

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## 华三通信篇

应届生论坛华三通信版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-670-1.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 华三通信简介.....3
  - 1.1 华三通信概况.....3
  - 1.2 华三通信管理体系.....3
  - 1.3 华三通信绿色理念.....5
  - 1.4 华三通信开发与研究.....5
  - 1.5 华三通信发展历程.....6
  - 1.6 华三通信愿景使命.....9
- 第二章 华三通信笔试资料.....9
  - 2.1 华三杭研笔试题（软件类）.....9
  - 2.2 H3C 武汉地区笔试.....9
  - 2.3 H3C 笔试归来（武汉偏软）.....9
- 第三章 华三通信面试资料.....10
  - 3.1 我看华三板块里冷清，分享个面经吧-9.23，北京，客户经理.....10
  - 3.2 华三通信面试过程.....10
  - 3.3 华三通信（H3C）售前技术支持工程师面试经验.....11
  - 3.4 华三通信（H3C） - 软件开发工程师面经.....12
  - 3.5 软件测试工程师面试经验-华三通信（H3C）.....12
  - 3.6 华三通信（H3C） -c 开发工程师面试经历.....12
  - 3.7 大连地区有人收到华三销售经理 OFFER 么.....13
  - 3.8 华三销售经理面经.....13
  - 3.9 华三技术支持面经.....13
- 第四章 华三通信综合资料.....14
  - 4.1 华三通信（H3C）面试流程.....14
  - 4.2 华三通信（H3C）硬件开发工程师笔试面试经验.....14
  - 4.3 华三笔试面试经历.....15
  - 4.4 2011 校园招聘华三软件研发笔试题和面试题.....17
  - 4.5 华三通信测试员工的九个月工作感言.....18
- 附录：更多求职精华资料推荐.....20

### 内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2019 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

# 第一章 华三通信简介



## 1.1 华三通信概况



杭州华三通信技术有限公司（简称 H3C），致力于 IP 技术与产品的研究、开发、生产、销售及服务。2007 年，H3C 销售收入为 7.57 亿美元，缴纳各项税费近 8 亿人民币。在国内 34 省市和海外多个国家或地区设有分支机构。目前公司有员工 4800 人，其中研发人员占 55%。

H3C 每年将销售额的 15% 以上用于研发投入，在中国的北京、杭州、深圳以及印度的班加罗尔设有研发机构，在北京和杭州设有产品鉴定测试中心。目前，H3C 已申请专利超过 1200 件，其中 85% 是发明专利，年专利申请数在中国通信企业中位居前三。H3C 已参与中国通信标准化协会及 IETF, SMATA, SPC, PCISG, Wi-Fi, USB, SNIA, VVCI 等国际标准组织。

为构建以业务应用为中心的动态 IT 架构，H3C 提出了 IToIP 理念。基于 IP 技术标准提供统一 IT 基础架构，具备“标准、融合、开放、增值”特征，基于 IToIP 构建网络、安全、存储、多媒体四大产品线，实现了从网络设备供应商到 IToIP 整体解决方案供应商的战略跨越，确立了牢固的市场领先地位。目前，H3C 在中国的交换机和企业级路由器市场市场份额排名第一，网络安全设备市场份额排名第二，其中 IPS 产品市场排名第一，IP 存储市场份额第一，IP 监控技术全球领先，已成为中国平安城市第一品牌。

根植中国，H3C 始终以“为客户创造价值”作为公司发展的源动力，不断细分客户需求，面向行业、商业（中小企业）、运营商三大客户类型分别提供量身定制的整体解决方案。服务于 70% 以上的中央部委、90% 以上的“211”高校、四大银行、全球最繁忙的机场之一首都机场、自然环境最为恶劣的青藏铁路、国家最高艺术殿堂国家大剧院、单体建筑面积最大的奥运项目国际会议中心及电信、网通、广电等运营商市场。

服务全球，通过与 3Com、华为、NEC 等公司合作拓展国际市场，目前 H3C 的产品和解决方案已经覆盖全球 90 多个国家和地区。赢得包括香港地铁、香港大学、香港中文大学，日本社保厅、多个市级政府网络，俄罗斯国防部、联邦警察局、法国欧尚集团在内的众多国际客户。

## 1.2 华三通信管理体系

### 质量与可持续发展

杭州华三通信技术有限公司(H3C)坚持技术领先的同时，关注产品质量的管理。我们通过国际标准的质量管理体系的认证，为产品质量的提升和客户满意度的提升提供保证。方针如下：

### 细致区分客户需求；

精心构建产品质量；

为客户和合作伙伴提供真诚服务；

对产品和服务质量承担最终责任。

### 关注客户

H3C 以客户价值为中心，从客户的角度发现问题，反推追溯至各个环节，持续改进，不断提升客户满意度，提升公司品牌形象。

H3C 已经建立了客户需求和客户满意度监测、评估、改善机制和机构，通过对客户需求和客户满意度进行调查、评估与分析，促进产品和工作质量不断改进，提高公司的质量管理水平，为客户创造更高的价值。

### 完善的质量保证和流程体系

H3C 在发展过程中，不断进行管理改进和业务创新，在质量保证体系和流程体系方面不断追求完善。在集成产品开发、集成供应链、市场管理、质量管理、财务管理、人力资源管理、运作支撑等方面，引入业界实用的最佳实践，通过体系的完善保障客户长期利益。

### 质量管理体系认证

H3C 成立之初就通过了第三方认证机构的认证，获得了覆盖整个产品业务范围的质量管理体系（ISO9001: 2000）认证证书，并且体系得到了有效的维护。

### 环境保护与职业健康

H3C 坚持技术领先的同时，也十分注重环境保护和员工职业健康。我们通过了国际标准的环境、职业健康和安全管理（EHS）管理体系的认证，我们的 EHS 体系方针如下：

### 绿色设计

清洁生产

健康安全

全员参与

持续改进

和谐发展

### 绿色产品推行

为保证产品符合环境标准，符合 EHS 要求，我们实施了“绿色产品”推行计划，涵盖了研发、采购、生产及用户服务等环节。该计划的推行得到全公司的全力支持：由高层领导组织管理团队，决定公司在环保方面的总方向和策略；由中层管理者组成推行团队负责绿色产品计划（包括业务流程、研发、采购、生产、IT 及产品回收等）拟定与推行；核心骨干人员组成执行团队负责该计划的具体实施。

自公司成立以来公司一直注重环保型产品的研发。从概念开发到产品推出的整个产品开发过程中，公司很重视环保设计的重要性。我们的目标是通过环保设计达到如下目标：保护环境、提高质量、合理和有效利用资源、和谐发展。

### 国际标准与法规

H3C 遵守相关的国际标准、环保政策及规定。

全面实施了 ISO 14001:2004 和 OHSAS 18001:1999 等环境管理和职业健康安全方面已被广泛认可的标准。

H3C 在欧洲市场的产品和产品零件执行的是 RoHS（对使用某种有害物质的限制）、WEEE（来自电气和电子设备的废品）以及由欧盟颁发的旨在对电气和电子设备中某些有害物质进行回收和限制的指令要求。

### 员工保护

H3C 一直努力为员工提供舒适的办公环境。H3C 成立了 EHS 管理委员会，负责 EHS 管理体系的运作与维护，包括工作场所环境的监测、员工的年度体检、职业健康体检、员工权益保障等。除了内部的检查以外，H3C 还引进外部权威机构（如 DNV）执行检查，确保为员工提供更好的工作环境和职业健康、安全保障。

### EHS 管理体系认证

H3C 已经通过了第三方认证机构（DNV）的认证，获得了覆盖公司整个产品业务范围的 EHS 管理体系（ISO14001 环境管理体系和 OHSAS18001 职业健康与安全管理体系）认证证书，并且体系得到了有效的维护。

## 1.3 华三通信绿色理念

H3C 公司成立以来，就一直在 ISO14001（环境管理体系）和 OHSAS18001（职业健康安全管理体系）两个标准体系的整合后形成的 EHS（Environment Health and Safety，即环境、健康与安全）方针指引下，身体力行“绿色设计、清洁生产、健康安全、全员参与、持续改进、和谐发展”。H3C 从产品的生命周期，即设计、采购、制造、物流、销售、使用、回收再利用等各个阶段，减少对环境的负荷。在绿色设计方面，H3C 明确考虑三大因素——节能设计、节省资源和消除有害物质。

在节能设计方面，H3C 发现，在基础网络建设的总拥有成本(TCO)中，设备的电力消耗是运营成本(OPEX)中重要的组成部分，如何降低设备功耗，节约用电，已经成为用户关注的焦点之一。H3C 从用户的角度出发，推出创新的节能解决方案，在确保设备性能和演进能力前提下功耗大幅降低，有效降低用户的运营成本。

在节省资源方面，H3C 制定可再生率(即从产品设计时开始计算，设定可再生利用的重量百分比)目标，通过降低分解/分类费用、产品小型化、轻型化，达到降低负荷的目的。

在消除有害物质方面，H3C 通过内部标准规定禁止含有或应控制含有量的化学物质，并通过数据库管理以确保其安全性。H3C 依据 RoHS 等标准，建立自身的环保标准和环保供应体系，以确保供应商符合环保要求。H3C 实时跟踪业界环保标准，积极参与环保标准组织的活动。

H3C 立志成为全球电子信息领域的世界级领先企业，H3C 不仅追求在技术、产品质量、服务各方面领先，而且积极履行对环境保护的社会责任，关注员工的职业健康，提供安全而适宜的工作环境。如今节能减排，创建绿色和谐环境是全人类共同追求的目标，H3C 将以实际行动紧跟业界步伐，促进和推动自身和行业企业节能环保行为的实施，为切实落实“节能减排”贡献自己的力量。

## 1.4 华三通信开发与研究

H3C 以年均高于销售收入 15%的投入用于研究开发，建立起了全球化的技术、人才、经验和质量管理的研发平台，拥有 2600 余人组成的高素质研发团队，在中国的北京、杭州、深圳以及印度的班加罗尔设立了研发机构。产品、技术研发涵盖全系列交换机/路由器、网络安全产品、企业无线网络产品、IP 视讯监控产品、IP 存储产品。

H3C 坚持以客户需求为导向的产品开发与创新理念，以国际化的产品质量标准为目标，为全球用户提供高质量、高性价比的产品与服务。H3C 创新性的提出 IToIP 整体解决方案，实现了基于 IP 技术、计算、通信三大基础 IT 资源的整合，致力于为客户打造开放、整合、高效、简洁的全 IP 信息基础设施；同时我们是全球第一家真正

实现开发架构在网络设备上商用的厂商，通过开放架构的实现，不仅可以高效地提供给客户更为丰富的应用服务，同时也降低了网络管理复杂度和维护成本。

### 研发管理

在传承和实践的基础之上，H3C 建立了以国际先进的集成产品开发流程（IPD）为主导的研发体系，并持续开展流程变革与管理优化。受益于这个体系的支撑和保证，H3C 得以源源不断的输出经得起市场检验的、能够为客户创造网络价值的产品和应用。

### 产品测试

H3C 投入上亿元资金建立了产品鉴定测试中心，与国际领先的研究机构和仪器厂商进行广泛深入合作，采用全方位的用户环境对发布前的研发产品进行严密的测试，旨在为客户提供更加安全、可靠的产品。

### 专利与标准

自成立以来，H3C 的专利申请量每年以 100% 的速度增加。目前总的专利数量已经达到 1200 件，其中超过 85% 的比例是发明专利，同时 H3C 还申请了近 40 件 PCT 专利。H3C 关注通信行业的发展与建设，积极参与国际通信行业的标准会议和活动，H3C 已参与中国通信标准化协会及 IETF, SMTA, SPC, PCISG, Wi-Fi, USB, SNIA, VVCI 等国际标准组织。不断向业界贡献创新的技术和解决方案。

## 1.5 华三通信发展历程

### 2008 年

6 月，终端准入解决方案 EAD 用户超过 40 万，国内安全内控第一品牌。

5 月，WLAN 产品在中国电信室内 AP 集采项目中获得最大份额。

5 月 13 日，为支持四川地震灾区恢复重建，以公司名义向中国红十字基金会捐款 100 万人民币。5 月 20 日，员工捐款 1,926,408 元人民币，捐赠给四川省教育基金会。

5 月，发布 UDM 统一数据管理平台，成为业内首家面向数据在线应用、数据保护和灾备业务管理、运营平台的解决方案提供商。

4 月，发布基于多核、多线程安全平台的新一代 UTM（United Threat Management）统一威胁管理设备，标志着 H3C 安全产品线的全面完整

3 月，在国内推出首个基于 802.11n 标准草案的企业级无线产品及一体化移动网络（UMN）解决方案。

### 2007 年

2007 年 H3C 销售收入 7.57 亿美元（US GAAP），缴纳各项税费 8 亿元人民币。

12 月，在 IETF 70 届大会上提交的无线网络管理 MIB 草案正式成为工作组草案。

11 月，联合 intel、瑞星等厂商发布 OAA 合作计划，标志 IToIP 战略从以“标准化”为特征的第一阶段，开始向第二阶段“开放合作”演进。

10 月，在中国北京和美国达拉斯同时发布万兆 IX3000 存储系统，将存储从“千兆时代”推进到“万兆时代”

9 月，全线产品通过国际权威测试机构 Tolly Group 严格测试，产品性能及业务评测数据指标稳居业内领先水平。

8 月，发布 iSPN 理念，将网络安全建设上升到真正的智能层面。

7 月，H3C iVS 视频监控解决方案，以优异的测试表现在中国电信全球眼选型中进入第一阵营。

6 月，参加东京 Interop 展，MSR 多业务核心路由器获选展会明星产品。

4 月，举办“H3C 2007 中国区渠道招募大会”，与安全、存储以及监控领域的专业渠道代理商共商发展大计。H3C 由单一网络产品向多产品战略全面出击。

- 4月，发布IToIP战略，公布明晰的发展规划和愿景目标。
- 4月，公司正式更名为：杭州华三通信技术有限公司，简称“H3C”。
- 3月，H3C“首席信息官（CIO）俱乐部”正式成立，并陆续在全国开展活动。

## 2006年市场拓展

- 2006年，H3C销售收入7.12亿美元（US GAAP）、研发投入1.01亿美元、连续三年保持70%左右的同比增长；缴纳各项税费2.5亿元人民币。
- 2006年上半年，销售收入3.24亿美金，同比增长70%。H3C实现了IP网络建设从1—3层向4—7层的深度扩展，致力于从网络设备供应商向全业务解决方案供应商的转变。
- 10月，中标北京首都机场T3航站楼信息化工程，承建整个首都机场骨干网、安防网络等7套网络，为国际空港搭建万兆网络。
- 9月，参加“2006中国国际金融（银行）技术暨设备展览会”，参展主题“ITonIP——整合网络金融”。
- 7月，H3C承建的青藏铁路信息系统骨干网正式运行，这是网络产品全球首次在如此高海拔、恶劣环境下的大规模应用，更是全国第一个采用MPLS VPN技术建设的铁路局骨干网。
- 6月，H3C的存储产品及解决方案成功服务于国家科技部信息共享平台，IP自适应网络存储产品广泛服务于政府、教育、金融等行业，已成为IToIP架构的重要支撑。

## 产品与解决方案

- 8月，发布最新旗帜产品——MSR系列多业务开放路由器。其独有的开放业务架构，可提供一体化解决方案。
- 3月，高端以太网交换机荣获由国家科学技术部、商务部、国家质量监督检验检疫总局、国家环境保护总局联合颁发的“国家重点新产品”奖。
- 1月，S8500、S6500核心路由交换机通过思博伦公司的SmartBits系统测试，测试结果表明，设备在线速转发、低时延和零丢包率等方面的性能表现优良。

## 支撑体系

- 9月，正式发布高端认证项目HCIE（认证互联网络专家），至此，H3C已建立完备的网络技术认证体系。
- 8月，H3Care服务品牌获得2006中国IT服务创新品牌以及2006网络设备服务满意金奖。
- 7月，H3C首次召开国际渠道大会，来自亚太、欧洲、非洲、美洲等地区的数十位代理商代表出席了本次会议。H3C公司的巨大发展潜力和企业价值吸引了来自海内外众多合作伙伴的目光和广泛关注。国际典型客户应用包括法国标致雪铁龙公司、第六次世贸部长级会议（香港）、泰国和平利用原子能机构、马来亚大学等，国际化已成为H3C的核心发展战略。
- 2月，H3C在杭州举行“携手同心、增值共赢”渠道峰会。会上，H3C推出“IToIP”全新技术理念及新一代IP网络存储产品及解决方案。同时发布了H3Care服务品牌。

## 2005年市场拓展

- 2005年上缴国地税及各项海关关税、增值税共2.8亿元人民币。用于研究与开发的投入达5.7亿元人民币。
- 11月，以其丰富的行业应用经验和量身定制的解决方案成功承建国家电子政务外网一期工程
- 9月，在一年一届的金融展上，推出“NGeN——整合网络金融”的理念。
- 8月，携手共建下一代校园网——2005年度教育用户大会隆重召开

## 产品与解决方案

- 7月，谱写SOHO网络新曲——发布Aolynk新品，瞄准家用市场。
- 6月，参加日本Networld+Interop Tokyo展览，展出了公司最新的产品和解决方案。

3月，发布"安全渗透网络"解决方案及其全系列产品，实现了从"网络+安全"传统叠加式解决方案向"安全的网络"整体化安全解决方案的转变。

2月，在 NGeN 的战略模式下提出 V2oIP 理念，强调下一代网络中语音和视讯在技术和业务上的融合。

2月，正式提出 NGeN (Next Generation e-Network) 下一代企业网络建设思路 and 模式，强调了融合性、智能性、安全性和可控性等下一代企业网的架构特点。

1月，在日本举办 S3900 新产品发布暨渠道大会，面向日本市场全面推广 S3900 新产品及 IRF 技术，建立日本市场渠道体系

#### 支撑体系

11月，"合力智慧，共育英才——H3C 网络学院年会"盛大开幕。

10月，H3C 合作伙伴签约新闻发布会在京举行。佳杰科技集团、清华紫光股份有限公司、中国电信系统集成有限责任公司、赛尔网络有限公司正式签约，分别成为总代理和一级代理商。

#### 2004 年 市场拓展

5月，题为"十年铸精品，领航新网络"的华为、H3C 高端网络技术及解决方案研讨会在京举行，提出"高品质 IP 核心网"的建设思路，对新时期 IP 网的建设方向进行了新诠释。

6月，参加日本 Networld+Interop Tokyo 展览，首次在日本市场展出公司全系列产品和网络解决方案。

4月，在日本市场举办客户大会，标志着正式进入日本市场。

3月，与华为联合举办 "IPv6 商用产品发布会"，展示了在 IPv6 领域的产品、解决方案以及一系列应用成果。

#### 产品与解决方案

12月，分别在香港、北京推出"IRF"智能弹性架构及其实现产品。

10月，发布全线视讯产品与整体解决方案，成为业界唯一一家能够向用户提供全线数据、语音、视讯产品和服务的公司。

9月，在北京、杭州建立了鉴定测试中心，并联手全球知名的测试机构，对 S8512 万兆产品进行全面测试。

7月，在 6 个城市的 13 个主要卖场同期发布第一个自有产品子品牌 Aolynk 系列产品，标志着正式进军 SOHO 市场。

2月，正式推出了新一代万兆核心路由交换机 S8500 系列，并迅速在教育、政府等行业取得规模应用。

#### 支撑体系

11月，与西门子数字程控通信系统有限公司（简称"SBSCS"）签署战略合作协议，H3C 作为数据产品设备供应商向 SBSCS 提供其解决方案中所需的数据产品

11月，一级代理商签约仪式在京举行。首批签约的一级代理商诞生。

10月，支持战略合作伙伴华为公司联合西门子公司举办欧洲巡展，推广公司的企业网产品和方案，该巡展历时 2 个月，到达欧洲地区的 7 个国家 20 个主要城市。 公司层面

8月，香港分公司成立，至此已在英国、德国、日本、美国、香港设立了办事机构。

8月，品牌形象口号从"合力智慧 创新无限"切换到"你身边的好网络"，表明 H3C 致力于为客户打造身边的好网络。

7月，质量管理体系通过 ISO9001:2000 国际认证，获得国际认可论坛（IAF）质量管理体系两个多边协议成员国（中国和荷兰）的认可。

#### 2003 年

12月，推出合资之后的首款产品系列 AR46 系列路由器。

12月，第一次董事会议在杭州举行。

11月，宣布成立。

## 1.6 华三通信愿景使命

愿景：成为全球 IP 领域的领导者。

使命：以客户需求为核心，通过不断的组织变革与管理改进，提供让客户满意的产品和服务，保护客户投资，持续为客户创造最大价值。

如果你想了解更多华三通信的概况，你可以访问华三通信官方网站：<http://www.h3c.com.cn/>

## 第二章 华三通信笔试资料

### 2.1 华三杭研笔试题（软件类）

1.选择题：c 语言+行测

2.c 语言编程 链表 还有一题字符串操作

然后就是附加题 一题 java 找错 然后是汉译英与英译汉

都不难，基础性的东西

### 2.2 H3C 武汉地区笔试

H3C 武汉地区技术类笔试将在明天下午在华中科技大学西十二南区举行，具体时间、地点以即将发出的短信为准！

公司提供非常具有竞争力的薪酬标准，本科生 4500+1000 补助，研究生 5500+1000 补助，公司除为每个入职员工办理齐全的社会保险外，还会购买重大疾病险等商业保险，为员工缴纳最高标准的住房公积金。

### 2.3 H3C 笔试归来（武汉偏软）

武汉地区的 今天下午 2 点笔试 偏软类

我做的是 B 卷

题目是这样的

13 个选择题 不定项选择

指针出的多 感觉

后面 3 个选择是能力测试 有个数字框 填数字 我选的是 29

还有游客掉了帽子 然后去拿回来 我选的是 12 时 5 分钟

还有个就是下面哪个不是正方体的展开图

2 个编程题 1、2 个双向链表头指针 pHeadA 和 pHeadB，找出 2 个链表相同的 data 并删除之

2、是斐波那契数列 不要递归算法做（题目已给出递归算法）

不全

希望大家补齐

## 第三章 华三通信面试资料

### 3.1 我看华三板块里冷清，分享个面经吧-9.23，北京，客户经理

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2121723-1-1.html>

华三其实挺不错的，但不知为何，论坛里如此安静，华为板块里可是另一番天地。那我就来分享一个面经吧。

坐标：9.23 北京

岗位：客户经理（营销部）

流程：1 面群面，5 个人一组，一整组一起讨论一个题目，题目很简单哈，言之有理即可。讨论完后，还有问答环节，面试官会随机向面试者提问问题，有可能涉及一点通信类的问题哈，估计是看每个人的专业是否相符。我的专业不相符，问了别的问题。

2 面 HR 面，没错就是 HR 面，挺有意思。询问常规面试问题：专业，意向，家庭之类的问题。

3 面 BOSS 面，华三职级很高的 BOSS，有意思的是，boss 有挺多都是老华为人，当年跟着来了华三。boss 面怎么说呢，就看领导看不看对眼了吧，通过基本的问答：自我介绍，对岗位看法，对公司了解，一言一行能够看出这个人是否匹配适合这个岗位，我遇见了很好爽的 boss，当场就给了我通过，口头 offer。

我是周六面完的，周三就打电话给了通过，签约。

感谢华三。

一点经验，留给后人。

祝顺利！

### 3.2 华三通信面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110922-1-1.html>

地点：杭州

面试职位：销售经理

共面试 3 轮

先是群面，六个人一组，先各自做自我介绍，然后介绍自己的家乡。之后十五分钟就某问题展开讨论，三分钟总结陈词。两个面试官好像都是市场部的主管，不会针对个人问太多的问题。二轮 hr 单面，hr 很随和，不会问专

业方面的问题，主要是问个人基本情况和家庭情况，以及愿不愿意服从公司分配。顺便提一句，有人被直接问到酒量怎么样，这个岗位应该会有比较多的应酬。最后是主管单面，也是随便聊聊，不问专业性的问题。

### 3.3 华三通信（H3C）售前技术支持工程师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110919-1-1.html>

面试了三轮。第一轮问技术，很简单的那种。主要是 TCP/IP 七层协议是什么，什么是 IP 等等。第二面和第三面遇到的问题：1. 你为什么想做销售？（基本都会问道）一是有兴趣：喜欢拥抱变化，喜欢商场上瞬息万变的感觉。二是我适合：分析自己的性格特点，强调和职位的匹配度 2. 如果你没有通过这次面试，你认为是什么样的原因？变相的问自己的缺点，好吧，只能说一些无关紧要的缺点了。自己毕竟是学生，经验不足。然后马上强调自己的学习能力，最后要说无论怎么样还是希望加入华三的。如果脑抽说了小心眼、爱忌妒人或者是追求完美等，我就只能呵呵了。3. 在五年的时间内，你的职业规划？不要说得太具体，重要的是强调能力的规划。4. 朋友对自己的评价 | 执着,持恒: 每天第一个来教研室 | 热情随和:喜欢参加各种活动,经常露面,人缘好 | 可以信赖:如果我做不到,我就不会轻易许诺。5. 你对于我们公司了解多少？在参加该公司的宣讲的时候，HR 一定会吹他们公司如何如何牛逼的，照他们的话说就可以了。6. 你的业余爱好是什么？回答那些可以表现自己的思想，同时能展现团队合作能力的爱好。我的答案是读书和与朋友聚会等等。读书可以展示我好学，与朋友聚会可以表示自己还是很合群的。7. 说你的家庭面试官要了解家庭背景对我们影响。第一要强调家庭生活的和睦，二要说明父母的优秀的品质对我们影响比较大，最后要表达对父母的孺慕之情，常怀感恩的心很重要有木有。8. 你拿到过那些公司的 Offer 前期拿到一些有分量的 Offer 还是很有必要的，可以提高后面面试的成功率。最后的话还可以说自己已经放弃了前面其他的 Offer，因为非常希望加入正在面试的公司等等（实际上是因为给的钱太少了）。9. 你还有什么问题要问吗？是时候反面试了，我一般问这家公司和它的竞争对手最大的区别在哪里。面试官一定会努力的证明自己的公司是最优秀的，人们都会下意识地为自己的立场维护和辩解，要给他们机会辩解，并且证实这个辩解成功。对方会因为最终说服你而感到高兴。所以要让对方回答你想要他回答的问题，以此来控制全场啊。10. 有人说道家思想是比较消极的，你怎么看待这个问题？所谓相由心生，所以千万不要说是消极的。“水善利万物而不争”并不是真的不争，只是不争那些虚名，是荣辱不惊，更重要的是要善于借势，“若水之归下也”，然后提了一下科大讯飞公司借智能家居这个“势”，大力推进自己的语音产品的事情。亲们，面试官问的每一个问题都是有目的的，一定要读出他的隐藏意思，然后所有的问题都可以绕回来的哦。11. 你用的是什么手机，说说优缺点从满足客户需求来说一定不会错。我说的是小米手机。优点：| 用户体验好：下拉菜单的那个九宫格的例子，虽然不好看，但是因为好用，所以被留下了。| 明白客户的需求：工程师也需要在论坛中倾听客户的声音。| 和客户做朋友，而不是把客户当上帝：客户在小米体验店打印毕业论文的故事。| 追求完美：小米发布会上每一页 PPT 都有海报一样的品质。缺点：发热严重，毕竟硬件不是小米所长。

### 3.4 华三通信（H3C） - 软件开发工程师面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110917-1-1.html>

共 3 面，首先是技术面，问的进程间通信，进程和线程的区别以及项目。第二面是 HR 面，HR 面问的本科和研究生表现，以及能不能长期留在杭州。最后，是 Boss 面，问了内核态和用户态通信的方式，这个没回答上来。然后，他改问了进程间通信的方式。Boss 面提醒大家注意，最后，Boss 一般都会问，你有什么问题想了解。建议一定要精心准备几个问题。Boss 面面得不好，我想这是没收到 offer 的原因吧。

### 3.5 软件测试工程师面试经验-华三通信（H3C）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110916-1-1.html>

主要分 3 面.技术面,为一些资历老的员工进行一面,一面过之后二面,为测试经理面试,比较重要,三面人事面,简单的聊天

面试官问的问题:

1TCP/IP 的知识,各个层的作用

2RAID 的知识

3 网络知识

4 服务器基本知识

5OS 安装一类的知识

### 3.6 华三通信（H3C） - c 开发工程师面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110915-1-1.html>

主要是问了很多项目细节，函数的功能！数据结构，如链表。网络方面的知识，线程，通信等等。还有一些很基础的知识，但比较容易混淆。

问题:

1、线程之间是怎么通信的，用什么进行通信，是怎么进行同步的？

2、tcp 协议处在网络的那一层？

3、写一个先序的输出

4、访问百度的域名，里面是怎么进行连接的，http 是怎么用的？

5、static、extern 是怎么使用的，能不能在文件外调用一个用 static 标志的函数？

## 3.7 大连地区有人收到华三销售经理 OFFER 么

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 2 日

地址：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=2008427&pid=15952505&fromuid=9854836>

就是些基本的问题，有否女朋友，高考成绩，排名，大学社团班干部之类的问题，没有技术性的，就如实回答就是了。很短大概不到 10 分钟。你是大工的？仅供参考。你那等的是挺急人的

## 3.8 华三销售经理面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2001522-1-1.html>

今天下午刚面华三销售经理，应该也就止步于此了，给各位后来者留点经验。

据 hr 说今年是三轮面试，两轮校园，一轮公司总部。面试总体来说比较常规，一面幸运的被 2V1 了，其他教室都是 1V1。

首先是自我介绍，没有时间规定，大家可以根据自身情况进行介绍，时间长短也随意，不过还是按照常规的一分半准备把。

接下来就是根据简历开始询问一些东西，简历的真实性就比较重要了，我被问的就是校园实践的两个项目，项目的属性啊运作方式啊等等；然后是一个情景模拟，之前的同学都是面试官指定的情景进行销售模拟，我是在学校有手机销售经验，然后就问我在销售过程中遇到的比较难缠的客户，反正就是讲故事，只要自己做过的，回答起来比较轻松。然后问我对于工作地点怎么看。如实回答，想去广州深圳，然后被告知没有可选择权，全凭公司随机分配，而且三五年之后都不一定定在一个地方。。这个问题对我来说比较重要，最后 hr 送一句：好的销售应该有平衡工作地点和其他的能力，然后就出来了。

估计也就止步余次了，总体来说面试比较轻松，hr 不断强调放轻松，不用紧张，就是聊一聊，（越放松越容易被发现问题，注意。。。）希望后边的同学努力啦。希望能有点用

## 3.9 华三技术支持面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1996168-1-1.html>

一共三面，第一面技术面，会问一些基础的东西比如协议之类的，如果你能具体到实际的应用和技术是最好的；一面觉得满意的话会让你在外面等一会，然后会通知你填表或者通知你面试结束，填表过后是第二轮面试，就是纯聊天，个人爱好啊，性格啊，家庭啊，服不服从调配啊，应该是 hr 面；二面过后还会让你第三面，第三面和二

面差不多，应该是 boss 吧。我当时三面完了就让我回去等候通知了，从下午四点一直到晚上七点多，整整三个小时，还是很累的。

## 第四章 华三通信综合资料

### 4.1 华三通信（H3C）面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110921-1-1.html>

java 工程师面试

应届生大面经。

面试总共分四轮，1 轮笔试，2 轮技术，3 轮主管，4 轮 hr；1 轮：java 基本知识，各种基础，葵花宝典熟记，基本就能过了，其实如果分数不是太差，面试官都还是会见你的；2 轮：一般是部门里面比较资深的老员工来面，看你题目答的不错，可能会问的高深一些，题目答的不怎么样，也就再问问基本知识；只要态度好，回答的不是一问三不知，就差不多了；3 轮：主管当然是会问你对你要面的部门有没有了解，对这个部门的一些基本知识有没有，当然华三是做路由器的，你的网络基础如果好的会，会加分；4 轮：前面三轮都过了，只要你不是傻子，不是黑社会，这一轮老实点，问什么说什么，就过了。

面试官的问题：

问你对 SDN 有什么了解？

答字面意思是软件定义网络，顾名思义，应该是通过软件来控制网络里面一些流量的走向，流表的下发等。

### 4.2 华三通信（H3C）硬件开发工程师笔试面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2110920-1-1.html>

需要对自己的项目比较明晰的了解。

传统五个步骤笔试，技术两面，素质面，缘分面笔试硬件相关，比较基础，牵扯到二进制十六进制等的转换、时序计算、运放设计、开关电源等，比较广但比较基础，需要对储存有一定的了解 SPI/IIC 等总线协议，以及那几个 NAND。技术面就相对比较轻松了，其实我个人感觉我的笔试做的不是很好，当时有点灰心，因为别人的试卷都是满满当当的，我就写的很一般，技术面的时候就有点垂头丧气，但面试官很好，表示我只有一年工作经验还是很不错的，也有很大的潜力。

技术两面问的我做的项目，我之前做的都是控制类的，会牵扯到每个模块的细致，包括冲击电流的抑制，详细到用的 PMOS 的型号，有必要的话可能会画出整个电路图，矢网和示波器的一些指标和具体波形情况。但因为是自己实际做的项目，所以都比较了解，其实这个只要是自己做过的项目，应该都没什么问题。相对轻松，但是主要就是二面刷人。素质面就是基本家庭情况，以及来华三的原因，职业规划等等，这些得好好回答，因为我答的不太好吧，有一项给我的分很低，但是基本不会刷人。最后 boss 缘分面，海聊，态度谦逊认真就可以了，基本把

自己的期望和工作内容表述清楚我觉得就没啥问题。最后大概十天左右会受到测评，测评完了之后就是等 OFFER。整个过程需要一个月，比较难等，需要做好心理准备。

如何提高同步系统中的工作时钟？

通过改变走线的方式来减小延时 以 altera 的器件为例，我们在 quartus 里面的 timing closure floorplan 可以看到有很多条条块块，我们可以将条条块块按行和按列分，每一个条块代表 1 个 LAB，每个 LAB 里有 8 个或者是 10 个 LE。它们的走线时延的关系如下：同一个 LAB 中（最快） < 同列或者同行 < 不同行且不同列。我们通过给综合器加适当的约束（约束要适量，一般以加 5% 裕量较为合适，比如电路工作在 100Mhz，则加约束加到 105Mhz 就可以了，过大的约束效果反而不好，且极大增加综合时间）可以将相关的逻辑在布线时尽量布的靠近一点，从而减少走线的时延。通过拆分组合逻辑的方法来减小延时 由于一般同步电路都不止一级锁存而要使电路稳定工作，时钟周期必须满足最大延时要求，缩短最长延时路径，才可提高电路的工作频率。如图 7 所示：我们可以将较大的组合逻辑分解为较小的几块，中间插入触发器，这样可以提高电路的工作频率。这也是所谓“流水线”（pipelining）技术的基本原理。它时钟频率受制于第二个较大的组合逻辑的延时，通过适当的方法平均分配组合逻辑，可以避免在两个触发器之间出现过大的延时，消除速度瓶颈。

## 4.3 华三笔试面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1965123-1-1.html>

背景：985 硕，研一在读

现场投简历和报名表，参加宣讲，粗略看了看，估计来了 200 多人，宣讲的是一个漂亮 mm，估计是 hr，一共来了 20 多个面试官。很是壮观，需要满足最少 10 个月实习时间，不然不要的，宣讲听完之后，快 3 点，马上两个大教室开始笔试，2 个小时，题型是选择+编程，分为 c 和 java 两类。题型比较固定，lz 做的是 c，java 不清楚，题目就是考的基础 c，但是很多陷阱，比如进制转换结合数的符号和强制类型转换，大小端的字节序列，选择输出结果，执行结果，c 语法啥的，还有数据结构的也有，操作系统的少部分。两个编程题，最后一个栈的各种操作的编写，第一个是把 mac 地址转换为固定样式的字符串格式输出，给出了函数声明。总得来说不是太难。就是考基础，陷阱多。

交完卷子，当天晚上公布了结果名单，150 人进入一面，职位说明是分为杭州总部和北京研发中心，测试和开发两类。

面试第二天开始，一共两轮。期中有少部分人去参加其他宣讲或者面试，没来，也有很多笔试没过的，面试期间，如果笔试成绩比较低的，就问你做不做测试，如果不做测试就直接刷了，做的话就继续面你。面试也有部分人被刷了，估计不多，有的是因为问题回答的不好，有的是因为掌握的技能不符合华三要求，华三主要就是 c（c++）和 java，其他的，比如 iOS 开发，.NET，前端开发，php 啥的，基本就不要。还有一些被刷的是笔试太差，问做测试（如果笔试没过，会给你机会，问测试做不做），如果做测试，就当场要你，不做就拜拜了。貌似几乎没人做测试。

技术面，一对一，在一个小教室，同时进行的有三对儿，首先要英语四级以上，当然六级过了最好，还需要看四六级成绩单。我面的是路由组的，考官比较年轻，和蔼，平易近人，问的几乎全是计算机网络的问题，各种协

议，流量控制，拥塞控制，tcp/ip，协议的应用场景，tcp 连接过程，ip 地址，还有如何解决 ip 地址匮乏，ipv6 的基础概念等等，但是没问我算法和当场做编程题，然后就是看简历和报名表，谈本科的学校，本科读书的情况，还有问你家乡在哪儿，为什么去北京，因为 lz 是河北人，所以，面试官很高兴，他是吉林人，说，河北的基本都是去北京做 it，还谈了谈北方的 it 环境，我就表达我很想去北京发展的意愿，总体技术面还可以，考官也说比较满意，希望我能去华三，也就是他的那个项目组，然后让我问问题，我问了几个关乎实习生的培训，学习，工作，待遇的问题之后，我俩就开始聊天，完了就让我别走，填个性格测试的表格，然后进行 HR 面。

HR 面，一对一，换了另一个小教室，也是三组同时开始，hr 是个爱笑的和蔼的老头，他上来就问六级证书拿了么.....然后问我要，ps: 这里我丢人了，把书包落在原来的教室，就赶紧去隔壁拿了，搞得挺匆忙的.....hr 看了身份证，学生证，六级证书，就开始结合简历和报名表，开始聊天，还是聊到了 lz 的家乡，说我很有优势，在北京离得近，我就巴拉巴拉的表示很想去北京发展，希望去华三，吧啦吧啦的一大堆，之后，hr 看我简历，就问我项目经验，做过什么.....让我说一个最熟悉的，我就把本科的一个项目说了说，他问我多少人做的，我在组里的角色定位和项目的功能以及我负责哪块.....还有问我这个项目有没有进行测试.....是不是商业的项目.....我一一作答。后面 hr 继续说到了测试，他问我测试需要和开发怎么配合.....还问对软件的性能和外观哪个重要，谈谈你的看法.....总之就是瞎聊，和没事儿唠嗑似的，有说有笑，lz 自我感觉还可以吧。最后还问了项目开发的时候，代码版本是如何控制的？用的什么插件或者工具进行版本控制的.....我也回答的还可以，面试官表示满意，到这里，感觉都还不错，继续看我报名表还有学生干部的经历，还问我都是做什么学生工作了，具体干了什么等等吧.....

但是，在最后临近结束的时候，HR 就看我笔试卷子，说『同学，你认为你的笔试题答的怎么样啊？你满意么？』。我之前因为偷着看了看我的分数，虽然不至于太惨.....但是分数确实不高，我也不能说还可以之类的话了，所以我当然说『感觉不太好.....不满意』，然后 hr 就开始点评，说『整体看，前面的选择做的不错，说明你基础还可以，比较扎实，后面的编程题虽然做了，但是得分不高，说明有漏洞，深度有欠缺.....』，呵呵啊，当时听完了这句，当场我就蒙逼了，心想.....这是 HR 面，还是技术面啊？？后来，我才知道我点背，因为很多同学的 hr 面都是不懂技术的 mm 面的，随便聊天就结束了。我这个是个老头，估计是技术主管之类的吧，反正肯定懂技术。听完之后，我就虚心接受点评.....

点评完了，hr 说，好了，可以了，让我等结果的通知，我当时就顺便问大概等多久（因为之前上网看网友说，如果公司面试结束，让你等通知，就是挂了），hr 就一边收拾材料（ps: lz 看到他身边有一个测评表之类的表格，估计是 hr 填写面试记录和录取意见之类的吧）一边说他们需要走一个公司的流程，面试完毕所有同学，再把我们的资料拿到北京去审批盖章啥的，感觉挺复杂的.....总之意思就是需要等，而且时间慢.....当时和我说的是等大概 2, 3 天.....

ps: 开始以为肯定是挂了，但是后来和很多的面试的同学沟通，有说等 2, 3 天的，但是大部分都是说的是等一周，而且还有说等两周的.....不过，确实有很少的人，表现的太优秀的，当场就给了 offer 的，也有.....我想其他的这些不会都被刷了吧？又问了问去年的学长，说根据以往情况，基本二面进了，而且选择实习地方是北京研发总部，那么就问题不大.....继续等了，攒人品！

小插曲：面完继续马不停蹄的准备其他公司的宣讲和笔试面试，忽然，发现自己投递华三的简历的邮箱填错了后缀名!!! 我靠，这不是要命啊!! 我赶紧给老师和学生会对外联络的负责人，还有华三的投递简历的 hr 邮箱，发邮件说明情况，在觉得彻底没希望的时候，hr 给老师回复了，说，没问题，已经修改信息和保存了，长须一口气啊！

继续苦逼的等待，在华三的老学长说，华三就是这个流程，需要走完流程，签字，审批，然后统一发 offer.....

攒攒人品!!!!

## 4.42011 校园招聘华三软件研发笔试题和面试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 16 日

### 笔试部分：

发现网上华三的笔试题很难找，我来发一个，记不得多少了，抛砖引玉吧

试卷类型是软件研发

试卷类型分为 ABCD

题型有两种，选择题和编程题

选择题（不定项选择，65 分）：

主要是 C：形参和实参，二叉树深度，其他的记不清了，大概十几道题，有几道关于内存的有些难度。

还有两道不是 C 的选择题：两艘船，从上海和旧金山同时出发，每天发一艘，七天到达，上海的船到达旧金山路上能遇到几艘船；苹果削皮，铺在桌子上是什么形状。

编程题（两道，35 分）：

第一道是双向链表的问题，初始为 A-B-C-D-E-F，结果为 D-E-F-A-B-C，写出过程

第二道是求税后工资的问题，用 SWITCH 或者 ELSE IF 就可以了，比较简单

### 面试部分：

一共三面，技术面、人力资源面、BOSS 面

PS:BOSS 是有最终决定权的，所以最后一面非常重要

#### 技术面：

主要是项目和 C 方面的，自己擅长的东西要多说

#### 人力资源面：

主要问学习经历之类的，貌似人力资源面不怎么刷人

#### BOSS 面：

可能会问到技术问题，但还是问个人的问题比较多，比如成绩排名、擅长什么、对公司有什么认识、自我评价啊等等

如果 BOSS 跟你说话很少，那就比较危险了，因为很可能是对你没什么兴趣，这时候就要多介绍自己，争取 BOSS 的注意，可能你随意说的一点就是 BOSS 感兴趣的

感觉面试时的精神状态很重要

就像 BOSS 说的：技术并不是最重要的，毕竟进入公司以后还要长时间的培训，面试主要还是看个人态度

个人态度感觉比较笼统，我感觉就是：对这份工作的期待度、主动性、自信力、学习能力

总之，要让对方感觉你能胜任这份工作，这是最重要的

有问题要咨询的童鞋可以给我发邮件：[sf\\_cumt@163.com](mailto:sf_cumt@163.com)

## 4.5 华三通信测试员工的九个月工作感言

春节后，回来，是2007，我的本命年。都说本命年需要穿红色的来给自己带来好运。希望咯~~~

h3c，工作是永远的那么忙。没有闲下来的时候，真的好忙，忙的都没有时间给自己总结下。来这里做了测试快一年了，都没有给自己总结下；然而听说做测试最重要的就是总结。

从一个新手，到现在的我，感觉时间真快，也学到了些测试的 dd，当然对于网络协议也有了更深的认识，不是在是学校那时的知道网络中有 dhcp、igmp、qos 等这样的 dd，现在是天天和这些功能打交道；而且还得找出里面的 bug，如果对这些 dd 不熟，是不可能找出 bug 来的。当然，在这么短短的时间内，是不可能精通的，所以还的继续努力。

回想起自己的第一个 bug：那时刚到公司不久，说实在的，还真的不知道从何处下手；就天天跟着测试点，那时心里老在想，这些测试点都是同事跑了 n 久的，哪来的 bug；心里就是这样的想法，还真我自己不信言中，感觉跑了那么多的测试点，还真的没有 bug 发现；再看看同事，他们的 bug 那么多，以至于心里就有这样的想法，肯定是他们的模块 bug 比较多，他们的设备多，他们的环境复杂，所以 bug 也自然就多了；但是同事反过来一句，要不让我去测他的模块；这时我就晕了，那些模块我都没有碰过，何况环境的复杂，我根本不可能的去测试的；所以还是规规矩矩的反复自己的模块；还是好无头绪，越找不到，心里越是着急，越是浮躁；而且哪些基本的测试点自己已经跑了一边（这里的一边是走马观花），而且很多地方只测了其中的一小点，所以都是 ok 的；你说 bug 有那么凑巧藏在我测过的那么一小点里面吗？？？那是不可能的。所以我还是一无所获。

那次，我还是在那么漫无目的的跑着测试点，一系列类似的操作，却出来不同的结果。这个应该是有问题的！马上找测试的同事帮忙看看，同事的点头，让我如获珍宝。那是心里是那么的甜...之后，继续测试..但是还是目的很是不明确。记得很是清楚，组长分配我测试装备命令，我又是走马观花，跑了一边下来，发了个邮件给组长说：ok！但是过了一会，组里的另一个同事说测出来一个致命问题（我一直到半年后才测试出来的）。那时我就晕了，感觉组长肯定感觉我的测试不行，我以后的日子就不好过。但是那样的事情，到现在都没有发生，而且好像以后也不会发生。当然这次教训，给我以后的测试工作很大的帮忙，不要因为是同事已经测试过的模块，只要是软件，都是有 bug 的。而且，做测试工作，一定要细心和耐心，不然总是在做无用功，因为 bug 可能已经浮出来，就是你自己没有好好把握而没有发现。这个是我做测试工作第一次重要的事件，让我测试有了量的提升。

之后，有段时间相对来说是比较空闲的。老大给我安排写自动化测试脚本（版本的预测是点自动化脚本）。刚开始的时候，感觉很是简单。因为有部分是以前已经有人搞定了，只要 copy 把就 ok 了。可是，在 h3c 是没有简单的工作。不管什么工作都是有难度的。不然也就不需要本科或是研究生了，只要高中生就 ok 了。因为 tcl 自动化脚本里面的 dd 真是好多，而且都是需要自己去搞定的。真是累啊，我都不知道那个月是怎么熬过来的。基本搞定自动化脚本后，回到版本测试，这个时候，找几个 bug 是没有问题的，不过都是“提示”“一般”的问题单占了 80%，而“严重”的基本很少，“致命”的一个都没有。这时，由于人愿的变动，所以需要任务交接，我的自动化脚本需要移交给另一个 mm，当移交时，mm 每看一个测试点，指出这里那里的问题，这时的我，真想找个钻下去。而 mm 还时不时的和老大交流，那个郁闷哦。不过最后算了混过去了，当然这个月的考评也是我出了使用三个月后最低的一次“C”。不过这次的教训是，测试一定要想的周到，不然很多 bug 就和你插身而过。

有了上面的两次教训和经验，我的问题单的是有了质的提高，“严重”逐渐占了一大半。这个在验收“中华电信”的项目中有了很好的体现。当然，有了这样的从量到质的变化，老大也是看在眼里的。这个月的考评是“A”，最好的。这样，感觉心里蛮爽的。心里有点飘飘然的。这把老大让我当“ONU 自动升级”的 TC。这时，有 N 多

的文档需要评审：需求、SRS、命令行、测试点等等。每当我评审完时，一般找到的错误不会超过 10 个，而其他同事都是 30、40 甚至更多！这是哪里出了问题呢？这把老大在周例会上说，以后要对文档的评审一定要认真，在评审文档时，这个态度一定要端正，不能随便看了边，要仔仔细细的看，还是要保持怀疑的态度去评审，而不是看小说那样，看了就 ok，只找几个错别字等等。想想老大讲的还真不错，说的好像都是我，那个郁闷。因为这些情况都是我在犯的。好像这次周例会特别针对我来开的。当然这样好的周例会，让我得到了更多更好得经验和工作方法。

正是上面得工作方法、教训、经验得不断积累，问题单现在不仅是有量得保证，还是质得保证，还是其他方面，例如 TC、评审方面，都有了 N 大得提高。也就是在之后得这个月，提了 3 个“致命”的问题单。老大也都是 ok 的，又给我了一个“A”，表示对我的肯定，也是对我的鼓励。

以上就是我对我自己在 h3c 的总结了~~~

## 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>

