

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

罗克韦尔篇

应届生论坛罗克韦尔版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-634-1.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 罗克韦尔自动化公司简介.....	4
1.1 罗克韦尔自动化公司概况.....	4
1.2 罗克韦尔自动化全球概况.....	4
1.3 罗克韦尔自动化产品概况.....	5
1.4 罗克韦尔自动化在中国.....	6
第二章 罗克韦尔笔试资料.....	7
2.1 罗克韦尔自动化笔试 BJ	7
2.2 罗克维尔研发笔试总结（东北大学）	7
2.3 财务管培生笔经（上海）	8
2.4 10.29 上海销售管培笔试.....	8
2.5 笔试分享攒人品.....	9
2.6 2012.10.10 罗克韦尔成都笔经.....	9
2.7 Rocwell 天津笔试题	10
2.8 笔试完 第一时间发帖.....	10
2.9 rockwell automation 武汉笔经.....	10
2.10 2011 届 rockwell automation 网申的最后三个 oq.....	11
2.11 罗克韦尔天津笔经.....	11
2.12 罗克韦尔上海笔试归来.....	11
第三章 罗克韦尔面试资料.....	12
3.1 电气研发工程师面试经验分享，一共三轮.....	12
3.2 销售培训生.....	12
3.3 非技术类管理培训生 - 面筋分享	13
3.4 应聘 Rockwell 有感	13
3.5 罗克韦尔大连软件开发招聘经历，攒人品贴~~	14
3.6 财务管培面经.....	15
3.7 上海财务管培生面经.....	15
3.8 RA2012 成都站 ST 面试	16
3.9 写于 11 年南区终面结束之后.....	16
3.10 Rockwell 成都一面面经	16
3.11 罗克韦尔天津面经.....	17
3.12 罗克韦尔面经：industrial engineer 面试.....	17
3.13 罗克韦尔面经.....	18
第四章 罗克韦尔综合求职经验.....	19
4.1 【RA 财务管培】一路走来迟来的感受+面经	19
4.2 浙大 MM rockwell 求职经历.....	20
4.3 进入罗克韦尔说感想.....	22
4.4 2011 届罗克韦尔 Sales Trainee 面经	22
4.5 一个本科生进入 Rockwell 的感受	24
4.6 罗克韦尔销售培训生感受.....	24
附录：更多求职精华资料推荐.....	错误!未定义书签。

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 罗克韦尔自动化公司简介

1.1 罗克韦尔自动化公司概况

罗克韦尔自动化公司官网:

<http://cn.rockwellautomation.com/>

罗克韦尔自动化公司介绍

罗克韦尔自动化有限公司(NYSE: ROK)是全球最大的致力于工业自动化与信息化的公司,致力于帮助客户提高生产力,以及世界可持续发展。罗克韦尔自动化总部位于美国威斯康星州密尔沃基市,在 80 多个国家设有分支机构,现有雇员约 20,000 人。

在中国,罗克韦尔自动化拥有超过 1500 多名雇员,28 个销售机构(包括香港,台湾地区),5 个培训中心,1 个研发中心、1 个软件开发中心和 3 个 OEM 应用开发中心,在上海设有生产基地。公司与国内几十家授权渠道伙伴及 42 所重点大学开展了积极的合作,共同为制造业提供广泛的世界一流的产品与解决方案、服务支持及技术培训。

为了回馈社会,罗克韦尔自动化积极投身于社区公益事业,于 1998 年发起了“罗克韦尔自动化与中国大学共勉”项目,长期支持中国的高等教育事业。已经在国内和 42 所高校合作建立了罗克韦尔自动化联合实验室,共为高校合作伙伴提供了价值近 5700 万元的设备捐赠和捐资助教活动支持,相关的捐资助教活动还在持续不断地进行。为了迎接新的挑战 and 机遇,我们真诚欢迎每一位对未来充满理想,对自己充满信心的有志之士加盟罗克韦尔自动化(中国)有限公司。

1.2 罗克韦尔自动化全球概况

总部: 美国威斯康星州密尔沃基市

年销售额达 50 亿美元

雇员 19000 人

在 80 多个国家拥有超过 450 个销售和技术支持机构

超过 5600 个授权分销商、系统集成商和解决方案供应商

遍布全球的研究中心

50 多万种产品, 包括:

可编程控制器

电源装置

传感器

操作员界面

运动控制产品

通信产品

软件

培训

客户支持

应用系统

质量管理

技术支持服务
旋转设备 (电机、机械动力)
交流变频器
直流调速器
企业资产管理
过程解决方案

我们的员工

罗克韦尔自动化在中国拥有近 1000 名雇员，其中包括：地区销售经理、销售工程师、内部销售工程师、市场部经理、行业专家、系统工程师、现场服务工程师、地区经理、产品经理以及生产、调试、维修和质量控制工程师等。

我们的实力

25 个销售办公室和 5 个培训中心
上海研究中心
与 29 所大学在培训、研发各方面开展了全面合作
在中国拥有 20 多家地区产品总代理，30 多家系统集成商
位于上海的再制造维修中心
位于上海的两个生产工厂
位于香港、厦门和上海的物流中心
位于大连的软件开发中心
位于深圳和上海的 OEM 应用开发中心
罗克韦尔自动化各品牌产品的销售和支持
支持系统工程与项目管理
设备启动的技术支持
技术服务与备件维修
用户培训

1.3 罗克韦尔自动化产品概况

CMS 机器控制系统

OEMax

Safety

成套控制产品

标准传动产品

Logix 控制平台

工业控制产品

分布式 I/O

控制部件产品

可编程控制器

Netlinx 开放式工业网络

Kinetix 集成伺服系统

企业资产管理产品

OEMComponent
人机界面
小型逻辑控制器
支持产品
中压产品

1.4 罗克韦尔自动化在中国

罗克韦尔自动化：您的成功之路

今天，罗克韦尔自动化在中国和全世界被推荐为首选自动化供货商。我们品种繁多的产品、服务和解决方案，为最终用户、系统集成商和 OEM 铺设了一条成功之路，使他们除了达到具体的商务目标外，还得以提高竞争优势。

凭借我们的经验和实力

罗克韦尔自动化在中国是自动控制、传动系统产品和解决方案的领先供应商。我们能够满足客户在本地区发展业务的需要。我们在香港、北京、上海、厦门、沈阳、青岛、武汉、广州、重庆、成都、大连、西安、南京、深圳、杭州、台北、高雄等城市设有办事处。我们强大的销售、技术支持和培训的实力、完善的后勤服务为全中国的主要制造商提供支持。我们的经验和实力与本地的产品总代理和授权系统集成商网络相结合，以方便、迅捷的全球工业资源网络为您的自动化投资提供有力的保障。

完善的解决方案资源库

罗克韦尔自动化具有雄厚的实力，汇集了领先的自动化品牌，包括艾伦-布拉德利、和罗克韦尔软件等。这些品牌为客户提供从控制到最终连接到负载的各种解决方案。其自动化解决方案满足全球质量标准，包括 ISO9000、欧洲 CE 标志准则以及中国的 CCIB 标准。

罗克韦尔自动化为客户提供一整套部件、产品、控制和信息平台以及支持服务和制造业解决方案，我们称之为全方位自动化。通过全方位自动化，我们能够实施全面的业务策略，满足今天的行业要求。

我们倡导了电子化制造，也就是从工厂层到企业业务系统的无缝透明连接，提供实时数据采集和决策，优化生产调度，减少浪费，改进质量，提高客户满意度。要实现这些，除了利用商业技术外还需要一个高度集成的架构，也就是说要利用开放式网络和开放式软件平台。

罗克韦尔自动化同时也是资产管理工具和解决方案的领先供应商。我们还提供备件管理、计算机化维护管理系统、状态监测设备和系统，可大大降低一个企业的维护成本，提高生产力和安全水平。

此外，罗克韦尔自动化一直致力于在中国和全球范围倡导节能和遵守行业管理规范。除了我们自己的全球工业解决方案部和遍布世界各地的支持网络，我们还与公司以外的专业人士合作，为您的在华业务提供最灵活的系统解决方案，形成了一个包含全球 OEM 支持在内的综合网络。

我们同时能够提供各种工业领域的专家支持，诸如食品加工、林业产品、塑料、汽车、半导体、地铁、制药、轮胎、冶金、材料处理、采矿、水处理、电力与能源、印刷及石油天然气等。

如果你想了解更多罗克韦尔的概况，你可以访问罗克韦尔官方网站：<http://cn.rockwellautomation.com/>

第二章 罗克韦尔笔试资料

2.1 罗克韦尔自动化笔试 BJ

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1742156-1-1.html>

笔试题目, 如往年所述, 8 道类似于行测的题目, 一个英文写作
英文写作是, 一位老员工要提升, 作为新员工的你, 将要接替他的工作, 写一封邮件, 希望老员工能够帮助你很好的完成工作交接。

行测题: 某人卖掉两张收藏票, 各为 600 元, 其中一个赚了 20%, 另外一个亏损 20%, 问总体是赚是亏
男性会员占%, 会游泳的占%, 会网球的占%, 问三者都会的人数比例
一个班级数学测试, 平均分为 80, 其中两个新来的一个 60, 一个 70, 若除去这两个新来的分数, 平均分为 81,
问该班现有多少人
抱歉, 只记住这几个, 大家参考啦

2.2 罗克维尔研发笔试总结 (东北大学)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1730019-1-1.html>

这次笔试的时间是 9 月 18 日, 地点是大连理工。我是从沈阳赶过去的。累。。

这次我应聘的是研发岗, 题目分为三个部分:

第一部分: 逻辑推理题 其实这部分不难。

第二部分: 选择题 考题都很基础但是基础一定要扎实, 多上网做一些嵌入式 C 语言经典。多看看基础的 C++ 理论。

第三部分: 填空题 这部分题主要是考察你对经典算法的理解。有递归, 分治, 和回溯。平时多练练多理解这方面的思想也就够了。

总结: 这次笔试难度不大, 但是非常注重对基础知识的理解。

下面是我总结的自己认为自己的几点不足:

1. 线程和进程的问题。
2. C++ 的基础知识。
3. 基础题都是得分点千万不要马虎! 会后悔的!
4. 行测还是要看的。
5. 经典算法多练练! 分治, 递归, 回溯!

罗克韦尔研发在网上找不到相关帖子, 这次总结出来希望能给以后的人一些帮助吧。

2.3 财务管培生笔经（上海）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1742967-1-1.html>

1. 篮球运动员投入三分的概率为 a ，投入两分的概率为 b ，不得分的概率为 c ，($a, b, c \in [0, 1]$)，且其得分与概率的乘积的总和为 2，问： ab 最大为？
2. 一个班级数学测试，平均分为 80，其中两个新来的一个 60，一个 70，若除去这两个新来的分数，平均分为 81，问该班现有多少人
3.
(), 10, 28
6, 15, 36
3, 3, 9
4. 用 1、2、3、4、5、6、7 这七张数字卡片组成的七位数中，从大到小排列的第 2002 个数是 ()。
5. 12 个篮球队中有 3 个强队，将这 12 个队任意分成 3 组，(每组 4 个队)，则这 3 个强队恰好被分在同一组的概率为
6. 有钱人不是善良的人，善良的人都是有道德的。所以，凡是有道德的人都是没钱的人。以下哪项最像
A. 通信部队的士兵学习了不少步兵战术，赵洪是通信部队的士兵，所以他学习了不少步兵战术
B. 考试不及格就会补考，补考的学生不能参加三好学生评选。所以，所有不能参加三好学生评选的都曾经考试不及格
C. 所有说粤语的人都不是广东人。因为广东人不是香港人，而香港人都说粤语。
D. 过度溺爱孩子会导致孩子经常哭闹，经常哭闹都有肠胃问题。所以，孩子的肠胃问题可能是由于家长溺爱孩子造成的。
E. 香港人不说普通话，台湾人都说普通话。所以，所有台湾人都不是香港人
7. 不记得了
8. 不记得了
9. 你是财务人员，某客户的提货量已经超过信用额度，但是客户打了电话说接到重要订单。问你怎么处理。用英文写。

2.4 10.29 上海销售管培笔试

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1753199-1-1.html>

题型和之前其他 location 的一样，8 个计算/推理+1 个英文作文

一开始说托业 760 以上不用写作文、后来还是叫大家都要写~

时间完全够的，每道题都可以认真算好！题目有一半都是之前的帖子，大家自己搜吧。。。。

写不同的几个（我还记得的）：

- 1、三个试管装水 10g/20g/30g，现在将某浓度盐水 10g 倒入第一个试管后充分混合，取出 10g，倒入第二个试管，依次操作到第三个试管，浓度为 0.5%，求问初浓度？
- 2、李冰冰电影评价全好，如果电视剧评价也好，那么就有可能得到金马奖，而不用在歌坛进行发展。现在遗憾的是，电视剧评价不好，所以就必须在歌坛努力了。。。上述推理有逻辑错误，请选择：A/未证明的假设。B/... (sorry~forgot)

英语作文：（大于 100 字）你是新加入 rockwell 的销售工程师。培训部和产品部推出一些培训课程，你对 PLC 和伺服技术相关的课程很感兴趣，现在给培训部发邮件进行上课申请，要求简洁，说明自己的理由。

2.5 笔试分享攒人品

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1546234>

昨天晚上在华南理工大学开了宣讲会，宣讲会结束后不久就收到 51job 工作人员代发的笔试通知，笔试时间是今天早上九点半，一共 45 分钟。

笔试内容包括 5 道填空，3 道选择，一篇英语作文。

5 道填空题都是数学，涉及极值、概率、排列组合、比例，应该说是有些难度的，复习过国考行测的同学应该无压力。

3 道选择是文字逻辑分析题，类似那种“以下哪个对则题干错”之类的，据此信息应该也可以找到不少练习题目。一篇英语作文是写信件，当然了，与时俱进，写的是 E-Mail。作为一个销售人员对客户订单现状的解释，建议，保证等。

截止目前，还没收到面试通知，不知道是没发还是被刷，谨发此贴攒人品。

各位同勉。

2.6 2012.10.10 罗克韦尔成都笔经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1553900>

去强笔的，不带什么希望的。

- 1、一个人 600 块钱卖出了两张票还是什么的，一个赚了 20%，一个赔了 20%，问总体是盈还是亏。
- 2、一个俱乐部中，男性占 80%，游泳爱好者占 70%，网球爱好者占 60%，问既是男性游泳爱好者，又是网球爱好者的至少占多少比例。
- 3、一个班级，平均分 80 分，去除两个新来的同学之后，平均分为 81 分，这两个同学的分数分别为 60 和 70 分，问这个班包括两个新来的同学在内总共多少人。
- 4、是一个图形推理题，记得第一行是？ 10 28 ， 第二行 6 15 36(记不太清楚了)第三行是 3 3 9，问按照图中的规律，？为哪一个数。
- 5、再就是一个逻辑题，a 不上场，b 才上场，此时 c 和 d 都不能在场上，问 a 上场的一个充分条件，4 选一。
- 6、就是甲(男)乙(男)丙(女)丁(女)戊(女)五个人各说一个句话，其中他们当中符合某些条件的情况下各自说的话为：全为真，真假交替，全为假，这些条件楼主已经记不住了。然后下面他们各说了一段话，让我们选择正确选项，个人认为对着选项排除法最好。
- 7、医院允许给病危的病人拔掉医疗设备。题干中的作者认为这样不人性化，好像是要安乐死什么的和这个二选一咋着的。让我们选一个能够指出题干作者思维漏洞的选项。这个估计看个人的吧。

最后是一个英文 email，我也忘了是什么了，大家多看看 email 的格式、语气，临场发挥即可。

祝大家都能拿到顺心的 offer！

2.7 Rocwell 天津笔试题

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1556056>

天津 rockwell 笔试归来，凭记忆记录的题目，跟大家分享一下

【附件可至原帖下载】

2.8 笔试完 第一时间发帖

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-730085-1-1.html>

:83)首先的感谢已经发过面经的各位前辈各位同仁，心里已经做好了打酱油的准备，应聘的销售培训生，只是看中了唐山那个地点而已，对于销售没有丝毫概念，准备被鄙视。:110) 今天下午两点钟笔试，通知提前半个小时到场，中午小睡一下就赶紧过去了，发现是按到场顺序安排座位。一个大教室倒是也坐的挺满档的。

先说说题型吧，还是两道计算题，接着性格测试最后是英文写作。

计算题：1 一个箱子里有标有 1 2 3 4 5 6 7 8 的小球，有放回的取两次，问两次之和不小于 15 的概率多大

2 以 21 元一件的进价，出售价为 a, 卖出 350-10a 件，现在出售价不得高于进价的 20%，问要保证收益不少于 400 的情况下，出售价为多少

人格测试 略

英文写作 你是一个大客户经理，现在你的一个 key Account 的产品一直有问题，修了很多次没有修好已经影响到了他对公司的信任度，他要求退货，但是公司不允许，只能换。你要写一封 email 给他，说明 1 公司政策 2 解决方案。（这个跟前辈们的好似是一样的，悔啊，自己为啥没有准备一下）

好啦，贴完了，希望能帮到大家吧。

2.9 rockwell automation 武汉笔经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-723668-1-1.html>

笔试基本上都是开放性问题呢。

第一部分 智力测试吧

1.共有粮食，够 1800 个人吃 120 天，先增加了 600 个人后，每人每天的食量减少三分之一，则现在够吃多少天？

本人答案 135 天

2.共有 4 门课程选课，甲选择 2 门，乙和丙选择 3 门，共有多少种选择方案？ 本人答案 72 但是后来想想觉得应该还是 96

3.开放性题目，一个图形，看你能想到什么？

第二部分 性格测试吧 见仁见智

第三部分 很传统的写信

现在你作为一个大客户经理，好不容易有机会在下周一会见一个起重业大客户。据你了解，公司产品无法满足客户要求，希望公司研发部门能为客户定制产品。要求 100 字以上，写出客户的要求和你需要研发部门所做的事情。事先准备了很久，但是依然感觉自己笔试不好。。。

等待电话中哦。。

2.10 2011 届 rockwell automation 网申的最后三个 oq

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-694683-1-3.html>

- 1.你认为作为一名合格的销售最重要的三点要求是什么？
- 2.除了目前你所申请的城市，你是否会考虑回家乡城市所在的罗克韦尔自动化分公司工作，为什么？
3. 如果罗克韦尔自动化有技术类的岗位，你更倾向于选择技术岗位还是销售岗位？

2.11 罗克韦尔天津笔经

中午宣讲 晚上笔试 第二天面试 赞效率笔试题目 1.智力题 假定桌子上有三瓶啤酒，每瓶平均分给几个人喝，但喝各瓶啤酒的人数不相等，不过其中一个人同时喝了三瓶啤酒，且每瓶啤酒的量加起来正好是一整瓶。请问：喝这三瓶啤酒的各有多少人？答案：2 3 6 2.智力题 古罗马富豪约翰·逊临终前,对怀孕的妻子写下这样一份遗嘱:如果生下来是个男孩,就把遗产的三分之二给儿子,母亲拿三分之一;如果生下来是个女孩,就把遗产的三分之一给女儿,三分之二给母亲.结果他的妻子生了双胞胎——一男一女,这是他没有预料到的.求出接近于遗嘱的条件。答案：4:2:1 分配 3.性格测试 4.英文 EMAIL,大概是本公司的变频器被海关扣押，不能及时拿到客户那里去安装，所以耽误几天，让给客户写一封道歉信。 5.选答题：1. 4 月就培训是否可以。2.销售的基本素质 3.三年职业规划 希望对大家有用！

2.12 罗克韦尔上海笔试归来

十点到了那里，居然是在智联公司……

废话不多说了，笔试内容（全中文）：

1，应该算是三个智力题吧：

a,两个烧杯里面有 500ml100 度的水，现在往其中一个烧杯里倒入 200ml20 度的水，等待 5 分钟；另一个烧杯先等待 5 分钟，再倒入 200ml20 度的水；问哪个烧杯里的水温度较低？

b,大概意思是，某个国家的男人每天换一套衣服，每周把衣服送往干洗店，然后取回干净的衣服，问每个男人如果要求每天都有新衣服穿需要多少套衣服？

c,给了一个图，让你说你所能想到的。

2，性格测试

3，写英文 Email

销售经理要去见一个汽车行业的大客户，要求你准备一个 30 分钟的介绍，写一个多于 100 字的 Email 向公司

其他部门寻求帮助：要求写出你 30 分钟要介绍的内容和你需要的帮助。

第三章 罗克韦尔面试资料

3.1 电气研发工程师面试经验分享，一共三轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107609-1-1.html>

分了三轮面试

第一轮是电话面试，主要了解下各人的情况，期望的薪资，工作地点的要求和原因等等。毕竟是外企，还被要求用英语介绍一下自己做过的项目和收获。

第二轮是技术笔试，到上海徐汇区公司，先进性了 1 小时的笔试，都是英文题干，面试官说可以英文答题也可以中午答题。时间比较长了，具体的题目记不清了。主要考察的是对电机模型的熟练程度、电机参数测量的方法、电机控制系统中磁链定向的比较、数字控制编程的能力等。

第三轮是技术和综合面试，有三位面试官，两位技术总监和一位 HR。

主要讲一下上面说的第三轮面试的情况。

当时与其他同行的三位博士轮流面对三位面试官，我先见的是 HR，聊得比较轻松，比较常见的问题，比如说出三个最符合自己性格特点的词和三个最不符合自己性格的词；介绍一件学校里印象最深的事或者一个人；对薪资的要求；家庭情况，婚恋情况等等。

接下来就是两位技术总监，主要我的专业更倾向于电力电子变流器本身，对电机控制方面不够擅长，从笔试的题目就可以看出对方是想招做电机控制的人，因此技术面比较水的兑付了。和第二位面试官聊了一些关于公司做项目的流程、研发人员主要做哪些工作（感觉大部分工作是要维护产品的性能，比如哪里产品出了问题要去解决、设计满足一些客户的特殊要求，聊得比较少，可能了解的比较片面）；后面面试官还问了为什么要来外企，对国企外企的区别有什么看法，最后问我有什么问题想问他。中间还用英文进行了一段简短的对话，表现一般。。

第三位面试官是专业大牛，虽然知道我的专业和电机的控制不是很对口，但是对我简历上我做过的变流器项目比价感兴趣，就聊起了我的项目的一些细节。毕竟是大牛，很多我项目中没有很在意的细节，她（没错是个女士大牛）都指了出来。

3.2 销售培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107608-1-1.html>

我们是周四进行的宣讲会，当场收简历，当晚就接到通知说让我第三天去北京的罗克韦尔面试，必须着正装！这对销售岗位是很重要的。面试形式是群面，分为两组，分开讨论，然后展示，讨论的问题是一样的，客户危机解决。在这个过程中要注意体现出自己的价值，或者是确定的角色，leader, reporter, timer, 或者提出观点。总结展示的时候，语言要简练，体现逻辑性，不要含糊不清说太多浪费时间，时间限制是很严格的。然后是就一些问题进行提问，并不是压力面试，就是这个案例的某些方面进行提问，要表达自己的观点，同样要语言简洁清晰。结束后，HR 很直接的说今天所有的面试者只会有 3~5 个人收到二面通知.....虽说很残酷，但这种直白让你少了白

白的等待。

- 一、如果客户提出更换坏掉的设备，而你的报价是每台 100 万，对方希望有价格优惠，你会怎么跟主管解释。
- 二、有没有接触过销售人员，你认为什么样的好销售，什么样的不好的。

3.3 非技术类管理培训生 - 面筋分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107607-1-1.html>

我投的管培生，但是跟销售类岗位同时面试，先是英文自我介绍，毕竟人家是外企啦，有的同学自我介绍中说了一些与销售相关的经历，我觉得这个比较赞。之后就是群面，一个会议室里 11 个人，分了两组，HR 给一个题目，无领导小组讨论 25 分钟，之后每个小组 5 分钟总结发言，之后其他小组成员可以补充。我面的时候会议室里有 6 名罗克韦尔高管，小组讨论的时候他们会在旁边观察。小组讨论后，其中一个高管提了一个问题：你认为作为销售最重要的三个品质是什么，你自身最欠缺的是哪一个？只有三个回答名额，自己争取喽。然后有其他高管会针对手中的简历对个人进行提问。整个过程挺轻松的。

一个高管提了一个问题：你认为作为销售最重要的三个品质是什么，你自身最欠缺的是哪一个？只有三个回答名额，自己争取喽。然后有其他高管会针对手中的简历对个人进行提问。

3.4 应聘 Rockwell 有感

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1888250-1-1.html>

昨天的这个时候(2014 年 10 月 16 日)，我刚面试(一面)完 Rockwell，出楼后伤心不已。道出自己的事件，希望后来者加油！

我在西安，应聘的是现场服务工程师。10 月 14 日下午 4 点在西交大举行了宣讲会，我去的时候比较晚了，去的时候快散场了，听现场的同学说，今年这个职位只招一个人，当时就惊呆了！我网申了，所以就在现场没投简历。没想到下午五点多的时候，Rockwell 给我电话，问我参见晚上的笔试么？突然感觉自己还是有机会的，立马答应了。笔试的试题网上都有说过，前面几个小题，后面一个英文写 email。在这我就不阐述笔试题了，你想考的话查询下很快就出来了。因为自己的英语差，真的差，后面的 email 写的乱七八糟的。总体感觉没戏了。幸运女神关照了我。。。

10 月 15 日中午 Rockwell 的 HR 给我电话，说我的笔试还不错，这让我很吃惊。但随之下来的就是要在电话中用英文交流，在前面我说过了我的英文差，HR 真的很好。她说咱随便聊两句，没事的。问了两个问题，第一个最基础(大家都懂的，姓名啊，年龄啊)，第二个就卡主了。。。。当我以为再次完蛋的时候，晚上六点多接到电话通知 16 号面试。幸运女神再次关照了我。在这里我感觉是 HR 对我的照顾，她没有因为在电话中我的表现不佳而没给我机会。真的很感谢 Rockwell 的 HR 美女姐姐！

当天晚上特意准备了英文的自我介绍，背了好久。

10月16日早上十点多到 Rockwell，面试开始了！在一个办公室中两个人，一个中年男子，另一个就是 HR。两人都很和蔼，没有一点架子。问我一些自己做过的项目上的问题，问了我觉得这个职位需要有什么要求，问了自己的家庭。中间我说自己带了成绩单，还看了下成绩单。然后。。。英语。。。他们就想知道我的英文水平如何，然后。。。做测验。。。念一段英文让我翻译，和我交流。那时候我知道，这次，幸运女神不会再眷顾我。

失魂落魄的走出来，突然好想哭。第一次面试外企，就这样悲剧了。一个很普通的学校学生，Rockwell 给了我两次机会，没有直接放弃，这个我很感动，而且里面的人都特别友好。HR 美女姐姐人真的很好，面试馆也特别的可亲，很轻松的跟你交谈。失败，是我的问题。

写了这么多，乱七八糟的，不知道对以后应聘者有没有帮助。提升自己，如果你觉得自己可以，去 Rockwell，他们会给你机会。好好做准备，我把自己的经历写出来，希望可以帮到大家。

最后吧，希望西安的 Rockwell 能越来越好。HR 姐姐越来越漂亮！面试官工作越来越顺利！

3.5 罗克韦尔大连软件开发招聘经历，攒人品贴~~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1888226-1-1.html>

很早就现场投的大连的软件开发岗位 C++（原谅我是机械屌丝专业。。），提前一周通知去笔试。笔试题目不难，感觉分三部分，6 道行测题，然后填空题和程序补全图（差不多也是填空题），主要靠的还是基本知识和回溯，当然有些我这机械没见过的一些题，感觉是系统方面的，这些我全蒙。

惊喜的是晚上 6 点多就接到第二天下午面试的通知了，面试大概持续 20 分钟，2 面 1 形式，主要问的有 1：你的个人信息和家庭信息，求职意向方面。2：英语情况，会根据你简历内容昨个对话。3：项目情况，项目里的程序。

这面结果一周内给通知，之后还有 2 面，都是要去大连面，所以攒下人品，加油。

2014.10.23 继续上面的一面，讲下二面和三面

二面 三面都在大连面试的！！

二面是 3 对 1，有 hr，部门经理，软件部门经理，面的挺综合，包括：求职意向，为什么没去北上广深，没去其他小企业；软件的基本知识，如 C++ 和 C 的区别，还有你项目做的编程，因为我做的是控制系统，所以问了上下位机通信，为什么用 QT 编写界面，和其他一些编程和项目基本知识吧（记不大清），如你应聘这岗位的优势是什么。

三面是 1 对 1，问的是感觉和二面差不多，但技术东西不多了，主要是问对软件开发岗位的认识，对编程的兴趣，有个问题是项目中遇到的问题，能体现出你编程能力和综合能力。

总结：这个岗位需要一些自动化背景，有编程经验的同学，然后面试官都听 nice 的，不用紧张，大连软件园那边环境还不错。

有问题留言后，我会尽量回答。

为我近一个月的求职攒人品，谢谢~

3.6 财务管培面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1749138-1-1.html>

刚刚去下东西，发现没分了，于是写个面经赚点分。

简单介绍一下 24 号面的 RA 财务管培的情况。

这个管培项目在中国是第一年，在美国有搞过三四年了。

然后面试分两部分：

1. small talk 关于一个 topic，比如 兴趣爱好，why RA 等，这部分英文

2. 案例分析，这个中英文都可。十个人进去面试，五个人一组讨论 30min，然后 pre 7min, q&a 10-15min 两个小 case

我抽到的 case 是：公司由于老的系统陈旧了，决定上 ERP 新系统，提高运营效率。然后一般员工会有抵触心理。问从财务角度说为什么要上 ERP，如何说服员工接受，上系统的过程中注意事项；第二个 case，税务局的人来公司检查还是啥的，然后希望公司派车接，并且工作完了之后，还要求去吃豪华工作餐，然后走的时候还要求送一个交通卡作为打的用，问从财务角度说如何应对这个情况

3.7 上海财务管培生面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1749535-1-1.html>



昨天刚面了财务管培生，第一个群面.感觉

发个面经攒个人品



果然到找工作了，遇到的都是强人，跟暑期实习差好多

希望对以后面试的同学有用吧

第一部分：

英文 topics—介绍家乡，一分钟

第二部分：

两个案例：25min 讨论

1) 公司的销售人员出差是先用公司信用卡来支付，之后在两周内把发票给财务部进行审核。审核通过后公司再把信用卡的金额还上。但是由于销售人员事务繁忙，没能在 2 周内给发票报销。问如何解决这个矛盾。

2) 公司的经销商以自己的名义给一个国有设计院“好处费”，因为国有设计院对最终用户在产品的选择上有很大的影响力，而这个项目又是对公司来说非常重要的。

问作为公司高层，如何解决这个问题。

10min 展示：可以每个人展示，也可以推荐展示。中英文可选

Q&A-中文

第三部分：

为什么选择财务

最后财务总监跟每个人都会握手，说一句“谢谢，祝你好运”。

面试官才是挺 nice 的

3.8 RA2012 成都站 ST 面试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1555249>

今天成都的 ST 面试完了，据 51 的人说通知了 70 个人面试加上墙面的估计一共 80 人吧

1 分钟英文自我介绍+小组讨论

题目大概是假设你是 RA 的销售工程师，你同 RA 某客户公司采购部门的 L 一直保持很好的关系但在一次与 L 所在公司采购时，采购方临时改变了主意，要求 RA 就合同上的某些项目重新协商问你如何开展协商以及如何应对商谈过程中可能出现的各种情况

LZ 表示 RA 已跪，发帖纯为后面的面试攒人品。还有估计每个地区的面试题目不一样，仅供参考吧。

3.9 写于 11 年南区终面结束之后

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1050263-1-1.html>

面试的过程很随性，面试官的问题大多是想考量每个人是不是真正适合这个职位。所以感觉不需要伪装什么，在一个具有多年经验的面试官加托马斯性格测试面前，任何伪装都是浮云。

顺便说一下前一天的欢迎晚宴，单凭这个晚宴我可以断言这是我参与过的对应聘者最重视的公司。对晚宴我只想说一句话，人类已经无法阻止 rockwell 的 trainee 了。

3.10 Rockwell 成都一面面经

今天 Rockwell 成都安排面试大概在 40 人左右吧，据说最后选 4 人去上海终面，offer 不详，估计也就 1 个吧。上午九点开始面试，有同

学没来。HR 很 nice，等了十分钟的样子。面试流程和之前面经说的一样，所以要感谢下之前分享面经的同学。

面试分两部分：自我介绍+case study

面试前发了张流程说明卡，折叠后另一面可以当名字牌用，从这个细节就能看出 Rockwell 良好的文化和高效的工作方式。自我介绍

可以选中文或者英文，建议大家都用英文，因为外企都很重视英文水平，而且 Rockwell 除了终面只有一次面试，其中第二环节的案例分

析是用中文进行，所以要尽量抓住机会展示自己的英文水平。一分钟的 self-introduction 值得好好去准备，既要有重点和亮点，又

尽量不要超时。还有一点，其他同学做介绍的时候一定要注意听，最好做些笔记，不管 HR 会不会提问你对其他同学自我介绍的印象

，但认真聆听并适当做记录可以体现出你的专业度。还有一点提示：自我介绍时尽量别紧张，面带微笑并把主要视线对着 HR 一方。

case study 其实注重的不是结果，而是过程，只要小组得出一致的结论，并能够自圆其说就好。关键是小组成员之间的配合，整个

小组讨论气氛热烈，观点一致，也不要出现过分表现的现象，总之一句话，组内和谐并得出一致的结论，这个过程也就顺其自然的

结束了。最后是 Q&A 环节，时间长短看所剩时间及 HR 对每个小组的认识，有针对 case 的，也有针对个人简历的，因人而异吧。

再写个提示：case study 最后陈述观点的时间是有限的，小组内组员要沟通好，每个人发言都不要超时，否则就占用了后面同学的

时间；做观点补充的时候不要来回重复已讲过的内容，发言不仅看时间，更重要的是质量，一味重复会适得其反。反复强调，团队

精神很重要，一定要避免因为上述原因导致整个团队的失败。

最后祝自己好运，也祝大家早日拿到满意的 offer!!!

3.11 罗克韦尔天津面经

昨晚收到一面通知，第二天信达广场罗克韦尔办事处。1.一分钟自我介绍（英文），好像时间超了也没事。2.案例讨论，五个人一组。英文案例，中文讨论 20 分钟，之后每个人陈述。关于糖果厂把自己的食品给百货大楼卖还是连锁店卖，如何分配货物比例。3.提问：关于销售的看法，自己遇到最困难的事，给出一个案例，关于自己的 boss 和客户的 CEO 约好见面，是由你这个 Sales 联系的，但是你们老总突然不能赴约，你该如何处理。据说这道题老总经常出（天津）。大概一个半小时，据说 50 人进一面，就几个可以进入上海二面。祝福同学和自己好运。呵呵

3.12 罗克韦尔面经：industrial engineer 面试

早上刚投完简历，中午在食堂吃饭时电话响起，心想这会儿谁会打电话过来呢，结果是罗克韦尔自动化的 HR 打过来的，说简历收到了，对我比较满意。简短的问了一些情况后 Hr 说我们是跨国公司，要和外国同事一起工作，对英语要求比较高，我估摸要面英文了。不过 Hr 却说你在 ABB 实习过，英文应该不错的吧？我说英语没什么问题的。于是 Hr 直接告诉我第二天去公司参加技术面，省去了不少麻烦。

回去上网仔细查了查，一家美国 500 强企业，美国军火贩子，打伊拉克的 B1 轰炸机就是他家造的。中国总部在上海，每年都会从全国招管理培训生，坛子里说待遇还不错，并且挺人性化的。

言归正传，我投的是 industrial engineer,公司在金桥出口加工区南区，快到川沙了。电面后 HR 发邮件说我的学校太远，让我坐地铁到张江高科后直接打车过去，公司给报销的。听后小感动了一下，这还是第一次去面实习生时给我报车费，看来坛子里人所言非虚。下午 2:30 分到公司，例行的填了申请表，这里要说一下，一般比较正规的大公司去面试时，不管是正式招聘还是实习生，都要填一份申请表的，诸如你申请的职位，这个很重要的，记得去年去施耐德面试忘了申请职位的英文名，很尴尬的说，所以大家务必要留心。还有你的教育经历，忘了那个公司要求从小学开始填写，很变态地说，所以大家应该事先打好腹稿，××年到××年在××小学，中学就读之类的；还有就是家庭成员的信息，诸如父母的年龄，生日，工作单位等等，相信很多人和我一样突然问起来并

不是很清楚的，所以都应该准备一下的。

等了一会后被一男的带到了二楼会议室，让我等等，一会儿进来两个人，一个是刚领我进来的那个男的，另一个是个老外。上来就直接英语，先是让我自我介绍，有所准备，顺利过关。然后问我在 ABB 实习都做些什么东东，于是又开始 blabla 开讲，此间老外一直盯着我看，搞得我蛮紧张的，说着说着竟然卡住了，这时另一个中国人说不会的话你可以和我讲中文，呵呵。这时当然不能让老外看扁了，于是我仍然用英语说实习做的事情蛮多的，一时也想不出那么多，还经常做一些领导临时安排的工作等等。老外说 OK，然后又问我公司主要生产什么，看来是想核实一下。然后又问我这 10 年间自己的规划。老外就是不一样，一般都问问两三年最多问问近五年的规划，他上来就直接问我十年的规划，呵呵，不过还是在意料之中，于是又开始 blablabla 讲了一大堆，看到老外不时点点头，应该比较满意我的回答。接着又问问我课题做的是是什么，忙不忙，一周能过来几天。最后我又问他们这个职位的主要职责是什么？能不能转正？这点很重要，通常最后对方应该会问你有没有什么问题？这时如果问一个比较好的问题就会给你加分哦。如果对方不问，那你更要主动询问，表明你的诚意和积极性。

面完后他们让我再等等，说还有人过来面我。晕，难道是 HR 吗？有可能，其实通常第一轮面试是 HR 部门面的，大概想了想会问些什么问题。过来一会又进来两个男的，吓了我一跳。也再没自我介绍，就问我什么专业，学校，一周大概能来几天。然后就问我在 ABB 的实习，这次再一次证明如果有相关的实习经历会十分有优势。我又大致说了说，然后他问我为什么做的大多是些 commercial 的工作，然后我又解释了一下，把我做的偏技术方面的东西给他讲了讲，两人又针对细节方面问了些问题，所以如果你没有做过的事情最好不要乱说，不然很容易露馅。再就是问我的兴趣是什么？会不会觉得做一些基础的工作会觉得烦啊，再就是讲了讲需要我做的工作，主要是新产品生产过程中的工艺优化方面的工作。我越发觉得不对劲，他们应该不是 HR 部门的，我当时还投了个项目助理职位。于是我就问他们和前边的两位是不是一个部门的，他们说是一个大部门的。

接着又侃了一段时间，其中一人说我的谈吐和表达能力比他见过的一些工作过一两年的人还要好，着实让我回味了老大半天，呵呵。最后又说了说实习工资，我说可以接受的。于是就结束了漫长的面试。被连续面了两场，感觉严重脑缺氧。不过想想虽然很远，但是能跟老外一起做项目，不仅能学到很多业务知识，并且还能再提高一下英语，不是一举两得吗，呵呵。总体感觉今天面的两场还不错，完全的本色演出，希望应该蛮大的。不过有了通用亚太的前车之鉴，我也没有太多的期望，尽力就好。最后去前台报销了车费，叫了辆车回学校，心想要是回去的车费也给报了多好啊，呵呵。第二天接到了 HR 的电话，说我被录用了，本来要招三名实习生的，但是最终只招了我一个。我说：是吗？那我挺幸运的。她说：是啊，这个职位挺抢手的，下周开始上班，司机会到你住的地方接你的。我说是吗？那太好了。想想以前每天要坐地铁到万体馆坐班车，现在真幸福啊，赞一个！

3.13 罗克韦尔面经

我们早上第一批七个 sales，一个 GMS 面我们的，一个 hr（辅助的），主要估计有一个主管，一个 sales，一个技术。每个人一分钟自我介绍，英文一个 Case，八个人一个 Group 一起面试，解决这个 Case，中英文自选我们用中文，主考官看中你们的思路，其实并不着重在外语能力。

大家每个人阐述 Case 的一部分，形成解决方案在 Case 中要注意控制时间；虽然面试官不会到点 cut，但是她会提醒你们控制时间。个人觉得其实在 Group 中合作的很愉快，至少我们八个人是有些人比较主动，可能会比较突出；但我觉得面试的时间足够让每个人都展示你的思维和特点。

自动化和电机方面的专业知识他们也很感兴趣，会问问科研的具体内容，但只是了解性的问题，如果你能阐述得体对你非常有好处。

大致就是这样的，希望大家能够脱颖而出！

第四章 罗克韦尔综合求职经验

4.1 【RA 财务管培】一路走来迟来的感受+面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1804613-1-1.html>

虽然这个财务管培项目在国外已经做了几年了，但是今年是罗克韦尔第一年在中国招财务的管培，以前没有完整的面经，所以我来写一个给以后想投的人参考。我当时是阴差阳错投了这家公司，后面才知道只招两个人，不过上了“贼船了”，就硬着上了，没想到好运拿到 offer。我最大的感受是这是一家非常人性化非常认真非常重视人才和道德的公司。可能 RA 并不像有些公司那样家喻户晓，那是因为它专注于自动化领域（不像西门子之类的还有其他针对大众的消费品），其技术在业界是最领先的，呵呵用 HR 的话说其产品是自动化领域的奢侈品。同时，这家公司有百年历史，是一家典型的美国企业，氛围很好，很平等，尊重每一个人。就算我们只是面试者，也可以平等跟 CFO 和各种高管沟通。在中国的发展的话在中国转型的大背景下是稳步上升，整个公司的风格是比较沉稳的。连富士康也准备装自动生产线，机器人之类的，所以前景应该是不错的。

其实我手里算算正式拿到的也有 6 个 offer，还有一些懒得去终面的，Rockwell 给的薪资差不多是这 6 家的平均值吧（不过还是算不错的），最后还是选择了 RA，不仅仅是因为这家公司的其他条件，更重要的是里面的人，真的是太 nice 了。作为一个海面的，我面过的公司少说也有二十家，没有见过这样用心认真的公司。更何况财务管培只要两个人，又招的如此费尽心力，想来也不会亏待招进来的人的。下面说一下笔经面经的问题：

网申：我是在 51job 上网申的。我最喜欢 51job 了吼吼，网申通过率非常高，我在上面投的基本上没怎么被刷，不过听说也可以宣讲会投简历。

笔试：笔试是行测加英语小作文一篇，大概 40 分钟 10 道题目，不难，而且时间非常充裕，然后填空题比较偏计算，论坛里有人贴出来了大概的内容：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1742967&extra=page%3D1%26filter%3Dtypeid%26typeid%3D3879%26typeid%3D3879>

笔试非常简单，不过貌似也有刷人的。

面试一：形式是群面，一次 12 个人，6 个人一组，分两个部分，第一个部分是一个英文的 topic，用一分钟讲，第二个部分是两小个 case，可以参考这个同学的面经

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1749535&extra=page%3D1%26filter%3Dtypeid%26typeid%3D3880%26typeid%3D3880>

不过我们当时的 topic 不是这个面经里的，是介绍一个你的 idol。

Topic 是为了小小的测验一下你的英语，后面的是测试一些群面中体现出来的素质还有你的“道德”标准，罗克韦尔被评为世界上最道德的公司，所以非常看重这个东西。

冷餐会：群面之后选出来的人会跟各种财务经理进行沟通。这些经理都非常资深，我学到了很多，他们的背景不一，之前都有一些五百强，四大经验，同时负责的部分也不一样，都是这个领域的专家（还有一个韩国人），可以在沟通中了解到很多财务细分块的知识，这也是我第一次清晰的认识财务各个分工和内容。而且也让我很震惊，



竟然会把各个财务经理都请过来跟候选人沟通，这也太重视了吧，没见过阵容如此强大的公司。

面试二：在这之前会通知先做一个性格测试。面试形式是 ROUND ROBIN，分为 3 个单面，分别是中国区 CFO, Controller, 和 HR BP 的经理，每个历时一个半小时左右，相当于一个人需要面三个小时，还是蛮累的。CFO 的侧重点在对业务的理解，实习还有一些大的方面，比如你认为要成为一个 sustainable 的公司有哪些要素，还有我其中有一个实习，他拿其中一个实习的公司出来问这家公司的业务结构是如何的，在财务上如何体现的；controller 的侧重在一些活动以及这些活动体现出来的能力和潜质，问得很细，某个活动会挖得很深很深，最后会给每个人一个名片；HR 的侧重在性格（她会结合之前做的性格测试来看的），还有潜质，比如你的优缺点啊，家庭情况啊这种。这些面试每个人问得都不一样，以简历为主。

冷餐会二：终面以后选了 6 个人，一半研究生一半本科生（RA 没有学历歧视的，不像有些公司，RA 基本上是你和公司的吻合度还有自身实力），这些人都非常优秀啊，小小的感叹下，世界真是小，面什么的都是那拨人。继续冷餐会，这次有全球的 CFO，负责财务的两个 VP，亚太区的 CFO 还有中国区的财务高管，HR 主管和各种 HR 负责



人，规格非常高（跟他们交流如果口语不好可能会略捉急），再次小小惊艳了下他们对这个项目的重视程度。在交流的过程中能更了解这家公司，。全球的 CFO 在 RA 做了 30 多年，另外两个 VP 和亚太 CFO 的经历就非常丰富，基本上是先四大，再是其他外企，后来再到 RA 干了很多年。

总之，这是一家很不错的公司，从群面开始，CFO 和 Controller 就全程参与，亲自选人。至于待遇嘛，大家都很关心，不能说具体的，不过基本工资的话跟 GE 的财务管培是一样的，比四大涨薪之后的基本工资还是要高一点的，不用加班，福利很好，年终奖也是有的，有补充公积金，饭补，商业医疗保险（这个保险是大病小病全报，



感觉很不错），还有工会，有些其他的活动之类的，outing 也是有的。（我是不是说得太细了汗~）

That's it.到现在我终于定下来要去的公司了，心情很是好~面了那么多，看了形形色色的公司和人，在这个过程中也认识了很多很棒的朋友，求职季也算圆满了。最后祝大家都能找到自己满意的工作~

4.2 浙大 MM rockwell 求职经历

offer 已经签了，找工作也终于收工了，写点面经来感谢 work 版一直以来给我的帮助。从宣讲会讲起吧，rockwell 的宣讲会对我来讲会是一直的遗憾，当天刚好有个很重要的事情没有去参加。如果有机会明年我能作为浙大校友身份参加 rockwell 的宣讲会，那我会感到无限荣幸。然后就是在杭州进行的笔试，一面。这个网上已经讲得很多了。满怀期待的去参加了在一面，那天我记得很清楚下着小雨，空气很清新，我提前半个小时到了 rockwell 在杭州的分公司，果然网上所言不虚，这是一个非常人性化的公司，在等待的时间有个帅哥非常贴心的问大家需不需要喝点水，还告诉大家外面有个露台，可以暂时的休息一下，不要紧张。一面是一分钟英文自我介绍加上小组讨论，我表现的并不出色，所在的小组有个非常 Aggressive 的男生，大约 60%的时间都是他一个人在表现，我个人性格来讲和别人抢话完全不是我的强项，之后在他休息的时间里我也补充了自己的一些意见。值得一提的是对方小组里面有个表现的很出色的 GG，不论是讨论的观点，还是最后的 presentation 都做得很漂亮，我顺便记住了他的名字。面完回来我就想可能就就此止步于 rockwell 了吧，或许是我申请的城市帮助了我，浙大的基本都是申请的杭州或者

上海，我申请的是家乡所在城市，三天后，我接到了区域经理给我的电面，这次我抓住了机会，并且自己觉得表现还可以，心中对 rockwell 的热情重新燃了起来。开始了下一步的准备，几经周折找到了一个上一届的 Trainee，巧的是我们俩居然是高中校友，呵呵，运气很好。按以前的情况来看 rockwell 每年招收的 MM 只有那么一个，我在这个时候说实在话并不是很有信心，在师兄的启发下我对自己有了更加清晰的认识。我喜欢销售么？是的；我有足够的心理准备接受这份有很大挑战的工作么？是的；这份工作与我的整个人生规划很契合么？答案同样是的。虽然我的个性并不是很张扬的类型，但我对生活充满热情，并且一旦我认定什么事情是喜欢做的，我有足够的耐心做到底，分析清楚之后，我对自己慢慢有了信心。信心有了之后就有了努力的方向，我并不是自动化专业的，可以说专业稍微有点偏，所以我想我最缺乏的应该就是相关的专业背景知识，开始在网络收集一切的关于这家公司的产品信息，但是这一段时间的准备我完全没有准备面试技巧方面的东西，我个人觉得面试其实没有什么技巧的，做你自己就好，如果有缘分，总会找到刚好自己合适的那个坑。11月24号，我非常清晰的记得这个日子，我接到了总部 HR 的新一轮电面，当时我在永谦活动中心开系里的安全教育大会，在杂乱的会场，飞快的找了个相对安静的地方，接通了电话，面了大约半个小时，由于是在完全没有准备的状态下，我的很多回答都是出自于自己内心深处的想法或者是第一反应，面完之后觉得自己答的还可以，果然当天下午很快收到了终面通知。

这个时候我的心情已经有点波浪了，我想 rockwell 已经离我越来越近了，只要我好好把握，不留遗憾，那么剩下就是公司的选择了。25号我做了一个重要的决定，坐了一晚上的火车到了申请的城市，去拜访区域销售经理。由于在火车上休息的很差，加上空调温度过低，那天晚上身体很好的我居然发烧了，列车员看到了我烧得通红的脸，主动给我拿了温度计，38.9度，刚好是甲流肆虐的日子，我很害怕自己得了甲流，另外一个方面也很害怕被隔离，那天晚上基本上一夜无眠。到了之后马上去了当地最好的医院，还好有惊无险，只是普通感冒，挂了吊瓶很快退烧了。当天实在是太累了，觉得精神状态也很差，就休息了一个晚上，26号去拜访了区域经理，聊得很愉快，关于工作，关于生活，关于我的经历。那边的经理非常随和，整个过程完全没有压力，并且善意的告诉我，销售是一个非常具有挑战的工作，有快乐也有烦恼，压力很大，我一定要考虑清楚自己是不是真的合适。

然后又回了杭州专心的等待去12月6号北京的终面，公司给定了来回的机票和北京的酒店，非常贴心。在这几天的过程中，我看到88work版有人发的去上海（南区岗位的面试在上海）面试的胖蚊子同学发的帖子，联系了他，约他一起吃顿饭，见了面才知道胖蚊子居然就是我一面的时候对方小组的那个我记住名字的帅哥，呵呵，缘分啊缘分。他也给了我很多帮助，和他聊了之后，把我最后的紧张感完全消除了。12月6号下午到了北京，晚上公司还在公司对面的酒店准备了欢迎晚宴，听各位老总分享了很多人生经验，受益匪浅。晚上睡的非常香甜，第二天早上甚至睡的有点过头了，差点迟到。上午的面试之前 HR 最强调的一句话就是 be yourself，我想我一直就是 be myself 了，这点我觉得我做的不错。我的面试安排在下午，上午时间还比较多，我就在长安街溜达了溜达，顺便理了理思路。赶着饭点回到了公司，工作人员很贴心的准备好了快餐，吃完饭后短暂的休息之后就开始了最后的面试。幸运再次降到了我的头上，第一个面我的是大中华区域的 HR 总监，在杭州一面的时候我们已经见过面了，对我应该已经有了一定的了解，非常感谢她，正是她带我跨进 rockwell 的第一扇门。问题涉及的很广，可能是心态保持的比较好，半个小时的面试在不知不觉中就过去了。第二位面我的是产品事业部经理，我在去北京之前曾经仰慕过他的博客，写的非常好，关于生活，关于家庭，关于事业，读他的博客你会感觉在和一位智者谈话，绝对收益非浅，推荐大家去找一下看看。段总的面试更是有浅入深，你绝对想不到他会问什么，这个时候你会觉得任何技巧的准备都是没有用的，真的就是 be yourself，用感情去沟通，总有一部分会打动你的面试官。

面完之后感觉很轻松，这个时候对于我来讲结果已经不重要了，这次北京之行我已经收获了太多，与其说是面试不如说是学习，还认识了一大把帅哥和一位清华的美女，下午就返回了，HRGG 当天晚上就非常善解人意的发了一封邮件，说我的表现给他们留下很好的印象，让我耐心等待结果。12月11号中午收到了期待已久的 offer from rockwell。写到这里我其实也给自己总结了一下，我不是大家所说的牛人。我感觉我拿到这个 offer 最重要的一点就是我是在用自己的感情去和面试官交流，确实做到了 be myself。另外一点就是我的坚持，虽然我觉得在走入 rockwell 的过程中我总是很幸运，但是这幸运之中也包含了我的很多细心的准备。还有一点我觉得做销售很重要，做销售一定要很敏锐，善于抓住有用的信息，比如说胖蚊子我一面的时候就觉得这个帅哥很不错，肯定能进终面，很快记住了他的名字，他后来也在精神上鼓舞了我。嘿嘿，今天他也收到 rockwell 杭州的 offer，祝贺他。我的求职过程也算画上了句号，我觉得自己是幸运的，与恋了7年的 BF 结束了异地，终于到了一个地方，并且

找到了满意的工作。这一路走来要感谢的人太多，感谢宿舍的几位美女不断鼓励，感谢舟舟在我面试之前说的那句话，感谢坡坡的读研期间一直的帮助，感谢实验室师弟师妹们的协助，感谢 rockwell 的那位 HR 帅哥，感谢家人，感谢一直在等我的 BF，感谢 88work 版！从晚上 22 点开始写这篇文章到现在，零点 14 分，居然已经写了两个小时了，呵呵，希望我的经验能对大家有点帮助。谢谢你们！！

4.3 进入罗克韦尔说感想

罗克韦尔是自动化领域的领导者，在面试过程中，感觉罗克韦尔非常人性化——提供了住宿，欢迎晚宴，面试当天提供点心等等。甚至当我发现第一轮录用名单没有我，我打电话过去的时候，那边也非常客气。之后当决定录用我的时候，华东和华中的地区经理还是让我再过去看看，首先他说他要我当面敲定一下到底来不来，呵呵。之后还是很客观地告诉我说选择了公司就是选择了一个行业，即使公司觉得你适合，但你也要看公司是否适合你自身的发展，所以你一定要慎重选择。另外，我觉得罗克韦尔机会也不错，因为目前罗克韦尔在国内只有 13 个办事处，而杭州的办事处 07 年初才会成立，这样我结束为期 6 个月的培训进去，应该是最早加入的 5 个人之一。于是，我的艰辛的求职之旅也基本结束。

虽然作了很多努力，我最终没能进入外资投行，VC，咨询，基金公司和证券研究所。求职过程充满艰辛，但是还是有很多收获：不管遇到什么苦难，不要放弃希望和努力。很多时候，会在不经意间出现转机。上帝关了一扇门，一定会为你开很多扇窗！珍惜身边的朋友，他们正在帮你一起度过难关。最后，感谢我的 gf，感谢 seventysixer，感谢 halfheartzq，感谢帮助过我的每一个朋友！所有正在努力寻找 offer 和等待 offer 的 Zjuer，不要放弃希望和努力，虽然求职过程充满艰辛，但是将来当你回味人生这一刻的时候，你会觉得这是一笔巨大的财富！

4.4 2011 届罗克韦尔 Sales Trainee 面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-792708-1-1.html>

一、我和 Rockwell 的缘分

如果说我和华硕是“有心栽花花不成”，那跟罗克韦尔 Rockwell 就是“无心摘柳柳成荫”，朋友说我跟它有缘，才走到上海终面。

记得 11 月 2 日，我跟北川艳笋他们去华工校本部参加日企基恩士 Keyence 的宣讲会，并进行了现场笔试、简单的简历投递和面试，碰巧吃完饭后在逸夫人文馆闲逛看到罗克韦尔，一个美国 500 强的工业自动化领域的精英，全国范围招销售工程师，一种“技术+咨询”的复合型人才。

我们无所谓地留下来听一下，结果发现他们去年全国只招了 10 个，今年说大大扩招，才要 20 个！而且多数为自动化专业的研究生(去年 8 研 2 本)，当场把 N 多人直接吓跑，我也差点把伸出去的简历要了回来，心想别浪费那 2 块钱。。。

二、笔试：智力+性格+英文

他们效率很高 2 号现场投了简历，3 号就去华工本部笔试。去的人大概 3、4 百人，题目当然是偏逻辑的数字运算、图形推理、性格测试，以及最后给客户写一篇的全英信件，内容是对向客户道歉并且表示不能退货，我写只有一句看得下去：your value is our value~

总体感觉不难，没箭牌那么 BT，但是英文部分估计砍掉不少人，我想这是工作需求，很多是外企客户。而我却意外地收到了一面通知，当时惊喜了好一阵。

三、初次见面：群殴

11月4日，在广州分公司进行群殴。签到的时候我就知道浮云般地鸭梨了，同组6个面试者，4研究生，5个自动化专业，来自华工广工香港理工，而我啥都不是。。。

一面是英文自我介绍+案例分析，6人分开两组分别进行讨论，对给定的案例进行讨论和汇报，考查的是表达能力、思维速度、沟通能力和解决问题的能力。

我能通过群面，总结觉得一是全身心投入到案例分析的气氛中，二是积极聆听另外两个人的意见，三是做了 presentation。

最后问了我们不少个人问题，如有无销售经历，计划多少年买房，而我答得跟别人不一样：有钱我不会去买房去享受，而是做一些对事业有帮助的投资，如教育投资，出国留学。

其实面完我觉得就应该结束了，怎么知道还是收到二面通知，那是相当惊喜地说！

四、二面：大区经理面

11月10日，依然到广州分公司进行面试，面我的是大区经理和一位 HR 做协助。先自我介绍，然后针对简历上的经历，问我一些深度问题，挖掘我是否具有：良好的沟通能力、团队协作能力、领导能力，这些我基本问题不大，能对答如流。

但是面试就是要销售自己，要把最想表达的趁机告诉面试官。当他问我是否服从调配，我说自己开拓能力很强，很适合在一些未发育成熟的区域工作；当问我有什么疑问时，通过询问未来我在公司中的作用，表达出我对这份工作抱着的远大理想，也就是我对这个工作的渴望程度。

就这样，我还是以为 Rockwell 的酱油打到这里，结果非常让我感觉到兴奋地是，收到了上海终面的通知。去上海前公司让我们上网做了个非常专业的 Thomas PPA 性格测试，供终面使用。

五、上海终面

1、晚宴

11月30日在上海总部进行终面，公司包来回机票，包住宿，包29日晚宴，这些待遇不用说，很周到，不过有个把细节没有 JJMC 做得好。由于我有强生面试，所以28号就到了，29号上午 JJMC 终面完，晚上 Rockwell 的宴会就像是庆祝一样，呵呵。

Rockwell 一共收到 11000+简历，最后只要 20 人，录取率很低。南区候选人来上海 29 个，共需求 9 人。广东来了 8 人录 3 人，最多的。来的嘉宾挺多，销售总监 George，HR Daisy，负责联系我们的 Yuki，培训校长，上海区经理等。

那晚刚上菜，就拿了一大堆啤酒上来，让我们相互敬酒，边吃边喝边聊天，我知道其实那时候面试就开始了，浙江来的那两个猛男，一晚狂喝，很有刚劲；上海地区的很淡定，温文儒雅；我们广州的跟 George 一桌，女生睇子和晓璐很给力，也四处给 Rockwell 的高层敬酒，bc 和 dq 也很主动地敬酒，满脸通红。但因为 JJMC 的魅力，我特意按兵不动。吃完我们就回去休息睡觉。

2、Round Robin Interview

次日30号面试一天，形式是：销售总监 George 和 HR 经理 Daisy，各单面 30 分钟。问题都差不多，从简历上问一些问题，看看我们对公司产品的了解，家庭情况，工作意愿城市等，更多的像是闲聊，十分轻松。对待这样的闲聊，只要你做足了准备（行业+公司+职位+自己），就不用紧张，淡定的跟他聊。

但是 Daisy 怀疑我在体育方面的特长，问我观看了亚运会的哪些比赛，林丹跟谁打 1/4 决赛，我答不上，那阵子在广州蜗居找工作的，要么宣讲会要么去广外看书。

六、公司待遇

如我所愿，被 Rockwell 拒了，拿到了 JJMC 的 offer。

从最后录取的人来看，虽然招的销售，但 Rockwell 需要的很成熟稳重的人，就是“技术+咨询”，它工作时需要调动公司很多包括工程师等资源来协助项目，销售对象是各个公司的高层和决策者，项目都是高端的大项目，

小的项目都 50W 美元一单，人均销售额 1500W/年。

Sales Trainee 因为量少和精心挑选，待遇非常好，公司很重视，每个 Trainee 都会有个很有作用的 mentor 带领你成长，上海 3 个月培训期间上百个公司管理层都会给这些 Trainee 上课。

至于福利，之前也有面经谈过，很多 Sales Trainee 加入 Rockwell 一年半就买车买楼的，待遇有多好，大家可想而知。所以这个职位的含金量其实真的很高，希望喜欢这个企业的人能争取加入 Rockwell~

我的酱油就打到这里，谢谢 Rockwell 给我这么多机会，给了我很大鼓励和信

4.5 一个本科生进入 Rockwell 的感受

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-704075-1-1.html>

毕业的时间过得很快，现在很多同学都在忙着找工作，在这里先分享自己找工作的一些思考，然后再跟大家简单介绍一下加入 Rockwell 后的感受，希望能对各位同学找到自己喜欢的工作有所帮助。

记得去年九月份的时候还在挣扎要不要保研的问题，当时自己也不确定是否对读研的方向感兴趣，觉得很迷茫。“You've got to find what you love”这句乔布斯在斯坦福毕业典礼上的讲话给了我很大的冲击。有的时候，很多人在不知道自己喜欢做什么时就盲目地做了选择，而当自己知道了喜欢做什么后又没得选择。最终我还是放弃了保研，因为我不清楚自己的方向在哪里，但我认为方向比努力更重要！我希望能早点找到自己喜欢做的事情，虽然不一定能做出成就，但至少我可以快乐地工作。

最终，自己也拿了不少 offer，包括金融、地产、互联网等行业的一些名企，但在对比了自己的特点和兴趣后，我还是选择了更适合我的 Rockwell Automation。在这里我只是想说明工作没有好与不好，只有适合与不适合。我们这届 trainee 里也有不乏拿到麦肯锡、摩根斯坦利等 offer 的同学，但他们也都选择了 Rockwell。

自己很高兴能进入罗克韦尔自动化，接近半年的培训给了我们从学生到工作一个良好的过渡。作为一家美国公司，Rockwell 对员工的管理非常人性化，上下班都不用打卡，而且 HR 在上海培训期间还给我们安排了舒适的住宿环境。公司对 sales trainee program 很重视，很多高层领导都会亲自来与我们 trainee 进行交流。另外，尽管我只是一名本科生，但公司在各方面都是平等对待本科生和研究生，给大家一个公平和开放环境。虽然 Rockwell 往年的校园招聘人数不多，但在历届的 trainee 中，也有不少本科生做得很出色，可见公司更注重的是个人的综合素质和 sales 的匹配度。

现在我们每个 trainee 都回到各自的 branch 进行为期一个月实习，虽然时间不长，但我们的 Branch Manager 很重视对 trainee 的培养，还特别在美丽的苏州为我们 Nanjing Branch 的两名 trainee 召开了实习计划会议。而且 Mentor 非常 nice，对我的工作和生活都很照顾。我很 enjoy 这份 sales 的工作，也很庆幸选对了一份自己喜欢的工作！

最后，祝各位同学都能找到自己喜欢的工作！Good Luck！

4.6 罗克韦尔销售培训生感受

作为一个刚刚从 FY09 销售培训生项目毕业的，我有很多感受可以和大家分享，我尽量客观的表达我的看法，希望对正在找工作的战役中拼搏的你有所帮助。

2008 年 11 月以前，我并不知道罗克韦尔自动化（以下称 RA），也许是他在我们学校名气不大，也许是我自己眼界比较小，也许是我的研究方向和 RA 并不靠谱... 但是，无意间我参加了 RA 在东南大学的招聘会，当时宣

讲的几个人瞬时将我吸引住了，也带来了一段我与 RA 的缘分，由此可见，疯狂的参加宣讲会是多么的重要！

简单介绍一下笔试和面试

笔试，智力测试和英语表达

一面，10 人群面，10 人分成两个小组，对给定的案例进行讨论并最终得出结论。面试官会考察你的团队合作能力和表达沟通能力。我觉得在这个环节中最重要的是不能紧张，认真的参与并融入整个面试过程中，聆听其他的说话并积极的发表自己的意见，同时，缜密的分析和思考、丰富的知识阅历都将给你带来加分

终面，每个城市选出 3-4 人前往上海总部参加 round robin，到了这一步，你应该逐步了解到了 RA 是不是你追求的，如果是，就尽全力的去争取吧，剩下的事交给命运安排

插入一段我对这个职位要求的看法

1 销售培训生 对学历，对专业都没有严格的要求的，但是作为 RA 的销售，了解相应的背景是有必要的

2 销售 最重要的是对成功的渴望，对梦想的向往。不抛弃，不放弃 是获胜的法宝

3 本地 这并不重要，但是鼓励。我也曾经渴望去上海，后来选择了南京，原因有很多，但是不后悔，人生的路很长，职业的道路也很长，记住，现在，你只是 0

经过几轮面试后，我有幸的来到了 RA，参加了销售培训生项目（以下简称 sales trainee program,STP）

RA 目前在中国是一家以销售为主的外资公司，STP 在 RA 中是非常受重视的，也是公司唯一的一个培训类项目。RA 进入中国的时间并不长，从第一届 STP 开始到现在有 8 年时间长了，最初的毕业生都有了很好的发展，现在公司的渠道总监，很多分公司经理都曾经是 STP 毕业生，我们的 CEO 也曾经是 STP 毕业的，25 年前的事了... 如果你有幸加入到了这个项目，会在最后的毕业典礼上和 CEO、CFO、HRD、RD 等等一起开怀畅饮，这些高层们会和你一起分享他们的经验... 难以忘怀的美好回忆啊。

不管你因为什么原因选择销售，不管你因为什么原因选择外资公司，RA 会是一个不错的选择，我曾经写过这样一段感触

“三百年来，美国梦创造了美国的辉煌，也给全世界树立了标榜。所谓的美国梦(American Dream)，是一种相信只要经过努力不懈的奋斗便能获致更好生活的理想，在罗克韦尔自动化(中国),我们做着一样的美国梦，自由而奋进。在这里，每一个人自由平等的，你可以随时见到 CEO，亲切的称呼他的名字并且与其攀谈；在这里，每一个人都勤奋工作，用勇气、创意和决心迈向成功；在这里，每一个人都充满激情、渴望胜利，团队的巨大力量让对手望而生畏；在这里，任何一个人都可能依靠自己的努力达到巅峰！不用怀疑自己是否够幸运，不用怀疑世界是否公平，呼吸着自由的空气，感受着奋进的力量，这里是梦的新起点。”

最后，祝福每一个人都能找到一份适合自己的工作！欢迎回帖交流。

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十三版，2019 校园招聘冲刺）

下载地址：<http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2019 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

