我们这两组都不是很有逻辑。我虽然列出了框架（企业（供应商和内部管理），顾客（消费刺激，扩大 customer base），政策（和政府打交道，选址等）），但是因为没有很强势，还是被我们组别同学带偏了。。。说话一定要好好想一遍，再表达。

另外面试官期待 innovative idea！我提出补充的时候说到一个开设网店，线上线下结合来降低成本，没有好好展开，有一点遗憾。

面试的是 manager 在意的不是讨论的过程（他们并没有记录。。。），只是希望在结果展示的时候能够有逻辑的清晰的说出每个点，并结合每个点说出解决方案。

Situation → action !

此外有兴趣的 manager 会把你叫住（我有个同学到地铁站接到 HR 电话就又回去了....），进行一对一的面试，我应该是挂了，没有 manager 对我感兴趣，而且我想去的 SQE 部门并不招实习生!!! sad!!! 希望接下来的暑期实习面试能有较大进步，早日拿到 offer!!!

3.11 戴尔公司实习经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2095687-1-1.html>

实习部门：**Social Environment Responsibility**

一句话简介：最靠谱儿的理想主义者

在 Dell 的暑期实习之旅，丰富的培训内容和体贴入微的导师计划，令我印象深刻。然而，除此之外，对我而言更重要的一点是，这个暑期的实习让我初入职场便体会到成功的喜悦，也认识到了来自海内外志同道合的小伙伴，他日一起在戴尔共事，革命的友谊杠杠的。

环保其实不是我很精通的一个课题，在初接手项目的时候，我还是有点压力的。上岗不久我们就接受了一次培训课程，对我上手自己的项目非常有帮助，这个课程俗称“七步成诗法”（7 step problem solving，据说这课程在著名的 M 咨询公司也很流行）。在这门课程上，我学会了如何定义我的项目，呈现问题，找到问题的关键，根据自己的调查研究提出具有创造性的解决方案，并得到同事和领导的认可，短短两个月的时间，让我这个职场菜鸟初尝成功的喜悦，这远远超出了我原本的期望。

两个月的时间，帮助我建立了更多的自信，关于跨部门职能的主题介绍以及与不同部门的实习生同伴们沟通，刷新了我对供应链管理的认识，找到自己感兴趣的领域。两月后的我和两个月前的我已不可同日而语，在 Dell 的这两个月，我锻炼了自己，也实现了自己。

嘉宾访谈-面经篇

H: 小编

R: 嘉宾 1

K: 嘉宾 2

H: 感谢两位的分享，帮观众问个问题，你们怎样成为戴尔的实习生的呢？

R: 源于对学校社团活动和学生工作的喜爱，我有幸成为了上海交通大学第一届供应链俱乐部英才班的成员。在这里，我初步接触供应链管理，越是深入了解，越是发现自己的无知。尤其对采购计划这块的工作充满好奇。我积极参加每一次课程和活动，一方面通过和讲师沟通互动了解企业供应链管理的操作实践，另一方面，也寻找机会向老表达我对供应链管理的热情所在，希望能够有机会申请实习生项目，从而把握住了申请实习的机会。不得不说，平日里在俱乐部课程上学习的知识对我通过面试拿到 offer 帮了很大的忙，机会果然是给又准备的人。在暑期实习过程中，自己的逻辑思维能力、数据分析能力，以及作为 IE 学生固有的优化意识和精益思想得到了充分的利用。也正因为如此，在暑期实习结束之后，我选择继续留在戴尔公司作为全球供应链管理（GSQE）部门的兼职实习生！

H: 看来 Coady 是凭借自身的努力和积累，加上有效利用了学校提供的公益资源顺利迈进了理想职场的大门。其实戴尔在以下几个学校都有长期地做供应链管理主题相关的活动：

- 复旦大学
- 上海交通大学
- 同济大学
- 华东理工大学
- 对外经济与贸易学院

加入类似的俱乐部，不失为事半功倍的上上之选。一方面学习企业的业务操作实践，另一方面也建立相关的网络关系，为进一步的职业发展奠定基础。

K: 和嘉宾 1 的快捷通道相比，我的就比较常规了。在应届生网站上看到戴尔全球运营实习生项目的招聘要求里面有一条是材料工程相关专业，于是我就投递了简历，同时关注招聘公众号，跟踪宣讲会形成和招聘进展。这些经历可能和很多同学的都差不多。所以，我更像和大家分享的是面试的一点心得，稍作归纳如下：

·早准备：3 月便开始完善中英文简历，简历勿要冗长，关键是简练，能够通过相关学业或者社会实践方面的成就来自己的特长，比如学习能力强，善于沟通等等。每个人的特点和风格不同，所以展现的方面也不同。如果是申请戴尔的工作，基本的英文交流能力也很重要。

·有的放矢：接到面试通知后不要紧张，主动出击去搜集公司文化、职位要求相关的信息，再次回顾自己的优势和劣势，为何要申请该公司该职位等等，做到有的放矢。模拟面试很重要！

·调整心态：表现真实的自己，找适合自己的机会。比如，你是内向的人，没有必要假装你很外向，因为这其实很难成功。就算你成功了，也不一定是好事情。每个工作的要求不一样，也许有些工作就是性格沉稳内敛的人更

容易胜任，如果不适合而勉强为之，将来会很辛苦。选择一个不适合的，意味着放弃了找到适合自己的工作的机会，成本更高。即使你有决心想要改变自己的风格，大可以跟面试官说这是你努力的方向，面试官可以根据工作的性质来判断是否适合。

H: 那么小编这里稍微补充一下，有兴趣申请戴尔工作机会的同学，可以关注应届生等求职网站，51job，微信公众号：戴尔中国招聘。这里谢谢 Coady 和 Shirley 的分享。还敬请大家期待下期推送，了解戴尔的实习生项目综合评估反馈体系。

3.12 SQE 暑期 INTERN

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-2048363-1-1.html>

群面全英语，分成两个小组就一个案例进行讨论然后选一个代表做 presentation；部门单面根据简历问问题，SQE 的主要职责是什么？你的优势是什么？讲一下你在学校的研究课题。以及对职位的理解等等。

3.13 电话面试

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-2048362-1-1.html>

人力资源先打电话确认求职意向，聊了些简单的情况，后来再次来电面试方式及时间，然后部门主管电话面试。面试时候问了 1.为什么选择这份工作 2.不了解具体干什么 3.介不介意工作城市 4.有一部分英文面试，就是普通的自我介绍

3.14 inside sales 面试

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-2048364-1-1.html>

面试第一 part,中译英和要求用英文写电子邮件，时间 40-45 分钟，一共四题：

第二 part, 三个经理会和你面试，当日是四个人群面，庆幸自己不是第一个，首先第一个问题会要你自我介绍 3-10 分钟，然后第二个问你对香港的了解，第三个问题是要你介绍之前你的工作中的内容，如果有 call center 的经验，会问你每日大概打几多 call,每日要讲机耐电话，感觉当时呢个经理思路好清晰，我答完问题，他已经计好大概你工作噶时间，所以唔好讲太多无谓内容。正面回答他问题，当日就系有两个人回答支支吾吾，结果被 charing 左一阵。第三个经理然后会英文提问，你要用简单英文回答，

第三 part, roll play, 因为涉及销售，每个月的 target 你会怎样去跑。记住要正面回答，不要绕圈子，否则结果同上。然后最后中间一位经理会再问你，比三点他，凭什么要请你。结束后会问你有什么要提问，公司年假入职 10 日，封顶 20 日，每周六日休息，上 0900-1800，跟香港法定假期休息。

总的来说虽然是电话销售，但面试的感觉是有一定挑战性，而且心态要正面。和以往的面试有很多不同！值得来体验！

3.15 供应链面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969321-1-1.html>

6.9,采购实习生。先自我介绍+Case study+英文演讲+护堤问题

3.16 戴尔 2015 上海 Gobal Operation(采购)暑期实习 笔试+群面+单面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972375-1-1.html>

很高兴能拿到戴尔的暑期实习 offer，今天上班第一天，所以决定把这段经历写出来与大家分享。

网申：个人觉得戴尔暑期实习的宣讲会非常重要!!! 如果有这方面的想法的一定不要错过，在这里也特别感谢我亲爱的室友当天帮我要到了 HR 的联系方式，直接发了简历给 HR，我觉得这个真的蛮关键的。

笔试：在投了简历两个月没有任何消息几乎放弃的时候，在某一个周二下午 6 点接到了广州 HR 打来的电话，通知第二天笔试。笔试内容就是英文计算选择题（这里我说的是采购，SQE 应该和我们一样，但是其他职位笔试题目应该不一样），涉及的方面有排列组合、追赶问题、纯数学计算等，还好当时带了计算器。总共 30 题，1 小时。最后 10 题左右，分别是三篇案例，各占 3-4 道计算题，根据案例计算相应的数学题。个人觉得计算题难度不大，关键就是英文审题，花费一定时间。当时我大概做出来 22、23 题左右，就匆匆交卷了。

群面：笔试后一周左右时间，收到了一面通知。进了会议室后 HR 姐姐让每个人用英语做一分钟的自我介绍。整个群面过程就是 10 个人，分成两组，大家先用 10min 阅读一篇英文 case，这篇 case 篇幅不大，大概就 A4 纸两页。然后分别讨论 20min，讨论可用中文。讨论结束后，各 team 分别派一个人进行英语的陈述，5min。各自陈述结束后，总共有 10min 的相互两组提问时间（个人感觉像是撕逼时间。。。）我们组的小伙伴们比较信任我，让我上去做 presentation，讲的还算可以，所以我觉得这也是当时我能进终面的原因之一吧。

单面：群面后两天左右，就收到终面通知了。终面是不同的 team 分别进行面试。每个参加面试的人会分别有两个 team 的人面试（所以不同的人可能两个 team 都不一样，这也导致了我单面的小小不顺）。当时有别的群面小伙伴比我早进行单面，所以就了解了情况，从他那里得知，终面全中文，连自我介绍也是中文，整个过程就是纯聊简历，非常轻松，然后我也抱着这种轻松的状态去面试。

结果第一 team 面我时，先让我用英语自我介绍，再让我用英语说说戴尔及戴尔的采购部，我当时瞬间石化，在结结巴巴的状态下完成了回答。但是后面就是聊聊你的实习经历，面试官非常仔细地对你的经历、你所做的事情进行了提问，所以一定要提前想好、准备好自己简历上所做的各种事情，以及亮点。后来面试官给我做了一个小小的 case 分析，就是问你：如果一个厂商生产键盘周期是 10 天，但是有个大客户需要 5 天交货，怎么办。这种小分析就是要自圆其说、且要考虑周到，建议可多提出几点方案，不要只说一两个。

到第二 team 面我时，我心里已经镇定许多。这个面试涉及的英文更多，关于简历上的内容，全都是用英文交流的，到了后面一半交流就用了中文。全过程也都是谈谈简历上的过程等。

单面结束后，两三天时间就收到 offer 啦。整个暑期实习时间是 8 周。各个实习生分别被分派到各个 team 去做一个项目，实习结束后进行汇报。项目的具体内容都是由各自 team 决定的。根据我的了解，今天上海 office 总共招了采购+SQE 共 20 人左右。

整个过程就是这样啦。发帖子为今年秋招攒 RP，哈哈~ 也希望自己的暑期项目能做的一切顺利！

3.17 Dell global operations elite program 一面+二面面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1928076-1-1.html>

攒人品，求 offer~~~

一面是笔试+小组讨论。笔试一个小时，有数学题目和图表分析，可是不能用计算器，严重影响速度。小组讨论：五分钟看一个小案例，二十分钟讨论，五分钟报告，讨论最好也用英文。当时我们组没有用，QA 的时候还被问为什么不用英语。。。

二面是单面，两个人，每个面试官半小时。我主要问的是专业相关的东东，不晓得其他童鞋是神马情况。求 offer 快快来，发点面筋造福下一年。

3.18 采购分析师面经

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-1920419-1-1.html>

楼主申请的岗位是：采购分析师，用英语写貌似比较高端，buyer planer analyst

面试：总共两轮。

一面：先笔试然后 case study. 讨论用中文，总结用英文。案例是关于找出一个生面团制造公司 **spoilage rate** 高的原因，并寻找对策。

二面：一面结束后一个星期左右，接到二面的通知，二面的形式：二对一结构化面试。时间：30 分钟左右。

二面的主要问题：

1. 未来的职业规划。（实在是不想再遇到这个问题了，作为一个学经济的孩子，来申请戴尔的职位完全没得啥职业规划的痕迹）
2. 你的工作超出别人预期的例子；
3. 你在没有时间的情况下，必须做决策的例子，你从中学到了什么？
4. 你妥协和坚决不妥协的情况？
5. 当你与同事产生冲突时，你怎么做？
6. 你创造性的或者使用独特方法解决问题的例子。

关于语言选择：二面一部分中文一部分英语，看面试官心情吧。

楼主在回答英语问题的时候不断的 ask more time to prepare. 然后我就看到面试官脸色整个就不好了。。。

另外，面试官说的最多的话就是 give me an example. 每一个问题都是如此，听到就好心塞，现场想例子真是想不出来。。。以至于英语回答问题的时候总是磕磕巴巴的。

之前看面经很少看到有关于戴尔面试问题的总结，为了造福学弟学妹，将这些问题分享一下，给自己找工作攒人品！

3.19 Dell 全球供应质量管理 (sqe) 笔试+群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1912068-1-1.html>

1. 笔试：前面是选择题，英文，3 道大题，每道大题下面 3 个小题.....套路都是给一个背景介绍，一个图表(chart)，然后问问题.....问题部分是要估算的，部分是考阅读理解的（几个答案很相似），部分是考逻辑推理的.....不让用计算器（虽然有道题要开 10 次方.....）。后面是 3 道大题，中文，用 VBA 编程，没学过的可以用别的编程语言.....
2. 群面：我们一共 15 人，包括几个面法务的同学.....分成 3 组.....10min 读 case, 20min 讨论, 5min 的 presentation, 后面还有 Q&A 环节（其他两组向另一组问问题）.....全程英文.....case 是关于一个越南轮胎公司，虽然成本较美帝的轮胎高，但由于 tariff 很高，使得进口轮胎的成本较高。。。however 政府要逐年下调关税，最后会使得进口轮胎的成本低于该公司.....让你评估这个 case 并提出解决方案.....

3.20 在戴尔公司营销部门的实习经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1902166-1-1.html>

很久没有静下心来好好总结总结了，放假到现在，经历了很多事，也觉得自己进步了不少。第一件事是成为了 DELL 的 INTERN，对于我这么一个大二的学生来说，能进大型的跨国企业实习是我成长历程中的一次飞跃。后来回到学校，大家相互交流交流了实习情况，在名企实习的学生，网申过去的只是一部分名额，还有一部分是名企员工推荐过来的，还有亲友、海途内推网等内推过去的。回想得知通过面试的时候，我激动了一把，但培训开始后，一种无形的压力就迅速取代了激动之情，说实话，戴尔的办公环境很舒适，米黄色的灯光给人一种温馨的感觉，个性化的办公桌，还有随意的衣着似乎在告诉人们在戴尔工作就像在家一样。但是在这种温馨的环境下却散发一种无形的压力。这是我初到戴尔的感觉。

进戴尔的第一周是连续的培训，培训了产品知识、工作流程、诊断思路，最重要的是沟通方式。培训最大的特点就是量大，不论是什么内容，老师都讲了一大堆，课堂上马上就消化是不可能的，只能回家后再好好咀嚼了，其实培训内容多的直接原因是工作量大，在戴尔，工作量大是压力大的一个方面，老 TS 的标准是一天接 30 个电话，也就是说，在 16 分钟内要完成“听客户陈述问题——分析——带客户做测试——诊断——给出解决方案——做记录”等一系列动作，压力可想而知。于是 HURRY UP 就成了唯一的选择。

流程培训及具体的操作将戴尔追求细节的极致反应得淋漓尽致，具体的流程不便多说，但是流程中对于每一个环节都要有详细的记录，甚至连 INBOUND 和 OUTBOUND 都要仔细区分。最能体现戴尔细节品质的是派单环节，戴尔每台机子的每个部件都会有自己的 PPID，派单时不仅要核对客户的机子是否过保，还要一一核对 PPID，有些 PPID 比较容易找到，有些就要去 BEND，对于 NEW HIRE 而言，这个过程绝对是痛苦的，而且戴尔的每个部件都有自己独特的缩写，与常用的缩写不一样，刚开始时确实很不适应，但是，这就是在考验快速学习、快速适应的能力。

追求细节的完美，是戴尔压力的另一个来源。

对于一个 TS 能有哪些考核标准，一开始我也想不到，在培训讲到这里的时候，我真的是咋舌了，CE、FCR、CPA、CPD、EMAILLOG、INBOUND LOG、OUTBOUND LOG，甚至连派单率、重复派单率、记 LOG 时间都有标准，这些标准全方位地考核了每一个 TS，每个标准都是一个明确的数字，每周都会有有一份成绩单、排名表出炉，工作的好坏在成绩单上看得一清二楚，戴尔是一个数字的世界，在这里，要升职、加薪、转部门等都要用数据，也就是成绩来说话，成绩好的每年都会加薪，成绩差的就有被 FIRE 的危险了，在戴尔，最大的压力就来源于全面的数据化的考核。

作为一个 TS，与客户交流，解决客户的问题是最本职的工作，进 Q 一周了，接了好多电话，我觉得我的客户都挺好的，他们基本上都能配合我的工作，也能耐心地等待我去查资料，请教别人，而我呢，也尽自己最大的努力让客户满意，在这里我要感谢那些帮助过我的老 HIRE 们，谢谢你们对我的帮助。

进戴尔两周了，我学会了与客户交流，设定客户的期望值，查阅文档以及与同事们的合作，当然还有戴尔的工作模式，我觉得收获最大的是我融入了这个团队，在高压下接受者考验，体验着成长。

在实习期间我也认识了我们同一批的 INTERNS，能认识你们我很高兴，大家以后都是好朋友哦！

3.21 Dell Inside Sales 一位往届生的面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1861921-1-1.html>

时至刚才 HR 的 comfirmation call，找工作的这一阶段总算告一段落。毕业一路走来，实属不易，经历了不少困苦与艰辛。发表此面经，一来是能给以后毕业的学弟学妹们提供一点经验，另一个是自己也梳理梳理这段的历程。我面的职位是厦门 Dell Inside Sales，即内部销售代表。个人认为，相比于 Dell 的 Global 项目，难度没有那么大。但是相比而言还是需要一些技巧的，希望讲述的这些对大家有所帮助。

我个人背向大家简述一下，我是 13 年毕业，本科在北京一所普通一本院校就读，工科专业。毕业之际比较迷茫，对城市的选择一直摇摆不定，面试了若干公司，最后决定考研。14 年 2 月底成绩公布，差北京大学分数线 9 未能录取，遂决定在厦门找工作。（时至今日，面了应该十几家公司，有通过的，也有 HR 不满意的，但积攒的经验还是挺重要的。）

和 Dell 的接触是从在 3 月 11 日厦门理工大学的宣讲会开始。我由于属于往届，自觉处于劣势。于是在宣讲会结束时主动找 HR 聊，把自己的情况简要介绍了一下，并告诉他自己能胜任。HR 收了简历，答应我在他们系统搜索我的电子信息。Dell 这种世界 500 强的公司，流程实在是很慢（我一会儿还会讲关于这个的事例），宣讲会上 HR 说，大概会在 3 月底安排同学们面试。可是到了快 4 月了，电子简历上的状态信息才变成 under consideration，4 月 10 日才电话通知面试。

面试时和集美大学的同学们一起去的，那人数是相当的多，感觉 Dell 服务总部大楼门前黑压压一片。在电话通知时，HR 发给我们每人一份 email，说了一些注意事项，还让我们提前了解 Dell 的产品，面试当天会问。然而事实上这都没问。取了临时访问的标志后，我们这大概 20 几个人被带着参观了 Dell 的一些产品，包括很出名的外星人 Alienware，感觉都挺酷。有的同学还专门做了笔记，以便稍后的面试用。事实上倒没什么用。之后 HR 给我们开了一个简短的会，出人意料的是，HR 说差不多只需要一轮的面试即可（但之后才知道，这一轮的面试问了好多问题）。然后把我们分成 4 组，每组 6 人，群面。

群面的面试官有三位，应该都是部门经理吧。刚开始让我们每个人 3 分钟自我介绍，感觉第一个孩子说的有点太繁琐，三四分钟了还在讲简历细节，直接被经理打断。之前有看过面经，以为可能待会儿得复述别人的自我介绍，所以我想早点自我介绍完，能早点专心做笔记，所以我第二个讲。我用的是英文，讲得算挺流利（个人英

语还算可以)。针对这个,我想说的是,其实用不用英文,不是最关键的,用中文并不扣印象分,但流利的英文可能有点加分,至少能留个相对好的印象吧。

第二部分是主角,无领导小组讨论。分别给我们每人一份资料。资料的大致意思是,某公司一总经理退休了,现有三个候选人。让我们每人推荐一人(其实我们六个面试的同学,分到的刚好是 2+2+2,应该是定好的),然后通过 15 分钟讨论,最后决定出选哪个候选人,并派一名代表总结,过程中不能投票。讨论时,大家都提出各自的观点,我表现的可能比较强势吧,最后讨论结果是推举我推荐的那位候选人,由我来总结。我汇总了大家的信息,然后分点总结。后来面试完上网查小组讨论,其实最后得出的结论并不重要,重要的是在这个过程中每个人的角色,以及表现出来的能力。那时我还想,我是不是表现得太强势了,有点担心。

第三部分是经理问一些问题。1、你认为 Inside Sales 这个职位需要什么能力,你认为你具备了那些能力? 2、你对销售是怎么样的认识?(主要是这两个问题,其他小问题我没什么印象了)其实针对第一个问题,有心的同学就可以在 Dell 招聘岗位上的 Qualification 当中找到答案,但关键的是能用自身的事例有力地论证自己适合这个岗位。对于第二个问题,其实网上资料也有。我是对一个事例感触挺深,之前看了《非你莫属》上,一位做销售的求职者,获得了通灵珠宝沈东军给的年薪 30 万的岗位。她拿多少钱我不关心,但真正让我有所启发的是,她对于销售的认识。所以可能这样一个小的感悟对我面试有帮助吧。

最后是经理让我们提问题,个人觉得这些只是聊聊天。

面试之后隔了一周,HR 通知说面试过了,可能下周给正式 Offer。当时那个心情愉悦啊,想着 offer 这么快就能来了,还计划去旅行。事实上让我等了一个月,唉。Dell 招人流程真是太慢了,等得真有点要吐血的感觉。针对这点,我想说一下自己的体验。因为除了 Dell,我还去别的公司面试。一般的民企,今天通知你过了,明天可能就签 offer 了。我是在得到其他公司 offer 情况下,主动打电话给 Dell 问我面试的情况。而 HR 告诉我,过了,给我 offer 了。然后我才推了别的 Offer,只等 Dell 正式 offer 过来。但让我等了一个月,这一个我心里真没底,万一 Dell 这边突然变了,说不要了,而我其他公司也没再找,那真的很沮丧。所以,还是希望 Dell 在招人这方面能有更多的改善吧,入职之后来去提提意见。

通过这次面试,也认识了几个同组的小伙伴,有一起进的,也有比较遗憾未能一起工作的。但其实我觉得,除了能力、性格之外,与公司是否合适,还要靠一些缘分。希望能给学弟学妹们一点经验,帮助你们更好地找到工作。如果有问题,可以加我 Q 545278766。祝大家好运!

3.22 DELL MT Global Operations Elite Program 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1775434-1-1.html>

DELL 版块冷冷清清,之前上来找相关笔经和面经,发现有用信息少得可怜,而且大多是很早之前的了,于是 lz

暗下决心一定要写点东西,攒攒人品



开始!

时间: 11.22

地点: 上海 多媒体生活广场 DELL office

形式: 1.笔试 2.群面

具体情况：

1.笔试

之前在网络上和大礼包中看到的笔试都是类似行测、智商题，这次的不同，是带有情境的英语阅读理解，也就是说回答每道题之前都有一大段文字描述，主要是说明相关背景情况，然后根据描述的情境，再进行作答。都是选



择题，涉及到一些计算和推理，总之我认为就是带有“前戏”的阅读理解

2.群面

流程是：

- 1) 1分钟自我介绍：英文
- 2) 5分钟阅读 Case (Case 语言是英文)
- 3) 面试人员分成两组，讨论时间 15 分钟，语言不限
- 4) Make Presentation in English within 5 minutes
- 5) 针对对方小组的陈述做出评价 (好的地方和不好的地方)
- 6) 最后每个人依次发言，表达对今天群面的看法

P.S.

- 1.DELL 很厚道，对于外地赶来的同学报销往返路费
- 2.面试官很投入而且很乐意和大家互动

大致上就是这样，英语很重要，流利地表达很重要。
阿弥陀佛，人品快快来，希望能收到好消息。

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>

