

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

ZS Associates 篇

应届生论坛 ZS Associates 版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-546-1.html>

应届生求职大礼包 2020 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 ZS Associates 简介	3
1.1 ZS Associates 概况	3
1.2 关于 ZS Associates	3
第二章 综合资料	4
2.1 ZS Associates 咨询顾问面试经验	4
2.2 致盛面试经验	4
2.3 Summer Intern 面经	5
2.4 致盛面试题	5
2.5 ZS PTA 面试形式	6
2.6 ZS Associates 工作经历分享(一)	6
2.7 ZS Associates 工作经历分享(二)	8
2.8 ZS Associates 工作经历分享(三)	10
2.9 致盛应聘资料之 ZS Associates Interview	11
附录：更多求职精华资料推荐	13

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 2020 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 ZS Associates 简介

1.1 ZS Associates 概况

ZS is one of the world's largest business services firms specializing in transforming sales and marketing from an art to a science. We help clients gain market share at lower cost by creating data-driven strategies that they can implement rapidly, by taking on sales and marketing operations to make them more competitive, and by helping them deliver impact where it matters.

With 22 offices around the world, we have worked with more than 1,200 companies in 70 countries across consumer products, energy, high-tech, insurance, medical products and services, pharmaceuticals and other industries.

1.2 关于 ZS Associates

We like solving problems—taking things apart, seeing how they work and putting them back together, better. We lead the way in combining science and hands-on experience to solve the toughest sales and marketing challenges. For more than 30 years, we've learned from each success and apply our passion to help customers win and grow.

When the forces of sales and marketing combine, the impact can be incredible. Together, they have the power to boost market share, increase revenue, lower costs and improve overall business performance.

That's impact where it matters. And, in collaboration with our clients, that's exactly the kind of impact ZS delivers.

With ZS, you have a partner committed to getting it right the first time. We work side-by-side with you at every stage to get to the heart of your problem. We ask the right questions to uncover insights that lead to better decisions. We use and build the best technologies and operational processes to design solutions that work. And, we know it's about results, not just ideas, so we don't stop until we know the solution is implemented and working.

Working with ZS means working with all of ZS. We don't work in silos and we don't believe in artificial boundaries. Every member of our team is available to you and 100% committed to making a positive impact.

如果你想了解更多 ZS Associates 的概况，你可以访问 ZS Associates 官方网站：<https://www.zs.com/>

第二章 综合资料

2.1 ZS Associates 咨询顾问面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156783-1-1.html>

zs associates 面试经历。

面试地点：ZS Associates-上海

面了两轮之后挂掉了。zs 在国内声誉觉得还不错，很多做了一段时间跳去 BCG 的。第一轮是电话面试，就是行为面试和案例分析。但是 case 很偏向他们具体在做的医疗行业的案子，并且可能算是战略和运营相结合的，比较偏落地。

第二轮也是电话面试，问了如何分配 sales force 的案例，比如要推销不同的两种产品，怎么分配 sales force 最合理。

2.2 致盛面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156782-1-1.html>

销售业务员

面试很容易，hr 态度很好，不会过多刁难。

面试地点：武汉致盛投资管理有限公司-武汉

面试就是给你大概说一下，工作内容，问一下你的工作经历你的年龄还有解释能否接受这种性质的工作，之后就谈薪资方面，很耐心，气氛还不错。

面试官的问题：

之前的工作经历

之前一直是设计的，但很喜欢销售，希望自我挑战一下

2.3 Summer Intern 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2039049-1-1.html>

经过艰苦的两周终于通过了 summer intern 的面试，zs 版面一直比较冷清，写一点东西来回馈大家。0.个人背景：复交两校之一，成绩 TOP 5%，Top3 咨询公司，投行实习经历，无海外交换

1.CV Screening:网申的简历递交只有复交两个选项，不过一面的时候还是看到了浙大的小伙伴，公司里也有武大的前辈，还是欢迎各位小伙伴来积极尝试哈。

2.First round:简历 ddl 后大约一周收到一轮 invitation，面试大约是 30+30，分别是 behaviour 加 case，相较于 final 的话这一轮的 case 较为简单，但是要注意不要犯计算的错误，b question 会着重考察你的工作热情和工作态度等方面。

3.Final round:一般是第一轮结束以后第二天就会发终面的邀请，终面的持续时间较长，包括两个 case 以及和 par 做一个 behaviour 的测试，但是总体下来都不会太 tough，计算和分析会比第一轮的要求高很多，lz 因为时间很赶所以其中一个 case 其实没有完成 TAT，当然面试结束后还会有顿午饭，analyst 会请客并和你聊一聊职业发展方面的问题。

面试的基本情况就是这样，这是 lz 申请季的为数不多的几个 offer 之一。另外如果有同学对申请过程，case 的准备上有什么问题，最近看时间安排可以做一些有偿的 mock。

2.4 致盛面试题

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1324354-1-1.html>

Just had a campus interview this morning

30 mintues of behaviour

1. Give a situation when you showed your motivation and out performed what was expected1

2. Give an example when you work with a team and things didn't go very well, why and what would you have done to make it better

3. Give an example when you have to multi-task, how would you handle them

4. Why did you choose consulting and why ZS associates

Then I got about 5 minutes or so to ask him questions

30 minutes of case-study, with another interviewer)

Our clients are selling chips and cookies, and we want to send 50 reps to promote them to retailers nation-wide (suppose they are all at the same skill level and have no preference of location). Each rep can only take

of one of the 2 products (chip or cookie), and can only work in one state.

1.How would you decide where to send them and what to promote.

2.If we sign a contract with the cookie maker, that we must assign 30 reps to promote cookie, in exchange they will offer lower whole sale price for their cookies, how would you evaluate the feasibility of the contract, i.e. how would you decide whether to take the deal or not.

Has anybody worked there? what is it like? It seems like a lot of consultant ended up leaving for MBA after a while, not sure if that's a good thing or not... also they keep saying this MBA movement helps them to keep the team young, does that mean they drive people really hard so only young people can be physically strong enough to survive?

2.5 ZS PTA 面试形式

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1581747-1-1.html>

电面之前我发过帖子讲了~~

这里就从 onset 面试说吧!

先是群面: 英语自我介绍+讲述自己做过的有趣的事情

然后 DESK RESEARCH 的测试: 没人一台电脑, 用 excel 和 internet 找 ID

最后是 F-F 单面: 聊简历; 看资料提取重要信息, 5 分钟 6 页 interview 的 transcript; 然后一个小 case, 我感觉像是 sizing

感觉 ZS 对 PTA 还是蛮重视的! 大家可以一试!

2.6 ZS Associates 工作经历分享(一)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-942330-1-1.html>

ZS Associates 是一家国际性管理咨询公司,专门从事销售及营销方面的战略、战术、实施等咨询服务。1983 年美国西北大学凯洛格管理学院 (Northwestern University Kellogg School of Management) 的营销学教授 Andris A. Zoltners 和 Prabhakant Sinha 创建了 ZS Associates。他们把管理学理论和最优化方法结合起来,为追求严密的销售团队决策的销售主管和企业领导所推崇。自成立以来,ZS 在市场化 and 销售战略方面拥有的深厚专业造诣,以及优秀的实施能力,获得了广泛认可。

公司在 90 年底开始在中国市场为跨国公司客户提供咨询服务,已经开发了广泛的专业能力,致力于解决在中国众多行业中的各种销售和市场问题。公司已为十多个跨国和本地企业提供了关于市场评估,销售团队规划和管理,销售效

力和市场战略等方面的解决方案。ZS 公司目前在全球共有 20 个办公室，上海办公室(致盛企业管理咨询有限公司)于 2008 年 4 月创立，ZS 的中国团队已拥有二十多位专业咨询顾问。2010 年 5 月《经理人》评选 ZS 咨询为“2010 年最受赞赏的管理咨询公司”营销战略及运营体系类公司的第一名。

ZS Associates 2012 年校园招聘即将开始，在接下来的几个月里，我们会定期发布 ZS 上海员工的工作经历分享，敬请关注！

有关公司 2012 年校园招聘的详细信息，请密切关注 ZS Associates 官方网站 (<http://zsassociates.com/careers/asia.aspx>)，本次招聘所有的简历投递都将通过网络进行。

ZS Associates 工作经历分享(一)

(作者为在 ZS 上海工作的 1st year business analyst)

被同事催了无数次,让写点东西作为校园宣讲材料,我尽量用自己的经历和感受把公司介绍给大家,希望写的不会误导人民大众,要能吸引有志之士,就是喜出望外了

如果说开始选择 ZS 是因为它的排名和待遇,进公司 6 个月之后,当我回头看自己的选择时,我发现真正留住自己的是从事的工作本身。

首先,我喜欢咨询这个行业,和销售,市场不同,它是最重视方法论的,在咨询做事的核心是一套处理 case 的方法和准则,这也是为什么 EE 毕业的我可以去接手和自己不相关的行业,像医疗,受交大熏陶教育太久了,让自己一直把逻辑奉为格言,而咨询正是提供给自己发挥的最好平台,特别当解决棘手 的客户问题时,带给你的成就感远非其他可比。

再次, ZS 是咨询公司中最适合自己的。放到 6 个月前,我肯定不会说这句话,和多数人一样, MCK , BCG 必然是自己的首选,但现在,我很肯定。ZS 不是 reputation 最高的,却是最适合自己的咨询公司。

我认为在咨询你需要两个基本技能: Analysis, Communication. Analysis 自不必说,你给客户的价值就体现在分析能力,论对行业的了解,往往还不及客户自己; Communication 有很多,包括和客户的沟通, team member 的交流,但最为重要的是获得数据的交流能力,如 interview, cold call, 相信实习过的同学都很清楚。两者相比,分析是我强项,也是咨询吸引我的地方,但交流很明显不是我的长处,特别是和经管同学相比。而如果工作是 interview , cold call 这样,主要的项目是 market research ,我觉得咨询会变得相当的枯燥,这既不是我的强项所在,也肯定不是我选择的初衷。在咨询领域, ZS 做的项目和其他公司没什么不同,帮助客户提高销售和市场管理,但我们的数据主要是购买,尽管我们也肯定要有 interview , cold call ,但最大限度让你把精力从如何获得数据转到分析和策略上来,这一方面是因为我们有自己成熟的方法,另一方面也是因为公司主要的医药领域有相对丰富的数据可以参考。我想这也是为什么我们的顾问中相当数量来自于理工科。

所以,即便是咨询,专注的领域和项目不同,对职业的发展有着很大的影响,正是这些差异,让我更相信 ZS 对自己之合适。

简单按时间先后谈谈加入 ZS 以后的一些事情和感受。

1. 新员工培训, ZS 称为 NEO ,所有 Office 的新员工,包括 Associates 、 Consultant 、 Manager 一起参加,可以结识世界各地的很多朋友。NEO 在芝加哥举办, NEO 前可以提前去旅游,公司考虑非常周到,把从旅游城市到芝加哥的机票都 Cover 了,甚至包括 NEO 期间的各种 小费、洗衣费、租车、电话费等。于是在美国自助游近两周,期间拜访了以前的朋友同学,顺道参观了许多名牌大学,非常有意思的经历。

2.NEO 的学习内容非常丰富,隔天晚上就有各种各样的活动,最吸引我的是激光模拟战场游戏,相当刺激,最难忘的是在密歇根湖的游艇上看焰火,非常浪漫,当场就有几人说以后要在游艇上办婚礼。还有值得一提的一件小事, NEO 期间住的酒店总是举行各种选美比赛,在电梯间的时候,经常碰到各式各样的各国 或各州的美女。

3. 入职后,发现公司所有人都是 Excel 超人,只见屏幕一阵狂闪,完全不用鼠标,一个复杂的数据分析就完成了,据说不需多久,我也会变成这样,期待中。

4 .ZS 的每个人都很 Nice ,你有什么问题请教,其他人会马上放下手上正在做的东西,帮你解决问题,然后还会教你以后遇到同样问题可以怎么做。 IT 方面也 有印度普那 Office 的同事帮助,还有专门的讨论区交流 Excel 、Powerpoint 、数据库等方面的问题,可以很快得到其他人的帮助。

5.每个新员工都有一个 Mentor 和 PD Manager , Mentor 帮助你生活上和工作学习上的小问题, PD Manager 指导你的职业发展,当然 Mentor Lunch 和 PD Lunch 是不会少的了。

6. 我个人很喜欢看 ZS Language 库,这里记录了 ZS 每个人会的语言,常常看到有的同事会七八种语言,于是我把自己的方言也加上去了,呵呵。

7. 本来默默地度过了农历的生日,没想到新历生日时,上海 Office 的所有同事,包括各个大 Boss 、 Manager ,给了我一个巨大的惊喜,蛋糕、蜡烛、生日歌、许愿,原来是我的 Mentor 记着我的生日,感动 ing

8. 公司定期会举行 ZS Forum ,探讨如何改进办公室,要买什么植物、添置什么饮料零食,大 Boss 还会跟我们分享今年的年度计划,明年要实现多少的收入,感觉 ZS 中国的成长是每个员工的责任,你不会是公司里的螺丝钉。

9.ZS25 周年庆典,创始人 Prabhakant Sinha 特地到上海和我们在外滩 18 号共进晚餐,所有同事盛装出席,平生第一次化妆穿礼服,还收到 ZS25 的礼物,刻有 ZS Logo 的 iPod Touch 。 ZS 的周年庆典还请来了以前 ZS 的同事,正所谓“ ZS25, Celebrating the People Behind Our Success” 。

10. 周末期待的是在大 Boss 家的 Summer BBQ ,不知道用英文玩杀人游戏是什么感觉。

11. 工作时间很随意,不会有人盯着你有没有迟到早退,如果昨天晚上加班太迟,第二天也可以推迟到公司的时间。

(完)

2.7 ZS Associates 工作经历分享(二)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-946036-1-1.html>

ZS Associates 是一家国际性管理咨询公司,专门从事销售及营销方面的战略、战术、实施等咨询服务。1983 年美国西北大学凯洛格管理学院 (Northwestern University Kellogg School of Management) 的营销学教授 Andris A. Zoltners 和 Prabhakant Sinha 创建了 ZS Associates。他们把管理学理论和最优化方法结合起来,为追求严密的销售团队决策的销售主管和企业领导所推崇。自成立以来, ZS 在市场化 and 销售战略方面拥有的深厚专业造诣,以及优秀的实施能力,获得了广泛认可。

公司在 90 年底开始在中国市场为跨国公司客户提供咨询服务,已经开发了广泛的专业能力,致力于解决在中国众多行业中的各种销售和市场问题。公司已为十多个跨国和本地企业提供了关于市场评估,销售团队规划和管理,销售效力和市场战略等方面的解决方案。ZS 公司目前在全球共有 20 个办公室,上海办公室(致盛企业管理咨询有限公司)于 2008 年 4 月创立, ZS 的中国团队已拥有二十多位专业咨询顾问。2010 年 5 月《经理人》评

选 ZS 咨询为“2010 年最受赞赏的管理咨询公司” 营销战略及运营体系类公司的第一名。

ZS Associates 2012 年校园招聘即将开始，在接下来的几个月里，我们会定期发布 ZS 上海员工的工作经历分享，敬请关注！

有关公司 2012 年校园招聘的详细信息，请密切关注 ZS Associates 官方网站 (<http://zsassociates.com/careers/asia.aspx>)，本次招聘所有的简历投递都将通过网络进行。

ZS Associates 工作经历分享(二)

(作者为在 ZS 上海 1st Year Business Analyst)

我从今年 4 月份开始 ZS 实习，6 月中旬去美国培训了 2 周，7 月开始正式入职，至今在公司工作了有近 5 个月的时间。

我在大二大三的时候已经有在一些管理咨询公司做过实习，非常喜欢咨询公司充满挑战的工作环境。大四找工作的时候咨询公司是我主要的方向。最后我拿到好几个 offer，有五百强公司的，也有其它可能名气更响的管理咨询的 offer，但是我最终还是选择了 ZS Associates。

其实当时是很纠结的，是选择名气最大的五百强公司，还是在几家不同的咨询公司中间做选择。我想，我选择 ZS 的原因主要有这么三点：

1. 对管理咨询行业的浓厚兴趣。通过之前的了解，管理咨询公司会运用许多逻辑思维和数据信息整合的模型，来帮助跨国企业或者本土公司解决实际的战略、运营、营销等问题。一个项目往往就 2-3 个月的时间，项目团队和客户的高层一起沟通，做市场调查、深度访谈，做很多定量和定性的分析，写很多英语的 slides。我觉得对自己的逻辑思维能力、深入看待问题的能力等等都是很好的培养。与五百强公司相比，不再是从很基础的事情做起，做一颗小螺丝钉，而是站在一个很高的起点上。

2. ZS 对行业的专注及在中国市场的巨大潜力。ZS 在美国是非常著名的管理咨询公司，但是它进入中国比较晚，2008 年才在上海有了 office。但是最近每年的项目和 Revenue 都是翻倍增长的。同时 ZS 有它的行业专注性。在中国的医药跨国企业，排名前十的都是我们的客户，其它的客户都是各个行业的 500 强企业。这和 ZS 能持久地为客户提供高质量的管理咨询服务是分不开的。

3. 员工福利。每一位新入职的员工会去到美国总部进行 2 周的培训，而后的一年有不定期的各国的培训及项目。同时，ZS 提供高出五百强公司许多的薪水，同时在管理咨询行业内也处于领先地位。

权衡再三，我决定加入 ZS，作为自己职业发展的一个新的起点。去美国培训的两周，和公司的 100 多名新员工坐在一起，听两位创始人和很多公司董事的分享，还学习到了很多之后工作中会用到的咨询工具。回到上海开始上班，做的每个项目都很有挑战性，自己在项目中的责任更大，能接触和学习到更多的东西；而项目经理很乐于分享，每天都是在互相交流和 brainstorming 的过程中成长。去五百强公司做最终报告陈述，看到自己做的报告直接呈现给公司的 VP，心中非常有成就感。

(完)

2.8 ZS Associates 工作经历分享(三)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-946038-1-1.html>

ZS Associates 是一家国际性管理咨询公司, 专门从事销售及营销方面的战略、战术、实施等咨询服务。1983 年美国西北大学凯洛格管理学院 (Northwestern University Kellogg School of Management) 的营销学教授 Andris A. Zoltners 和 Prabhakant Sinha 创建了 ZS Associates。他们把管理学理论和最优化方法结合起来, 为追求严密的销售团队决策的销售主管和企业领导所推崇。自成立以来, ZS 在市场化 and 销售战略方面拥有的深厚专业造诣, 以及优秀的实施能力, 获得了广泛认可。

公司在 90 年底开始在中国市场为跨国公司客户提供咨询服务, 已经开发了广泛的专业能力, 致力于解决在中国众多行业中的各种销售和市场问题。公司已为十多个跨国和本地企业提供了关于市场评估, 销售团队规划和管理, 销售效力和市场战略等方面的解决方案。ZS 公司目前在全球共有 20 个办公室, 上海办公室(致盛企业管理咨询有限公司)于 2008 年 4 月创立, ZS 的中国团队已拥有二十多位专业咨询顾问。2010 年 5 月《经理人》评选 ZS 咨询为“2010 年最受赞赏的管理咨询公司”营销战略及运营体系类公司的第一名。

ZS Associates 2012 年校园招聘即将开始, 在接下来的几个月里, 我们会定期发布 ZS 上海员工的工作经历分享, 敬请关注!

有关公司 2012 年校园招聘的详细信息, 请密切关注 ZS Associates 官方网站 (<http://zsassociates.com/careers/asia.aspx>), 本次招聘所有的简历投递都将通过网络进行。

ZS Associates 工作经历分享(三)
(作者为在 ZS 上海 2011 年 Summer Intern)

和 ZS 有关的记忆大概是 3 月份开始的, 一个学长和我提起找暑期实习的时候推荐了这家咨询公司, “非常不一样”, “人都很好”。于是上了一下公司主页, Vault 上的介绍, 莫名看到一篇文章, 是那篇流传甚广的 ZS Story, 里面描绘的景象真正吸引了我。

于是去做了网申, 一面, 二面, 最终拿到了暑期实习的邀请。

之后几个月, 回到正常的学校生活, 有一天接到一个电话, 居然是 ZS 的人打来, 原来是公司分配给我的 sponsor, 在我入职之前负责和我保持联系, 可以回答我的所有问题, 以及帮助我做一些实习前期的准备, 于是心中很是感动。之后渐渐有几次联系, 也逐渐对 ZS 的做事方法越来越熟悉。

七月初入职, 做到九月初, 这两个月的实习真的是很开心的! 除了开头两周的密集培训, 为了让我们真正

地了解 ZS 做项目的整个过程，公司还贴心地规定，暑期实习生一般不上已经开始的项目，而是要等新的项目开始跟。这一点也让我感到 ZS 的暑期项目是真正想要吸引优秀的人，并且给他们最好的培训，了解咨询看问题和做事的方式，并尝试将自己所学到的东西运用于项目中。

做项目的过程本身也让我学到了很多很多。相比于别的咨询公司，ZS 在处理一部分项目的时候会使用非常定量的方式，从最基本的 EXCEL，到专业数据库软件，再到公司自己开发的数据分析软件进行大量的数据分析与处理，包括最优化、线性回归、情景模拟等等。作为实习生，你必须了解你所要负责的那部分数据的来龙去脉，各个变量的意义，相互之间的关系，能代表什么，有什么变化趋势，以及可以做哪些维度的分析，这对思维是极其有挑战性的锻炼，有的时候在处理完一个很大的数据库之后，必须得花几分钟时间总结一下自己所使用的方法和数据处理路径，逐渐这么几周下来，即使在自己看 casebook 的时候也感觉逻辑变得 SOLID 很多。

特别要提起的是，我的 EXCEL 技能也在这两个月里有了很大的提高！各种快捷键自然不用说，在分析模型设计时必须考虑到不同数据源之间的逻辑关系才能各出 make sense 的结果，再向客户解释模型结果时才能让客户 buy-in。相信这一点 learning 无论是对个人发展，还是对任何工作都会有好处。

还有要说的是，公司里的人也真的都非常 nice!! 最终轮面试的时候，Dan (Shanghai office 的 principle，相当于其他咨询的 Partner) 就很亲切地让我不要紧张，因为他之前也坐在过“桌子的另外一边”，然后就是很轻松的对话。而且与其他咨询不同的是，ZS 的面试有最后一个“demo”部分，这一部分不是你被面试，而是一个 ZS 的员工带着 PPT 耐心地和你解释他们平时所做的项目是怎么样的，方法是什么，开始还很紧张地以为这是另一种被考验的方式，但是随着 demo 的进行，我感觉到这一部分的设计并非是为了考验我，而是向 candidate 提供 ZS 的工作方法。所谓 interview, inter-view, 想必也应该是双向选择吧，这也是 firm 对于每一个 candidate 的重视和尊重。

最后当然要说说工作之外的东西啦！由于上海办公室业务的需要，每隔几天就能看到从美国和欧洲 transfer 来的新面孔，也让办公室变得有趣了许多！夏天的两个月，我们去了 principle 家打篮球，做按摩，然后去吃了大餐；也曾周末一起去杀人唱歌，还因为一位 manager 的 network 去看了杜克大学和中国国奥队的篮球赛~（看到了 Grant Hill 和 K 教练~）。好玩的时候简直太多啦，即使是每天加班吃晚饭，也是尽可能大家一起出去大餐一顿或者叫外卖在厨房里吃（没错，厨房也是 ZS 的独有景观之一，虽然不能做饭，但是有各种食物，餐具和足够大的空间）~

最后最后，透露一下，office 要换地方了，所以新加入的童鞋应该会享受到吧~

（完）

2.9 致盛应聘资料之 ZS Associates Interview

Just had a campus interview this morning

30 mintues of behaviour

1. Give a situation when you showed your motivation and out performed what was expected
2. Give an example when you work with a team and things didn't go very well, why and what would you have done to make it better

3. Give an example when you have to multi-task, how would you handle them
 4. Why did you choose consulting and why ZS associates
- Then I got about 5 minutes or so to ask him questions

30 minutes of case-study, with another interviewer

Our clients are selling chips and cookies, and we want to send 50 reps to promote them to retailers nation-wide (suppose they are all at the same skill level and have no preference of location). Each rep can only take care of one of the 2 products (chip or cookie), and can only work in one state.

- 1.How would you decide where to send them and what to promote.
- 2.If we sign a contract with the cookie maker, that we must assign 30 reps to promote cookie, in exchange they will offer lower whole sale price for their cookies, how would you evaluate the feasibility of the contract, i.e. how would you decide whether to take the deal or not.

Has anybody worked there? what is it like? It seems like a lot of consultant ended up leaving for MBA after a while, not sure if that's a good thing or not... also they keep saying this MBA movement helps them to keep the team young, does that mean they drive people really hard so only young people can be physically strong enough to survive?

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（第十四版，2020 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，2020 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>

