

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## ebay 篇

应届生论坛 ebay 版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-232-1.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 ebay 公司简介 .....	4
1.1 ebay 公司概况 .....	4
1.2 eBay PayPal 公司文化 .....	4
1.3 eBay PayPal 与淘宝 .....	5
第二章 ebay 公司笔试资料 .....	9
2.1 Ebay 笔试题目（30 分钟），仅供参考 .....	9
2.2 2014 eBay Business Analyst Intern 笔经 .....	10
2.3 2011.11.4_paypal 笔经_risk analyst .....	10
2.4 一道 ebay 笔试题 .....	11
2.5 EBAY RISK ANALYSE 上海复旦笔试~~ .....	11
2.6 Ebay 笔试题目（30 分钟），仅供参考 .....	12
2.7 易趣笔经面经 .....	12
第三章 ebay 公司面试及综合资料 .....	13
3.1 在线客服面经分享 .....	13
3.2 反欺诈专员面试经验分享 .....	13
3.3 实习生面试经验分享 .....	13
3.4 PayPal 群面经验分享 .....	14
3.5 风险控制专员电面经验分享 .....	14
3.6 日语咨询面试经验分享 .....	14
3.7 ebay/paypal - 市场拓展面试经验分享 .....	15
3.8 【面试】数据工程师一面+二面经验分享 .....	15
3.9 【面试】BD 实习生面经分享！ .....	15
3.10 【面试】intern 的面经 .....	16
3.11 eBay 的面试记录分享 .....	16
3.12Ebay CAC 实习面经 .....	18
3.13ebay 实习生突击电话面试 .....	19
3.14 第一次面经献给 PayPal risk analyst .....	20
3.15paypal 2016 校园招聘 risk analyst super day 面经 .....	21
3.16 网测经历（不透题只讲类型和经验） .....	22
3.17 eBay 2012 暑期实习生 China analysis center 面经 .....	23
3.18 ebay 面试归来~上海 AUP 职位面经 .....	23
3.19 eBay PayPal 2012 校园招聘应聘全程小记 .....	24
3.20 遇见 ebay .....	25
3.21 Paypal Risk 实习分享 .....	26
3.22 eBay PayPal 笔、面攻略&入职初体验 .....	27
3.23 2011 最新 FPA 面经，第一次面经献给 ebay paypal .....	28
3.24 eBay Paypal 的八卦历史 .....	29
3.25 eBay 2012 暑期实习生 China analysis center 面经 .....	30
3.26 Ebay Kijiji 实习日志-第一天 .....	31
附录：更多求职精华资料推荐 .....	33

### 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](http://www.yingjiesheng.com)

# 第一章 ebay 公司简介

## 1.1 ebay 公司概况

eBay (EBAY, 中文电子湾、亿贝、易贝) 是一个管理可让全球民众上网买卖物品的线上拍卖及购物网站。eBay 于 1995 年 9 月 4 日由 Pierre Omidyar 以 Auctionweb 的名称创立于加利福尼亚州圣荷西。人们可以在 eBay 上通过网络出售商品。

2014 年 2 月 19 日, eBay 宣布收购 3D 虚拟试衣公司 PhiSix。

## 1.2 eBay PayPal 公司文化

### 我们的价值观

我们的价值观, 就是我们一直追求的理想状态, 也是亿贝借以运作的信念。公司的创始人——彼埃尔·奥米迪亚树立了这个价值观, 认为这就是整个市场要富有活力的秘诀, 同时, 他也非常重视这些价值观理念在我们公司内部的体现与运作, 因为只有秉持着理念, 我们才能更好地服务整个社会, 服务大家。

我们相信, 人性本善 我们承认, 并尊重每一个独立的个体 我们相信, 每个人都具备作出贡献的能力 我们鼓励, 以期望别人对待自己的方式对待他人 我们相信, 一个真诚、开放的环境可以让人们展现最棒的自我。

Our Values are statements about the ideals that we all have to aspire to in order to make eBay work. Pierre Omidyar, our Founder, wrote down these Values as a way to communicate what the marketplace needed to sustain its vibrancy and success. He was also focused on the need to keep these Values alive inside the company as well. By keeping the values alive within eBay, we serve our community better, and we serve each other better.

We believe people are basically good We recognize and respect everyone as a unique individual We believe everyone has something to contribute We encourage people to treat others the way they want to be treated themselves We believe that an honest, open environment can bring out the best in people

### 自觉自主

自觉自主性意味着所有员工既能够激励他人, 又能够有所贡献。在秉持着公司理念的同时, 我们承担风险、以结果为驱动、勇于寻求真理, 这一切都为了使 eBay 成为更完善的公司。当我们完全融入自主时, 我们会尽全力创造刺激因子, 使所有人都更加热情地工作, 给客户带来更完善的服务。

### 公平公正

客观公正地工作是每天的必修课。当面临始料未及的挑战时, 客观公正的态度引导我们作出对公司、社会以及大众都正确的决策。倘若我们秉持以公司的目标和价值观为导向进行判断, 这些决策自然会是公平统一的。

### 彼此信任

信任维系着我们的社会，没有信任，任何事情都无法完成。信任也维系着我们的公司，它使我们的矛盾白日化、人人都可以表态，只为了更好地完成我们的工作。信任会随着相处的时间而逐渐加深，但前提是从一开始所有人都必须坚信，即使采用不同的技术、使用不同的方法、持有不同的观点，都是为了实现共同的目标而奋斗。只要我们互相信任，丰富的创意将会是我们最强大的优势。

### 人性化

员工之间的紧密团结是亿贝运作的核心。尽管高科技可以使我们联系到任何地方的人，但是使这种联系产生意义和价值的，却是人类与生俱来的人际能力。坚持人性化，我们可以建立起信任团结的氛围，这样，即使公司规模变得更壮大，我们的联系依旧紧密，团队依旧温馨。

### Lead Completely.

Leading completely means inspiring as well as contributing. It means taking the risks, driving the results and seeking the truths that make us a better company. And, doing these things while being true to our values. When we lead completely, we engage with our work, our communities, and each other in a way that creates excitement for all the great things we are doing.

### Practice Judgment.

We must practice judgment every day. When challenges rise up that we haven't imagined, our judgment guides us to make decisions that are right for our company, our communities, and each other. When we look to our purpose and values to inform our judgment, our decisions will always have integrity.

### Trust Each Other.

Trust sustains our community—without it nothing would work. Trust also sustains our company. It allows us to openly address conflict, delegate decisions, and focus on getting our jobs done. We deepen trust over time, but it has to begin with the belief that our different skills, approaches and points of view can all serve our purpose. With trust, our diversity becomes our greatest strength.

### Keep It Human.

Connections are at the heart of eBay. While technology helps us reach out to people far and wide, it's our ability to relate to each other as human beings that adds meaning to those connections. By keeping it human, we build the trust and relationships that will keep us small while we grow big.

## 1.3 eBay PayPal 与淘宝

### （一）基本功能

在 eBay 易趣平台上，所有的交易将通过 eBay 易趣，收取登录和交易服务费。淘宝则是免费的。在淘宝的店铺中，商家是可以留下自己的任何联系方式的，这也给网下见面交易等提供了可能，很多人在淘宝上开店，但并不实际完成交易。

eBay 易趣的商品搜索中增加了热门搜索，选择余地更大，但是搜索页面因此打开的速度也比较慢。eBay 易趣在“我的易趣”中设置了“纠纷处理平台”来解决买卖纠纷，而淘宝中也有纠纷举报平台可以使用。eBay 易趣的商品搜

索中增加了热门搜索，选择余地更大，但是搜索页面因此打开的速度也比较慢。易趣的社区给人的感觉是乱杂，就象一间毛坯房，没有什么装饰，淘宝的论坛则比较清晰明了，且运用了大量的主题色块，无论是查找帖子还是翻阅都较为轻松。

ebay 易趣网和淘宝网上，均没有在 b2c 平台上很盛行的购物车功能，这就给选取多件商品的用户带来些许不便，不过在 ebay 易趣上有复选框可以在单页内选取多个商品。还有一点要提的是个人签名与图片，这个只在淘宝有，这也是淘宝论坛较为吸引人的特点之一，

## （二）交流工具

要提的重点是双方的附带产品，也就是说易趣提供给用户的附带品是“易趣助理”，而淘宝提供的则是“淘宝旺旺”。很显然这两款软件是截然不同的，“易趣助理”的功能是为卖家提供更方便的上货服务，而“淘宝旺旺”则将其功能放在了即时交流的平台，这对买卖双方来说，都是互利的。或许有人会说，这样容易使买卖双方达成规避费用的协议，那对交易网站来说就是致命的武器。当时大家不要忘了淘宝尚在初期阶段，其麾下大多数卖家都是没几个心心的，卖家想冲心，必然不会逃避任何合理的费用，且淘宝现在处于优惠、免费的政策期间，如果有一天淘宝的高级卖家与易趣能相提并论了，那他 beta 版本的淘宝旺旺就会有相应的更改措施了。

## （三）安全性

从注册来看，无论易趣还是淘宝，都需要你有一个电子信箱，等注册完毕后，网站会发一封信到你的注册信箱中，按照上面的步骤，就可以轻松实现注册的全过程了。不过，注册完毕之后，还有一个认证的过程。这是决定你是否能获得网上交易权利的重要环节。

在易趣中，没有通过认证注册的会员只能享受部分买物品的权利。通过认证的过程为：在首页下部有选项“点击这里迅速成为星级用户”。在这里可以通过手机即时通过认证，而之后交易的费用也将从你的电话费中扣除。如果用身份证和信用卡等级，则需要在首页顶部“诚信与安全”链接里的“交易和安全”栏里找到“实名制认证申请”。填写身份证号码或者信用卡卡号。这个认证过程需要 1—7 个工作日。

而在淘宝中，认证机制只有通过身份证认证一种。注册用户可以通过扫描身份证后上传副件，也可以通过以邮寄身份证复印件至淘宝公司的方法通过认证。另外还有一种简单的方法就是用传真。不过这样的方式必须要先和工作人员取得联系后才方便进行，淘宝的交易成功仅凭买卖双方说了算，整个交易流程中大部分物品的交付处于不可控的状态，允许一些交易在线下支付货款，为部分用户不实际成交互换好评开了方便之门；其次由于对交易双方没有完全采用实名认证，也没有和银行系统的征信机构连接，不能排除自卖自买的情况发生；加之国内没有建立网上、网下的失信惩戒机制，淘宝的信用评价机制还不能发挥全部作用。

## 三、经营模式比较

只要是会上网，一二元钱就可以在网开家店。在交易中充当路由器的网站，将买家和卖家聚集起来，提供交易的平台。买家通过竞拍，出价最高者得到商品网站通常会从交易收入中提取一部分佣金。如果少了卖家和买家，网站也就运作不起来，所以庞大的用户基础是网站经营的关键。目前，在中国，最具影响力的拍卖模式网站恐怕非易趣网（[www.eachnet.com](http://www.eachnet.com)）和淘宝网（[www.taobao.com](http://www.taobao.com)）莫属。2003 年 6 月美国网上销售巨头 ebay 以 1.8 亿美元收购易趣美国公司的全部股权进入中国市场。淘宝是由阿里巴巴投资 1 亿元，于 2003 年 7 月正式创办的个人

网上交易平台。这些事件都说明众多国际互联网从业者都看好中国这个市场。

### (1) 各自经营方式的特点比较

**易趣：**收取商品登陆费，目前易趣向卖家收取商品登录费、登录费 1 元至 8 元不等，以商品最低成交价为计费基数。并在每次交易成功之后，收取相应佣金也就是交易服务费，价格按每件商品在网上成交金额的 0.25% 到 2% 收取，如果未实际成交则不收取。一件商品在易趣网上以 3000 元人民币的价格网上成交，交易服务费约为 30 元。实名注册，易趣用户必须要实名注册，通过实名认证后，不但有“奖状”作为标记，还能得到一颗星；交易后双方互做信用评价，信用评价由评价类型（好 / 中 / 差）和评论内容组成。用户得到的所有评价构成用户的信用记录。认真如实的评价可以为其他用户提供参照，当然，评价方同样可以从他人提供的评价里获益。目前此方法被广泛使用在电子商务领域。

**淘宝：**实行免费政策，“淘宝认为，中国互联网用户正在经历从网民到网友再到网商的历史转折时期，互联网用户已经表现出通过网上交易为自己创造真实的价值的强烈趋势。只有让用户真正在网上交易中获得利益，才能培养更多更忠实的网络交易者。目前国内个人网上交易的成交额仅仅为十几亿，尚处于刚刚开始萌芽状态，在这一点上，建设和推动这个市场才是至关重要。免费，降低了中国网民网友网商上网进行个人间交易的门槛，是保护当前网上交易双方利益的措施，也是体现公平竞争规则的现实选择。”“淘宝旺旺”，“支付宝”，最有特色应该是“淘宝旺旺”这一即时通讯软件，联系或留言给买卖家都十分方便。除此之外“支付宝”为买家提供支付保障，使买家在购买时更没有后顾之忧。创立之初即被誉为当年国内最成功网络投资项目，除创造性地推出“支付宝”产品，将网络交易的危险性降到最小以外，还与工行、招行等进行全方位的合作，积极完善个人网上交易支付平台。

### (2) 取得的成绩

易趣方面称，衡量电子商务的重要指标主要有两个：一个是交易额，另一个是成交率。据透露，2003 年易趣的交易额达到了 10 亿元人民币，成交率达到了 55%。

2004 年 4 月，互联网实验室发布的个人交易网站增长幅度，淘宝网以 768% 的高增长率领先国内网站；2004 年 5 月，上海艾瑞公司发布的网民覆盖率市场调查报告中，淘宝网首次超越国内外同行，跃居第一的位置。目前，淘宝网在线商品数量达到近 200 万件。

### (3) 存在问题

安全、诚信依然是亟需解决的问题。只要是涉及到金钱的交易就必然会存在风险，网络这一新兴的交易平台在创造许多财富的同时，也正在暴露出一些存在的问题。首先是诚信的问题，它对电子商务的健康发展起着生死攸关的作用。因为网上交易的主要瓶颈是信用，很多人比较担心的问题是产品质量、售后服务及厂商信用、安全性得不到保障，所以网上平台必须建立一套信用体系，保证商品质量、交易安全和市场秩序。

网上购物人群仍占很小份额，在网民上网目的中，直接进行网上购物的比例仍然是少的可怜，很多人还停留在有兴趣的阶段，爱好和购物是两回事。个人成规模做起来还很难。

缺乏触摸感，要追上传统零售道路仍很漫长。这是网络零售最大的劣势所在。由于只可眼观而不能手动，消费者往往无法得到商品更多的内在信息，例如一件衣服的质感、一台音响的效果等等，这使得消费者很难对商品质量产生信赖感，传统商店在这方面却占尽优势。

#### 四、未来展望

据有关统计数据表明,将获取信息作为上网最主要目的的网民所占比例最多达到 42.3%;其次是休闲娱乐,有 34.5% 的网民选择;排在第三的是学习,有 9.1% 的网民选择;选择其他上网目的的网民所占比例则很小。还记得上高中的时候查找一些高考资料都是要从图书馆查阅的好不容易,而有了网络囊括了全世界的信息,不仅范围广而且效率高,所以获取信息会成为网民主要上网目的。从上图还可以看到网上购物、商务活动占有一定比例。说明人们已开始接受这一消费方式。但所占比较小,因此仍有很大提升空间。

此外,据中国互联网络信息中心 5 月 9 日在京发布了《2006 年中国 c2c 网上购物调查报告》热点数据调查显示,截至 2006 年 3 月,北京、上海和广州三城市共有 c2c 网上购物消费者 200 万人,淘宝网成为用户首选购物网站。根据购物人数与购物频度计算的 2005 年度中国 c2c 购物网站的三城市用户市场份额,淘宝网为 67.3%,ebay 易趣为 29.1%。除了淘宝、ebay 网以外,拍拍网的增长势头很好,它是淘宝卖家向外拓展业务的首选网站。在多种盈利模式的培育下,2006 年的电子商务市场将更加成熟。由此可见,中国 c2c (Customer to Customer) 网上购物市场方兴未艾,发展前景看好

#### 五、总结

从功能上,服务上,管理上,会员积极性上,还有淘宝的文化氛围使用户不断的涌向淘宝,我认为淘宝相对易趣的成功,几个关键因素是:

第一,淘宝的人性化和中国化。淘宝的人性化体现其中之一就是淘宝旺旺

功能和友善的界面是一个很大的因素,淘宝的功能是最完善的,是最人性化。易趣的网站界面是英文翻版,极不符合中国人的习惯。一进站就头晕晕的,淘宝中国化符合中国人的习惯,亲和友好,赏心悦目,用起来得心应手

第二,淘宝是免费的。所以吸引无数买卖家来尝试新鲜事物,为淘宝吸引了无数的买卖家。许多人都注意到,在淘宝的免费攻势下,易趣在节节败退无论是流量还是交易额都已经为淘宝赶超。而易趣就是要收费的,很大的程度限制会员的及时交流和沟通的,针对这样的情况,淘宝开发的交易及时交流聊天工具就很符合网上购物和网上交易,所以这个功能深的大家喜欢。

第三,在支付功能上,淘宝打造了最诚信和最安全的网上交易市场。淘宝开发了支付宝功能,这个功能的出现,最大程度的符合会员的强烈要求,就是共同建造网上交易诚信环境,让买家敢于尝试网上购物,让卖家能取信于客户,在网上购物不必抱着敢于第一个吃螃蟹的心态。

总的来说在大多数的 c2c 的网站里,淘宝是做的比较出色的。因为是学电子商务专业的,在专业实习上模拟过 c2c 操作平台,所以对网上拍卖的基本流程,有一定的了解和认识,虽然两个网站相比我喜欢淘宝多一些,但是,淘宝和易趣都是中国 c2c 电子商务网站的巨头,他们身上有很多的优点和缺点,我们一篇论文是说不尽的,只有用心体会和细心观察,一定可以找到更多的优点和缺点,不论是优点和缺点,都是我们宝贵的经验,免费也好,收费也罢,不同的网站当然有权利选择自己的经营模式。但 c2c 电子商务的发展壮大是必然趋势,未来不可估量。

如果你想了解更多 ebay 公司的概况,你可以访问官方网站: <http://www.ebay.com/rpp/haitaoevent>



## 第二章 ebay 公司笔试资料

### 2.1 Ebay 笔试题目（30 分钟），仅供参考

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107070-1-1.html>

1.汉译英

a.我们的付款条件是合同签订后付 30%订金，出货后见提单 copy 付 70%尾款。

b.如果你的最低起订量可以达到我们的 MOQ，我可以给你 FOB 的价钱，如果低于 MOQ 我不得不按 1.2 倍价钱出售给你。

2.Ebay 信用评价体系包括？

3.PayPal 的个人帐户、高级帐户、企业帐户的区别：

4.本公司主要销售产品为用于冰箱过滤器，如果你的 ebay 买家发来这样一封邮件，你该如何回复他？

Hi, I received my water filter today. I just opened the box, took off the cellophane removed the light blue cap and two pieces of plastic fell out. Those pointy prongs on the top were cracked off. I don't know if this is a manufacturer error or if it happened in shipping. Right now it is useless. How can I return and get a replacement? Please let me know. Thank you, Carol Lelito.

5.Tell us something about you.

## 2.2 2014 eBay Business Analyst Intern 笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1856335-1-1.html>

明天要去面试了攒人品

当时是去听宣讲会之后就笔试，也没有什么准备直接去考，网申没有的话也能参加，只要填一下表格就好，不过如果有简历最好带上，可以代替表格

笔试这次分 engineer 和 analyst 两种，前者 90min，后者 70min，不过考 engineer 的同学和我们出来的时间差不多，具体情况不是很清楚

analyst 的卷子是全英文的，大都是选择题，两道填空，都是填数字，时间比较紧，勉强做完。

题目分智力题，理解题，程序应用题三种

智力题比例最大，有点像小学奥数

90 个人里至少两个人生日相同的概率大约是多少，

四个人的年龄和 129，其中三个人的年龄是平方数，15 年前四个人中也有三个人的年龄是平方数，问四个人的年龄

还有就是老头分遗产，猴子吃花生，国王杀人，四个人里一个人说实话之类的

理解题就是给一段英文，问四个选项里最支持以上观点的是那个，大概有 3 题左右，考英语阅读理解的感觉  
程序题在最后，sas，数据处理和数据库的程序吧，6 题，不是很懂，瞎填的

## 2.3 2011.11.4\_paypal 笔经\_risk analyst

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1019352-1-1.html>

参加了 11.4 号在财大的笔试，但是无缘面试，也许今年的应届生是用不到笔经了，但还是分享一下，留给明年的吧，算是积攒人品。

笔试分两部分，题目全英文，均是选择题填在答题卡上。

第一部分是概率题，10 道还是 10 几道不记得了，一共 30 分钟时间，凭记忆题目如下：

1. 52 张扑克随机抽两张，抽到不同颜色的概率

2. 12 个小时内分针和时针垂直的次数

3. 一根 1 米的棍子，折断后，长的一根和短的一根之差的期望值

4. 100 盏灯，初始关闭，首先一百盏灯开关都操作一次，然后 2 的倍数的灯操作一次，接着 3 的倍数，一次类推，一直到 100 的倍数，问最后有几盏灯开着。

5. 两个人约好 12:00-13:00 之间见面，先到的人等后到的人不超过 15 分钟，等待时间超过 15 分钟，先到的人会离去，问两人相遇的概率。

6. 52 张扑克，一个人先随机抽一张，另一个在剩下的 51 张中抽取一张，问第一个人的点数不小于第二人的概率。

7. 好像是一个盘子，一个圆，分成两块，那 10 个圆圈分成几块。

8. 12345 一共 5 个数字，组成 5 位数（数字不重复），问组成的数字大于 31425 的概率

9. 两个人独立的看同一本书，一个人数出了 400 个 topos（是不是这个，不大记得了），另一个人数了 200 个，其中有 100 个是他们都数了的（共同包含的），问这本书中最大的可能性有多少个？

10. 真不大记得了，好像是黑球白球的概率问题吧

第二部分也是 30 分钟，全英，5 到逻辑题和 2 篇阅读（跟平常的英语阅读一样，后面差不多 5 道题，篇幅相对 6 级考试长一些，更难）

逻辑题就是一段 200 字左右的文字，判断那个选项的理解或推断最正确或可能性最大。

其实平时不怎么接触概率题之类的同学，笔试前可以找些题好好准备。我本来就是学管理的，无论平时还是面试都不会碰到这类题，就笔前一个小时找几道概率题练了练手，没怎么好好准备，结果第一部分 3 道题是蒙的，第二部分时间不够啊，很久没做阅读看英文了，时间真的不够啊，后悔~！

另外没有说到的，各位朋友也可以补充补充。最后希望进入到 paypal 面试的朋友好运，大家都找到满意的工作哦~！

## 2.4 一道 ebay 笔试题

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-975086-1-1.html>

今天笔试 ebay，有道选择题

```
for (int i = 1; i <= 10; i++)
```

```
{
```

```
    for (int j = i; j >=0; j--)
```

```
    {
```

```
        j--;
```

```
    }
```

```
}
```

问循环了多少次，答案当时算的是 35.居然么有这个选项，回来上机调试了下确实是 35.很受伤.....

## 2.5 EBAY RISK ANALYSE 上海复旦笔试~~

风尘仆仆啊风尘仆仆，大早上顶着凛冽的寒风到了复旦，一路看着智联招聘某证券的指示到了四教，人山人海人山人海。。。瞬间有点儿小崩塌，没事儿，咱好好做题嘛。。

EBAY 的题目全英文，分两部分 第一部分是 专业知识，考了 7 道概率题，都还很基本啦，就是容易错 记性不好啊不好，就记得的有 1) 52 张牌里任取两张，问是一对儿的概率 2) 有 200 个球，100 个黑 100 个红，每次抽两个，要是同色就放回个红的，要是不同色就放回个黑的，问最后剩下啥么颜色。。

然后上面是 30 分钟答题，HR 姐姐一直在强调时间够用啦，大家不要太紧张啦，做好了就来换下一部分啦，然后基本信息要填全咯，要记得自己的 application ID 啦。。。但是说了很多遍还是有童鞋没有填。。唉。。

接下来是 logistic & 两篇阅读，45 分钟。。前者就是英文版行测，比公务员题仁慈多了，除了英语看不懂呀看不懂，看来有必要准备下 GRE 数学什么的。。。两篇阅读不难，一篇是莎士比亚故乡，一篇是新科技探索地球奥秘，求高人指点出处，前一篇太熟悉了太熟悉了呀呀呀。。

EBAY 还是很仁慈的，没有压力做题啦，都是正常发挥正常时间完成，所以还算不紧张啦。。

出来之后看到外面天空阳光明媚，看到在复旦草坪上晒太阳的人们，真舒服呀~

## 2.6 Ebay 笔试题目（30 分钟），仅供参考

### 1.汉译英

a.我们的付款条件是合同签订后付 30%订金，出货后见提单 copy 付 70%尾款。

b.如果你的最低起订量可以达到我们的 MOQ，我可以给你 FOB 的价钱，如果低于 MOQ 我不得不按 1.2 倍价钱出售给你。

### 2.Ebay 信用评价体系包括？

3.PayPal 的个人帐户、高级帐户、企业帐户的区别：

4.本公司主要销售产品为用于冰箱过滤器，如果你的 ebay 买家发来这样一封邮件，你该如何回复他？

Hi, I received my water filter today. I just opened the box, took off the cellophane removed the light blue cap and two pieces of plastic fell out. Those pointy prongs on the top were cracked off. I don't know if this is a manufacturer error or if it happened in shipping. Right now it is useless. How can I return and get a replacement? Please let me know. Thank you, Carol Lelito.

5.Tell us something about you.

## 2.7 易趣笔经面经

### 第一轮：笔试

一道英语 email 写作

几个 c++ 题目

几个 java 题目

几个 oracle 题目（主要是 pl/sql）

### 第二轮：面试

一个技术人员：中文

一个项目管理人员：中文

### 第三轮：面试

产品经理：英语面试，主要是介绍自己，and so on

后来用中文考了一些题目

经验：对自己属性的东西要凸出，对一些技术细节要记住

面试和外企粘上边的口语要好。如果不好建议写一个自我介绍，背熟。

## 第三章 ebay 公司面试及综合资料

### 3.1 在线客服面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107034-1-1.html>

hr 约好面试时间，不知为何，去了后，貌似只看到我一个面试者，等了会，两个美女领导一起给我面试，一个是客服主管，另一个也是领导，全程基本上是客服主管在提问，给我面试，问的问题太多太多，很多都已经忘记了，还有很多记得的问题，要全部说出来也非常难以打字，而且非常专业，非常难以回答，非常刁钻，类似，请说出每个工作经历遇到的一个困难，以及怎么解决，结果如何，请说出客户对你最差的三个评价，说出你考核指标当中最弱的是什么，会问你在以前的工作中考核成绩大概排在什么位置，会问你为什么你不是第一，你分析自己哪里做的还不够，说一个你接到的客户投诉案例，具体客户投诉什么，你怎么安抚解决的，结果如何，他们还设置一个场景，让你当客服，面试官当客户，打电话过来提出不同的问题为难你，他们看你怎么处理怎么表现，等等，太多太多啦，我码字太累，问题真的超多，超难回答，不知为何当天我发挥超长，非常淡定，回答的也比较好，面试了很久很久，面试中途，客服主管用笔不知在本子上写了什么，给旁边另外一个面试官看，然后另外一个面试官对客服主管点了一个头示意，我感觉这时候她们两个就已经商量好用我了吧，完了就是 hr 安排我在电脑上做全英文测试，电脑里所有的东西全英文，测试题也是全英文，总共三个大题，类似写作文，每个大题给一个背景，然后让你写一段段的句子，30 分钟必须全部完成，系统倒计时的，时间一到就自动提交，我感觉里面的单词很多都很难，超过四级水平了吧，他们面试相当于面对面面试，英语测试全部通过，才会被录取

### 3.2 反欺诈专员面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107033-1-1.html>

宣讲环节有问答，建议做好充分的准备，比如知道公司的一些细节，资产，员工数，用户等等，可以给大家以及大 boss 一个比较深刻的印象。之后是小组面试，有自我介绍，用英文讲一个故事，以及小组讨论。小组面试通过进入单面，单面会根据简历问问题，全英文。

### 3.3 实习生面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107032-1-1.html>

因为是部门助理性质，所以当时没怎么准备就投了简历。结果在面试之前先有了一个简短电面，电面结束之后毫

无准备地做了一套 EXCEL 测验，内容偏重 business reading，测验是以邮件形式发送的，给了一晚上时间做。第二天收到 HR 的回复说安排下午面试。面试我的是部门经理，人很 nice，但是现场又做了一套 excel 测试，可以看出还是很看重表格的理解能力。又聊了聊一些有的没的，当场就让我第二天去实习了。体验很好，值得去，薪水也是不错哈哈。

### 3.4 PayPal 群面经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107030-1-1.html>

面试过程：先是五个人的小组群面，每个来面试的人都是海归，所以开始大家都用英语介绍了一下自己。之后发了一个小 case，一个情景题，要求我们小组讨论出一个最佳方案来并做 presentation。小组讨论的十分轻松和谐，最后大家也能统一出一个最佳方案来。群面完是和部门 leader 的一对一单面。单面主要考察对公司和职位的了解程度，leader 都很 nice，全程微笑有耐心。面试过程也十分愉快。

### 3.5 风险控制专员电面经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107000-1-1.html>

电话的 hr 姐姐人非常好，主要就是问一下为什么选择这份工作，对风控的理解是什么，对 PAYPAL 公司的了解，最后就是英语的检测，用英文自我介绍。因为太紧张了感觉没发挥好，上午投的简历下午电话就来了没做什么准备。建议大家提前做好准备

对风控的理解

理想的职业是什么

学历背景

为什么选择 PAYPAL

用英文做一段自我介绍

接下来就是一些英文的对话，问了我大学生活啊，在大学担任过什么职位啊这些

### 3.6 日语咨询面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106992-1-1.html>

目前只接受了一面，十一过后二面，因为不在国内，所以联系起来很不方便。二面是日本人，主要考察日语的水平，进行日语水平测试那种感觉。

都是很日常的问题，你为什么选上海，为什么选我们公司，为什么去厦门之类的，都是这些很基础的问题，闲聊形式的。

## 3.7 ebay/paypal - 市场拓展面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107036-1-1.html>

先是电话面试 然后去公司 TEAM LEADER 面试 最后是一个英文测试 英文测试记得两个 一个是写一份邮件 给客户道歉 因为我们的销售犯了一些错误，要求写出犯了什么错误等等。。第二个 是些自己的 兴趣爱好

如果你已经入职 通过什么方面吸引客户？

## 3.8 【面试】数据工程师一面+二面经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107040-1-1.html>

面试时间是早上 8 点钟，因为二面的是美国一同事，所以要迁就他那边的时间，刚开始会担心是要说英文，但其实对方也是华人，所以还好。这个职位在招聘时描述的是数据工程师，包括要会算法之类的，java 等等的知识。但是去到面试才知道其实就是要做对美国同事的数据支持的工作。所以职位是以会 sql 为主，但是以后会涉及到数据建模的工作内容。一面的是上海 ebay 的同事，挺和善的一个同事，听他说好像是博士生。面试过程中，面试官主要测试你的知识面，就算不会一些知识点也没关系，感觉他们很重视你的学习能力，因为问了一题说，让你去用一个没学过的语言去建模 五天时间你怎么安排，在面试之前我就有了了解 ebay 公司里的工作氛围，相对每个人比较独立，所以我觉得个人处理时情的能力他们比较看重，可以多想想这方面的事情，是你会怎么去做。

第一个人，sql 的基本知识，left join inner join 的区别，r studio 里面用什么包多，对熟悉算法的使用情况，lao1 lao2 区别。然后 第二个人连线到美国同事面试的，主要是问 sql 的问题了，例如想找出一个表里 email column 重复的 email 怎么写，一些累加的题目，如两个表，部门表与职工表，排出每个部门职工的前五名销售量怎么写 sql。还有 bash shell 的基本问题，例如 vim 或者怎么 grep 这些基本功能怎么用。

## 3.9 【面试】BD 实习生面经分享！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107043-1-1.html>

这个面试机会是自己的一个本科学姐介绍的，是因为她要离职需要找一个继任。当时进了办公室觉得大家都好安静啊，然后被带到了会议室，等了一些时候头头就来了。头头非常 nice，就是主要和我聊一些简历上的实习经历什么的，对未来的一些规划，对一些事情的看法之类的，面试氛围很轻松，头头问的问题也都是非常接地气的，我说了自己内心真实的想法，然后头头觉得也挺满意的。

自我介绍。之前的实习经历做了些什么？读研后最大的收获？对中国教育的一些看法？对 ebay 的认识？未来打算做哪方面的工作之类的。。。

### 3.10 【面试】intern 的面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107044-1-1.html>

很紧张，同学介绍的面试，面试官很亲切然后会问简历上的东西最后他问了哈西表，我只是把数据结构课上学过的东西随便谈了一下，他问有没有实际运用哈西表开发过什么东西没。。我在想，数据库好像用的哦？自己项目里还真没用过大概还有点琐碎的问题，想不起来了，发现很多东西不懂 技术问题，用 e 文表达，也很不习惯啊，弄的语无伦次，然后就含含糊糊，弄的他几次让我稍微大声一点就这么草草的结束了

### 3.11 eBay 的面试记录分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107056-1-1.html>

3 月 2 日跑去柏林（边上的一片森林）面试了 eBay 的 UX Designer/UX Architecture 这一职位。以下是面试流程：

When?	What?	Who?
14:00-15:00 CET 交互，视觉设计师	Case Study Preparation – 60min	UX, Visual Designer
15:00-15:45 CET	Case Study Presentation – 45min	交互，视觉设计师，产品经理，技术人员
15:45-16:15 CET	Coffee – 30min	产品经理
16:15-17:00 CET	Interview – 45min	HR
17:00-17:30 CET	Interview – 30min	部门主管

最开始的 case study 就是给你一个案例，然后在一个小时之内给出解决方案。你的最终呈现可以是一个 idea，也可以是更具体的，某个模块的交互设计。

eBay 的这个 case study 很有意思，它并不完全是被面试者的独立工作，而是被面试者为主导，eBay 本身团队的 UX, UI 和你共同合作的形式。遇到问题的时候可以和他们讨论你的解决方案。

这个 case study 和我所应聘职位的产品线密切相关，可以说就是他们现在想要解决的问题之一。

前一个小时想方案，之后 45 分钟做 presentation 并回答提问。

是我做过最难的 case study 没有之一。而且其实和具体的“界面”没有多大关系。它更原始，更抽象。需要你从“用



户需求”提炼到“解决方案”，而不是很多别的 case study 那种，从“解决方案”转化到“功能界面”。

接下来是 coffee break，说是带你去喝茶聊天，但其实整个过程都还是在讨论专业问题，就是换了个场景的面试而已，并没有谈论天气食物旅行之类的休闲话题。

（松了一口气，因为我最不会纯聊天了！）

HR 面，就是最常见那些问题，没什么特别的。

部门主管面，谈论了很多和公司发展有关的东西，包括公司的竞争优势，核心业务，未来规划等等。

面试完毕的感想：

不得不说大公司的面试流程确实非常详细完整，从开始的 case study 考察专业能力，然后 coffee break 与人相处的能力，部门主管从宏观层面上考察你对这个公司及其业务的了解。非常全面的面试流程设计。

一切都被安排得很好，从之前远程交流的邮件通知，订机票，到当天 on-site 的引导，步骤之间的衔接流程，都非常棒。

公司环境不算完美，因为附近实在太荒凉了。。。真的是 in the middle of nowhere，估计园区里面自带超市餐厅，不然无法存活--

员工都很棒。大家都专业，很热情。

这场面试应该是我所有面试中准备地最久最充分的一个了。case study 真的很难，我肯定有很多地方不完美。但是不管是前期准备还是我的临场表现，我真的完全尽力了，以我现在的水平，要是再来一次我也没有办法做得更好了。不管结果会怎么样，我不会有任何不甘心的。所以，我很满足啦。

-----专业内容之外的分割线-----

#### STORY 1

到达柏林的时间是早上 9 点半，离面试开始还有很久。查了下去 eBay 的路线，发现途中刚好经过中餐馆聚集区域，于是当机立断在那一块下车去吃了个牛肉面，柏林很有名的一家财神饭店 o(\*~\*~\*)o

#### STORY 2

他们团队好多人都喜欢在坐着的时候把一条腿的膝盖位置搁在桌子上，让我感觉十分亲切。

小学的时候我就因为这个，好几次众目睽睽下班主任一边上着课然后走到我边上把我的腿放下去 = =

#### STORY 3

最后的面试结束后，部门主管说，你的飞机是晚上 9 点半对吧，在这之前还有很多时间你想不想去市区观光一下，我们可以帮你叫个出租车，eBay 付钱哦。

我：咦这个听起来不错的样子

部门主管：你想去哪？勃兰登堡门怎么样？

我：这个我去过了呢，柏林墙我也去过了。

部门主管：.....那柏林好像就没什么景点的了，那你要不要去逛街？

我：好啊好啊！

部门主管：那我推荐你去 XXX 大街，这是一个比较有名的购物街区，而且去机场也比较方便于是就这么愉快地决定了，主管好贴心！

（而且主管是个大叔）

#### STORY 4

作为一个小个子亚洲妹，面试是必须穿高跟鞋的。但是穿高跟鞋走一整天是非常累的。机智的我穿了一双平底单鞋出门，包里塞一双高跟鞋，在去公司的小火车上从包里拿出高跟鞋换上。面试完之后，又在购物街区的大街上，脱下高跟鞋换成单鞋。柏林初春的晚上仍然很冷，我站在黑漆漆的路边吭哧吭哧换鞋子。感觉自己实在无法发自内心地成为一个优雅精致的妹子。我所有的化妆，首饰，高跟鞋都是“角色扮演”。我的本体绝对是扎丸子头穿着睡裤盘腿坐在凳子上的形态。我很羡慕欣赏那些纯粹的软妹子，那些精致到细节里的妹子。小口吃饭轻声说话的妹子。心灵手巧整洁干净的妹子。（然而我的本体，是追求自由潇洒浪荡的，没有性别的人）

## 3.12Ebay CAC 实习面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 5 日  
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107066-1-1.html>

先说一说本人背景，是上海的一所 985 高校计算机本科(不是交大，复旦那种)，从大二开始就各种准备着自己以后的职业之路，从大一开始误打误撞加入过一家创业公司，做远程的助理公司的 Boss 很牛 B，在公司做了将近两年的互联网运营和产品的工作。在这家公司 LZ 找到了自己的发展方向也就是互联网领域，因此平时 LZ 也会去关注互联网的咨询，参加各种互联网的聚会。LZ 同时也参与过很多课外社团，有过销售的经历。本以为自己的各种经历能让自己很轻松的谋得一个大公司的实习，但是从大三下学期开始求职实习生的各种悲剧就开始了.....

LZ 面试了很多大型的互联网公司(产品岗)腾讯，百姓网，盛大，百度.....，一般都能过笔试关，但是一到面试 LZ 就挂了。总结下来原因主要是：1.逻辑思维不清晰;2.语言表达的条理性不够;3.面试回答问题的时候一般从大而空的角度去阐述一些观点。(这么多经历感觉在应届生面试时，这是大忌!大家回答问题时，一般从小的点切入会更好~)4.对互联网行业，没有一个透彻的研究(建议如果大家对这个行业感兴趣，一定要深入的去研究这家公司的老大即可，一定要深入，切忌浅而多的肤浅了解).....

本来自己都已经放弃了去大公司实习，转而去小公司实习。在小公司实习了接近一个月，大概在前几天，在尚友上看到了，有关 Ebay CAC 的一份招聘公告。又重新燃起了自己对大公司的向往，经过 LZ 结合个人和朋友的建议，决定去试一试。以我各种以前各种投实习悲剧的经历来看，这个实习招聘留的邮箱是一个个人邮箱，相当之靠谱。看到令人激动的实习岗位时，LZ 不再像以前一样贸然投自己仅有的一份简历。首先，我自己将自己的经历重新梳理了一遍，针对这个岗位的需求，将与之相关的经历拿出来，在简历上对某一两个相关项目做了详细的阐述，摒除了完全不相干的经历(其实写过简历的朋友都明白，要删除自己一些引以为傲的经历是一件十分“痛苦”的事，但是确实是一件必须做的事!而且很重要)。根据职位要求，又挖掘了一些自己有关的经历，比如这个岗位对数据库方面有点要求，于是在自己的简历上，写了一个自己数据库的项目。由于 Ebay 是外企，因此会要求英文简历，写过英文简历的人都知道，英文字数更多因此很容易超出一页，碰到这种情况，你首先要做的就是精简你的内容，尽量用更简单的语句，如果这样还不行。这个时候你就又要果断的删一些相对不那么重要的经历了，我自己就忍痛砍了一个自己的项目，就是为了让简历在一页之内。有些人会问，这样英文简历和中文简历就不同步了吗?这个应该没有太大的关系的。总之，大家在投递自己十分心仪的公司和岗位时，最好，修改自己的简历。最后，自己又找到一个某公司的姐姐，让她帮忙给修改了一次简历，她又给我做了一次减法，使得简历看上去更为清爽，简洁，明了!

简历“千锤百炼”，终于可以投递简历了!LZ 投递了自己的简历后，在第二天就接到了 Ebay 的人的电话，做了一个简单的电话面试。面试的题目无非就简单问了一下情况，而且问了几个逻辑题目(因为面试的部门是 CAC 是做数据分析的部门所以很看重数学以及逻辑能力)，当然，“外企”的面试少不了英文的自我介绍。自我介绍，我大概介绍了一下自己的情况专业，也将自己两年的经历做了一个简单的介绍，总结成了两点。最后，LZ 犯了一个错误，

当他问我有要考研和出国的计划时，我说“我有明确的目标那就是当互联网产品经理.....”但是，Ebay 虽然是一个互联网公司，但是这个部门不是一个产品部门，只是一个数据分析的部门。然后，那个 Manager 就开始说，我们部门不是产品部门，可能跟你的期望不是很 Match.....听到这个话时，我才意识到这个问题的严重性。我随之就分析了，产品经理和数据分析千丝万缕的联系，我从以下几点分析的：1.产品经理工作很大一部分是需要进行数据分析的。2.产品经理，需要严密的逻辑，数据分析也是。3.产品经理需要的是“综合能力”不能一蹴而就，自己是学计算机的，缺乏的不是产品设计的能力而是通过数据分析导出需求的能力。因此，可以选择先做相关职务，再最后转向“产品经理”(其实我自己也是这么想的)。最后，对方决定给我一个机会就是去“公司”面试。

又是面试，对面试都有“阴影”了!面试是我的弱项，前面已经分析了原因。怎么办呢?“我要 MOCK Interview!”因此，我找到了某论坛版主蓝海薇(寻找的经过就是，通过论坛找到她的 QQ，在 QQ 上跟他预约了一个 Mock interview 的时间)。终于，我打通了蓝海薇的电话，是一位很 Nice 的姐姐!在两个小时的 Mock interview 中，前一个小时，跟版主姐姐说了一下我的背景，说了一下我自己的经历。在说我自己的经历时，版主姐姐还时不时的，跟我讲这里是亮点，有些时候自己认为不屑一提的东西，很有可能比你编造了半天想出来的例子要很多。因此，在这一个小时的交谈中，我又重新梳理的自己的经验，发掘了自己很多很多自己的“鲜活”的例子。在后一个小时，版主姐姐又跟分析了这个职务的特点，将自己的经历总结出了三点：1. 自己的数据分析技能。通过自己使用“GA”来分析网站流量的例子来说明。2.自己的计算机专业技能，通过自己做的项目来说明。3.Team work 的能力，通过自己以前所在的团队在其中担任的角色来说明。最后针对，我电话面试的时候犯得一个“错误”，我和版主姐姐又一起想了一个说法，其实也就是我上面说过的几点再进行语言上的改造尽可能少的提起产品经理。在正式求职之前，感觉做几个这样子 MOCK Interview 是十分重要的!不仅可以锻炼自己的面试技巧，最重要的是通过他人能够更加全面的了解自己挖掘潜藏在自己身上的正能量。很多时候，对于刚踏入职场的“小朋友们”往往对于自己的优势不是很了解，通过 Mock 就可以挖掘出自己优势。Mock 面试官的资源应该是十分丰富的，可以是自己已经工作了的学长学姐，自己的同学，还有尚友的蓝海薇姐姐，只要有心，我们身边总是有很多这样子的资源。大家在求职的时候，一定要合理利用自己身边的一切资源。

**Just be yourself!**面试前一天晚上，去网上搜了一下面经。Ebay CAC 面试的面经不多，只找到一两篇有那么一点用处的。面经上也没有说，会问神马题目，应该怎么回答云云的~倒是有一篇面经(是一个求职失败者写的)，有一句话触动了我“**Just be yourself!**”择业是一个双向的过程，你选择企业，企业选择你，有时候，企业不选择你，并不代表你不优秀，而是你不是他要找的人。其实，自己想想也是这样子的，与其为自己设定每个面试的各种语言以及答题套路，不如 **Just be yourself!**这样，不仅企业能找到他们想要的人，你也能找到和自己风格类似的企业。面试官也不是傻子，你是否真诚对方非常了解。真正面试时，正如面经里面说的面试官很 Nice，没有问一些很刁难的题目。就问了一些你的兴趣爱好?你平常爱干嘛?然后问了一道很简单的 SQL 题目。最后，再跟我确认一下是否能来 6 个月以上，每周至少来四天之类的。我的回答都是很平常的自己，并没有刻意去组织注意自己的语言以及答案。最后，面试官，透露出希望录取我的意思，但是他还需要面试其他的 Intern 以确定是否录取我。

拿到 Offer，Ebay 的效率真心高啊!当天，晚上 EBAY 的 HR 姐姐就打电话通知我，我被录取了，说了一下入职时间.....

其实，这次让我收获最多的是在准备面试的这个过程。在这个过程中得到了很多朋友的帮助，谢谢某公司的姐姐，蓝海薇版主.....同时，也跟他们建立了更深厚的友谊，看人际关系就是这么建立起来的!所以，最后我想说，求职时需要有意识的积累自己的资源，充分利用身边的资源，通过一次又一次简历修改优化简历，和 Mock Interview 提升自己面试，最重要的—— **Just be yourself!**


找实习是一次“涅槃”的过程，每一次“涅槃”都是脱胎换骨的自己!

### 3.13ebay 实习生突击电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2024953-1-1.html>


楼主之前用邮件投递了 eBay 实习生的简历，似乎也在官网网申了一些，所以不知道面的

是哪一个。。。 下午 2 点半收到了 eBay HR 打来的电话，说要进行面试，先是基本信息，自我介绍，实习经历的介绍，然后着重问了一大堆数据库和数据分析方面的

的知识，楼主不是计算机背景的，所以啥也不知道。。。，随后转到英文模式，用

英语问了几个简单的小问题，似乎不难 ，最后问了一个智力问题 ，25 匹马，5 条跑道，如何用最少的比赛次数选出最快的三匹马，自己貌似答错了，HR 态度很好，

告知应当是 6 轮比赛就可以 。。最后也给了我提问的时间。。。不过应当是

没啥机会了，一共 25 分钟，如果过了还会有二面。。。。。。。祝大家好运。。。。。



### 3.14 第一次面经献给 PayPal risk analyst

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2004717-1-1.html>

当时求保佑时承诺了如果能得到好消息，一定要写经验攒 RP，也希望给下一届的学弟学妹们一丢丢帮助吧  
~~PayPal risk analyst 的招聘流程：笔试（在线）- 电面 - 一面 - 终面，相对于很多公司还是更简洁，更有效率的。

笔试

paypal risk center 今年招两个岗，analyst 和 engineer。这里就有个细节，他们为了给候选人更多的机会，不论报的什么岗，都可以分析工程师和分析师两套试题，不过 lz 的代码真是搓到爆，所以就只做了分析师的题，据小伙伴说两套题的内容有不少重合，所以也许可以选择都做做看。分析师的题目分为两个部分：概率题，sql，都是英文的，不过都很容易理解。有几题有一定难度，但总的来说也不至于太难。PS：全程要开摄像头监控。

## 电面

电话面试来的时候 lz 在逛超市，题目记不太清了，只记得当时太困了，对着一排冷藏柜进行了前半部分的英文面试，路人频频投来异样的目光。大致就是自我介绍，实习做了些什么，数理知识之类的，然后切换到中文，问了一个计算 size 的脑筋急转弯，目前找工作的情况，对 paypal 的了解... .. 最后问有什么想了解的，大概 15min。

## 一面

当时电面的 hr 姐姐说周末前会来后续通知，结果周末手机一直没动静，当时内心真是/(T o T)/~~，结果下一个周二迎来了一面通知，O(∩\_∩)O~

一面是在蓝村路的陆家嘴金融服务广场，刚到没几分钟就被通知可以去面试了，一共是两轮，每轮两个面试官。感觉这个没什么可准备的，基本是中文聊天，没有自我介绍，先是根据简历讲了下相关的实习和项目，中间穿插着如何缓解压力，leadership 这样的问题；然后也会被问一些风险控制相关的业务问题，例如，如何判断一笔交易为欺诈交易，如何判断账户被盗之类的。面试官会根据你的回答，往下深挖，be yourself，我感觉主要还是看你的思维，真的答不上来也不要觉得有压力。

因为我是靠近中午那场的，还在两轮之间尝到了 PayPal 的自助茶点，感觉员工人都超级 nice，工作环境也棒棒的，好想加入!! 指引的 JJ 全程态度也超级好超级贴心。

## 终面

能接到终面通知其实真的在意料之外，因为一面结束感觉好几个问题都可以答得更好一些的，(; '∩')。

既然都到终面了，lz 感觉应该好好准备拿下它的，于是来应届生搜搜面经，得到的结果是终面似乎是不涉及技术面的聊天，只不过是纯英文的。于是就准备了些 why paypal, why analyst, why me 这样的问题。

可是面试当天却发现，是 case study!!! 英文不怎么滴的 lz 从来没做过英文的 case pre，当时心里那个奔溃啊( ⊙ o ⊙ )!!! case 没有背景，都是根据部门日常可能遇到的风险问题设计的，两个问题二选一，你会有半个小时的时间准备 pre，然后到另一个房间，面对两位 leader 做报告，期间她们把不断地打断你，argue 你的方法，考察你的应对能力和创新能力。因为 lz 的英文水平真真一般，反反复复用那几个简单的词汇，事后想想面试官居然理解 lz 想表达的意思了，真是有种走了狗屎运的感觉\((≧▽≦)/。

终面后第二天收到了电话通知，感觉 lz 的毕业求职之路应该走完了吧~~~滚回去写大小论文，准备毕业咯!

祝大家都求职顺利，进入 dream firm! ~\*~\*~\*

## 3.15paypal 2016 校园招聘 risk analyst super day 面经

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-2003008-1-1.html>

11 月 7 日去 paypal 上海 office 参加了 super day，之前是通过网申、测评和电话面试，测评题目论坛里已经不少有写的了，大概就是概率题+sql，全英文题目，值得一提的是有两道题串行了，导致第一道压根不会，第二道看的云里雾里，看了会儿才发现第一道题的一半题干跑到了第二题题干里去；电话面试是中英文混杂的，自我介绍，why paypal，数理知识有过哪些锻炼，做个脑筋急转弯，期望之后的公司和工作是怎么样，blahblah，大概 20 分钟

接到参加 super day 面试之后准备了下也没派上用场，地点在陆家嘴，浦电路地铁站那块，我是文科生，一走进去看到旁边都是学数学学统计学自动化的，当时就想走人了。。。paypal 所在的那栋大楼和他自己的 office 都很大

很空旷，没什么东西的感觉，色调是白蓝橙，等了等就被拉到小房间面对着两个面试官开始聊，内容完全和自己准备的不搭噶，全中文聊，现在也就能回忆起一些问题了，留给明年的大家作参考：

1. paypal 现在如果有很多笔交易，比如十亿笔，交易额从 0 到 10000 块不等，如何判断有多少笔交易的交易额是 0-100 块之间，多少笔是在 100-200 之间。。。以此类推这样。。
2. 接受过哪些数理训练
3. 如何判断一笔交易为欺诈交易
4. 如何预防或者遏制欺诈交易的产生
5. 如何判断两个 paypal 的电子账户的持有者是同事的关系
6. 经历过最大的挫折是什么
7. 上海有多少辆公交车

其实还有挺多扩展开来的问题的，记不太清楚了，我答不上来的时候看到面试官一脸呵呵的表情，聊完之后拉到休息室看宣传片，也就是他们员工拍的搞笑视频，不知道为什么这种公司拍出来套路还是那种，程序猿约妹子去咖啡厅，然后来了 oncall 的任务掏出电脑开始干活，妹子被晾到一边，程序猿最后说啊呀搞不定我得回去一趟公司，然后妹子就没有然后了。。。。拍出来还是这种黑程序猿的老套路。

HR 态度全程都很好很专业很贴心，最后也是我预想的结果并没通过，但相比之下我还是更喜欢微软的面试官，over

### 3.16 网测经历（不透题只讲类型和经验）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1993466-1-1.html>

paypal 给我申请的感觉还是很好的，非常有效率而且规范。首先网申过了就是邮件给你网测的链接。为了给更多人才机会，他们都给了两封，一个分析工程师，一个分析师。全程要自己开摄像头监控。可以提前试一下界面。我申请的分析师，不懂编程，但是为了熟悉题目还是两者都试了一下。总的来说工程师的考试题和练习题的比较相近，很多编程的。工程师有一部分逻辑题三部分编程。分析师三部分逻辑一部分数据库。总的来说有一定难度，可以刷下来一部分人，但也不至于太难，打不托题都是自己好好思考能找到答案的。我做的不太好，主要因为时间没把控好，分析师 60 分钟，被分为 10， 20， 20， 10，每部分提交后不能回去。我前面时间理解成了 10， 20， 10， 20 所以第三部分本应该更多时间，做的很赶。最后一部分数据库其实只是三到选择题，五分钟就够了，结果最后我剩下了近 20 分钟却无法返回前面的题，很是懊恼。

这里给几个小 tips，回报应届生：

首先两份题目有时间都做就都做（如果你目标是后一场，前一场一定要做，并把逻辑题研究透，因为会有重合的。）我就很后悔，有几题当时看了记得，考完以后研究了一下有没真的太花时间想清楚或者算出答案，因为想到不太可能有同样题目出现，结果就是出现了！

第二，这些题是全英文的，还是需要英文比较熟练的，所以可以练练英文的网测题熟悉一下。因为我英文很好，所以觉得和英文有关的逻辑题都很简单，反而是有些概率，数学类的做的不太好。

第三，一定一定要注意时间的分配，他会有建议时间，但是并不给你分配，所以每个部分时间一定要先自己记住。我就是做第三部分时候还剩半个小时，却不记得最后一部分还有几题，建议时间多长，所以很慌。遇到能做的题也做不出来。所以建议一开始先大致扫一下记下来每部分有几个题，建议多久，自己分配一下。

祝大家好运，也希望自己能过了笔试，真的好想好想去面试。

## 3.17 eBay 2012 暑期实习生 China analysis center 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1342301-1-1.html>

我有点迷信，糗百看多了觉得只看不发掉人品，所以为了积累以后找工作的人品，特地过来发面经一篇。

我没有走实习生校招路线，因为机缘巧合刚好有一个内推机会，但是其实和校招没有什么两样。简历发出去 2 天左右，面试 GG 就打电话过来，让我用英语做一个自我介绍，在毫无准备的情况下我 blablabla 凭借记忆说了一通，然后面试 GG 说，周三到公司来参加个笔试加面试。

因为对 CAC 部门不是很了解，网上搜到的面经也很少关于这个部门的，所以只是看了下大致的笔试题，说是有关概率统计排列组合的，就复习了下，凭着满腔热情去了。和我一起笔试的两个都来自复旦管理学院，很 nice，而且早听说管院很厉害，后来的笔试面试也证明了这一点。走到就开始做题，全英文，面试官说很简单，让我们放心，可是对我这种口语勉强可以，但是阅读多年没碰的人来说，非常难，第一部分逻辑题我连题目都有点看不懂，绕来绕去立马被绕晕了，第二部分 java（选做），题目很怪，或者是因为我一直习惯做 C++，完全没想法，第三部分两篇阅读理解，完全在考英语。考完就觉得自己没希望了，1 个小时时间很紧张。到时间了面试 GG 进来说，我们 CAC 部门比其它部门要求更高一点，一共 16 题，错 3 题以下才算过关，可以进入面试环节。然后复旦得两个同学，一个错了 3 道，一个错了 4 道，很厉害，我一算，，错了 7 道。。心凉了半截，心想，就当是打酱油了，可能气场不和吧。结果面试官很 nice，，说，我还是相信你有 talent 的，而且你计算机背景，我很想招收这样的人，所以你也可以进面试，好好表现。

立马对面试官感激不尽，进入面试环节。两个 manager 面我，一个美国人，一个中国人，全程英文面试（我不知道是不是因为有一个美国人的关系），但是后来他们说其实可以是中文面试。首先问了我几个 sql 的问题，很简单，基本概念看看就会了，然后问我做过的项目，对我做的语音情感识别很感兴趣，问我用了什么分类器，用什么语言之类，可能是用英文吧，我表达的并不是特别顺畅，但是也算磕磕巴巴坚持下来了。面试结束，之前那个面试官 GG 说，我还是希望要你的，但是要看 manager 的意思，尽快给你回复。

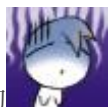
第二天面试官 GG 电话就飚过来了，说 manager 对我面的不是很满意，我问为什么不满意？我自觉得自己 sql 回答的很好啊，问题都回答出来了。结果他说可能是整个过程的流畅度和完整性。。。我想这也可以作为一个不满意的理由啊，果然和面开发岗位的不同啊，还讲究个气场和不和。然后说要补面一次，让我一周内复习完 sql。然后一周时间没到，大概过了 4 天面试官电话就来了，开始问 sql 排序，excel 操作（找出不同的姓以及 sheet 表中 top10 的姓），另外就是几个 case，像上海有多少个加油站，淘宝卖什么最赚钱之类。完全靠自由发挥。。面完还是一句：我是要你的，但是还是要看 manager 的意思。。。

挂完电话我想，别折磨我了。。。manager 的意思不就是我流畅度不好嘛，看来看去还是这个意思啊，，基本一半已经觉得没戏了，结果过了一周就收到 HR 的电话说面试通过了，要签 offer。。整个过程让我心情跌宕起伏。。。最后我想说的是，要进 ebay CAC，英语很重要，至少阅读理解要做得好，其次就是如果面试官看到你身上的闪光点，你即使笔试不过也是有机会的，但要真正让人觉得你有潜力。最后就是随缘了，真心讲究个气场。不进也不表示你不行，只能说明有更合适的职位等待着你。所以大家都不要气馁，继续努力，多投多看多积累，总会有一个好的适合你的 offer。最后祝大家面试成功！

## 3.18 ebay 面试归来~上海 AUP 职位面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1065798-1-1.html>

提前半小时来到张江高科站，走了 15 分钟才找到了张江大厦，上海这几天变冷，经过大厦前的木桥的时候被吹



得冷飕飕的。到了 ebay 前台，接待的是一名 GG，给我拿了份表，填完就在旁边等待了。过了几分钟，被一位 HR 姐姐带到了楼上。首先是英文的自我介绍，然后 HR 姐姐问了我简历上的实习经验，我 blabla 说了一通，貌似以前在银行实习很多专业词汇顿时忘了，脑子一片空白，才后悔一直在准备社团经验的，想到以前实习行业和 ebay 不相关就草草看了下，所以简历上写出来的东西，一定全部都要做好充分的准备，理清思路，有条理地表述出来，当时没有很清楚地说明，结果 HRJJ 针对这些工作提了很多问题，我说可以用中文吗？HRJJ 说是



全英文面试，不可以，顿时一阵寒意。。。HRJJ 又问你对 AUP 职位是怎么理解的，你的同学就业方向大多是什么，你认为做一个行业很久了都会趋于平淡，你怎么看？你实习的同事都是如何评价你？说说你的优势。。。大概面了将近 1 个小时，HRJJ 问我还有没有什么问题，我问了关于培训的问题。之后 HRJJ 就拿了份试题。全英文答题，第一部分是简答，问借记卡和贷记卡的区别，不同时间外币兑换为什么数额会不同，你选择支付工具的标准是什么，为什么。第二部分是选词填空，考察词语搭配。第三部分计算题，有流程图推理，资料分析和一些数学题之类的，第四部分就是翻译，给出了两段关于 PAYPAL、AUP 相关的一些文字。题目不是很难，整个题做下来没有时间限制，我来来回回检查了两遍，感觉实在不能再修改了，就联系一名 HRGG 把卷子交了。HRGG 送我到电梯口，感觉还是很亲切的。



出来张江大厦，发现已经过了将近两小时，感觉有些问题没有准备好，心情还是很忐忑的，希望对后来的童鞋好好准备，面试有个好结果~

## 3.19 eBay PayPal 2012 校园招聘应聘全程小记

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1495033-1-1.html>

为攒人品，将自己之前应聘 paypal 的经历 share 一下，希望能对大家有所帮助。

### 笔试

Paypal 笔试的地点放在了上海财经大学，看看上面的名单，还是有不少认识的同学，看来 ebay paypal 的影响力还是不错的。不过由于 paypal 招聘已经接近 IT 招聘季的尾声，很多人都已经有了不错的 offer，加上上海就这一个考点，离校区太远，所以笔试中也缺考了不少。

个人感觉 paypal 的笔试延续了 ebay 笔试题目的一贯风格：全英文。题型主要分为技术及英文测试两个部分。技术题比较简单，只要认真准备过一些基础的算法及编程，很容易就能搞定；英语测试比较变态，很像英语六级的考试，让我等久久不碰英语的人情何以堪，个人感觉比六级考试要难，因为时间很有限。

### 面试

笔试完后大概两天接到面试通知，其他的一些消息可以在其官方的招聘的微博上找到，有不少同学还在微博上进行留言咨询。paypal 现在的办公地点在人民广场的东海大厦。我被安排在 10 点钟面试。早上从学校出发，二号线到人民广场站，1 号口出去穿过地下隧道，来到北海路，大概走 300 米就到了东海大厦，进到大厅里面问一下保安就知道 ebay paypal 就在二楼。

进入到楼内，漂亮的 hr mm 带着我们来到一个等待室里面，等待室的名字是 五岳/九州，很有文学的气息，之后



看其他的小会议室，如三国（我的一面的地点），四宝（文房四宝，我的二面地点），看来入乡随俗做得很不错，paypal 的文化氛围挺好，去拿饮料时发现茶水间里有一面墙上有一副巨大的展板，展板上用各种活动的照片拼成了 RISK 的字样，可以看出大家在活动时的喜悦。在办公区的墙上也有类似的展板，这一点优点让我想起了支付宝。

### 一面

一面的面试官长得很亲切，主要是我感觉他很像我的一个同学，他一直面带微笑，这也让我放松了许多。没有问太多的技术问题，主要是针对实习经历做了询问，侧重于自己的贡献、他人的认可及所学到的东西。自我介绍是要用英文的，但能说出来就行了。整个过程大概就 20 分钟。

### 二面

面完一面之后，我继续回到之前的等待室里，之前看到的一些同学已经陆续去面试了。大概等了 10 分钟，我开始了第二面。

还是以自我介绍开始，之后介绍一些项目经历。这轮面试偏一点技术，因为我主要习惯使用 java，所以面试官针对 java 问了一些问题。比如 object 里面的方法，各自的作用，同步，hashmap，线程，一些数据结构，常见的算法。最后问了一个比较简单的算法题： $M*N$  的矩阵，从一点走到对角点，求所有的方案，这是一个典型的动规题，面试官听到我说出大致的解决方案时，就满意地说这轮面试结束了，还亲切地和我握了手。

### 三面

当我被面试官带出门后，他正好碰到上海的老大 Xin，直接就带我送给 Xin 去面第三面。后来从我同学的口中得知，Xin 是中科大少年班的，很小就拿到博士学位，然后去美国读书，巨牛无比。Xin 很亲切，谈吐间面带微笑。第三轮面试没有技术，基本上就是能力经历等面试，不过是全英文。主要聊聊个人的一些兴趣爱好，团队合作啊，貌似挺看重 leadership，我挺纳闷的是作为码农，要 leadership 干嘛，哈哈。和 Xin 聊的时间挺长的，他很会和人聊天，会将话题引导到你擅长的地方，自己熟悉的领域英语就厉害些了。

总体感觉 Paypal 的面试挺轻松，技术与性格经历面试混合搭配，没那么累。偏技术的公司要么就是 5 轮，要么就是 3 轮全技术，面完之后快虚脱了。

by the way, 我网申的时候申请的是 paypal risk team 的 engineer 职位，这个职位偏向于数据分析及大数据处理，据说出国培训的机会不少的，以前就听说 ebay 员工 relocate 到美国工作的消息，看来诱惑力还挺大的，呵呵。

## 3.20 遇见 ebay

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1509335-1-1.html>

又到了应届生开始找工作的季节了，希望自己写的东西能帮助到那些正要开始迷茫的同学。

我常和朋友们形容，自己的 eBay 经历像是谈了场初恋，懵懂-成长-成熟-执着-热爱，甚至最后有那么点迷恋，呵呵。

故事的开始是一个晚上 9 点半的电话面试（这位勤勉的 HR 现在成为了我的同事），记得第二天我正准备和当时的雇主（一家高端化妆品公司）提出辞职，你说这种缘分是不是挡也挡不住。在 eBay 工作，最基本的就是你的英语能力，无论是 intern 还是 employee，语言永远是第一关，所以电话面试被英文测试占据了大部分的时间。

接下来 onsite 的面试，简直就是一剂“迷魂药”，有种非君不嫁的感觉。eBay 办公室位于的办公大楼只有 7 层，和普通的办公高层大有不同，不会让人感觉空气浑浊，空调无节制，相反的，可以看见明媚的阳光洒进办公室，墙壁的颜色是 eBay 的四色，温馨开阔，美资公司的气息从每个角落渗透出来。那天我上午由于睡眠不足身体略有不适，但走进这个办公室，什么感觉都没有了，原本只想面个实习岗位的我，竟然问出了，有没有留用机会？自己也甚为惊讶！当然，绝不是简单的因为办公环境我愿意留下来，更关键的还是在于整个让我流连忘返的面试过程。面试官是我后来的 Manager，一开始的英语面试，压根没有准备的我在 manager 的带动下说得流畅流利；再谈起面试中的对话，至始至终最鲜明的感受是让我觉得和面试官是平等的，她没有把我看作是一名 intern，只要我有任何有想法都可以大胆地提出来，前提是 make sense 的。事实上，在后来 eBay 的工作中，这一点也得到了充分的体现，比方说大家往往称你为同事而不是“intern”，每个人都很严肃地认为你的工作是对团队有价值的。和之前实习的满世界都是 intern 的化妆品公司相比，公司氛围、文化 真是来了个 180 度的大转弯，由此让我对化妆品行业、快消行业再无兴趣。有的人会说，公司所处的行业不同，氛围的确大有不同，很正常。那小女有幸也去过微软和 IBM 的办公室，从简单的观察来看吧，这两家老牌的 IT 公司稍显死板，没有像 eBay 更原始地保持了美资公司的风格——自由、开放、活泼。

在 eBay 的经历让我学到很多东西，同事很包容你的错误，帮助你成长，我们彼此信任，每个想法都被相信是有价值的，我们相信的是热情，相信的是 potential，相信的是你对工作的兴趣。回忆起来，我想正是因为这些自己才能超长发挥通过面试，呵呵。最后有一些特别的例子和大家分享，很多离开 eBay 的同事，只要有合适的机会，都会愿意重新回归，你明白这是什么样的企业氛围了吧~~

## 3.21 Paypal Risk 实习分享

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1534886-1-1.html>

来 Paypal RISK 部门实习快有半年时间了，我收获了很多，也成长了很多。为了接下来将要步入的求职季的学弟学妹们更好地了解 Paypal risk 团队，我分享一些自己在实习期间的所见所闻、所做所想，希望能帮助求职的小朋友更好地做出人生第一次职业选择，更希望能以这篇文章作为一扇窗，让更多关心 ebay paypal 的人了解我们公司。

Risk 部门主要职责是分析客户交易，预防欺诈，为公司减少损失（如果买家或者卖家被骗了，Paypal 是要买家或卖家赔偿损失的）。交易即数据，在这里接触的都是数据，所做的工作就是数据分析。现在 Paypal Risk 在上海有两个大部门，分别是 Risk Management 及 Product Development，后者主要偏向于做 Risk 的 platform，比如查看交易数据的 Tool，训练模型的平台及工具，风险决策规则的平台等等，主要偏向技术，使用 JAVA/C++ 开发，Hadoop 系列技术及金融方面的一些工具，对于大数据处理、Hadoop 及数据挖掘 ETL 等技术感兴趣的同学可以应聘这个部门。我所在的是 Risk Management 部门，是 PD 部门产品的用户，我们所做的大部分事情都离不开 PD 的支持，通俗地讲主要是做数据分析，具体会涉及到以下几个方面：分析欺诈交易数据、提炼交易的风险因子、制定防欺诈规则、提供决策支持、建立通用欺诈模型、模型 Java 代码实现、训练欺诈模型，模型验证等等。其中每一块都有相应的 team work on it。在这里工作需要一定的数理基础及数据分析能力，会涉及到以下一些方面的技术：SQL, SAS, EXCEL, \*nix shell/python/perl, Java(部分 team 涉及)

我在实习期间做的是模型变量的验证，对于模型所涉及的变量，进行 SQL 与 JAVA 的验证，验证的过程非常具有挑战性，因为 SQL 与 JAVA 都不是我写的，我必须首先读懂 SQL 与 JAVA 的逻辑，再根据数据进行验证。我觉得在做这个任务的时候，我的收获非常大，迅速地提高了自己的分析能力，也迅速地使自己了解了 risk 模型所涉及的技术的核心。做数据验证的过程是使用测试数据集来分别得出 SQL/JAVA 的执行结果，进行比对，如果 100% 匹配是最终的理想结果，但往往需要花费很长的时间。SQL 的数据是直接数据库中取（ebay 真有钱，数据仓库都

是用 Teradata 的)，JAVA 代码需要用 PD 提供的 API，两者的数据源有时候不太一致，因此每当测试数据集执行完时，都需要快速地看出是什么问题导致了不匹配，有些问题需要和 Modeling Team 协商，有些则需要和 PD 协调。这当中也逐渐锻炼了自己的沟通能力和英文 email 能力。就我自身的经验而言，要能够清楚地描述出你的问题而又不需要非常专业的术语非常困难（有时候分析的人员不懂 JAVA，技术人员不懂模型），在 mentor 及 manager 的不断帮助下，我逐渐能够 handle 一些问题，这也是我非常值得自豪的地方。

另外，不得不提我在技术方面的突飞猛进，半年前，我对 \*nix 的命令非常模糊，只会用鼠标去操作 Ubuntu 桌面，在这里，bash shell, python, vim, sed, awk, grep 用得已经非常娴熟，由于数据都是结构化的，awk/grep/sed/cut 是我一直使用的 shell，而且非常方便。在这里还能向一些技术高手学习，SQL 的高手遍地都是，shell 高手随处可见。我记得刚入职培训的时候自己写了一段 SQL 到 Teradata 上跑，预计时间要几十天，经过培训老师的指点，半个小时内就将结果跑出来，对于大数据处理，SQL 还不得不优化呀；现在我也开始写一些符合自己喜欢的 shell 小工具，比如转换 IP 的工具（IP 在数据中以数值表示，如 0.0.0.0 就是 0），查询数据库工具、分析数据合法性及分布的工具等等，非常实用，我也将这些工具与同组实习的朋友分享。

Paypal Risk 现在位于人民广场，地铁 1 号出口出来 10 分钟可以走到，环境还是挺温馨，工作氛围很融洽，如果说在这里实习印象最深的是什么呢，那我肯定跟你说：这里的吃的，O(∩\_∩)O 哈哈~。我之前实习的公司都没有像这里有这么多吃的。首先介绍一下茶水间里的喝的，每天上班前，阿姨会把饮料装满一冰箱，最热销的王老吉，我一般会早上在路上买几个包子，拿到公司在茶水间喝着王老吉吃包子，其他的还有可乐、雪碧、康师傅的红茶、午后红茶，康师傅酸梅汤，再尝完这些后，我还是觉得王老吉好喝。除了软饮料，公司还有咖啡机，不过我不喝咖啡，菊花茶、枸杞、袋装绿茶红茶，还有一些我喝不惯的茶包。喝的还有一样，就是每周有两次酸奶提供，大家都熟悉的那个“便利店就有的”大卖优酪乳，有时候也会换成原味酸奶。接下来说吃的，吃的主要包括零食和水果，零食和水果是每天都提供，而且是有四个点，可以就最近的点取。除了公司提供的零食外，出差、探亲的同事也会从有名地方带零食来，然后发一个邮件通知大家去零食“在哪里，你们懂得”，接下来就有一帮人屁颠屁颠去品尝了。这里的水果品种还是挺多的，香蕉、橙子、葡萄、提子，貌似买的每次都会有提子。

这里的团队氛围也是值得夸赞的，每个月都有一次生日派对，大家在一个房间里唱生日歌，为当月的寿星过生日。Game room 里面有 Xbox 及桌上足球，除了这些玩的，中午的会议室会变成一些“杀”的爱好者们集聚地，什么三国杀啊，狼人杀等等。

吃喝玩乐，样样俱全，其他的活动还是等着有兴趣的人来发现吧。  
衷心地祝愿学弟学妹们都能找到如意的工作。

## 3.22 eBay PayPal 笔、面攻略&入职初体验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1504145-1-1.html>

转眼又快到应届毕业生们开始找工作的时候了，想起去年九月到十一月自己也是忙忙碌碌地奔波在各大公司的招聘会，紧张地准备着笔试、面试，而如今已经在 Paypal 入职一个多月了。记得当时拿到 Paypal offer 的时候苦于



在网上可以搜索到的相关资料太少，因此还纠结了很长时间。现在晒经验攒 rp 啦，希望可以帮到学弟学妹们。

本人计算机小硕一枚，由于是女生，又不太想当个苦逼的码农，因此留心关注了一些需要理工科背景又不需要大量 coding 的工作，当时感觉有三个选择比较靠谱，1) 去 IT 公司做 QE，2) 去银行、信用卡相关的公司做数据分析，3) 去咨询公司。Paypal 的话，当然就是属于第 2) 种啦。我猜想大多数没有出国经历的学弟学妹们可能并不

太熟悉 **Paypal**，姑且把它认为是国外的支付宝吧。我听说它是因为 **ebay**，而 **paypal** 是 **ebay** 的子公司。每年系里会有师兄师姐去 **ebay** 实习，但凡回来的人都会对 **ebay** 赞赏有加，例如工作轻松、同事很 **nice**、可以学到很多东西等等。虽然 **ebay** 并不等同于 **paypal**，但是内心对这个公司印象还是不错的。

下面就作一些简要介绍吧。

1、 公司介绍：**PayPal** 是 **eBay** 旗下的一家公司，致力于让个人或企业通过电子邮件，安全、简单、便捷地实现在线付款和收款。**PayPal** 账户是 **PayPal** 公司推出的最安全的网络电子账户，使用它可有效降低网络欺诈的发生。**PayPal** 账户所集成的高级管理功能，使您能轻松掌控每一笔交易详情。目前，在跨国交易中超过 90% 的卖家和超过 85% 的买家认可并正在使用 **PayPal** 电子支付业务。以上是官方介绍，小女子补充说明一下，可能国内第三方支付平台大家用的最多的还是支付宝，但是在国际贸易的相关支付中 **PayPal** 做得还是相当好的；此外针对国外支付方式的多样化引起的欺诈行为，**PayPal** 也做了很好的安全控制。

2、 待遇：招聘的职位分为 **riskengineer** 和 **risk analyst** 两种，前者会比后者高一些，码农么，辛苦些就银子多些么，大家懂的。但是两者的待遇都还是很有竞争力的，具体数字就不透露了，毕竟每年都会有些浮动。除了基本工资，还有饭补，健身补助，年底 **bonus**，**monthly star** 的 **bonus**，等等。

3、 工作环境：在上海有德国中心、张江大厦和东海商业中心三个分部，环境还是很 **nice** 的，装修有点 **google** 的风格，比较 **colourful**（从 **logo** 能看出一点不(\*^\_\_^\*) 嘻嘻）。公司茶水间会提供现磨咖啡、菊花茶、绿茶、水果茶等等，此外会不定期提供酸奶、水果还有各种零食。当然 **gaming room** 也是不能少的，公司的孩纸们喜欢玩桌上足球、**xbox360** 等等。

4、 笔试和面试：**risk engineer** 和 **risk analyst** 的卷子是分开的，我应聘的是 **riskanalyst** 的职位，对前者的情况不太了解。**Analyst** 的卷子主要分为两个部分，一部分是逻辑和概率题，另一部分是英语阅读理解，感觉对理工科背景的同学来说都不是很难，就是时间有点紧张。考完无感，不知道是好还是坏，纯当酱油了，谁知道笔完当天晚上就收到了面试通知。面试被安排在教学楼，一间用作等候室，另一间用来面试。当时去帮忙的小哥现在成了同一个 **team** 的同事，**o(∩\_∩)o** 哈哈。负责面试的有两个面试官，一个人面完 **ok** 就会送去下一个人那里。面试的问题还是比较 **general** 的，但是是全英文面试。上来先用英文作个自我介绍，**blabla**，然后问了个估算南京有多少加油站的问题，再就是问为什么选择 **paypal**，选择这个职位，觉得自己是不是有 **leader** 潜质。另一个面试官问了一下聚类算法，什么是 **kmeans**，描述了个应用场景问你用什么解决（排序），然后接着问为什么选择 **paypal**，为什么不做 **engineering**（可能表现出强烈坚定的求职意愿还是比较重要的）。整个面试技术性的问题并不多，主要看沟通表达的能力，个人感觉面试的时候不仅要回答问题，也要有向面试官提问的能力，不仅表现出你在思考，另一方面说明你是在理性地选择公司和工作。

5、 入职初印象：入职前两周是比较集中的 **training**，第二周会对 **new hire** 分组做一个 **project**。**Training** 中获取的知识并不能立马理解透彻，但是在后来的工作中用到的时候，会发现 **training** 那一知半解也是很重要的。**Training** 后就开始接手一些比较简单的工作，一开始总有很多问题要问，这期间觉得 **team** 的孩纸们都很 **nice**，也很热心，**manager** 每周也会有 **101**，关心适应公司和工作的情况。再有就是真切的感觉到是 **global** 的公司，经常有同事打着英文电话探讨问题，我们 **team** 也经常跟美国那边的同事进行电话会议。在这里很多方面的能力都会得到很好的训练。公司有 **fun committee** 的童鞋们组织各种活动，例如足球、羽毛球、吃喝腐败、**outing** 等等。每个月底都会有 **birthday party**，给这个月过生日的孩纸们庆祝生日。总的来说，在 **paypal** 工作是充实又很欢乐的

### 3.23 2011 最新 FPA 面经，第一次面经献给 ebay paypal

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-883610-1-1.html>

刚参加了 **paypal** 的 **FPA** 的面试，众所周知，**paypal** 的面试都是外包给几大猎头公司做的。我在应届生上看见 **FPA** 招聘启事，然后向某一猎头的 **E-mail** 投了，随后收到一面通知。一面是在猎头公司进行的，主要是对 **paypal** 此

次的招聘职位做说明，以及薪资福利等情况做一系列的介绍。然后猎头逐个询问职位，确定意向后向 **paypal** 做推荐，基本一面都能过的，猎头姐姐都很 **nice**。但二面才是决定你是否能收到 **offer** 的关键，猎头姐姐会给你提供帮助。主要是一些可能被问及的问题，因为是全英文面试，又想着是 **500** 强企业，我自然是谨慎对待，整个周末都积极备战，丝毫不懈怠。通常二面是 **2** 对 **1** 的面试，**HR** 和部门经理合着面你一个，历时半小时到一小时。面试完成后一般会叫你做一套类似行测的卷子已测验你的逻辑思维能力，但是如果没有，也不必强求，强求也无用。猎头姐姐说如果没有卷子做，只有两种情况，一种是在面试 **5** 分钟之内，你已经彻底征服了面试官，他们已经确定你就是他们要找的人，无需做测验了。还有更多的就是你不是他们找的人，**so...**。也就不必浪费测验的纸张了。姐姐还说，一般 **10** 人推荐给 **ebay**，只有 **2-3** 人能得到 **offer**。以下是我的二面情况。

提早一小时到张江高科，工作环境不错，等待的过程中不断的做心里建设，鼓励自己，相信自己的英语没问题。面试时间到后，一位姐姐将我带到 **10** 几楼开始面试。但是我想只要有过口译经验，或者备战过口译证书考试的同学都没问题的，如果考过 **BEC**、托福或者雅思什么的，成绩还过得去的话就更没问题了。猎头姐姐曾告诉我一些可能比较 **sharp** 的问题都没被问到，都是一些相对较为缓和的问题，没有咄咄逼人的气氛，我觉得可能我比较 **lucky** 吧。面试了大概 **20** 多分钟，面试的姐姐说她这边 **OK** 了，问我有没问题，我就问了一个关于如何应对支付宝海外扩张和 **3** 大信用卡巨头投资进一步完善在线网银的问题。然后面试就结束了，没做卷子。我以为自己就这样被 **out** 了，因为我不信自己是那些猎头姐姐口中 **5** 分钟就征服 **HR** 的牛人中的一员，只能安慰自己，然后回家总结教训。但确实自己在总结整个面试过程中时，有些地方自己也不是很满意。一是面试官问我使用淘宝的过程中有发现什么风险存在吗，我回答的很泛，没有结合具体的实例，这对于我这个网购达人是一大耻辱，我自己很是懊恼，事后回想起来实例一堆堆的，但是当下的时候脑子死机了，就是挤不出个例子来。还有一题是面试的姐姐问我未来三五年的计划时，我的铺垫有点冗长，总觉得自己的回答方式还有所欠缺，不能每次都一击即中，切中要点。这也是未来要不断学习的。

面试回来后不久就被猎头姐姐通知，给了口头 **offer**，让第二天去 **paypal** 签书面 **offer**。对于 **FPA** 这个职位，在硬件条件上，除了英语能力和综合素质，如果住的远的童鞋我建议就免了，绝大多数的 **FPA** 职位需要倒班，而且是分三班制的，最痛苦的班师早 **6** 点到下午 **2** 点，主要是早上 **6** 点上班，没班车没地铁，只能打的上班，住得远的就直接被 **out** 了，但早班和晚班都有不同的补贴去 **cover** 你的 **taxi fees** 的。总之在福利这方面我认为 **paypal** 是相当人性化的，薪资这方面就见仁见智了。但我相信作为全球市场占有率最高的第三方支付工具，**paypal** 自有其厉害之处，我会认真参加培训，然后学习作为 **ebay** 核心业务的 **paypal** 如何运作的，为将来的职业生涯做好准备。

如果有童鞋能提供任何进入 **paypal** 之后的经历，非常欢迎。

## 3.24 eBay Paypal 的八卦历史

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1495247-1-1.html>

很早就知道 **paypal** 帮的偶像们，所以我在网申 **Paypal** 之前调查了一下，虽然对我们来说最重要的是公司现在的氛围，当然历史也值得八卦一下，想拿出来跟大家分享。

**Paypal**，1998年12月由 **Peter Thiel** 及 **Max Levchin** 建立。梅格·惠特曼主导的收购 **PayPal** 的过程漫长曲折，最终在 2002年7月完成，收购价格从3亿美元不断上涨到15亿美元才完成了收购，这一收购价大约是 **eBay** 市值的 **8%**，对 **eBay** 而言，这最终成为一笔极为划算的交易。

虽然我所服务的公司现在已成为在线支付的代名词，但它背后的故事更为令人津津乐道。当 **Thiel** 和 **Levchin** 首次在斯坦福大学附近共进晚餐，两人一拍即合，从某种程度上讲，他们的想法改变了互联网的进程。他们相互招募情投意合的人，而这些人，后来被《财富》周刊给了一个响亮的名字—**PayPal** 黑手党。短短几年间，"**Paypal** 黑

帮"的成员控制的商业规模有 300 亿美金, 几乎多数明星 Web2.0 公司都和这个"帮派"有关, 或是投资, 或是创建者。让我们看一下 Paypal 的前员工的相关情况:

**PeterThiel:** "PayPal 黑手党"的核心, 2010 年, Peter Thiel 创建了 20 个 20 岁以内西尔奖金(20 Under 20 ThielFellowship), 用于培育未来的梦想家。它还投资了 Facebook, 赚了数十亿美元, 投资回报高达 2 万倍的神话。

**MaxLevchin:** Levchin 是早先与 Thiel 共同创办 Confinity 的联合创始人之一。2004 年, Levchin 创办了社交游戏公司 Slide, 这家公司随后以 1.82 亿美元的价格出售给了谷歌。现在, 拉夫琴刚被任命为知识挖掘平台 Kaggle 的董事会主席。Kaggle 是一个连接全世界 17000 多名顶尖科学家的网络, 共同解决那些最深奥的问题。

**ReidHoffman:** 对于社交网站, 我更看好的是 LinkedIn, 2010 年 6 月, eMarketer 公司披露的数据显示: 被调查的公司中接近 80% 的公司使用 LinkedIn 招聘新员工。而创建 LinkedIn 的人 Hoffman, 也是 PayPal 帮成员, 曾担任过 PayPal 的执行副总裁。霍夫曼目前是硅谷最成功的天使投资人之一, 他投资的公司包括了社交游戏公司 Zynga、Last.fm 以及社交网站 Tagged。现在, 霍夫曼又加入了风险投资公司 GreylockPartners, 出任该公司合伙人。

**ElonMusk:** ElonMusk 可以说是目前世界上最励志的企业家和创业者。他将自己从 PayPal 中赚到的钱投入到自己经营的两家公司中去, 两家正在改变世界的公司: 电动汽车生产商 Tesla 和私营太空公司 SpaceX。或许今天早上 10 点, Musk 和 SpaceX 的工程师团队在开会, 讨论的主题是猎鹰 9 号运载火箭。没错, 真正的运载火箭。然后晚上, 他可能与电影 Baseballin the Time of Cholera 制作团队进行了合影, 他是这部电影的监制。

**SteveChen:** 陈士骏是我最喜欢的 PayPal 技术工程师, 他与同是 PayPal 帮的 Chad Hurley 在 2004 年联合创办了 YouTube。两年之后, 他们以超过 16 亿美元的价格把 YouTube 出售给了谷歌。在后来, 赫利和陈士骏再次出现在聚光灯前, 因为他们从谷歌中出来, 在雅虎收购了社会化书签网站 Delicious。而 Delicious 当前正筹备着重新上线。

**JeremyStoppelman:** Yelp 首席执行官, Yelp 是美国最大点评网站, 2012 年 3 月 2 日登陆纽交所, 股票代码为 "YELP", 共发行 715 万股普通股。按照 15 美元的发行价计算, Yelp 融资额为 1.07 亿美元, 而市值将达到 8.98 亿美元。

### 3.25 eBay 2012 暑期实习生 China analysis center 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1342301-1-1.html>

我有点迷信, 糗百看多了觉得只看不发掉人品, 所以为了积累以后找工作的人品, 特地过来发面经一篇。我没有走实习生校招路线, 因为机缘巧合刚好有一个内推机会, 但是其实和校招没有什么两样。简历发出去 2 天左右, 面试 GG 就打电话过来, 让我用英语做一个自我介绍, 在毫无准备的情况下我 blablabla 凭借记忆说了一通, 然后面试 GG 说, 周三到公司来参加个笔试加面试。

因为对 CAC 部门不是很了解, 网上搜到的面经也很少关于这个部门的, 所以只是看了下大致的笔试题, 说是有算概率啊统计排列组合的, 就复习了下, 凭着满腔热情去了。和我一起笔试的两个都来自复旦管理学院, 很 nice, 而且早听说管院很厉害, 后来的笔试面试也证明了这一点。走到就开始做题, 全英文, 面试官说很简单, 让我们放心, 可是对我这种口语勉强可以, 但是阅读多年没碰的人来说, 非常难, 第一部分逻辑题我连题目都有点看不懂, 绕来绕去立马被绕晕了, 第二部分 java (选做), 题目很怪, 或者是因为我一直习惯做 C++, 完全没想法, 第三部分两篇阅读理解, 完全在考英语。考完就觉得自己没希望了, 1 个小时时间很紧张。到时间了面试 GG 进来说, 我们 CAC 部门比其它部门要求更高一点, 一共 16 题, 错 3 题以下才算过关, 可以进入面试环节。然后复旦得两个同学, 一个错了 3 道, 一个错了 4 道, 很厉害, 我一算, 错了 7 道。。心凉了半截, 心想, 就当是打酱油了, 可能气场不和吧。结果面试官很 nice, 说, 我还是相信你有 talent 的, 而且你计算机背景, 我很想招

收这样的人，所以你也可以进面试，好好表现。

立马对面试官感激不尽，进入面试环节。两个 manager 面我，一个美国人，一个中国人，全程英文面试（我不知道是不是因为有一个美国人的关系），但是后来他们说其实可以是中文面试。首先问了我几个 sql 的问题，很简单，基本概念看看就会了，然后问我做过的项目，对我做的语音情感识别很感兴趣，问我用了什么分类器，用什么语言之类，可能是用英文吧，我表达的并不是特别顺畅，但是也算磕磕巴巴坚持下来了。面试结束，之前那个面试官 GG 说，我还是希望要你的，但是要看 manager 的意思，尽快给你回复。

第二天面试官 GG 电话就飚过来了，说 manager 对我面的不是很满意，我问为什么不满意？我自觉得自己 sql 回答的很好啊，问题都回答出来了。结果他说可能是整个过程的流畅度和完整性。。。我想这也可以作为一个不满意的理由啊，果然和面开发岗位的不同啊，还讲究个气场和不和。然后说要补面一次，让我一周内复习完 sql。然后一周时间没到，大概过了 4 天面试官电话就来了，开始问 sql 排序，excel 操作（找出不同的姓以及 sheet 表中 top10 的姓），另外就是几个 case，像上海有多少个加油站，淘宝卖什么最赚钱之类。完全靠自由发挥。。面完还是一句：我是要你的，但是还是要看 manager 的意思。。。

挂完电话我想，别折磨我了。。。manager 的意思不就是我流畅度不好嘛，看来还是这个意思啊，，基本一半已经觉得没戏了，结果过了一周就收到 HR 的电话说面试通过了，要签 offer。。整个过程让我心情跌宕起伏。。。最后我想说的是，要进 ebay CAC，英语很重要，至少阅读理解要做得好，其次就是如果面试官看到你身上的闪光点了，你即使笔试不过也是有机会的，但要真正让人觉得你有潜力。最后就是随缘了，真心讲究个气场。不进也不表示你不行，只能说明有更合适的职位等待着你。所以大家都不要气馁，继续努力，多投多看多积累，总会有一个好的适合你的 offer。最后祝大家面试成功！

## 3.26 Ebay Kijiji 实习日志-第一天

等这天已经很久了，今天算是第一天上班。进入一个真正的 IT 公司，着装什么的就很轻松了，学校里怎么穿这里也怎么穿，不知道如果我能做到天热的话能不能短裤拖鞋呢。。

早上一开始不顺利，下车后绕了圈子于是迟到了 15 分钟，这是很没面子的事情，明明自己挺看重的结果却用实际行动体现出了懒惰散漫的标准症状。

不过也好，至少没有让人因为我迟到而干等。不过另外一位 intern 倒的确在干等了，因为大伙都在会议室里听领导大概在布置任务，电脑也没有只能旁边坐着了。

简单地认识了一下，是华师大学统计的 mm，都是大三，还是从 shufe 的 bbs 上看到信息的--b，这也就是了，尴尬的是原本 gary 要我帮忙在自己学校找人的结果找了 2 个结果都没留下来。

随后便开始装机了。

嘿嘿这才是亮点。装机呀，谁不会呢？可是之前连做梦都没看到过这般的“WorkStation”。

Dell Precision 670,这没什么，不过配置单么。。

Intel® Xeon™ 2.8G 双核\*2 也就是说，系统信息里看到的是 4 片 CPU

DDR2 800 2G

双万转 SCSI 硬盘 Raid

显卡 NVidia Quadro 专业图形处理，虽然我们的工作都是集成显卡都绰绰有余的...貌似人家玩 3dmax 的才需要这种，没办法，也许是工作站主机的标配吧！

这套东西时间不短了，但配置就是过一年都是牛 b 级的，好像当初买的时候一个主机要 30000。

装系统搞了很久，本来准备用 win2003 的，但是系统安装盘不认 scsi 的驱动，只有用软盘才能读取驱动，可惜这里的机器都从来没用过软驱，没一个能用了，整个楼面都没软盘，结果还去了下边电脑城买了 2 张--b。后来还是放弃了，因为我的机器也是读不出软盘的，于是索性换了 XP，某张带了所需的驱动。。之后装系统就没什么

两样了，和平时自己系统相比，也就是时间减少一半而已...

随后 ok 了，装 .net sqlserver2005 vs2008, 毕竟是微软，基本上该有的就都有了，之后准备尝试下一些测试以及调试工具，毕竟有很多就 SDLC 来说都是必不可少的而自己之前玩的都是些小打小闹也没必要用到。

下午 gary 带我们 2 个实习生认识了下公司同仁，毕竟之后还是要共事不短的一段时间的。其实大部分这边的情况之前面试那天 gary 和我之后聊天都有所提及，之后把客齐集的公司结构系统的讲解了一遍，从老大 CEO 到小 Intern。

我之后的活应该是开发一些内部管理系统，毕竟这类系统用 .net 的开发速度是其他架构难以比拟的，而在过年之后带我的将是这么一个牛人：

05 年毕业，之前在微创实习过。大四在微软，毕业后在微软做了 1 年。之后去到 HP 做工程师，过好年将会来到客齐集。

令人惊奇的是，这又是一位上海财经大学的校友，看来我的职业生涯将永远伴随校友情节了。

财大毕业也就算了，问了一下专业，我的天，公共经济与管理学院。。。

一直抱怨财大的信息学院没一丁点 IT 氛围，永远别想碰到 3 个人以上聚在一起能谈论技术。你稍微谈到点跟开发稍微沾边有那么些些代码味道人家就当你是放 P，对牛弹琴，牛在弹琴。。。

但是人家公管学院都能出这么个 IT 牛人了我又能抱怨什么呢？

能想象这样的话之后实习生活将是非常开心的，能有人耐心指导，又相当好说话，为何上天就一直这么眷顾我？

开心啊，以后一定要好好干



## 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](http://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>

