

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

西安杨森篇

应届生论坛西安杨森版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2971-1.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 西安杨森公司简介.....	3
1.1 西安杨森公司概况.....	3
1.2 西安杨森公司发展历史.....	3
1.3 西安杨森企业文化.....	3
第二章 西安杨森笔试面试资料.....	4
2.1 2017 强生西安杨森制药销售实习生一面二面最新出炉.....	4
2.2 研发管培生 - 面试经验分享.....	5
2.3 西安杨森的笔试.....	5
2.4 笔试.....	6
2.5 西安杨森的笔试真题.....	6
2.6 西安杨森 IT 副经理面试面试 IT 副经理的过程。.....	7
2.7 面试医学教育部助理实习生面试.....	7
2.8 西安杨森暑期销售实习生电话面试。.....	7
2.9 医药代表实习生的群面+单面过程.....	8
2.10 西安杨森制药生产运营管培(西安)面经.....	8
2.11 西安杨森 QC(西安)面试经历.....	8
2.12 西安杨森制药商业管培生(上海)群面经验.....	8
2.13 西安杨森制药销售实习生 4 轮面试过程.....	9
2.14 西安杨森面经.....	9
2.15 【西安杨森一面+二面】.....	10
2.16 广州 面试职位：销售实习生.....	12
2.17 经验：西安杨森制药 otc 代表.....	13
2.18 面试职位：医药代表.....	13
2.19 西安杨森制药 - 研发员.....	14
2.20 西安杨森 2015 春招 投北京的进.....	15
2.21 【北京】西安杨森实习面经，已获得职位.....	15
2.22 西安杨森财务 FLDP 终面面经.....	16
2.23 西安杨森财务 FLDP 一二三面面经.....	16
2.24 我的杨森，我的 offer.....	17
2.25 今天接到了电面.....	18
2.26 杨森一面.....	19
2.27 广州的，刚刚接到电话面试.....	19
2.28 杨森一面归来.....	19
2.29 西安杨森待遇怎么样.....	20
2.30 西安杨森实习生面试面试西安杨森法务部实习生。.....	20
附录：更多求职精华资料推荐.....	21

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 西安杨森公司简介

1.1 西安杨森公司概况

西安杨森制药有限公司是中国最大的合资制药企业。总部位于北京，在华员工超过 3,000 人。生产基地位于西安。公司成立于 1985 年，成为了强生大家庭的一员。是由比利时杨森制药有限公司与陕西省医药总公司、陕西汉江药业股份有限公司、中国医药工业公司和中国医药对外贸易总公司合资兴建的大型现代化制药企业。

强生公司是世界级综合医疗保健产品制造商，致力于为消费者、制药业、医疗器械以及诊断市场提供专业化服务。西安杨森公司在总公司的支持下，着眼未来，计划上市生物制剂、肿瘤、心血管、风湿和泌尿等更多领域的产品，不断引进新的药品，西安杨森生产 15 种专利药品，涉及真菌学、胃肠病学、精神病学、神经病学等领域。

西安杨森公司遵从信条的原则，致力于公司的长期发展。公司中方股东为：陕西省医药总公司、陕西省汉江药业股份有限公司、中国医药对外贸易总公司和中国医药工业公司。

1.2 西安杨森公司发展历史

强生公司于 1886 年创建于美国新泽西州的新布仑兹维克(NewBrunswick)，强生公司在全球 57 个国家拥有 250 多家子公司。

1985 年，美国强生所属比利时杨森制药公司创始人保罗杨森博士踏上中国西部，以其名字命名建立了强生公司在中国的第一家合资企业——西安杨森制药有限公司。

1988 年、1992 年、1994 年及 1995 年分别在中国建立多家子公司，包括上海强生有限公司、强生（中国）有限公司、强生（中国）医疗器材有限公司、上海强生制药有限公司等。

2006 年，强生又分别在中国成立了强生视力健（上海）商贸有限公司和强生（苏州）医疗器材有限公司。

1.3 西安杨森企业文化

宗旨

着眼未来，引进新的药品，提高中国医疗卫生水平服务中国患者。

核心价值观

以强生公司“我们的信条”做为核心价值观，融合东西方文化形成——“信条为本、止于至善”；倡导“因爱而生”，传播关爱；弘扬奥运精神，激励自己和社会大众“更快、更高、更强”的价值观。

三种精神——鹰雁精神、创新精神、持续改进的精神

一种哲学——止于至善

两种方法——领导力标准、流程优化

如果你想了解更多西安杨森的情况，你可以访问官方网站：<http://www.xian-janssen.com.cn/>

第二章 西安杨森笔试面试资料

2.1 2017 强生西安杨森制药销售实习生一面二面最新出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105712-1-1.html>

怀着去蹭经验的心情，去到广州越秀区的强生分公司，来到东山广场 16 楼。我是第一组 7 号，一组大概 10~12 个人，按照奇偶数分为 2 个小组，我在 A 组，对面 B 组有本科生也有研究生，我们这边都是研究生。先是一个主管安排我在会议室坐好，说好规则后，读桌面上的案例进行 15 分钟的讨论，并要求在黑板上陈述出来。具体的案例是关于制药出现仿制品并且对方打出价格战略，消费者对同类药品提出质疑，面对这一情况，公司要求电商管理小组做出应对，并提升销量，应该如何做。这一类问题，对于制药专业的学生来说，应该是很有利的，我是电子信息类专业，进入二面后，被主管老是说浪费，汗颜啊！总的来说，第一轮群面收获多多，这是我的第一次群面经历，遇到一群很优秀的人。一开始自我介绍很紧张，说话时都有点抖，但是是最后一个，我有听到第一个说要团结解决问题，我最后也加了这句话。讨论过程中，我先仔细阅读题，划出我们的产品是退烧药，消费者群体是妈妈群体，面临的问题是竞争者的仿制品打出低价战略，要实现的任务是电商渠道销量的提升。一定要仔细阅读题，读出所给案例的关键点，在讨论时才比较有针对性的给出解决办法。同组有一个暨南大学的男生逻辑思维能力很不错，在整理时很快，楼主觉得他棒，在他提出好几个关键性方法之后，比如口碑营销，我乘胜追击，提出应该给出放心价，并且可以结合各大电商的活动日进行促销，比如双 11 和 618 狂欢节。这些其实都是非常好的想法，也得到组员的认可，现在回过头来想，其实是正好抓住了这个案例的关键点。最后 5 分钟进行板述和补充，暨南大学的大神做总结，我提出让他做总结，因为他逻辑思维很强，总结时我们提出的所有点，他都有理有据地全部说到了，并且说的井井有条。我主动提出板述，我的板述是有相对比较有条理的，主要分口碑营销，放心价，电商渠道销量三个大的方向去分条补充，口碑营销里提出：微博大 V 转发，官方药品认证许可，线下公益活动营销比如药品安全活动日，一定要强调本公司产品的安全性和质量过硬，并且和仿制品有明显的区别，消除消费者的疑虑。放心价里我们提出不降价，给顾客的是放心价，要给顾客说明我们的产品无论是从原材料还是加工工艺，都是足够让顾客放心的，当然可以给顾客通过一些活动进行让利，但是我们不降价，打消顾客的疑虑。第三点，我们结合天猫，网易等电商平台，去投放广告，投出产品，甚至可以创造一个药品安全日，一个专门针对安全药品促销的活动日，刺激消费者消费，同时起到宣传的目的。队友还提出可以在地铁投放广告，甚至建一个药品专列，起到宣传的作用。我觉得我队友都是十分优秀的。Leader 陈述完之后，每个人有一分钟补充的时间，这个最后主管给我们提醒了，在这个时间一定要展现自己，提出自己在整个团队中作出了哪些贡献，我们团队整个都是为了这个任务在补充 idea，都没有说自己的贡献。这一点在去其他面试中也一定要体现数来。总而言之，这次群面学到了很多，见到了几个大神，都是临危不惧，特别是暨南大学企业管理专业的大神，还最后贴心地帮我想应该补充什么，虽然最后我都是信口胡说，稍微加了点别的，没有提到想到的妈妈婴儿的那个层面。对方小组在陈述时，其实思维也很清晰，提到产品的防伪标志，很细致，还提到各种促销方案，也很精彩。我们在我们这组的主要贡献就是提出放心价，也提出结合电商平台活动日，主要是这两个点。真的反应要快，要敢于提出自己的想法，也一定要认真聆听队友的想法，说不定队友的某句话也会激发自己的一些 idea。这次自我介绍都很匆忙，一定要简洁明了，让大家对自己有一定印象了解。过程中有队友偏题，一定要适当适时恰当提出观点，不能浪费时间。这次我有提出时间问题，所以 leader 根据我的提醒，要求大家快一点讨论。同时当有一个队友提出一个很好的想法时，在表示赞同的同时，一定有让宽泛的 idea 尽可能快速的具体化，这也应该项目推动能力，计时属于项目管理能力。总之，第一次群面，在实践中收获很多，我其实不知道我能够有这种及时转换思维和快速变通的能力，通过这次群面，暨南大学的大神竟然夸赞我有想法，我一直觉得自己是那种没什么想法的人，通过这次群面，也算

是重新认识自己，也进一步了解自己，得到一次自我肯定。最后那个主管宣布 6 个人通过群面，我是其中幸运的一个，虽然是抱着混经验的想法，但还是觉得很值得。

二面是一对一的面试，首先是自我介绍，我主要介绍了自己实习经历和学生活动，其实现在发现面试官对于我的研究生项目其实很感兴趣，也想知道我是否对自己的研究项目有足够的了解，问了我紫外光线和紫外光的区别，我竟然开始科普，紫外光线可能是某一个波长的光，而紫外光是一定波长范围的光。。。还问了我导师对自己的评价，我结合我在实验室搭建实验平台验收仪器的经验，说老师觉得我沟通能力还不带错，还开玩笑说我是这方面的专家，虽然我们老板确实有开过玩笑，但是我觉得说出这句话还是有点装逼的感觉，以后回答这类问题还是谨慎为好，尽量结合自己具体做了什么事情来说明旁人对自我的评价，不然会觉得你不真诚。面试官一直问我，我是理工科专业，弄电子信息的，做医药销售会不会觉得浪费，我说不会，我有过一点销售的经历，主要是手机液晶的销售，顾客都是印度，巴基斯坦的顾客，虽然药品的理论知识培训起来确实会有一些费劲，但是所有的产品销售都是为了满足顾客的需要，我只要知道了顾客的需要，我就能够在销售方面有所施展。然后面试官就说，如果让你去强生的器械销售应该会更好，问我愿不愿意，我回答也可以，我就猜这个应该是不行了，应该最多帮我把简历交到器械部门了。最后还问我为什么选择医药行业，我说强生是医药巨头，而且美国除了金融和信息技术，最赚钱的就是生物制药了。结果面试官让我说实话，笑哭了。。。其实我也没想好为什么要投这个。。。纯粹是抱着来试试的心态，哈哈。之后面试官让我问一个问题，其实我没什么问题的，还是问了一个，问如果去器械会再次面试吗？哈哈，还问了培训的问题。然后二面就结束了。总而言之，这个下午整个过程，都是很愉快并且收获挺多的。特别是强生的面试官都是主管，不是那种 HR，所以在总结的时候特别站在我们的角度去考虑，说以后出去面试，最重要的一点是展示自己，这个千万不能忘记。而且人都特别负责任，说不光是他们选择我们，其实也是我们选择他们，他们的选择不光是要为公司考虑，也要为我们负责人，这些主管都超级有情商，所说的话站的高度都不一样，很是佩服，算是学到了很多很多！

一口气写了这么多，不光是给后面去面试的同学一点建议，也是对自己的一番总结，希望大家都能找到适合自己的满意的工作，也希望自己看到这么多优秀的有才有勇气的人之后，能够继续努力，加倍充实自己，反思自己不足，也要学会看到自己的优点！

2.2 研发管培生 - 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109025-1-1.html>

网申过后先是一个在线 IQ 测试，就是数学语文和逻辑三个部分，限时答题，题目不算难，大概有系统训练的话很容易做对吧，我之前没训练过所以有点慌乱，不过还是过了这一轮。然后一面大概 80+ 人的样子，是单面，有一对一也有二对一，我当时是两个面试官面我一个人，先是英文自我介绍，之后聊专业问题就开始用中文了，主要都是聊天，很好过。几天之后二面，还剩下 20+ 人，给一份资料看十几分钟然后做一个 presentation，全英文的，也是两个面试官面一个人，我挺紧张的说英文都开始磕巴了，这轮就没过。进了下一轮的小伙伴说第三轮是七八个人群面，无领导小组讨论，最后招了一个人。

主要还是类似宝洁八大问那种吧，还有职业生涯规划之类的，一面对简历抠得很细，很多小细节都问了。

2.3 西安杨森的笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106139-1-1.html>

笔试之前很高兴, 觉得自己能参加笔试, 一定是很不错的了。但是去了一看, 那么多人---不知道是不是投了简历的都来了。考开放性问题要全部用英文答, 8 道题前 6 道必答, 后两道选答。60 分钟。

1. 介绍自己
2. 说自己一个缺点, 计划怎样改变这个缺点
3. 在大学学习期间取得的最大的成就是什么?
4. 做过什么实习工作或者兼职, 是做什么? 学到了什么?
5. 你人文企业文化与商业结果间有什么联系?
6. 举一个能证明你有领导才能的例子 (这道题, 我答得超烂, 因为没有时间了)
7. 不记得题目了, 没看, 因为没时间了
8. 你遇到过的最困难的事情是什么? 你怎样克服的?

就是这些题, 全部用英文答, 还好考试之前准备了一下。不过每道题都答得太多了, 答题的地方我都写不下了, 挤在一起, 好难看呀, 一定很影响结果。而且为了节省空间, 字都是斜着写的。

2.4 笔试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106138-1-1.html>

匆忙吃完饭, 就骑车去北航。 还比较顺利, 很快找到了通知中的第 2 教学楼。比预定的时间早了一刻钟。

环视了整个考场, 没有认识的, 也没有我们专业的同学。主持笔试的好像是中华英才网的人, 大概强生把海选的工作外包给了英才网。

笔试分两部分, 第一部分是选择题, 类似公务员题型, 感觉比较容易, 不过还是有些常识没记住, 比如春分的日期等。第二部分是英文的 open questions, 一共有 7 题吧, 前 5 题必做, 后 2 题选做。open questions 是我最头痛的, 网申时看到这类题就不申了。没办法只得在必答题后随便写了几个单词, 然后走人。

2.5 西安杨森的笔试真题

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 7 月 14 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047856-1-1.html>

英语, 逻辑第一部分 35 分钟 选择选择总的来说很弱 1, 常识 很弱, 但是春分的时间还真拿不准

- 2, 图形推理 就是类似于测智商的
- 3, 按照事情的发展顺序排序
- 4, 每道题给 5 句话, 有一定逻辑关系
- 5, 根据给的条件判断选项中可以直接推理的结果, 这个好象小学奥数的题

第二部分 60-90 分钟 英语 7 道主观题 前 5 道必答 后 2 道选答

- 1, 描述自己的两个强项
- 2, 说出自己的最大弱点, 和你如何计划提高它, 预期的结果。

- 3, 你是否被人信任, 举例说明
- 4, 描述你最得意的组织的一次活动
- 5, 你对这次笔试的题目评价如何? 如果你是负责人, 你想出什么题?
- 6, 说出一次你违反规定, 或校规这道题偶答得很烂, 其实不答倒好。
- 7, 说出你容易接受的变化, 和最不容易接受的

2.6 西安杨森 IT 副经理面试面试 IT 副经理的过程。

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106132-1-1.html>

首先是 HR 面试, 询问了换工作的理由, 职业发展规划, 现在主要的工作职责等。简单聊了一下薪资要求。等待一周时间之后是 hiring manager 面试, 因为面试的是项目管理岗位, 提了一个项目课题, 让我准备相关的 PPT, 需要在面试做 presentation。准备了一周左右, 给 HR+Hiring manager 做了全英的 presentation。期间问了一些简单的技术问题和项目管理问题。比较满意。等待了 2 周 (由于总监出差), IT 总监面试, 老板非常亲和, 说话平易近人, 像聊家常一样聊了几句之后面试结束了。过了两天 HR 跟我谈了薪水, 确定之后就发 offer 了。

2.7 面试医学教育部助理实习生面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106130-1-1.html>

当时是大四的时候, 第一次面试实习生, 还是非常紧张的, 西安杨森在华贸写字楼, 环境很好。当时直接是医学部的部门经理面的我, 她是一位散发着高贵和平易近人的气质的女性, 因为我是医药大学的学生, 所以她还是很喜欢我的背景的。但是之前没有相关的实习经验, 然后问我一些生活中的问题, 试图了解我的为人, 整个面试过程半个小时不到。没有为难我, 就像是和前辈聊天一样, 全程很轻松。

2.8 西安杨森暑期销售实习生电话面试。

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106127-1-1.html>

先是一个一分钟的自我介绍, 然后又问对医药销售和西安杨森的了解。我因为事先没有准备, 所以回答的坑坑巴巴的。HR 姐姐听完我的回答后, 说了一句“我了解了”。然后又问我有没有销售经验。我讲了一个销售实习的经验时, 又说在我实习的过程中, 还曾被人当成骗子。然后, HR 姐姐又追问, 那你是如何调整你的心态的。回答后整个面试就结束了。感觉难度一般, 但是一定我事先准备。电面之后以为挂了, 一个礼拜后竟然给我打了电话, 让我去北京面试。希望北京面试会有个好结果!

2.9 医药代表实习生的群面+单面过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106125-1-1.html>

2 个小组，第一轮群面，围绕一个 case15 分钟小组讨论，5 分钟陈述。

陈述完毕 2 个小组汇总进行第二轮 15 分钟讨论，5 分钟陈述。完善方案。

单面同一天进行，进入二面。问一些工作相关的问题。10 分钟到 30 分钟不等。

2.10 西安杨森制药生产运营管培(西安)面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106124-1-1.html>

网测用的 talentQ 题库，电话面试就基本的英语啊之前的校园或实习经历的能力体现，以及公司理念类的。群面上午八人一组是一个不能按时到货的问题讨论，不是很难，要有自己的想法和逻辑性，下午事 panel。没进终面。

面试官提的问题：对未来工厂的想法 自身的实习项目经理

毕业论文课题

为什么选择杨森

为什么这个岗位

群面时提解决方案问为什么不会去想向上级寻求帮助

2.11 西安杨森 QC(西安)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106122-1-1.html>

第一次是人力资源打电话面试，就是做个自我介绍中英文的，问了一下基本情况，第二次部门主管面试问一些岗位相关的专业知识

面试官提的问题：中英文的自我介绍、岗位的专业技能、对 GMP 的认识、薪资的期望、对于这个岗位的认识、为什么想做这份工作

2.12 西安杨森制药商业管培生(上海)群面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106120-1-1.html>

分组群面，我们组是 8 个人，每个人上来先自我介绍，然后是 15 分钟无领导讨论，讨论的题目是城市化进程中的城市病的问题，讨论结果由一个人汇总并汇报。HR 根据我们的讨论结果问了一些问题，总体来说过程不是特别紧张，自然点就好。

1:1 分钟的自我介绍

2:15 分钟的无领导讨论，讨论题目是“城市化进程中的城市病的问题”，讨论结束总结发言。HR 根据讨论结果问一些问题，作相应回答就行。

2.13 西安杨森制药销售实习生 4 轮面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106119-1-1.html>

电话面试基本是针对简历提问，另外包括是否有落户需求。

一面是无领导小组讨论，5-7 人一组，会议室墙上有表，面试官会提醒时间，是 3 个地区经理加一个 hr，一周出结果。

二面是二对一，两个地区经理，上午面完等几分钟就通知下午三面了。

三面是大区经理，一对一，如果过了很快就会给消息，没过就是默拒。

面试官提的问题：

如何看待销售、为什么选择医药销售而非其他销售、在你的团队中碰到资历比你老但不干活的导致托你后腿的前辈你要如何处理、是否有对象、针对简历提问

2.14 西安杨森面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106118-1-1.html>

在网站上随便发发自己的简历，几周前，突然接到电话，说是**杨森制药公司的，想让我去面试一下，我也没往心里去。没想到几天前又打来电话让我第二天去面试，心想去看看吧，也无所谓，增加点经验也好。于是，就带着以前做的简历去了。

见到了杨森制药公司吴先生（年龄不大，估计不到 30 岁），人很精明的感觉。同来的还有五六个人，他先让我们填了一份他们公司印制的简历。一会儿就填完了，大家开始聊天，原来很多还是从外地赶过来的，不过基本上都是**，**的。

等了一会，轮到我了。先让我进行自我介绍三分钟，我讲了一分多钟就讲完了，他有点失望，说让你三分钟讲完，怎么这么快啊，于是又胡邹了一些，看来真是面试经验不足阿！

下来就是他提 问问题了，想来他提问的问题有以下几个： 1 、为什么要离开现在的公司？ 2 、在学校里做过些什么？担任过学生会工作？ 3 、讲一件最得意的事。 4 、

为什么觉得自己适合销售工作 5 、谈谈对杨森的认识 6 、举例子说明能够面对压力 7 、以前有过其他销售经验没有

总体感觉，总是被他牵着走，回来想想，很多问题本来可以回答得更好啊，看来 EQ 有待进一步提高，不能总是后知后觉，失败啊！

最后，他让我问一个问题，我问他对于我这么一个刚入行的小子有什么忠告，他说：人生的第一份工作应该从销售做起。

2.15 【西安杨森一面+二面】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106112-1-1.html>

周六收到消息，周日 10 点面试。

在闺蜜宿舍查了一下午+一晚上的杨森产品资料以及可能问到的问题块。

8:30 赶到省图书馆，对着镜子背自我介绍。9:30 赶到面试场地，遇到了一个一起面的中南制药的妹子，聊了一下。

在面试前，杨森的面试官先和我们谈了十几分钟，说明了职位要求和询问求职时间方面的问题。

一开始有人说群面也有人说单面，自己还是都准备了下，一面就我们两个感觉也不算群面。

准备的是商业管理培训生的面试，结果发现海事销售。

以下是问题：

1:我说了这么多，你认为你所应聘的工作是什么样子的？

答：我认为是首先是销售，去医院和医生讲解产品知识，开拓市场，提升销量...

2:你觉得应聘这个职位你的优势是什么？

答：我有三次实习经验，说下了工作内容，适应工作能力强；擅长于制作 ppt；做过三年校园推广工作。

3:你了解到的这个销售具体是做什么？

答：我认为销售是一个了解自己产品、并用尽一切办法让他人接受你的产品的一个工作（具体忘记了）

4:你之后的主要方向和职业规划是什么？

想要做专业的药学人才，成为一名培训师。

5:之前有过销售经验吗？（这个问的是和我一起的哪个女生）

6:在你的所有经历中，你认为最具有挑战性的是哪一个？为什么？

答：我说的是三翼（我呆三年的校级组织），因为没有三翼就没有之后的三次实习经历，在三翼锻炼是最大的。

7:家人对你的工作态度是怎样的？

支持

8:怎么去推广? (也是问另一个妹子)

9:评价下对方! 对方叫什么名字?

评价的时候脑子比较乱, 之前抓到什么信息就说什么了。对方的名字是之前留个心眼记住了也瞄了一眼简历。

问题: 不够冷静 分析少

【二面:】

周一收到消息, 周四上午长沙面试, 给了一份 ppt 和一份产品说明书。中南的小伙伴没过一面。

周二下午开始准备, 所以首先考虑内容的相关性和合理性, 把不懂得专业名词都查找了一遍, 英文发音矫正, 看了一下学术推广所需要提及的内容, 周三修改了 4 次 ppt, 从白底变成蓝底; 从 4:3-16:9, 据说是更商务。周三晚上定稿, 演练一次发现不熟练, 彭佩要求由我来带着 ppt 走, 所以将所有的案例背下来, 了解了论证意义, 再之后进行多次背诵。ppt 准备了无动作和有动作的版本, 对于切割的图片进行复制粘贴为图片 (2010 无此功能)

二面时, 发现自己

1:不会调节投影仪

2:ppt 透明化后可能看不到白字

3:前期背了比较久, 效果比以前的演讲好、准备很重要。

二面有问答环节, 是纸质问答, 题目包括类克的规格、用法用量、适应症、AS 患者特点、还有一部分 ppt 里面的句子。90%我都知道, 因为 PPT 准备时间比较长。

面试姐姐再一次问我: 没: “你认为销售说什么?”

【二面后下医院】

纠结了很久穿什么? 带什么?

后来还说是穿的很休闲 (因为天气很冷, 看了网上也说没必要正装)。

要求 3:30 到, 我提前了一个小时出发, 中途发现由于查错路线、等公交、下雨堵车、所在地方打车困难等原因, 最后是恰好到, 之后需要吸取教训, 早做准备。

和慧姐 (杨森的前辈) 一起去两家医院, 发现她和医生的关系处理得很好, 可以问各种事情, 和护士也一样。她会关注医生在做什么? 也会谈国庆去哪里玩? 已经其他医院的政策, 而不是只谈药品。当遇到患者来时, 会主动让座并到外面等候患者出来再进去。

【医药代表需要有很长的时间花在做客情、等医生、坐车交通上面，而且可能不被理解。】

慧姐提到她刚做医药代表的时候，被保安赶出来立马就哭了的经历，她提点我好好查下销售，看自己是不是真的喜欢，因为销售最痛苦的也是最大动力来源的就是销量压力。

她问我如果要你两个月内卖掉十只类克，你打算怎么做？这个问题我回答的超级糟糕，我说先从家人朋友入手，她摇头说：“无论什么时候，你的客户都主要是医生，他们手里的病患是你能接触到的千百倍，你需要的就是让他们认可。”

她还说：“行业尖端的药可能客情只是一般，但如果替代品很多，医生为什么要选择你呢？那需要看你合不合眼缘。”

“医生比你懂得更多，当你去早访夜访的时候，你可以像他请教很多东西，而不是一味的推销产品。做销售，先学会做人。”

二面问题：销售意识比较薄弱。

只剩一个研究生和我抢了，三面的机会还是希望能有的！

2.16 广州 面试职位：销售实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047854-1-1.html>

题目：确定奶粉定位，定价，推广策略。

11 个人，坐成一个半圆，两个 HR 在对面。一个黑脸一个白脸。

一开始大家也是无法投入的，也许是因为人太多了，半圆坐也没有讨论的氛围，其实这是强生人力的一个失误，面试人数太多了。（如果这也是考核点的话，那强生需要的更积极的人，这个面试难度太大了，对经过两关考验的同学来说也是不公平的。）

其实重新想想，如果这时候有一个经验丰富的 leader，是可以安排好时间和人员的。

20min，首先每人 3 分钟看材料，一人一句话 3min 内将自己的第一直觉看法，之后 5min 定位，将小组分为两拨人，一个定价一个推广，每小组 3min，之后 3min 汇总讨论，确定一个主讲人将思路理清，大家统一意见，最后 3min 将方案展示出来。

（之后才知道，一起面试的有财务的，金融的，化学的，各个专业都有。本来可以发挥各人所长是最好的）

2.17 经验：西安杨森制药 otc 代表

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047858-1-1.html>

很多学生霸面，让我们这些正式收到通知的学生有些感觉不公平。因为面试没有先后次序可言，都是谁先来谁就先面。而且听说我来之前已经有一批面完了，因为人多，临时进行了群面。但是我是通知五点面试的，我来的时候已经没有什么人，而我是单独面试的。面试时候，首先开始的自我介绍不好，因为紧张，中间吞了吞口水，也说了句：对不起，紧张了。然后才迅速调整自己，往后的面试回答得尚可，面试官挺帅的，后来变得没有啥压力，又变得像聊家常了。

面试官提的问题：

- 1.自我介绍
- 2.你认为你为什么适应这份工作？
- 3.你认为你做最成功的事情是？
- 4.你可以问我一个问题

2.18 面试职位：医药代表

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047860-1-1.html>

先自我介绍，然后很随意的聊天，问了些你的爱好，为什么选择我们公司，很简单的问题

面试官提的问题：

1. 为什么要跳槽
2. 对医药代表的理解
3. 介绍自己曾经负责过的产品
4. 觉得自己做的最成功的
5. 工作之余兴趣爱好
6. 你觉得当医药代表所需要具备哪些素质
7. 你期望的收入是

8. 是否结婚，， 买房子否
9. 对于一个新产品你觉得应该怎么推广
10. 别人对你的评价是什么样的
11. 优点和缺点是什么
12. 要不要讲科会？ 频率是？？

2.19 西安杨森制药 - 研发员

本文原发于应届生 BBS， 发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047861-1-1.html>

填好表格随 hr 先生进到里面的单间， 面对面坐下。他做了自我介绍（想来自己还是紧张， 现在一点儿想不起他的姓名和职位）， 然后让我介绍下自己， 应聘 sales 的原因。我在回答中强调了自己具备较强的交往能力。Hr 先生让我举例说明， 我提到和那些被多数人认为难以相处的人， 自己也可以找到谈的来的话题。后来自己对这个回答并不满意， 这实在算不上是很有说服力的例子。

面试官提的问题：

中学及大学期间自己的情况

给出一个例子说明简历中写的"责任感强烈"

为什么要做 sales， 以你的专业去***很合适

在以前参加过的调查中， 如果遇到据访的情况如何解决

为什么只在大一拿过奖学金（hr 明确指出， 我的学习能力很差， 说大一以后怎么说也得再拿过啊， 说学生的任务就是学习啊） 为什么喜欢跑步

刚才面试的都是有工作经验的， 请试图说服 hr， 一个应届毕业生也可以做 sales 这些问题基本都是从简历中"挖掘"出来的， 建议大家对自己简历中的细节多加注意， 如果 hr 问到， 能给个满意的回答。

2.20 西安杨森 2015 春招 投北京的进

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1956493-1-1.html>

今天下午接到电话面试。问了一些基本情况，自我介绍，对销售的理解。

2.21 【北京】西安杨森实习面经，已获得职位

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1724526-1-1.html>

本人 985 制药工程硕士一枚，通过应届生网站找到了杨森的实习生，特发帖感谢一下。

整个过程都十分顺利，8.26 注册，8.27 投简历，8.28 收到电面，8.30 面试。

杨森是我第一份网申实习，也是第一次参加外企正规的实习面试，所以还是非常幸运能够如此顺利~~

首先电面

可能更像是电话通知，接到电话询问是否还在找实习工作，然后让我做个自我介绍，最后告诉我周五面试。

周五当天

通知的两点半的面试，但是邮件里写着提前半小时到，我在地铁上的时候就一直打电话问我到哪了。

两点十分到的公司，然后直接就进去面试了，不知道是不是两点的那位同学临时有事没能来。

我参加的面试是多对一，形式像是职来职往的那种，下面有很多小 boss（为啥是小 boss 呢，因为都很年轻，最后我进的部门来招我的姐姐也是 6 月份刚入职的），分别来自不同部门，她们通过我的自我介绍和提问，最后举牌是否想要这个实习生，最后是求职者选择一个部门。

时间应该有 40-50 分钟，因为我出华贸的时候是 3 点 10 分了。但是整个氛围非常好，boss 们也非常 nice。

在整个过程中，就是和 boss 们交流聊天，说几个我认为最后成功的重点吧。

- 1、我强调了制药工程的专业背景会有助于我在杨森今后工作的开展；
- 2、强调了我数据搜集以及分析的能力；
- 3、面试时候的表现不错（因为问题都很 nice，所以表达的也很顺畅）。

大多数的问题都是围绕自己的实习经历展开的，我的实习经历其实不牛，只是上一份实习中确实是做了一些事情的，所以回答的很顺利。

有一些还记得的问过的问题，都是其他面经中经常提到的。

例如：在实习过程中主要做了哪些工作

遇到的最困难的事情

举例说明做了一件需要利用很多资源的事情

平时怎样应对压力 等等

还有很多就是根据自己的回答和简历来临时发问的。整个过程都是全中文，没有涉及到任何专业性的话题。

去之前并没有做很多准备，只是把自己简历上写的经历都好好回顾了一下，并且有刻意强调和突出几个重点。感觉数据搜集和分析，表达流利顺畅是公司所看重的。因为最后有六个岗位都愿意让我留下来~

希望能帮助以后去杨森面试的同学们~

2.22 西安杨森财务 FLDP 终面面经

先更正上一个帖子里边的错误吧，二面面试官其实是以财务部的经理为主，不是 HR 哦，三面也是，另外，二面开始前讲话的也不是杨森的 CFO，好像是一个 Finance Director 吧，抱歉哪，给大家提供虚假信息，缺乏会计人的自我修养啊，狠狠批斗一下自己。

后来周一下午收到终面通知，今天下午面试，面试官是 CFO 和 Finance Directors，幸运的是我第一个面的，所以只有 CFO 还有一个 Finance Director，甚为 nice，也没有刁难我。中英文皆可，我想了想还是说英文吧，毕竟准备了好久啊。先是自我介绍，然后问为什么对 FLDP 感兴趣，再然后让给一个 example 来说明 analytical skills，我就说到实习里边的一个项目，又追问这个项目的具体情况，CFO 摇摇头说没太懂是啥意思，只好又解释了一下，又问从这个项目里学到啥，之后好像就没问题了，开始我问问题，这个好，只要准备了就不怕，就问了下 most exciting thing，对南京医药断绝合作关系的看法，还有对心血管疾病领域的战略，然后胜利结束，原来 15 分钟，我大概拖到二十多分钟，不过后面拖到三十多分钟的同志，呵呵，时间长了说实在的也不好，可能会让面试官觉得你没时间观念啊，所以别扯太多，这是来自 HR 同学的善意提醒，我觉得蛮有道理的。

最后，杨森送给每个参加终面的同学一瓶大宝 SOD 蜜，一瓶沐浴露，还有杯子，还有感谢信，很贴心哈哈。

求 offer 啊。

2.23 西安杨森财务 FLDP 一二三面面经

对西安杨森的感觉很好，所谓 big company impact, small company environment 果然是名副其实，员工很友好、环境很舒适。废话少说，面经如下，但每年面试形式也不太一样，希望对明年找工作的同志有所帮助。

一面是英文单面，周三下午，主要是一些 behavioral questions，比如举一个例子证明你可以用 innovative way 去解决问题，还问到一个是，你为这次面试准备了什么，幸好之前上过 J&J 的网站看了看，就说了一下强生信条里边第一条关于责任的部分，再胡乱扯了一下“big company impact”之类的东西。这种单面还是比较轻松的，即便英语不好也没关系，只要把意思表达清楚就好，需要做的准备，一个是英文自我介绍，第二个是了解一下强生和西安杨森的业务，第三是准备一下要问的问题，比如可以问下 HR 为什么要加入西安杨森，然后整个的感受啊。

二面是小组 CASE STUDY，周五早上 8 点 15 开始，一个大厅，五个小组同时进行，然后依次到另一个会议室作 presentation。最开始是一个老外 CFO 大致介绍了一下 FLDP 和自己在西安杨森的工作经历，之后 HR 大致讲了一下案例的内容和要求，紧接着 45 分钟的紧张讨论开始了。这次的案例讲的是一家公司有 4 个 store，需要对这 4 个 store 设计一个评分体系进行绩效评估，然后提出改进意见，每个小组分配了一个电脑，报表在 excel 里边就有，

用来计算一些 ratio, PPT 也要现场做。我们 5 个人的组, 先一起讨论了一下评分体系, 从采购决策 (包括毛利、存货和运输费用) 和运营效率 (包括存货周转率、sales per staff, sales per m², 营销费用率等) 两个角度去评分, 之后两个人负责计算各种 ratio, 另外三个同志讨论改进意见。一直到最后, 我们的 ppt 也没做好, 4 家 store 也没有打好分, 我哭, 时间真的好短。怎么办呢, 硬着头皮还是要上啊, 我们举手第一个展示。展示还行, 队友真心很强大, 英语也很好, 遇到好的队友是最大的幸运!! 最后那个打分, 只能按照 excel 一个一个在白板上现场打分, 然后计算, HR 一定很无语。。最后队友的总结真心挺漂亮的。好歹是完成啦, 真高兴。

二面之后回到案例讨论的大厅, 一边吃着东西, 一边和 HR 交流。感谢 J&J 的周到啊, 没有吃早饭的孩子们感觉好幸福。

等到所有小组 Present 完, HR 现场通知哪些同学进三面, 然后三面马上就开始了。这时候已经过了中午 12 点了, HR 同志太敬业了。

三面是 2 个 HR 面一个人, 比较轻松, 先是自我介绍, 然后问了很多问题, 比如为什么选择外企, 工作地点倾向。之后发了一张 A4, 正面是个资产负债表, 先让分析下这家公司怎么样, 然后翻过来是利润表, 发现 actual tax rate 有 40%, HR 让分析一下为什么? 好发散啊。这个完了就可以问 HR 问题了, 当时有点短路不知道该问什么, 后来乱七八糟问了诸如行业、竞争、工作感受、为什么离开四大到这里来、团队构成和背景啊等等。。

觉得西安杨森真心挺好的, 很人性化的公司, 环境很轻松, FLDP 的轮岗也很吸引人, 期待下一步通知啊。然后特别感谢同组的亲们, 认识你们特别开心!! 期待以后面试还能遇到!!

2.24 我的杨森, 我的 offer

没有想到 11 月 2 号杨森能给我电话面试。第一个问题。自我介绍 (要求社团经历、社会实践经历), 还有有点准备。接着是问, 你对杨森的了解 (以信为本, 止于至善) 剩下就是忽悠一下。接着就是实习期时间等一系列问题。请大家要注意就是你的社团和实践, 只要是真的, 你就放心大胆地说, 这点我觉得我做得还好。

11 月 14 日等了快 2 周了。杨森的确像各位前辈说的, 慢啊。我终于去办事处面试了。忐忑啊, 也是自我介绍, 你认为你在工作中遇到的问题, 你研究生学历为什么要来做销售, 对于我大学和研究生期间的家教和课题一顿问, 有点辉瑞的压力面试, 这点要提示尤其是研究生毕业的或者名校的, 面试的人认为这些人一定有能抗压力的能力, 所以都会采取这个方式。不要怀着侥幸心理, 和我一起面试的, 最快的 15 分钟。大家都差不多半个小时, 我面了一小时 10 分钟, 出来嗓子都冒烟了。

11 月 28 日, 上次面试又 2 个星期了, 一直没消息, 我想我被 pass 了, 想也不想了。没想到杨森又给我电话了。这次是另一个组的经理, 最后我才知道, 原来那个组本来要实习生, 可是后来因为市场大, 所以要了一个有经验的。实习生名额就没了, 也就是说我白面试一次。感谢王经理, 觉得我还行, 就给我推荐到我现在的老板这面试了。这次更 BT, 一个半小时, 我的妈啊。出来头都晕啊。也是和原来第一面差不多的问题。只是不停地给你设置障碍, 怀着怀疑的口气问我。我没敢太吹, 把经历说得尽力完善, 不让他找空子。就这样我出来了, 出门第一件事找水喝。总体感觉杨森的经理, 都很厉害, 毕竟杨森的培训是业内的“黄埔军校”, 都是人精。我解脱了, 就回寝室颓废了几天, 杨森还是没给我电话, 我感觉又没戏了。之后有一天也不知道人品大爆发居然认识一个同组的前辈姐姐。好不容易要来我老板的电话, 12 月 14 号我就鼓起勇气打了过去, 我靠了, 经理说: 我过了, 只是他们最近忙着年会, 没时间, 老板人真好, 说会尽快让大区经理面我的。我这又忐忑起来了。

12 月 16 号。四六级考前一天, 我六级过了, 所以没事在寝室上网, 突然接到一个天津的电话, 一问才知道, 原

来是杨森北区刘经理。我晕，我这兴奋加激动。按住性子。寒暄了一下。就是电话面试，第一，自我介绍。第二，问我社团经历（我们 6 个人组建了我们学校第一个学生论坛），第三，实践经历（可口可乐公司促销员），问我今年都 27 了，有没有和家里人叛逆的事。第四，经历痛苦的事。第五，你最成功的事。感觉刘大区，身为一个男人，声音好磁性啊，电话说了 40 分钟。说会一个星期内通知。哦了，我就这样玩了 2 天。

其实，一周内通知，都是外企的一个说辞，其实面试当天就知道要不要了。12 月 19 日，我给我未来老板打了电话，惊天的消息，告诉我，你过了，他会和人力资源谈流程，让我别急，也别面其他公司了。我这心踏实了。就这样等啊等啊。

发这个面经，希望能对大家有帮助，成为杨森的一员。从开始找工作到现在一直被 ps，杨森是给我第一个橄榄枝的公司，很幸运。作为过来人对大家不想说什么说教的东西，就是想提醒大家。

第一，要坚持药坚定。和我一起从 9 月开始找工作的很多同学，一开始都一心找外企销售，最后都去沈阳招聘会，而且很多人都签约了。我没有去沈阳，而是继续等待继续找。很多人都劝我做研发做国企（不是看不起国企）。我没有动摇，还是继续做。最后拿到 offer。其实，我一个不成熟的想法，做销售就去外企，不是看中外企的工资，是外企的培训，人生的第一份工作，起点要高，才对自己将来的路有帮助。

第二，要执着。一开始杨森电话面试，我经历了 2 次，可能也是杨森公司的问题。之前是网申的，这点觉得杨森很好，在网站出一个邮箱，让没申请的可以再发一次简历，我就发了，很快就接到电话了。

第三，说话的感觉，眼神等等。其实面经有很多，多看看。建议看看销售技巧，其实面试就是把自己销售出去。要自信，要诚恳，要不畏艰难。

希望能帮到没有进或者将来要进公司的朋友们，废话很多，实际内容很少。大家加油啊。为了自己的梦想去做吧

2.25 今天接到了电面

刚从南大出来往东大走去。。。打来了个电话

010 开头的 = =。。。以为又是什么黄金期货的推销 一接 原来是西安杨森

死都想不起来投过这个。。。后来才突然想到估计是强生的

HR 让我先做自我介绍

然后问我为什么想投这个职位，有何优势

问我有木有销售经验

问我对杨森了解多少，对药代的看法

然后就问我期望工作地

他说明年初开始有二面+实习+录用正式工作，都是在那个城市

我说了深圳，他问我一周可以几天

然后就挂了 说是等通知 等多久什么的我也没听清。。。

感觉说的不咋地，边走路边说思维混乱，而且都没反应过来

估计被刷吧

2.26 杨森一面

大学以来第一次比较正式的面试，紧张不言而喻，面试之前，自信满满，等那个总经理一来，顿时感觉压力好大，看来领导就是领导，有一定的气场，搞的我当时慌了又慌，自我介绍的时候都快忘了要说什么了，顿了顿，跟总经理说声抱歉，整理了下情绪，稀里哗啦的总算说完了，但并不是按照自己准备的那样可能准备的太充分了，在我问我问题的时候有些背的性质了，一旦忘词了，就紧张了，（不客气的说，经理问我的问题，我都想到了）

本来准备充分的思路，乱的一塌糊涂，，所以啊，面试千万别紧张啊，淡定啊淡定
不过，想了想是，自己第一次面试，差点就差点吧，我相信自己，一次面试并不能决定什么
发个帖子，希望对以后面试的童鞋们有些帮助

2.27 广州的，刚刚接到电话面试

因为投得比较晚。。

现在才接到电话。。。

不知道是面试，没有准备，回答得不好。。
而且好像电话有重音，我可以听到自己的声音，怪怪的，影响了发挥。。

内容很简答，就是自我介绍，什么时候毕业，以后的职业规划，期望的工作城市就这些，写出来看能不能帮助有需要的同学吧。。

那 MM 说 11 月中旬会有下一步通知，希望自己能接到，继续走下去吧。

2.28 杨森一面归来

这是比较蛋疼的一个下午，在昨天下午接到诺华的通知，今天下午两点半的群 p，一个月都没有接到过面试了，很兴奋。更兴奋的是 5 点过杨森的李言姐电话过来说今天下午 2 点半，诺华地区经理面试。我的个去，不来一个都不来，要来两个两个的，还同一时间，rp 真差。在彭姐的建议下，给李言姐沟通了，今天下午 4 点去杨森。面试的经过是这样的：去了就自我介绍，然后他们就按简历上的销售方面的经历问我，幸好我还没有写完，不然问的就多了！

总结：回答问题的时候最好言简意赅，我就有点毛病，喜欢把背景啊，经历啊，都先描述，几次被经理打断。两个都是普药的地区经理，一个不停的问一个没多少，虽然我不时的给那个沉默的经理一些眼光，但我觉得还不够，

还应该多照顾他的感受。

希望对大家有帮助。

再次谢谢李言姐，能帮我调调时间，因为我不想放弃任何一个对我未来有影响的机会！

补充，我的面试流程，网申，宣讲会教简历，地区面。不知道其他的是不是呢？

2.29 西安杨森待遇怎么样

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047853-1-1.html>

1、初进公司

底薪加补助 3000 元左右（有地区差异），试用期 3 个月，无奖金，但是试用期基本没有不过的（杨森全国缺人，流动率太高）

2、过了试用期可以拿奖金了，奖金 2 个月一周期，第一年很难拿（前一任的泡沫一般要挤一年，杨森是自己报量，漏洞很大），半年后工作努力的话可以拿到奖金了，最高可以到 8000-10000 元/周期，不算太低。

3、每年会有涨幅最高可达到 20%

4、主管底薪大概 4000-6000 之间（有地区差异），一般载杨森干 2 年就要升了，杨森缺人厉害，关键在熬。努力把！

2.30 西安杨森实习生面试面试西安杨森法务部实习生。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106133-1-1.html>

因为是实习生，面试过程比较简单，没有问太多问题，直接是高级法律顾问面的，问了更倾向于律所还是法务，说了两者的区别。主要还是面试官说的比较多，面试官介绍了西安杨森的大致情况，介绍了法务部的大致情况。面试的时候只要表现得自己比较踏实干活就行。

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>

