

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

拜耳篇

应届生论坛拜耳版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-122-1.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 拜耳简介.....	4
1.1 拜耳概况.....	4
1.1.1 全球契约.....	4
1.1.2 青年环保项目.....	5
1.1.3 特奥会.....	5
1.2 拜耳公司历史.....	5
1.3 拜耳业务创新.....	6
1.4 拜耳竞争对手.....	7
1.5 拜耳发展战略.....	7
1.6 拜耳人力资源.....	8
第二章 拜耳网申、笔试资料.....	9
2.1 2016 年拜耳校招笔试真题.....	9
2.2 刚做完 OT~供参考.....	10
2.3 2017 拜耳 JA 笔经.....	11
2.4 2017 拜耳 HR associate OT.....	11
2.5 拜耳笔试.....	12
2.6 2017 拜耳 JA 在线测评.....	12
2.8 2015 拜耳 HR Associate 笔试.....	12
2.9 刚做完拜耳财务的网测，给大家一些资料作参考吧~.....	13
2.10 拜耳笔试笔经.....	13
2.11 拜耳测试分享.....	14
2.12 拜耳 junior accountant OT.....	14
2.13 拜耳 财务 第一轮笔试.....	15
2.14 拜耳中国测评.....	15
2.15 在线测评最后几道题（截图）.....	15
2.16 一小部分网测题.....	16
2.17 拜耳笔试题分享.....	16
第三章 拜耳面试资料.....	18
3.1 拜耳非技术类实习生面试经验详情.....	18
3.2 DM 销售面一面直接压力测试.....	18
3.3 拜耳集团会计面经分享.....	18
3.4 拜耳集团 HR 实习生面试经验.....	19
3.5 拜耳集团医药代表单面经验分享.....	19
3.6 拜耳 - 医药代表(威海)面试全过程.....	19
3.7 拜耳（中国）有限公司市场部实习生面试市场部实习生的两轮面试.....	20
3.8 拜耳（中国）有限公司财务面试面试难度不大.....	20
3.9 面试官很年轻，问的问题很多，施加压力。.....	20
3.10 拜耳医学学科带头人面试很期待的工作，如愿加入拜耳。.....	21
3.11 下面是拜耳面试.....	21
3.12 拜耳面试总结.....	22
3.13 HR 一面+二面面经！.....	23
3.14 攒 rp~拜耳 HR associate 电面.....	24

3.15 11.8 JA 电话面试.....	24
3.16 刚接到电话面试来反馈!	25
3.17 JA 电话面试	25
3.18 突如其来的电面 本人还在懵逼中。。	26
3.19 2016 JA 拜耳公司电面	26
3.20 10.27 网测, 今天收到电面, 写一下小面经.....	26
3.21 2016 秋招 SH HR 终面	27
3.22 SH 终面面经.....	27
3.23 发个面筋给大家吃~初级会计一面 2014.11.20.....	27
3.24 HR Associate 二面经历.....	28
3.25 发个 junior accountant 二面面筋, 哭求拜耳 offer~~~	29
3.26 Junior accountant 一面面筋	30
3.27 上海财务二面.....	30
3.28 HR 岗二面面经	31
3.29 拜耳二面(财务)	31
3.30 上海 财务岗 一面.....	32
3.31 junior accountant 一面	33
3.32 校招 HRAC 面面经.....	34
3.33 群面面经.....	34
3.34 SH HR 群面.....	35
3.35 拜耳 OT 上海.....	35
3.36 拜耳 BHC 实习生终面 广州.....	35
3.37 拜耳实习生 单面 广州.....	36
3.38 3 11.15 JA AC+Final.....	36
第四章 拜耳综合求职经验.....	37
4.1 机会会留给准备好的人(记 2016 拜耳 JA 校招全过程)	37
4.2 拜耳 2016 HR Associate 申请之路.....	38
4.3 小记我的 Bayer HR 求职过程~(已收到 offer)	39
4.4 等待幸福~2015 拜耳求职经验全分享, 已收到 offer!	40
4.5 拜耳 Junior Accountant 应聘全流程--笔经+面经.....	42
4.6 不放弃未来就属于自己.....	43
4.7 拜耳综合经验.....	43
4.8 拜耳医药代表.....	44
4.9 我在拜耳工作的日子.....	44
4.10 拜耳工作日记.....	45
附录: 更多求职精华资料推荐.....	46

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!

第一章 拜耳简介

1.1 拜耳概况

拜耳官网:

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

德国拜耳集团(Bayer)是全球最为知名的《财富》世界 500 强企业之一,全球制药巨头。在材料创新,作物科学及医药保健等众多领域位居业界前列。全球最大的化工和医药保健企业之一,在生命科学、高分子材料和精细化工等众多领域位居业界前列。

拜耳集团是化学及制药工业领域中首屈一指的国际性企业。除了经营自己所生产的一万多种产品外,业务范围包括医药、诊断器材、农作物保护产品、塑料及纤维等。

拜耳集团发迹于德国。1863 年 8 月 1 日,商人富黎德里希·拜耳(Friedrich Bayer)和颜料大师约翰·富黎德里希·威斯考特(Johann Friedrich Weskott)在今天德国乌珀塔尔市的巴门(Barmen)创建了一家颜料企业—“富黎德里希·拜耳公司(Friedr. Bayer et comp.)”。1899 年 3 月 6 日拜耳获得了阿司匹林的注册商标,该商标后来成为全世界使用最广泛、知名度最高的药品品牌,被人们称为“世纪之药”,并为拜耳带来了难以想象的巨额利润。1912 年公司迁往德国勒沃库森(Leverkusen)。现在,莱茵河畔的利物库森城依然是拜耳集团的总部所在地。1972 年取名“拜耳公司”。

拜耳公司的总部位于德国的勒沃库森,该城镇位于莱茵河东岸,介于科隆和杜塞尔多夫两座城市之间。基于勒沃库森总部,拜耳对其全球业务活动进行管理和协调。在六大洲的 200 个地点建有 750 家生产厂;拥有 120,000 名员工及 350 家分支机构,几乎遍布世界各国。高分子、医药保健、化工以及农业是公司的四大支柱产业。公司的产品种类超过 10,000 种,是德国最大的产业集团。拜耳的发展史就是对更高生活质量的不断追求,

目前,拜耳公司在中国上市的主要产品有:拜新同、西普乐、美克、拜唐苹、尼膜同、优妥、优迈、特斯乐、拜斯明-25 等。

拜耳大中华区集团主要面向香港、台湾和中国大陆市场开展运营。拜耳集团大中华区由管理控股公司领导,下设子集团与合资生产企业在其战略引导下开展独立运营。大中华区集团由拜耳大中华区集团总裁——戴慕博士领导。

中华区集团各类职能部门共有员工约 2,800 人。拜耳目前在大中华区拥有 18 家公司,其中 8 家公司的生产设施现已投产,为公司涉足的所有业务领域提供支持。本地化生产在销售额中所占比例与日俱增。拜耳在中国的企业社会责任表现:

1.1.1 全球契约

拜耳不仅承诺遵守“全球契约”,同时也是“全球契约”创始人(8 家德国公司和全球范围内约 50 家企业)之一。公司还秉承“全球契约”的目标,鼎力支持一系列项目,其中包括:

与 Abrinq Foundation 通力合作杜绝雇佣非法童工

与世界卫生组织共同开发治疗疟疾的新药

大力支持世界卫生组织抵抗昏睡症的斗争

Libra: 控制抗生素抗性扩散的拜耳全球创举

Agrovida: 改善南美地区农场工人和小农场主的工作条件

与联合国环境规划署合作

拜耳——联合国环境规划署环境论坛

二、公共健康和艾滋病病毒/艾滋病

拜耳中国高度重视促进公共健康，并积极参与抵抗艾滋病病毒/艾滋病的活动。除生产大量医药保健产品以预防、诊断和治疗人类和动物疾病之外，还积极支持社会应对公共健康的问题。

拜耳集团的此类工作中最重要的当属“清华—拜耳公共健康与艾滋病媒体研究室”计划。该项目于 2004 年年末正式启动，鼓励和培训媒体从业人员报道中国艾滋病病毒/艾滋病、其他慢性疾病和医疗保健相关事宜，从而创造一个全国性医药保健报告的平台。今后，该项目还将得到进一步扩展，那些亟需广泛关注、认可并加以解决的其它公共健康问题(如糖尿病、高血压和心脑血管疾病等)都将纳入该项目之中。

1.1.2 青年环保项目

作为联合国环境规划署的合作伙伴，拜耳组织并支持了一系列旨在加强年轻人环境意识、加深对环境了解的特定项目。

迄今为止，拜耳青少年环境特使项目在中国已有 3 年的历史。该项目鼓励全中国的学生积极参与。同样，今年将会有 15 名学生将被选出参加生态营等环境活动，并由独立的评审团从中选出 4 名青年代表中国前往位于德国勒沃库森的拜耳总部进行免费实地考察，并参加于 2005 年 11 月举办的“拜耳国际青少年环境日”活动。

拜耳和上海市环境保护宣传教育中心于 2003 年在上海、杭州和苏州等地成功举办了该项活动，2004 年又将活动范围扩展至北京和天津。目前已有 30 名学生成为青年特使，其中 11 名学生出国参加了由拜耳赞助的活动。2004 年，6 名中国特使与来自全球 11 个国家的特使对拜耳进行了为期一周的实地考察访问，在那里他们了解到有关工业部门、城市乃至国家的环境保护与可持续发展的各种情况。

在 2004 年举办的地方活动中，前任和现任拜耳青年环境特使在上海金山南部地区开展了河水清理和水质分析活动，该活动与当地的系列公众活动一起圆满结束，起到了提高环境意识的效果。特使们还在幼儿园开展了环境教育活动，其中一名特使还在杭州组织了冬季生态营活动。

1.1.3 特奥会

拜耳结缘特奥会是从参与国际特奥东亚区的“同特奥学校手拉手活动”开始的。目前拜耳正与特奥会组织开展合作，为中国的智障人士提供帮助。

在这项活动中，拜耳对北京西城培智学校、崇文培智学校和上海的上南辅读学校 3 所特殊教育学校提供支持和资助。这些学校在中国特奥事业中走在前列，每届特奥会都会派运动员参加。拜耳与这些合作学校的和谐关系还体现在员工志愿者的积极支持，他们与特奥运动员一起参与体育日、保龄球友谊赛等活动，谱写了关注智障人士成长的新篇章。

拜耳对特奥事业的关注还延伸到了员工雇佣方面，拜耳北京企业公关传媒部聘用了一名毕业于西城培智学校的实习生——贾思蕊。她是一名特奥运动员，也是一名亚太区“国际特奥友好使者”。

1.2 拜耳公司历史

研究与开发在拜耳公司扮演着相当重要的角色，拜耳今日的业务几乎都是自行研发的产品。目前拜耳公司约

50%的营业额来自于过去 15 年间的研发成果。拜耳公司全球有 12,000 名研发人员，而每年投入研究与开发金额都超过营业额的 7%。

一百三十余年来，拜耳从最早的染料制造商发展至今日各专业领域的领导者，拜耳累积其多年在化学与制药的经验，截至目前为止，拥有十八万个专利以及六万个注册商标。事实上，拜耳所发明的数千种产品，不仅增进了全世界人类的生活福祉，对全球工业的发展影响甚巨，以下仅概略介绍拜耳的些许成就。

1863: 于 Supernal-Barmen 成立名为 Friedr. Bayer et comp. 的公司，生产苯胺染料。

1892: Antinonin, 第一种合成化学农作物保护产品。

1899: Aspirin 世界最著名的镇痛剂，主成份为 acetylsalicylic acid。

1901: "废水处理委员会"在利物库森市成立。

1910: 甲基橡胶 Methyl rubber, 第一个以工业规模生产的合成橡胶。

1922: Preventol, 第一个材料保护产品。

1935: Prontosil, 第一种治疗细菌感染的磺胺药物。为此药物，拜耳公司的研究人员杜马克博士于 1939 年获得了诺贝尔医学奖。

1937: 聚胺酯，聚合反应产生新产品：类似橡胶弹性体之原料，黏着剂，发泡材料，高弹性纤维，涂装原料。

1953: Makrolon, 第一种以聚碳酸酯制成之热塑性工程塑料。

1956: Novodur, 由 ABS 塑料制成的多用途、透过摺打能发生硬度变化的热塑性塑料。

1973: Canesten, 第一种治疗人类霉菌性疾病的广效性抗霉菌药。

1975: Adalat, 治疗冠状心脏疾病的药物。

1976: Bayblend, 由聚碳酸酯生产的高级工程塑料。

1977: Bayer Tower Biology, 生物废水净化的新技术。

1985: Nimotop, 新型大脑疾病治疗药品，也可治疗老年性大脑功能性障碍。

1987: Ciprobay, Cipro, Ciproxin, 治疗细菌感染的化学疗法。

1990: Glucobay, 以新的作用原理治疗糖尿病的药物。

1991: Gaucho, 系统性杀虫剂，具有良好残效，对人类与环境极低毒。

1993: 拜耳总公司首度发行环境报告书。

1994: 拜耳购入北美施德林.温莎公司的非处方西药业务。同时重新获得了在美国及加拿大使用公司名称以及公司十字标志的合法权利。

1995: 标识疫苗，避免牛只感染特定病毒疾病，同时也能区分已接种疫苗与受到野外病毒感染的动物。

1996: 蚤安 Advantage, 一种创新的抑制狗猫跳蚤的产品。BAK, 生物可分解热塑性塑料，可用于薄膜和射出成型。

1997: 血糖测试系统葡萄糖测试计 Dex 和葡萄糖测试计 Esprit。

1999: 3 月 6 日阿司匹灵 Aspirin 问世一百周年之际，德国利物库森市的拜耳行政大楼改装成了世界最大的阿司匹灵包装盒，这一工程的三项成就被加载了世界金氏纪录。

2000: Baynas, 治疗过敏性鼻炎药物

2000: 新的熔融聚碳酸酯制程，用以生产高纯度之 Makrolon

2003: Levitra, 乐威壮，治疗勃起功能障碍的药物

1.3 拜耳业务创新

1863 年 8 月，德国商人拜耳和染料专家威斯考特在德国巴门创建了一家染料生产企业。140 多年后，拜耳集团成长为一家在医药保健、营养品和高科技材料领域拥有核心竞争力的全球性企业。9.3 万名员工遍布全球 150 多个国家和地区。1882 年，拜耳开始了与中国的业务往来。如今，中国已经成为拜耳重要的生产基地和市场。

瞄准亚太市场 在沪建立基地

沃纳·温宁近日再度来到中国。这位拜耳集团董事长率领董事会成员在上海参加了“拜耳中国周”系列活动，以便让这些高层人士亲眼看一看中国经济的高速增长，以及对化工产品巨大的市场需求，坚定投资中国的决心。

“位于上海的拜耳一体化基地将成为我们在亚太地区规模最大、技术最先进的生产基地”，温宁在拜耳材料科技部新工厂投产仪式上强调说，“亚太地区是拜耳集团未来最为重要的市场之一，中国是拜耳在亚太地区的重中之重，既是生产基地，又是商业战略中心。”在亚太地区，拜耳去年的销售额上升了15.5%，达到46亿欧元，占集团业务的17%。其中大中华区的销售额上升了24%，达到12.6亿欧元。2006年上半年，拜耳在亚太地区继续保持强劲的发展势头，销售额增长了22%，达到7.14亿欧元。

拜耳近年来所获佳绩的原因归结为“竭尽全力做到最好”，而其核心则是以创新为驱动力，以成长为本。为了保持创新能力，拜耳每年都将大笔资金用于研发，2005年总额达到18.86亿欧元。为了实现更快成长的目标，未来拜耳将重点经营好上海一体化基地。拜耳将在这一基地建设三个新项目：初期年生产能力10万吨的聚碳酸酯工厂；第一个聚氨酯生产设备—MDI分离器，年生产能力8万吨；生产HDI涂层材料的工厂，初期产能为每年3万吨。

研究客户需求 确定主攻方向

1937年，拜耳发明了聚氨酯，并通过近70年的研发创新，使其应用领域不断扩大。如今，从发动机外罩、汽车仪表盘、医用CT机、铁路枕木到滑雪板、仿木家具部件、冰箱、鞋底，人们都可见到聚氨酯材料的踪影。拜耳也因此成为全球最大的聚氨酯原料生产商。2005年，拜耳高科技材料部的销售额达107亿欧元，占集团销售总额的39%。

在上海举办的2006中国国际聚氨酯展上，拜耳全面展示了在这一领域的最新成果。“中国正成为全球新兴的一个聚氨酯强国。”拜耳材料科技部亚太区聚氨酯业务市场总监古方向记者强调。据了解，2005年全球聚氨酯市场需求量为1046.5万吨，2010年这一数字将达到1335.5万吨。根据拜耳的预测，未来中国将成为世界最大的聚氨酯市场。据此，拜耳制定了新的发展战略，其中包括建立新厂以应对需求增长，以及将中国市场作为拓展重点等。

拜耳的目标是，到2010年使中国和亚洲地区聚氨酯业务年增长率分别达到8%和6%，其保障措施有三：实现世界级规模的本地生产、优化营销网络和提升技术服务能力。为此，设在上海的拜耳聚合物研究开发中心今年9月初将完成扩建工程。“在这里，经验丰富的聚氨酯开发与技术专家将与拜耳材料科技在日本、美国和德国的技术中心密切合作，从而为客户度身定制解决方案，提供更好的服务。”

1.4 拜耳竞争对手

阿克苏诺贝尔、LG化学、阿斯利康、辉瑞制药、礼来等。

1.5 拜耳发展战略

1863年8月1日，商人富黎德里希·拜耳和染料专家约翰·富黎德里希·威斯考特在巴门（今天德国乌珀塔市的一部分）创建了一家颜料生产企业。1865年，这两个人购买了美国一家煤焦油染料厂的股份并开始了中间体的出口生意。1876年，在莫斯科建立了一家厂。1881年7月1日，拜耳和威斯考特的后代成立了一家合资企业，名叫富黎德里希·拜耳及其伙伴颜料厂股份公司。1883年，公司在法国北部富雷斯的工厂投入生产。

1884年，化学家卡尔·杜伊斯堡开始了他在拜耳公司的工作。在他的领导下，拜耳的化学家们成功地进行了开创性的发明创造。1888年，拜耳公司创建了医药部门。1891年，公司在勒沃库森购买土地，用来建造生产基地。1897年，拜耳公司的科学研究人员菲里克斯·豪夫曼博士成功地合成了纯化学的、稳定的乙酰水杨酸。1899年，阿司匹灵首次进行了商标注册，并成为风靡全世界的止痛药。1912年，公司将总部迁往勒沃库森。

1925年，富黎德里希·拜耳颜料厂公司与其它公司合并，成立颜料工业股份公司工业集团。勒沃库森成为工业集团下莱茵地区联合企业的主要生产中心。二次世界大战后盟军查封了颜料工业股份公司工业集团，以后又将该企业拆散。1951年，拜耳颜料厂股份公司重新成立。1972年，公司更名为拜耳德国股份有限公司，并迅速向国际化学和医药集团发展。1973年，布隆斯布特尔生产基地破土动工。德国蒙海姆农作物保护中心的奠基仪式在1979年举行。1986年，拜耳从美国制药公司斯特林·德鲁格公司手中重新购得在美国使用"Bayer"商标的权利。1988年，医药研究中心在美国康涅狄格的西港举行落成典礼。

同年，拜耳成为第一家股票在东京股市上市的德国工业公司。也是在这一年，拜耳在美国的所有活动由位于美国宾夕法尼亚州匹兹堡市的拜耳美国管理控股公司统一管理。1989年，拜耳购入美国纽约塔雷城的库珀·泰西尼康公司，由此成为世界最大的诊断系统和临床化学试剂供货商之一。1990年，拜耳用17亿马克收购了加拿大艾伯塔的诺法公司橡胶部，并将其更名为鲍雷萨橡胶公司，其总部设在加拿大安大略省的多伦多市。这次收购使拜耳成为世界橡胶领域内最大的原材料生产商。1991年，拜耳展览交流中心在勒沃库森落成启用。1992年，拜耳将蒙拜公司、迈勒斯公司和爱克发公司与拜耳美国管理控股公司合并成在一起，形成了新的运营公司，名称是迈勒斯公司。

1.6 拜耳人力资源

“以人为本”这句话今天频繁地在我们的生活中亮相，每一个人，都是可待利用和开发的资源。

如果用一句简单的话告诉人们什么是人力资源管理，那就是使人真正的认识自己是人并以更高的目标做人。以前我认为人就是被用来做事的，然后根据老板的感觉和意愿付你薪水。步入人力资源这个行业后，我才逐步懂得了什么是合理配置和利用开发人力资源。

合适的才是最好的

在人力资源的概念中，没有最好的，只有最适合的。实际上，这个最适合的，也就是最好的。

一个企业建立以后第一步就是招兵买马。董事会会给你一个关于人力资源的大致的要求，这个要求决定了你这个企业各种岗位的状况：规模、人数等。你再根据这个要求对每一个职位进行具体的职位描述，然后去招聘你需要的人，而不仅仅是招到一个个有意进入企业的人，同样也不应该是一个超乎标准的人，最合适的是他的条件距离你的要求有20%未达标，这样的人，企业对他有足够的新鲜感和吸引力，他能较长时间地保持冲劲和兴趣，高涨的工作热情对于任何一家企业都是至关重要的。

而一个距离标准太远的人，培训成本和时间都太高太长，一旦他真正成熟的时候，也许他已经打算离去了，企业的最终目的是用好人而不是培训人，一个很OVER的人，看起来好象得到了“便宜”，可以立即使用，但原有的工作经历和经验很可能使他对工作的兴趣和热情远不是你所期望的。因此，只有合适的，才是最好的。

有一年我们公司上海办事处招聘一个销售助理的职位。在上海，拜耳是个很响亮的名字。位置只有一个，但前来竞聘的人有200多人。挑来挑去，好中选优，最后剩下了5个女孩。于是，销售部经理专程从香港飞过来，加上上海办事处的人员以及我，一共5人组成了面试小组。为了缓解紧张的气氛，我说，你们想喝点什么，请随便来。有3个女孩说要咖啡。当一位销售代表拿来了第一杯咖啡时，有一个女孩说：哎呀这个放糖放奶，我喝咖啡不加糖不加奶。第二个女孩说：我喝加奶但是不加糖的咖啡。第三个女孩说：那给我吧，我无所谓，怎么样都行。这个时候正式的面试还没有开始，但是我们已经有人在面试评价表上划去了前两个女孩的名字了。

在我们这样的公司里，团队合作(Teamwork)是非常重要的。秘书实际上是一个很基层的位置。这个职位决定了必须有很多的忍耐和很强的协调能力。这几个女孩的专业能力都不错，但是，拒绝第一杯咖啡的那两个女孩，让我们无法相信对这样的小事就这么挑剔，不易于合作的人能够无怨言地服务于办事处的其他员工。

一个真正的适任者，对企业和员工来讲都不仅仅限于最初的招聘，而在于之后的管理，督导，培训，控制等，有效的适时的科学的分析，也是十分重要的。

倾向测试，逻辑能力测试，诚实度的测试等都能帮助企业很好地分辨一个合格的员工，人力资源部合理地运

用这样的方式，会拂去很多对人表面的，感性的认识，从而更加客观，更加科学地判断人和合理地培养人。吴白莉说，我们公司里有一位秘书，在各种测试的结果中成绩都不太理想，但我们最终把她放在了一个很重要的位置，原因是她在指定时间内没有做完题，但她严格地遵守规定时间，自觉地停下了笔。我们分析了她的试卷，感到她确实有不尽人意的方面，但在这个职位上，诚实度和认真度是最重要的。她的被录用，首先是人品的录用。因为做人力资源管理的人，应能识别什么是可塑的，什么是难以改变的。

人是最宝贵的资源

在人力资源部里，有一个观念是深入人心的：人是最宝贵的资源，资源是可以被开发的。每个年终，人力资源部都会对每一个员工做工作表现评估。有人会以为这就如同国营单位评‘先进’的形式，其实不然。这是一个重要的机会，无论对于管理者还是被管理者。每位员工一定能在那份分类细致严谨的工作评估表上感到此事的重要，同时，在‘综述’栏目里轻松和谐地同你的顶头上司共同填写‘员工发展及培训计划’。评估的分数将直接影响你的奖金，‘员工发展计划’为你真正的‘升值’提供了最好的条件。”为了使本年度评估和第二年的目标设定更为有效，每一位经理都必须接受绩效评估的专门培训和模拟评估，目的是使每一位员工都能受到尊重，得到公正而准确的评估，提供最适宜的培训以及明确地接受明年的任务。

必须善良

BAYER 光翌公司有一个女孩是在上海读的大学，在她还没有毕业的时候，通过家人在招聘会上找到了吴白莉，后来她从上海的学生宿舍里打来电话，想谈谈自己求职的意愿。

当知道她从上海打来长途时，考虑到她还是学生，电话费很贵，所以请她留下号码后立即拨回上海。这个女孩进入 BAYER 后，在不久的一次闲聊中告诉吴经理：“当你让我放下电话的时候，同宿舍的女孩还以为你不愿理睬这么遥远的应聘者呢，当知道你要打回电话时，她们都说，这个企业多好啊，你就努力争取吧！”“你当时的态度对我的选择起了很重要的作用，尽管那时我还面临着多种选择。”这个女孩说。

对于我来讲，并不是有意这样做的。但是，我深知这个位置面对一个很大的求职群体，无论她们是否成为你企业的一员，都会通过这个窗口来初步认识这个企业。

做这行可以是杂家

从专业角度来讲，我并不认为做人力资源的人一定要是学这个专业的。实际上学法律、学统计、学数学、学教育的都非常好。因为人的很多社会经验是可以通过实践得到的，而专业经验主要靠的是技术背景。比如，对于学法律的人来说，合同文本、相关文件、争议协调和诉讼处理等都是轻车熟路；学统计的人则在做各种分析报表、数理统计等具有精确的数据根据；学教育的人在培训和员工发展方面会比一般人看得远些，并能提供一些独特的思路。总之，每一个人力资源部经理都具有不同的专业特点。

如果你想了解更多拜耳的概况，你可以访问拜耳官方网站：<http://www.bayer.com.cn>

第二章 拜耳网申、笔试资料

2.1 2016 年拜耳校招笔试真题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106110-1-1.html>

1.1 和 0 之间加上什么符号才可以使得到的数比 0 大又比 1 小呢？你知道吗？

2. 戴维手里拿着火柴走到厨房，这有一个煤气灶和一个酒精灯，他如果想烧开水，请他应该先点燃什么？

3. 有三个不同的信箱，今有 4 封不同的信欲投其中，共有多少种不同的投法？

4. 连续 4 次抛掷一枚硬币，恰出现两次是正面的概率和最后两次出现是正面的概率。

5. 一个口袋内装有除颜色外其他都相同的 6 个白球和 4 个红球，从中任意摸出 2 个，a、2 个都是白球的概率；b、

2 个都是红球的概率;c、一个白球, 一个红球的概率。

6. 你有两个罐子, 50 个红色弹球, 50 个蓝色弹球, 随机选出一个罐子, 随机选取出一个弹球放入罐子, 怎么给红色弹球最大的选中机会? 在你的计划中, 得到红球的准确几率是多少?

7. 在中国文化中中庸思想一直占据着很重要的地位与作用, 谈谈你的理解?

8. 你知道“世纪之药”吗?

9. 谈谈关于公司的几件事?

推理题

1、在房里有三盏灯, 房外有三个开关, 在房外看不见房内的情况, 你只能进门一次, 你用什么方法来区分那个开关控制那一盏灯?

2、有两根不均匀分布的香, 每根香烧完的时间是一个小时, 你能用什么方法来确定一段 45 分钟的时间?

3、一个经理有三个女儿, 三个女儿的年龄加起来等于 13, 三个女儿的年龄乘起来等于经理自己的年龄, 有一个下属已知道经理的年龄, 但仍不能确定经理三个女儿的年龄, 这时经理说只有一个女儿的头发是黑的, 然后这个下属就知道了经理三个女儿的年龄。请问三个女儿的年龄分别是多少? 为什么?

4、在一张长方形的桌面上放了 n 个一样大小的圆形硬币。这些硬币中可能有一些不完全在桌面内, 也可能有一些彼此重叠; 当再多放一个硬币而它的圆心在桌面内时, 新放的硬币便必定与原先某些硬币重叠。证明整个桌面可以用 $4n$ 个硬币完全覆盖?

5、一个球、一把长度大约是球的直径 $2/3$ 长度的直尺。你怎样测出球的半径? 方法很多, 看看谁的比较巧妙?

6、五个大小相同的一元人民币硬币。要求两两相接触, 应该怎么摆?

2.2 刚做完 OT~供参考

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 10 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063967-1-1.html>

今晚 24 点是我 OT 的 deadline, 昨天特意来 BBS 刷了一下笔经,

看大家都说不是很难的样子,

也是三个部分, logical, numerical, verbal

每个部分都是做两次四分钟六道题结束, 中间可以休息, 但是不能退出界面,

再来说题目,



我真的是相当虐

题目本身是不算难, 但是每个环节都是 4 分钟 6 道题, 尤其是 numerical 部分, 两分钟读题, 两分钟算就没有了。。。。。

总之, 时间是相当紧, 一天之内被智鼎和拜耳虐真的是

2.3 2017 拜耳 JA 笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063673-1-1.html>

给几个重要的 tips:

- ① 一定要选一个安静而且网好的地方，楼主做 logical 的时候老是下载试卷卡在最后的一段，一动不动，我等了 20 分钟也是醉...(`-!_- `)但是之后没有卡过。所以建议不要在 deadline 之前做，万一卡着卡着过了截止时间怎么办...
- ② 做完第一个 part 之后不会立即跳到第二个 part 让你做，而是有一个 continue 还是什么的按钮，你点击之后才会开启第二个 part，所以觉得需要休息一会的可以不立即点 continue

1.logical

4 分钟 6 道题，2 个 part，做之前会有 3 题练习题给你找找感觉，彩色的图片，比较简单，时间充足

2.numerical

4 分钟 6 道题，2 个 part，计算不难，但是是英文题目而且题目比较长，同样有练习题供练手，时间比较紧

3.verbal

好像 5 分钟还是 6 分钟来着，也是 6 道题，2 个 part，英文文章，有的题目长有的题目短，带着问题去看文章会比较快，一共有 6 篇文章，1 篇文章 2 道题，比 SHL 的简单

以上就是热腾腾的笔经分享啦，希望可以好运进入面试! (‘,,•v•,,`)

2.4 2017 拜耳 HR associate OT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063202-1-1.html>

三个部分，logical/numerical/verbal

其中 logical 是图形推理，挺简单的，认真做过 PG 题库的应该都还好

numerical 是英文的，3 分钟 6 道题吧大概，一共三组题，时间根本不够用，不要浪费时间在某一道题上

verbal 是英文的，好像也是 3 分钟 6 道题，一共三组还是四组，基本上都是关于各大公司的 management case，这部分也不难

看了往年的笔经去做的，都说多刷 SHL 的题，但是感觉今年是新的系统，没遇到题库里的题，所以宝宝们自求多福吧，今晚连着被 BAYER 和高露洁的网测虐也是哭了/(T o T)/~~

2.5 拜耳笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063156-1-1.html>

拜耳财务岗，做完现场笔试第二天就收到了 OT 通知，今天刚做完，有 numerical, logical, verbal。全程英文表

示有点难。时间不够用。四大起码只有 kp 的 verbal 是英文的其他都是中文的吧，已挂  祝后面的小伙伴顺利，来分享一下攒攒人品

2.6 2017 拜耳 JA 在线测评

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063002-1-1.html>

楼主 10.22 参加了上海财大下午场的财务笔试，感觉做的还可以。刚刚收到了在线笔试的邮件，截止 10.27 日晚上 24 点之前完成。

之前有翻论坛笔经，好像题库是 SHL 的，但是我看了眼邮件，好像今年改革了？题目是 Graduce 的，是不是和安永同一个笔试类型的？

楼主做完之后会分享经验的~

2.8 2015 拜耳 HR Associate 笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1997477-1-1.html>

看论坛，很多报 accountant 的同学都要参加现场笔试，HR 是线上测试的

SHL verbal+numerical 全英文的，numerical 可以选中文，可我深深地希望 verbal 可以是中文啊 

四大 shl 题库多做做，有原题出现的

恩，听说这是个神奇的网站，希望可以顺利通过吧

2.9 刚做完拜耳财务的网测，给大家一些资料作参考吧~

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-1903834-1-1.html>

今年拜耳采用 SHL 的笔试题目，verbal 和 numeral 竟然都是英文的，之前的现场笔试做的 Finance Accounting

也是全英文的，拜耳今年的笔试和网测就没见过中文字  目测面试也是英文了 

给大家一些资料吧，大家如果没有应届生币也可以去这个网站去练习一下：

<http://www.shldirect.com/en/practice-tests/> 

 [2013 SCB_num-2.pdf](#) (1.38 MB, 下载次数: 82)  [2013 SCB_num-1.pdf](#) (1.82 MB, 下载次数: 59)  [KPMG 笔试 Numerical 经典 24 题 Verbal 经典 36 题详解.pdf](#) (1.48 MB, 下载次数: 80)  [经典 42 题.pdf](#) (146.97 KB, 下载次数: 32)

2.10 拜耳笔试笔经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1762618-1-1.html>

楼主昨天刚刚参加完拜耳笔试，介于论坛里相关资料不多，就谈谈自己的经历并附上资料，有助于后人求职



楼主是加考场，这里要赞一记拜耳委托的中介。收到笔试邀请才发现与其他考试冲突，按照短信的邮件地址把

相关问题说明后，工作人员很效率把时间调整。  比起那些“时间不得调整”“地点不得调整”的企业好太多。

好了说说大家最关心的，考试两小时，题 25，全部是很基础很基础的英文会计题。虽然楼主因为看到笔经里说英文会计心里直接放弃，仅在考试前瞄了几眼 Financial Accounting（要感谢论坛里大神的笔经）所以直接拍在了沙滩上，但素！楼主随便瞄的竟然考到了！所以收到笔试的同学一定要有信心。考得很基础。楼主强烈推荐这本书。楼主不是会计专业但素很久之前有学过会计基础和财务管理（中文版的），所以看这本书的时候能想起相关知识点。书里除了专业词汇外，英文都不难懂。所以如果你和我情况相似，去看看 Financial Accounting 这本书，

看到不认识的单词查查词典，主要再看看固定资产折旧的几种方法、资产负债所有者权益的概念和它们之间最基础的关系。真心的只要专业词汇（资产啊、负债啊、折旧啊、利润啊等等基础）弄懂，基础会计知识弄懂，肯定考得出的！时间老充裕的。

楼主昨天懈怠了，考了一天累摊，考到拜耳的时候都困的 hold 不住了，就草草交了卷，在这里做自我批评。。



所以将来收到笔试的一定要认真对待每次考试，不要觉得机会来得很容易或者因为很多考试加在一起而懈怠，就像楼主这样。。

大家还记得其他的或者还有其他方法的都来晒一晒啊。



[Financial Accounting.pdf](#)

1.16 MB, 下载次数: 53, 下载积分: 应届生币 -2 枚

2.11 拜耳测试分享

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1761567-1-1.html>

刚做完拜耳的 OT，攒一下人品啊

阅读部分建议看一下 42 题，但是有新的，也有原题

数理部分时间够用，但是挺难得，特别是汇率的计算，我的练习题完全不会做的节奏 啊

但正式开始做的那部分还是可以的，虽然有不会的`但真心不用着急时间，我做完还有 10 分钟左右
希望对大家有用啊

2.12 拜耳 junior accountant OT

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1760654-1-1.html>

今天收到邮件说要做 OT，就去做了。。。 = =

SHL 的题目，verbal 和 numerical 两块

verbal 19 分钟 30 道题，英文的；numerical 25 分钟 18 道题，中文的~

ps~~求面试啊~~~



2.13 拜耳 财务 第一轮笔试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1758600-1-1.html>

看之前木有什么笔试经验 造福后人 发笔经了 虽然我不是大神是菜鸟~
简单说 考的就是 financial accounting 的东西~ 英文的会计 时间足够 全是选择 希望后面还有财务笔试的同学们加油~

2.14 拜耳中国测评

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1546205>

25号提交的网申,昨天(26号)下午收到邮件和短信都发来的测评通知,网上查找相关经验帖较少,所以做完后来与大家分享下。

不知道是否与所投岗位有关系,测评题型是否会有改变。

我只叙述我接触到的,我投的是拜耳技术服务的 process engineer。

大概就是性格测试+逻辑推理+数学分析几类,形式会变化,

性格测试是颠来倒去的问你,同意不同意,符合不符合,挺容易纠结的,

逻辑推理是有问原因的,问结果的,找关系的,

数学分析最简单了,基本都不会有问题的。

每部分有时间限制,但如果不多想的情况下时间完全充裕。

另如果网络出现卡壳,断网或页面假死的话,赶紧强制关闭,

然后重新通过邮件的链接进入测评页面,会从你卡死的题开始的。

为了攒人品,大家都加油。

2.15 在线测评最后几道题(截图)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1554378>

昨晚做了拜耳的在线测评,题目量大,分成6个小部分好像是,每个部分时间限制不一样。

基本还是以性格测试,逻辑题等为主。

截了最后几道题发上来给大家分享,不过选中的不一定是正确答案哦,LZ后来有修改的……囧

攒RP~不知道过多久才会有是否进入下一轮的通知呢……

【附件可至原帖下载】

2.16 一小部分网测题

今天晚上接到电话，直接要我去做测试

需要先下载一个 JAVA，用 IE 浏览器

做了好多以后，才想起来记下一些题目。。。不过前两部分的时间真是很赶啊，那些数学题做得我头晕眼花只记下了一下几道题，这基本是同一个题型，汗哒哒

1 有 60 个人，其中男人有 24 个，大于 60 岁的人有 31 个，那么 60 岁以上的女人至少几个？

2 有 4 男 3 女，现在需要挑选 2 男 1 女进行表演，这样的组合一共多少种？

3 6 个人分乘 P、Q 两个车，2 个人坐 P 车，4 个人坐 Q 车，这样的组合有几种？

4 不同的 5 个杯子，3 个碟子，各挑 2 个摆在桌上，这样的组合有几种？

5 连续 3 次抛硬币，只有一次正面朝上的概率是多少？

6 鞋子扔出去鞋面朝上的概率是 $\frac{2}{5}$ ，扔两次时只有一次鞋面朝上的概率是多少？

7 P、Q 两人分 6 根不同的花苗，每人 3 根，这样的组合有多少？

2.17 拜耳笔试题分享

1. 问：1 和 0 之间加上什么符号才可以使得到的数比 0 大又比 1 小呢？你知道吗？

答：0.1

2. 问：戴维手里拿着火柴走到厨房，这有一个煤气灶和一个酒精灯，他如果想烧开水，请他应该先该点燃什么？

答：火柴

3. 问：有三个不同的信箱，今有 4 封不同的信欲投其中，共有多少种不同的投法？

答：一个信箱可以接受几封信，但一封信不可以投两个信箱，所以答案是三的三次方。就是 81 种。

4. 问：连续 4 次抛掷一枚硬币，求恰出现两次是正面的概率和最后两次出现是正面的概率。

答：设出现为正面记为 1，出现反面记为 0，出现的可能情况共有 $2^4=16$ 种，恰出现两次是正面的共有 6 种，所以概率为 $\frac{6}{16}=\frac{3}{8}$ ；最后两次出现是正面共有 4 种，所以概率为 $\frac{4}{16}=0.25$

5. 问：一个口袋内装有除颜色外其他都相同的 6 个白球和 4 个红球，从中任意摸出 2 个，A、2 个都是白球的概率；B、2 个都是红球的概率；C、一个白球，一个红球的概率。

答：两个红球的概率是：二十五分之四；两个白球的概率是：二十五分之九；一红一白的概率是：二十五分之十二

6. 问：你有两个罐子，50 个红色弹球，50 个蓝色弹球，随机选出一个罐子，随机选取出一个弹球放入罐子，怎么给红色弹球最大的选中机会？在你的计划中，得到红球的准确几率是多少？

答：一个罐子放一个红球，另一个罐子放 49 个红球和 50 个蓝球，概率接近 75%。这是所能达到的最大概率了。实际上，只要一个罐子放 < 50 个红球，不放蓝球，另一个罐子放剩下的球，拿出红球的概率就大于 50%

7. 问：电影《英雄》取得了巨大的票房效益。试分析《英雄》商业运作的方式及效果。

答：《英雄》的商业模式可总结为四大模式，就是“大投入、大场面、大炒作、大回报”。效果是：2002 年 12 月到 2003 年月，从平面媒体到网络媒体，有关《英雄》的话题已经充爆了你的眼球。话题大致可分为两类：一是影片本身，二是商业运作。关于前者，著名的“网络棍子手”王小山最有代表性，他话语中的《英雄》是“一个糕

合古龙、李安、王家卫、黑泽明、司马迁、莎士比亚、古希腊戏剧(合唱队)以及封建意识、招安情绪、奴才心理等等的“不伦不类非驴非马的大杂烩”。但是在经济效益上,《英雄》无疑已成为真正的英雄。从先进的融资手段,艺术与商业间准确的平衡定位,到严整细密的防盗版手段,全方位的立体宣传策略等等,《英雄》成功的商业运作模式,在短短 20 天内,就从消费者的口袋中掏出了 2 亿元的真金白银。

8. 问:谈一下对德国企业的印象?

答:在我的印象中,德国的人的性格就是像人们常说的德国人那样,严肃、认真、严谨,用中文中的贬词来说,德国人是出色的苛刻……而且非常实在,很少“花色、花招”,非常注重产品质量,不过德国人太过务实,也会造成一些缺陷,那就是德国人注重质量同时却有些忽视了营销。

9. 问:在中国文化中中庸思想一直占据着很重要的地位与作用,谈谈你的理解?

答:中庸是中国儒家道德智慧之精髓。我的理解是:它可以表现在人们日常的、世俗的生活之中,表现为恰当地处理人与自然、人与社会、人与人之间关系的一种方法、态度和境界。是关于人与自然的和谐、人与社会的和谐、人与人的和谐、人的身心和谐的思想。

10. 问:你知道“世纪之药”吗?

答:拜耳公司于 1863 年由弗里德里希·拜耳在德国创建。1899 年 3 月 6 日拜耳获得了阿司匹林的注册商标,该商标后来成为全世界使用最广泛、知名度最高的药品品牌,被人们称为“世纪之药”,并为拜耳带来了难以想象的巨额利润。

11. 问:谈谈关于公司的几件事?

①2007 年 4 月

拜耳青年环境特使项目首次走进重庆

第五届“拜耳青年环境特使”评选活动于 2007 年 3 月启动。拜耳(中国)有限公司首次将该项全球性环境教育项目介绍给中国的西部重镇——重庆...

②2007 年 3 月 28 日

拜耳作物科学看好中国的业务增长:拜耳作物科学有限公司 2007 年中期计划:在中国预期销售额将达 1 亿欧元。作为公司的中期发展规划,拜耳作物科学努力使销售额从 2006 年的 6,500 万欧元增长到 1 亿欧元。公司的战略核心是引进新的有效成分、制剂和混配产品...

③2007 年 4 月 18 日

拜耳技术服务有限公司与中欧国际工商学院签署具有里程碑意义的谅解备忘录

拜耳技术工程(上海)有限公司(BTES)与中国一流的国际商学院--中欧国际工商学院(CEIBS)签署了具有里程碑意义的谅解备忘录...

④2007 年 2 月

拜耳作物科学集团蔬菜种苗业务部门 Nunhems 公司同联合利华签署协议,共同开发更有营养、更有益健康、同时更加美味的番茄新品种

曼海姆/哈伦-拜耳作物科学集团蔬菜种苗业务部门 Nunhems BV 公司同联合利华公司签署协议,共同开发更有营养、更有益健康、同时更加美味的番茄新种...

第三章 拜耳面试资料

3.1 拜耳非技术类实习生面试经验详情

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2155957-1-1.html>

刚好半年实习快结束了，过来答题回馈一下大家。投了简历之后，HR 先电话询问了基本情况，是否会数据分析（因为所在部门涉及商业渠道的管理维护比较多，所以数据分析要求比较高），之前项目的经验，有没有相关实习等等，之后等了大概三四天，Line manager 会主动联系面试。

面试的时候也就是问一些简历上体现的基本问题，因为这个是我第一份实习，所以经历就项目实践的经历问了一些具体的实施，然后对这份实习的期望和做市场的原因等等。

3.2 DM 销售面一面直接压力测试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2155956-1-1.html>

我之前在东北的国企做生产岗位，想去上海转型销售。因为没有销售经验求职过程比较艰辛（这是相对于外企而言的，国内企业已经拿了三个 offer）。面辉瑞的时候因为准备不足面试表现不好没有接到下一面通知，面拜耳的时候应该说准备的很充分了，结果 DM 面我直接开始压力测试，挑我发言的问题，总结我的漏处，一而再再而三的追问我。我下足了精力在产品业务和专业知识上，然而 DM 一直在问我对于销售的认知和自我认识对工作的匹配度。我俩聊了一个小时二十分钟，到后期的时候我都不知道该回答什么才是他想要的答案了。只能罗列自己的优势和对工作的热情，同时回答 DM 对我的提问。

从花旗大厦出来的时候感觉面的很不好，但是因为 DM 还跟我说了很多关于晋升机制和工作范围的内容，所以猜测有可能是第一轮有意压力测试，让求职者从中找出不足进行补充准备第二轮面试。而对我总体表现是能接受的。果然，第二天我接到了二面通知。

想对求职外企医药代表的朋友们说，特别是像我这种没有销售经验的求职者而言，准备充分很必要，对自我的总结、对销售的热情、对专业的了解、对工作内容的了解。准备充分才有获取录用的资格。我很感激这位 DM，他虽然严格，但是初衷是好的，是希望求职者认清自我完善自我。

3.3 拜耳集团会计面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106107-1-1.html>

比较有缘呵呵哒。刚好需要人，职位对口，就入了。如果再来一次，我不一定能被选入。我觉得最重要的是你是

一个什么样的人，是否自信，专业能力，平时做事的习惯，英文能力，气质，都很关键。最好有点学生气质，211毕业够用了，CPA 过个一两门。

3.4 拜耳集团 HR 实习生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106102-1-1.html>

首先是之前的实习生简单的面试了我，就是问了下关于过去的社团经历之类的，问了我具体做了什么，举例证明自己的快速学习能力。紧接着是 Manager 面试，问了下从学校过来是否方便，寒假能不能留下来实习，然后就开始英文面试。最大的败笔就是实习生面我时，明确表示对我实习时间不满意，我还是不知道让步说可以长时间实习。我同学比我表达能力差，但是就是因为保证下学期还能面试所以过了

3.5 拜耳集团医药代表单面经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106100-1-1.html>

单独面试，就是问了我一些基本的问题：

1.首先会问我为什么选择这一行业，看我得简历上面根本就不是和药还有销售有关的方面。我就把网上那些资料背了背，然后说销售这个职业是非常锻炼人的，虽然我学的不是这，可是我做过很多关于销售的工作。

2.为什么选择拜耳?然后我就把拜耳公司夸到天上去了(你们懂的)

3.你对医药代表的看法和理解(把网上的资料背了一遍，然后结合一下自己的经验)

4.你能用英文说说下自己的优点和缺点吗?(妈呀，这下疯了，随便搞了几句，这关估计给别人印象不好)

3.6 拜耳 - 医药代表(威海)面试全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106098-1-1.html>

实习经理，工作流程，怎么做终端，家庭背景，性格以及工作中需要我做些什么思路清晰些，准备好，就没有问题了，最开始紧张，后来就好了

面试官提的问题：工作经历，学到了什么，个人优缺点各 3 条，怎么做终端，具体方法，通过什么工具，对于这个职位有没有什么要求

3.7 拜耳（中国）有限公司市场部实习生面试市场部实习生的两轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106097-1-1.html>

投了简历让过去面试，首先好像是市场部的经理面，问的问题都挺常规的，比如为什么选择市场部，你认为市场不是一个什么样的地方，需要什么样的品质，也会根据你的简历问一些细节的问题，比如我的专业和市场相差较大就问到了为什么会不想要从事之前的专业，以前一些实习经历等等。这个职位非常看重沟通能力，因为是实习生其实可能干的事情和市场并没有很大的关系而主要是打杂。然后说了这边可能会经常加班，节奏很紧张之类的。第二天有通知我去第二轮面试，好像是下面具体的某个小组的领导面，特别问了关于沟通能力的问题，因为我这方面的能力确实不强而且也没表达好，第二轮面试十分钟就结束了，最后也没过。

3.8 拜耳（中国）有限公司财务面试面试难度不大

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106095-1-1.html>

一面有 3 名主管 vs1 名面试者，英文介绍自己，后面的问答也是一半英文一半中文的，面试官主管都非常和蔼，会针对简历上的点比如工作经历之类的提问。

二面有 2 名经理 vs1 名面试者，同样要英文介绍自己，后面也是英文问答，问题关于性格和解决问题的处理之类的。后面也聊到个人兴趣爱好之类的问题，不确定是面试事先设定的问题，还是因为面谈氛围比较融洽而衍生出的。

建议：英文多准备下，简历要熟悉。

问为什么不是财务专业的想申请财务职位？

答想往这个领域发展，跨国公司流程规范是个很好的起点。

3.9 面试官很年轻，问的问题很多，施加压力。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106094-1-1.html>

3.10 拜耳医学学科带头人面试很期待的工作，如愿加入拜耳。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106091-1-1.html>

久闻拜耳大名，大平台，人性化，福利好，终于找到一个和自己专业匹配的工作机会，一共两面，一面是 HR 电话面，问的问题是关于跳槽的动机，对拜耳的了解，遇到过最大的挑战，比较 general 的问题，顺利通过后约了二面，在花旗面总监，总监人很好，问的问题也不算特别难，一一作答后问我有森马问题，刚开始我没准备太多问题，之后聊着聊着想起一些问题，总体聊得挺愉快的，过了 1-2 周谈了薪资，然后做体检，最后拿到 offer。面试官的问题：

问跳槽的动机

答寻求更好的发展，拜耳的这个职位和自己的专业更匹配

3.11 下面是拜耳面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106088-1-1.html>

一面对象地区经理：

1~5 个问题同上

6，你这周干了什么，周一干了什么，什么时候到医生，见了谁，下午见了谁，晚上见了谁，几点回家。还有周二见了谁。。。等等，一周都会问。

7，现场模拟拜访医生，推销自己的产品。

8，怎么看待代金销售。回答学术很重要，上量也很重要。

9，回过头来考试这周见了谁，周一见了谁，几点到医院等等。看你有没有撒谎。

10. 问你有没有什么问题问他，一定要问，如什么时候二面呀，什么时候出结果呀。等等表示你关心。

二面：面试对象大区产品组经理，HR 主管

1~5 问题同上

6，为什么选择深圳，还问了些个人问题，有没男朋友啊，准备什么时候结婚呀，这个最好没有，答有的话也不要计划很快结婚。他们怕女孩子怀孕的话就不能干活了。

7，为什么离职，和主管怎么处理争议的。

8，你怎么拜访客户的。回答拜访的七个步骤，1，访前准备，2，开场白，赞美开头。3，兑现承诺，即上一次的拜访话题。4，传递产品知识，这时医生会提出一些异议（如，不关心，产品知识误解，产品缺点）。5 处理异议。

6，获得承诺，即要他答应帮你处方。7，访后分析。

这七个步骤对新人同样适用，模拟拜访的时候根据这 7 条来同样适用。

最后有背景调查，等等

男同学找女老板，女同学找男老板，异性相吸的法则到哪里都适用的。

下面是大家关心的问题，待遇问题，拜耳基本工资 4000~6000，交通补助 2000，奖金完成指标很高 10000~15000

每月。压力很大，不推荐新人去，祝大家好运。

3.12 拜耳面试总结

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106087-1-1.html>

这次来到拜耳面试，完全是无准备行为。虽然我一直坚信不能打无准备之仗，但实在不愿意错过这次机会，于是就硬着头皮上了，就当是积累面试经验。早上 6 点半起床往成都赶，坐在公车上时我脑子里一直搜索着关于自己在校内上看过的关于面试的资料，真是书到用时方恨少，真后悔当时没有认真看。我找了一下自己的优点和缺点，迅速分门别类的写了下来，然后想了一下这个公司要做的项目，需要怎样的人，然后从自己的优点中找出了与这个公司所需要的人相符合的。

面试之前首先收到了一个心理调查表，5min 填完，最开始很认真的思考，但很多问题之间都有些矛盾，让我难以选择，最后还剩两分钟的时候还有一大页没做，就完全不敢思考，一阵猛勾，可惜最后还是没做完。

在我看来之前的这个测试时用来测试我们的性格是否适合这个团体的。这些可以看出我们在面对矛盾时更注重哪一点。而给我们的时间明显的不够，并在我们做的过程中不断的提醒我们时间，是为了看我们对质量和时间哪个更重要的看法。（这一点是我在后面的培训中总结出来的，因为当时大鹅姐也重点问了大家这个问题。）

可能是由于我开始并没有抱着要进去的希望，所以在面试之前我并不紧张，由于我没有简历，在面试前娟姐就给了我一张 A4 的白纸，让我在上面写简历。面试的房间很小，里面一个小圆桌，我们就像喝下午茶一样坐在里面谈，没有距离感，就觉得很放松。最开始是一分钟的自我介绍，这一点我觉得自己做得很不好。然后我简单的说了一下我在大学里面所参与的活动。我的第一个问题是为什么要来面试这个公司。我个人觉得这种面试是比较随机的，它会有一些准备好的问题，但是你说的每一句话一个观点都会变成她下一个问题。通过这种谈话式的面谈，你的思路想法都会比较清晰的显露出来。

通过这次面试我主要有以下几点感想：

- 1，不要放弃任何一次机会。有时候就是一瞬间的决定就可能使一个机会与你错过，就像昨天早上我因为李肇星讲座差点放弃这个机会，但是最终我还是去了，不管结果如何都收获了很多。
- 2，面试不打无准备之仗。即使没有时间准备，也一定要头脑清晰，打好腹稿。
- 3，坦诚相待。谈话式的面试中谎言很容易被自己后来的内容拆穿，就像是最后大鹅姐问我的缺点是什么，我就说我很容易对信息忽视。大鹅姐很吃惊的问我说在信息社会我说自己有这样的缺点，不怕她对我的印象大打折扣吗？我就以这次 Bayer 的招聘为例讲了我最近是如何发现了自己的这个缺点并努力去改正。自己能发现总比在工作中别人发现是好的。后来的培训中大鹅姐也提到了这点，我想自己并不是没有多大的能力，能留下来实属幸运，这也应该是打动她的一个地方吧。
- 4，不要过多的表达自己想来学习更多的东西。外企要的是熟手，不是拿来给你锻炼的。他们需要有能力会做事的人，而不是想做事的人。所以虽然在里面却是可以学到很多，也不要过多的表达自己的这种想法。（这个我觉得太长见识了，跟在学校做事很不一样，我也是昨天才第一次听说。。。）
- 5，在表达自己能力的同时要表示自己良好的团队协作能力。外企不需要大英雄主义的人，需要的是合作，荣誉是属于团体的而不是个人的。
- 6，有话说，但不要抢话说。在回答时要有自己的观点，但当面试官对你的观点提出异议的时候不要急着反驳，一定要等其把话说完。
- 7，清楚自己的优劣势以及人力资源网。

8, 在面试一个公司前要对这个公司及其理念、项目等做详细的了解。

这次面试 Bayer 算是我最正式的一次面试, 但也很遗憾没有像其他的 8 位成员一样经过一层又一层的选择, 错过了很多锻炼自己的机会。在这次面试中也的确发现了自己的不足, 总结了一些经验。现在我们的团队已经成立, 我也看到了都是一些经过了层层筛选的很强大的人, 对于我这样带有一点运气性质的进入团队的人也是一个很大的挑战, 我知道自己还有很多的不足, 但是我都会努力去克服。拜耳是一个很不错的公司, 也希望我们的团队可以做 Bayer 青春校园行计划最优秀的团队。

3.13 HR 一面+二面面经!

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 11 月 23 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2074777-1-1.html>

刚刚面完到家...感觉今年的面经特别少, 想了一下还是来写个面经造福明年的大家。

今年拜耳改了形式, AC 和 panel 放在了同一天, 上午是 AC 面, 我们 7 个人一组, 房间四个角落坐着 HR, 做一个 case, 中文材料, 15 分钟阅读, 50 分钟讨论, 10 分钟 pre。

具体题目就不说了, 有很多的数据, 幸好我们组有一个很会做数据的小伙伴, 简直太厉害了, LZ 不喜欢争抢, 所以主要起到了一个计时和补充说明的作用, 期间也提出了一些意见和建议...

最后我们 7 个进了 2 个, LZ 和一个口才超好的小姑娘~ (好温柔的), 我觉得问题主要是前期的占地面积那里我们出现一个很大的错误...LZ 当时提出了问题但是被大家驳斥了, 于是乎就顺着做了下去.....

我觉得 AC 当中, 如果你面的是 HR 岗位的话, 可以不要那么的激进, 去总结一下别人的发言, 适时的去提出意见和补充, 做一个辅助的角色其实也很加分的。

另外要有礼貌, 对着 HR 微笑啊, 走的时候笔和纸都收收好, 椅子推推好, 细节有时候也会加分吧。

最后 HR 姐姐报名单的时候我的心脏都跳出来了.....庆幸的同时又觉得很可惜, 我觉得我们的组员真的都很棒啊啊啊, 在这里预祝她们都收到更好的 offer!

-----分割线-----

下午就是 panel 了, 四对一, 实际上会有 6 个 HR 坐在里面 (其中四个提问)但并不是很压力面, 有一个 hr 姐姐一直对我微笑, 我特别感谢她, 真的让我放松很多

先是英文自我介绍.....LZ.....讲的特别烂.....因为会议室灯光特别热, 我是很容易脸红的体制, 脸一红脑子一懵加上紧张, 讲话特别结巴.....颤抖.....语无伦次.....非常不顺利的完成了自我介绍, HR 姐姐还让我不用那么紧

张.....搞得我更紧张



然后就是行为面试...同时也问了一点刚刚 AC 面里的问题, 比如说觉得你在刚刚 AC 里起到了什么作用啊, 有什么要改进的啊, 其他都是根据你的自我介绍和简历中提问, 所以要很熟悉自己的简历, 并且不要在自我介绍中挖坑!

比如你说你特别有责任感，你就必须要有能够佐证那一点的详细例子。

最后 HR 姐姐说周五前就会通知

面了大概 30 多分钟不到吧.....在会议室里真的时光飞逝的感觉.....真的很喜欢拜耳的环境，企业文化，也很向往这个平台。

大家都说应届生是个神奇的论坛，希望我的面经都帮到别人，也希望我能拿到 offer.....虽然希望不大

3.14 攒 rp~拜耳 HR associate 电面

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-2070085-1-1.html>

时间点：9 月 2 日网申，10 月 25 日网测，11 月 11 日电面

LZ 一直特别喜欢拜耳和拜耳的企业文化，所以网申一开放就申请了，但网测的时候 numerical 部分没做好，当时特别沮丧，觉得要跟拜耳无缘了 T T

所以早上接到电面的时候真是喜出望外，一扫熬夜买买买的困倦哈哈哈，估计是 passion 有感染到 HR，全程都聊得很开心 O(∩_∩)O~~

问题其实很常规，why me、why Bayer、自我介绍、职业规划、优缺点和几个根据经历的宝洁八大问，中英文随机切换，全程一刻钟这样

HR 姐姐特别的 nice，声音也很温柔，还介绍了拜耳这次招聘 HR 的三个方向，问了期望薪资。这次电面互动性还蛮好的，反正 LZ 聊得很开心，当时在阳光底下面试也很开心哈哈哈

（因为 LZ 昨晚做了另外一家德企的电面，全程像视频面一样，对方念出一个问题，中间完全没有互动，十分钟下来双方像是在完成任务一样体验特别差\ (/_/) \ (/_/)

最后 HR 姐姐说如果通过电面的话下周会通知 AC 面，然后下下周 AC，希望能过哟~(づ￣ 3￣)づ

3.15 11.8 JA 电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2068651-1-1.html>

做完 ot 一段时间了

今天上课的时候接到了电话~

高兴

问题：

- 1.英语自我介绍
- 2.因为是和财务无关的专业 问我为什么要报 JA（英文）
- 3.介绍了一下 ja 的工作内容 和我现在的实习不太一样 说了下我自己的想法（中文）
- 4.薪资（中文）

这周四、周五就会有结果 会电话通知能不能进下一轮
下一轮的时间在下周

希望大家都有好结果
也希望自己可以如愿以偿～

3.16 刚接到电话面试来反馈！

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-2068172-1-1.html>

LZ 是 10 月 25 号做的 OT，HR 岗位，一直等到今天才来电面心情真的很忐忑，来反馈一下攒人品！

先是英文自我介绍（1-2 分钟）

然后用英文问了一下想进 HR 哪个部门，以及为什么

最后问了一些对职业的规划，和期待薪资就结束了，总时长 8 分钟

3.17 JA 电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2067074-1-1.html>



突然接到电话面试，LZ 受到了惊吓 分享一下题目：

- 1.自我介绍（英文）
- 2.优缺点（英文）
- 3.对第一份工作的规划（中文）
- 4.期望薪资（中文）
- 5.是否有投过四大（中文）

HR 说如果进了的话，AC 面会在 15 号到 18 号间，求进 AC 面

3.18 突如其来的电面 本人还在懵逼中。。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2066535-1-1.html>

刚对拜耳已经绝望了。。居然突然给我来了个电面= =

看到奇奇怪怪的电话，我还以为又是什么小广告。

好了大家准备一下吧：自我介绍（英文版）丝毫不给你准备时间



薪资要求

对职位的看法（露珠是 JA）

电面之后据说是 AC.....求 AC 面啊 T.T

露珠现在手还在抖。。好萎

3.19 2016 JA 拜耳公司电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2003221-1-1.html>

下午 4 点多突然接到拜耳 HR 电话，毫无准备电话面试!! lz 还有点轻微陌生电话恐惧



，发帖求攒人品咯~

主要问题是：1、对应聘岗位有什么理解 2、英文自我介绍 3、应聘岗位的优劣势 4、期望薪资

HR 姐姐声音很甜。。

求过~

3.20 10.27 网测，今天收到电面，写一下小面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1999025-1-1.html>

LZ 在晚上快六点收到的电面，木有一丝丝防备

电面时间不长，

主要有自我介绍，
以前的实习经历，
薪资要求，
大概就这些~
说是通过的话周五之前会再电话通知下周面试，不知道有一起的小伙伴嘛？？

3.21 2016 秋招 SH HR 终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2013574-1-1.html>

周三终面一共大概持续了半小时吧，一共四个面试官。流程是 10 分钟英语自我介绍，需要提前准备 ppt。因为楼主的自我介绍说了很多案例来体现自己的 quality，所以后面问题大多是围绕这些 quality 和案例的细节，记得问道了 leadership，最困难的事，最自豪的事之类的。关于 hr 的理解也很看重，问了很多的对于职业发展、最喜欢哪个模块、为什么这类的问题。最后 hr 姐姐说下周会有回复。楼主自己觉得有点啰嗦，还是来这神奇坛子求好运 啦。

3.22 SH 终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2012548-1-1.html>

第一部分 10 分钟 PPT 自我介绍（全英文）

第二部分 根据你的简历上的经历提问，会问到最大的挑战，职业规划，怎么安排工作主次，以及对重复性工作怎么看。

建议学弟学妹们好好准备简历面试，STAR 法则以及宝洁八大问这种，面试官都特别好，喜欢拜耳的文化，很适合成长的一个平台。

听说这是一个神奇的论坛，楼楼发面经求 offer! Passion to innovate.power to change!

3.23 发个面筋给大家吃~初级会计一面 2014.11.20

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1915406-1-1.html>



首先吐槽下，为什么今年关于 Junior Accountant 的信息辣么少!! LZ 都不知道肿么去准备。。

拜耳公司真心高大上!! 好稀饭~色彩搭配，工作环境很不错。。然后面试是在一个小黑屋里，四个角不知道是 HR 还是财务部门的负责人，然后我们 8 人一组在中间讨论，桌上有笔有纸有计算器，对没错! 是有计算环节的。



看了去年的消息，是全中文群面，LZ 今天刚面完发现是全英文的材料啊啊啊，内容有点像一道 space-design 题，



和 size, cost 等等有关, HR 姐姐说要保密, 不便透露太多了, 大家自己去领悟啦
然后看要求 5min, 具体内容 15min, 讨论 45min, 忘了有没有算上前面看材料的部分, 全程 HR 姐姐会提醒各个



环节的时间点的, 最后要选一个纸上去 pre, 这些都是中文的

LZ 估计这几天都有面试的吧, 但你们都不粗来是神马情况~? 搞得 LZ 心里慌慌的木有底。。TT 最后预祝大家顺



利吧~

3.24 HR Associate 二面经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 11 月 14 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1910464-1-1.html>

都说发面经可以攒人品 不知道是不是 最近楼主等面试结果们等得太捉急 也来凑几个字
不给拒信的公司都是耍流氓!!!!!!!

话说在一面小分队各种牛人 MM 中英结合的 case 分析中幸存下来
要么就是把我不小心放错了拒掉的队伍 要么就是面试官已经英明滴猜到这些尖尖学校的牛人们手里藏了好几个 offer

我就漏进了二面 作为非 211 学校的经济渣硕

三个面试官

5min 英文 ppt 自我介绍 这个 ppt 是我前面面一家国企用的中文 ppt 翻了一下
连夜赶的 那 PPT 为了上家需要做得跟社会主义五好青年一样 竟然拿来面德企 o(╯^╰)o 唉 但是真没时间改了
幸好 HR 们都在低头看我的简历 不然真是。。。

然后开始问简历的问题

- ~实习的公司最喜欢哪家 为什么
- ~学经济学的为嘛不去做财务
- ~人力资源管理相关项目具体内容, 负责哪些模块
- ~HR 六个模块哪个最感兴趣
- ~职业发展规划
- ~学习工作之外有什么特长

问题都问的比较常规 然后讲了下具体这个岗的工作内容

最大的感触就是 真的不能在简历里撒谎

举了个做人力资源咨询的栗子 HR 正着问反着问 具体到项目六个月时间规划

举了个人资薪资实习的栗子 直接就问我原来实习情况 一直问道报表的函数

三个 hr 是三个方向的部门主管

问最想去哪个方向~说一个得罪俩~绕了半天也没说出个一二 就放过我了

感觉没问什么 出门一看一个小时了

面试官 JJ 还把我亲切地送出了公司大门

没什么压力滴感觉

虽然希望很渺茫 还是想攒个 rp 为前面还在等通知的 也为之后面了一半的 ~

也为小伙伴们留点什么~

3.25 发个 junior accountant 二面面筋，哭求拜耳 offer~~~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1919275-1-1.html>

楼主好想进拜耳，楼主快哭了，真的好喜欢这家企业，今天的面试官姐姐都很漂亮很 nice，楼主没什么远大追求，



出任 CEO 迎娶白富美什么的，只希望在一家自己稀饭的公司一直工作下去

据说这是一个神奇的论坛，发面筋能增加通过的几率，楼主也来发一下，如果拿到 offer 了肯定奉上全套流程，造

福后人。。



说下今天的面试，要做一个 PPT 加自我介绍，时间 5 分钟，楼主赶脚自己做得还是比较有特色的，但一紧张 pre

的时候打了好几个格楞



然后面试环节就是聊天啊啊，氛围十分轻松啊啊，就是行为面试+简历，还要看看究竟你是不是真心想进这家公

司，想从事这份工作。



楼主感觉自己答得还行，但还是隐约感觉被 challenge 到了，不知道答得妥不妥当，但是真的已经 be myself 了啊

啊

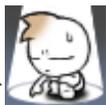


能想到的问题有：在团队中对不同意见的看法，如果工作枯燥重复能不能接受，你的实习经历和感受，你为什么

选择财务等等，问到后来楼主的缺点也被剖析出来的



楼主的爸爸妈妈很希望我能够做财务或者人事的工作，而我自己也是喜欢这样的工作，求职到现在什么 offer 也没



有，心也快要碎掉了

拜耳的面试是楼主经历辣么多家企业中最为舒心的，很有那种一见钟情的第六感，真心哭求 offer 啊啊



啊%>_<%

3.26 Junior accountant 一面面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1915746-1-1.html>

论坛上确实资料略少，今天刚面完拜耳 junior accountant，我的校招季也就差不多走到了尽头，特地来论坛发此面筋，造福后人。

一面群面，8 个人一组。一开始在一间小房间里等候，HR 会来收简历，然后会给你一个号码牌贴在身上，等会进入面试房间后对号入座。然后看资料，15 分钟，群面题目是全英文的，但是阅读量不是很大，有图表和 email。15 分钟足够看完，并能有时间整理自己的观点。

然后就被 HR 带到一间更宽敞的会议室进行 45 分钟的讨论环节，里面坐着 HR，好像是 4 个，一个角落一个，我



们就坐在中间的桌子上，有种被围观的感觉。讨论和 PRE 的语言是自己选择的，果断选择中文！题目是关于布置新的 office，需要设计两层楼的布局，并要计算成本，不能超出预算，桌上有计算器，笔，纸和白板笔，所以自己不用准备任何东西。时间不能算是充裕，我们组大概超了 1-2 分钟，HR 也是很 nice 地让我们说完了。总体感觉没什么专业的东西，自由发挥就好，HR 应该就看看你在团队中的表现和贡献吧。



差不多就这样了，说了一周内会给通知，anyway，祝大家好运吧

3.27 上海财务二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1780642-1-1.html>

今天早到了好久 因为看之前的面筋说好多人面一个 所以等待的那半小时分外的紧张啊～

hr mm 会提前把我的 ppt 拷到电脑里。真正 pre 的时候还是有点小紧张了 毕竟氛围真的有点那啥啊～

之后便是一位 Hr+4 位财务部的人针对简历问问题了。。大多都是 hr 姐姐在问 蛮 challenge 蛮压力面的 问的很细很细 。。。

lz 已经面了好多家了但是面对拜耳的面试还是虚了。底气不足阿歪

之后有询问我对财务下属几个部门的意向 由于 lz 不大清楚他们到底怎么划分领域的 就随意了

hr 说这次是终面了 消息在两周内发出～
希望好运！

3.28 HR 岗二面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1776566-1-1.html>

有五个面试官还是六个来着，我一紧张就没数清楚。。。因为在电话里没听清时间，所以以邮件上通知的时间为准，谁知邮件上的时间写错了，就临时帮我换了个时间。。。因为时间比较晚了，大家都很累，主要是三个面试官问我问题，辛苦了~~早知道就第二天再来了，其实也不介意多跑一趟的。。。

首先是五分钟自我介绍，英文的，我做的 ppt 走的是简明扼要的风格，不那么 fancy，不知道面试官会不会喜欢。做完了介绍之后，第一个面试官问我，

- 1.你说你有 analytical thinking，能不能举个栗子？然后我举了我之前实习做的一个项目的例子，被打断了一下，让我不要一直说概念，要说具体的方法，然后我就 blabla 说了一通。。。不记得我说什么了，说的是不是完整，突出重点，当时还处于瞎紧张的状态 TAT
2. 因为本身专业偏财会方向的，她又问我为什么想去做 HR，对哪些方向感兴趣。

然后换第二个面试官，她问我，

1. 你对 Training 和 C&B 感兴趣，那你在之前实习的时候都做了哪些事情？我囧了，赶紧说，training 的事情做了不少，但是 C&B 的事情没怎么碰过，纯粹是感兴趣。。。
2. 然后她就问我 training 做了什么，然后简历上写的 incentive plan 的事情做了什么。实习嘛，做的东西做的都不够深入，默默地感觉面试官不怎么满意的样子，哎。。。
3. 之前在 HR Consulting 呆过，觉得跟 In house 的 HR 相比怎么样？（大概是这么问的吧）
4. 为什么要做 HR？你学的这个专业对你做 HR 有帮助吗？我的这个回答是败笔啊！！表忠心表的不够！！可是我是真心喜欢 HR，不然也不会这么坚定地走 HR 道路，喜欢也没什么可以多说的，哎，我简直要哭了...

然后第三个面试官，问了问我之前的几份实习为什么离职，最近求职怎么样，有没有 offer，之前的面试都是在哪个阶段挂的，之类的问题。。。然后大家表示没问题了。。。

出来一看，才 20 多分钟吧，哭了。。。我准备了很久行为面试的例子，比如说沟通力，亲和力，组织领导力，严谨注重细节等等。。。但是基本上都没有问到，就问到一个逻辑思维，所以我回答问题的时候基本上都是凭着第一反应，希望面试官不要嫌弃><第一次写面经就献给拜耳了，求保佑求 OFFER!!!!

3.29 拜耳二面（财务）

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1775870-1-1.html>

有那么点悲剧。就是觉得自己五分钟自我介绍讲的还是蛮好的。然后问题环节 被那个 HR challenge 到了，其实也挺常规的，就是行为面试：问你最大的失败的一件事情是什么。还有问 你的缺点是什么，大家注意圆场就好了。。。失败的事情别真的太失败，失败了之后最好又加上自己怎么弥补的，怎么增强自己的。不要觉得显得自己很“套路”，其实这点圆滑是要的，面试官喜欢机灵的应聘者。卤煮觉得自己有时候太机灵了，所以把自己表现的有点傻乎乎

的。。看来是不对的!!! 哎! 卤煮慢热, 也挺吃亏的。

因为卤煮去过四大, 她们就问为什么不留在那里。觉得自己回答的不太好, 说因为压力有点大, 其实我觉得应该说: 它们也许光环比较好, 但是怎么怎么。。其实这个问题也不好回答。。(求探讨) 然后他们就说你的抗压性怎么样? 可能开始质疑了我的抗压性。我说还蛮好的, 但是例子没准备好-- 各种悲剧

还问了 你做了那么多团队的事情, 自己有什么感悟和体会, 我说了 要注意沟通, 在工作之余多交流, 还有看看心理学的书提高情商 (这点貌似不太好。。面试官表情不对。。)

心里也许可以揣摩面试官问这个问题的目的, 但是千万不要把她这个目的 透露在自己的回答中, 套着这个目的去回答。比如说: 我说团队合作的话, 自己做好自己的事情以后, 要尽可能的为下一个要接受你工作的人考虑, 不要让人家给你擦屁股。然后卤煮跟了一句: “这样人家会觉得你比较 **considerate**”。注意, 我觉得不应该把这句话说出来, 因为当你回答好 “。。擦屁股”之后, 面试官自己会想到你后面要说的那句话, 不需要你讲出来, 你讲出来可能就体现出“目的性”了。这样给面试官感觉不好。

不过在面试过程中真的很紧张, 就会忘记自己的逻辑了。建议大家觉得紧张的话, 放慢语速, 把自己的思想组织一下再说。还有就是要多 **practice**, 在家里对着镜子说, 在洗澡的时候说, 或者录下来。多准备和 **practice** 能增加自信。。这个必须有! 卤煮现在才感悟到这一点。。。太迟了! 把可能问道的问题都准备一遍!
<http://www.ibankingfaq.com/categ...tive-fit-questions/> 这个是针对投行的, 大家可以看看。不一定有针对性。
<http://blog.timesunion.com/caree...ight-be-asked/1538/> 这个是针对 behavioral interview 的。50 个问你行为的问题。

卤煮感觉那个 HR 问完几个 **challenge** 的问题觉得已经把我的缺点刨根芥蒂了, 而且我也是窘态毕露。。好桑心啊。几天没有休息好精神不佳, 当然自己准备不充分也有非常大的关系。然后 HR 就说 我没啥问题了。。(隐含的意思就是: **you are done dude!**)..好吧, 其实卤煮觉得有三个财务主管人还是蛮好的, 我在做 **presentation** 的时候还会跟我有眼神交流, 我回答问题的时候也会点头, 给我增加了一点信心。不过实在是。。还是有点欠缺吧。

没想到自己会来写这篇文章。其实面试该怎么样就怎么样, 而且有很多不确定因素, 比如面试官就是 “喜欢你这样的”或者“不喜欢你这样的”这些都不能人为控制, 所以不要假装自己是别人, 相信自己是可爱的, 总有人会赏识你的。只要有自己的特色就好啦。

希望大家一起加油呢!

3.30 上海 财务岗 一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768994-1-1.html>

楼主早上十点半的面试 十点多一点到了拜耳 悲剧地发现.....大家都穿了正装.....说好的无特别着装要求呢!! 然后和小伙伴聊了一聊.....我们一组 6 个人 应该是 7 个的 三个研究生 还有一个没出现..... 一个时段有两组每组 7 人的话 一天两场 28 人 据楼主观察就 13,14 两天面试 就是 56 人 最后只招 10 个人.....刷人还是有些厉害的 然后带进去小组面, 全程中文, 大家不要有压力 先有 5 分钟看背景资料 就是要办个募捐会 有哪些环节 为什么办 有大概 8 个问题要解决.....这 5 分钟里只能看

这一页

然后 20 分钟看资料，给出各种相关信息要决策.....信息还是比较散的，要算成本，宣传方式，电影放什么，流程，计划表等等.....时间略紧

好像有 5 个 HR.....弄了个 pad mini 倒计时时间 看得挺清楚的

然后 5 分钟的 presentation+HR 提问.....然后就结束了~

现场提供纸、笔、计算机.....说起来.....要算的东西还挺多的.....

大家要找好自己的定位啊！出现三四个人都在算的话表现机会就少很多了.....有人算了的话 你就要在其他点花功夫了.....比如决策啦 把握时间啦 定大框架 看看有什么漏洞大家没考虑到啦之类的

最后 HR 问的问题倒不是针对我们的分析结果的.....更多的是团队合作方面的.....比如你的角色啦 你为什么要担任 xxx 啦 你觉得这个团队表现最棒的是谁谁啦 之前你这个意见被大家反对了为什么你就很快放弃自己意见了.....你当时怎么想的.....之类之类的

给大家意见就是.....楼主也经过三场 ac 了.....ac 考的主要是团队协作 以及能力 看看你以后工作讨论中会有什么样的.....所以大家平时在学校做大作业什么的时候 是什么样就表现成什么样.....参与到讨论中去 不要考虑这样会不会加分啦那样会不会留下不好印象啦.....这样很拘束的话 反而可能导致你的参与度不够 有的角色可能看着吃点亏.....比如写白板 但是也比角色重复导致表现平平的强.....

最重要的是给人留下印象！

好啦.....大概就是这样.....希望明天面试的小朋友加油~拜耳难度比四大的 ac 低~大家做好自己就好~

3.31 junior accountant 一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768657-1-1.html>

上午面好 AC 回来超累，睡醒了发面筋。

面试形式是无领导小组讨论这个相信大家也都知道，我去之前比较担心的是语言的问题，楼主英文不太灵光，不过全程中无压力，是上午第一组，8 点半开始，拜耳上班真心早，不过 HR 的姐姐们更是要比我们早到准备，所以没什么好抱怨的。

上午一共两组，每组 8 个人，大家都提前到了，和一组的同学有简单的交流，发现不是想象中都是名校海归之类的，拜耳在出身的方面好像不是那么挑剔。时间到了被领到面试的房间，并不像之前看销售的面经有那么多面试官，一共是 6 个人，两个 HR，四个 Finance 的主管，HR 介绍完面试官后就开始说面试的内容（此处省略一千字-----由于还有人没面好，现在泄题觉得不厚道）流程是先五分钟看题目要求，二十分钟自己看题，分析，期间不可以讨论，然后四十分钟小组讨论，五分钟小组汇报。全程 HR 都有计时提醒，还是很紧张的，结束后楼主觉得口干舌燥。大家应该看出是个案例分析了吧。

楼主面试经验比较少，之前没有准备过这种形式，所以整个过程手忙脚乱，还好同组的同学们都是很给力的，不过提醒大家要留出总结的时间，我们就是到最后要展示的时候准备的太晚了，结果楼主说的颠三倒四的，着实令人捉急啊。

不管怎么样这是楼主经历过最正规的一次群面了，不管结果如何感谢拜耳给我这样一次体验的机会，特发此贴，希望可以造福后人。

3.32 校招 HRAC 面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768549-1-1.html>

OT 结束后两周内收到 AC 面邀请电话和邮件。

LZ 参加的是 HR 岗位第一场, 早上很早到了 Bayer, 接待我们的 MM 很 nice, 赞一下 Bayer 的环境~

面试形式为小组讨论, 每组人数 7-8 人, Assessor 至少有 6 人, 面试流程如下: 1. 3 分钟阅读材料第一页的要求, 有问题可以提出; 2. 20 分钟阅读材料形成自己的观点; 3. 45 分钟小组讨论得出结论; 4. 15 分钟 Assessor 提问。

面试材料为中文, 看封面是 SHL 那家公司出的题, 讨论和 Present 也是中文。我们的题目是拜耳 150 周年庆组织一场慈善晚会, 需要选择一部电影放映, 放映前有香槟酒会, 结束后有庆祝晚宴, 并做好活动的宣传活动。提出一个晚会主题, 根据给定了预算和很多 Vendor 的报价计算出总成本并预估能够捐给慈善机构多少钱, 确定晚会流程和筹备过程中各个环节的时间节点。

个人觉得需要讨论的东西非常的多, 需要很好的时间把控能力和沟通效率。

结束之后 Assessor 针对小组讨论过程中观察到的现象进行提问, 不是很 Challenge。

AC 面结束后一周内出结果, 目前晋级人数未知。

求好运!

3.33 群面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768475-1-1.html>

LZ 是来分享经验, 顺便攒攒 rp 的~~

全中文群面, 10 人一组, 材料也是全中文~~

20 分钟阅读材料, 45 分钟讨论, 最后选出一个 Leader, 做 5 分钟 presentation.

虽然材料不是很长, 但因为要讨论的内容实在是太多了, 所以 45 分钟还是蛮紧张的~~建议大家控制好时间, 不然到最后就乱成一锅。。。

我们组整体讨论还算顺利, 最后也给出了大纲~~感觉 HR 整体是满意的, 不过最后的提问环节非常 challenge, 跟开批斗会似的。。。

每个人都会被问到, 却觉得每个人都似乎在检讨。。。额, 为什么做的不够好。。。

7 个 HR 观察员, 这显然是压力群面。。。

建议大家还是要好好管理时间, 分清楚哪些问题重要, 哪些次级重要比较好~~

最后说说 case, 就是要办一个 150 周年的庆典, 请给出活动方案, 以下有列出八项要讨论的内容, 最后都要给出结果~~难度倒是适中的~~不必担心

感觉主要考察分析, 整理的能力~~

祝各位好运~~

3.34 SH HR 群面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768105-1-1.html>

听说这是一个神奇的网站，新人贴华丽丽地贡献给了拜耳。

话说昨晚睡觉前来神奇的网站看了看有没有什么 AC 面的消息，发现是群面之后立即不淡定了，所以今早走错路了。。。成了最后一个到的人，掩面。。。。

到了之后发现同组的小伙伴们都到了，大家都面带笑容很开心啊~~发现只有我一个非 985、211 的人，真的感谢拜耳木有鄙视我的学校~~

大概 10 点 40 左右 HR 带我们进了房间吧，基本就是无领导讨论，材料脉络不清晰，信息点分布很杂，所以讨论时间不够的样子。。估计这是一个很大的考察点，但是最后基本完成了吧可以说是。。8 过 LZ 喜欢用以前和老师一起编写无领导题目的时候角度来审视这些东西，觉得我们组里各个角色的人都还是蛮全的，团队融合都还是挺不错的。因为以前测评课上多了，总是在思考这个题目的面试指标，行为观察点（但是这个关我什么事。。。）

以前因为有学姐在拜耳做 HR，所以对拜耳的印象很好哒，尽管今天的面试官们都木有什么笑容，但是还是心底很有好感滴，求下一轮的通知吧！不过随缘就好啦~只求今年年底前拿个心仪的 offer~

3.35 拜耳 OT 上海

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1766471-1-1.html>

今天收到拜耳 OT，

题目 SHL 和德勤的一摸一样啊，

19min 30 个 Verbal（英文）

25min 18 个 Num（中文），语言无法选择。

时间邮件上说的是 45min+45min（算上练习的时间）

附件大家去下载经典 52 英文吧和德勤的 Numbercial123 把，我好像无法上传了，大家加油啊。

3.36 拜耳 BHC 实习生终面 广州

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1742833-1-1.html>

今天拜耳医药保健实习生终面，一个地区经理，一个大区经理。

估计有半个小时左右，一些很平常的问题。由于上次单面也自我介绍过，所以今天就稍微改了一下自我介绍，一分钟左右。期间两位面试官有问，身边人对我的评价，我就列了一些基本的评价，可能期间表达太顺，女经理问我会不会属于话太多或太少的。。。唉，我说属于知道收放的人，该说的说，不该说的不说。。。这里感觉不好，男经理说自我评价还挺高外加稍许复杂的表情。男经理也有提到我的表达，算表扬吧，说实在我也不知道算什么，然后男经理再一次提到我群面和单面及终面反差很大，觉得我单面时像打了鸡血，表达也很流利。我就再一次表达因为我的数学很差。。。静等消息吧。

本周结束前会通知的，总体而言感觉很轻松，很平常的聊聊，不管结果如何，很感谢拜耳给的这次机会。后面的小伙伴加油。ps 也认识了很多可爱的小伙伴们。比如，哈哈。。某小姐应该也会看到的。加油!!!!

3.37 拜耳实习生 单面 广州

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1738723-1-1.html>

本来说昨晚 6 点之前给结果的，6 点前我没接到电话。所以就去逛超市了，快 7 点时接到电话明天去单面，然后就把时间记成了 10 点。

今早去，才发现原来我是 9:30 的!!!! 还好我 9:30 刚到，就有人叫我。我的记忆力是有多差！时间观念是有多差!!!! 唉~~~

进门发现原来 6 个面试官对一个，原来 bayer 真的是要用人海战术在心态上打败你的。我以前面试时单面最多 2 对一的。所以刚进去还是很紧张的，告诉后面的小伙伴还是不要紧张，做自己就好了。开始无非是自我介绍，HR 针对简历上的细节问些问题，后来应该是经理针对这个职业的特点，需要的素质展开问了一些，最后应该是一个经理一样的人问我 gsk 事件你怎么看，我打了个太极和他，然后他又追问了我一遍，呜呜呜，感觉回答的不是很完美。中间还向他暴露了自己犯过的一个致命错误，本可以说得更好的是从中学到了什么，然后也回答得不是很好。

总之，不好也不坏吧，希望会有好的结果，再次攒人品。给后面的小伙伴们的建议就是：做你自己，自信，心态平和，不要撒谎就好。加油!!!

3.38 3 11.15 JA AC+Final

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 15 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2071769-1-1.html>

非常高兴可以有机会参加拜耳 JA 的 ac 面，并且进入到终面。今年是上午 ac 中午的时候公布结果 然后下午直接终面

ac 面案例是中文的 给 15min 看案例 然后 50min 讨论 然后推举一位同学做 pre 也是可以用中文

终面是 4 对 1 会对你简历上呈现的所有内容都仔细问一遍 所以一定要熟悉自己 cv 上的内容 这个环节会持续 40min

—
之前的经验:

早一点的网申 基本都会进入到英文会计笔试环节 题目很基础 可以提前自己练习
随后是 ot 今年 ot 不再是 ceb 了 我感觉挺难的 时间很紧张
然后是电话面试
接下来就是 ac 和终面了

祝大家面试顺利，收获满意的 offer~

第四章 拜耳综合求职经验

4.1 机会会留给准备好的人（记 2016 拜耳 JA 校招全过程）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2018789-1-1.html>

LZ 是 12.1 收到 offer 的 经过了体检和签约 现在内心很平静地想来写点什么给后来的人一点经验 一直以来 LZ 都很喜欢应届生这个 BBS 从大三开始 面试和笔试的许许多多经验贴就帮助了我很多 拜耳的经验贴一直很少 但存在的那些真的一直鼓励我 也确实帮到了我不少 所以 LZ 很感谢很感谢之前的经验贴 也想留下点什么给未来的人儿

先介绍背景，LZ 的院校是传说中的双非（非 985211）也非会计专业，但有很多项目经历、学生会经历、实习经历和志愿者经历。所以拜耳会给所有人机会的，只要你做好了准备。

拜耳的 Junior Accountant 校招主要包括网申+2 笔+3 面，今年还多了个 openday~

1、10.9 网申

LZ 求职的过程用一个小本本像写日记一样的每天都有记录，因此它见证了我的求职路~也帮助我顺利度过了求职路~拜耳的网申 LZ 只记得是在大街网投递的，其他的还真记不清啦哈。不过别小看了网申，一定要认真对待，把自己最好的一面都展现出来，毕竟听说网申也是刷人的。

2、10.31 现场笔试

拜耳的财务岗有一场现场笔试，考试全英文，20 道选择题，难度不大。LZ 在此之前看了经验贴，其中有篇帖子里下载的 financial accounting 帮助挺大的，LZ 在考前稍微看了一下那本 pdf，都是些很基础的会计知识，但 LZ 觉得熟悉会计中的专有词汇很重要，至少在考试中会有 信心不少。

3、11.8 OT

其实笔试后，LZ 也并非有十足的把握可以进到 OT 环节，但 LZ 还是早做了准备，下了经典的 verbal42 题和 numerical123。然后只要等待，等待一个 OT 的机会。LZ 是在 ddl 做完的 OT，OT 也如同之前的经验贴里所说，是 SHL 无误。verbal 阅读差不多来自 42 篇，只是题目不一样。数学 的话，基本上都一样。因此，做的还算顺利，尤其是数学。这就是 LZ 想说的，提前做好准备真的很重要，现在好多企业都用 shl 测试了，即使拜耳不给机会，在 别的企业在春招在未来总会有所帮助的。

4、11.10 电面

说来也巧，LZ 是在周二下午接到的电面，但那天 LZ 难得拥有一个清闲的上午，就看了一遍当年准备 Unilever 暑期实习生时候的电面的稿子，其中包括了 英文自我介绍，还包括了一些中英文的经典问答等等。因此，下午的电面 LZ 自我感觉很顺利，英文的自我介绍和英文问答期望的薪水，其余都是中文问题，涉及实 习经历、对拜耳 JA 岗位的了解以及优缺点等等。

5、11.13 AC 面

LZ 一直以来最怕的就是 AC 面了，特别当时还听说拜耳 AC 面可能 8 进 1，LZ 是抱着反正试一试横竖都一刀的心态去的。AC 面材料是 shl 的，15 分钟阅读（英文）和 45 分钟讨论（中文），pre 可做可不做。8 人一组，4 个面

面试官各坐在一角。LZ 去之前看遍了 bayer 之前的 AC 经验贴，如果没搞错，今年的 题材和去年是一样的，办公室设计，因此在阅读的过程中 LZ 增加了不少的信心。AC 面不说话是不行的，要适当的说出自己的想法，无领导讨论小组不是非得有个 领导才好，所以自由发挥。LZ 很庆幸的是，小组成员都特别 nice，大家不抢不抢，心很齐地就把问题给解决了，过程中还有说有笑，很开心的讨论，最后我们 小组是我和另一个人分不同板块做的 pre。

6、11.19 open day

通过 AC 面晋级到 panel 面的，可以参加拜耳的 openday。Openday 可能是新加的吧==因为之前 LZ 没有在任何帖子里看到过。openday 对于不了解拜耳的人来说，是个很好的机会，可以看到拜耳的硬件和软件设施真的没话说。openday 也让 LZ 发现，AC 面我们小组 8 个进了 3，所以感觉愉快的小组讨论真的能带来好运和机会。

7、11.26 panel 面

这是最后一场面试，传说中的 4 对 1 单面，主要形式是 10 分钟英文自我介绍 ppt 以及问答，一共持续了半个小时左右吧。LZ 遇到的面试官特别和蔼特别 棒，LZ 制作 ppt 的能力一直都还可以，因此除了 ppt 技巧，LZ 把更多的心思放在设计 ppt 的内容上，加之 LZ 参加过许多活动，所以 10 分钟的自我介绍 还是刚刚好，时间没有特别充裕。问答部分涉及了 ppt 中的内容，还有 LZ 的实习经历、优缺点，还有能不能接受财务这样重复又可能无味的工作，更注重结果还 是更注重过程等等，都是一些常规的问答，是可以准备得到的。LZ 想说的是，面试最重要的是做自己，并且明白面试官想知道什么，比如优缺点的提问中，面试官 想知道的绝对不是简单的优缺点，一定一定要用自己的经历来证明优点，用经历来说明白如何正在改进缺点。LZ 是个很啰嗦的人，因此在结束后也很担心言多必 失，所以一定记得面试中要讲到点，见好就收。

8、12.1 电话 offer

经过差不多 4 天，LZ 收到了拜耳的 offer~

经历了两个月的求职，LZ 觉得找工作真心不易，当然，LZ 这样的院校背景能从几千人中杀出重围，缘分和运气也不可小觑。但是 LZ 最想说的还是相信准备和努力的力量，在获得机会之前，沉下心来历练自己很重要。如果你还有时间，记得多参加能提升自己能力的团队活动，多参加自己喜欢的活动。如果你已经开始求职，记得多看看前人的经验，多翻翻各企业的论坛，多为此准备准备再准备。LZ 在求职过程中，低落过烦恼过，但更多的还是努力过。最后还是感谢 bayer 的认 可，感谢父母和朋友的鼓励，感谢努力的自己。也祝福所有挣扎在求职中的伙伴们都能拿到心仪的 offer，准备过努力过的人都会有好运的~

4.2 拜耳 2016 HR Associate 申请之路

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2014659-1-1.html>

虽然自己对自己许下的承诺是拿到 offer 再发帖子回馈论坛，但是实在是没有把握能拿到 offer，所以决定在今天把我的拜耳申请之路回顾一遍，算是对自己有个交代也希望能给以后的学弟学妹提供一点经验。

拜耳作为一个德企真的是组织架构非常严谨的一家公司，校招的流程自然也是标准的流程。网申——网测——电面——群面——F2F 面——offer。值得一提的是，今年的群面之后，拜耳组织了 Bayer Open day 的活动，邀请所有通过了财务岗和 HR 岗群面的同学来拜耳在陆家嘴花旗大厦的办公室参观。办公地点自然是高大上，紧邻黄浦江，视野很美~ CEO 等一众大佬也出席了活动，真是让人觉得特别受重视~ 废话不多说，下面来干货。

1.网申 (10.24)

楼主因为是从英国回来的，所以网申的时间比较迟，算是最后一波投简历的。感觉网申的话只要好好写应该没什么问题。

2.网测 (11.1)

拜耳的网测就是标准的 SHL 试题，要做 Numerical Reasoning 和 Verbal Reasoning 两部分。建议大家在做题前多去找找 SHL 的题目练一练，去 SHL 官网或者 Assessment Day 等网站上多给自己模拟考试几次。相比较国内各种公司网测用的行测题，SHL 试题只是在语言上有一定难度，试题本身其实难度不大。所以如果大家平时英语就不错的话，做 SHL 应该不成问题的。对了，拜耳的 SHL 试题数学部分是可以改成中文的～

3. 电面 (11.2)

网测之后的周一中午楼主就收到拜耳的电话面试了。HR 姐姐先让我用英文做了一遍自我介绍，之后就全中文了。因为楼主没有 HR 的实习经验，HR 姐姐就让我谈了谈自己对 HR 日常工作的认识，对 HR 各个 function 工作的偏好。以及期望薪酬、觉得网测难不难等七七八八的问题。整个电面大概持续了十分钟左右吧，不难。

4. 群面 (11.12)

拜耳的企业文化之一就是 efficiency，校招各个筛选环节也真是非常紧凑。电面后不久我就收到电话，参加下周日的群面。不太清楚有多少同学进入了群面筛选环节，我们今年这一届 HR 岗是周一到周四每天都有群面，每天至少一场，每场有 8 个人，大家可以估摸着算算哈～

群面的题目不方便透露，case 应该是 SHL 的 case，英文的。有 15 分钟的阅读时间，40 分钟（还是 45 分钟？楼主记不清了哈哈）讨论+presentation 的时间。当天不知道安排上有了什么问题，我们组在 waiting room 大概读了 20 多分钟的题 HR 姐姐才带我们去了会议室。会议室有四位面试官，房间四个角落各一位。可能是阅读材料的时间比较充分，我们组的讨论也非常高效。楼主在讨论的时候主要帮小组建立了讨论框架，在白板上画图、整理团队意见，最后的 presentation 也有做一部分。讨论结束以后，有三位面试官分别向我们组里的六位同学提了问题，问题也算比较常规，比如「如果这个讨论能重来一次，你觉得有什么可以改进的」之类。

5. F2F 面 (11.25)

拜耳今年的 Final 面试也和往年一样，10 分钟的英文自我介绍+PPT 以及之后大约 30 分钟的与面试官交流。终面之前，楼主花了两到三天，精心准备了比较炫酷的 PPT，英文自我介绍部分也进行了反复演练。时间是有限的，在自我介绍部分花费了较多的时间之后，就没有更多的时间准备行为面试的一些问题了。。。导致之后与面试官交流的时候，觉得自己发挥的非常不好。。。唉。。。

总之，面试官会就你过去的经历提问，涉及实习经历、社团经历、学习经历各种，而且会针对你的一项经历，反复发问，「你当时的安排是什么」、「有什么挑战吗？怎么解决的」之类的，所以大家一定不要在简历上撒谎哦，肯定会被无比敏锐的面试官发现的～

Final 面楼主面了应该有 45-50 分钟，面完以后，感觉自己发挥的很不好，很多问题可以答得更好的，在回家的地铁上心情真的 down 到底。。。

Anyway，拜耳真的是一家很棒的公司，希望自己能运气爆表拿到 offer 吧～

4.3 小记我的 Bayer HR 求职过程~（已收到 offer）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1914546-1-1.html>

一开始申请 Bayer 有些误打误撞，看到有不错的岗位，同时这也是一家不错的企业就申请了，后来在校招过程中，慢慢感受到 Bayer 严谨的做事方式以及 people-orientated 的风格，慢慢喜欢上了这家公司。

网测：由于 LZ 的 51 注册时邮箱少填了一位，差点错过 Bayer，还好 Bayer 很贴心的发邮件提醒我说网测没做，然后我打电话去问情况，他们重发了链接给我～

Bayer 的网测是典型的 SHL，全英文，多练练，顺手就好

AC：LZ 一直恐惧群面，AC 前一直纠结着要不要去，后来 HR 给我打电话来确认，同组的小伙伴又建了微信群，于是打算去那儿静静的坐着，感受一下

其实在整个 AC 面试过程中，我的确是挺安静的，基本没怎么说话，也插不上话，只是到了最后，看到时间

来不及了，就提议八个人分工合作，我主要负责算了成本那一部分

本来以为完全没存在感，肯定挂了，没想到很快收到了 F2F Interview 的通知

F2F: 我那个会议室里是三对一的形式，三个 HR 面我一个，先是 pre，再是针对简历问了问经历，以及对于 HR 各个 functions 的偏好。

原本说是一周出结果的，结果到现在大家好像都没啥动静，不知是不是挂了~感觉 Bayer 的面筋不多，造福后人，顺便攒个 RP 吧~

昨天下午收到 offer 了~好感动~

4.4 等待幸福~2015 拜耳求职经验全分享，已收到 offer!

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-1921509-1-1.html>

25 号二面，今天就收到了拜耳 junior accountant 的 offer! 没想到幸福来得那么突然，现在总算一切尘埃落定了，我喜欢的企业，同时也是我喜欢的岗位。回想自己这一路来的求职道路，从 8 月中旬开始投第一家企业阿里巴巴，到昨天投的最后一家企业联保，网申满 100 次，行业横跨会计师事务所、银行、快消、医疗、通讯、房地产等多个领域，岗位也是财务、销售、市场、物流都有涉猎，但主要的方向是四大和外企财务。每次投完一家公司我都会建立一个专门的文件夹，里面包括 OQ、公司介绍、应聘流程等等，现在再来看，心中满是感慨。很喜欢的一句话：等待也是种修炼，只是缘分未到!

说好拿到 offer 要分享求职经验的，也算是回馈应届生，给来年的孩纸一些建议：

我申请的是拜耳的财务 junior accountant 的职位，流程包括网申+笔试+网测+电面+群面+单面，很规范~

1、网申 10.22

拜耳的财务是不限专业的，所以大家可以放心投递，只要信息都认真填写完整，尽量突出自己契合这个职位的地方，具体要求官网申请界面也有，我就不多说了。但要提两点：Communication skill 和 Analytical ability 很重要。

2、笔试 11.1

笔试的人挺多的，据楼主目测，华理场一个大厅有几百号人，据说还有复旦场和加试场，楼主当时进了笔试现场，心里就虚了，感觉像是海笔的感觉，没想到最后自己就是拿到 offer 的人之一。笔试考 20 道 Accounting Finance 的专业题，一个小时的时间，但很多人 20 分钟就交卷了。据楼主同学讲，里面还有 ACCA 的题目，真的做起来有很多不太会的，考完了心里没着落，感觉要炮灰了 T T，但后来还是奇迹般地收到网测通知了!!

3、网测 11.4

网测倒还可以，由于楼主从暑期实习就开始申请四大，那些 SHL 的题目无论中文还是英文都非常熟悉，拜耳就考了 Verbal 和 Numeral，都是英文的，难度适中，感觉比毕马威的经典 24 简单，而且时间也比较充裕，所以做完后还是挺有信心的~

4、电面 11.11

拜耳竟然有电面，令楼主始料未及，当时接到电话问方便说话吗？楼主以为是要通知面试的，所以说就行啊，没想到直接电面了，准都没怎么准备啊。不过幸好楼主从暑期实习开始就一直做求职准备，所以很多常规问题心中也有底。具体电面内容就是首先英文自我介绍，这里应该是考察你的口语，楼主练过半年的雅思口语，所以表现还不错~然后就针对我的自我介绍让我举例为什么我是个注重细节的人，这个问题是用英文问的，楼主表示第一次被用英文问到这个问题，没怎么准备，心里一慌就问我用中文还是英文回答，HR 姐姐说：中文吧~于是楼主就吧

啦啦开始说了，感觉楼主说的有点多了，但却是很具体。楼主刚说到一半就被打断了，HR 姐姐说行了，然后又问了我期望薪资和网测感觉怎么样，整个电面大概 20 多分钟吧。

5、群面 11.20

楼主真的很怕因为自己啰嗦而被刷，因为财务倾向于安静的人。万万没想到竟然收到了评估中心的通知!! 据说电面还是刷掉挺多人的 TT 群面前楼主特意去换了个发型，因为头发有点长了，做财务的人应该是干净利落点的。群面前的准备楼主依然是看网上面经，但拜耳板块的分享不多，去年的话是正好 150 周年的庆典，所以就是一个庆典全程策划，中文案例，但今年肯定不会又是这个案例。没想到的是到了面试那天，竟然是英文案例，拜耳今年怎么换口味了，再加上那个号码贴纸一直粘不住，于是楼主整个面试过程都好紧张。今年的流程就是 10 分钟看要求，45 分钟讨论，最后派一个代表总结陈述，全英文案例，中文讨论，没说最后 pre 是用什么语言，我们组用了中文。具体每个模块的时间可能楼主记错了，但大致方向没有错。在这里很感谢去年有位同学的面经，不说话肯定不行的，有意见就要发表，有想法就要说出来，即使你觉得自己说的很幼稚也要说。今年的案例是办公室设计，要考虑面积、成本、员工需求等等，楼主挺喜欢这种案例的，很新颖，而且楼主学过多的绘画，对于平面设计也有一定的概念。最重要的是小伙伴们都很 nice，大家讨论到后来嘻嘻哈哈，连面试官也被我们逗乐了，整个过程很轻松，所以楼主后来也就不紧张啦!!

6、单面 11.25

群面后本以为会是漫长的等待，没想到第二天就收到通知下周二去单面，在这里又要感谢下应届生小伙伴的往年经验分享，拜耳很看重一个人是否符合公司的文化以及对自身职业规划清晰的认识，于是楼主用了两天的时间，研究拜耳，研究自己，最重要的是楼主真的发现自己求职中最看重的是两样东西：公司文化和工作内容，这也是那么多场面试后总结出来的经验，任何一个人都要明白自己真正想要什么，而不是仅仅关注工资福利和公司名气。找工作有时也像找对象，楼主那两天把自己想要的和拜耳能给予的做了匹配，发现她就是我的梦中情人了！拜耳的二面是 3 对 1，主要是 5 分钟 PPT 展示+行为面试+简历面试，具体时间不详，楼主那天面了 45 分钟，感觉挺长的。楼主的 PPT 是精心制作的，用了一款牛 X 的软件做出的动态效果，还巧用了冰山一角作为主题，面试官听完后感觉很满意~! 之后面试就很轻松了，楼主把准备的内容和临场的感受都全盘托出，楼主第一次在面试中感受到一种强烈想加入这家公司的感觉，所以整个过程比群面还轻松。虽然有几个问题被 challenge 到了，但还是和面试官姐姐们聊得有说有笑的~~具体的面试问题有典型的 3why，你对于加班能接受吗？你在团队中的不同看法遭遇反对会坚持吗？对于长期重复性的工作持有什么看法？如果其他公司也给了 offer 你会怎么选择？等等很多问题，这些问题不是说回答个是与否就行了，你还要有自己的理由和看法。然后最后提问环节：因为楼主不是财会专业也没有财务实习，所以就很诚恳地问了财务的具体日常工作，还问了考证和工作与生活该怎么平衡三者之间的关系，面试官姐姐都很耐心地解答了，让我受益匪浅~~

7、电话 offer 11.27

不敢相信竟然收到了 offer，说实话楼主已经放下心态了。前段时间，楼主的好多小伙伴都拿到了 offer，开始组织旅游了，可是楼主还在到处奔波求职，心里很不是滋味。在妈妈的开导下，我开始释然了，他们不求我找到什么很好的工作，只要我开心就好。所以在昨天投了第 100 份简历后我就决定放弃校招了，之后如果还是没有好工作，就明年春招去小公司当个财务算了。没想到幸福来得太突然，我喜欢的公司也是我喜欢的岗位给我发来了 offer，有种想哭的感觉，终于一切尘埃落定了，当即就决定全家出去吃大餐庆祝！电话 offer 里说了具体的工资福利等等，我都很满意~大家不要问我数字，我不会说的，但作为 500 强外企提供的薪水还是有竞争力的。

楼主到现在都在想是不是因为理发把霉运都理走了才收到的 offer，开个玩笑啦！我一直是个很脆弱的人，在接到 offer 的刹那，我甚至还在问：是真的吗？是真的要录取我了吗？然后我妈就在旁边笑我幼稚，人家打电话就是给你 offer，怎么你还以为自己在做梦啊，而且人家是录用你，不是录取你，你以为高考啊录取~被我妈嘲笑之后，我也笑了~的确我是个很单纯的人，我想要的幸福很简单~我最愿意看到的就是爸妈能看着我然后露出欣慰的笑容。

求职心态很重要，从大一入学，到大四临近毕业，我参加了很多活动，也学到了很多知识，虽然我是个随遇而安的人，但也不代表碌碌无为的度日，我想要自己的人生有意义，做我喜欢的事。在这近四个月的求职过程中，也是父母给了我最大的鼓励，才让我以尽最大的努力，抱最平常的心态来面对这一切的不顺与挫折，真的很谢谢他们~也感谢拜耳能给这个机会圆梦，最后预祝求职中的小伙伴们也能拿到心仪的 offer!

4.5 拜耳 Junior Accountant 应聘全流程--笔经+面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1807877-1-1.html>

各位关注拜耳的亲们:

我是众多拿到 junior accountant Offer 中的一个，期间从论坛收益颇多，当时决定如果拿到 Offer 就回馈论坛，现在是兑现承诺的时候了。我做了一张表格，方便大家了解整个招聘流程。

拜耳 Junior Accountant 应聘流程				
日期		形式及内容	难度总结	注意事项
9-10月	网申	网申+宣讲会收简历	我们班很多人都收到笔试通知，应该网申刷人不多	没有网申的现场给简历也没用
11.3	一笔	好像是 45 题英文财务题	难度不大，计算少，但题型不熟悉	对不熟悉英文财务题的同学来说摸不着头脑，我这部分感觉不好
11.6	二笔	SHL-英文 Verbal+中文 Numerical	英文 verbal 时间很紧	笔试刷了很多人，在 10 月份前把 SHL 的题库做熟，速度练快，之后大部分外企的笔试都不怕了
11.14	一面	群面（组织规划一个慈善晚会）	每组 6-8 人，每组 2-3 人进二面	多说话不一定挂，少说话肯定挂，表达自己的观点，同时关心别人的意见和想法
11.25	二面	5 分钟 PPT 英文自我介绍 + 3-5 个面试官的单面	这应该算终面吧，预计进终面的 40-60 个，录取 20 个	面试官会考验应聘者的稳定性和抗压能力，表达对拜耳的期待和对自身较清晰的自我认识和职业规划
12.2	Phone Talk	三个 Team Leader 的电话访谈	表达自己的优点，职业规划，和部门意向	虽然气氛较轻松，但还是要重视，楼主感觉自己当时说话太随意了点
12.4-12.19	Offer	电话 Offer+体检+正式 Offer	体检正常即可	自己分数够的话可办理户口，基本工资不算很高但总体福利及休假我都很满意

楼主背景是上海 TOP5 学校的会计硕士，有 Fortune 500 外企实习经历
这次我知道拿到 Offer 的不一定学校很好，也不一定是会计专业，所以拜耳不是个卡学校的企业，个人能力更重要
从整个招聘流程看得出来，拜耳是个操作流程很规范的企业，
刚毕业就能进这样的公司，的确是件幸事。
望我的这个帖子对大家有帮助！！

4.6 不放弃未来就属于自己

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1797711-1-1.html>

现在的我躺在床上听着歌曲，一切悠闲自得，可是上个礼拜还在为找工作四处蹦波，前途堪忧，现在尘埃落定，想写写自己的心得，为后来的同学点启示。找工作的时候先要确定行业，再确定公司，不想去的公司也不必投，不喜欢的工作即使得到了也会有疙瘩，工作是为了快乐，不要太勉强自己，相信自己，也为了梦想做好准备就好，找工作一年比一年难，但是好工作每年都难，而且好工作对每个人来说都不一样，所以不要羡慕人家，做好自己就好了，最好 be different!

拜耳首先是网申，这一届有两轮笔试，一场考会计基本知识，全英文，过了的再 SHL 网测，之后就是鼎鼎大名的群殴环节，这个环节评审参考标准不同，但是对于面试者来说全身心投入讨论环节，把要说的观点组织好后再发表，才比较有逻辑，通过这个环节后还有个面，这次是要准备好 5 分钟的英文介绍，还有 ppt，这里最主要有自信，面试官问题还覆盖行为面试，个人经历等，准备好，记住机会是留给有准备的人的。最后是 manager 的 phone talk，这个环节楼主表现的不好，以为没有希望了，但没想到还是通过了，所以大家不要轻易放弃，找工作不仅要靠实力，还要有点运气以及缘分，不要太过苛求，不然自己会很难受，毕竟找工作也要有段时间，总之感谢应届生，还有拜耳给我这次去机会，也预祝下一届同学都有好的前程！

4.7 拜耳综合经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1782956-1-1.html>

写点东西回馈一下吧

华理笔试：全英文，25 个选择题，考公司金融、中财==考神马折旧啊这种。。。

网上 ot: shl, verbal 是英语的

AC: 8 个人一组，全中文 case，全中文讨论，全中文 pre，case 内容挺多的，挺多财务分析计算的

有 8 个面试官，分四组坐在会议室的四个角看着

期间，看材料、讨论、pre 都有 ipad 计时

pre 完了后，四个角的面试官会对挑人提问，每个人都会被问到

终面：一对四，一个 hr，三个财务的，发现面试官就是 AC 时坐在四个角上的面试官中的

之前要做 5min 英语自我介绍 ppt，当然要做的有特色啦~lz 觉得自己做的还是有亮点的~并且被发现了吼吼吼~

pre 完后提问，其实刚进去前还是有点小紧张吧，因为之前看大家说是压力面==但感谢那个 hr intern!!! 在推门前的一瞬间和我说不要紧张!!! 他们都很 nice 的!!! 然后我就一下子不紧张了，再加看到熟悉的面孔，就更不紧张了~

果不其然~一路都很 nice，没有遭遇传说中的压力面

基本都是 hr 在提问,hr 有时候还挺有气场的---有些个问题也让我觉得有点小难回答==但总的来说还是挺和谐的,主要就实习经历问的,问具体做神马,还有投什么别的啦,投的这些企业你怎么选啦
lz 有个财务的实习,就问的还挺细的,其中最喜欢的工作啦,最不喜欢的工作啦
总的来说还挺和谐的~

lz 第一个 offer 呀!越想越激动呀!不知道具体肿么样~

4.8 拜耳医药代表

拜耳医药: 招聘新医药代表标准严格年轻人在这里机会很多。

拜耳公司的高级人力资源主任 connie ma 认为, 医药企业除了缺乏比较好的产品经理和优秀的技术工人外, 拜耳公司更缺乏比较长久敬业的符合职业操守的医药代表。在国内, 由于人们的观念问题, 很多人还没有把医药代表作为一种长久的职业。

拜耳公司推崇专业精神, 对医药代表的专业背景要求非常高, 目前拜耳的医药代表 80% 以上都是学医药专业的。他们有良好的教育背景, 这样才会在向医生推销产品或介绍学术上的事情时会有优势。另外, 拜耳比较注重销售人员的敬业精神, 注重员工品德和职业操守。

在拜耳公司, 85% 以上的医药代表受过大专以上教育, 年龄大都在 25—31 岁之间, 拜耳公司在学校招人的机会不多, 很多医药代表都是从医生或药房转过来的。

拜耳公司严格控制招聘流程, 只有在地区需要增加人员或原有人员离开时才会有招聘计划。地区经理先筛选简历, 首先面试应聘代表, 经过地区经理面试, 能够达到公司基本要求, 再经过大区经理的面试, 大区经理通过后送到总部面试, 最终由总部最后决定。一般应聘人员要经过这三关。

竞聘拜耳公司医药代表的人很多, 一般要 30 比 1。在北京、上海这样的大城市要 100 多人争 1 个职位。在拜耳公司, 初级医药代表平均一年半时间就有机会升职, 前提是销量业绩和表现要达到公司要求。高级医药代表在拜耳踏实工作 2-3 年, 如果有职位空缺, 又具有一定的管理能力, 还可以继续升迁, 做销售专员或区域销售经理。

拜耳公司一般会从内部提拔员工做中层领导。年轻人的机会很多, 目前的 6 大区经理都是拜耳公司自己培养的, 这样的员工忠诚度高, 大区经理平均年龄也只有 34 岁。区域经理平均年龄也只有 32 岁, 拜耳目前的全国销售总监疏正胜先生, 先在生物制品部做经理, 后来在华东地区做大区经理, 最后升至全国销售总监。

4.9 我在拜耳工作的日子

我加入拜耳的一年多了, 用一个成语来说真是“光阴似箭”, 时间真是过的很快。在拜耳的一年多学到了不少, 进步了不少, 成长了不少, 我也一直不断努力! 加入拜耳的一年多可以用六个字来描述“学习、收获、感谢”。

“学习”——第一次去上海受到专业销售技巧的培训(第一次讲幻灯, 第一次学习面对面拜访), 第一次参加拓展训练。第一次组织参与 CME KU 等活动, 还有今年八月公司对我们 PSS 培训。

“收获”——学到了怎样更好的讲好幻灯, 怎样用专业的技巧拜访客户, 怎样策划好组织好一个活动。拓展训练中在我从八米高空向前跨过的那一刻, 我知道了生活中最大的敌人是自己, 只有战胜自己、勇往直前才有赢的希望!

“感谢”——因为有朋友的介绍才参加了拜耳的面试, 最后加入到拜耳。在工作中有老板的耐心、细心、认真的指导, 还有同事们不断的帮助。感谢他们、感谢帮助过我的每一个朋友!

4.10 拜耳工作日记

来拜尔整整一个星期了，在师傅的细心指导下，悟空（俺的新外号）我基本掌握了工作的范围和基本要领，真是要感谢 Lily&Vera 那么耐心滴教偶，还有小 M，看我不熟悉金山的地形，还特意找来了市区和郊区的两份大地图！感谢感谢！嘎嘎！其实偶的领悟能力还是很强的呢。

家里的东西基本购置齐全，工资还没发妈妈给偶滴票子就几乎都 use up 了，心里痒痒想去逛街，但在师傅的教导下，欢欢的劝说下（其实还夹着怂恿）。

时常在一体化那里看到好多工程师老外带着民工帽穿梭于现场和办公室之间，就突然想起在家乡那儿只有民工才戴那种帽子，觉得很好玩。师傅告诉我说这里做技术的最少都是硕士学位，而且还是实习生，清华的好几个目前都只在实验室工作，博士都是一堆堆的，中午吃饭的时候每当有博士从我们身边走过，师傅就会先跟他们打招呼再跟我介绍，真的是一大把一大把啊。还知道个助理都是 HKUniversity 中文系毕业，留美什么什么工作好几年经验的啊。我读少了书啊！我还要读书啊！

今天怂恿豆豆也来拜尔，因为感觉 sophie 天天都要面试好多人，再就是觉得这边各方面的确很好，不愧是世界 500 强啊！师傅还说以后天气凉快了中午都可以散步去海边的。

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>

