

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

扬子江药业篇

应届生论坛扬子江药业版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-560-1.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 扬子江药业集团简介.....	4
1.1 扬子江药业集团概况.....	4
1.2 扬子江药业企业文化.....	5
1.3 扬子江风雨中一路走来.....	6
第二章 扬子江药业集团笔试资料.....	8
2.1 扬子江的霸王笔经历.....	8
2.2 扬子江药业笔试.....	9
第三章 扬子江药业集团面试资料.....	9
3.1 扬子江药业质量管理专员面试扬子江-质量管理专员面试经验.....	9
3.2 扬子江产品专员面试经过。.....	9
3.3 扬子江药业化工实验室技术员面试面试难度一般。.....	10
3.4 扬子江药业微生物检验员面试扬子江面试-药物研究院。.....	10
3.5 扬子江药业研究员面试分析研究员面试经验谈。.....	10
3.6 技术员和质检员(泰州)校园招聘面试.....	11
3.7 扬子江药业 - 研发人员(南京)面试.....	11
3.8 扬子江药业 - qa qc(泰州其它)1对1面试.....	11
3.9 扬子江药业 - 行政专员/助理(泰州)面经.....	12
3.10 扬子江药业 - 医药学术专员(南京)面试经历.....	12
3.11 面试经历.....	13
3.12 外贸业务员面试经历.....	13
3.13 医疗器械临床专员面试.....	13
3.14 QC 检验员面试.....	14
3.15 会计面试.....	14
3.16 市场推广岗面试.....	14
3.17 财务面试.....	15
3.18 工程部职员面试.....	15
3.19 储备干部面试.....	15
3.20 扬子江药业初面.....	15
3.21 扬子江泰州面试经历谈.....	16
3.22 扬子江一面二面面经分享.....	16
3.23 扬子江电面分享.....	17
3.24 扬子江分厂面试记.....	17
3.25 扬子江泰州面试经历.....	17
3.26 扬子江泰州面试记.....	19
3.27 扬子江南京面试.....	19
第四章 扬子江药业综合求职经验.....	20
4.1 关于扬子江药业江苏海慈药业咨询.....	20
4.2 我在扬子江的一年.....	20
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 扬子江药业集团简介

1.1 扬子江药业集团概况

扬子江药业集团官网：

<http://career.yangzijiang.com/>

扬子江药业集团简介

扬子江药业集团创建于 1971 年，是一家产学研相结合、科工贸一体化的国家大型医药企业集团。总部位于长江之滨、“长三角”名城江苏省泰州市，现有员工 5000 余人，总资产 50 多亿元，总占地面积约 200 万平方米。集团以扬子江药业集团有限公司为核心，旗下有扬子江药业集团江苏制药股份有限公司、扬子江药业集团北京海燕药业有限公司、扬子江药业集团上海海尼药业有限公司、扬子江药业集团南京海陵药业有限公司、扬子江药业集团四川海蓉药业有限公司、扬子江药业集团广州海瑞药业有限公司、扬子江药业集团江苏海慈生物制药有限公司等 10 多家成员公司。集团全部生产厂房和剂型均已通过国家 GMP 认证，拥有年提取中药材万吨级的中药提取生产基地。

扬子江药业自创建以来，以做大做强药业，迈向国际化企业为目标，不断加快科技创新、自主品牌建设步伐，打造核心竞争力，企业综合经济实力得到快速提升。自 1996 年起，企业各项经济技术指标连续 10 多年排名江苏医药行业首位。1997 年起，连续多年跻身全国医药工业前五强。2004 年至 2006 年，集团销售、利税指标双双跃居全国同行首位，上榜“中国最大企业集团 500 强”和“全国纳税 500 强”，成为中国制药企业的“新科状元”。企业“护佑”商标荣获中国驰名商标称号，并通过了 ISO14001、OHSAS18001、ISO 9001 三项体系国际认证。

在企业发展中，扬子江药业集团坚持走“科技兴企”、“科技强企”的发展道路，按照“三高一特”（高科技含量、高附加值、高市场容量和疗效独特）的新品开发战略，每年用于技术创新与开发经费支出额占销售收入的比例达 5% 以上。除自主研发以外，还通过产学研联合，广泛与国内著名的院士、专家、各大院校研究机构合作，与海外高级科研人员合作组建联合实验室，共同开发研制。企业挂牌成立了“博士后科研工作站”、“国家级技术中心”，并将科研的触角向大城市转移，相继在北京、上海、南京、成都、广州等子公司筹建研发中心。旨在推进中药现代化关键技术的突破和集成创新，经国家发改委批准，2003 年，扬子江联合国内 5 所高校和科研院所成立了“南京海陵中药制药工艺技术国家工程研究中心”。2006 年以来，扬子江还被科技部列为“国家创新型试点企业”、“新型药物制剂技术国家重点实验室”。作为中国（泰州）医药城的重要组成部分，由扬子江药业集团筹建的总投资 1.83 亿元的“江苏（泰州）新药研究院”，已列入省“十一五”重大科技基础设施建设项目。通过整合科研资源，计划建设四大研发中心：化学药物研发技术中心、药物制剂工程技术研究中心、中药制造工艺工程研究中心和生物药物研发技术中心，并建立与之配套的科技成果转化中心和产业化基地。

经过 30 多年的积累和创新，扬子江药业集团目前已形成中西药并举，覆盖抗生素、消化系统药、循环系统药、抗肿瘤药、解热镇痛药等领域的 10 多个系列、10 多种剂型、100 多个规格的产品群。集团主要生产片剂、胶囊剂、颗粒剂、口服液、糖浆剂、软膏剂、冻干粉针剂、大容量注射剂、小容量注射剂等 10 多种剂型的产品，其中，5 个产品被国家发改委批准为单独定价，7 个产品被列为“国家中药保护品种”，8 个产品被评为“中国知名品牌”，有 90 多个品种纳入医保目录，20 多个产品销往中东、欧洲、新加坡、斯洛伐克、印尼、香港等多个国家和地区。萆铃胃痛冲剂被列为“全国中医院急诊必备用药”，经前平颗粒被列为中华医学会“重点推广工程”，拳头产品“胃苏颗粒”经权威报刊、权威协会、著名网站联合调查授予“中国市场产品质量用户满意第一品牌”称号。

扬子江药业集团始终秉承“求索进取，护佑众生”的企业理念，注重营造以人为本的企业文化，着力构建和谐企业。在大力发展经济的同时，注重环境保护，鼎力支持行业建设、卫生教育事业、扶贫赈灾、军队建设等，真情回报社会。集团独家支持中国医药卫生行业科学技术最高奖——“中华医学科技奖”和“中国医师奖”的评选，广泛资助各大行业协会的学术活动。自2001年起连续三年，集团联合国家五部委，承办大型社会公益活动——“关爱西部健康行动”，累计投入4000多万元，行程三万余公里，向西部地区10多个省、市、自治区“送医、送药、送知识”。在2003年“抗非”斗争中，扬子江向全国各地医疗卫生机构捐赠了价值500万元的药品，并捐资100万元设立了“扬子江抗非救助基金”。集团还当地成立了“扬子江慈善会”，关心社会弱势群体，为构建和谐社会贡献了一份力量。

面向未来，扬子江药业集团不断做大做强，大力实施国际化战略。随着京、宁、沪、蓉、穗等高端城市战略布局点的推进，扬子江药业正快速成长为国内最大的医药产业集聚群，扬子江人参与国际市场竞争的步伐更加坚实有力。奋进中的扬子江药业集团，以产业报国的情怀，锐意进取，永不满足，竭诚为全人类创造健康生活服务。

1.2 扬子江药业企业文化

扬子江药业集团深知，企业文化建设是培育“四有”职工队伍的有效载体，是深化职工之家建设的有效途径。为创建一流的硬件文化设施，他们投入2000万元，建成面积10280平方米的“职工之家”。设职工食堂、桌球室、乒乓球室、棋牌室、图书阅览室、电教室、舞厅、健身房、浴室等活动场所，集就餐、洗浴、学习、休闲、娱乐、体育等服务功能于一体，如今，这一硬件设施国内一流的“职工之家”已被中华全国总工会评为“全国模范职工之家”，成为工会开展文体生活的主要阵地。为丰富广大职工的业余文化生活，集团组织了舞蹈、烹饪、足协、篮协等10多个兴趣小组，多次举办征文、书画、采风摄影展、文艺演出活动。工会每年都利用各种节日的契机，举办新春联欢晚会、曲艺大赛、职工运动会、七一大合唱比赛、会操比武、职工风采大赛等。这些健康向上、喜闻乐见的文体活动品味高，适应了青年人的特点，弘扬了企业文化。

丰富多彩的文体活动使扬子江人充满了生机和活力。感觉绝对不一样，每个员工身上都仿佛装了一台发动机，有一股不服输、不言败的闯劲和干劲。表现在工作上，讲究高效，不达目标不罢休。营销人员在市场上冲锋陷阵，与竞争对手斗智斗勇，夺取一个又一个市场制高点；内线管理人员顶真碰硬，推行“三公”、“三忘”、“三精”，严格管理，一切围绕市场转；生产工人一丝不苟，精益求精，确保产品质量和市场供货……在扬子江，上班时，看不到闲逛、闲聊的人，大家都在全神贯注地工作，工作就是最大的乐趣，已成为职工自觉的意识和习惯。

扬子江每年都要开展一些劳动竞赛、技术比武活动，掀起比学赶超的浓厚氛围，促使广大员工技术业务素质得到提高。每年的年中、年末，扬子江都对集团劳模、标兵进行隆重表彰，通过选树典型，弘扬先进事迹，深入开展群众性的学先进、争当先进活动，进一步激发广大职工的开拓创新精神。

上班全身心投入，下班则是另一个样子，人际关系体现出温馨、互助、互爱的一面，这也是扬子江企业文化的一大特色。谁家有事，就是大家的事，谁有困难，大家都伸出援助之手，这时工会、共青团、党小组发挥了很好的作用。2000年，一名职工不幸得了尿毒症，急需换肾，面对数十万元的换肾费用，家境并不富裕的这名职工几乎绝望了，这时全厂职工伸出了援助之手。数天时间，工会就把近10万元捐款送到患病职工家中，让这名职工顺利地进行了手术。

工厂关心职工疾苦，职工反过来报答更多。扬子江人爱厂如家，乐于奉献的精神和故事更是比比皆是。无论是舍小家、顾大家，常年奔波在销售第一线的营销将士，还是挑灯夜战，一头钻进实验室的科研人员，亦或是加

班加点，坚持工作岗位的普通员工，大家都从心底喊出“扬子江，我可爱的家园”这一朴素、温情的口号，自觉地，象爱护春天绽放的花朵一样爱护自己的企业，自愿地为她付出青春和热血，无怨无悔。

“做扬子江人，要有扬子江魂”，这是扬子江药业全体名干部职工的心声，也是扬子江独特的企业文化。这种企业文化产生的巨大力量，把扬子江药业推上了一个又一个高度，它托起了扬子江的昨天和今天，也必将托起扬子江更加辉煌的明天，更美好的未来！

1.3 扬子江风雨中一路走来

2004年，扬子江药业集团实现了令人振奋的一跃，销售达到80.60亿元，销售和利税分别增长33.18%、30.26%，销售和利税均列全国制药行业第一，以优异的业绩刷新中国制药企业发展的历史纪录。从一个简陋的制药车间起步，扬子江在全国6000多家制药企业的激烈竞争中脱颖而出，成为中国药业第一，靠什么？

徐镜人董事长坐在记者面前，这位历经市场风雨洗礼的企业家，并不因为创造了引人注目的业绩，成为行业排头兵而沾沾自喜。

他神情凝重，徐徐道出扬子江人创业的理念和创业的艰辛。

依我之见，计划经济某种程度上是绵羊经济，缺乏竞争力。市场经济是胜者为王。说得难听一点，企业竞争就像动物世界的情形，虎和豹为什么强？因为它力量大，力量小的就要被它吃掉。做企业要如临深渊，如履薄冰。我不但看胜者，更看败者，败者是镜子。他是什么原因垮台的？他垮台走的岔路小路，就是我们要接受的教训。

虎有虎技，狼有狼术。你有什么招数，我比你更强。市场把我们逼上了这条道路，只能顺势选择，加快发展。不坚持这个观点就会犯错误，就会失去发展机遇，不进则退，非一即零。一个企业的发展需要调整，但只能在发展过程中不断地自我调整，不能停下来。我们力争上游，不只是为了争第一，更是为了多生产好药，切切实实为广大老百姓服务。

强烈的危机感，永不懈怠的竞争意识，使扬子江一直处于快速发展之中。从1981年开始，企业的生产销售连续8年翻番，于1988年在江苏制药企业中第一个突破亿元大关。1996以来，企业综合经济效益连续五年排名全国医药行业前五强。2001年，跃居全国第二。

采访中，记者注意到扬子江发展中的几个主题词：“创新”、“务实”、“执行力”、“警醒”、“名品”。

徐镜人说，“制药企业必须找到一个难以被他人取代的位置，而只有技术创新，才能使企业取得这一位置。”在药品研发领域，如果10个项目中2~3个有成果，就算是不错的结果了。创新需要敢冒风险的精神。1996年以来，扬子江平均每年问市的新药达15个以上，有自主知识产权的占五分之一左右，且当年开发的产品占销售总量的比例达30%以上。这样的规模和速度，在国内制药业绝无仅有。

上世纪90年代初，我国还没有强制性实施GMP（国际制药工业质量生产管理规范），很多人认为，投入太大，疑虑中国要不要搞。甚至认为，搞GMP找死，不搞GMP等死。扬子江人却说，不搞肯定死；搞，才有药的质量，就有生的希望！到目前，扬子江在这方面的投入达5亿多元，从国外引进的世界先进的设备达数百台，通过GMP认证的厂房面积和药品剂型数居全国之首。1998年，扬子江花500万元，请来著名的美国麦肯锡公司，对企业进行全方位的管理策划。通过改造，公司运行机制焕然一新。创新精神已融入公司每位员工身上。去年，机电车间主任谭长青带着李继阳等技术工人，破解了德国设备生产商没能解决的B+S洗瓶机防断针技术难题。德国人连声称赞，还给他们颁发了2.3万欧元的奖金。这两年，扬子江先后有5项QC成果获得全国医药行业质量管理一等奖。

扬子江不搞多元化，不搞兼并的扩张战略，典型地反映了她的务实风格。不搞多元化，徐镜人的说法是：一个人一辈子能做几件事？做成功一件就不容易了。有关部门曾提出让扬子江兼并濒临倒闭的企业，徐镜人详细了解情况以后，觉得不但没有办法从根本上为它解决问题，还可能背上一个包袱，因而婉言谢绝了。徐镜人说，“我也有扩张的野心，但没有几个像我这么老实的。”扬子江心无旁骛，老老实实地在自己熟悉的领域精耕细作，做大做强。2003年国家发改委、国家食品药品监督管理局联合组织的中国医药企业竞争力评估结果，扬子江综合竞争力排名第一。2004年，中国医药企业管理协会、中国医药商业协会等联合评选“中国医药杰出企业家”，徐镜人

以唯一的满票当选十大杰出企业家之首。扬子江心存天下，诚信经营，取信市场。与几百家医药公司、几千家医院长期合作，数以百亿计的财务往来，历年的坏帐损失都没有超过 1%。这不但在国内企业是一个奇迹，在发达国家也少见。2003 年，扬子江获得江苏省诚信评价第一名。2004 年，国家工商总局授予全国“守合同重信用”企业。

“1%的不执行，就可能遭致 100%的失败。”军人出身的徐镜人似乎对“铁军”一词有着特别的领悟。扬子江药业每批新进公司的员工都要参加军训，每年举行两次颇具声势的军训会操比赛，内线外线各部门全员参加。建立严密的考核制度，通过各种方式培养员工的责任感、归属感，使员工的命运与公司的前途紧密相连，在公司上下形成了“个人服从组织，执行没有借口”的工作热情和拼搏精神。扬子江形成了三大局、九大公司、40 个省公司、150 多个办事处的服务网络，两千营销铁军，水银泻地般密布全国，其规模和效率堪称国内药业之最。在扬子江，对整个团队的称谓通常不是“全体员工”，而是“全军将士”。员工则把扬子江称为“可爱的家园”，车队的驾驶员自己动手，把这句话贴在车身上，人在祖国各地奔忙，心在温暖的扬子江。

为避开经营管理中的暗礁险滩，扬子江药业形成制度，对挑毛病者进行奖励。管理人员工作中有什么问题，要公开剖析讨论，有错必改。作为企业的创始人和领军人物，徐镜人在公司享有很高的威望，同样为自己的失误作过公开检讨。2004 年底，集团上下欢欣鼓舞之际，他在年终工作会议上用大量篇幅阐述了企业发展中四个方面的“不协调”，引用比尔·盖茨的话说：越是成功，越是感到自己不堪一击。

扬子江制药厂起步之初，主打产品是板蓝根干糖浆和速效伤风胶囊。1992 年，离开扬子江 3 年的徐镜人重新回到企业时，面对的是一个亏损 230 万的扬子江。百废待兴，靠什么在日益激烈的竞争中取得一席之地？必须拿出为大多数老百姓所需要的过硬的新产品！他将目光瞄准了名品开发。

他三次拜访中医泰斗董建华，开发中药护佑众生的一片痴情感动了这位老人。董老郑重地交给扬子江他集 40 年临床经验总结出来的治疗胃脘痛的验方。

徐镜人立即成立 12 人攻关小组，夜以继日地展开研制，很快试制成功，后来获得“七五计划”重点项目攻关大奖。这个新药，就是后来几乎家喻户晓的胃苏颗粒，它成为 1989 年以来我国第一个国家级纯中药胃药。2003 年中国医药商业协会、中国企业信用协会等 60 余家权威行业协会以及几大媒体、网站组织 80 多万用户问卷调查，胃苏颗粒被评为中国市场产品质量用户满意第一品牌。胃苏颗粒诞生后扬子江的年销售额开始以一个亿的速度上升。不是优质产品不做！这仅仅是一个开始。

扬子江致力培植能在市场上攻城掠地的当家产品，确定了“三高一特”的新品开发方略，即高科技含量、高附加值、高市场容量和疗效独特。目前，已形成消化系统类、心脑血管类、呼吸系统类等 10 大类、100 多个品种的产品结构。其中，8 个产品被列为国家高新技术产品或星火计划项目，5 个产品被列入国家药品单独定价目录。多年来，扬子江产品合格率始终保持 100%。经前平、百乐眠、萆铃胃痛、蓝苓等独家中药产品以独特的疗效，像胃苏一样赢得用户，赢得市场。2004 年，有 8 个中西药产品在国内同类市场占有率居第一位。在全国各省的药品招标采购中，扬子江总体中标率达 80% 以上。20 多个药品销往新加坡、斯洛伐克、印尼、香港等多个国家和地区。

产品创新离不开人才。“要与知识经济握手，先要和博士、院士握手”，1995 年以来，扬子江每年从国内知名院校招聘本科以上各类人才百名以上。2001 年和 2003 年，先后成功举办两届院士高峰论坛，邀请 20 多位两院院士为企业献计献策。扬子江还把寻觅人才的眼光延伸到国外，相继从美国强生集团、比利时杨森集团引来多名高层次人才，2004 年与美国默克公司高级科研人员合作，在上海浦东成立了上海司佳药物研究开发有限公司。

入世后，中国越来越成为世界医药制造企业的主战场。面对跨国公司咄咄逼人的挤压，扬子江在产品、科技等方面加紧内涵扩张的同时，走了一条有自身特色的外延扩张之路，打造跨地区、科工贸一体化的规模优势。

2001 年开始，扬子江投入 4.2 亿元在南京马群打造南京海陵药业，建成国家级中药研发工程中心；抢滩上海，投资 3.5 亿元，建设上海海尼药业有限公司；随后西进成都，投资 3 亿元建设四川海蓉药业。再后来是南征北战，广州海瑞药业和北京海燕药业相继投入建设。在泰州总部，总投资 6.5 亿元，作为江苏省沿江开发重大项目“一谷六园”龙头园的扬子江药业城已经初露雄姿。扬子江人正遵照 2 月 1 日省委书记李源潮同志视察时提出的要求，抓紧建设，早日建成全国医药产业第一园。

以长三角为大本营，扬子江药业位于泰、宁、沪、蓉、京、穗等的七大产业基地框架全面铺开，形成了“七

星拱月”的战略版图。

一个现代化的药业王国正在崛起。它的目标，是世界制药业 50 强。

如果你想了解更多扬子江药业集团的概况，你可以访问扬子江药业集团官方网站：<http://career.yangzijiang.com/>

第二章 扬子江药业集团笔试资料

2.1 扬子江的霸王笔经历

今天去了扬子江在南理工的笔试，这应该今年扬子江招的第一批人。其实我没有收到笔试通知，这是三天前的事了。这让我很不爽，因为之前做了很多准备工作，这意味着我的所有努力都没被认可，我不能接受。于是第二天我打电话去扬子江总部的人力资源部门，跟他们说我想得到这次笔试机会。那人跟我说不可以，因为人员名单已经定下来了。我只有强调我是泰州人，从选择学药开始就心存加入扬子江的信念，并且一直不曾放弃努力。我情真意切地说应该是我以前做得还不够好，所以这次想找个可以弥补的机会。我想是我那会儿的真诚打动了那人吧，他说你去试试吧，既然你这么想进来，那你就当天去笔试现场跟负责人讲清楚你的情况。我很激动，于是我说了声谢谢就挂了电话。然后那天晚上我在床上想着这件事的时候突然发现很多不妥，因为有四个考场，到底负责人会在哪边我不知道；如果到时负责人不肯给我机会的话我该怎么办？我没跟那人说我的名字也没给他联系方式他们怎么会晓得我呢？我也没跟那人要联系方式所以遇到状况的时候我想找个撑腰的人都没有。这些顾虑让我不安了。昨天的时候我就在想假如他们今天不给我笔试机会我肯定会很郁闷，所以我应该找点什么快乐的事抵充一下，于是我跟哥说今天我要去他那边吃他做的饭。

今天早晨六点多就起了，八点半才到南理工。中途换车的时候看到了小黄毛，跟他女朋友一起。还是蛮高兴的，因为很久没见到了，呵呵，我从不惧怕承认我很花痴！

下车的时候遇到了好多药学的女生，发现他们都挺高的，就是我穿了高跟鞋还比她们矮一小点，当时倒是没特别在意。到了考场那边费了几番周折才找到公司的人，让我侯考。九点半考试眼见着都九点二十了还没让我进去，我看人还都在填一份很详细的表格，于是我跟那人说你先让我填着表吧我考完再跟你解释。那人就给了我张表，试卷也终于发给我了。又让写身高，我犹豫了会儿到底是写 160 还是 158，最后我诚实地写了 158。试题很简单，算是能力测试题吧。有很多题答案是递增的，就是越往后越像精英做的事，我想那个答案应该比较符合企业要求，可是我以为自己真实地做不到那么好，于是我就选了跟自己比较像的，我说过，我很诚实。

考完后心情不错，给哥打电话，还没起，唤他起来买菜去了。早上吃了四块饼干喝了一杯水，其实满饿的。到了湖南路给哥打电话，说是回家了已经，于是让他下来接我，因为可能不认得，虽然我已去过两趟。我是个大大的路痴，这我早就知道。可是就这样还是丢了脸。我跟师傅两个人就这么走着走着我觉得不对了，因为越走越不像了。师傅扭头往后看了一下说，那是你哥吗？我回头，哥正在一栋楼前瞅着我们呢。他说，我见着你们转弯过来了，然后说着话从我面前就走过去了。嗬嗬，他还没足够帅，所以没吸引住我俩的眼球，我现在这样想。哥做的菜很好吃，超出了我的想象，所以吃得很撑。可是我竟然吃不动那个红烧肉，我很悲哀，看来真是老了。下午回来碰到李少华，他也参加笔试了。想起来问他他们考场的女生个儿高不高，他说挺高的。我突然意识到扬子江挑人的条件里竟然还有身高这一项，我很愤慨，身高哪里是我能决定的嘛！扬子江真是很不厚道！打电话跟爹讲了这事，用义愤填膺的口气。爹说应该不会的，再等等看下面还能不能有机会面试。也只能这样，还是觉得扬子江很恶心，不是一般般的！

2.2 扬子江药业笔试

今天上午从参加了扬子江药业集团的笔试，昨天下午参加的宣讲，晚上收到短信通知今天上午在教室笔试。心想招聘单位要考查的题目肯定不是一个晚上突击就能突击出来的，所以什么都没准备，结果上午一看到试题就傻眼了，绝对的综合能力测试啊

50个单选题，60分钟内做完，题目涉及数学逻辑能力、空间演绎能力、语言表达等等，我很容易被数字整晕，所以把数学逻辑的题目跳过去先做的后面的题目，以保持头脑的清醒！后来发现数学题目没有想象的那么难，笔算也算挺快的（是不是自我感觉良好啊）真正让我头疼的是空间演绎题目，看啊看猜啊也不确定到底该选哪个答案，看着每一个顺眼的，唉现在等面试通知呢，不知道还有没有机会

第三章 扬子江药业集团面试资料

3.1 扬子江药业质量管理专员面试扬子江-质量管理专员面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017年6月30日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106640-1-1.html>

1、企业参观（一流的设施）；

2、面试：（1）专业面试：一个HR、一个部门经历，每人20min；

（2）团体做游戏：一般都做不出来，主要考察大家在过程中的表现；

（3）无领导小组讨论：川普和希拉里的演讲视频：a、看视频后的个人观点陈述；b、围绕视频中的一个问题进行讨论和总结。

3.2 扬子江产品专员面试经过。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017年6月30日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106638-1-1.html>

是电话面试，之前只是等通知的状态，不知道具体什么时间电话面试，就把面试官可能会问到的问题，以及产品专员的日常工作写到了一张小纸条上，随身带着，避免面试过程中太紧张会出现卡词。面试官会针对简历提些问题，只要准备充分，还是很简单的，面过之后，HR对我的评价是逻辑思维强，主要是因为我有小纸条，哈哈。

问你对产品专员有哪些了解。

答制定产品策略，包括市场定位，销售渠道，针对产品特点制定活动方案，起步阶段还是多了解疾病领域知识，制作产品PPT，宣传手册等。

3.3 扬子江药业化工实验室技术员面试面试难度一般。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106637-1-1.html>

面试难度一般，就是自我介绍，然后根据简历问几个基本问题，还会问问有什么特长。研发一般不问特长之类的，市场可能比较重视，公司很缺人，一般都会通过的。

你为什么选择扬子江？

地理位置比较好，房价一般，城市有发展，适合定居。

3.4 扬子江药业微生物检验员面试扬子江面试-药物研究院。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106636-1-1.html>

托朋友交了份简历给扬子江药业泰州总部，想要应聘的职位是生化研究员，当时已经把上一份工作给辞掉了，所以打电话让过来面试就来了，如果面试成功还给报销来时的火车票，不知道现在还有没有这项政策。首先是到人力资源部面试的，比较简单，就是问下工作经历，填写下应聘表，谈下薪资方面的问题后，人力就给部门打电话，直接让我去了药物研究院找领导面试，到药物研究院后，是我的组长和分析所所长面试的，也没问太多问题，就是介绍下自己，和对应聘职位的理解，大概也就十几分钟，面试完成后，我出去等了下，他们两人商量下，说决定要我了，之后反馈给人力那边，人力给我上家公司领导打电话做完背景调查后，人力就通知为可以体检签订合同了，总的来说比较简单，现在回想起来，可能是这边缺人，所以比较容易入职吧。

面试官的问题：

问觉得自己有哪些缺点。

答内向，执行力不足，希望在以后的工作中提升自己。

3.5 扬子江药业研究员面试分析研究员面试经验谈。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106635-1-1.html>

在学校校园招聘投递了简历，然后人力资源部面试（视频面试），了解在学校的学习情况，研究课题，对分析这个岗位的理解，然后来公司总监面试，很简单，聊聊家庭，聊聊校园生活经历，就欢迎我参加这个大家庭了，后来发了 OFFER,就过来实习了。

面试官的问题：

问最印象深刻的事
答兼职生活

3.6 技术员和质检员(泰州)校园招聘面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106633-1-1.html>

在 51 上得到的面试机会。先是 hr 电话来通知自己，因为这个公司在业界很有名。所以就去了。面试前，先做了下英文测试和专业测试。然后面试官询问在校的经历。后来被录取，工资 5000 左右，还挺好的。

面试官提的问题：

在学校什么学的虽好

有什么业余爱好，最想从事哪个方面的工作。有没有什么特殊技能，平时学习态度怎么样

3.7 扬子江药业 - 研发人员(南京)面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106632-1-1.html>

面试经历：

扬子江先在学校就业指导网上发出了校园招聘的通知，然后根据要求网上投简历申请职位。之后申请成功后做了个职业测评。过了十天左右接到面试通知。同一批应届毕业生到一间教室里等待，然后按岗位不同分批逐个面试，大概一周左右出结果让签约沟通。

- 1、药物分析过程中用到的仪器；
- 2、高效液相色谱仪使用注意点；
- 3、未来五年的职业规划；
- 4、抗压能力如何；
- 5、对公司有什么疑惑；
- 6、将来从事工作专业的局限性；
- 7、发表文章的相关背景。

3.8 扬子江药业 - qa qc(泰州其它)1 对 1 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106631-1-1.html>

第一天先去听他们的宣讲会, 然后现场投简历, 进行一个简单的面试, 问的问题就是先简单介绍自己, 然后偶尔问点你的专业知识。第二天就是 1 对 1 面试, 最后还有一个电话面试。我认为最主要的还是要多面试多练习, 不要怯场, 最重要的是让面试官记住你, 因为面试官每天面试那么多人, 想的都是什么时候能面完, 一旦你有什么地方能让他, 印象深刻, 你成功的机会就会增大。

面试官提的问题:

1. 请你简单的介绍自己。(一定要又准备, 如果给你两分钟最好时间控制在 1 分 45 到 2 分 15 之间, 很多人一分不到就说完了)
2. 你为什么想要这份工作
3. 家里面的成员都有哪些。(如果是外地的还会问你父母同意你在这儿工作吗?)

3.9 扬子江药业 - 行政专员/助理(泰州)面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106630-1-1.html>

先网上投递简历, 接到面试通知后去面试, 注意形象, 穿职业装, 给人干净利落、整洁大方的感觉, 面试第一印象很重要。面试过程中注意沟通能力、表达能力和应变能力良好地发挥, 不能过多地向面试官提问题。

面试官提的问题:

- 1、行政工作比较繁琐, 你为什么想从事行政专员的工作?
- 2、你认为行政工作应该包括哪些内容?
- 3、你所了解的行政专员岗位职责是什么?
- 4、你认为怎样才能做好行政专员的工作?
- 5、行政专员应该具备哪些素质?
- 6、你为什么会选择我们公司?
- 7、你觉得怎样从行政方面节约公司成本?
- 8、你曾经为你的企业提供了哪些有效意见?

3.10 扬子江药业 - 医药学术专员(南京)面试经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106629-1-1.html>

通过上上届在扬子江药业集团工作的直系学姐内部推荐, 如愿申请南京地区的医药学术推广专员, 简历是很用心的制作, 把我的闪光点尽量写出来, 经历也跟推广相关。

自己认为很适合这个工作, 虽说还有一些进步的空间。

因为现在属于春招了, 所以名额很少, 公司对人才的筛选也很重视。简历上交当晚 11 点, 学姐问我公司那边问, 如果我和公司签了之后是否能立即上岗, 而不是要等到七月。我说应该可以克服困难, 因为学校这边还有点事, 也并不是我还有顾虑, 我真的特别想去扬子江, 特别喜欢医药学术推广的工作, 也特别特别想待在南京, 喜欢南

京的玄武湖、夫子庙等等等等.....

现在正在等面试通知，据说有简单初面，还有大区经理在南京的终面，希望我能过！过！过！

签约之后，是否能立即上岗？

将来可能问，为什么想在南京，有什么优势，对公司的了解，对职位的了解，为什么觉得自己适合这个职位？

3.11 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106627-1-1.html>

面试过程：一对一面试，首先是自我介绍，然后针对简历提问题，为什么不投研发部门，对工作岗位职责的了解，学生经历中的一些亮点。

3.12 外贸业务员面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048911-1-1.html>

公司是来学校进行的宣讲，因为扬子江药业在业内的口碑不错，平台也很好，再加上外贸这个岗位僧多肉少，当天来面试的人很多，竞争也挺激烈的。面我们的三位表情都很严肃，后来才知道其中的两位是外贸部的销售人员剩下的那位是 HR。我们被分成了 2 组，每组大概 10 个人这样，先是一分钟的英文自我介绍，然后就是用英文进行辩论，我们这一组又被分成了两小组，辩论的题目是药品的价格和质量那个在销售过程那个更重要，因为我在自我介绍环节展现的口语不错，辩论环节就被小组人员一致推出当主辩，大学期间我连中文的辩论赛都没有参加过，这次直接来英文，当时心里也是挺紧张的，不过还是该怎么讲就怎么讲了。我以为没戏了，中间隔了两个星期，有一天突然接到公司电话，说让去公司总部面试，二面是部门的部长以及各个处室的主任共三位，部长问我为什么想做外贸？有什么优势？当初想着我的口语不错，就主动提出可不可以用英语回答她们的问题，部长很开心的一笑说当然可以呀。有条不紊的回答好后，部长明显对我的表现还挺满意的，然后就简单的问了一些外贸方面其他问题都不难。总之，这次面试还是很愉快的，最后拿到了 offer。

3.13 医疗器械临床专员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048909-1-1.html>

接待我的是一个江苏人，也是我的面试官，在成都市场做了五年，算是老代表了，但是由于扬子江药业在医药销

售这一块面临着转型，所以开始吸纳新鲜血液，招聘大量年轻的代表。所以呢，在医药销售中的牧师还停留在以前那种，具体哪种你懂的。面试是也不是特别正规，并没有繁琐的流程，就相互之间聊了聊，最后问我有没有留下来的意愿。反倒是我问得比较多。

3.14 QC 检验员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048908-1-1.html>

面试经历：

先是到人力资源找 HR,然后是 HR 带你到相关部门找领导和主管，三个人面试，首先是自我介绍一下自己，然后向你提问题，最后是拟向他们提问题

面试官提的问题：

以前的工作领悟，然后就是为什么要离开，然后就是，提一些专业性的问题，最后问你对薪资待遇有什么要求

3.15 会计面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972594-1-1.html>

简历投了有一个多月接到电话。直接到公司总部进行面试。后来来了之后说要先笔试，还紧张了一下。结果直接就面试了。主要还是看中学历跟家庭地址。是泰州附近的人再加上个像样的学历基本就定了，现在主要要求研究生学历。

【转】

3.16 市场推广岗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972593-1-1.html>

就简历上写的的提问，个人介绍，家庭情况，工作情况，学习期间的相关经历，工作地点，职位了解，自己以后的职业的规划。

【转】

3.17 财务面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972592-1-1.html>

男的很容易，面试主要是非专业问题，没有太多专业问题，二面是财务部副部长，三面是部长，主要就是聊聊为什么来我们公司。

【转】

3.18 工程部职员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972591-1-1.html>

就是问了一下，大学最后悔的事，然后就是问了对公司的看法，还有就是实习期 100 块钱一个月能不能接受这些问题。

【转】

3.19 储备干部面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972583-1-1.html>

首先要自我介绍，问一下你想在什么地方工作，对工资的期望值，有没有相关的实习经历，会用一些什么药检仪器。

【转】

3.20 扬子江药业初面

下午两点多接到工作人员的电话说要见面聊聊，时间是三点五十。就一个小时的准备时间，还真有点慌。

面试在一个小时内完成，我们是 5 个人一起面试的。自我介绍是必不可少的，我从自我介绍开始就犯错了，别人都说了很多，各种活动啊奖励啊吧啦吧啦吧啦~~我说的很简短，获奖情况和各种交流什么的都没说，还以为这样简洁呢，现在想想真是愚蠢，自我介绍不就是要展示自己的优势嘛，我恰恰是把重点的给省略了，估计犯这种低级错误的也就我吧，汗一个

后来是挨个问问题，针对你的自我介绍和简历的内容，我发现主要还是针对自我介绍，而且问的很细，建议大家坦诚相见。因为我本科不是重点院校毕业，所以被问了一个本科时母校的问题，我毫无防备，不过回答的还是有条不紊的。

然后就是让我绝望的一个问题“为什么你的登记表上有几栏是空的，是没有呢还是没填？”，因为宣讲当天我带了简历过去，所以现场拿的登记表就简单填了填，现在才悔悟，铸下了大错啊！反正面试问到这一点的时候我

是想撞墙、、、

面试感觉很糟糕，后悔加上失落，痛苦ing，还好这是我应聘的第一个工作，还没有绝望。

总而言之，想告诉在找工作的各位同学，找工作的每个环节都要慎之又慎，千万不要出什么纰漏，还有，一定要对自己应聘的职位有所了解，并且在有时间的时候考虑下自己的职业规划。

祝大家好运

3.21 扬子江泰州面试经历谈

同样在我校做校园招聘，但是我错过了宣讲会，因此网上投了简历后，对方给我打电话让我周六坐该企业的专车去泰州。从这点上看这家民营企业还是挺人性化的，但是由于种种原因，我没能赶上周六的专车，于是对方会计处让我自己坐车去，并报销单程车费！于是抱着希望出发了。来到扬子江，接见我的是会计二部的部长，人是不错，而且老公在该公司做销售，待遇在100多万吧，被雷倒！该企业确实有钱，光财务处就搞了跟银行支行一样的一幢四层，每层都是一个会计处，分管不同的核算业务，如销售，成本等，上的是德国著名的工业系统SAP，进去先做了个性格测试，我得了70多分，于是吃饭和参观，带篮球场，网球场等，基本工资3500左右，但是会马上调整，提供硕士单间公寓，水电费自理！下午见业务三部的部长，某30多岁中年男子，一看就是工作型的，明显消瘦，好不容易抽空来见面，先让我自我介绍，然后就是关于对地域的考虑，如何看待在苏北工作，家里是否会同意等问题！当时的想法是先找一个OFFER，然后再做打算，于是便把自己当成那里人说了一下。最后也收到了OFFER，如果该企业在我家附近，我会毫不犹豫，但是毕竟在苏北，待遇也只能算一般，所以一直没签，最后居然逼签，我还是没及时寄出协议，因此最终被扬子江以经济形势所迫，缩小人员规模而解除协议！

3.22 扬子江一面二面面经分享

GSK一面回来后，接到扬子江药业技术人员面试通知，虽然俺并非非常想做技术人员，但扬子江对我还是相当有吸引力的，于是决定去。

第二日艰苦坐车（非常非常拥挤，差点没喘上气）到了广州科学城，找到扬子江后他们的HR却说有事，让我们在她房间内等到中午吃饭后再面，无奈，等之。

吃饭后，HR居然就在饭堂面试|||||就着简历问了若干问题，当场公布一轮结果，淘汰掉四个……然后让我们等二面通知……

下午二面通知就来了，最郁闷的是俺又接到了新南方集团的笔试，勃林格殷格翰（Boehringer Ingelheim）的面试通知，时间都是同样的！郁闷到极点……最后想想扬子江都二面了，还是去扬子江吧……

第二面是扬子江实验技术人员来面试，两个先生说话都非~~常~~的斯文……常常听不太清楚……|||||一轮一对一面谈，主要问了下在校情况，一点专业问题之类的，俺反应一如既往，自我感觉良好……但出来后突然想到！天，技术人员是不是都喜欢安静的孩子？俺反应得太快搞不好弄巧成拙鸟~~

等了一会后又是当场宣布结果，不出所料，俺没戏，选中的果然都是比较文静的人……==bbb俺果然不是做实验技术的合适人选……

3.23 扬子江电面分享

上午扬子江药业打了个电话过来，说下午2点电话电话面试，我应承着，脑子里努力回忆什么时候投过扬子江~~~因为还在做实验，中午也没睡，2点钟不到电话响了，昏沉沉的按了接听。一开始还好，自我介绍一番，问了些问题，问到兴趣爱好时我说唱歌，而且还拿过奖，那边竟然要我现场对着电话唱一通，我晕，我在实验室呢，而且唱起来电话再传过去还能是什么效果？当即否决。问我有什么问题，其实我昏沉沉的，哪里来的问题，不过不问似乎显得太没有水平，于是乎努力掰问题，结果说出口的竟然是“你们的企业文化太死板，太口号化，应该改一改”~我倒！这个不行，还得再掰一个，于是问以后的发展方向，结果不知道怎么搞的，问成了晋升快不快的问题，晕死~扯来扯去，那边火了，就问，“你为什么问这个问题，你出于什么想法？”我就晕了，你火，我也不能焉着，就直起嗓子喊“我当然要知道自己的发展路线”，还把强生礼来什么的一通乱扯，搞得自己都傻了。最后没问题了，想来真失败~~~还好扬子江也没什么大兴趣~~~

3.24 扬子江分厂面试记

至今最后一次去面试，去的是泰州的扬子江。那是家大型企业，当然也是许多人向往的地方。但我要说的是有些新兴的小企业打着大型企业的幌子来蒙人就不好了。当时他们到我们学校来宣传时说的好，什么待遇好、环境好。那都是那些成熟的大厂的待遇。我后来去那家还没建好的“海慈”面试时发现，那只是个建在荒郊的小型化学原料厂。要不是打着扬子江的旗子，怀疑连个门卫也招不到。骗我们去做些循规蹈矩毫无新意的工作，真把自己当什么了。

其实我最生气的还不只是这些，是他们说话不算话，和放X差不多。而且那里的接待也最差，简直差到极点。我面试其他几家最少有人给你倒水，人家恩华还为你准备了面试午餐，怎么到你这垃圾的小厂就连杯开水也没有？而且中午连挽留一句招待午餐的客气话也没有。最后在中午十二点我被送了出来，这就是我花了一百多路费，风风火火充满向往来回一天面试的结果。还说什么让我去他们厂工作。就这样的地方，我就和钟越民一样回家卖煎饼我都不会再考虑的。

3.25 扬子江泰州面试经历

29号中午，扬子江如约打电话来，让我次日下午3点到泰州去面试。时间比较紧，加之之前老哥的一些描述，都有些不想去了。无奈，家里总还是希望我能够经历这种事情的，既然如此，让人失望可不是我的一贯作风，去吧。真不知道，在家里人的眼里，我到底有多么弱小，需要这么不断的被打击才能成长？自己很辛苦的从最初的11月找工作到现在，孤身一人，很想靠自己去找一个让自己满意的工作，虽然很辛苦，但至少有机会可以证明自己。到车站买了票，并且拒绝了爸爸与我同行的提议。知道到泰州后没有回来的车子了，决定到南京去玩几天，不管结果如何，我都需要放松一下。

30号清晨，起了大早赶车。破落的车载着我固执的磨砺自己的想法，带我来到了陌生的泰州。衣着光鲜的我走出了车站，果然与城市的风格不融，从容的买了去南京的车票，豪爽的打了车来到遥远的扬子江总部。的哥还问我：你是来开会的吧？哈哈，我这么一打扮，就像来开会的啦？呵呵，那一刻真的很希望能被扬子江录用，真的会有来这儿开会的一天。

很空旷的厂区，让我突然产生一种陌生和归属的矛盾感觉。很有礼貌的问了门卫，果然有小地方人的特色，坚持要问我是干什么的，找谁，然后让我自己打电话联系一下。幸好占线，我拿出了微笑攻势对付着小小的门卫：能不能借你们的电话打一下内线？（凭什么要本小姐花了路费，还要打这个无聊的漫游电话？！）就和打热线电话似的，拨了许久终于打通了，证实本小姐严肃身份之后，门卫指了路。

我还是来早了，而且早得太多了。毕竟不熟悉地方，宁可稍微早点也不好迟到啊。径直来到人力资源部，做

了笔试。给了 25 分钟，虽说都是选择题，可各个选项都差不多，字斟句酌，选的很谨慎。完成笔试，时间两点十分。人力资源专员告诉我面试会在 3 点准时开始。看看表，时间还早，我决定绕厂走一下，看看环境。如果我真的被录用了，这就是我工作的地方，看看也无妨，更何况大老远的跑过来了，总要留下点脚印才好。绕厂走了一圈，果然好大，有湖有树，还有毛主席像，晕……边走边把晚上住的地方定了一下，了却一个心事。不知不觉居然走出了扬子江，走到大街上了！真郁闷，看看我从不懈怠的手表，啊……两点半了，赶快绕过去啦，千万不能起了个大早而赶了个晚集呀！回到大楼花了十分钟，稍微平静了心情，敲门问好。专员带我到天津厅，椭圆形会议桌，顿时有了严肃的感觉。其实自己什么都没准备，也不晓得该说什么，走之前的晚上，和爸爸讨论了半天无关的问题，根本没时间思考面试的事情。只是在吃了两颗茶苯海明的早上，晕晕乎乎，浑浑噩噩的大概组织了一下自我介绍，就沉沉睡去了。进去的时候，已经有两个人在了，一男一女，河海和南医的，不知道一共通知了多少人来面试，这个架势，一看就知道一定会有小组讨论的，真郁闷，突然想起来刚才的笔试里有道题目：你在团队中的位置如何？我选的是“主导者”。虽然我很不喜欢做主导者，但每次我都是被迫走上这个位置的，也不算说谎啦。可是这临时的小组，我能够成为主导者吗？我有点怀疑了。那个女生十分能讲，滔滔不绝的话呀，感觉嘴边就像少了个把门的，都觉得她有些罗嗦了，但招聘的人会不会喜欢这样的呢？哎，反正我只知道我不是这种人，我也成不了这种人，表现自己就行了吧，爱要不要不是我能决定的。

面试的人陆续来了，一共 5 个人，两男三女。招聘的人也来了，一共 4 个人，三男一女。按照要求落座，我很巧的坐到了中间。先是恶俗的两分钟自我介绍，感觉说的很不好，而且语速比较快，还说了一些不相干的事情，只是隐约感觉到我说到在学生处做过助理以及统管勤工助学中心的时候，周围特别的静。不过他们也不错，外联部，宣传部，医院的实习经历，学生党员，也似乎不是泛泛之辈啊。一轮下来，一个问题扔了过来：谁能记住在场各位同学的名字？啊？呵呵，似乎以前有听说有人被问过，自己还是没注意，放弃吧，保持了沉默。旁边的云南大学的美眉拔了头筹，她说出了俩。接下来是小组讨论，我们五个人作为一个小团队，为三月份的郊游做一份方案，时间 15 分钟，然后派代表或者由他们指定一个成员来做方案汇报。3 月让我很自然的想到了植树节，虽然俗了点，老套了些，但立意是好的，并且很好发挥。更重要的是，我想起了 ss 在青协的时候的搞的完全一样的一个活动。宣布小组讨论开始，沉默的头两秒让我很不耐烦，时间有限，我打破了沉默。按照 ss 当时成功的操作经验，提出设想和方案。谁知道这个时候才看出来，这些人真的有些没有经验了，不管如何，我总之把握了方案朝着我既定的方向进行。讨论中，我被推为了 leader，哎，又是……曾经很喜欢作为 leader 的感觉，但现在有些倦了，不是很喜欢了。作为 leader，自然由我负责汇报。被提了很多的问题，一一作答，怎么想的怎么说，还算是真是自我的表达。其间，被问到了“你认为作为一个好的 leader 需要具备的三个最重要的能力是什么？”“你认为你具备这些素质吗？”我记得我说的是“组织、决策、合作”“我并不很具备良好的决策能力”。团队的队友被问到了“为什么选她作为 leader？”哈哈，被人如此重视，又能有原因追究，机会难得呀！这可是别人在夸你呢！“有经验”、“表达好”、“有想法”、“思维开阔”、“能想到充分利用资源”、“亲和力”……听得我心花怒放，我有这么好？都有些假了哟……结构画面结束，我们回到人力资源部小憩休息，开始了和大家的闲聊。基于刚才的讨论，我们的陌生感已经少了很多，谈话气氛很融洽。很快，我们被分为男女两组分别再进行面试，这次面试官是人力资源部总监。问了很多关于人生计划，对第一份工作，对地域的看法，由于有以前面试的经验，这些问题自然不在话下，从容的回答之后，我们全部又重新被召回了天津厅。只有我们五个人了，大家都很随便的，刘媛还拿出了橙子大家分着吃。事实上，我们也不知道我们再等什么，只是让我们等。我很怀疑能这么快决定是否录用吗？而且如果现在就决定，当场宣布，会不会过于残酷了？那时的我根本没有想过自己是否会被录用，真的，已经忘了此行的目的了，只是觉得好累哦，很想赶快离开这儿，到南京去呼吸一下自由的空气。看看表，已经 5 点了，自己 5 点 40 的车，千万不能误了车呀！正在这个时候，他们回来了。

销售局办的负责人开始宣读结果了：xx、xx 我们此次不予录用……xx 我们看人员调配情况，作为后备……xx 我们同样作为后备……orphansme（我脑子里飘过一句“我们不予录用”）我们决定录用。出乎意料，而在意料之中的结果，对于我而言，这其余四人的能力和我相比，至少此次没有发挥出他们的长处。屋里的气氛顿时被羡慕之情充溢了，我觉得平常的结果，或许会是又一个我放弃的工作，同时被他人羡慕着。有时觉得自己很邪恶，明明不想要这个工作，还花大时间去和这些人挤，占掉了名额还不去，大抵自己原本即是如此吧。

3.26 扬子江泰州面试记

上周五,泰州扬子江集团公司打电话约我下周一面试,之前我在网上也查询了一下,很多名牌大学的优秀毕业生都把橄榄枝抛向了扬子江,除了两年的工作经历外,我没有任何优势,但好歹给了我一个接受挑选的机会,去看看也好。

今天早晨,我特意起了个大早,请了半天假,赶往集团总部.过了江十分钟就到了,挺近.门卫保安告诉我,人力资源部在办公楼第四层,我摁了电梯门走了进去,还很臭美地在镜子里整了整衣服。

我轻轻推开门,看到很多别着胸卡的工作人员在里面忙碌着.我作了自我介绍,说是来应聘的.于是,一个个头高的小伙子很客气地把我迎了进来,推开一把椅子,很绅士地让我坐下,并让我稍等片刻。

很快,就有人递过来一张表,让我填写一些个人信息.填完后,我按照要求回答了 40 个选择题.虽然都是一些 A,B,C,D 的东西,表面上看很简单,其实他们是在考察你的职业素养以及处世能力.这样的场面我已经两年多没有见识过了,一板一腔的还真有点儿怕怕,没办法,硬着头皮做吧。

半个小时后,我把试卷上交了,先前的帅小伙又递给我一张公司的宣传介绍,他给我几分钟,要我把公司简介的部分简单翻译一下.我紧张兮兮地把英语翻译了出来,有些表达自己都觉得脸红,好在对自己的口语还算自信。

此次我应聘的岗位是英语老师,主要任务是给员工进行英语培训,提高他们听说读写的实用能力,掌握一些商务外贸英语方面的知识.接着,他又带进来一个中年的人事主管陈先生,很威严,我心里直发痒.然后他们二位开始了对我的英语面试,我好紧张.我看到他们面前准备了一些英语,估计是面试的问题之类,他们问我为什么会放弃一份稳定的工作来他们公司,还问我什么期望什么样的工作环境,对自己优点和缺点的评价等等,当时就感觉大脑顿时出现真空状态,手心都蹭出一层汗。

终于轮到 the last question 了,我长长地舒了一口气.那个帅哥微笑地对我说让我等通知,我点了点头,逃也似地离开了公司大门,连椅子都忘推进去了。

临走前我还恋恋不舍地望了一眼公司大门,扬子江,我还有机会再来吗?我的面试就这样结束了,挺过瘾,期待ing.

3.27 扬子江南京面试

又一次回到了南京,我还惊奇回南京的几率怎么那么高.同学好像都没怎么变,就是有些人的身份起了些变化,我就不说了呵呵。

南京的天热的出奇,我和我同学穿着原本在福州稍感凉意的风衣,到了南京怎么觉得就和人家不是一个季节,就这样引来了不一般的回头率。

言归正传,这次是去扬子江面试.千辛万苦的终于赶到了扬子江,招聘专员领着我们参观了下工厂,还真是大啊,走得我脚都酸了,才走了一半.就是地点有点偏,周围的建筑都是因为这个药厂而存在的,专员说,身上没有钱也能在厂里活 2, 3 个月,因为包食宿嘛.我还真不知道这是好啊还是不好。

转完之后就是笔试和主管面试.笔试就是类似公务员考试的题目,还算比较简单.质管部的主管给人的印象特别好,一看就是个很严谨的人。

不过面试完之后,人力资源部的人说专业好像不对口,就考虑新品部了,接着就是让我们回去等通知,不知道要等到什么时候呢。

由于时间很紧,我们第二天就回福州了.就去了趟玄武湖,逛了湖南路和南大,同学抱怨去趟南京好像什么

地方都没去，好在有南京的好吃的堵住她的嘴，我才抽身。

呵呵另外这趟回南京还有个收获，就是在火车上学会了打 80 分，这可是我学了好几年才学会的呢，也算是有点长进。

第四章 扬子江药业综合求职经验

4.1 关于扬子江药业江苏海慈药业咨询

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972578-1-1.html>

【转】有了解扬子江药业的吗？我投递的原来是扬子江药业苏州分公司的生产储备，后来让我去泰州总部去面试。但是觉得扬子江药业很大，家乡也是江苏的，所以很高兴的去了。到了之后也遇到很多面试的，结果和他们聊了聊发现我挺不合群的，首先语言不通，他们说的都是当地的语言，自己听不到，其次是他们的学历都是大专中专之类的当地的学校学生（最后居然全收了）。原本以为面试有多正式，把公司简介看了又看。后来发现太多余了，本来准备穿正装去的，结果大家都很随意，面试的只有一个主管，挨个的面试。到我之后觉得我适合做合成（他那边做的是制剂），不适合他那边的工作，于是联系了另外一个厂区扬子江江苏海慈药业，离总部五六公里。等了一个多小时。那边人事来了一个人先给我简单的面试了，觉得我适合做中试，于是把我带到那边。当时那边已经面试结束了，中试车间的主任已经下班了，后来联系他过来给我面试的。（这点挺感动的）面试的时候问了我简单的信息，然后问我都做过什么实验，说出一个合成路线，当时没准备，回答的不好。后来问我想做什么工作，我说现做生产再转中试。他说直接做中试，不了解生产也没关系，开始只是投料投反应，大专生都能做的事情你不能做？（听着感觉不好）。然后又和我谈到了未来的发展方向，转生产或转研发或管理。

今天给回复了，本来我想先去公司实习一个月，了解一下，觉得合适了再签劳动合同。但是人事那边说的是我要先把三方和就业推荐表寄过去，他交给上级，然后才能给我协议。这我就心存疑虑了，我不想这么把三方签了，我对公司和工作也不了解。还有以下几个疑惑

一、我的薪资待遇只是总部那边跟我说的，这边我不清楚，只跟我说和总部差不多，我想的是公司给我一份正式的待遇说明，他那边没有；而 offer 里也没有，只有口头承诺，这让我很不放心

二、网上查了下公司的评价，骂声一片。。。。。。只是一般都是总部的，而且时间也是两三年前的，这边是 04 年建的，现有职工三百多，暂时网上没有评价。但是心里有阴影。尤其是待遇问题最为诟病。不知道这边新建公司怎么样

三、公司是泰州本地的公司，由本地发展起来，公司内部泰州人很多，这由我去面试时公司里的人见面讲的都是泰州话可以看出。而且网上评价裙带关系严重

四、公司位置偏僻，开发区，长江边，有一路公交路过门口，但是没有站点。周围全是农田，我面试回来的时候是门卫打电话打车回来的，到公交站点十元。。。。。

本来觉得选择大公司会很好，结果让我挺失望的。

4.2 我在扬子江的一年

从北京到江苏再到昆明，毕业一年多了，换过一份工作，换过两种心情，只是还没有好好的总结这段经历。

毕业时，校园招聘我到了泰州扬子江，一座长江边上的不太发达的小城市。这里气候潮湿，冬天风很大，很冷，不像在北京，冬天晚上睡觉烤着热和和的暖气，很温暖。在这边，一个冬天我的衣服还有被子褥子全是潮的，过完年我拿出来看时，呵呵，我的天，还长了霉。

扬子江在国内制药企业里算得上独树一帜，05年销售额突破百亿，很多中小企业望尘莫及。扬子江的销售模式也是很有独到之处，不管是引来其他企业的羡慕也好，鄙视也罢，国内药品销售风气的形成，扬子江贡献不小，挣了不少钱，就像入职时人力资源总监说的：扬子江有的是钱，房子不够随便修，房子不好推了重修！呵呵，财大气粗，后来第一个月工资拖了快一个月才发。

小型企业卖技术，大中型企业卖产品，知名企业卖品牌。扬子江的品牌在国内谈不上知名度，我们都管“护佑”叫忽悠。在扬子江做生产质量管理的一年多，我在软膏车间，提取综合车间，固体制剂车间做过现场生产管理，做过工艺员，也有机会在制造部做生产干事时，走遍了四十个生产车间，对 GMP 现场管理，厂房，设备，物料，人员有了初步了解。扬子江的内线管理很累赘，基层管理人员学历较低，工龄长有管理经验，而且都是泰州本地人多，我在一年多做生产的是没有休息时间的，就是一个月天天上班，国家法定假日会有适当三两天休息，所以外地来的年轻大学生都工作一年多就走掉了。这是扬子江人才流失的一个原因。扬子江的基层管理者（就是车间主任吧）思想很稳重，不过太稳重就是死板了，年轻上来的主任还好些，尤其是一些老的车间主任，在他们下边做事很累，就是吃力不讨好吧，这也是很多人走掉的原因。

在扬子江的一年，我工作很稳定，待遇也可以。只是每天都呆在车间里，不见天日，每天重复着几乎同样的事情，青春在默默中消耗。我想要更有挑战的工作，就象当初刚毕业时，我就打算先做一年生产再做销售，我离开了扬子江，同时离开了一种心情。

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>

