

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## 辉瑞制药篇

应届生论坛辉瑞制药版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-116-1.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 辉瑞制药简介.....	4
1.1 辉瑞制药概况.....	4
1.2 辉瑞在中国.....	4
1.3 辉瑞公司历史.....	5
1.4 辉瑞制药核心价值观念.....	7
1.5 辉瑞 HR 谈员工培养.....	8
第二章 辉瑞制药求职面试资料.....	13
2.1 辉瑞制药人力资源专员/助理面试经验详情.....	13
2.2 辉瑞制药面试技巧心得。.....	14
2.3 面试医学信息沟通专员，疫苗组；专业，合规，自信，强势。.....	15
2.4 辉瑞制药人力资源实习生（招聘方向）面试.....	15
2.5 我的辉瑞面试经历，一次学习的过程。.....	16
2.6 辉瑞制药【数据分析师】面试经验分享.....	16
2.7 面试经历.....	17
2.8 辉瑞制药 - 医学信息沟通专员面试过程.....	17
2.9 辉瑞制药 - 医药代表面筋.....	18
2.10 辉瑞制药 - 医药信息沟通专员实习生面试经历.....	18
2.11 9.18 记辉瑞面试失败经历---需要深刻反思的一次面试.....	19
2.12 【2015 校招大片征集】21 号北师大宣讲会.....	21
2.13 辉瑞医药销售实习生面试-新鲜出炉.....	22
2.14 辉瑞一面二面.....	24
2.15 拿到辉瑞实习 offer 了.....	24
2.16 与辉瑞的第一次紧密接触，.....	25
2.17 广州辉瑞的请进.....	26
2.18 广州辉瑞一面.....	26
2.19 medical writer 一面被拒，发面经攒 rp.....	27
2.20 滚烫面经，辉瑞一面二面.....	28
2.21 滚烫辉瑞三面全过程.....	28
2.22 辉瑞——终于拿到 offer 啦~.....	29
2.23 辉瑞上海 一面 二面.....	31
2.24 营养品 commercial trainee 上海一面二面面经.....	32
2.25 我把我最重要的面试搞砸了.....	34
2.26 积累 rp 写一面 Commercial trainee 面经.....	35
2.27 我的求职经历。。辉瑞三面，等待中.....	35
2.28 辉瑞面试，初遇压力面试.....	37
2.29 辉瑞三面面经.....	38
2.30 2015 年 12 月 10 号广东 2 区面试.....	39
第三章 辉瑞制药求职笔试和综合经验资料.....	39
3.1 辉瑞性格测试.....	39
3.2 笔经.....	57
3.3 辉瑞公司武汉研发中心笔试面试归来分享.....	57
3.4 辉瑞制药 medical writerintern 笔试面试.....	57

3.5 辉瑞制药 medical writer 笔试面试经验.....58  
附录：更多求职精华资料推荐.....59

**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 辉瑞制药简介

## 1.1 辉瑞制药概况

辉瑞制药官网:

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

### 辉瑞公司简介

Pfizer is the world's largest research-based biomedical and pharmaceutical company. Our corporate headquarters are located in New York, with major research and development locations in the United States and England. Recent innovations include Sutent®—a novel cancer medicine that both cuts off the blood supply that feeds tumors and destroys cellular reproduction, and Chantix™—a new prescription medicine and accompanying support plan designed specifically to help smokers quit. In 2007, Pfizer earned \$48.4 billion in revenues and invested \$8.1 billion in research and development.

美国辉瑞公司是一家拥有 150 多年历史的世界著名的研究开发型跨国制药企业,产品治疗领域包括心血管系统、内分泌系统、精神健康和神经系统疾病、泌尿和生殖系统疾病、感染性疾病、关节炎及疼痛、眼科、肿瘤及女性健康等。我们创新的、具有高附加值的产品不但改善了世界各地患者的生活质量,而且使他们生活得更长寿、更健康和更有活力。

辉瑞公司一向视人才为企业的生命及最宝贵的资源。我们倡导多元化的人力资源结构,使公司员工获得最大的发展空间。我们坚信:优秀的人才和科学的管理将使辉瑞公司成为中国制药业的领导者。在此,我们诚邀社会有识之士加盟辉瑞大家庭,为实现我们“成为在中国最受钦佩和推崇的制药公司”的目标而共同携手努力。

目前辉瑞在中国的业务机构包括:

- 制药集团
- 中国研发中心
- 大连工厂
- 苏州工厂
- 无锡工厂
- 动物保健品集团
- 苏州胶囊有限公司

## 1.2 辉瑞在中国

自 20 世纪 80 年代进入中国以来,辉瑞始终承诺并致力于参与促进中国经济繁荣发展和提高人民健康水平。辉瑞通过不断引进创新药物、开展面向医务工作者和患者的疾病控制专业培训、健康意识普及教育等活动,积极参与支持各项社会公益事业,全力支持促进中国卫生健康事业的深入发展。

1989 年,辉瑞在大连建立现代化的工厂。为实现在中国的长期发展,辉瑞于 1997 年在北京成立了管理中心。2004 年,辉瑞在上海成立了中国区总部和辉瑞投资有限公司。

鉴于中国拥有一支技术高超和才华横溢的科学家群体,辉瑞于 2005 年在上海成立了辉瑞中国研发中心。该中心拥有近 200 名辉瑞员工,他们为辉瑞全球范围内的研发工作提供各项支持。

目前,辉瑞中国共有约 2,500 名员工,业务范围涵盖全国 160 多个主要城市。辉瑞在大连、苏州和无锡拥有 4 个现代化制药厂,其中辉瑞大连工厂是国内首家获得 GMP 认证的制药厂。辉瑞也是在华投资最大的跨国制药企

业之一，累计投资额已超过 5 亿美元。

辉瑞以其无与伦比的产品组合在心血管、内分泌、中枢神经、关节炎、抗感染、泌尿男科、眼科和抗肿瘤等治疗领域保持世界领先地位。辉瑞中国不断引进、生产和推广世界领先的创新药品以造福广大患者。辉瑞所有引进中国的创新药品均与全球保持同步。迄今辉瑞已在中国上市了 40 余种创新药品，其中 8 种药品全球年销量超过 10 亿美元，它们分别是：立普妥、络活喜、西乐葆、万艾可、大扶康、希舒美、健豪宁和左洛复。辉瑞计划到 2012 年，在中国市场再上市 13 个新产品。

辉瑞中国一直积极承担企业社会责任，履行企业公民义务，在经营活动中严格认真遵守商业法规和商业道德。同时，辉瑞与政府、医疗机构、医生和社区合作，积极支持艾滋病、高血压、关节炎和男性功能障碍、精神卫生等疾病方面的教育活动。近年来，在政府的支持和指导下，辉瑞通过与世界健康基金会、家庭健康国际、美国癌症协会、亚洲基金会、中华健康快车基金会等合作共同开展了多个健康援助和培训项目。这些项目涵盖了艾滋病防控教育、医院领导人才培训、护士护理培训、新型农村合作医疗试点、妇女卫生健康意识教育、贫困地区眼科医生专业培训及免费为白内障患者进行复明手术、社区高血压等慢性疾病管理和戒烟宣传等内容。从 2006 年开始，在广大发展中国家中广受赞誉的辉瑞全球志愿者项目进入中国。通过该项目，辉瑞的员工将志愿参与支持非政府组织开展抗击艾滋病的活动并贡献其专业技能。辉瑞还与中国红十字会总会和中华慈善总会在扶贫救灾方面保持着经常性的合作，为遭受自然灾害和公共健康危机的地区提供捐款和医疗产品。此外我们还积极参与了许多针对贫困地区开展的扶贫项目。

## 1.3 辉瑞公司历史

1849

CharlesPfizer 公司最初的业务是生产精细化学药品。公司所生产的第一个医学突破性产品是山道年塔糖——一种好吃的驱虫药。

1862

Pfizer 公司率先开始在美国生产酒石酸和酒石，它们是食品业与化工业的重要原料。

1880

利用进口的浓缩柠檬汁和浓缩酸橙汁，Pfizer 公司开始生产柠檬酸，它后来成为公司的主要产品，并促成了公司在之后许多年里的成长。

1924

Chas. Pfizer 公司诞生 75 周年。在有 306 名员工的布鲁克林工厂举行的庆祝会，记下了这座里程碑。

1928

亚历山大·弗莱明发现了青霉菌的抗生特性，这不仅是医学史上的一件大事，也彻底改变了 Pfizer 公司的未来方向。

1939

Pfizer 公司在利用糖发酵的柠檬酸生产上是如此成功，以至于每磅柠檬酸的价格从 1919 年的 1.25 美元下跌到 20 美分，并且 Pfizer 公司被公认为发酵技术之先驱。

1942

Pfizer 公司于 6 月 2 日在特拉华州注册成为有限公司，并于 6 月 22 日通过首次发行 24 万股普通股票而公开上市。

1944

利用深罐发酵技术，Pfizer 公司成功地实现了大量生产青霉素的目标，并成为世界最大的该“奇迹药物”生产者。

盟军在诺曼底登陆时所携带的青霉素，绝大部分是 Pfizer 公司生产的。

1946

Pfizer 公司收购了设在美国康涅狄格州格罗顿市的电动船胜利造船厂，并兴建了世界最大的柠檬酸发酵工厂。

1949

Pfizer 公司庆祝创立一百周年。

1950

Terramycin（土霉素）作为一种广谱抗生素，是公司首项发现计划的成果，并成为第一个用 Pfizer 公司的标签在美国出售的药物。

Pfizer 公司亦扩展进入海外市场，成立了国际部。

1952

Pfizer 公司设立了农业部，致力于为动物健康问题提供最先进的解决办法。该部在美国印地安纳州特雷霍特市建立了第一个专用研究设施。

1953

J. B. Roerig 公司作为营养添加剂方面的专业公司，成为 Pfizer 公司的一个部门。目前，Roerig 是 Pfizer 公司杰出的营销部中一个不可缺少的部分。

1954

Tetracyclin（四环素）—由 Pfizer 公司研究人员发现的第一个完全合成广谱抗生素正在投放市场。

1955

在英格兰开设的一座发酵工厂，为 Pfizer 公司在英国的研究与开发活动奠定了基础。Pfizer 公司与日本的 Taito 公司建立合作关系，并于 1983 年收购了该公司的全部股权。

1963

Pfizer 公司收购了 Desitin 化工公司。如今，Desitin 是 Pfizer 公司消费保健产品部的一部分。在该部的产品中，有六种是销量第一的非处方品牌，包括：Visine 眼药水、Cortizone 止痒药、BenGay 止痛剂、Unisom 助眠药及 Rid 杀虱药。

1971

成立中央研究部，将世界范围的制药、农业、化工研发活动结合在一起。此部后来包括在英国、法国、日本及美国的实验室。

1972

Pfizer 公司冲破十亿美元销售额大关。小约翰·鲍尔斯（中）退休后，小埃德蒙·T·普拉特接任首席执行官，杰拉尔德·劳巴克接任总裁。

1982

Feldene（吡罗昔康）是全世界销量最大的处方消炎药，并且最终成为 Pfizer 公司的第一个销售额达十亿美元的产品。

1988

农业部更名为动物保健部。在随后的几年里，该部推出了三种突破性产品：Advocin、Aviax、Dectomax。

1989

Pfizer 公司推出 Procardia XL，一种用于治疗心绞痛和高血压的创新性每日一次药物。

1992

斯特尔接任董事长。他的目标是将公司的注意力集中于其核心竞争力上。Pfizer 公司推出三种主要新药：Zoloft、Norvasc、Zithromax。

1993



Pfizer 公司推出本行业的首要药物捐赠计划“分享关怀”(Sharing the Care)，此计划向全美各地超过五十万名低收入、无保险的符合条件病人提供药品。

1994

Pfizer 公司在研究与开发上的投资突破十亿美元。

1995

动物保健集团收购了 SmithKline Beecham 公司的动物保健业务，使得 Pfizer 公司成为牲畜和宠物用药物之开发与生产领域的世界领先者。

1997

Pfizer 公司被《财富》杂志评为世界上最受钦佩的制药公司。Pfizer 公司在 1998 年保持了其最受钦佩的称号。

1998

由于 Viagra 的推出，Pfizer 公司的杰出药物清单进一步加长，Viagra 是对男性勃起功能障碍的一种突破性治疗药物。Pfizer 公司的研究投资接近 25 亿美元。

1999

在其创建 150 周年之际，Pfizer 公司成为世界首要制药公司之一，它在发现与开发人类和动物用创新药物方面的成功是有目共睹的。《福布斯》(Forbes) 杂志将 Pfizer 公司评为“年度最佳公司”。

2000

辉瑞公司完成与华纳兰伯特公司的合并。

2003

辉瑞与法玛西亚携手共创新辉瑞。

## 1.4 辉瑞制药核心价值观念

为实现我们的目标和完成我们的使命，我们恪守作为我们事业成功基础的核心价值观念。

领导人才：

我们相信领导者通过分享知识和奖励杰出的个人来激励员工。我们力求为公司内各阶层的员工提供展示其领导才能的机会。

革新创造：

革新创造是提高健康和保持辉瑞公司持续发展及收益增长的关键。

力争上游：

我们为持续提高绩效、认真衡量结果及维护道德观念和尊重他人而不懈努力。

尊重他人：

我们意识到员工是辉瑞成功的基石，多元化的员工队伍是公司力量的源泉，我们为辉瑞尊重员工的历史而自豪。

团队精神：

我们深知作为一个成功的公司，我们必须团结协作，不断地超越组织结构上及地域上的限制，来满足客户不断变化的需求。

客户至上：

我们力求满足客户的需求，并以追求客户满意为服务宗旨。

**社区精神：**

我们努力在所在的每一个国家及其社区发挥积极作用，使之成为更加美好的生活和工作场所，因为我们所在的国家及其社区的活力对业务长期的健康发展有着直接的影响。

**道德观念：**

我们对自己和他人设定崇高的道德标准，并追求完美的产品及高效的运作程序。

**追求品质：**

我们致力于为全球提供品质卓越的医疗保健。我们的业务行为和运作程序都是以获得高品质为目的，超越患者、客户、员工、投资者、商业伙伴和政府官员的期望。对每一件事，我们追求品质的热忱永无止境。

## 1.5 辉瑞 HR 谈员工培养

（专访辉瑞制药有限公司人力资源总监肖卫红先生）

作为全球最大的制药公司，辉瑞为人类及动物的健康发现、开发、生产和推广各种领先的处方药以及许多世界最知名的消费产品。公司的创新产品行销全球 150 多个国家和地区。辉瑞在中国的各个投资项目累计投资总额超过 5 亿美元，是目前在中国投资最大的外资制药企业之一。

在中国，辉瑞致力于通过不断引进、生产和推广创新药品，提高中国人民的医疗保健水平，并且辉瑞所有在中国上市的创新药品均与全球同步上市。辉瑞在中国大连、苏州、无锡拥有现代化制药生产设施。辉瑞的目标是通过在制药、消费保健品和动物保健品领域里的创新，致力于为人类追求更长寿、更健康 and 更幸福的生活。

**肖卫红先生简介**

肖卫红先生毕业于对外经济贸易大学，经济学学士。加入辉瑞前曾就职于金佰利中国公司和北京爱立信公司。1999 年加入辉瑞制药有限公司人力资源部，曾任人力资源经理、高级人力资源经理。现任人力资源总监。

**HR 管理世界：**辉瑞公司于 2003 年成功并购了同为全球 500 强企业的法玛西亚公司，新辉瑞中国的架构也基本完成。那么，在这个过程中，人力资源部门主要承担什么角色？

肖卫红：在任何公司的合并或收购过程中，人力资源部门的责任都很重大，从前期的制定计划，到上下部门的沟通，到人员重组和业务重组，到后期跟踪调查并采取措施以确保重组成功，人力资源部门承担了重要的任务。新公司组建后，不可避免地会遇到不同企业文化的整合问题，但人力资源部门关键要做的就是如何营造良好的工作氛围，引导员工，及时发现问题，协调矛盾，解决问题，以及扬两家之长，实现“1+1>2”的结果。

**HR 管理世界：**目前辉瑞中国的核心企业文化是什么？

肖卫红：目前的辉瑞主要的企业文化可以概括为：9 个核心价值观，6 个领导行为和做员工心目中的最佳雇主。

其中 9 个核心价值观是领导人才、团队精神、革命创新、客户至上、力争上游、社区精神、尊重他人、道德观念和追求品质。



在领导行为中，我们提出了鼓励坦率直言，开创包容环境等内容，激励员工更积极主动地工作。最佳雇主的核心是让员工满意、开心，让员工发自内心地愿意在辉瑞公司工作。除了我们在硬件政策上给予员工具有竞争力的薪资福利，让他们能更好地改善生活之外，还要让员工感受到辉瑞的氛围能让他们在激烈的医药行业竞争中感受到自己的价值，感受到这里非常适合他们的职业发展。在这里他们可以通过自己的工作得到好的收入提高自己和家人的生活水平，可以得到长远的职业发展，可以不断学习和提高自己的能力和素质，同时他们会为服务于一家世界顶级的公司，而且声誉良好，对人类对社会有着巨大价值的公司而自豪。

**HR 管理世界：**为什么要把“让员工开心满意”作为雇主的目标？

肖卫红：这就是辉瑞文化的核心部分之一。我们在对管理层的培训和教导过程中也特别关注如何对待员工方面的培训。因为让员工开心，说到底就是如何让他们满意，感受到公司和他们个人的价值，从而更努力地工作，从而使公司和个人都有更好的发展。

辉瑞美国有着这方面的优良传统，我们被各地的权威机构一次次地评选为最佳雇主。在美国还是“最适合女员工工作的公司”之一，我们有专门针对女员工的福利政策，也有专门针对女员工职业发展的培训体系。

辉瑞中国通过一系列的政策和项目来营造良好的工作环境和氛围，其中很多政策和项目是基于员工的意见和建议。

**HR 管理世界：**辉瑞公司作为传统行业，人员结构比较复杂，如何达到沟通的通畅？

肖卫红：无论是传统行业还是新兴行业，都十分强调沟通的重要性，强调如何从员工那里得到最直接的反馈。我们有总经理网站和信箱，收集员工的各种意见，我们还会不定期召开总经理与普通员工的开放式对话。另外，为了强调沟通，我们还特设了内部沟通经理的职位，这种职位不是每个公司都有的。而且最重要的是，我们的管理层人员都接受非常充分的沟通方面的培训。因为一个公司的文化、战略、策略和目标，最直接的是要通过这些一线经理与员工的沟通去实现。

**HR 管理世界：**的确，员工和他们直接汇报工作的上级之间的关系也是员工去留问题的一个焦点，那么在选拔员工的时候，辉瑞是否将与经理人直接匹配的人才留下来呢？

肖卫红：辉瑞对一线经理人的帮助、指导、培训和提高非常重视。在人力资源市场非常充足的前提下，也就是说，我们有很多人可以选择的情况下，找那些和团队内部最匹配的人员是很理想的情况，尤其是中高层管理人员选拔时。员工和他们的直线经理人之间的关系的确非常重要。现在，辉瑞开始了新的内部员工横向满意度调查，目前主要针对经理层，让他们的下级、同事和上级来评价他。

**HR 管理世界：**辉瑞文化中强调员工的“德”，这是什么内涵？

肖卫红：制药行业是一个拯救生命的崇高行业，当然更要强调道德。辉瑞有非常明确的道德内涵，告诉员工，哪些行为是符合辉瑞的道德规范。我们强调员工要在这一基础之上开展一切活动，包括自我的发展。

**HR 管理世界：**辉瑞中国的董事长安高博先生曾经说过，外籍管理人员可以减少到甚至不存在，这是否是充分重视人才本地化的结果？但这样一来又如何保持跨国公司的优势？

肖卫红：的确，辉瑞非常重视人才本地化，这对于中国员工来说，是一种莫大的激励。当然，公司同时也是在考虑到人员成本的问题。另外，中国市场的独特性也促使本地员工更能发挥作用。

尽管人才本地化，但辉瑞中国与辉瑞其他地区的公司，以及美国总部之间的联系依然非常紧密。中国的员工去辉瑞其他市场工作，或者国外的辉瑞员工来中国工作的机会很多，有长期、有短期。不断地与总部和其他国家进行交流，得到最新最优的管理理念、技术、经验和方法，这也正是辉瑞公司竞争优势之一。

**HR 管理世界：**在人才本地化的同时，辉瑞又强调员工队伍的多元化，怎么理解？

肖卫红：多元化未必是单指员工的国籍和籍贯。比如我们的销售人员有医学、药学专业，甚至还有音乐专业的，法律专业的，不同行业背景的员工，甚至同行业不同公司来到辉瑞的员工，都各有各的特点，也都会带来新文化。说到底，公司发展的生命力是创新，而多元化的员工队伍是创新的基础。

**HR 管理世界：**辉瑞近几年将会有十几个新品种进入中国市场，是否意味着人员配备上要有大的扩充？

肖卫红：强大的研发实力是辉瑞核心竞争力的基础。随着新产品的不断上市，人员规模的扩大不可避免。其中包括一线的销售人员和管理人员，这就要求人力资源部门对公司战略规划“未雨绸缪”，提早准备，及时跟进。另一方面公司需要关注的是如何提高生产率，也就是提高员工单个人的产出。

**HR 管理世界：**说到员工队伍，辉瑞有 60% 以上员工为销售人员，但是招聘员工时并不局限在医药行业背景内，为什么？

肖卫红：一方面这是辉瑞公司注重多元化的例证之一，辉瑞公司里也有不少非医学专业的员工，他们的工作表现同样出色。另一方面，我们有优秀的销售培训体系，这是行业中非常有特色的培训体系。因此我们更看重是招聘那些高素质，有潜力的人，并不局限在医学背景内。当然，有些产品对专业性要求非常高，那我们倾向招聘医学出身者。

**HR 管理世界：**那么如何培养这些医学出身者成为管理者呢？

肖卫红：从两方面来看这个问题。一方面，并不是说所有的销售人员都一定要提拔到管理层。这可能涉及到文化与价值观的问题。美国公司有些销售人员可能到退休还是销售代表，他做得很好，他并不认为一定要做经理。因为做经理后压力更大了，事情更多了，生活会受到影响。也就是说，我们给员工一种观念，未必只有做管理才是职业发展方向。

但另一方面，销售部门有非常明确的员工职业发展规划，让员工非常明确什么样条件下能获得晋升，晋升后会有那些权力、责任和奖励。我们着重培养那些销售方面出色，同时又有管理愿望和潜力的员工，发展他们成为管理梯队。

**HR 管理世界：**谈到管理人员的变更，辉瑞是否担心因此影响员工的士气和忠诚度？

肖卫红：目前，们主要的管理人员变更还是以职位晋升为主，所以对于员工来说都是一种很好的激励。尤其是公司的关键员工，我们要想方设法留住他们，严格控制流动率。辉瑞是全球最大的制药公司，也旨在成为最高市值的企业，这让员工感受到工作和公司都是非常有价值的。在满足了员工的主要基本需求之后，留人的关键点是让他们愉快地工作，让他们感到受尊敬，感到有前途有价值。很多员工已经有了辉瑞情结，尊重他们和他们的

价值，是最重要的留人方法。

**HR 管理世界：**那么辉瑞如何保证晋升的公平呢？

肖卫红：其实绝对的公平是很难做到的，辉瑞从两方面在做工作：在制度上，辉瑞有非常透明化的政策。新职位空缺了，我们所有员工都可以来申请，然后通过评估小组的严格评估来做决定。另一方面，我们教育员工要以职业心态看待公司内部的机会，注重公平氛围的营造和正向态度的培养。

**HR 管理世界：**面对医药行业的激烈竞争，员工的压力很大，辉瑞公司如何对员工进行压力管理或者提供员工辅助计划？

肖卫红：的确，这个行业的员工压力大，而且随着公司的发展，压力只会越来越大。但我们最佳雇主，为员工缓解压力，让员工愉快工作是我们的责任。我们为员工提供职业发展的帮助，了解他们对薪酬福利等方面的满意度，了解公司在其他方面能给予他们何种帮助，尊重理解支持员工。同时，我们也在考虑提供员工心理咨询的帮助，但目前我们还在考察国内心理咨询行业。

**HR 管理世界：**与其他行业相比，医药行业的人力资源管理有什么特殊性？

肖卫红：制药行业很大比重的人员是销售人员，而且这些人都很聪明，很能干，他们中很多人可能就是专家或医生，因此这样一群人对 HR 的挑战是不言而喻的。一方面你能和他们学很多东西，工作很有乐趣，另一方面你还要给予他们必要的培训、指导、支持和帮助。同时，他们普遍很年轻，充满热情与干劲，但由于行业风险比较大，就要求 HR 部门效率更高，考虑问题时要更细致，更人性化。

**HR 管理世界：**有人认为 HR 部门只是公司的辅助部门，您怎么看？

肖卫红：关于 HR 部门的角色问题，我曾经听到过一家大的培训公司的讲师提出在未来 5 至 10 年间 HR 部门将从公司中消失。我想恐怕不至于此。按功能划分，公司重要有业务部门和支持部门，从这个意义上说 HR 当然是支持部门或辅助部门。

但这个问题的意义不是在乎怎么划分部门，而是谈 HR 的地位。人力资源工作是全公司的工作而不只是 HR 部门的工作，每一位带人的经理都应该是一个人力资源经理。HR 部门更重要的是成为生意伙伴，帮助管理人员做好人力资源管理工作，为公司制订出创造性的战略性人力资源发展计划和实施方案。而这个过程不能急功近利，要求立竿见影的效果。如果你能做到这些，你自然可以找到你自己的位置。关键在于 HR 的主动性和创造性，去做而不是抱怨。

**HR 管理世界：**作为一家拥有 150 多年历史的全球最大制药公司中国区的人力资源总监，您认为成功的 HR 需要具备何种特质？

肖卫红：“能力、品德、勇气、忠诚、信心、无私、牺牲、关怀”，这是鲍威尔对领袖特质的概况。我非常喜欢而且认为其实这适用于所有行业的各个级别的领导人，特别适合从事人力资源的同事。

能力只是业务方面的技能，这是基础。

品德对 HR 来说至关重要，因为 HR 部门与公司的关系很微妙，有些时候 HR 部门可能帮助公司走向成功，有些时候则可能把公司推向泥潭。因此，HR 的为人和人品很关键。

勇气是指开拓创新和用于承担责任。HR 是很容易维持很容易停滞不前的部门，开拓与创新尤其重要，很多时候还必须承担责任。

忠诚是一种 HR 必须具备的职业习惯。HR 更多的角色是代表公司，对公司的忠诚是无条件的。无私是指公平性。在日常工作中我们很多时候会面对公平的问题，有时甚至直接充当裁判，公司与员工的期望全部在我们身上，只有无私公平做事才能保证所有规章制度顺利执行，保证公司和员工的利益。

牺牲更多的是指奉献与主动，这是一种真正的职业态度。有很多人认为职业就是做好份内的事情，其实那只是表面的职业。奉献与主动是更高层次的职业性，是公司和个人都得到长久发展的基石。

关怀是对下属对同事的关心，是人性善良的表现，这是从事这一行业的人员特别是管理人员应该认真领悟的地方。

贴士

辉瑞核心价值观念

领导人才

我们相信领导者通过分享知识和奖励杰出的个人来激励员工。我们力求为公司内各阶层的员工提供展示其领导才能的机会。

团队精神

我们深知作为一个成功的公司，我们必须团结协作，不断地超越组织结构上及地域上的限制，来满足客户不断变化的需求。

革新创造

革新创造是提高健康和保持辉瑞公司持续发展及收益增长的关键。

客户至上

我们力求满足客户的需求，并不懈追求客户满意的服务宗旨。

力争上游

我们为持续提高绩效、认真衡量结果及确保道德观念和尊重他人被严格执行而不懈努力。

社区精神

我们努力在所在的每一个国家和社区发挥积极作用，使之成为更加美好的生活和工作场所，因为我们所在的国家和社区的活力对业务长期的健康发展有着直接的影响。

### 尊重他人

我们意识到员工是辉瑞成功的基石，多元化的员工队伍是公司力量的源泉，我们为辉瑞尊重员工的历史而自豪。

### 道德观念

我们对自己和他人设定崇高的道德标准，并追求完美的产品及高效的运作程序。

### 追求品质

我们致力于为全球提供品质卓越的医疗保健。我们的业务行为和运作程序都是以获得高品质为目的，超越患者、客户、员工、投资者、商业伙伴和\*官员的期望。对每一件事，我们追求品质的热忱永无止境。

如果你想了解更多辉瑞制药的概况，你可以访问辉瑞制药官方网站：<http://www.pfizer.com.cn/>

## 第二章 辉瑞制药求职面试资料

### 2.1 辉瑞制药人力资源专员/助理面试经验详情

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-2155963-1-1.html>

面试人力总监助理，在最后一轮（第 4 次面试）中落马，想与即将参加辉瑞面试的大家分享。面试难度中等，也都是常见的面试问题，英文口语能力强的话是一个加分。具体面试过程如下：第一轮，电话面试有 HR 来电确认是否有兴趣该岗位后，做简单的自我介绍。针对我的工作经历，询问目前求职感兴趣的行业。然后就是电话面试的重点-英文口语问答。听 HR 说，时间长度大约为 15 分钟。此轮因本人英文口语较好，在自我介绍环节用英文回答后，直接略过。因个人原因，面试结果约为半个月通知。

第二轮 HR 面试主管+前任人力总监助理总共时长大约为 1 小时。几位面试官都非常年轻，面试全程气氛比较轻松。有一位主面试官全程负责发问，其余几位旁听。很喜欢这位主面试官，非常愿意倾听，并且尊重求职者。问题有：自我介绍，对该职位职责的理解，个人长处，过往工作经验突发情况的处理，转行原因，为什么想做人力助理等。在面试结束开放了求职者提问环节。面试结果当场被告知通过，没有经过等待。

第三轮 HR 总监面试时长约 1 小时。问题与第二轮大同小异。总监随机提出一个问题，要求用英文回答，其余过程均使用中文。总监本人感觉非常专业，在面试结束后给出了一些奋斗指导，让人感觉很中肯信服。整个气氛并无压力感，比较舒适的一次面试过程。在回家的路上，一个小时左右接到 HR 电话通知，通过面试，进入最后一轮。第四轮 人力总监+其团队中另外两位分支负责人面试时长约为半小时。本人在此轮落马。不知为什么，在面试过程中，便有这样的预感了。

与前三次不同，通过问题的尖锐程度和其中一位负责人的语气，肢体以及神态可以感觉出我并不是很合她的心意。问题大约为：你在工作中有什么缺点；你性格上有什么缺点；若是联系你过往工作的领导，他给你的描述会和你自己所陈述的优点一致吗；为什么觉得自己适合这份工作等。此轮中总监并未发问。



总体来说这次面试感受并不是很好，尤其面试结束前的一个问题让我觉得有些莫名其妙。这个问题是：你是不是对美容很有研究。我不懂这个问题和这个职位有什么相关，且发问者的感觉也令人不舒适。最后草草了事，也没再开放面试者提问环节。那时就更加确定对方对我没有什么兴趣了，否则不会不给我一个机会问问什么时候能有面试结果和如果中选，公司希望我什么时候入职。

事后第三天，联系到了 HR。电话中告诉我：领导需要比对其他面试者，没结果的话，公司不会继续予以联系。同时告诉我不需要我专门等辉瑞的结果，有别的机会就去试试。

总体来讲，只在最后一轮，对辉瑞的印象和好感度大打折扣。并不是因为没有中选。而是感觉有些行为有失大公司的气度与专业度。有此感受的原因是：对于走到 4 试，且对公司表现出热忱，带着期待而来的面试者，是否应该予以最后的结果通知？而非我们选不上你，你对我们就没用了。将心比心吧！在准备面试过程中记得辉瑞的其中一条运营主治就是以人为本。希望辉瑞以后能够更好地，真正地落实吧！

## 2.2 辉瑞制药面试技巧心得。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106423-1-1.html>

不知道当时公司是急招人还是另有原因，整个过程只有两部分（前提是简历筛选通过），群面和单独面，一天就可以搞定。首先是群面，群面中有四个面试官，每组有八人，最终通过了两人，也有的组只通过一人甚至全挂，我很幸运的成了其中通过的一个。群面过程持续了 30 分钟左右，具体过程：

1、首先是自我介绍，每人限时 1 分钟。介绍内容就看自己的经历了，时间很紧，一定要把自己最具闪光点的一部分说出来；

2、接下来，hr 给我们每人一份表，大致说了医药代表的工作日常，包括处理一份紧急邮件、陪同经理去拜访另一位重要客户及组织一场报告会等五个选项，要求按照工作内容的紧急情况排出处理顺序，并作出解释。先有 2 分钟的考虑时间，到时上报自己的处理任务的顺序。紧接着是每人 3 分钟的自由阐述，讲讲自己为什么会做出这样的安排，是出于哪方面的考虑因素。

3、与小组内成员自由搭配，分成四组，每个人有一分钟时间了解小组内另一成员的其他信息，是之前的自我介绍里面没有展示的，了解完毕之后，每人有一分钟阐述时间。

4、最后，与同组伙伴将之前的任务处理顺序，两人不一致的地方，互相协商，最终得出一个两人都认可的结果限时 3 分钟，最终由其中一人阐述原因，限时 1 分钟。惊奇的是，我们那一大组的各个小组的最终结果都一样。

群面完以后，两分钟之后就得到通知，刚刚那一大组只有我和我的同组伙伴进入二面。整个过程中，我觉得另一小组有一位女生表现也很突出，但最终没有通过，大概是她的时间观念不够强。群面过程的每一环节，面试官都有计时，有的到点会打断，有的不会，所以自己一定要有时间把控意识，不要一个劲的扯。

群面过后，通过的人员紧接着就是 boss 的终面。和 Boss 谈了 30 分钟。期间有涉及个人家庭以及在校情况，boss 人很好，但是会给你一定的压力。比如让我模拟一个销售、拜访客户的场景，整个过程他都故意不理你，看看你能不能把他说服，进而达到最终的销售目的。然而，我失败了，我没有成功的说服他，事后他说，你好像并不能把这件事坚持下去啊，这样是不适合做销售的。我说：鉴于您的表现，我认为此时应该让对方考虑考虑，静一下，不应该在反复打扰，避免撕破脸皮，毕竟后面还有机会，只不过今天可能正逢对方心情不好，可以改天过来。boss 点点头。最后他问了一些个人问题，我觉得如实回答就好，比如自己有没有耐心能够坚持这份工作，与室友有没有过冲突等等。回答的时候不必要紧张，就想和常人聊天一样。多点真诚，少一些套路。



## 2.3 面试医学信息沟通专员，疫苗组；专业，合规，自信，强势。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106420-1-1.html>

三月底面试的，拼到了第三轮，时间两周，然后并未有结果（让本人哭一会）本人首先面试的是地区总，针对简历经历发问，前段经历你学到什么、最成功的事情是什么、怎么处理与老板意见不同的状况，前段经历怎么拿下第一个客户等，喜欢抠细节然后再细问，多个问题连环问，一步步深入，所谓压力面试，首先简历要真实然后自信应对，不知道的或者怕表达不清的话，自己沉默三秒再回答，尽量有条理；然后面的人事，人事姐姐比较随和，没有那么压力了，自我介绍尽量也交代完稳定度，这一轮本人对简历的应答要熟练多了，时间也控制得好一些，自信度表现的高一些；

最后注意表达对辉瑞公司的信念认可，对产品的信心，及个人的向往，就进入了小下一轮了；大区面试，啊，心好累，本人被大区刷了，分享点痛的领悟吧。面对大区的时候，开始自我介绍，本人有些紧张，但是完全可以 hold 住的那种紧张，然而大区直接开问：你是不是有些紧张，这时候本人一时没把握节奏，变得更紧张了，妈蛋。大区全程那种淡定的 nice，眼神默然，给你淡淡的威压加提问压，在这里，本人大肆呼吁：一定要做好准备，大区会问的更巨压力性，一个问题，你回答细了，他会打断你让你总结一下表示出不耐烦，你回答少了，他会等着不说话，给你蜜汁尴尬，加巨压力感，前万不要被牵着走，建立自己回答的节奏，讲完来一句 对，就这样，再看着他笑一个（特色加压问题：你有点紧张吗？没有了吗？你不用回答这么多的，时间不多）。

具体针对简历，会问你对客户的管理，成功的案例，加不好的经历及处理，学到了哪些东西（如果你之前是学习型实习生的话），大区主要考核你的业务能力，自信度，也会看处理事情方式、性格，还会看学习能力（或叫专业素养）。

还有，面试结束时，如果大区对你很耐心的回答你的问题，那你多半挂了（别问我为嘛知道哈）；特别注意，大区再怎么眼神默然，一定要有眼神交流，一定要抬起头看着他回答问题，即使有的女生比较矮，造成蜜汁角度（噗哈哈），一定要带着自信的笑回答问题。辉瑞喜欢专业、合规、自信、强势的候选人，你可以回答的慢，但是要有逻辑，有条理，不脱离你的点！

面试官的问题：

问对我们的岗位有没有了解？

答有，产品的了解，客户群体的了解，销售渠道的了解，工作强度的适应（我主要说了这几个方面的，就不说具体的了了）。

## 2.4 辉瑞制药人力资源实习生（招聘方向）面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106417-1-1.html>

1.形式：面试分为两轮：先群面再个面。群面形式是先自我介绍-必答题-针对个人问答。2.其他：竞争特别激烈，只招一个实习生，目测约了至少有 15 个人群面。上午我们就是 5 个女生群面。面了一个多小时，面试官很和蔼，不会很有压力，但个人认为我们五个人之间的答案有些雷同，还是要有个人的特色好一点。3.着装方面：我们基本都是穿正装，公司的职员穿着基本比较随意，没有要求正装。敲黑板!!! 一定要记笔记，认真听其他小伙伴分享啊！尤其是名字，最好在面试前互相先认识一下。有一个中大大一的妹纸经历超丰富的，连我都自愧不如，所以一定要好好准备。

问你们在大学经历中最有成就感的一件事情是什么？

答基本我们的回答都是社团经历来的

问 5 个人当中让你印象最深刻的是谁，每人只能说一个

## 2.5 我的辉瑞面试经历，一次学习的过程。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106415-1-1.html>

因为工作经验欠缺，但也是一次机会，体验也不错。在朋友老公的推荐下去了该公司面试，区域的负责经理先给我电话面试，然后又去的他们办事处面试。

首先是一分钟的自我介绍（类似一般流程），然后经理拿了一份产品 DA 让我看十分钟，之后又让复述 DA 内容，就是考察我的总结能力及学习力吧。后来又提了一些问题，因为虽然没有工作经验，但是也听朋友聊过，所以整个过程还是挺愉快的。结束后经理把我到电梯间。

感觉还是不错的，果然大概一周后，经理电话给我说初试通过了，约了时间大区经理面试。大区经理面试是在一家咖啡馆，整个环境气氛是挺不错的，不过大区经理是个中年女人，优雅间又有种严肃，她问了我一个问题，就是你对自己的职业是如何规划的，其实我该回答和销售相关的，但是当时自己没有经验，正在考注会，就说自己正在考注会，期望以后从事类似的工作。多么不搭边，结果就落选了。所以面试前还是要做充分的准备才行呢，这也是经验教训。

## 2.6 辉瑞制药【数据分析师】面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106414-1-1.html>

这个职位是有笔试的。笔试通过之后是群面。

搜过了网上的面经之后，果然群面一开始是大家挨个做自我介绍，大概一分钟的样子。

然后给一个案例，发了案例和纸笔，大家围成一圈讨论十分钟，然后找一个代表总结发言，其他人可以补充。

群面完后会通知一对一面试，面试时会根据你的简历问你的基本情况（比如在校学习成绩，课外活动等），考验应变与反应能力，同时辉瑞也很重视实习经历及获奖情况等等。

跟岗位有关的问题是，对公司发展的看法，以及你有哪些数据处理的经验。这个问题我结合了之前我在校的一些项目和大作业，详细的分了缕析说出来。

## 2.7 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106413-1-1.html>

我是在宣讲会上投的辉瑞的简历，之后得到了面试机会。

面试是分两轮

正确一面：群面，用时 20 分钟

首先有简短的一个自我介绍。

第二个环节是角色扮演：拜访客户+组织学术会议。5 人一组。辉瑞提供讨论要用的产品资料。

正确二面是单面

面我的是一个地区经理。

开始是一个自我介绍，比上一轮的自我介绍内容要详细。然后他对着简历逐个问问题，包括：兴趣爱好、家庭情况、校园经验、职业发展等。

## 2.8 辉瑞制药 - 医学信息沟通专员面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106412-1-1.html>

宣讲会结束后，我们这组面试官 3 个，群面我们 12 个同学。

我们同学们坐了一排，然后自行进行自我介绍。

之后 12 个同学分两组，每组 6 人，进行 10 分钟的络活喜药品的知识学习，自行选出 1 名主讲，2 名辅讲进行汇报。

汇报结束后，我们组主讲（我）、我们组辅讲之一、另一组的主讲，共三人进入二面。

二面是单独面试，3 个面试官对一个同学，另外两个同学场外候着。

我是第一个，进去后面试官问了关于家庭感情生活、实习经历、对销售的看法认识等，然后还进行了模拟展示，考官扮演主任医师，我扮演医药代表，向医生推销我们的要，然后各种刁难。。。。

面试官提的问题：

家庭情况什么情况

为什么想做销售

为什么愿意做医药代表

考官针对我的回答往细里深挖，追问

因为我的回答涉及我的实习经历，其中有为我们的“星科驾校”做代理，他会具体问我到底是如何推销的，是如何阐述相关产品的优缺点的。

还会问手里有没有其他公司的 Offer

因为这个是广东二区的面试，所以他还会问为什么想来广东，是否习惯南方的饮食等

## 2.9 辉瑞制药 - 医药代表面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106411-1-1.html>

一面是地区经理，我去的时候很多人都排队面试，但是到我的时候，面我的地区经理貌似只邀约了我一个人，简单聊了一下我的情况，问了些大众的问题，就结束了，让一周内等结果；结果真的是一周，整整等了一周（ps：中间我也给地区经理打过电话，问面试结果，但是听着语气说让静候结果，建议大家今后不要特意去问结果）；二面是约到了下午 4:30，好像也只约了我自己，地区带着大区来的，大区问的问题除了跟地区好多一样的之外，多问了一个“你昨天一天的工作都是什么？”估计这是在考验我对待工作的态度吧，面试过程中没有觉得哪里回答的不好，但是后续.....就没有后续了.....不知道什么原因，或许人家觉得不合适吧

面试官提的问题：

一面是地区经理，问了一些大众问题，你为什么想做代表，之前的主要工作，月收入，职业规划是什么？你遇到你觉得难的事情是什么，及怎么处理的？现在收入这么高（ps：未离职前月 1.2-1.5 左右），换了工作后，没有这么快达到目前的收入，你能接受吗？二面比一面多了一个问题就是，让我说下昨天都做了哪些事情？

## 2.10 辉瑞制药 - 医药信息沟通专员实习生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106410-1-1.html>

大区经理，人看起来很年轻，28 岁不到，很精明，眼睛里看不出东西，你无法从他的言行中看出是肯定你，还是否定你，还是觉得你很幼稚。但是现在气氛很好，我说了很多很多，他要么认真的听我说，要么就笑，要么就提问，提问的时候还会觉得自己问题没提好，为我不可能答出来解释一番。但我瞎 BB 地还是乱答。

一般的问题就是，你为什么想来辉瑞，你对医药销售的理解，你的学校情况，然后根据简历上的社会实践提问，我就说了我在超市工作的经历。感觉你最好真的有经历，对自己周围发生的事有思考，有见解。

本来以为和我一起去的同学，说面试官一直在挑剔她，说她简历太简单，都没什么好问的，还老说，就回答完啦？没有啦？我没有这个情况，但我觉得自己说了太多实话，不知道会不会不好。

比如他问我面试之前做了什么准备，因为我这个面试很急，就半天准备时间，他也知道。我因为要考试，根本没有多做准备，只是打电话给家里，家里说了些关心的话。我就把这个也说了。

说我家里希望我能工作得快乐，有自尊，他们以及社会对销售都有些担忧。我强调自己认为，作为医药代表，给别人提供学术知识和药品，而别人确实也需要买药，这是一个各取所需的过程，并不会比别人低。他说我家里是不同意罗？我说当然不是，他们只是作为家人，对我的一些提醒和关心。

总之，我也不知道我这样乱 BB 好不好。

## 2.11 9.18 记辉瑞面试失败经历---需要深刻反思的一次面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 09 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1981455-1-1.html>

（干货在最后总结部分） 辉瑞校招很早很早就开始了，我也很早就开始了网申。辉瑞的岗位 70%都是医学信息实习生，说白了就是药代。9.14 收到电话，让我 18 号参加面试。实际上我周五是有课的，但想到毕竟校招季，任何一个机会都要去尝试一下，就答应了 HR 参加面试。9.18 一大早我就出门了，南京西路中信富泰 38 楼。等来一会儿，面试就开始了。 面试我的是一名区域经理，很年轻，30 来岁的圆脸 MM。

圆脸 MM 先介绍了流程，今天的面试分自我介绍，经理面试，提问。然后，悲剧的一幕就开始了。。。

1.由于之前有一些面试经历，自我介绍就没特意准备，感觉说的蛮流利，结果中途感觉自己逻辑有点混乱，最后用自己不断自学考证书的经历强调了一下我喜欢不断挑战草草收场。

2.然后经理问，了解这个岗位是做什么的吗？我就说是药代,了解一些。

3.“我看你背景很好，为什么选择这个岗位，家里人支持吗？”我就讲到了自己以前换专业经历（结果一笔带过了）主要是想强调自己喜欢与人打交道，不喜欢搞科研，性格偏外向的特点。balabala 说了一堆。然后经理听完表情很复杂的准备开始发问了，“来我们这的 90%都说自己善于与人打交道（语气略带鄙视）”，就让我举例子证明自己很善于沟通。。。

然后楼主说了一堆没有准备，未经加工的经历（志愿者，义卖..毫无逻辑）

4.辉瑞的药品是竞品价格的 4 倍，怎么推销？（楼主的回答已经开始让经理不满意）

5 由于楼主提到了自己曾经投销售岗位，被拒的经历，经理就开始针对这个问题刨根问题，投了什么公司，why 失败，反思过原因没有..

6.你是什么时候开始决定做销售的？（经理已经开始有些生气。。TT）

然后就被经理当场喷了：回答问题毫无逻辑。。你是一个不愿意改变自己的人。。。“你最大的问题是觉得自己没有问题”.....

###你是不是一直成绩很好，学校背景也很不错，经历也很丰富，是不是独生子女？是不是从小就是父母的骄傲？（言下之意我从小娇生惯养，自我感觉良好的那类人...）

----- 辉 瑞 面 试 Game Over-----

走出大楼的时候真的是情绪失控，难受到爆，感觉心里憋了有一万只草泥马，一万句辩解想说，可又根本不知道跟谁说。强忍着也没忍住，还是哭了。

----- stop emotional -----

### 反思

我在南京东路地铁站发了半小时呆，还没缓过神来。回学校了也一直在思考自己在面试中的表现和经理说的



话，今天才平静下来冷静客观的看待这件事。

**1.第一印象**，楼主着装没有问题，正装。但是没有握手，见面好像没微笑。表现的也不是很自信，这也是犯了大错，更何况面的还是销售岗位。

**2.准备不足，或者说是几乎没有准备** 由于之前楼主有一些面试经历，大小公司中英文都面过好多次，所以这次自我介绍就没特意准备!!! 没有准备!(事实证明麻痹大意是大忌，大忌中的大忌)

《case in point》中写道，一个好的自我介绍的效果是，面试完后 HR 还没记熟你的长相，你的名字，就已经记得你的故事，所以故事才是自我介绍的重中之重。当然这个不是说去生编硬造，而是要构思，布局，突出自己的卖点，而且卖点还要合胃口。而我的自我介绍就是流水账，学校，实习，学生工作，证书，最后末尾点了一下自己的性格优势。这样的自我介绍没有问题没出错，“恩，感觉还可以”但实际上面试官并没有对你太多深刻印象，你和其他有亮点的人相比可能立即就被忽视了，mediocre,尽管你的自我介绍没有出错。

### 3.动机问题。

**为什么这家公司，为什么这个岗位，为什么雇用你而不是其他人? (经典 3why)**

估计和很多同学和楼主一样，对自己要从事什么行业，什么岗位并不是很清楚。以致于后来我自己问我自己为什么要去做销售时，理由都变得非常苍白，辉瑞大公司名字好听? 销售钱多? 销售可以不断挑战自己? 大公司那么多，为什么选辉瑞? 销售的日常工作状态有了解吗? **其实我的动机并不清楚。动机不清楚是致命的。动机不清楚的直接后果就是准备动力不足，热情不足，你不是 really like it ,really want it，也就不能超越自己，做不到信心满满应对质疑和挑战。**客观来说，我对辉瑞的热情其实没有想象中高，对销售也不是很渴望。这其中可能有现实的考量，文科生找工作范围宽又广，潜意识中会有点广撒网的意图。而且对销售认识也非常肤浅。我理解的一个好的销售必须深刻理解产品和客户，有强烈的用销售额(钱)证明自己的动力，证明自己这个动力我有，但不是很不强烈。销售到底是一份什么样的工作? 适合我吗? 我可能还需要再思考思考。

**4.对自己的认识还不够**  
其实人对自己的评价和客观现实中的自己是有差距的，我一直以为自己是一个外向，善于交际的人：学生工作，社团，志愿者都做到比较好，在公司实习也能迅速打成一片。但有时候也很内向，喜欢静静思考，深入研究，有时候也不愿意跟人说话。但在自己评估自己的时候，潜意识中会忽略自己内向的那一面，潜意识想把积极的那一面展现出来，所有就失去了客观。而且我的沟通能力并没有强大到可以应对所有问题的地步，而且也不要误以为只有外向的人才适合做销售。内向，外向总体来说跟能不能做销售联系也不大。我也认为自己抗压能力不错，但没想到一次面试几个提问(这还不是压力面试)就能击溃自己。所以说，对自己的性格的评估要更深入，更全面，要多引入第三方评估，这样再去匹配工作岗位，效率更高。

### 6.写给自己。

这次面试中，被击中泪点的其实就一句话：你是一个不愿意改变自己的人。其实那一刻情绪是非常复杂的，倒不是说我玻璃心，练这点承压能力都没有。但真的不知道为什么有时候就一句话，就能让人哽咽。

其实从小到大，我都是那种天赋很普通的孩子，但一直愿意不断去突破自己，高中物理很烂经常不及格，下定决心要突破物理之后我就把一本厚厚练习册反复练，反复总结，最后那本红色的练习册都烂了。。高考物理终于考了 90 (满分 120)。大一自己独自去深圳打工，去最基层的劳动密集型工厂体验了一个多月(并不是家境不好，就是想试试自己能不能独自生活在陌生城市);大二被别人的优秀的口语震撼到，而自己基础一般，就发奋努力一学期拿下六级，BEC 高级，对自己专业不感兴趣就既然决然放弃保研，全力跨专业考研最后考了第二名。我也从来没有觉得自己优越，因为我身边有无数大神，我时时刻刻都在提醒着自己要不断努力，不断突破。

我觉得我可能永远都不是那个最优秀的人，但我绝不会是一个不愿意改变自己的人。

**PS:**校招之路才刚刚开始，我也很感谢能在这个时候有辉瑞经理指出我的不足，让我认识到自身存在的问题。经理也说的非常对，我之前没有认真反思，没有吸取经验教训。所以此刻我没有丝毫怨言，反而是非常感激和庆幸，也只有不断突破未知，不断超越自己，才能走的更远。与各位共勉!



## 2.12 【2015 校招大片征集】21 号北师大宣讲会

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 09 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1878154-1-1.html>

21 号在北师大听辉瑞中国区总裁吴晓滨博士分享他的职业感悟和成长经历。宣讲教室已经座无虚席，吴博士在亲切的接受现场同学提问呢





## 2.13 辉瑞医药销售实习生面试-新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 8 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1873697-1-1.html>

刚面完辉瑞医药销售实习生，被虐了一番，趁着记忆犹新赶紧写出来。本来没打算过写面试经验，但在面试之前好多前辈的攻略真的让我收获很多，帮助很大，所以一定要把接力棒传下去。

这次是急症产品组的实习生。

## 一面：小组面

首先给了一道题，让写 300 字以上的短文，题目叫做《我的实习生活和未来职业规划》，时间 15 分钟。我也不知道这是要考察哪些方面，我理解的是是要考察对实习岗位的理解，以及和未来职业规划的关系。我答的时候就分了两部分，一部分是自己期望中的实习生活，基本是按照职位职责列条写，比如什么了解辉瑞的工作流程，学习医药销售的技巧，学习学术会议的组织什么的，然后说有这样的期待是希望能通过努力争取留在辉瑞的机会。然后说如果能留下来，半年内、三年内、五年内希望达到什么样的高度。随便想象了一番。

接下来是 1 分钟左右的自我介绍，我们这组 8 个人，有 6 个硕士，其中 1 个开学硕士二年级，其他开学硕士三年级，还有一个学医药营销的本科大四（这个姑娘有关系在辉瑞，嘿嘿，一面没过，但也进二面了，跟我还是一个经理，所以大家可以看看身边有什么资源可以利用），另外还有一个开学大三的，这么早出来实习，真的很上进，表现也很不错。自我介绍还是要有一些准备的，有一个人自我介绍几本没什么干货，只说了基本信息和自我评价，最后没过一面。我主要说了一下自己的基本信息，社团经历、工作经历和销售相关的实习经历以及选择医药销售职位的简单的原因。

HR 说这次招实习生还是希望实习结束之后能成为专员的，不是随便招来干活的，但据另外打听的信息又说留的比例不大，也就 20%-30%，也许急症产品能留多一些吧。

之后是分组辩论，正方是顺境出人才，反方是逆境出人才，我是反方的。先讨论 10 分钟，然后正反方派代表陈述观点和论据，然后自由辩论，最后总结陈述。这个题目相对于反方来说感觉比较有利，但最后对方淘汰 1 人，我们反而淘汰了 2 人，所以主要还是看表达能力。这个环节其实无所谓陈述的内容，只要表达流利，有中心思想就行。我负责本方的总结陈词，话说真的不知道自己在说什么，哈哈，思维混乱，不过对方也没说好。辩论结束之后在自己名牌后面写上认为表现好的人然后交上去，我写了本方和对方各一名。之后一面也就结束了。在会议室等待结果的时候大家都觉得我很有经验的样子，哈哈，我也不知道哪些部分让大家感觉有经验，但总体来说，大家对我印象都比较深刻。大家在会议室聊得挺开心的。

等了一会就来通知二面，8 个人有 5 个进二面，比例还蛮大的。但另外 3 个人也没说没通过，就委婉地说回去等结果，一周之后如果没通知就是这次确实不适合。

然后几个经理分配了一下，各自二面。二面我的是个男经理，我以为男经理会 nice 一些，结果。。。即将被虐，请看下文。

## 二面：一对一面试

首先让我再做一次自我介绍，这一次我比上次稍微详细了一些，但也就是那些内容。



之后问我为什么选择辉瑞，我说了句因为它是五百强，然后经理噗嗤笑了一声，囧，，，这是他面试过程唯一一次笑，让我好尴尬的说，其实本来我准备好了的，结果准备的话没说出来。不过幸好我把他引到了另一个话题，我说还有一个原因是同学推荐了一下。（确实我有同学本科之后在辉瑞做了三年急症产品，我也问了他一些信息，面试之前看攻略提到可以说自己有同学或者亲戚朋友什么的在辉瑞），然后他问我同学叫什么，做什么产品，对辉瑞有什么评价（这些问题在预料之后，所以早有准备）。然后又针对简历问了问，还问了遇到的压力很大的是一什么事情，怎么处理的，处理之后有什么感触；与之前的上司有过意见不统一的时候吗，怎么处理的；有没有与上司起过正面冲突；你以前的上司是个什么样的人；大学期间得过几次奖学金；平时喜欢做什么运动，我说以前喜欢篮球，现在跑步，然后又问我能跑多少（估计是想看体力）；还问了选择做医药代表家人怎么看，周围的同学怎么说，之前在学校做过，为什么不留校；然后还说你完全没有医药代表的背景和经历，你的起点和本科生是一样的，你很不占优势的，为什么不选择做文职类的工作，这方面我就一直围绕着自己希望有挑战的工作来说，之前看攻略说这样的问题主要是想给你压力看你怎么应对，所以就一直说自己不怕苦，能扛得住来说，也说了说虽然没有医药行业经历但是有其他优势。总之，整个过程问题不断，翻来覆去地问，不知道是不是想看简历有没有作假。好多问题感觉都没答好，简直太囧。还问了除了医药行业，还投了哪些行业，有没有面试。

最后，他给我他的手表，让我想象成另外的东西推销给他，我没想象成其他东西，还是手表，只不过是女士手表，然后从给女友买中秋礼物方面来推销的，巴拉巴拉讲一堆，最后肯定是没有推销出去了，然后让我自己总结一下，但是我不知道该怎么总结，这里没答好。然后他问我让我想成其他东西，为什么我还是当成手表？我说了说原因，也不知道这里有没有关系。

整个过程大约半个小时，然后让我叫另一个女孩（就是那个有关系的女孩了）。让我在外面等着

在外面等的时候其他经理都已经面完 2 个了，我们这个经理面试真压力啊。其他人的面试都好简单啊，也没有什么模拟推销，没走的同学跟我还挺好的，陪我一起等，结果等了五十分钟左右，那个女孩面试完了，经理出来说下周一给我答复，，，（很

纳闷为什么不让我直接走，等了五十分钟然后说下周一给结果）。那个女孩说经理让她下周一给经理答复，哈哈。其实姑娘表现还不错的，不知道为什么一面没过。

总的来说，就是做好准备，面试之前真的看了好多攻略的，然后简历一定要真实并且熟悉，会被翻来覆去问的。最后就是关于处理压力方面好好思考一下，我之前思考过但是表达的时候还是没表达好，压力很大的那段日子没说明白。

求职季即将开始了，预祝大家求职顺利！找到属于自己的未来！

## 2.14 辉瑞一面二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1770751-1-1.html>

今天早上通知去辉瑞面试，进去之后发现是心血管组招人，开心坏了，因为自己觉得这一方面特别有前景，并且也喜欢。一面是群面的形式，先各自自我介绍，我当时是第一个主动自我介绍，想先入为主效果。完了之后就是辩论，努力重要还是机遇重要，当时我们组是说机遇重要，当时我做首辩，感觉自己还说的不错，当时我们辩论并没有出现争吵的现象，我认为这一点非常的好。在我要回去的路上，经理给我打了三个电话，天，未接，赶紧打过去。当时是 12: 57，说是让我一点面试，我勒个去，果断打的过去，参加二面，二面是 3 对 1，问了一些，常规的问题，最大的挫折是什么，自己硕士期间定的一个没有完成的目标是什么？我当时就这一题的回答是我硕士的目标是发表一篇 SCI，结果自己已经写出来了，因为老板要忙于其他的事情没能给我修改，至今没有发表。回来一思考，这个说了虽然是实话，会不会经理觉得是我再责怪我老板的意思呢，算了，也不去想了，反正就是这么诚实的回答了。自己感觉表现一般，要看经理们喜欢什么风格的人了，自己努力了就行，等通知吧！在找工作的朋友们，要相信你们是最优秀的！加油！

## 2.15 拿到辉瑞实习 offer 了

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1720996-1-1.html>

昨天傍晚接到经理的电话，下周正式开始进入辉瑞实习了！

经过 1 轮电话面试+2 轮大区经理面试+1 轮 2 位经理面试，终于得到了肯定！

之前就知道辉瑞的面试要很多轮，百度了很多，每一面干嘛，但是每个地方不尽相同的，

我应聘的是销售实习，我下半年大四，女生，专业是设计，完全不搭嘎的，只是一直热衷于做销售。

给后来的一些童鞋们参考。



我对药方面不是很了解，所以之前面试还怕出现当场讨论药方面的，但是很幸运，我的每一轮都是面对面对话形式，经理了解你来判断你适不适合做销售。

除了电话面试，我的一面和二面都是大区经理面的，也就是上海区最大的 boss，我这批就我一个被他看重进入三面了，而且三面 2 位经理也知道我是经过了大区经理这一关，所以都 ok 了。

大区经理一面大概是 10 分钟，二面还是大区经理，大概 30 分钟。三面只花了 15 分钟。

大区经理给我的感觉非常好，我感觉和他非常聊的来，当时是在他的办公室聊的，我对着他办公室的后窗，哇，风景真是不错，30 多层的高度看到的就是一层看到的不一样！





其实我觉得我这机关最关键的就是 2 面了，其实当时我还蛮紧张的，我担心别人也很优秀，把我 PK 掉，但是一聊到销售方面我就热血沸腾，估计是我对销售的热爱让经理感觉到我是这块料吧。当然聊天的话题很多啦，比如对未来的发展规划啊，家里的情况啊，恋爱情况啊。。。



另外 3 次面试，我每次都是前一天从老家赶到上海的啊，嘎嘎，值了！还有一点哦，简历一定要写的好!!! 好好制作!!! 之前 BF 就说只要我过了简历关，面试关肯定没问题，被他说中了，嘎嘎嘎!!! 由于家里还有些事，我向经理申请缓几天到岗实习，经理完全理解同意了啊，辉瑞真的很人性化，之前面试还在担心不要我怎么办，现在终于松了一口气了，感谢辉瑞给我这个机会！童鞋们，都好好加油哦~~~

## 2.16 与辉瑞的第一次紧密接触，

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1692633-1-1.html>

2013 年 4 月 8 日 与辉瑞的第一次亲密接触

没想到第一次像样的面试就要面对辉瑞这样的医药巨头，小鹿乱撞了有没有，第一次给了辉瑞，不知道是幸运还是不幸。

上午 9 点开始的宣讲会，接近十点的时候开始筛选简历安排一面，和另外两个同学一起找了个教室等着，结果他们两个同时接到了十点半的面试通知，看着他们难掩兴奋的已经开始准备起来，我对着自己的手机看了半天，还是没有消息。心想着难道简历这一关就死掉了？看着他们去到面试的教室，我自己开始往宿舍走，难道连面对辉瑞的机会都 over 了么。当我刚走到宿舍门口的时候，手机亮了。

—————以上纯属个人抒情，我是华丽丽的分割线—————

一面是八个人一组的群面，分两个部分，一个是自我介绍，然后就是根据 HR 给的一份辉瑞产品（舒普深）介绍说明书来总结概括这一个产品。

然后就是我悲催的一面失败经历的复刻了，既然失败了肯定是说明我没有那么优秀，在这里做一下总结吧，给自己当个教训，给别的亲爱的战友们一些前车之鉴，希望大家能踏过我倒在辉瑞面前的尸体，继续向着梦想前进。

一面是八进三的，当然这个是事后我才知道的，可见自己现在的有多差。这次失败的原因可以分析到得有很多，至于哪项是最致命的也许只有 PASS 掉我的 HR 才能解释了，我就一一列举下吧，希望以后不要在摔倒在同一个坑里。

第一点就是没有穿正装来参加面试，面对辉瑞这样的大公司，最好还是穿正装来的好，显得你也对公司有足够的尊敬是吧，当然也有没穿正装就全程通过的大神哥哥，这个自己把握就好了。

第二就是自己有些过于紧张了，往往你越想得到什么的时候就越是得不到，企图心太强会加倍的增加你的紧张心理，因为辉瑞在业界的巨大光环，我前期也有做很多的资料搜集和准备。就在面试的前一天还在积累这次来的心血管组的三大产品的资料，客观一点说，多做准备肯定是没有错的，但是不能太刻意了，你以为所付出的努力可能会在你面试的时候变成一种负担，反而不如顺其自然的发挥自己来的好。当时面试的时候，因为脑子里想

要表达的太多，反而是搞得自己的在发言的时候丢三落四的，没有逻辑性。

第三点是在做自我介绍的时候说自己的性格方面没能突出优势，反而把不好的一面展现出来了。我说我从小就很少受到表扬，其实我是想要表达我是在逆境中成长起来的所以抗压能力比较强，可能后面的解释没有说清楚，在那么短的时间内 HR 肯定是会先入为主的，所以我所突出的都是自己性格里自卑和不出彩的地方，结果可想而知。

第四点是在介绍产品的部分，我一上来就在说产品舒普深的核心治疗功能是什么什么，强调治疗效果怎么好，却忽视了解释舒普深所主治的不动杆菌的危害有多大，没能向客户传达出来购买产品的重要性，也就使自己的这次概括推广缺乏了基本的动因支撑。

剩下的就是很多细节的部分自己做的不够好，比如每次发言之前的问候不够简洁响亮，结束发言时也忘记了说谢谢，讲话时手上和身体上的小动作过多，好像 HR 也注意到了这一点。这样的大公司对礼貌问题是很在意的，各位务必牢记。

最后自己就自己的这次失败的面试做一些建议指导吧，整个过程中可能自己还有很多自己察觉不到的失误因素，以后也许能找出来的。

自我建议：1.面试时尽量穿正装。

2.自我介绍时一定要强调自己性格的优势，要自信，积极，适当强势（个人感觉外企倾向于强势的人）。

3.注意整理脑海里言语的逻辑条理性，条理分明，简洁易懂。

4.避免不必要的小动作，举止大方。

5.全过程中都需要注意礼貌用语。

6.不要被大企业吓到了，保持平常心，切忌过度敏感。

## 2.17 广州辉瑞的请进

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1609987-1-1.html>

大概是从 11 月份开始，由网申到筛选简历到接到第一次面试。可以说辉瑞公司的面试还是要经过重重挑战才能脱颖而出的。

一面是群面，大概是 20 人一组。

二面是地区经理。（本人 RP 比较好，二面被两个地区的经理看上了，所以赚了两次的面试机会。嘻嘻）

三面是大区经理。其实就是一对一聊聊问，问问人品之类的。

四面 HR。终面了。

（因为本贴不是讨论面试的技巧，所以就不一一细说了，后续补进。）

其实我想问问大家，我现在已经确定是可以进入辉瑞实习了。但是经过很多方面的了解，其实辉瑞实习还是比较坑爹的，首先，实习工资是相对该行业来说比较低得。但是实习工资其实也没有所谓啦。另外，实习转正的机会，听说超级难。大家有了解过吗？广州这边的。现在纠结中呢。哎。

还有我想问问，校园招聘的不都需要签订三方协议的吗？

## 2.18 广州辉瑞一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1593672-1-1.html>

下午参加了广州这边辉瑞的一面，群面，20 个人一起，总共耗时两个半小时。

面试分为 3 个环节，首先是一分钟自我介绍，自我介绍完面试官会让 10 个人来说说自己对哪个面试者



的自我介绍印象最深刻；然后是 **role play**，五个人为一组进行客户拜访和策划一个学术会议的召开，总共 20 分钟，最后做 10 分钟的 **presentation**；最后就是小组讨论出一个最想问的问题，提出来后 **hr** 会给予答复。

说说自己的感想吧，这次面试真的让自己收获很多，这是我第一次与辉瑞的接触，改变了我很多原来对辉瑞的看法。辉瑞不愧是行业老大，整个公司的氛围，员工的精神面貌和人格魅力，都令我印象深刻。由于昨晚熬夜复习，早上考完试后下午就去了公司面试，整个人又困又累，下午毫无表现欲。。不过亲爱的 **hr** 居然说对我的自我介绍印象最深刻，因为我说话太快了。。。我们组有两个在辉瑞实习过的，还有一个我以为是辉瑞的员工，如果我判断没有错的话，下午 20 个人的面试中，里面有两个女生是在辉瑞工作的，整个的气质谈吐，以及她们自我介绍时下面几个产品经理吃惊的表情，让我觉得这应该是 **hr** 安排的内部人员，哈哈估计参与到群面中，是想更深入了解我们吧。。。。

辉瑞是一家美国企业，重视学术，而且做医药代表如果背后有这个强大的企业作为后盾，我觉得工作开展起来也应该方便不少。。几个产品经理谈吐不凡温文尔雅，给人的感觉的确是很舒服，我想这大概就是公司的魅力所在了

## 2.19 medical writer 一面被拒，发面经攒 rp

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1592008-1-1.html>

首先要提醒大家：一定要注意看垃圾邮件啊!!!!

上周二 **hr** 打电话说约个时间面试，之后会再通知，我就一直傻傻等电话等到周四，中午想要午睡的时候突然电话来了，说怎么没按时来面试，我当时就呆住，**hr** 说给我发了邮件，我才想起来查看垃圾邮件，



果然

然后慌慌张张穿了个衣服打个车，连面试怎么个形式都不清楚@@ 再加上前几天都没休息好，头痛欲裂，忍着就去了

到研发中心才发现要笔试的，1.5h，还好带了笔，全英文的题目，三道，不难，但是没有做过研发类的英文写作，所以当时感觉就不好，再加上我的手写英文字体实在是不堪入目.....做完就知道肯定跪了还有一个 **interview team**，两个外国人，轮流单面，又 **shock** 到我了，问题没什么，就是聊天。

后来问了在里面工作的朋友，才知道这个部门不是纯外国人就是 **nb** 的海归，又再次感觉跪了。

果然今天收到拒信了，我当时走的时候还傻傻地问：如果进入下一轮会是怎么样的面试形式——我实在是被这次的无准备面试经验惊住了。**hrmm** 说是 **global** 总监的电话面试。

走出德国中心我就觉得肯定要收拒信的，不过辉瑞是我的 **dream company**，却打了无准备之仗，后悔



不已，很不甘心，不过这可能就是所谓“无缘”吧

再次提醒诸位战友一定要记得查垃圾邮件，辉瑞的邮箱很容易就进垃圾邮件，因为我的拒信也是在垃圾邮件里发现的。

## 2.20 滚烫面经，辉瑞一面二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1600737-1-1.html>

今天去辉瑞面试，一开始并不知道辉瑞名气有多大，所以也就抱着打酱油的心态去的，路上查了百度才知道，哇塞，世界领先的制药企业啊。

说说楼主的一面是在上午面的，我们组 7 个人，先做了一下自我介绍，然后分发材料关于立普妥的



近期与远期用药的介绍，汗，看不懂啊，LZ 不是学医的，专业也和医学一点边不占，一头雾水啊，然后就是 5 分钟的看题，看不懂啊。剩下 5 分钟的讨论与找一个人讲解，亲，没时间啊，5 分钟能讨论出个神马啊，所以我们大体的说说了，也没有说明白，就推选我来做讲解，亚历山大啊~~居然将立普妥说成新药，晕死了，然后就是其他人的补充，LZ 也七嘴八舌的说了几句，就结束了，两位 HR 出去讨论了 5 分钟进来告诉我们结果，留下了三个人，楼主也幸运的留下了，所以 LZ 觉得看不懂没关系，将你思考的说出来才是关键。

下午紧接着二面，感觉像是压力测试啊，四个面试官对 1 个人啊，我是那个男的主面，问了楼主很多 BT 的问题，居然问我最苦的一件事是什么，哎，我好不容易在脑海中想出小时候没钱买书的事，也不知道是不是，然后就是根据你的简历扒细节啊，问的很细，还有现场表演了一下你简历中所做过的销售实践，由于 LZ 之前卖过房子，所以现场来了一段卖房子销售。还有面试官经常打断你说话，刚说了一半就被打断了，LZ 很担心是压力面试呢，还是 LZ 说的话之前很多同学都说过，HR 不想听了呢。

哎，感觉自己好像表现的不是很稳重，有点 aggressive 了吧，可能压力面试自己也跟着有压力了。



HR 说会在一个星期内给结果，LZ 在这个攒人品了



PS：楼主宿舍不知咋回事停电了，LZ 在黑暗中给大家献上这个，旁边居然还有蚊子，好不容易了，人品爆发吧

## 2.21 滚烫辉瑞三面全过程

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1608662-1-1.html>

今天上午刚刚面完辉瑞三面，在这里写写我的面试经历吧。

话说楼主接到三面通知是在去济南的火车上，当时楼主正和好友准备去济南霸面玛氏，在火车上就接到北京打来的电话一开始说 9 点的面试，可第二天却打来电话改为 8 点，好吧，好早，LZ 一般这都是睡觉的好不好啊。

言归正转，今天早上 6 点就起来了，收拾好东西，穿上正装大约 7 点左右出发，到达亚麦国际的时候已经 7 点 50 了，可是公司的门还没开啊，LZ 顿时无语，有没有这么坑爹啊，还没上班的啊，那让我来这么早干嘛啊，LZ 等到 8 点有人上来了，顿时感觉像是辉瑞的人，果然是，而且还是面试官，好吧，LZ 就跟着进去了。

1VS1 单面，现实自我介绍，然后问了家庭情况，父母职位，有没有男女朋友神马的，然后开始扒

简历，问有没有申请别的其他公司，由于楼主之前当过班长和在民生银行实习过，所以面试官就深挖民生实习的经历，还问了很多刁钻的问题，而且全过程没怎么看你，总是一张苦逼的脸，难道传说的压力面!! 最后就是让我问问题，我没啥好问的了，就问辉瑞需要什么能力的人，面试官说这个不能说，好吧，因为之前在办公室看到贴了个宣传说爱问，辉瑞内部的百度，所以，LZ就问了爱问是啥东西。楼主可能起的太早，没有睡醒，感觉没有啥精神和激情，哎，反正面试完了，不知道结果咋样，听天由命吧。发个帖子攒人品啊，求RP爆发啊

## 2.22 辉瑞——终于拿到 offer 啦~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1599465-1-1.html>

今天经理打电话过来，说已经通过销售部门的面试，可以进公司。可能还有HR部门会进一步的跟进。让有什么事情跟经理直接沟通，有时间就可以去实习啦。

在辉瑞的面试大概持续了一个星期，只有一面的时候比较自信，感觉一定能进，后面地区经理和大区经理都给了很大的面试压力，但是在面试中还是勉强把自己表现的尽量好。通过了也写自己的面试经历。不管以后的工作如何，都希望大家一起努力，面试的季节，大家都可以有个大丰收!

辉瑞一面:

上周日晚上朋友告诉说周一早上辉瑞有面试，要不要一起去面。OH, Gaga! 我的网申又被鄙视啦~霸面也不是第一次，然后就跟着朋友第二天早早的来到公司，我是面试中第二个来到公司的，八点不到。然后面试者接踵而至，HR、经理也都来啦。

两个小时的面试环节：讨论环节HR给了两个问题，针对产品单页来拜访医生，然后针对这个产品来介绍一个学术研讨会。

首先拜访的环节，同组的同学想上去讲，小组没有意见，大概商量的怎么去模拟拜访医生。这里要提一下我们拜访的A经理。在面大区的时候A经理见到我说的一番话让我更有热情和信心（后话）。同组表现的还不错，但是针对医生说自己没空、七天都没空这件事被梗住啦。最后没有邀约成功。这里提一下，其实后来经理也说医生不可能七天都没空，这个时候恰好想让你问为什么没空，然后根据医生的需求来给他介绍会议，这里不详说。

其次就是学术研讨会环节。同面的其他几组都在讲产品知识，作为学术研讨会的一部分。但是我当时想法是研讨会的流程和安排，怎么做好切好，达到我们召开学术研讨会的目的，自己之前也参加类似的活动，就大概讲了研讨会的流程。可能所有的人都觉得我们组跑题啦，我也是这么觉得。但是自己熟悉的部分，活动策划和流程，讲的比较顺，后面经理的问题也答的比较理论化和有说服力。

总结来讲我觉得产品知识我可能真的讲不好，中间有几个同学讲产品知识，经理问没效要不要加药？同学说不加。这种专业的问题我也不是很懂，真的建议说听医生的。在面试中，作为应届毕业生来讲，我觉得变现出自己的沟通、语言能力、说服人的能力。挑我们都熟悉的部分讲，让经理看到你的潜在价值。

一面结果等了一两天，然后经理就打电话过来说让第二天去二面。

二面的过程自己到的比较早，等了一个小时。可能面试的也比较多，四个地区经理一起面。A经理没有

出现。  
问的问题都比较尖锐。

- 1, 如果客户直接和你提到金钱关系, 你该怎么应对?
- 2, 如果一个重点客户对于你的一些礼品、学术研讨会的邀约等都来而不拒, 但是在业务上, 就是不处方你代理的药品, 这个时候你该怎么办?
- 3, 如果一个大客户今天说没空, 让你帮忙去买菜, 正是上班时间, 比如说 11 点, 中午要送到他家. 你去不去? 要是每天都要你去呢?
- 4, 经理最后问我有没有什么需要问的?

我也不知道怎么回答, 今天经理打电话通知 offer 时也提到这几个尖锐的问题, 让我再了解和学习一下。我自己回来一直在思考, 至于我的答案就不贴出来, 大家一起思考吧, 真的是实际工作会遇到的。

“回答中感觉自己像个救火员, 仅仅只能针对经理的问题做一些补充性的回答和问题的解决方法, 并且存在明显的不足。

想起前几天在附一参加的关于执行的培训, 执行不仅仅是解决问题, 而是以结果为导向的把事情做好。经过今天辉瑞的二面, 才恍然大悟我的面试不能只充当一个救火员的角色, 而是应该表现的是一个真正的员工, 把自己代入到角色中, 经理的问题如果真实发生在你身上, 可能出现的场景和不同的情况, 能不能找到对应的方式来解决, 有那几套方案可以供经理参考, 而不是仅仅把问题丢给经理来解决。”  
回来自己的一点总结, 供大家参考。

感觉对尖锐的问题回答的不是很好, 也有点担心不过。但是自己还有实习, 算啦, 去工作, 管它呢。然后当天晚上以为面试的经理通知我第二天下午(今天)去公司面试大区经理。好激动! 自己终于过啦。问了一下面试的时间地点, 然后还有大区经理主管的部门和药物方向。经理很好认的告诉我, 表示感谢然后挂电话。激动的心情难以平复。

今天下午去三面。大区\*\*经理。进去看到经理自己准备了一个本子记录资料, 上一个面试同学的特点还有薪资要求。

在等待的时候看到 A 经理, 远远的对她微笑。因为一面拜访的是他, 二面见到大家远远的微笑。然后经理走到我面前叫着我的名字(三天过去啦, 经理你还记得我的名字, 太神器啦)问我, 我以为找我去面试。就站起来, 经理说不是找我面试, 问我是不是某某学院的, 校友啊, 可惜不是直系师弟。然后经理走的时候说: 竞争条激烈啦, 几个经理都想要, 自己没有争取到。我那个是激动啊, 想着再见到你一定要名片, 可惜到走的时候都没看到。

说回面试, 大区经理大概问了几个问题, 主要是针对简历的, 今天记忆超级的好, 经理问我做过的事情, 很清晰的描述给经理。有条有理。但是经理什么都没有记录, 连薪资什么的都没有问。最后经理都倒在椅子上, 看着我讲, 手托着下巴在思考。我在想, 坏啦。没希望啦。

回来的一路上, 回味了一下面试的过程, 感觉把自己发挥到极限啦。如果真的没有通过, 也就算啦。

回来找到自己的 Dota, 小撸了几盘, 真 tMd 的顺, 十多分钟一局, 都是赢的。

正打着死灵法师, 一个陌生的电话打进来, 说是辉瑞的经理, 通过面试通过啦。  
我!!  
那个是激动啊!!



1 还玩什么 Dota 啊，经理大概根据两天的面试说了一下对我的印象，并交代说好好学习一下，思考一下她问的几个尖锐的问题。!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!好高兴!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

讲完回来一看，我的 Dota 结束啦。输啦。对面都走了一个啦。5VS4 也没打赢啊~~~~~不过还是很开心自己通过啦。

几天下来拿到了 offer，心里有个底。明后天的早上都有面试，继续努力。发个帖子与大家共享!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

辉瑞的面试我是一面去霸面，其实霸面没有什么。网申不过也说明不了什么，带着自己完整的简历，在面试中好好表现，leader、适时的表现自己很重要，把自己最优秀的一面表现出来吧。

毕业季！面试的季节！祝大家都顺利！

## 2.23 辉瑞上海 一面 二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1059842-1-1.html>

N 天前我参加了辉瑞上海医药代表面试，攒点人品还找工作上来给大家发一下油面筋！

我是网申的辉瑞校园招聘！悲催的是我在网申的时候只写了个姓，却没有写名字！后来还是 HR 姐姐给我添加的，在此感激下！不过最后还是过了网申。个人认为网申的时候，应聘销售就需要把重点放在销售经历上，但是没有也不要吹，不然会被问出来的！

面试地点是南京西路中信泰富，第一次进这么牛的写字楼，后来还紧张的走错了楼层，乡下人请见谅！

言归正转，开始讲面试经历。第一面是群面，开始是一分钟的自我介绍，大家好好准备流利的说出就好了，没准备你会很尴尬，各个都是牛逼哄哄的。然后 HR 姐姐就开始讲互殴规则！总共十个人，每五个人一组，主要任务是有一个新的药品需要推销给一位三级甲等医院的科室主任，有四部份需要做，首先选择一个药物作为小组所要推销出去的！第一：给出具体方案，并说明拜访后所需要达到的目的，选一位代表陈述方案。第二：角色扮演，每队出两位同学，分别扮演医生和医药代表！甲队出医生那么乙队出代表互殴，医生的角色 HR 会给你一个对医生特点的描述，你所要做的是扮演好这个角色！我扮演了医生，我也是凭这个有幸进了二面！我角色特点是外向开朗（我正好符合哈），热爱烹饪和旅游，已婚但是没有小孩！对方医生特点是内向有孩子其他特点就没有说明出来。我这里想说的是，第一，你扮演药代就需要观察医生说的话，投其所好然后进一步与医生展示产品，不要一冲上去就说我要介绍产品，把产品说明书塞给医生！第二，不要有过多的动作，去拉医生手啊，搞得称兄道弟的（因为我们两都是男人也是校友所以有这个动作）！第三，如果碰到医生内向，不愿意和你聊，说没时间那你就不要死缠着不放，你可以抓机会，比如说他要去领孩子了，那你就聊孩子，然后说我们边走边聊，情景扮演你就需要动，不要光说！第四，作为医生你需要扮演好自己的角色，充分表演出你的特点，但是你也需要刁难一下对方，但是不能把门关死不给对方机会，我们对方的医生可能就是关的太死而没进二面，也有可能他有医药销售经历（辉瑞貌似喜欢白纸，不喜欢有这种经历）。第三部分是自由发言，第四部分是找一个代表总结所有人的表现！

辉瑞效率也高，几分钟后就出二面名单！



二面也是群面，但是是你一个欧四个 HR！问了我的缺点，问我为什考研，问我药代的作用，最搞的是问了我血型，回答时差点蹦出 2B 血型！然后问我药代需要有什么品质，我说要有毅力，敏锐观察力，抗压能力，别以为到此为止，她继续问我你身上体现这几点的例子，还好我也有准备哈！男的 HR 哥哥凶巴巴的问我，你昨天的作息表，从几点睁开眼到闭上眼的时间安排！最后问我，你投了哪些公司，我说销售和技术类工作，这时难题来了，严厉的问我到底喜欢销售还是技术，我懵了，迟疑的回答了销售，其实该很肯定不犹豫的说！

我最后问有机会进公司的话，几时开始实习？和蔼可亲的非常 nice 的阿姨坚定的说 12 月 1 号！

最终我还是当了炮灰，有志向做药代的同学可以努力，貌似过网申不难，我只写了个姓都过了哈。

最后祝大家都找到心仪的工作，开开心心过大年！（手机码字，如有错字别字不连贯的请谅解）

## 2.24 营养品 commercial trainee 上海一面二面面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1049779-1-1.html>

地点：中信泰富 28 楼

进去先贴标签，但是群面的时候不用按照号码坐，所以我就和之前等待时候一起聊天的几个一组~

自我介绍：（1 分钟）

我旁边的帅哥先介绍了下，抛砖引玉呀，我本来想按照顺序下去么蛮好的，我就第二个介绍吧。结果我刚想开口……机会就被抢掉了==

一片混乱有没有

我都不敢发言有没有……

都是牛人都很能说有没有……

好不容易钻了个空子没人发言我就接了上去

讨论环节：

分成两组，每组 6 个人吧，题目一模一样

我也参加了不少群面了……第一次看到材料是一本书的！

对着这材料我们看了半天……没明白到底要我们干嘛

后来大家讨论了下才明白

就是告诉你客户和销售代表各自需要什么，和现在的情况，然后小组选一个人 presentation，说一下怎么卖惠氏，一个人演客户一个人演销售代表

么么销售代表就是卖惠氏的，客户有诸多不满意的地方，巴拉巴拉巴拉演一下

讨论只有 15 分钟，非常紧张，我就和一个男生决定我们两个讨论客户的，剩下的讨论怎么卖得

大概这也成了我后来进入二面的优势吧

我是做客户代表的，还很不好意思的本来是另一个男生做的，我给抢了过来==

我们组的销售和对方组的客户先演

好激烈啊有没有……对方辩友非常激动啊有没有……

我们销售好可怜啊有没有……

我就在旁边听对方的客户提出的问题，加在自己的纸上

我和对方的销售演的还不错，比较和谐，我也没有咄咄逼人。一上去还握了握手。

两组都是最后还没谈判结束就时间到了……

提问评论环节：

第三个环节我一句话都没说……首先是不不知道该说什么，然后也觉得说了没什么意义，每个人说的都大同小异

结果我就进了二面……还有我的握手对象和我们组的 presentation 小姐

我们 13 个人吧，3 个人进了二面……

我当时就瞎了……

老娘上了无数的群面战场……

第一次进了二面……因为不够 aggressive……

写到这里我又不禁潸然泪下……

两行清泪啊……

然后二面就是 3 对 1 的了

问职业规划

问对刚才群面的评价

问愿意不愿意做这份工作

没了==

超级快的，大概是发现我不是他们想要的人吧，我一直想从事市场营销方面的，他们的招聘信息当时也是说什么市场啊什么的

结果老总和我说不是我的规划那种的=。= 个么我只好认栽了对伐

这个职位说是要做 report，然后对系统里的数据进行分析的那种，应该就是一直坐在办公室里的……而我是喜欢出去跑跑的

就介绍这点吧，希望以后的同学可以早做准备

## 2.25 我把我最重要的面试搞砸了

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-976294-1-1.html>

2011年10月9号的下午，收到辉瑞面试通知。在这之前有过一个上海康泽面试电话，当时以为是深圳的那个康哲，后来才发现是泽，不是哲。

为了避免我空欢喜一场，我在网上核实了辉瑞的电话和地址……没错 就是我向往已久的辉瑞

10号下午两点面试，去的时候有一个男生在外面等了…此处省略好多字…

当时是吴经理和谭经理（猜测是这个谭）面试的我，不得不说大企业就是素质高，两位美女经理都很和蔼的说。。出来感觉头好晕 我都不知道自己都说了些什么。吴经理问我挂过科没有 我说挂过…哎，真的没想到会问这个问题，我的糗事啊，只能实话实说 稀里糊涂的12号下午接到二面通知

13号下午5点30面试。终于 那天 我倒了血霉

和我一起在外边住的同学，中午吃饭时候崴了脚，我送他去医院拍X片，挂号，缴费，出结果…好吧，骨折折腾了一下午，猛然间，当我意识到时间的时候，我已经来不及准备任何东西了

已经下午5点了，在医院，没有穿正装，没有化妆，没有整理头发…什么都没有 什么也来不及了

急急的赶去中信泰富广场，出地铁的时候已经是5点20分了，妈呀，真的是飞奔过去的，外边下起了雨 头发又乱又湿…真的好绝望

到36层的时候，还好提前5分钟到了，跟前台接待美女说明来意后，说让我在沙发上等一下，然后我就去洗手间稍微整理了一下头发 豁出去了。已经很失败了，只能破罐破摔

回来等了三、五分钟，就让我去上海大区左经理办公室面试了。真的希望让我再多等几分钟 因为跑过来的缘故，头还在一直冒汗

见到左经理，娘呀，真年轻。紧张的声音发颤，自我介绍一直都是颤颤巍巍的声音，头上一直冒汗。

可以想象一下，穿着休闲T恤，外面休闲西服，休闲裤子，乱糟糟的散发，眉头上冒着汗的样子，要多狼狈有多狼狈

面试了大概十几分钟的样子 左经理就打发我出来了

出来大楼，外边下的漂泊大雨，在上海的同学应该记得13号那天的雨，很大，闪电，雷鸣… 好绝望 老天都替我悲哀

今天16号 没有任何的消息

失败原因：首先，我没有做好充足的仪表准备。这么一个世界级医药大哥，人家什么东西不是正规，权威的，我这么一个应届生穿的乞丐一样去面试，鸟你才怪

其次，紧张。还是那句，医药第一的威严，我第一次见到这么大的官，不紧张才怪。也算长了见识了，我也去过世界第一的医药公司了

最后，差点迟到。我觉得面试应该早点到的，可以和同来应聘的同学聊聊天，能熟悉环境，也能慢慢让自己平静下来，发挥到最好

哎，怪只怪我那天没有早点去，不知道是辉瑞对我的考验，还是我真的和辉瑞无缘，我那平时活的比猴欢的同学，你干嘛那天要崴了脚呀。

老天，曾经有这么一个机会放在我面前，我没有好好珍惜。如果老天再给我一次机会的话，我想说，我要抓死你不放...谁也拉不开我

## 2.26 积累 rp 写一面 Commercial trainee 面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1049751-1-1.html>

case:客户代表要让一个新品进门店 要说服客户

Role: 2 role player from each team and 1 presenter of each team

Keypoints: be nice to your opponent. there is no definite winner or loser. Being mean means killing yourself as well.

The result will be our immediately after the case interview.

The nice person with high interpersonal skills will be in according to my knowledge.

## 2.27 我的求职经历。。辉瑞三面,, 等待中

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-991059-1-1.html>

9月18日

躺在床上玩斗地主的时候，听见胖子说西安杨森最近要在我们学校招聘，说实话，之前我还真不知道西安杨森，也没怎么注意，后来在 QQ 状态上看见\*\*的状态说西安杨森是外企，是她一直梦想进入的企业，原来是外企，于是百度了一下西安杨森，没想到那么 NB，医药界的黄埔军校，这才准备简历，发给王老师，打算应聘。

9月20日

在去济南的车上接到电话说让按着他们的模版改一下简历，并说这周末要面试，于是下车后胡乱钻进一家网吧，把简历修改了又发过去。

9月24日

上午都还没接到面试的通知，心想可能今天不面了吧，就去市里打算买衣服，谁知正在大润发选衣服的时候接到电话说是下午一点半面试，于是匆匆忙忙的往学校赶（MD，回头的公交车上被人顺 600 元，六张毛爷爷啊，想想都 DT）。回学校后和胖子洗洗刷刷，借了身西装就到面试地点等着了。面试完感觉发挥挺好，自信满满，以为能过的，不料结果被 BS，走校园里谁见谁问‘峰哥，西安杨森过了吗’，巨丢人。

9月26-9月30

得知西安杨森悲剧后，就奋发发简历，平均每天在 30 封。把世界排名前十的医药外企全部网申了。接到 GSK 的在线测评通知。

10月7日

在 KFC 厕所里的哗哗的流水声中结束了 GSK 的电话面试。

10 月 17

在应届生论坛看到礼来在山东大学宣讲会的通知，纠结了很久，自己一个人前往，结果在山大的趵突泉校区药学院，转了 N 久没找到报告厅，于是打电话问了学校的学工办和礼来济南办事处，结果说今天没有宣讲会，应届生论坛上的信息错误。好吧，，，蛋有多疼，你懂得。

10 月 19

接到默沙东 29 号山东大学笔试的通知

10 月 20

1.接到绿叶制药集团南京分公司的第二次电话面试，我当时还纳闷，都是绿叶为什么不统一招聘进度，这个问题也再宣讲会上提问环节提了，后来知道这个是南京分公司单独招聘，不再校园招聘计划里面。感觉发挥的挺好，呵呵。

2.拜耳医药在山东中医药宣讲会。绿叶制药在山东大学宣讲会。因为是同一天还是同一时间。于是经商量讨论，我、A、B 去山大准备；C、D、E 去山东中医药。互相捎着简历到宣讲会现场。绿叶这边交上简历后，如果合格会在第二天 12 点之前进行在线测试，于是我和范庆伟在山大对面的民政大厦住下准备第二天出结果再走。

10 月 21

1.辉瑞在山东中医药大学宣讲会。

2.早晨接到绿叶在线测试的通知，结果一打听，就我自己收到了在线测试的通知，这样我就继续留下在线测试。FQW 和 CYP 去了中医药参加辉瑞的宣讲会。11 点 40 收到绿叶通知说在线测评通过，下午 2 点面试。面试官是很 nice 的 MM，我最擅长和这一年龄段的女性侃了，呵呵。因为我报的是绿叶制药烟台分公司，而恰巧烟台不招药代，那我说短期内对地方没什么严格的限制。那 MM 问“您认为作为医药代表最重要的是什么？”我以为是很传统的问题，就说什么坚持毅力肯吃苦云云，结果中计了，她说是客户资源。你短期内建立了大量的客户资源，然后如果不干了，对个人和公司都是损失。好吧，人家都说到这了，我也不好意思说去别地了，只好说“就业是双向选择，单位选择员工，员工选择单位，既然贵公司在烟台没有合适的职位，那我放弃了”，就 HLL 的在面试官提出可以选择其他地方的建议中拒绝了，哼哼，哥也拒绝过被美国财富杂志评选为 2011 年中国最适宜工作的公司。

2.接到施维雅在线测试的通知和辉瑞 22 号面试的通知。

10 月 22

因为刚从济南回来，辉瑞通知去济南面试，所以昨晚有点不想去，毕竟在这家世界制药巨头面前，咱怎么着也无法理直气壮的。可宿舍人都说有这机会不容易，即便应聘不上，学点经验也好。于是和班里几个同学就雄赳赳气昂昂的去了。到了一个，奶奶，一楼道男淫都黑压压的西装革履，就我自己牛仔裤。当时有点底气不足，心想挂了，不过来都来了，打酱油吧就当。11 点多，一面，因为人太多，附近学校的都去了，所以群面，发挥还行，顺利进入二面。二面还是群面，3 VS 3，没想到后来我们这组三个都进入三面了。二面时因为为了平衡一下我在大学中的社会实践，故意把一些实践的时间写到 08 年了，结果面试时按真实的时间回答的，HR 可定看出来，以为肯定会 pass 掉，所以就垂头丧气的回学校了。回到学校花了 130 分钟做完了施维雅在线测试。7 点左右接到辉瑞于老师的电话通知说进入三面，呵呵，兴奋无比。但通知是第二天 9 点 10 分面试，奶奶，第二天肯定赶不及，于是当晚去市里住哥们那，买了 5 点 25 的火车。

10 月 23

火车晚点半小时，到济南在 KFC 里吃了早餐，准备了一下自我介绍，就去了泉城广场东面的银座索菲特五星级酒酒店准备辉瑞三面。长这么大第一次进五星级酒店，一进门，差点被迎面而来的繁华撞个趔趄。和 SJ 碰了个面准备面试。三面，推销铅笔，没自我介绍，问了一下很常规的问题。说是一周之内给通知，等待中

10 月 24

- 1.接到史赛克在下测试的通知
- 2.拿到绿叶制药分公司的 offer



## 2.28 辉瑞面试，初遇压力面试

昨天 20 号跟着其他朋友去辉瑞面试，由于之前没有收到通知，所以算是一次霸王面。

在期间的时候，部门经理出来了，于是我立刻抓住这次机会，主动上去搭讪，还好经理在一面的时候对我印象比较深刻。

她说：我认得你，你怎么来了？

我说：我陪朋友来的，另外听说公司在其他二级城市有招人的需求，所以想过来试试看看有没有机会。（霸王面，不请自来的这种要先抓住搭话机会，而且要准备好理由，说出自己的医院）

她说：是的，我们之前有打电话给其他同学，他们都已经面试过了。

我说：没关系的，只要有招聘空缺，不管是二级还是乡镇地区我都可以去的，如果有机会的话请给我一次机会，这次我的简历。

她说：那好的，今天面试可能会比较晚，要不你明天来吧，我安排你个时间跟区域经理面试下。

我说：谢谢，感谢给我这个机会！

就这样，怀着激动得心情，昨晚连夜看了辉瑞的资料，并像其他二面的同学询问情况。房间布局啊，经理情况啊，询问的问题，气氛什么的。

今天早上很早就起来了，9 点 40 赶到君乐宾馆，发现之前还有好几个人呢，心想反正我是脸皮厚争取来的机会，一定要耐心。最后到 10 点半左右部门经理来叫我进去了。

之前了解到，区域经理是昨天刚坐飞机从上海过来，是个上海人，并且说话经常带刺，之前的好多人面试的情况都不同，有的叫推销笔，推销手机，有的着重问家庭背景，有的问专业情况。

经理也不是 HR 的。所以我有点小轻松。

我进去之后，分别和两个经理打了招呼，坐下来之后，男经理（区域经理）一直在看手机，一副很不屑的样子，没有抬头看我，女经理也在不远处低头看资料。

我了解到这时考验我应变能力的时候了。

我主动打破了沉默，问了经理贵姓，然后感谢给我这次机会，然后主动做出了 1 分钟的自我介绍，接着在我特长和优点方面举了些例子，

期间，男一直没看我，不时露出很随意的表情，等我做完介绍之后，我又主动向经理询问下对于我的简历有什么提问，

这时候男才抬头看我，随意拿起简历，胡乱翻了几下，问了我专业以及爱好强项方面的问题。之后提出了让我吃惊的话

男：你不适合做销售，你应该去工程类读研究生，继续深造，来干销售这方面简直是浪费时间。

我：很有可能我在其他方面也有优势，也很可能我目前对销售不是很熟悉，但我个人来说，我更喜欢干我愿意做的事情而不是我能够干得很出色的事情。

之后男一直打压我：

你们学的专业和销售一点关系没有。

你为什么没拿奖学金呢？

你回去好好考虑下，在这反面的话太浪费你的才能了。

为什么不考研究生呢，我觉得你在理工类的大学能够发挥更大的作用，并且比你做销售成功多了。

。。。。。。

。。。。。。。

面试的焦点就集中在了我是不适合干销售这方面，我一开始比较反感，也比较困惑，还有点紧张，但在论坛上看了很多压力面试的帖子，心想这就是要考验你能力的时候了。

首先我一直保持微笑，语速也稍微放慢，虽然男一直抢我的话，但是我没有任何争执或者顶撞的语气。至始至终都从我的学习能力，适应能力和兴趣爱好方面阐述。对于我的意愿一直很坚定，

对男的那些挑衅和“建议”也是委婉的回答。我一直表示公司哪里需要我就能到那里去，并且我的可塑性和适应性都是很大的优势。

直到面试结束时候男还一直在说你回去考虑下，自己是不适合干销售。

最后我还是强忍着情绪，保持礼貌和正常的语速，和两位经理道别。

出来一看，大概 20 分钟左右吧。

传说中的压力面试终于结束，我也松了口气。

虽然不是 HR 的，但是男的话里始终充满陷阱和误导，并且态度也很“恶劣”基本都不正眼看，直到后面才抬起头来和我交谈，很不在乎的样子。

不管男说什么，我都不会放弃，也不会被他“误导”到其他方面去，也不会因为他一两句话而改变目标。

总之，辉瑞的这种面试很考验心理能力，适应能力，快速的语言组织能力，并且要用很正常的语气说出来，不能表露出你被打击情绪低落或者反感的情绪。

谢谢之前发帖的各位!!! 你们给了我很多经验，今天我也分享出来，希望大家都能早日拿到 OFFER

## 2.29 辉瑞三面面经

### HR manager 面

猎头之前告诉我，一般 HR 不拦人，所以也不是很紧张。

还是老问题，问什么转行？同样的回答再说一遍，其他还问了和目前老板的关系等等。没什么特殊的问题。最后开始问了目前的薪水，以及期望的薪水。谈目前薪水的时候，我把医院轮转结束前后的收入做了说明。然后 HR 就说，其实她能开的薪水也就和我进科室后的收入差不多，我很失望（表现的比较明显），具体的数字没怎么谈，感觉朦朦胧胧就有砍价的机会，如果亮了底牌就没戏了。

一天后通过猎头给我一个正式的数字，问我接不接。然来猎头跟我说，当时 HR 给我的第一个报价后，看我很失望，所以 HR 就提了 20-30%，给医学部总监批，结果没想到批了。（据说前面有个人要了同样的价位，但没给，被拒了，我的运气还不错）。这数字比我打听到的稍高，但在这行业算中等（和以前看过类似职位的 DJ 相比），犹豫了半天，和猎头讨论了一下，考虑公司不错，还是接了。

回想这一路，同时在面 3 家，默克-雪莱诺，AZ, Pfizer；结果最后面的，猎头以为机会最小的反而面上了，这找工作，真的是要看缘分的。当然和面多了，对他们的问题熟了，也有关系；和公司的文化也有关系。

Ps HR 面之前要做两个 test，都是在线做的，一个是商务英语，两部分，各 15 分钟 16 题，分别是听力和阅读，756 满分，10 级，听猎头的口气好像 6-7 级就算过关了。一个是性格测试，就是仔细点，很多题正反出，不要答的前后矛盾。。

## 2.30 2015 年 12 月 10 号广东 2 区面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2020529-1-1.html>

楼主先说结果-----失败

宣讲会：2015 年 12 月 10 号早上 8 点半穿好正装去到宣讲会现场，海报上说是教学楼 D-806，然后我去到后发现地点不对，后面自己联系校就业部那边的助理，得知是 C-806。没想到我们学校居然没多少人去参加宣讲会（我以为会很多人，后面意外发现居然没多少人去，楼主当时还窃喜，以为没多少竞争对手。）去到现场后，宣讲会还没开始，自己就先和考官聊了聊天，发现 HR 们都很平易近人，后面宣讲会准备开始，楼主就进去教室坐好，后面二区总经理开始讲辉瑞的历史。接着是区域经理向我们讲福利待遇问题。讲完后面试开始，当时楼主跟 HR 们说，要不我先来第一个进行面试吧。

面试：总经理首先让我做个 2 分钟左右的自我介绍，接着 HR 们就我的自我介绍进行提问，本人回答时感觉良好，都是如实回答。问题如下，问我的职业规划，在校期间有没有销售经历，在大学里做的最成功的一件什么事情是什么，会不会喝酒，酒量怎么样，如果和客户喝酒，必须喝醉你会怎么选择，选择喝醉还是不喝醉，以及聊了我有没有其他的面试经历，有木有应聘其他公司，如果应聘了，都是些什么公司，结果怎么样。。。。。。整个过程都是比较轻松随意，当时我以为可以通过哈，毕竟整个过程，我都觉得我回答的逻辑以及思路都比较清晰（勿喷，我还是太年轻），回答所有的问题后，本着作为一名销售人的应有的品质（买卖不成也要个联系方式，方便后面推销），就厚着脸皮向考官要联系电话，后面考官也算给了，给了面试完后，鞠躬感谢，走出面试的教室。

后面电话联系了一个在辉瑞工作的师姐，师姐说我没有通过，我问了问原因，师姐说我面试时回答问题的答案很难判断真假（意思说不诚实），我就觉得嘛，我回答问题的答案都是如实回答，自己认真反思，觉得这个原因还是说服不了自己，但是就 HR 而言，他们面试过那么多人，肯定也是有道理的~~~

## 第三章 辉瑞制药求职笔试和综合经验资料

### 3.1 辉瑞性格测试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106409-1-1.html>

通常在辉瑞会有性格测试这一关，如果打分不适合的话也是会被拒绝参加下面的面试的。下面就贴出性格测试的试题，以供大家参考。

当您完成以下 35 题，请点击<下一页>继续。

1. 有机会的话，几乎所有的人都会尽力去做正确的事情。

赞同    不赞同

2. 你喜欢想像在做了英雄事迹之后你会有什么样的表现。

赞同    不赞同

3. 你用系统性的方法来处理工作中的事情.

赞同 不赞同

4. 好的行为举止非常重要.

赞同 不赞同

5. 有时好象每个人都在跟你唱反调.

赞同 不赞同

6. 别人觉得你是一个总想找点事给自己做的人.

赞同 不赞同

7. 你能如期做完事情.

赞同 不赞同

8. 你发现, 问题在被解决之前会让你感到困扰.

赞同 不赞同

9. 你把仔细反省自己过去的行为作为自己的准则.

赞同 不赞同

10. 你的情绪经常会莫名其妙地从快乐变为悲伤.

赞同 不赞同

11. 你喜欢不被打扰地把事情从头做到尾.

赞同 不赞同

12. 绝大多数人认为如果他们让卖东西的人感到害怕, 就可以得到更便宜的价格.

赞同 不赞同

13. 你很少会让责任妨碍你享受乐趣.

赞同 不赞同

14. 你花很多时间幻想自己在未来是什么样的.

赞同 不赞同

15. 在与别人共事的时候, 你喜欢他们帮点工作以外的忙.

赞同 不赞同

16. 你对运动方面的事比智力方面的事更感兴趣.

赞同 不赞同

17. 在重要的人物面前你会感到不自在.

赞同 不赞同

18. 紧要关头过后, 你通常会去回想当时应该做却没有做的事情.

赞同 不赞同

19. 别人应该能够理解你不可能总是完成所有你说过要做的事情.

赞同 不赞同

20. 在工作中你喜欢出主意, 而让其他人去处理细节.

赞同 不赞同

21. 你宁愿有一份能让你仅仅专注一件事情,而非同时处理很多不同任务的工作.

赞同 不赞同

22. 你经常想要知道他人行为背后的真正原因.

赞同 不赞同

23. 绝大多数人会为了成功而编造一些谎言.

赞同 不赞同

24. 绝大多数人太不注重他们的行为准则.

赞同 不赞同



25. 你喜欢研究逻辑性的解决方法.

赞同 不赞同

26. 为了快乐你必须感到能够来去自如.

赞同 不赞同

27. 你喜欢与朋友讨论关于人生的比较严肃的问题.

赞同 不赞同

28. 对你来说,非例常的工作比例常的工作更好.

赞同 不赞同

29. 只有少数朋友才能让你感到轻松愉快.

赞同 不赞同

30. 对你来说有规律的生活并不重要.

赞同 不赞同

31. 你经常感到很烦躁.

赞同 不赞同

32. 你经常觉得有必要为你认为对的事情而据理力争.

赞同 不赞同

33. 你通常是派对上的开心果.

赞同 不赞同

34. 在工作中,如果你能容忍,很多人就会试图占你的便宜.

赞同 不赞同

35. 你喜欢花很多的时间计划自己的工作.

赞同 不赞同

36. 你喜欢停下来有足够的时间去休息.

赞同 不赞同

37. 你从来不传别人的谣言.

赞同 不赞同

38. 好的决定是以事实为基础的.

赞同 不赞同

39. 花时间来保持物品整洁有序是不值得的.

赞同 不赞同

40. 有时你希望别人可以稍微放慢脚步, 好给你个赶上的机会.

赞同 不赞同

41. 你不喜欢遵循常规.

赞同 不赞同

42. 你曾不止一次的遭到他人不尊重的对待.

赞同 不赞同

43. 你喜欢想像那些你曾经可能实现的伟大的事情.

赞同 不赞同

44. 一想到演讲你就觉得很恐惧.

赞同 不赞同

45. 你成功的一个主要原因是(将来也是)把所有细节都做对.

赞同 不赞同

46. 你相信人应及时行乐, 因为也许没有明天.

赞同 不赞同

47. 在工作中，绝大多数人认为必须利用别人才能得到所想要的。

赞同 不赞同

48. 当面临你自己无法解决的问题时，你宁愿别人直接给你解决方案而不是教你如何去做。

赞同 不赞同

49. 有时你尽力成为团体中令人瞩目的焦点。

赞同 不赞同

50. 你自己本身有太多的烦恼了，以至于很少对别人的问题感兴趣。

赞同 不赞同

51. 你极其讨厌别人寄期望于你去做你不了解的工作。

赞同 不赞同

52. 曾经的成功是你所应得的——这种感觉对于你来说很重要。

赞同 不赞同

53. 在职场中，太多的人尽可能多获取，而尽可能少给予。

赞同 不赞同

54. 失败的事情过去了你就不会再想了。

赞同 不赞同

55. 当店员先服务比你晚到的客人时，你总是会提醒他。

赞同 不赞同

56. 你喜欢幻想成为大明星的感觉。

赞同 不赞同

57. 你会想为别人的工作做规划。

赞同 不赞同

58. 你从不做令你日后感觉糟糕的决定.

赞同 不赞同

59. 你发现总是处理数据是无聊的.

赞同 不赞同

60. 一般来说, 在职场中人们喜欢利用他人.

赞同 不赞同

61. 你很喜欢做计划以便能按照计划行事.

赞同 不赞同

62. 很多工作你连想都不会想, 因为你觉得那些工作配不上你.

赞同 不赞同

63. 对你来说, 做每件事情都有个很好的理由是很重要的.

赞同 不赞同

64. 你从不因被批评而烦恼.

赞同 不赞同

65. 你会想要发现治疗某种疾病的方法, 并以你的名字命名.

赞同 不赞同

66. 你总是匆忙地把事情完成.

赞同 不赞同

67. 你愿意当面提出不同的意见.

赞同 不赞同

68. 你喜欢想象如果不用担心生计的话, 你会做什么.

赞同 不赞同

69. 你喜欢叫别人做什么, 别人就做什么的那种感觉.

赞同 不赞同

70. 做决定最好的方式是专注于逻辑和事实.

赞同 不赞同

71. 你的感情很难受到伤害.

赞同 不赞同

72. 在工作中, 绝大多数人的成功是因为关键人物的帮助.

赞同 不赞同

73. 你喜欢透过表面去理解问题的根本原因.

赞同 不赞同

74. 你喜欢有自己心目中崇拜的英雄.

赞同 不赞同

75. 你避免跟卖东西的人讨价还价.

赞同 不赞同

76. 你非常不喜欢日程安排中有频繁的改变.

赞同 不赞同

77. 你很讨厌被命令去做事.

赞同 不赞同

78. 与大多数人相比, 你是一个善于解决问题的人.

赞同 不赞同

79. 有突发情况时, 你通常不知该怎么办.

赞同 不赞同



80. 别人认为你是一个非常友好、乐于与人交往的人.

赞同 不赞同

81. 当你看见别人行为不当时, 你会感到非常不舒服和尴尬.

赞同 不赞同

82. 你处理帐务时经常出错.

赞同 不赞同

83. 你喜欢在公众面前讲话.

赞同 不赞同

84. 你喜欢去设想在过去某些情况下, 你可能会说的话.

赞同 不赞同

85. 试图在事情发生前预测它是毫无意义的.

赞同 不赞同

86. 如果升迁不是靠自己努力得来的话, 你会感到不安.

赞同 不赞同

87. 你希望制造一些能使你成名的东西.

赞同 不赞同

88. 一般来说, 人们认为待人友善是软弱的表现.

赞同 不赞同

89. 当你跟陌生人在一起时, 你会等对方先开口做自我介绍.

赞同 不赞同

90. 实现世界和平最好的方法是提高人类道德水准.

赞同 不赞同

91. 你想告诉某些人你对他们真正的看法.

赞同 不赞同

92. 你确信你所有钟表的时间都设置正确.

赞同 不赞同

93. 你喜欢深入地思考复杂的问题.

赞同 不赞同

94. 你会想学一些数学方面的课程.

赞同 不赞同

95. 做的比别人期待的多,通常是在浪费时间.

赞同 不赞同

96. 你做事时行动迅速.

赞同 不赞同

97. 因为总想着白天发生的事,你晚上会经常睡不着觉.

赞同 不赞同

98. 你工作起来比大多数人有章法但是慢很多.

赞同 不赞同

99. 你希望上司明确告诉你完成工作的最后期限.

赞同 不赞同

100. 如果你忘记完成一些你必须做的事情,人们应该可以理解.

赞同 不赞同

101. 你的决定基于事实和逻辑,而非感觉.

赞同 不赞同

102. 你倾向于思考你的过去.

赞同 不赞同

103. 当发现自己陷入困境时, 你很擅长掩饰自己的担忧.

赞同 不赞同

104. 你擅长找出书面材料中的错误.

赞同 不赞同

105. 你极其讨厌亲朋好友来告诉你做什么.

赞同 不赞同

106. 你可以在短时间内处理大量的事情.

赞同 不赞同

107. 你倾向于活在当下, 而把过去和未来抛在脑后.

赞同 不赞同

108. 你觉得很容易交到新朋友.

赞同 不赞同

109. 如果你想把事情做对, 你不会将其托付给他人.

赞同 不赞同

110. 在绝大多数的交易中, 顾客表现出比卖东西的人更高人一等.

赞同 不赞同

111. 你经常试图分析他人的动机.

赞同 不赞同

112. 人们忘记做一些事是很自然的, 尤其是那些他们不感兴趣的工作.

赞同 不赞同

113. 其它人经常因一些你并没有做过的事情而责怪你.

赞同 不赞同

114. 你不喜欢那些坚持按自己的方式做事的人.

赞同 不赞同

115. 你宁可单独工作.

赞同 不赞同

116. 你向来总是很讨厌规范.

赞同 不赞同

117. 在绝大多数团体中,人们都会盲目的追随一个领袖.

赞同 不赞同

118. 人在情感因素影响下所做的决定通常是不好的决定.

赞同 不赞同

119. 你希望别人看到你与重要人物交谈.

赞同 不赞同

120. 当你不得不做出重要决定时,你通常会寻求帮助.

赞同 不赞同

121. 一般来说,主管会在员工工作的过程中给予帮助.

赞同 不赞同

122. 你希望有足够的金钱或权力,好让那些自以为比你强的人对你刮目相看.

赞同 不赞同

123. 被描述为有创造力,比被描述为现实的,更是一种赞美.

赞同 不赞同

124. 当别人在跟你谈话时，你试图感受他心里在想什么。

赞同 不赞同

125. 你通常不会担心未来可能发生的不幸。

赞同 不赞同

126. 你非常相信运气。

赞同 不赞同

127. 别人在你不在场时会说你的坏话。

赞同 不赞同

128. 在社交场合中，你更是一个倾听者，而非健谈者。

赞同 不赞同

129. 你希望人们在工作中比平时更诚实。

赞同 不赞同

130. 在组织里绝大多数的经理通常把员工的利益放在自己的利益之前。

赞同 不赞同

131. 他人应理解你不可能总是能按时完成任务。

赞同 不赞同

132. 你想将业余时间的每分每秒都花在有趣好玩的事上。

赞同 不赞同

133. 即使员工认为主管不对，完全服从他的指示也是重要的。

赞同 不赞同

134. 不要太在意把每件事情都做对，重要的是尽快有结果。

赞同 不赞同



135. 和你一起工作的人会用礼貌来掩饰他们真正的不良意图.

赞同 不赞同

136. 你立即做出决定.

赞同 不赞同

137. 社会对个人施加了太多的控制.

赞同 不赞同

138. 你喜欢别人直接告诉你他们确切的意思,这样你就不需再做诠释了.

赞同 不赞同

139. 其他人总是抢走你的功劳.

赞同 不赞同

140. 你用言语比用文字更能表达自己.

赞同 不赞同

141. 你经常跟别人讨论你的私人问题.

赞同 不赞同

142. 你喜欢工作上的每个细节都是完美的.

赞同 不赞同

143. 有时不服从规定会使你觉得有满足感.

赞同 不赞同

144. 你是个训练有素、实事求是的思考者.

赞同 不赞同

145. 当销售人员极力推销你并不想要的东西时,你觉得拒绝他有些困难.

赞同 不赞同

146. 因为担心你很难入睡.

赞同 不赞同

147. 你想加入俱乐部或社会团体,且多多益善.

赞同 不赞同

148. 你不喜欢在严格的纪律下生活.

赞同 不赞同

149. 绝大多数情况下,人们获取的比付出的多.

赞同 不赞同

150. 在公共场所,当你觉得你认出某人时,你会问他你们以前是否见过.

赞同 不赞同

151. 你从来不会将东西放错位置.

赞同 不赞同

152. 你成为领导的主要原因是希望得到更多对你工作的认可.

赞同 不赞同

153. 你喜欢不用大量的休息时间就从一件事转向另一件事.

赞同 不赞同

154. 即使在很特别的环境中,你也喜欢尽可能的找到乐趣.

赞同 不赞同

155. 你强烈的渴望献身社会,使社会更美好.

赞同 不赞同

156. 在工作中做相关决定时,你总是寻求资历更高,经验更丰富的人的意见.

赞同 不赞同

157. 你喜欢工作时有条理.

赞同 不赞同

158. 有些人的行为似乎总是能激怒你.

赞同 不赞同

159. 你希望成为社交聚会的主人.

赞同 不赞同

160. 你处理事实问题比处理理论问题更得心应手.

赞同 不赞同

161. 你总能对一项任务贯彻始终.

赞同 不赞同

162. 你天性如此友善,以至于别人马上就可以跟你愉快相处.

赞同 不赞同

163. 工作主要是一种谋生手段.

赞同 不赞同

164. 别人曾赞赏你具有计划和组织工作的能力.

赞同 不赞同

165. 你很快能从那些让你感到很丢脸的事中走出来.

赞同 不赞同

166. 你非常需要一个能激励人心的领导,以使你有更好的工作表现.

赞同 不赞同

167. 你有时活力四射,有时又萎靡不振.

赞同 不赞同

168. 即使有充分的时间,你也总会匆忙的赶到你要去的地方.

赞同 不赞同

169. 开会时,当你确信他人观点错误时,你会提出反对意见.

赞同 不赞同

170. 对你来说,无法预见结果的工作比可预见结果的工作更好.

赞同 不赞同

171. 许多你的朋友都认为你把工作看得太认真了.

赞同 不赞同

172. 你希望被树立为他人学习的榜样.

赞同 不赞同

173. 结识他人让你很愉悦.

赞同 不赞同

174. 你倾向于内省,也就是说,分析自己.

赞同 不赞同

175. 你从来不让情绪妨碍你作重要的决策.

赞同 不赞同

176. 当对任何人的行为感到很气愤时,你马上告诉他们你的感受.

赞同 不赞同

177. 你喜欢协调统筹工作安排.

赞同 不赞同

178. 你喜欢想象成名后的感觉.

赞同 不赞同

179. 绝大多数的人在没有他人监督的情况下也能履行其职责.

赞同 不赞同

180. 你喜欢那些需要相当注重细节的工作.

赞同 不赞同

181. 你经常觉得沮丧.

赞同 不赞同

182. 有时似乎每件事情都不顺利.

赞同 不赞同

183. 你倾向于将你结识的人限制在特定的小范围内.

赞同 不赞同

184. 你相信绝大多数职场成功人士都曾轻度违规, 才有今天的成就.

赞同 不赞同

185. 你希望作为其中的一个角色经历刺激的故事情节.

赞同 不赞同

186. 你好像缺乏所需的精力, 去完成和别人一样多的工作.

赞同 不赞同

187. 你有时会做出一些很快、但后来又后悔的决定.

赞同 不赞同



## 3.2 笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106408-1-1.html>

一共四部分，都是限时的，有语法 听力 阅读，口语。前三类是选择题，口语有选择题，还有一个简单题目的即兴简短回答。整体上不难，但是考察比较全面 能拉开差距。

## 3.3 辉瑞公司武汉研发中心笔试面试归来分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106425-1-1.html>

本人于 4 月初向辉瑞公司武汉研发中心 DSO 部门投了简历，一周后收到电话通知去公司笔试，笔试内容是两部分，一是阅读理解，要求阅读一个真实的临床试验报告节选，然后回答问题，一共五个问题，大概记得的问题是病人何时住院，医生给病人用了哪些药，病人有何不良反应。二是誊抄一段手写英文文章，内容与临床试验有关（我估计是考察单词识别及书写能力）。

约 4 天后收到电话通知去参加部门面试，是两个部门经理，二对一面试，注意!!! 一定要提前准备自己的英语口语表达，因为全部是英语提问，英语回答，问的几个问题是英文自我介绍、为何选择辉瑞、对辉瑞了解多少、你认为 DSO 部门是做什么的，临床试验的认识，ADR 的认识，介绍自己的研究课题。由于本人英语口语长时间未练习，加之通知时也未说明是英文面试所以这一部分的表现很差，当时就差扭头就走了，也辛苦两个考官听我结结巴巴的英语了，所以各位要引以为戒，不要像我这样啊，一定要准备英语口语!!! 接下来，中文围绕刚才的问题以及简历又问了一些问题，关于专业不是医药为何选择医药行业，为何选择 dso 部门，为何选择武汉工作等。这方面因为有准备，答得还可以。最后是问我有什么要问他们的。

总之，估计这样的面试表现很难获得接下来的二面了，如果是的话那确实很遗憾因为自己的英语口语失去进入辉瑞的机会，特此写出来提醒期盼加入辉瑞公司的童鞋们注意!! 祝好运!

## 3.4 辉瑞制药 medical writerintern 笔试面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106418-1-1.html>

英语真的要好真的很重要。

先是一个小时的笔试过程，考察 PK 的基础知识，然后是分别和三个面试官一对一面谈，英语对话，问的问题都比较常规，会根据你的简历提问，比如你为什么选择这个岗位啊，怎么知道这个消息的，对笔试感觉如何等，过程比较轻松。

## 3.5 辉瑞制药 medical writer 笔试面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106403-1-1.html>

重要的事情说三遍，这个职位需要英语很好，这个职位需要英语很好，这个职位需要英语很好。

笔试面试是在一起的。

-笔试-

笔试内容我记不得了哈，包括中译英 英译中。内容：药学实验材料，描述结果。

-面试-

三个 1 对 1 面试，分别是 HR，研发组的管理人等。接下来还有美国的口语面试。面试问题是包括了专业背景，做的研究方向，用中文和英文分别叙述，有一个 1 对 1 是全英文 说半个小时左右。

## 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>

