

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

阿斯利康篇

应届生论坛阿斯利康版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-114-1.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、阿斯利康公司简介.....	3
1.1 阿斯利康公司信息框图.....	3
1.2 阿斯利康公司概况.....	3
1.3 阿斯利康在中国.....	4
1.4 阿斯利康公司领导者.....	4
1.5 阿斯利康企业历史.....	4
1.6 阿斯利康生涯管理.....	6
第二章、阿斯利康笔试，面试经验.....	6
2.1 阿斯利康笔试说明.....	6
2.2 阿斯利康医药销售代表面试.....	7
2.3 阿斯利康医药销售代表面试.....	7
2.4 我现在还只是第一轮面试。.....	8
2.5 阿斯利康市场推广专员面试阿斯利康医药代表面试。.....	8
2.6 阿斯利康 - 销售(广州)面经.....	8
2.7 阿斯利康 - 医药代表(长沙)面试经历.....	9
2.8 阿斯利康面试归来.....	9
2.9 2016【阿斯利康】医药代表面试流程与经验分享.....	10
2.10 福建省康英医药有限公司面试.....	11
2.11 面试体验.....	11
2.12 面试形式丰富多样，比较能看出个人能力.....	11
2.13 地点：昆明 面试职位：医药代表共面试 1 轮.....	12
2.14 地点：南通 面试职位：销售代表面试过程.....	12
2.15 地点：西安 面试职位：医药代表共面试 3 轮.....	12
2.16 地点：广州 面试职位：医药代表实习生共面试 4 轮.....	13
2.17 阿斯利康一面面试过程超详细记录.....	13
2.18 销售实习生面试.....	15
2.19 实习生面试.....	16
2.20 2015 年实习生面试.....	16
2.21 AZ 一面 上海.....	16
2.22 阿斯利康 2013 校园招聘一面、二面经历（转贴）.....	16
第三章、阿斯利康综合经验.....	17
3.1 诺华，默沙东，赛诺菲，阿斯利康，辉瑞面试经历--给仍然在苦苦寻.....	17
3.2 我的求职之路.....	21
附录：更多求职精华资料推荐.....	23

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、阿斯利康公司简介

1.1 阿斯利康公司信息框图

 <h2 style="text-align: center;">阿斯利康 (AstraZeneca)</h2>	
<p>概况 THE STATS 公司类型：全球领先制药公司之一 现任中国区总裁：柯石谛</p> <p>业务类型 LINES OF BUSINESS 处方药品和医疗服务的研发、生产和销售业务</p> <p>员工数（中国）：1400 余名</p> <p>联系方式 CONTACT 地址：上海市南京西路 1168 号中信泰富广场 43 楼 邮政编码：200041 电话：+86 21 5256 4555 传真：+86 21 5292 5199 网址：http://www.astrazeneca.com.cn http://www.astrazeneca.com</p>	<p>主要竞争对手 KEY COMPETITORS</p> <hr/> <p>公司价值观 COMPANY VALUE 正直和高尚的道德标准 尊重个性，鼓励多样化 开放、诚实、彼此信任并相互支持 发挥每个人的领导才能</p>

1.2 阿斯利康公司概况

阿斯利康简介

阿斯利康是全球领先制药公司之一，由前瑞典阿斯特拉公司和前英国捷利康公司于 1999 年合并而成，主要从事处方药品和医疗服务的研发、生产和销售业务。阿斯利康总部位于英国伦敦，研发总部位于瑞典，在全球设有 11 个研发中心、31 个生产基地，产品销售覆盖 100 多个国家和地区。2003 年公司销售额超过 188 亿美元，在心血管、消化、呼吸、麻醉、肿瘤和中枢神经领域处于领先地位。阿斯利康被列入道琼斯可持续发展指数（全球）以及显示企业良好社会责任度的富时社会责任指数（FTSE4Good Index）。

阿斯利康制药有限公司总部位于上海，在中国大陆的 15 个主要城市设有办事处。公司位于江苏省无锡市的世界一流生产基地于 2001 年正式投产，阿斯利康东亚临床研究中心于 2002 年在上海挂牌成立。阿斯利康制药有限公司在中国现有 1400 余名员工，分布在生产、销售、市场推广、临床研究等领域。

阿斯利康在诸多重要治疗领域为广大患者提供富于创新、卓有成效的医药产品。无论你在哪个部门工作，只要你在阿斯利康工作，你就是在为提高大众的生活质量做贡献。

阿斯利康致力于寻求灵感创意，研制安全有效的药物，探索挽救生命的方法，将之带给广大患者。这些灵感来自于我们的优秀员工。所以我们始终坚持聘用最优秀的员工加入我们的队伍。

我们为员工提供充满激情和富于挑战的职业发展机会。我们尊重员工的想法，肯定员工的能力。在充满活力的工作环境中，员工的潜力得以发挥，员工的贡献得到尊重、认可和奖励。加入阿斯利康，你将拥有职业发展的全新机会。

1.3 阿斯利康在中国

阿斯利康中国总部位于上海，在中国大陆的 20 多个主要城市设有办事处。公司在江苏省无锡市拥有世界一流的生产基地，于 2001 年正式投产。阿斯利康目前在中国销售的医药产品已有约 80% 在中国本地生产。

作为全球领先制药公司之一，阿斯利康借助其雄厚的研发基础、强大的生产能力和完善的销售体系，致力于在诸多重要治疗领域为广大患者提供富于创新、卓有成效的医药产品。

中国是阿斯利康全球最重要的新兴市场。在中国，阿斯利康的使命是开发、供应和推广优势治疗领域中富于创新、质量上乘的医药产品。

阿斯利康于 1993 年正式进入中国市场，至今已经建立了包括生产、销售、研发在内的业务机构，员工人数超过 2000 名。阿斯利康秉承“立足中国，造福中国”的理念，坚持推出创新药物造福中国患者、加强药物研发领域的投资与合作、重视人才发展、加强企业责任的四大发展战略，自 2002 年起阿斯利康迎来了中国业务健康高速发展的新阶段。目前，在处方药销售和包括国际多中心临床试验在内的药物研发领域，阿斯利康在跨国制药企业中保持领先水平。

阿斯利康致力于保持高度的企业责任，加强对中国市场的长期承诺，成为中国医学界的首选合作伙伴。阿斯利康通过和著名学术及科研机构在药物研发上的紧密合作，提高国内医学科研机构的研发水平。与此同时，阿斯利康投入了大量的人力物力，不断地将尖端科技引进中国医学界，为中国的医学工作者提供最新医学知识和最佳诊疗方法的教育培训。

1.4 阿斯利康公司领导者



今天，全球制药行业正处于一个机遇与挑战并存的变革时代，大胆创新和快速高效是获胜的关键。与此同时，中国市场倍受全球瞩目，经济的快速增长、巨大的市场潜力、在技术和教育领域的持续投资令中国在世界经济舞台上扮演着越来越重要的角色。

作为全球领先制药公司之一，阿斯利康公司已经在中国成功建立了包括销售、生产和研发在内的业务机构。公司总部位于上海，并在中国大陆 19 个主要城市设有办事处，公司位于江苏省无锡市的中国生产基地于 2001 年正式投产。在中国，阿斯利康公司的使命是开发、供应和推广其优势治疗领域中的富于创新、质量上乘的医药产品。我们致力于保持高度的企业责任，加强对中国市场的长期承诺，成为首选合作伙伴。

阿斯利康公司致力于通过广泛的行业合作和持续的新品推出，在为中国经济的健康发展做出贡献的同时，实现自身中国业务的快速成长。正确的发展战略、富有竞争力的产品组合、优秀的员工队伍和对中国市场坚定不移的承诺，使我们对阿斯利康公司在中国市场的成功深信不疑。

1.5 阿斯利康企业历史

1 1999 年 4 月 6 日，原瑞典阿斯特拉公司和原英国捷利康公司合并成立了阿斯利康公司。合并前的两家公司同样拥有以研发为基础的企业文化，并对制药行业的发展远景有着良好共识。

合并的目的是提高综合实力，从而确保公司的长远发展和股东的最大利益。

遍布全球的营销能力

- 整合遍布全球的营销资源，建立更强大的针对现有产品和后续产品的营销实力
- 实现不同产品间的优势互补，扩大在心血管和呼吸等重要治疗领域的产品覆盖范围
- 提升尤其在消化、心血管和呼吸领域的产品形象
- 保持包括肿瘤和麻醉在内的特殊领域中的领先地位

强大研发平台带来持续创新增长

- 巨大研发投入
- 强势后续产品线
- 通过加大新药研发的广度和深度，明确目标领域，集中技术力量，进一步巩固后续产品线

灵活的财务策略

- 合并后的财务后盾赋予阿斯利康更灵活的发展策略以实现长期盈利目标
- 切实有效的运作效率实现降低成本的目的

合作方简介

阿斯特拉制药有限公司

阿斯特拉是一家全球性制药公司，成立于 1913 年，总部位于瑞典的 Södertälje。公司从事制药产品的研究、发展、制造和销售，主要产品分为以下四大类：消化、心血管、呼吸和止痛。在中枢神经领域也有一些产品。公司还销售抗感染药等其它产品。下属的阿斯特拉科技公司从事医疗设备的生产和销售。

合并时的主要产品

- 消化类药物：洛赛克®（奥美拉唑）——全球销量最大的药品
- 心血管类药物：倍他乐克®（酒石酸美托洛尔）、波依定®
Ramace®（Ramipril）和 Atacand®（双氢克尿噻）
- 呼吸类药物：普米克®（布地奈德）、博利康尼®
雷诺考特®（布地奈德）和吸入剂推进装置
- 麻醉类药物：赛罗卡因®（利多卡因）——全球销量最大的局部麻醉药

1998 年业绩

- 销售总额为 570 亿瑞典克朗
- 利润为 160 亿瑞典克朗
- 研发费用为 106 亿瑞典克
- 全球员工总数为 22,000 人

捷利康集团股份有限公司

1993 年 6 月 1 日，帝国化学工业有限公司（简称 ICI，成立于 1926 年）将旗下的三项业务（医药、农业化学和特种产品）剥离，组建了一家独立的公司——捷利康。捷利康总部位于英国伦敦，从事医药、农业化学和特种化学品的研究、发展、制造和销售。在医药方面主攻癌症、心血管、中枢神经系统、呼吸和麻醉等治疗领域。捷利康在研发上有大量投入，拥有广泛的国际市场，强大的营销团队，和坚实的公共科学基础。

合并时的主要产品

- 肿瘤类药物：诺雷德、康士得、Nolvadex(他莫昔芬柠檬酸盐) 和瑞宁得®（阿那曲唑）
- 心血管类药物：捷赐瑞®（赖诺普利）和天诺敏

- 呼吸类药物：安可来®（扎鲁司特）
- 中枢神经系统药物：佐米格®（佐米曲普坦）
- 麻醉类药物：得普利麻®（丙泊酚），全球销量最大的注射式常规麻醉药
- 农业化学产品：克无踪®、Fusilade®、Touchdown®和 Surpass®（除草剂）；Karate(杀虫剂)；Amistar®（灭真菌剂）

1998 年业绩

- 集团销售总收入为 55 亿英镑
- 营业收入超过 10 亿英镑
- 研发费用为 6.02 亿英镑
- 全球员工总数为 34,000 人

1.6 阿斯利康生涯管理

职业发展

阿斯利康致力于成为中国市场领先创新的制药企业，通过营造富于挑战和激励的工作环境，成为行业中最具吸引力的雇主公司。因此，持续地发展和提高员工的能力和技能是公司在市场中保持长期竞争力的战略之一。在阿斯利康中国，我们视员工为公司最具价值的财产，鼓励和支持每一位员工发挥他们最大的潜能。

为了更加专注于员工的培养和发展，阿斯利康特此建立了一所企业内部学院—阿斯利康商学院。这种类型的企业内部学院在业界尚属首创。商学院紧密地将个人发展和公司发展联系在一起，让员工们在获得个人职业发展的同时，也推动公司达成其目标，从而形成个人和公司双赢的良性循环。

商学院整合了所有学习与发展的相关培训课程，主要涵盖了员工发展、管理/领导力培养和销售队伍的发展等三方面。培训课程覆盖到全中国每一位员工，全方位地提升与发展员工的职业技能，发挥他们的最大潜能，同时让阿斯利康的价值理念与企业文化更加深入人心。阿斯利康商学院将作为学习与发展的直通车，载我们通往打造必胜中国团队的目的地。

第二章、阿斯利康笔试，面试经验

2.1 阿斯利康笔试说明

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-2106666-1-1.html>

阿斯利康笔试是三个问题(都是英文的题目，英文回答)，一篇中译英，一篇英译中，20 分钟的上机考试，一共是 90 分钟吧!实在很有难度，试题和考公务员差不多，不过是用英文出的罢了。

2.2 阿斯利康医药销售代表面试

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-2106665-1-1.html>

有话语权，你能否脱颖而出！

阿斯利康在两个学校开过宣讲会，我所在宣讲会将近 160,170 人。可以当场投递简历，也可以网络投递，大概一周之后就接到面试通知。面试分多批次，估计筛选掉好多，我进去那一组群面大概 20 人左右，药学，营销，生物制药什么专业都有。我那一组 14,15 个小姑娘，男生较少。在面试之前，基本都不知道要干啥，以为会自我介绍，聊聊天，进去后就分两组，大家先把简历递给面试官，有四个人（大区，地区经理），在浏览简历时，大区就分别问坐在两边的同学，哪里人，什么学校，什么专业，为什么想来搞销售（简单地快速了解与问答，大区会调侃你）。这空档有人给我们发试卷，群面一来就给大家一份试卷，共 20 分钟，前 10 分钟自己思考，后 10 分钟讨论问题，选取小组发言人。关于群面，最重要的是脱颖而出，怎样才能引起注意，有接下来的面试机会就靠你在小组讨论中的表现。小组讨论没有领导组织者，就会乱成一团，谁不想多说几句，问题是没时间嘛。傻不愣登的有人一来就自告奋勇的说自己的观点，我听了两个后，打住别人，表明时间的紧迫性，每个人都发言注定要搞的最后乱成一气，我主张大家把同意的观点，想法，举手表决，加快进度会好一点，大家基本都同意（这时我在小组中就占有主动权，我主动负责去归纳和统一意见，这时候，谁主动，谁就在群体里面担任风险，有可能成为众矢之的，意图太明显。对于有异议的成员，我还是会让她说出想法，再做讨论，举手表决，这里又巴拉巴拉，“消除异己”，减少极端和分化，使大家逐步趋同），思路理清之后，就是总结推选，经过前面一番，我把整体流程都捏在手里，我比她们谁都主动（小姑娘多就是好，略微怯场，这样的活就男生大胆去试试吧）。发言时，一来不是说你们的观点怎么怎么样！先来就是要有礼貌的表达对面试官们的敬意和自我介绍，当然不能忘了奉承小组成员们！然后就巴拉巴拉说呗，说完看点评，大区再挑人起来说说，就完了。之后就出去等通知。（再议）。他们比较关心你是什么专业，哪里人，想去或者能呆在什么地方，说话沟通会不会太“天真”，有交流障碍等等。

面试官的问题：

问你为什么想要干医药代表，你学的是生物制药啊！？啊！？哈哈。

答首先从介绍专业与医药的相关性，其次是销售是有共通性，不管干哪一行销售，不都是产品，销售者，客户的关系嘛，巴拉巴拉，再扯到自己的理想，意愿，对于医药销售代表的认同。即便他不要你，你和他也有共识！

2.3 阿斯利康医药销售代表面试

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-2106663-1-1.html>

医药代表实习 今年 5 月大学导论课组织的面试。

面了五面，在学校面了 2 面，经理和两个高代面试的，进行场景面试，就是一些小组讨论，歇了一个月，去的永安里面试的，这次是销售总监啊，聊些平常的话题，感觉很温柔，女总监人感觉很好，邻家姐姐的感觉，然后一个月后 hr 面的，过了之后，告诉我还有一次面试，应该是 hr 的 boss 暑期考完试通知我，应该是要通过了，不过第五面还有开始，不过应该没问题。

面试官的问题：

问对自己有什么定位。

答说实话，我说的自己没有什么远大的定位，抱负。

2.4 我现在还只是第一轮面试。

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-2106661-1-1.html>

我现在还只是第一轮面试，面试地点在茶馆，面试官有两位，面试问题有自我介绍、你对这个行业的了解、你针对这个职业的优势、你的缺点、还有关于简历上的一些问题。我回答的有些混乱，无逻辑性，下次准备应该更充分。

2.5 阿斯利康市场推广专员面试阿斯利康医药代表面试。

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-2106659-1-1.html>

电话通知面试地点，面试官是个销售经理，我之前是做医药行业 OTC 渠道销售的，问为什么会考虑面试医药代表，聊了一下之前的工作，问一些寻常问题，然后就回去等通知。由于之前没有相关工作经验，所以没有通知接下来的面试了。

2.6 阿斯利康 - 销售(广州)面经

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-2106658-1-1.html>

电话通知到公司面试，第一轮是群面，首先轮流自我介绍，不按顺序，先准备好先发言。主要是看你临场表现吧，（大大方方不怯场就好。）然后准备产品的 da，要求分组，将这个产品介绍给客户听，面试官当客户，有点模拟科室会的情况，最后就是问问题，评价下一起面试的人的优点还有缺点，不能说自己。很考验情商的话题。然后当场出结果确定那些人进去第二轮。第二轮是 1 对 1 面试，面试官会针对的问你简历的问题，例如上一份工作，做出成就或者失败的点，会问很多细节，不要慌，流畅答出来就好。问家庭情况，侧面反映性格吧。面试结束回去等通知，会收到 HR 的电话面试，自我介绍家庭情况工作经验问问题。HR 过了还要做个职业能力测试，主要是看能力素质跟公司文化符不符合吧。

1、说出一起面试的人的优点和缺点。

2、做成功这个项目花的时间跟精力，付出什么，收获什么？

2.7 阿斯利康 - 医药代表(长沙)面试经历

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-2106656-1-1.html>

年前大概是农历二十七收到地区经理的电话面试，非常 Nice，主要是问些个人基本情况、家庭情况、学习背景、工作背景，最重要地就是问为什么要从技术岗位跳槽到医药代表，自己有没有做好医药代表的准备，都是怎么准备的，整个通话大概持续了四十分钟，个人回答不是非常的好，但还凑合。当天，就收到区经理短信，新年初八面试。

初七接到大区经理助理的面试通知电话。初八，大区经理和地区经理一起面试，主要是大区经理提问。问题问得很紧凑，并会时不时打断回答提问，主要还是就简历中的内容进行提问，提问内容和区经理差不多，老板非常年轻，很有礼貌，也很随和，个人感觉整个过程气氛都还行，但其中有一个问题还是非常难回答，就是怎么处理我的年龄相对销售代表的职务偏大的矛盾，整个面试四十分钟，友好握手后，回家等通知，当天收到了人力资源的邮件需网上完成销售测评。现在已经是面试后的第三天，还在等焦急等通知，希望好运

面试官提的问题：

个人自我介绍、家庭情况介绍、知不知道什么是医药代表、有没有做好成为销售代表的准备，为应聘上这份职务都准备了哪些工作，父母是否同意从事销售代表，为什么要从技术岗位转型至销售岗位，如果一年后发现自己不喜欢销售职位会怎么办。

2.8 阿斯利康面试归来

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-2106654-1-1.html>

前天接到阿斯利康的面试通知，让我在 26 号上午 9 点 40 去公司参加第一次面试。这是家全球 500 强排名 230 的制药企业，面试前我做了些功课，比如了解公司历史和现状以及以后的发展方向，事实证明这是非常有用的。对于外资企业英语就是敲门砖，针对我英语薄弱的问题，也很早就在准备英文面试了，但令我哭笑不得的是今天的面试居然是全中文的，他们的理由是现在的毕业生普遍英文水平很高，在一面中就不再考核了。我就担心今天我把自己说的各种给力，一旦进了二面，说不定就是全英文，那我岂不是立刻 OVER 了。好了，说一些关于面试他们问的问题吧。

首先是很普遍的自我介绍，说实话，我只准备了英文的自我介绍，就只能把英文版翻成中文说了。我介绍一些我的专业，学校担任的职务，还有工作经验之类的。然后就开始真正的面试了，我觉得他们问得很细，对着我的简历一行行看，一项项问，对于这里面的一些问题是很难准备到的，把人问得很有压力。比如他问介绍一下实习经历，再问我具体做哪些事，他们的工作过程是什么样的，你觉得你更喜欢做其中的哪种工作，如果让你选择你最不想做的是哪种工作，如果阿斯利康录用你，你希望从事什么样的职位，为什么，它能发挥你什么样的特长等等。每当我回答一个问题，马上就会引出下面一个问题，一环扣一环，如果简历里有什么虚假成分或者夸张成分，一下子就会被问出来，还好我的是真的。

然后就问我关于在校期间做过一些什么样的活动，我说我参加过新闻部，还有跆拳道协会。于是又是一阵炮轰，这次我就干脆把自己能说的全说了，也省得他问。说的比较详细，把职能，活动内容和对我的一些帮助启发都说了。我看着对面的两个面试官都是面无表情，顿时有点小失望，以前中文面试自认为是强项，一通话说下来，对方多少有点反应，看来这种过于巨大的企业招的人都是那种拔尖大学的尖子生，对于我这样的，就太大众化了。还没等我来得及调整心态，最令我尴尬的事情来了。他让我说一些在校期间参加的和我专业有关的活动，顿时我就慌了，这让我怎么说啊，我的参加的社团一个是玩墨水的，一个是舞刀弄棒的，和机械半点关系都没有，早知道就混混创联什么的了。我其实还是有点东西说的，什么车工钳工比赛什么的，但是我居然鬼斧神差地说了个什么金点子大赛，那个比赛就是天马行空的想些不切实际的创意，我刚才面试的时候居然还把他说的有模有样，悲催的是对方似乎还很感兴趣，问我是怎么做的，我哪里知道是怎么做的，压根就没做出来，我就说成本高，最后没有做实物。但是对方还不依不饶，问我我负责里面做什么，用到了你学的哪些知识，有什么创新点，和现有的产品比有什么突破？那我只能接着编，一开始编的还挺专业的，但编到最后我都快出汗了，也就像我说的，简历上一旦有一些虚假或是夸张的成分，很容易就会被问出来，所以对于简历上的每一项都要了然于胸，不然容易出状况，真的也被人家认为是假的。后来总算他不问了，也不知道是看出来我在编，还是觉得问够了，总之大概就结束了。

然后又让我问几个对于他们公司的问题，当时我问的是：我的专业是机械方面的，但是贵公司是制药企业，我想为了业务的需要，公司能对我进行什么样的培训？这个问题是我精心准备的，表现自己认真好学，对公司业务很感兴趣，对自身的定位也能比较准确的把握。但是面试官又把问题抛给了我，问我针对这种专业不太对口的情况，你打算怎么办？丫的，我知道我还问你.....我只能说，如果我能进阿斯利康，我会在剩下的半年在校时间去了解一些相关的制药知识，阅读一些书籍，咨询一些导师，同时关注市场动向，当我进入工厂，我能零距离接触到相关的产业，也能更好的了解相关的情况，当然如果有老员工或者技术人员带着我，教我一些东西，那就更有利于我的发展进步了。也许是我把自己说的太好学了，他又问，你都做了这么多了，觉得还不够吗？还需要公司对你培训？我的天啊，这不是顺着你说嘛.....我说，当然，公司对我的培训必不可少，因为它更专业更系统，我想这与与本人和企业本身都是有好处的。

到此为止，总算全都好了。现在在家反思，焦虑，因为如果进二面对话就是所谓的现场面试，估计就像我上次在一家西班牙公司面试的情况一样了，要看我实际动手能力和对工作的把握水平，那次我没被录取，因为和我同去的一个同学英语和计算机比我熟练，所以现在来说我对现场面试还是有些后怕的，希望能在后面的面试里有好的表现吧，至少不能丢脸啊。参加大型企业的面试还是对人很有帮助的，有机会多参加，当作是免费的心理培训呗，说不定还会被哪家录取~

2.9 2016【阿斯利康】医药代表面试流程与经验分享

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-2106652-1-1.html>

工作真是越来越不好找，楼主现在已经面过好几家企业，但是都是没戏，有的光在一面就已经败下阵来了。真是醉了，好不容易鼓起了勇气去参加阿斯利康的面试，也非常幸运地进入二面，希望最后好运吧，楼主现在就来跟大家说说面试的一些情况。

第一轮面试：群面

楼主的组一共是 14 个人，大家每个人先是做自我介绍，然后呢面试官会给出一个题目，大家围绕着题目展开讨论，当时我们组的题目是学术营销和关系营销（的优势），不知道是不是都一样，讨论之后然后小组一名成员来做

总结。当时感觉这个环节就是要积极主动发言，然后还有有自己的想法，楼主最后还非常积极地主动站出来做总结了。当然，那种本身气场很足然后还有有理有据的人自然就会成为你们组的 leader 了，这一角色一般都会让面试官刮目相看的。

整个第一轮面试一直到了中午才结束，然后休息一会，下午就是第二轮面试了。

第二轮面试：压力面试

发现下午来的时候很多同学早就在等着了，听说是压力面试，心里有点小紧张。你想啊，一个人要对着八个面试官，想想也是挺无语的。先是做自我介绍，然后是面试官问你问题，根据自己的情况来作答就可以，不要紧张，还有就是注意时间，有些能表现出自己有点的细节最好是能说到，这样的话比较容易给人留下深刻印象。

现在楼主就是等着结果了，希望能好运吧！

2.10 福建省康英医药有限公司面试

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-2106651-1-1.html>

面试只有一轮，直接由领导面试，她会问你对工作流程的大概程序，以及根据你的简历上内容提问问题，过往在校担任的职务你学到了什么？你的意向工作岗位若被调换你是否胜任？为什么来这里？面试结束后会直接告诉你结果，第二天就可以直接上班。

2.11 面试体验

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-2106650-1-1.html>

第一面是地区经理面试，主要问一些基本情况，自我介绍，负责那些市场，市场的基本情况，过往销售成绩如何，之前比较成功的案例，对市场上的某个问题有啥解决办法等等

2.12 面试形式多样，比较能看出个人能力

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-2106648-1-1.html>

面试整体感受：

一面：3 个经理，面七十多个人，而且预计要的人不多，所以一面很随意，就是问一个问题或者是答一个问题。是看语言表达和形象吧。二面：每个人给一分钟，自由发挥，随便你干什么，自我介绍也行、推销东西也行、才艺表演也行、搞气氛也行，只要有准备，不难的，能打动经理就可以了，毕竟是经理不是 HR。三面：辩论，八个对九个辩论，大家一激动起来很能看出个人的性格、表达、逻辑等等。经过一个星期后，才收到 offer。

2.13 地点：昆明 面试职位：医药代表共面试 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-2106647-1-1.html>

我面试的是糖尿病组，我们去的时候有 14 个人，开始先每人 1 分钟的自我介绍，之后经理说谁的自我介绍给我们印象较为深刻，然后开始给了三个列子开始小组讨论，然后我们组产生了分歧，之后聊了一会天，原来经理是我们的学长，挺好的有这次机会去面试，留了三个人进入复试，我们被 pass 了，下一次再去的话不紧张，调理清晰的话，应该能留下，为自己加油！也给其他面试者一些经验。

2.14 地点：南通 面试职位：销售代表面试过程

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-2106646-1-1.html>

共面试 2 轮

先是投递邮箱简历，打电话进行电话面试问了简历上些细节，后来去苏州见面不算正式面试就是聊了聊

2.15 地点：西安 面试职位：医药代表共面试 3 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-2106644-1-1.html>

一面的时候我是师傅面试的，放开说，多谈谈自己对于行业的理解。二面时很意外，群面，几个人依次自我介绍，全部完成后，依次由后一个人总结前一个人自我介绍说了些什么。无领导小组讨论，一定要积极参与，讨论的时候要整理好思路，形成条理性，说出来头头是道。

二面通过以后，问我为什么会迟到？因为我是几个人里唯一一个跨城市面试的人，第一认错，说明情况，第二要讲如何改进。三面比较喜欢问产品，大家面试多多准备。

最后是 HR 电话通知面试过了，以及安排上岗时间。

2.16 地点：广州 面试职位：医药代表实习生共面试 4 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-2106643-1-1.html>

我算是比较幸运的一个，因为刚好遇到很多巧合的事情给了我最后成功得到 offer 的机会。个人认为自信很重要，会问比较多细节的问题，淡定点，思考一下面试官问你貌似无关紧要的问题例如家庭成员什么的背后想要知道的与你相关的内容，你就会比较清楚应该从哪个方向去回答。

2.17 阿斯利康一面面试过程超详细记录

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2046730-1-1.html>

面试结果一团糟糕，我估计是完蛋了。第一轮面试就被淘汰，丢人呀！不管怎样，写出来，希望对大家有用。

早上 9 点，电话打来，先自我介绍，然后介绍参与 interview 的所有人，电话声音质量不是特别好，特别空洞，大概是用了那种三角型的多人电话会议系统的缘故。对方说话不快，典型的学术英语，非常容易懂。他说电话面试是面试的第一轮，他将问我 6 个关系到我背景的问题，不会有技术方面内容。为了保证公平，每个候选人都会面对这同样的六个问题。在面试结束后会有时间允许我问他们几个问题。

他们问的第一个问题是，请列出你现在的在工作中你认为最重要的三样东西。老实说，我是慌了手脚，我很紧张，所以回答得一团糟糕。我回答我感兴趣，我喜欢研究，发现新的事务。我还画蛇添足的回答因为我喜欢看到有我名字的文章发表在会议，期刊上。我不知道我为什么要这样回答，极端愚蠢，我曾经想把这个 interview 录下来以便学习之用，我现在很庆幸没有这样做，我会尴尬致死的。我说第二个重要的因素是与不同背景的人交流。胡言乱语地解散了一通，我都记不起来我说来什么，肯定是我的大脑太过尴尬，不愿意记下了。

我只记得我刚讲完第二点对方就冷冰冰的说了一声 ok，然后准备问第二个问题。于是我不得不打断对方，说出来石破天惊第三点重要因素，我说，我会获得一个学位。这是大实话呀，但我猜想对方并不愿意看到这一点，因为他又匆匆忙忙地说了一声 ok，让我想起 friends 第 4 系列里面有一个长满大胡子的帅哥，老用这个强调说"ok"。

他们接着问第二个问题。他们是这样问的，你刚才的回答意见回答了部分第二个问题，但我得问你，你为什么觉得他们重要呢？我很不耐烦，我知道我已经把事情弄糟糕了，我的大脑没有什么想法也不想去想什么，我回答，Like I said, because I like research. I suppose that's it. 当然了，最重要是因为我喜欢，这是我选择这个领域的原因也是我能做好这个领域的原因。我到没有想过破釜沉舟，挺而走险，我想的是破罐子破摔。对方回答"ok"，依然冷静，没有感情，他们什么大场面没有见过？

第三个问题是，你认为你去年的工作与今年的工作有什么联系？我心里回答，**come on**，当然有联系了，我去年是个学生，今年还是一个学生，这个联系算不算紧密？我回答，去年我做的主要是 **literature survey**，这让我明白别人在这个领域做的是做什么。今年我做的是改进前人的算法，研究属于我自己的东西。我认为去年是一个打基础的年份，而今年这是向前发展的一年。我现在依然自豪我这个回答，太 **cool** 了，如此严肃的东西不象是从我口里面出来的，如果奇迹发生的话就是因为这个这个回答。

第 4 个问题是，你如何知道你是不是做了一个令人满意的工作？这个太公式了，我说我们不断地出数据，从数据看就可以初步知道我们的工作是不是成功了。其次，我们得写论文。当论文发表的时候，我们就知道我们的研究成果已经被大众认可了。

第五个问题是，你当初为什么选择了这个行业？这个也是个基本问题，我回答，我从小喜欢完电子游戏，我一直在琢磨他们是如何实现的？在 **G 大**，我选择了一个图像处理的项目作为我的毕业论文，我干得不错，导师非常满意。我也希望我能延续这个领域的兴趣，所以我选择了继续 **PHD** 的学习与研究。

他们最后一个问题问我，你刚才说 **communication** 是非常重要的，请你再讲一下你为什么这样认为。我回答我们研究组每周都召开讨论会，组里有不同背景的人，有物理系学生，有医学院学生，我得和物理系学生交流，这样我可以明白如何能用 **MRI** 获得高质量的图片，然后我会去医学院的学生，研究员交流，他们告诉我他们需要从图片中获得什么样的信息。这一点至关重要。我觉得我回答得不错，可是对方依然是那个强调的 "**ok**"。我都怀疑他是不是在用 **copy & paste** 的功能。

6 个问题问完了，该我发问了。这也是公式化的东西，但却很重要，因为你的提问的内容能表现出你对这份工作的态度与理解。我问了两个问题：**1. 员工培训如何 2. 我希望了解更多关于这份工作，我希望知道这份工作是基于研究的还是基于应用的。**对方是乎对我第二个问题比较兴奋，大概这也是对方感兴趣的，我能从对方的语速和声调上感觉到这一点。

我个人感觉我在回答第一和第二个问题的时候犯了很致命的错误，所以如果不出所料，在几天后我会收到一个手机短信说，**sorry, you failed. AstraZeneca** 的下一个阶段的面试很可怕的，候选人要在整整一天的时间(**lunch time to lunch time**)里完成多项任务，包括个人任务，团队任务，心理测试，面试...好在，我想我不用费这个心了。

(过了若干天.....)

真是神奇，收到短信，居然通过了第一轮 **interview**。下个星期二去公司研发部参加第二轮面考，**hoho**，认真准备，好好表演一把先。

通过了第一道面试，阿斯利康发邮件给我确定了第二道面试的时间，是下一周的星期四，在阿斯利康位于 **loughborough** 的英国研发中心，具体面试内容会在下一周某时用邮件通知我。结果我一直苦等到周二才收到了他们的邮件。苦等当中我甚至认为他们有可能弄错了，其实我并没有通过第一道面试的。

从邮件中得知，第二道面试过程复杂而且漫长。在一天的时间内得参加两道 **technical interview**，一道 **competency interview**，完成一个 **group excise** 外加一个 **30 分钟** 的 **presentation** 陈述我的一个研究项目，并在中午与阿斯利康研发中心前沿科学实验室全体成员一起共进午餐。我的老天，我对自己说，这肯定是最后的一轮了。因为我看过阿斯利康的招聘网站，对一个本科毕业生来说，如此规格的面试正是他们要经过的最后一道，也就是第三道面试。我想我的情况比大学本科生稍稍好一点，所以两道面试就足够了。

大公司有大公司的风范，虽然行程比较紧张，但公司都有安排，不需要我操太多的心。他们为我定了一个三星的旅馆，让我颇为满意，虽然心里极度紧张，但热情的招待让我稍感踏实。到达 loughborough 火车站的时候已经是晚上 9 点半了，我看到一个国内来的小妹妹，站在门口，地上放着一个巨大的行李包。她似乎想和我讲话，但我扭头走开了（残忍），我也是陌路人...我走了很远，回头看的时候她还站在原地，不知所措，祝她好运！

第二天早上，我提起 10 分钟打车到了公司。在前台报道，等了一小会。等待过程我不断留意进进出出的人们，揣测着哪一个会是我的竞争对手呢？结果人们来去匆匆，竟没有一个象我一样坐在舒服的皮沙发上等待，我的心稍稍平静了一些，没有别人看见，出丑也会有限。

接待我的是人事部秘书，年轻，貌美，一身干练的职业装，满脸微笑。我在她的带领下穿过一道又一道安全门，来到一个小会议室。里面有一个年轻的男性，在摆弄这一台小巧的投影仪，我明白了，第一道是 30 分钟的 presentation. 那男性青年叫 Andy, 他介绍完他的名字后接着说“我们在电话里谈过”，我哦了一声，“nice to meet you”，心想原来那个冷漠的“ok”就是你发出来的呀。其实 Andy 并不是真的冷漠，他的语言缺乏感情是因为他是一个非常害羞的人。交谈了几句以后我就发现他非常热心，善解人意，他告诉我实验室里的不少人会来。实验室里有不少 Glasgow 大学毕业的，包括他们的 director。他们其实是一个非常 informal 的 group，所以我不用太过紧张。

不一会，人都到齐了，小小一个会议室被挤的满当当，其中一个体形微胖（以中国人的观点）的中年妇女，走过来和我握手。她洋溢的笑脸把眼睛挤成了很好看地两条弧线，“格拉斯哥现在怎么样？”，她的格拉斯哥口音虽然不浓，但却让我觉得非常亲切。我明白了，她就是前沿科学实验室的头头。我回答“很不错”。“你喜欢格拉斯哥吗？”，“当然喜欢，except”，“except the raining”她接口道，然后我们一起大笑。我告诉她，昨天 Glasgow 倾盆大雨，铁路都被淹了，所以我的火车晚点了 4 个小时。她很吃惊，“你为什么不坐飞机来呢”，我也吃惊，我不知道有飞机到 loughborough，她说，可以坐 bmi 的飞机到 nottingham，机场离阿斯利康只有 15 分钟的车程。这样一来一回，我的心里彻底地不再紧张了。

我觉得他们都是友善很随和的人，我不相信他们会因为我的过失而嘲笑我，虽然我依然不知道我的前景如何，但我的心已经不再不受控制地狂跳。我可以尽情地，毫无保留地发挥我的特长，这将会是一个精彩的演出，我对自己说.....

2.18 销售实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972653-1-1.html>

辅导员告诉了一个内部推荐的邮箱，投了之后一面是区域主管，面试都是常规问题，对公司的了解，大部分还是根据简历来的。之后通知二面就直接是大区经理。大区经理是一个很 nice 的女人，亲和力超强啊，我前一晚准备到凌晨一点，面试的是呼吸组，所以各个呼吸组的产品都背了个遍，各种面试时的问题都准备了遍，结果第二天一去连自我介绍都省了啊，瞬间乱了阵脚，只能见招拆招。第一个问题是简要叙述一下高中到大学的生活，第二个是有没有一件事让你特别执着，第三个是有没有一件事让你觉得你是完成这件事的关键，第四个是你觉得最有趣的一件事，后来开的问题忘了，最后就是桌上的东西任意挑一件模拟销售。总体来说面试有点让人防不胜防，但是因为做过的事情都是真正做过的，只有一件事没有做过，但是了解一些流程，所以在描述细节的时候让大区信服。第二天就接到北京阿斯利康的人资店面，下午就通知通过了面试，但是没有发 offer，最后一步是发一个

某个产品的产品知识的 ppt，让第三天去公司讲，但是由于和考试时间冲突，也离回家的时间越来越近，最终放弃了这个机会，心里不爽了好几天，哭，总的来说这次面试也是我经历过最完整的一次面试了，现在回家找工作了，自求多福吧

2.19 实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972652-1-1.html>

一轮群面，大家轮流自我介绍，对要应聘职业的了解，为什么选择这个职业，以及职业规划。
二轮单面，就简历问一些问题，聊聊生活。面试官有问了你如何处理工作与生活关系。

2.20 2015 年实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972650-1-1.html>

一共面试 40 分钟，面试官说话慢悠悠，整个过程很轻松。面试官主要是从你的简历问问题，问题很细，细到什么程度呢，“有没有男朋友”“家里都有那些人、都是什么职业”我觉得还是从细节看出你人是什么性格，是否适合？

2.21 AZ 一面 上海

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1773978-1-1.html>

看今年 AZ 版面比较冷清，那我作为一个被刷了的来说说一面吧。

通知 11.12 下午 4 点半，结果到那里好多人在前台那边等，前台和其同事各种上海话抱怨这辛苦的一天。还有“黑户”，不知道最后等到没。有人安排大家分批进去，但是进去还是在那个面试房间外等，有个男生约 2:45 的，但是 4 点多才面试。

多对一面。看面试官对你的感兴趣程度，面试时间从 10min~30min 不等。自我介绍+各自问简历。

因为我有在其他公司的医药销售实习，就问我为什么要选择 AZ 不去你原来那家为什么不继续做下去，我说了些理由，主要表达做得不开心，没学到东西，但似乎面试官不满足。后面的问题也围绕着 why 药代、什么品质符合做药代之类的。还比较关心可以实习的时间。我说我这学期还是有课的。反正，整场面试下来，时间不长，我感觉谈话氛围我和他们不合。所以被刷是肯定的。

这是我面试至今最不 feel comfortable 的一家。AZ 的市场份额还不错吧，但是面试安排似乎弄得不太好，感觉面试官们一天下来也比较累。

2.22 阿斯利康 2013 校园招聘一面、二面经历（转贴）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1717642-1-1.html>

去过几家外企，一面就被刷了，真是心都凉了，原本来阿斯利康也是带着打酱油的心过来的，硬着头皮也得上了。谁叫我还在苦逼的找着工作。

一面还是群面，共十四个人，开始就叫我们报数，单数一边，双数一边。流程大概是一分钟自我介绍，之后是辩论，论题是围绕学术营销和关系营销（的优势）。先是小组讨论，选出一位做一辩。我在诺华一面时也是辩论，所以我很有意识的做好总结，当然有好的想法我也会适时的提出来，在讨论过程中，有一位研究生师兄想法蛮多，也很能控场，有意无意之间，我们都把他当作我们组的 leader。在小组讨论的时候，我做的总结还算可以，他也主动叫我做一辩手，然后大家补充。我知道这是我的机会，我要把它更有条理地陈述出来。开始辩论时，两分钟的一辩陈述时间，说真的还是蛮紧张的，还是改不了一紧张语速超快和很多“呃，嗯”之类的词，之后大家三分钟补充，这一部分，我有一点搞不清楚就是我已经是一辩了，可是我又有想法的时候我还能站起来说吗？一看我就是没辩论经验的货，我们组员还是很积极的，可是可能是很多观点都在陈述中提出过，所以后面有点冷场，大家也都没什么好想法出来。待对方辩友也陈述完之后，是自由辩论时间，我好像记得我站起来过两次，人太多了，没什么机会站起来。我们组有个同学很不错他在对方辩友陈述时还把对方辩友的观点在总结了一下，再做统一的反驳，而我是听到一个观点觉得可以反驳才会记下这一点，有机会就反驳，可能这也不好，思路有点乱。不过我做到了在辩论时，顺便也把我们组的观点有总结了一遍，加了一点信息，对方辩友的优劣也顺便写了一下，所以在最后的总结陈词不至于又把陈述简单重复一遍。当然，本来也没有安排我来做总结的，可是由于时间紧迫，我有做过陈述，也会有比较系统的观点，我也 feel 到大家对我的信任，我也就站起来了。这就是辩论的过程，之后是评价的过程，可以评价别人也可以评价自己顺便说一下自己想要的城市，当然大多数人也是评价自己为主，再说一下好坏。我也不例外。

很开心十一点面试完，十一点半左右就收到了二面的通知，是下午两点开始面试。真是太开心了，要知道我面试过诺华，拜耳，国药，阿斯利康，也就是这一次才有机会进二面呢。非常紧张，我不太了解阿斯利康，除了知道它人人机会均等的企业文化和很重视社会责任之外，也没有什么了，对了，我面的是心血管组，这也是我去一面时才知道的，所以我趁着去罗氏面试的空档，用手机搜了一下产品知识，可惜罗氏只要我留下简历，就叫我回去了，我这可是第一次罢面呢，不过也好，留多时间我去看看阿斯利康的信息。下午一点半我又回到了财富广场，原来很多同学早就到了。二面是压力面试，一个人对八个面试官，大概 20 分钟，两分钟的自我介绍之后，就是面试官问问题了，我的好像基本上是围绕校园活动展开提问的，压力面试就问得很细，反应要快，当然也要诚实，因为要是没做过的话，这么短的时间你也不可能说出什么，二面自我感觉一般吧，有些活动虽然做过可是没有及时回忆，一下子也很难说的很清楚，尤其是一些细节，所以去面试对简历的内容一定要熟悉，有什么活动，的是什么角色，做了什么，学到了什么等等。也问了个我的私人问题，他们问我有没有男朋友，我当然诚实回答了，可是我蛮摸不清问这个问题的目的，是看一个人的性格吗？最后给我提问两个问题，我就问了有没有新药研发计划和公司实习流失率高不高，也是临时想出来的。

到今天，面试完差不多两天了，公司说下星期给答案，就这样吧，有就有，没有就没有，日子都是照样过的，不过不管结果怎样，我还是会继续努力，加油的，朝我要的生活前进！

第三章、阿斯利康综合经验

3.1 诺华，默沙东，赛诺菲，阿斯利康，辉瑞面试经历--给仍然在苦苦寻

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1320108-1-1.html>

5月13日在经历了1个半月的苦苦寻找与等待中，今天的我特别的欣慰，因为我接到了辉瑞上海的 offer，这个我期盼已久的 offer 在不经意间就这样来到我身边。也许坛子里的战友会说我很幸运，可以参与那么多外企的面试，其实这中间的滋味只有我自己能够体会。其实在得到辉瑞的 offer 之前我面过很多很多的一线外企，我一

度以为自己将与外企无缘，有过被拒绝的失落与懊恼，有过等待的焦急与痛苦，但是我熬过来了，我也希望我的一点点面试的经验可以帮助坛子里仍然在找工作，仍然在等待，仍然在奋斗的人一点帮助。

1. 诺华

面试途径：朋友推荐

面试流程：人力资源-地区经理-大区经理

一面：人力资源面试，8个人群面，相互介绍指定的人的经历，然后自己补充，每个人发言时间1分半钟。

诺华人力资源比较喜欢稳重的会聆听的人，是不是在医药行业做过他们不是很介意，诺华自诩有很完善的培训机制

二面：地区经理，一对一。我面试的这个地区经理人很和善，也没有什么压力面试，问了一下我现在的工作情况，和我们公司的产品和组织结构。其他也没有问什么了，很顺利的过了二面。

三面：大区经理，一对一。这次面试有点压抑的，可能是坛子里大家常说的压力面试吧。大区一上来就说，你是中国药科大学的哦，这是什么学校啊。我当时有点傻了，虽然我们学校在全国211里面不是很有名，可是在医药界名气还是有点，当时我回答就是一个学药的学校。估计这个大区对我的回答也不是很满意。后来他又问我一些关于我私人的一些问题：类似会不会喝酒之类的，我是满老实的人，我说酒我不太喝。。。。。。反正之后我就被淘汰了。最后我托推荐我的人去询问一下原因，官方的原因是他们觉得我很有激情，但是人比较有进攻性，而且没有什么经验，不适合。

个人观点：想进诺华，人不能太个性，要让诺华觉得你是个可以合作的人。其实这一条我后来发现在很多大公司适用。

2. 默沙东

面试途径：jobmet 猎头推荐

面试流程：人力资源-大区经理

一面：人力资源，一对一。

MSD 在上海办公室自从从淮海路搬到静安寺我觉得气派了不少，全玻璃装修，上下两层打通，Modern 又气派，就像默沙东的自诩理念，“我们是医药的唯一一块不代金的净土”。MSD 的人力资源还是很专业的，面试我的MM 也很和善，问的问题和网上说的差不多，就是对医药代表的看法，对于现在很多公司商业高回扣，代金销售的看法，医药代表是怎样的工作，有没有对想做的产品有要求等等。这些问题我基本都有所准备，有了第一次诺华的经验，这次我试着放慢自己的语速，一步一步回答。之后满顺利的进入二面。（一周后通知的）

二面：专科药产品大区经理。一对一。

MSD 的人我总是感觉很严肃，也许和他们做事作风有关，我有两份工作经验一份是几年前我做贸易经验，一

份就是现在做助理的经验，我考虑因为助理的经验是比较新的工作经验也是和临床的有关，猜想经理会问这块比较多。不过 MSD 的经理倒是反其道而行之，竟然问我好几年前的工作经验，而且问的非常的细，甚至问我有多少客户，大客户的销售额是多少。郁闷啊，那么久的事情我怎么记啊。一下有点慌了，而且我这个人只要一紧张就会说话快，反正答的是一塌糊涂。最后到我问问题时间，我当时是想弥补一下我刚才的错漏百出的回答，想问个出彩的问题给大区留下印象：我就问他对于 MSD 和先灵葆雅合并的看法。没有想到这个大区有点不知所答。我这次是弄巧成拙。等了一周，没有消息。但是我不太甘心，找了一个朋友的朋友帮我打听情况，大区回答是没有经验，尚有不足。MSD 我也挂了。

个人观点：面试时候切勿乱说，实在不知道的就说不知道，真诚很重要。最后的问题最好不要问技术含量太高的问题，以免给自己造成不必要的麻烦。

3. 赛诺菲

面试途径：朋友推荐

面试流程：地区经理-大区经理-人力资源

赛诺菲是我这 1 个半月的痛，第一轮地区经理面试之后就挂了，其实因为是朋友推荐进去的所以面试就比较随意，但是我面试的是糖尿病组，因此他们希望找一个很有经验的人，所以我连大区都没有见到就挂了。很不甘心，也没有办法。

个人观点：朋友推荐固然是好事，不过在这之前还是要了解一下推荐的组的情况。

4. 阿斯利康

面试途径：朋友推荐

面试流程：地区经理-大区经理-人力资源

一面：地区经理，一对一

主要问题还是那些常规问题，由于有了几次的面试回答的很流畅，顺利通过。

二面：大区经理，一对一

大区采用的也是压力面试，针对我的回答找毛病，这次我学聪明了准备了我所有的工作经验，可是事总是于人违，这个大区竟然对我的学生生活感兴趣，因为我在国外呆了 2 年，他竟然在不停地问我国外的事情。人在异乡，记忆非常深刻，我开始滔滔不绝，本来半小时的面试被我弄到了 1 个小时。其实当时我的自我感觉还是相当良好，可是我失败了。我当时真正感受到了从天堂到地狱的痛苦。朋友的反馈是大区觉得我没有经验，话太多。。。。。。

个人观点：面试时一定要答是所问，切忌滔滔不绝，要答到点子上。

5. 辉瑞

分页标题

面试途径：网投

面试流程：地区经理-大区经理-人力资源

一面：地区经理，一对一

常规问题，为什么想做销售，如何做好销售等，辉瑞的地区经理人很和蔼，我个人觉得和我的风格很对路。顺利通过。晚上就接到大区面试通知。

二面：大区经理，一对一

我不得不说，我面的这个大区经理真的是人漂亮又年轻，我当时真是吓了一跳，面了那么多公司，辉瑞的这个大区是我见过最年轻的一个，我就更坚定自己要进辉瑞的愿望。可是这次面试其实我自我感觉很差，一如既往的压力面试，差点问的我无话可说，EG, 大区问你觉得你的优点是什么？我说勤奋。大区：那你举一个你勤奋的例子。我说我在我们公司给代表算奖金本来可以用很传统的方式，但是为了方便经理计算代表奖金，我用了3天的时间天天加班，设计了一套EXCEL公式，我们公司的奖金计算很复杂，现在经理们只要输入代表达成量，奖金自动跳出。我觉得这个是我勤奋表现。大区说，这个只能说明你解决问题的能力。我说，其实我是可以用传统的方式，但是我情愿花多时间去研究我并不熟悉的excel公式也要做出一套公式方便日后，这个不算勤奋吗？其实勤奋不仅仅包括努力，还包括用心。还好大区没有再追问这个话题，再问下去估计我就要支持不住了。大区表示3天内有进一步消息。

三面：人力资源+性格测试，一对一

其实经历了那么多的面试我的心态已经调整的蛮好了，我不再有之前为了自我哪点良好的感觉而沾沾自喜，也不会为了没有得到面试电话而失落。辉瑞的这个人力资源的电话是真的很意外，原本我以为没有希望了。因为大区说3天内有消息，其实人事电话我的时候已经是第4天。不过接到电话我还是很高兴的，也开始做准备。性格测试其实没有什么好准备的，就是要真诚的对待自己的心。今天上午的人力资源面试，问题还是一如既往，没有什么特别，只是到了最后做了个卖笔的模拟销售，自我感觉发挥的还可以，最后虽然面试官没有买我的笔，但是同意试用一个星期并告诉了我采购电话，约定一周后回访。因为我接受过我们公司代表培训，因此我知道销售时一定要与客户达成协议，无论是什么协议，但一定要有。

很意外，在晚上5点的时候，我正式接到辉瑞的通知，我被录用了。当时的兴奋溢于言表，甚至于想要哭。一个半月的苦苦寻觅，终于有了结果。但兴奋之余，我现在想的最多的是我所要面对的压力，很该如何去真正做一个好的销售，希望辉瑞是我事业一个新的开始。

个人观点：每一次的面试都是经验的累积，每一次面试后最好要做总结，以便下次再遇到时从容面对。

终于写完了，好长啊！希望对于现在仍然奋斗在面试战场上的战友们有所帮助，如果有什么问题，可以留言，我一定会尽可能帮助大家。

最后祝大家都能够找到自己梦想的工作，有一个事业新起点。

3.2 我的求职之路

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=827042>

9月份开始决定求职, 做一个医药代表。

第一个来做宣讲会的是 Lilly。作为新手一个, 当时的简历简单到不行, 虽然说当天晚上一直等电话等到 3 点, 但是还是没有迎来期待的面试通知。我被 BS 了.....

第二天, 有同学去面 Pfizer 立普妥组, 于是就一腔热血的去霸面了, 从此开始了我杯具的霸面之路....

上午成功霸到 Pfizer 后, 给我很大个鼓励, 于是下午决定去霸 Lilly, 可惜人家根本不给我机会....依然被 BS.....

晚上一同学给我提议, 说长沙 Lilly 还没开始, 可以现在开始网申了....于是我又去网申 Lilly 湖南了.....

3 天后接到电话通知说去长沙面试.....好开心 呵呵 然后果断的就去了.....

长沙的 Lilly 群面调和武汉的截然相反, 我们全组 16 个人一起被 BS.....原因是...全组太和谐, 没有看到竞争, Lilly 公司是一个很强调内部竞争的公司.....于是杯具了....

回到武汉, 感觉元气大伤.....然后在我低谷的时候 Pfizer 又来了个电话.....我先开始还以为我进 2 面了, 去了后发现原来不是, 是另外一个组西乐葆.....然后面试....又木有消息了....

这个时候又有 2 家公司来开宣讲会了, 分别是 Novonordisk 和 Novartis。

Novartis 要画画, 我又一次被画画 BS 了.....同寝室的同学非常有幸成功的拿到 offer, 呵呵。

然后是 Medtronic 来开宣讲会, 呵呵, 好像是因为参加宣讲会的人太少了, 所以基本上我们在宣讲会上投递的简历的人, 都有通知去笔试, 呵呵。

笔试不难, 基本上和公务员行测题差不多把.....

然后是面试, 我们那组 8 个研究生 1 个博士生加上我.....然后可能表现的不是很好把, 不过据小道消息, 我们组又全军覆没了....

在此期间还去霸面了杨森, 呵呵 一面又是同样被 BS 了, 然后我得到消息他们什么时候 2 面, 果断又去霸了....还是霸到了....不过又一次被 BS 了.....伤心啊~

紧接着 Novartis 又来我们同济了, 同样的画画貌似又被 BS 了, 不过我去的早, 第一个去的吧....然后和经理说了半天话, 最后宣讲会搞完了, 又和她说了半天, 然后跟他说, 如果画画杯具了, 可以给个机会去霸么.....她无解了, 说给我一机会....然后顺利走到终面, 被大区 BS 了...

接着 Novonordisk 有通知面试了....依然的我又没有收到通知....依然是去霸面....这次比较杯具....从 1 点等到 7 点...没霸到....

回来后，知道当天下午雅培也在面试.....早知道去霸雅培了.....

同学收到 Pfizer 的通知了....宣讲会后，我依然没有消息....果断去霸了....络活喜和大扶康....

一样的被 BS.....然后霸 2 面....最后经理都认识我了....诶...去太多次了.....

接着 Servier 来做宣讲会了，然后是面试，呵呵 这次果断收到了通知了...

还是走到大区的时候杯具了....然后晚上打电话给大区说能不能给点反馈什么的

他说第二天是终面，面 HR，然后我说能不能去霸来着...他说你要来也行，正好陪我聊天....囧啊

第二天早早的 6 点就跑到他们公司门口了，8 点半他们才有第一个人来...HR 然后果断给了我句话，今天绝对不让霸面....于是我又杯具了.....

然后 MSD 来了.....也是一样走到终面....面大区的时候，大区中间去开了个会，貌似被 P 了，然后我们后面的 4 个人每人 5 分钟搞定.....感觉依然被 BS.....

接着 SNF 通知去面试.....群面....面完了无音讯了....

AZ 通知面试....先是所有的一起面，过了，然后面呼吸组....5 分钟那大区就把我 PASS 了...

第二天又通知去 AZ 面试....消化组....面的还不错（个人感觉）....也是没有回声了

然后过了几天，我同学去讲消化组的 PPT 了....我以为我被 BS 了.....

快心灰意冷的时候，也就是过了 3 星期....突然收到 AZ 的电面....圣诞节前一天 呵呵

然后她说下个星期 2 之前会有通知...

下个星期 1，同学收到 AZ 心血管组的 offer 了....我又一次木有....

果断打电话回去....据说是经理想要个女生...然后当天下午又去了趟 AZ 办事处.....和经理又一次聊了半天....

最后貌似搞定了.....回来的半路上收到 AZ 的 offer 呵呵 开心...心中的包袱果断放下了....

然后是罗氏.....呵呵 打酱油了 就不说了.....

对了还有拜耳，很久以前投过....不过木有回声了 呵呵

大概就是这样，从 9 月到 12 月 29 号拿到 offer 纠结啊.....

最后，希望每一个找工作的人，都不要放弃，我坚信，只要不放弃，就一定会有一个好的归宿的!!!

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十三版，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>

