

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

阿克苏诺贝尔篇

应届生论坛阿克苏诺贝尔版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-520-1.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、阿克苏诺贝尔简介.....	4
1.1 阿克苏诺贝尔(Akzo Nobel) 公司简介及历史.....	4
1.2 阿克苏诺贝尔中国业务概况.....	5
1.3 阿克苏诺贝尔(Akzo Nobel) 中国历史.....	7
1.4 阿克苏诺贝尔企业文化.....	8
1.5 阿克苏诺贝尔公司发展历程.....	9
第二章、阿克苏诺贝尔笔试资料.....	10
2.1 2018 阿克苏财务岗在线测试.....	10
2.2 阿家网上测试感想.....	11
2.3 OQ for Marketing management trainee	11
2.4 国际管培笔试经验.....	11
2.5 FTMP 的 Scenario test.....	12
2.6 销培在线笔试-笔经	14
2.7 销培 在线测试.....	15
2.8 销培一小题.....	15
2.9 akzonobel 网上测评试题	15
2.10 GZ 国际管培笔经	16
2.11 阿克苏诺贝尔 2011 网申 open questions	16
2.12 阿克苏诺贝尔笔试.....	16
2.13 阿家笔试.....	17
第三章、阿克苏诺贝尔面试资料.....	17
3.1 2018 阿克苏财务岗电面.....	17
3.2 阿克苏诺贝尔培训生(合肥)电话面试	18
3.3 阿克苏诺贝尔进出口专员——一次非常愉快和轻松的面试.....	18
3.4 阿克苏诺贝尔 - HR(上海)的面试过程	18
3.5 阿克苏诺贝尔.Net 工程师面试一次难忘的 Akz 的面试经历。	19
3.6 阿克苏诺贝尔客户服务专员面试 akzonobel 面试分享。	19
3.7 面试相对轻松,要谈价值观.....	19
3.8 阿克苏诺贝尔行政专员面试共三轮面试。	20
3.9 在市区办公室面试,记录一下给需要的人.....	20
3.10 早上刚收到电面,下午就通知二面,销售培训生坐标南京	20
3.11 销售岗电面.....	21
3.12 GMT-MKT-SH 电面.....	21
3.13 阿克苏电面.....	22
3.14 国际管培 supply chain 电面 SH	22
3.15 阿克苏诺贝尔广州 chain supply 电面.....	22
3.16 广州综合管培电面.....	23
3.17 电面面经.....	23
3.18 上海电面 HR Management Trainee	24
3.19 电面经历.....	24
3.20 广州销售培训生电面.....	25
3.21 西安销售培训生-电话面试	25

3.22 sales trainee 电面	26
3.23 广州 Sales trainee 电面	26
第四章、阿克苏诺贝尔求职综合资料.....	27
4.1 ac 面回来的一些感触	27
4.2 AkzoNobel 2011 SC 心得.....	27
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 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、阿克苏诺贝尔简介

1.1 阿克苏诺贝尔(Akzo Nobel) 公司简介及历史

阿克苏诺贝尔公司，总部设于荷兰，向全球客户提供涂料和化学品。公司雇佣 43,000 名员工，在全球 80 多个国家开展业务。2006 年公司营业额为 100 亿欧元。

作为一家多元文化的世界前 500 强跨国公司，阿克苏诺贝尔是世界上最大的涂料公司，为工业、交通运输和船舶市场生产油漆、罩面漆、着色剂，以及自用和专用装饰涂料。在中国的著名涂料工程包括四川二滩水电站、上海体育馆、上海浦东国际机场和西气东输管线。

公司历史

阿克苏诺贝尔公司总部设在荷兰，其悠久历史可追溯到久远的 1777 年。公司自成立以来，通过一系列精心规划的不断并购和剥离，逐步完善和发展壮大，现已成功发展成为一家业务多样化的集团公司。

公司的前身最早可以上溯到 1777 年成立于丹麦的 Det Holmbladske Selskab（现名 Sadolin）和同在 1792 年成立的新劲公司 Sikkens（荷兰）及 Bemberg 公司（德国）。在瑞典，著名科学家阿尔弗雷德·诺贝尔曾建立了多个繁荣的企业，其中有一些现在成了阿克苏诺贝尔公司的组成部分。

阿克苏的形成可追溯到很久以前：Ketjen 公司(1835)，Noury & Van der Lande 公司(1838)，Zwanenber 公司(1887)，Vereinigste Glanzstoff Fabriken 公司(1899)，Nederlandse Kunstzijdefabriek Enka 公司(1911)，Koninklijke Nederlandse Zoutindustrie 公司(1918)和欧加农 Organon 公司(1923)。

1929 年，Vereinigste Glanzstoff Fabriken 公司和 Enka 公司合并，成立了 Algemene Kunstzijde Unie(简称 AKU)；1967 年，Koninklijke Zout-Ketjen 公司和 Koninklijke Zwanenberg Organon 公司合并成立了 Koninklijke Zout Organon 公司；1969 年，Koninklijke Zout Organon 公司与 AKU 公司合并，成立了阿克苏公司。

诺贝尔工业公司成立于 1984 年，由 KemaNobel 公司（成立于 1871 年）和 Bofors 公司（成立于 1646 年，但现在不再是公司的组成部分）合并而成。在此次合并之后，其他知名公司，如 Berol、Crown Berger、依卡 Eka 和 Sadolin & Holmblad 也陆续被收购合并。1991 年，国有企业 Securum 公司在经过重大的财务重组后，成为公司最大的股东。

1994 年早期，阿克苏收购了 Securum 公司持有的诺贝尔公司股份，而且还通过拍卖得到了诺贝尔公司的剩余股份，成立了阿克苏诺贝尔公司。

1998 年 7 月，阿克苏诺贝尔公司又兼并了科特公司 Courtaulds，一家在高科技工业涂料和人造纤维行业处于领先地位的国际化学公司，包括其旗下广为人知的几个品牌：国际牌 International 涂料，Courtelle 丙稀酸纤维和 Tencel 纤维素纤维。

科特公司成立于 1816 年，从事的是丝绸纺织业务，它在 20 世纪初曾是全球人造纤维业的先驱。在 20 世纪 60 年代，科特收购了国际油漆和 Pinchin Johnson 公司。至此，这些业务与纤维业一起，组成了兼并后的公司的基础。然而在 1990 年，科特纺织品从公司剥离出去。1999 年，阿克苏诺贝尔公司将其纤维业（Acordis 公司）卖给 CVC Capital Partners

公司。同年，从事畜牧业的英特威 Intervet 公司收购了赫司特兽药部 Hoechst Roussel Vet。而在 2001 年，经营医药业务的契法罗 Chefaro 公司和诊断业务的欧嘉农科技 Organon Teknika

公司分别被剥离出去。

1.2 阿克苏诺贝尔中国业务概况

业务概况

在中国，阿克苏诺贝尔已经取得了令人瞩目的发展，从最初通过 5 个代表处进口产品，到现在的 20 个运营机构和近 5 0 0 0 名中国员工。可以说，阿克苏诺贝尔的所有业务实际上都已登陆中国或者正以不同方式活跃于中国市场。我们在中国生产的产品几乎全部用于当地销售，而在中国销售的产品中 70%是本土生产的。中国已经成为阿克苏诺贝尔的重要战略合作伙伴之一。

涂料

汽车修补漆

中国总部—上海，在北京、广州、香港设有办事处，在苏州建立了生产厂
主要产品：为汽车修理市场提供油漆、服务和软件，汽车塑料件涂料
网页：www.sikkens.com.cn; www.lesonal.com.cn;

卡斯科（工业产品）

中国总部—上海，在北京、广州、天津设有办事处
主要产品：粘合剂
网页：www.cascoadhesives.com

粉末涂料

5 个工厂（北京、苏州，宁波，成都和深圳）
主要产品：金属家具、家用电器、钢管道、建筑、汽车用工业罩面涂料
网页：www.interpon.com; www.resicoat.com

装饰涂料

中国总部—上海，在北京、广州、香港设立办事处，在苏州、廊坊和广州设立生产厂
主要产品：室内外建筑和木器装饰涂料
网页：www.levispaint.com

船舶涂料/国际油漆

中国总部—上海，一个合资厂（上海国际油漆）
主要产品：船舶和游艇生产油漆及防污涂料

网页: www.international-marine.com;

防护涂料/国际涂料

在上海、北京等地设有代表处

主要产品: 石化, 建筑、管道、桥梁和发电厂用防护涂料

网页: www.international-pc.com

工业涂料

总部设在上海, 在东莞、天津、嘉善设厂

主要产品: 家具用木器漆, 卷材漆和特种塑料漆

网页: www.akzonobel-if.com/

不沾涂料

在东莞设立生产基地, 55 名员工

主要产品: 厨具工业以及汽车活塞、复印机滚轴用不沾涂料

化学品

聚合物化学品

中国总部—上海, 241 名员工, 在天津和宁波建立了 3 个工厂

主要产品: 有机过氧化物、热固性化学品、烷基金属和聚合催化剂

网页: www.akzonobel-polymerchemicals.cn

依卡化学品

在苏州和广州各设立生产厂

主要产品: 纸浆和造纸化学品

网页: www.eka.com

基础化学品（氯乙酸）

中国总部—上海，在泰兴设厂

主要产品：氯乙酸

阿克苏诺贝尔管理（上海）有限公司：

公司在北京、上海、广州代表处，1 个进出口窗口（阿克苏诺贝尔上海有限公司）

主要产品：微量营养素等

1.3 阿克苏诺贝尔(Akzo Nobel) 中国历史

历史

自 80 年代初期，阿克苏诺贝尔开始在中国广泛开展业务。最初，公司设立了阿克苏诺贝尔中国有限公司，通过其设在北京、上海、青岛、重庆和广州的 5 个代表处进口产品。阿克苏诺贝尔中国有限公司充当着公司各业务部门和中国业务的桥梁和服务机构。

如今，阿克苏诺贝尔已经在中国取得了令人瞩目的发展。虽然阿克苏诺贝尔中国有限公司仍然充当着特殊服务机构的角色，但阿克苏诺贝尔在中国已经拥有 20 个投资企业，包括合资公司和全资子公司。

中国发展大事记：

1970's 通过代理出口产品到中国

1986 收购中国区主要代理戴维林贸易公司

70%股份.同年,戴维林贸易公司在中国

设立 6 个代表处

1989 香港有限公司

上海国际油漆公司

1990 阿克苏诺贝尔长城涂料有限公司

1992 南京欧加农制药有限公司

- 1994 收购戴维林贸易公司全部股份,
成立阿克苏诺贝尔中国有限公司和
阿克苏诺贝尔上海有限公司
- 1996 天津阿克苏诺贝尔过氧化物有限公司
- 1999 依卡化学品（苏州）有限公司
- 2001 阿克苏诺贝尔新劲汽车修补漆（苏
州）有限公司
阿克苏诺贝尔涂料（东莞）有限公司
- 2002 阿克苏诺贝尔氯乙酸化工（泰兴）
有限公司
- 2003 阿克苏诺贝尔涂料（东莞）有限公司
不粘涂料部
阿克苏诺贝尔涂料（天津）有限公司
阿克苏诺贝尔涂料（嘉兴）有限公司

1.4 阿克苏诺贝尔企业文化

我们在努力

我们希望能够将智慧传递给公司每一位员工，员工将和公司共同成长，一个能够自我学习、自我

完善的企业组织，将更具生命力。

我们没有停止过寻找优秀的人才。正因为这些精英的加入，使阿克苏诺贝尔逐渐成为一个深具智

慧的企业组织。我们也从没有停止推动企业内的学习。我们期望借助营造员工内部的学习氛围，实现

构建 学习型企业组织的目标。我们把价值观和责任感作为寻找雇员的一个重要指标。

我们非常清楚：

要为阿克苏诺贝尔的每一位客户提供无微不至的专业服务，我们必须这样做。

1.5 阿克苏诺贝尔公司发展历程

阿克苏诺贝尔公司的长期成长史源于其成功稳健地兼并不同领域的公司，把这些公司的特殊文化及卓越技术整合到更大实体中。公司最早的原形是于 1777 年成立于丹麦的 Det Holmbladske Selskab（现名为 Sadolin）和同在 1792 年成立的 Sikkens（荷兰）及 Bemberg（德国）。在瑞典，著名科学家艾而佛瑞德·诺贝尔建立了繁荣的事业，其中有些至今仍是公司的主要业务。

阿克苏的形成可追溯到很久以前，她来自：Ketjen 公司(1835)， Noury & Van der Lande 公司(1838)， Zwanenberg 公司(1887)， Vereinigte Glanzstoff Fabriken 公司(1899)， Nederlandse Kunstzijdefabriek Enka 公司(1911)， Koninklijke Nederlandse Zoutindustrie 公司(1918)， and Organon 公司(1923)。在 1929 年， Vereinigte Glanzstoff Fabriken 公司和 Enka 合并成 Algemene Kunstzijde Unie 联盟(简称 AKU)。Koninklijke Zout-Ketjen 公司和 Koninklijke Zwanenberg Organon 于 1967 年联合成立了 Koninklijke Zout Organon 公司。

阿克佐公司是 1969 年由阿库和 KZO（Koninklijke Zout—Organon）这两家荷兰最大的化学制品公司合并而成。KZO 化学制品公司是 1967 年由克·索特—开特简（Kon.Zout—Keten）无机化合物生产公司和克·兹瓦那贝戈·奥根恩（Kon.Zwanenberg Organon）有机化合物和成药去垢剂、化妆品生产公司合并而成。阿库化学制品公司的前身可追溯到 1911 年建立的恩卡（Enka）人造生产公司。阿库 公司成立之后，便着手在美国、英国和西班牙建立生产公司。第二次世界大战后，阿库公司增加尼龙、聚酯纱和纤维生产，并在拉丁美洲国家建合资企业。到 1969 年，阿库公司的业务集中在家用和工业用人造纤维上，而此时 KZO 公司有了盐、基础与特别化学制品、成药、涂料和消费品 5 个部门。

合并后不久，阿克佐公司购买了北美最大盐生产商—国际盐业公司，公司的海外业务迅速扩大。1970 年，阿库和 KZO 的美国子公司也合并成立阿克 佐那有限公司（Akzona Inc）。1971 年，公司进一步增加其在化学制品企业阿默公司的股权，从而使其在美国的业务得到加强。70 年代和 80 年代初，由于市场饱和和世界经济大衰退，公司也一度陷入停滞。1982 年到 1986 年，公司重整旗鼓，于 1985 年卖掉在美国的 Enka 公司，使公司的纤维业务从 70 年代早期占销售额

的 50%降至 22%，同时减少了公司业务对日用品的依赖。

1985 年，公司购买了美国利顿工业公司的生物基因分部和沃那一兰伯特公司的诊断企业，并买下了比利时最大颜料公司来威斯公司。1985 年，公司开始实施一种新的经营战略，旨在改变此前作为一家多种业务的混合体的企业形象。1986 年，又兼并了葡萄牙蒙桑图公司的纸样化学制品业务和新泽西威尔逊—菲伯菲尔工程塑料公司。1987 年在美国成立阿克佐美国股份有限公司，以代替美国的 Enka 公司在美国占领市场。

90 年代的阿克佐继续实行兼并之路。在 1994 年早期，阿克苏通过收购 Securum 公司持有的诺贝尔公司的股份并成功拍得诺贝尔公司其余的股份而成立了阿克苏诺贝尔公司。其中较有名的兼并是 1998 年 7 月，兼并 Courtaulds 公司——它是一家跨国公司，在人造纤维等高科技领域处于领先地位。该公司的著名品牌如 Courtaulds, Tencel 也都归入公司门下。作为一家全球知名企业，公司正以其特有的企业文化，率领员工们进入新的世纪！

如果你想了解更多阿克苏诺贝尔的概况，
你可以访问应届生求职网阿克苏诺贝尔专版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-520-1.html>

官方网站：<http://www.nortel.com/>

第二章、阿克苏诺贝尔笔试资料

2.1 2018 阿克苏财务岗在线测试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2121886-1-1.html>

才反应过来邮件说 26 号晚零点截止就是 25 号晚 12 点前，怪不得今天有收到邮件提醒参加笔试。。。希望大家不要因为理解错而错过 OT。

很少看到阿克苏的财务岗笔试的内容，今天来贡献点第一手信息，造福大家。

用的就是 SHL 的题库，伙伴们可以自己练练。

而且实际测试之前还有练习可以做，练习不计时，可以重复做，还会告诉你错了哪几道，可以说非常人性化了。numerical 的部分比较简单，时间也够，18 道题 25min 好像，但是千万注意点了下一道就不能返回到之前的题目了，lz 有一题点了之后反应过来做错了，桑心。

第二部分语言推理是中文的，30 道题 19min，和 SHL 模拟测试题量时间一致，是中文的压力要小很多，不过逻辑判断我本来就不算擅长，只是看了看之前论坛里总结的 verbal 的技巧，感觉正确率略有提高。

第三部分就是行测里的图形推理，24 题 25min，lz 有注意时间分配但还是很紧张。

情况就是这些，希望楼主 OT 能过！大家加油，祝愿大家都能顺利！

2.2 阿家网上测试感想

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1748793-1-1.html>

做了下阿家的网上测试，三部分，数学计算，逻辑推理及性格测试，数学计算和逻辑推理各半小时，性格测试比较多，有 25 页，做的手抽，数学计算和逻辑推理里之前有人上传过一些题，把这些题做下，在自己的测试中会遇到一部分原题，总的来说都是自己计算得出的结果，没有任何选项，一定要合理分配好时间，因为平均每道题就 1 分钟左右，所以大家好好准备，祝大家考得不错。

阿家的工作人员不错，赞一个，由于收到邮件忘了确认，阿家的 HR 给我打电话确认，非常不好意思哈，下次会认真看邮件的！

2.3 OQ for Marketing management trainee

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1727652-1-1.html>

- 1.Please state the reason for your application.(500 characters maximum);
- 2.What do you see as your personal strength and weakness, and why?(500 characters maximum);
- 3.Describe a time where you had to make an unpopular decision and get others to commit to it? What was the decision and what steps did you take to 'sell' your decision? What was the outcome?(500 characters maximum);
- 4.Please describe your most recent experience of working with and/or leading a team. What was the project and your role? What objectives did you set and how did you ensure all the team members worked to achieve them?(500 characters maximum)

Beat wishes to everyone!

2.4 国际管培笔试经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1750942-1-1.html>

今天早上上外笔的。

VERBAL 部分略难 大多数是经典 42 题的题目 可惜悲剧的楼主忘记了。。

数字部分就是一般的四大数学题。不难 时间也较多。

附上经典 42 题。给后面的同学作参考 为明天笔试攒 RP



[verbal 经典题库 42 详解.doc](#)

130.5 KB, 下载次数: 32, 下载积分: 应届生币 -2 枚

2.5 FTMP 的 Scenario test

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1776241-1-1.html>

刚做的，快做完了才想起来截屏。只有 11 和 12 题。。不知道会不会有人需要。

本主题由 吃吃 于 2013-11-21 10:48 审核通过

Situational Judgement test : Page 11 of 12

You are one of five board directors in your organisation. The board also has a Chief Executive, two non-executive board members and a non-executive chairman. The organisation is undergoing significant change driven by the many external parties that have an interest in your organisation's performance. They are demanding quick performance improvements.

One of the organisation's key external stakeholders is particularly critical of your Chief Executive. It appears that a key director in this external stakeholder group fell out a while back with your Chief Executive over an earlier business negotiation. This individual is insisting that your Chief Executive resign or be removed by the other board directors for his unsatisfactory performance.

The dispute is damaging your organisation's reputation externally and has been covered by the media. For example a negative feature on your organisation and its Chief Executive carrying quotes from this disgruntled stakeholder recently appeared in one of the national newspapers. You and a number of your fellow directors now feel it is time to act decisively on this situation; either defend the Chief Executive publicly as a board or remove him and appoint someone else.

The organisation has had a history of below average performance and your Chief Executive was brought in approximately two years ago to try to improve things. He has had a difficult time internally too with staff being openly critical of him at times, but there are signs of improvements in some areas of the organisation's performance.

Please rate each of the following courses of action as a means of dealing with the situation:

	Undesirable			Desirable		
	Highly undesirable	Undesirable	Slightly undesirable	Slightly desirable	Desirable	Highly desirable
52. Decide that the Chief Executive must go now and initiate steps to remove him if he will not resign.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
53. Ask the non-executive board members to defend the organisation's reputation by "going on the offensive" with the media and external pressure groups.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
54. Ask your Chief Executive to resolve this rather damaging personal dispute with the external stakeholder.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
55. Ask the disgruntled stakeholder to meet your Chairman to discuss the issues he is not happy with.	☐	☐	☐	☐	☐	☐

[1.png](#) (146.71 KB, 下载次数: 1)

[2.png](#) (142.87 KB, 下载次数: 1)

Situational Judgement test : Page 12 of 12

You work for a company that has global operations called CAR. CAR has recently entered into an alliance with a company called ORDAL in Germany. Your role is to head up this alliance in Germany for CAR. You have a counterpart senior manager in ORDAL.

The new partners have been working well together so far. ORDAL has a good supply of raw materials, good distribution networks but had a loss-making retail business – this customer-facing part of the business in Germany was failing and was closed down. CAR had been looking for some time to re-enter the German market, has strong retail experience and brand recognition, but a weaker supply and distribution capability.

Both partners had seen the alliance as a long term investment, and were prepared to invest significant resources in the short term and to be relatively patient about returns. Investment and returns were agreed to be split 50:50 or as near this figure as practicable.

However, a financial crisis has struck ORDAL's parent company. ORDAL now needs quick returns from the venture and is taking early profits out of the business. In addition its rate of start-up investment in the venture is falling significantly behind that of CAR, and worst of all ORDAL's parent company has begun selling off elements of its global supply network to repay debt, weakening the initial case for the alliance. Maintaining relations between managers in the two organisations is becoming increasingly difficult.

Please rate the following courses of action:

	Undesirable			Desirable		
	Highly undesirable	Undesirable	Slightly undesirable	Slightly desirable	Desirable	Highly desirable
56. Recommend to CAR's board that in order to protect its investment CAR should buy out ORDAL's share of the business in Germany.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
57. Re-negotiate the basis for the alliance with ORDAL so that CAR's percentage of any profit is increased to match the greater percentage of investment being put into CAR.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
58. Ask ORDAL to be open about both the extent of the financial crisis at its parent company and how it now sees the future of the joint venture in Germany.	☐	☐	☐	☐	☐	☐

[3.png](#) (107.24 KB, 下载次数: 0)

Please rate the following courses of action:

	Undesirable			Desirable		
	Highly undesirable	Undesirable	Slightly undesirable	Slightly desirable	Desirable	Highly desirable
56. Recommend to CAR's board that in order to protect its investment CAR should buy out ORDAL's share of the business in Germany.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
57. Re-negotiate the basis for the alliance with ORDAL so that CAR's percentage of any profit is increased to match the greater percentage of investment being put into CAR.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
58. Ask ORDAL to be open about both the extent of the financial crisis at its parent company and how it now sees the future of the joint venture in Germany.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
59. Be realistic about the financial troubles overshadowing ORDAL: as long as the venture continues to return profits work at ORDAL's pace on the venture.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
60. In close consultation with ORDAL, agree minimum levels of start-up investment, profit re-investment and supply / distribution performance needed from ORDAL over the next 12 months to avoid termination of the alliance.	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Finish

2.6 销培在线笔试-笔经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1578542>

刚做完在线测试，过来给大家分享经验。。

完全中文，第一部分数学计算题量较大，比较麻烦，需要把握好时间和节奏，反正我是没做完

第二部分比较简单，所谓逻辑题也没有什么逆否命题之类的，很多也是计算题，稍微用点推理。你完全不用太担心

第三部分就是性格测试，说实话，好像 200 多道题，做到手抽筋。。。这部分时间完全够用。。

做之前，没有搜到笔经，所以就先去做了，给后来的同志们提供点经验~~

攒人品啊攒人品。。。大伙给点人品

2.7 销培 在线测试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1578429>

刚做完，网络还算比较给力，没有出现有些筒子说的断网等情况。

测试分 3 个部分，都是中文，有数学、逻辑推理和性格测试，好神奇竟然是 51job 系统的 test，不知道有没有题库。

1.数学：有应用题，如追击问题、水龙头灌水问题等（悲催的我到现在也没弄零清）；还有图表题，求比例啊什么的都是一些简单的运算。ps：这部分大概 26、27 道题，30min。平均 1min 一道，提醒筒子们要看清下一页和完成按钮。做到后面的时候我想看看还有几道，结果没看清就直接提交了。反正我是没做完。

2.逻辑推理：有算概率的，就是一些简单的排列组合；还有给出答案，问需要哪些条件的。都是数学运算，和那种根据一篇文章判断哪句话正确的题目没有关系。这部分我感觉比数学题简单，也是 26、27 道题的样子，30min，时间很充裕。

3.性格测试：就是选符合不符合的那种。有几句话意思一样，但是表达的方式不一样，所以选择一定要一致。200 多道，25min。时间完全来得及。

总之，祝大家好运！

2.8 销培一小题

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1579448>

阿克苏没做完的一道题

26 9个人要分坐有3个座位和有6个座位的2种桌子。由抽签来决定座位时，9个人轮流抽签后，抽签顺序第2，第3和第9的人坐3个座位桌子的概率是 $\frac{1}{3}$ 。请以约分的最简分数来回答。

2.9 akzonobel 网上测评试题

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1580292>

为过几天的陶氏化学攒 RP！

[AkzoNobel 网上测评试题.rar](#)[AkzoNobel 网上测评试题.rar](#)

2.10 GZ 国际管培笔经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1015468-1-1.html>

看到本版实在太冷清了，打酱油发个帖攒 RP~~

今天下午 2 点在广东轻工职业技术学校的笔试，机考。48 道 verbal，25 分钟，英文；20 道 number, 22 分钟，中文。先说整体感觉，做下来觉得题目挺难的，比 LZ 做过的几家四大，包括玛氏什么的，感觉都要难一点。

先说 verbal 部分，大部分还可以，有其中一两篇生词比较多，没怎么看懂（原谅 LZ 非牛人，词汇量有限）。我觉得做 verbal 的技巧是要框架阅读，简而言之就是抓住那些起承转合的词，而具体的举例不用细看，等考到了再去找也来得及，因为段落很短的。关于 can not say 我觉得基本就是出现了文章里没有的元素或概念什么的。关于速度，因为 LZ 考 KP 的时候悲剧了。。这次做太快，有其中两篇觉得有点难的没仔细看就大概选了一下，结果做完还有 5 分钟，又不能回去。。后悔死了。所以大家还是要把握好一个度，过犹不及。

再说 number 部分，文科生的 LZ 表示伤不起啊。。我觉得自己可能只算了 60% 的题目（还不知道有没有），很多都是蒙的。这里不得不抱怨一下，自己带的计算器不能用，只能用考试界面里的（貌似和电脑里的那个是一样的），用鼠标点或者打键盘都不方便的。。所以整个就悲剧!!

题目的话觉得还是挺复杂的，记得有很多算增长率的题，给你 06 年的让你推断 05 年的增长额或者增长率什么的，觉得平时还是缺乏练习啊；此外还有算复利的，有算高中低档车市场份额什么的饼图题，算人均劳动生产力的。。只记得一些碎片了。一句话，平时要多练手啊，考完再后悔已经晚了。

反正楼主是注定打酱油了，祝各位好运~~

2.11 阿克苏诺贝尔 2011 网申 open questions

*1. Please state the reason for your application.

*2. What do you see as your personal strength and weakness, and why?

*3. Describe a time where you had to make an unpopular decision and get others to commit to it? What was the decision and what steps did you take to 'sell' your decision? What was the outcome?

*4. Please describe your most recent experience of working with and/or leading a team. What was the project and your role? What objectives did you set and how did you ensure all the team members worked to achieve them?

2.12 阿克苏诺贝尔笔试

这是我第一次参加笔试，不过并不紧张，因为知道其实也没什么可准备的，希望的话就看运气了。预定时间是 2 点考试，考生要提前半小时入场，考场在林大，我从 来没去过，所以 12 点不到就出发了。很巧的是到那里遇到

了本专业的同学，虽然以前没聊过天，但这里见到对方还有种同一战线的感觉了，呵呵，1点半，我们入场，然后去拍照(照的是相当难看的说)，后来就在自己的电脑座位上等待通知。一共是2个部分，第一部分为阅读理解，25分钟，48道题，我计算了一下，有12个短文，每篇要用2分钟完成才能有希望顺利做完这么多题，一开始我觉得是小case，后来做题的时候才发现根本不是那么回事，那些文章虽然很短，150词左右，可是都不太好理解，选择题虽然都只是判断正误，但仍然不容易作答。做到第17题的时候，已经只剩17分钟了，可怕的很，于是加快速度，我旁边那个xd更牛，因为到后来我觉得他基本上已经是已经不看题直接选答案了，可悲的是我最后也是如此.....第一部分到此为止。第二部分有点意思，是公务员考试那类的资料分析，也就是他们所说的数理测试，22分钟20道题，我开始的时候做的还蛮轻松的，到后来有一道题卡了半天，结果时间就不太够了，最后两题就等于是蒙上的，因为时间还真是挺紧张，而且全程考试是不能回翻的，考的不太好，不过总算知道什么是机考了，就当一次经历得了，同学说阿克苏这次全国才要3名供应链管理培训生，那肯定没戏的啊，不管怎样，等消息吧，做好准备，万一有机会别自己给浪费了才是。

2.13 阿家笔试

刚刚结束阿克苏诺贝尔的笔试(上海)，准备了几天的英文 verbal，结果考的是中文的。不过母语做起来还是很舒服的。

笔试分为两部分(机考)：第一部分：中文 verbal,17分钟(不记得具体是17还是19分钟了)32道题(32还是34，哎...紧张，记不大清了)；时间稍微比较紧，个人觉得先扫一下题目比较好，基本上是一个短文两个题目。直接从原文中找，还是比较容易找到的，只是“不确定”这个选项比较烦，还是多练习练习找找感觉吧。(PS:前面的练习题还是看一下吧，练习题不算时间，但是今天考试的时候，其中的两道题目的文章就是练习题的文章！)

第二部分:中文的 numerical,难度适中，22分钟23题，题目比较容易懂，但是后面几道题有增长率的问题，比如给出你2006年的数据，和增长率，问你2005年的数据。类似于此的问题，可以在平时多练练，总结一下规律，到考试的时候可以直接用熟悉的公式来进行计算，会快很多。

希望对大家有帮助吧！

第三章、阿克苏诺贝尔面试资料

3.1 2018 阿克苏财务岗电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123621-1-1.html>

我又来填补空白啦~

26号前完成在线笔试，今天收到了电面，中文的。就是2-3分钟的自我介绍，然后关于我的实习经历聊了聊，问有没有想继续在那里继续工作，为什么。对于工作地点的偏好，期望薪酬，求职中最看重的三件事，在学习生活中遇到的困难，记忆深刻的事，怎么战胜这个困难的，最后有什么问题问他们。

就是这些，20分钟左右，希望能够顺利得到二面的机会，也祝愿大家都能顺利找到满意的工作！

3.2 阿克苏诺贝尔培训生(合肥)电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105931-1-1.html>

面试经历：

网上投递个人简历，然后给邮箱发送笔试链接，通知在规定时间内参加笔试，笔试结束后，合格者会有一个 hr 的电话面试，主要就简历内容，销售相关经历，现在去现场面试，还不知道现面的流程跟问题，回头再分享面试官提的问题：

相关销售的工作经历，等等，之类的，开始让自己做个简单的自我介绍，我当时说得特别少，面试官让继续说，然后就继续说，说了好久，电话面试时间十几分钟的样子

3.3 阿克苏诺贝尔进出口专员——一次非常愉快和轻松的面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105929-1-1.html>

面试经历：

面试官特别专业，问了一些专业性很强的问题，根据自己理解和经验去回答，回答越详细越好，面试官考察的是专业知识和能力，回答问题必须努力让面试官满意，面试官会当场给出面试评价，从面试官话语中可以察觉到面试结果。面试结束后面试官说“我们会在 1-2 周左右给反馈！”

面试官提的问题：

求职原因，专业性问题，对公司了解多少，对岗位了解多少，与之前的岗位所做工作的区别

3.4 阿克苏诺贝尔 - HR(上海)的面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105927-1-1.html>

面试经历：

面试官比较 care 你的 motivation.跟工作相关的问题那就比较多了。问的比较详细

面试官提的问题：

譬如你怎么理解这个岗位，对公司的了解有多少，未来的职位发展方向等等，对英文有一定的要求，会要求你用英文介绍下自己。

3.5 阿克苏诺贝尔.Net 工程师面试一次难忘的 Akz 的面试经历。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105924-1-1.html>

15 年去阿克苏面试软件工程师的职位，HR 特别热情，面试有两面，HR 和部门主管。HR 主要针对我的工作经历和学习经历聊一下情况，主管主要对于我的技术方面了解了一下。整个面试和融洽，印象中没有特别刁钻的问题。面试官的问题：

问为什么要跳槽，选择我们公司？

答需要一个更好的平台去发展。

3.6 阿克苏诺贝尔客户服务专员面试 akzonobel 面试分享。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105922-1-1.html>

面试共分为 4 个阶段，首先由人事专员面试，询问常规性问题。而后由部门经理面试，考研相对逻辑性，及工作技巧和未来的想法。接下来有 CEO 面试，较多开放性问题，询问对自身专业选择的原因，行业的看法以及未来个人的职业规划。最后由直属部门经理测试实际的工作流程，是否能理解和操作。

面试官的问题：

问未来的职业规划。

答好好干

3.7 面试相对轻松，要谈价值观。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105920-1-1.html>

第一轮是 HR 电话面试，算是沟通吧第二轮和第三轮都是部门主管面试，个人觉得难度不大，主要谈科研课题，大部门人和涂料也不相关，个人觉得侧重思维和表达。面试要讨论公司的价值观，面试官对于家庭也很关注，大概希望能招到踏实肯吃苦的人，怕离职率高？面试中英文夹杂。

面试官的问题：

问价值观分析并举例。

答提前了解价值观，找一个生活中的事例即可。

3.8 阿克苏诺贝尔行政专员面试共三轮面试。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105916-1-1.html>

先是 1 对 1 面试，主要考察下背景、性格等，做了一套性格测试题，
第 2 轮是群面，提出的问题包括你选择一个对手，对对方进行评价等，还做了一套英文测试题。
最后一面是老总，问的问题比较随机，比较人性化，包括对公司的期望等，最后握手告别。
面试官的问题：

问是否能接受在郊区工作等

3.9 在市区办公室面试，记录一下给需要的人

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105914-1-1.html>

面试标准的三轮，投递简历后不久就接到 hr 电话，电面主要沟通一下以往工作内容和职业规划，会有英语问题。
合适后会约 F2F。到了面试地点先填表，等待片刻后就会有 line manager 来面试。面试围绕以往工作详情展开。
合适的话，就会有三面，GM 直接面试，GM 是老外，面试针对 PPT 全程英语面试交流。对英文有一定要求，也不局限于工作，天马行空的聊天。现在就是等待中，如果有后续再追加吧。

3.10 早上刚收到电面，下午就通知二面，销售培训生坐标南京

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2074314-1-1.html>

今天早上十点刚收到电面，下午一点左右就通知我参加二面了，效率真的是高。电面内容主要就是自我介绍，然后谈一下对销售培训生的理解，以及以往在销售领域实习的经验与收获。
销售培训生，坐标南京。

3.11 销售岗电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2065865-1-1.html>

10.30 完成笔试

11.1 下午六点多 hr 哥哥给我打电话进行电面 由于当时在外面吃饭 太吵了 改在今天早上 10-11

于是 9:57 电话就进来啦

非常准时有效率 赞一个！

- 1 自我介绍
- 2 专业与销售不符 如何考虑
- 3 对管理培训生项目的想法
- 4 希望在公司有怎样的发展
- 5 说一个与销售相关的经历
- 6 未来上班的期望地点 要说出第一志愿和第二志愿
- 7 面试地点

全中文

祝大家顺利！

3.12 GMT-MKT-SH 电面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1759490-1-1.html>

接到电面电话的时候 LZ 刚刚群面完，在公交车上，周围太吵了就让 HRJJ 半小时后打来。然后中途下车去另外一个校区，路上各种查公司简介。悲剧的 LZ 就今天出门没带 surface 就遇上了急需的时候，幸好图书馆有电脑可以用。这样的时候才发现网盘是多么的重要，之前写的 OQ 一看绝对就心里有底了。

问的问题：

- 1 自我介绍
- 2 大学
- 3 家乡
- 4 雇主品牌
- 5 最大的成就
- 6 实在是忘记了

因为 LZ 刚群面完，英语讲得比较顺，讲起来巨快无比，虽然错误也很多，12 分钟被问了好多问题，现在想想好像不太好，有点咄咄逼人的感觉，大家还是沉稳一点吧。

2 周内给消息，求好运！！

3.13 阿克苏电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1756648-1-1.html>

在做完笔试之后，真心觉得很烂，已经觉得今年阿克苏无望了。然后在今天回家的瞬间接到电话，HR 姐姐说是阿克苏的，一开始都没反应过来呢。而且当时手机只有 4% 的电，我严重怀疑能不能撑到结束，本来想让 HR 姐姐等 15 分钟再打来，可是因为太晚了，她说要下班了，我就咬咬牙坚持一下，心里默念，神啊，救救我吧，不要没电，我可是好不容易等来的电话呢。

电面内容和大家贴里写的差不多，自我介绍+一些关于阿克苏和自己工作方面的问题，全程英文的。怎么说呢，当时很紧张吧，不知道说得到底怎么样，希望过吧。只是我真的很在电面后满头大汗，我妈还说我“面个试那么紧张干吗”，可是真的很想进嘛~~~~~

然后，面好之后，看 BBS，发现有些人是电面之后，HR 直接给通知说一周内会联系她进行 f2f 面试，而我没有这种待遇。我是问了 HR 姐姐，她说两周内会有通知，心里忐忑啊，总觉得这希望~~~这状况~~~

3.14 国际管陪 supply chain 电面 SH

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1756619-1-1.html>

10 月 26 日上外笔试，今天下午接到 HR 姐姐的电话说要电面还 说上午给我打没人接，我手机真心没未接来电呐。。。电面总共问了三个问题，很常规，但是偶还是很紧张。。。

- (1) self-introduction
- (2) my hometown
- (3) biggest achievement

然后说两周内给消息。。。我看有些小伙伴是四个问题，莫非是我口语太烂，HR 姐姐不想和我再交流。。。 = = 求 RP!!!

3.15 阿克苏诺贝尔广州 chain supply 电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1756509-1-1.html>

刚在改简历，一上海的号打过了，还没意识到是电面电话，(中午也接到一个 021 的电话，在食堂吃饭，太吵听不到我直接挂了)HR 是姐姐，声音小得几乎听不到，我只好把手机紧紧贴着脸上，寒暄之后，全英开始：

- 1、self-introduction, (2-3min)
- 2、introduce your hometown
- 3、do you know about management trainee of akzonoble,
- 4、what is your biggest achievement and how you reach it

扯了 11min，声音太小了，问题都叫她 repeat 好几遍，自己口语又烂，真是伤心!!

HR 姐姐说两周内给消息，估计是木有戏了！后来者加油吧！

3.16 广州综合管培电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1756155-1-1.html>

正在和同学聊电话说找工作的事情，结果一个电话切进来。一看 021 就知道肯定是电面了。。赶紧接上，果然是哦，而且是最爱的阿克苏诺贝尔！

HR 姐姐声音好温柔。先问了我的名字，然后开始

第一题 简单介绍下自己

第二题 对阿克苏诺贝尔有什么了解

第三题 为什么选择供应链

最后问我有什么问题要问，我就说什么时候出通知。HR 姐姐说两周内给通知，下一面去公司面。very nice to talk to you.

紧张兮兮紧张兮兮。。

大家加油！

3.17 电面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1755381-1-1.html>

中午刚睡醒就收到了电面。。

HR 姐姐很 nice 的，全程英文~~

先 1-2 分钟自我介绍，然后问我家乡在哪儿？能不能讲讲家乡~~

然后问我对他们公司有什么了解，lz 向来不爱做功课，所以就说不是很了解.....建议筒子们还是好好准备一下吧~~

然后又问我对他们的 MT 项目有什么了解，lz 又一次很坦白的说不是很了解。。orz,其实是真的不了解，不敢瞎说~~

最后问我，他们家如果想提高他们在学校的知名度，应该怎么办？lz 就随便说了一下~~

建议大家还是多多了解公司啊，看样子问最多的就是这方面内容~~

下周出结果~~跪求人品~~祝大家好运

3.18 上海电面 HR Management Trainee

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1755370-1-1.html>

楼主坐标 SH 报的是 HR Management Trainee

一开始打电话来的时候楼主实习在忙抽不出空来 于是就说能不能换个时间

然后后来楼主觉得不行 万一 HR 姐姐忘记我了怎么办 QAQ

于是又想办法抽出身来打回去无人接听>.<HR 姐姐真好 后来又打过来了~~

言归正传 问题有这么几个 大家可以借鉴一下: (全英文 全程大概 10 分钟左右)

- 1 自我介绍
- 2 了解阿克苏诺贝尔吗/了解你所申请的项目吗
- 3 为何不申 Finance 而申 HR(因为楼主是 Finance 背景)
- 4 你的家乡在哪里? 谈谈你的家乡和学校
- 5 谈谈你的实习工作 做些什么事情~
- 6 你觉得阿克苏诺贝尔在校园品牌建设方面还有什么可以提升的吗?
- 7 谈谈你过去 20 年中最大的成就 过程中遇到的困难和障碍

希望 Dream Company 能要我啊~

上来发个电面帖攒 RP

真的希望能在面试中和各位小伙伴们相见!~大家好好准备!

3.19 电面经历

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1754413-1-1.html>

我上一个电面还有挂断, 还和英国小哥道别呢, 另一个手机就响了。。。

接起来一听原来是电面!!! 我还以为我在笔试的时候挂掉了呢!!!

我问 HR 说我笔试过了? 那个不可置信的语气, HR 都笑了。。。



然后就说 10 分钟的提问, 我之前也没来论坛看面经, 这个电面来的好突然。。。

也没怎么准备。。。有的问题是之前准备好的, 比如自我介绍, 然后就此发问了一个问题

我自己思路没有整理好说的有点乱。再就是关于一个创新的问题。。。

接下来是遇到的困难, 你怎么克服。。。

我说的各种思路不清, 有的时候重复的厉害。。。

真的就是 10 分钟，最后没说完，但是被打断，结束了电面。。。。



就攒下人品吧。。。。

3.20 广州销售培训生电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1753027-1-1.html>

终于终于接到了来自阿家的电话，申请的是销售培训生，一个星期前就完成笔试环节

HR 哥哥非常的敬业，5 点半了还在继续的工作，江苏的电话打过来的，非常亲和的声音，给了楼主 15 分钟的准备时间~因为楼主当时在吃面，非常的吵

可以选着英文或者中文，HR 哥哥说，鉴于大家都方便就中文吧，于是愉快的面试开始

- 1 简单的自我介绍
- 2 为什么选择销售，对销售行业的理解
- 3 与销售相关的实习经历
- 4 自己一件与别人合作的经历并作感受的分析
- 5 确认楼主的身高体重（理由是：听你讲话很温和很有亲和力，但是缺乏力度，是不是很娇小型的？

销售工作会比较辛苦，会不会有点弱不禁风？？南方人？楼主当时就呆住了，于是用很 man 的声音说，我主非常



的热爱运动，身体也很棒。。。。完了 HR 哥哥还是说，讲话有点太细声细气了，) 其实我说话很铿锵有力的，只是电话问题？？？

接下来就是面试地点的确认和工作地点的选择

楼主鉴于接到这个电话太激动，以至于。。。。很罗嗦，非常的啰嗦，和 HR 哥哥聊了差不多半个小时，很轻松，中间有很多次的大笑，但是说话不体现重点，没有很好的思维逻辑，立场不坚定，一直在广州岗和桂林岗间徘徊，说是 11.18 号前都会有面试，也会在那之前通知结果，木有拒信，耐心等待。

接下来的小伙伴加油，虽然面试的非常的紧张，表现也不够好，但是还是希望有 RP 可以进军下一轮，多乐士，let's colour !!

3.21 西安销售培训生-电话面试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1753018-1-1.html>

刚回来坐下看了个视频，一个电话飚过来，还以为是昨天面试的有结果了  原来是阿克苏诺贝尔的电话面

试，话说网上笔试是 10.21 做的，都测了 1 周多，都快忘记这回事了。。。 

本人投的 西安销售培训生，废话不多说，问题如下：

- 1.自我介绍，2 分钟左右
- 2.你认为销售工作最重要的是什么
- 3.你在销售方面有哪些经历
- 4.为什么选择西安
- 5.是否接受工作地点调剂
- 6.面试地点的选择问题（MM 说是在 11 月 18 号左右，如果通过电话面试的话的等候具体通知~~~）

就是这些啦~~同志们加油~ 

忘了说了，**全程是中文**~~哈哈哈哈哈 

3.22 sales trainee 电面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1583814>

楼主正在睡午觉中，结果一个电话，感觉会是哪个公司的电话，结果是 AN，心想天哪，这么快，我早上刚把所有电面的英文题准备好。

结果。。。HRJJ 说，用中文。。。好吧。。。。

- 1.自我介绍（我准备英文了嘛，我就说我还是用英文自我介绍好了，不知道会不会画蛇添足呢!!）
- 2.你通过什么途径了解 AN 的呢？
- 3.说了些职业定位问题
- 4.你觉得你是外向型的人吗？和陌生人沟通无障碍吗？
- 5.经历问了问，再就是工作地点什么的

结束后说一周内会有短信和邮件通知是否有下轮面试，嘿嘿，大家加油吧！

3.23 广州 Sales trainee 电面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1585240>

楼主昨天下午就接到了电面的电话，由于实在是太忙了，就要求今天再面！HRGG 就告诉我有时间就可以打过去！今天也在忙，但不想等 HRGG 打回来给我。还开着车在高速公路上飞奔，找了个服务区停了下来，打给 HRGG。不

过 HRGG 没接，我就挂了，然后就马上打回来了。好废话少说。题目有很简单，中文面试

- 1.自我介绍
- 2.根据自我介绍的经历问了些问题。
- 3.销售相关的经历
- 4.一个与人相处比较深刻的例子
- 5.工作地点
- 6.可以问 HRGG 问题

昨晚有看了些面经，不过实在太忙了就没有做准备，也觉得没必要做准备。随机应变就好，是随机应变，但是木有半句假话。

面了 17 分钟，感觉是因为 HR 对我说的东西不感冒才持续这么久的。反正，自我感觉比较差。

分享给大家，也以此作记！

0

第四章、阿克苏诺贝尔求职综合资料

4.1 ac 面回来的一些感触

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1083672-1-1.html>

AC 面试归来，对阿克苏公司的面试一个最大的感触就是感觉招聘很真诚，就是让自己看清楚自己的同时，也看到了一个严谨的面试过程。觉得整个面试下来收获多，很多时候自己想当然的东西是经不起推敲的。我们还需要下多少功夫去提升自己，更需要下多少功夫来拓宽自己的思维。公司的面试态度让我看到了一个诚恳的招聘态度，各位亲切的带队姐姐也很温和，很棒。他们带给的整个感觉是低调温和但气场十足。

真的挺感激有这个机会能和大家一起相处两天，最后走的时候真的不忍心说再见，不知道下次会是什么时候再见还有没有机会。宾馆的小聚让我们记住了彼此，希望大家不要忘记，无论结果怎么样，都希望大家能努力继续向前，每一天都一个好的心态面对一切。（不太会写东西，但心里的感动是无限的，真诚地感谢带给我收获的队友们。）

4.2 AkzoNobel 2011 SC 心得

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-936900-1-1.html>

又一次翻看着记载了五天暑期营生的记活事本，四十多页潦草的涂画虽非满满当当，但是思绪铺开时码五百字的感想该是小菜了。废话就此打住。入营当天自我介绍时 Cissi 问到每个人对本次暑期营的期望，自己讲了三件：一是了解公司行业，二是结识益师益友，三是再次剖析自己。排名分先后，仁见仁智见智的事儿，个人以为了解自己的基础上兼听互助来做合适擅长的事情，所以重要性渐增吧。

公司行业部分，自行百科阿克苏诺贝尔。我第一次看完后的感受就是“挺牛掰啊为毛不太听说呢，多乐士原来是他们家的啊”，现在看原因有：一、AN 产品主要面向大客户即 B2B，很多产品如舰艇飞机用 International 漆不是我们一般消费者(C)见得着的；能见着的 B2C 产品如多乐士也多是直接卖给百安居之类的大客户，作为在校

书生看过广告打过酱油我信，但别说你都买过油漆。二、AN 的品牌管理采取的并非快消行业普遍采用的大品牌战略，比如很多产品或广告后面都会留足余地告诉你这是宝洁或中粮集团的，但 AN 没这么做，所以你看过多乐士的广告，但对 AN 不熟悉是多么正常。

活动日程里有安排公司总部和松江工厂参观。总部在静安区 SOHO 东海广场，食宿就在附近的五星级和餐厅饭店里住吃，松江工厂有序先进，一条生产线仅需要个位数工人就可运转。而且工厂午餐是我截至目前吃过 6 家企业中最丰盛最好吃的员工餐！！我的一通描述的目的想说明的是，AN 整体蛮牛掰在化工细分涂漆行业绝对牛掰，不管你懂没懂，信没信，我反正懂了也信了。

然后说说五天里接触的可爱的人和有趣的事儿。

有来华多年的中国区 CEO 杨为营员重点介绍公司核心价值观且参与了两场重要的营员展示，一句“来中国多年感受最大的还是人的变化”让我印象深刻。

有来自不同业务单元的经理、新进员工和老营员们分享自身职业特征和工作心得，且还可以无限制级的提问。包括人力 Cissi 客户 Jimmy 供应链 Daniel 市场 Kevin 销售 Kur，风格依次犀利型幽默型儒雅型实在型活力型，他们的分享会让你对不同的职位有直观真切的感受，同时她们也集体例证了杨说的公司文化的多样差异性，我反正又信了。

有来自不同部门的 HR，Athena、Jade&Amy 等来参与商业案例竞赛并观察营员们的表现，中肯且有点拨性的点评不愧对手握的 offer 大权，当然她们也是校园招聘的面试官了，都懂的。

有职业咨询师正宝兄主讲的领导力培养，SAM 主讲的人际网建设和 Kathy 主讲的生涯准备，无论游戏还是情景模拟直观地指导着我们的今后行为做事方式。

当然还有 5 天朝夕相处活动的操办者丁丁丹姐志博等，同龄年纪却有麻利的办事风格，活动结束后会发现师与友其实无明显的界限，自称严厉的丁丁其实是个很努力很有想法的女纸，点评犀利的 Cissi 饭桌所在处又总是笑声不断。丹姐独有的文艺份儿和拍片儿水准。而志博的幽默开朗则是某晚深夜扯淡和活动结束后扫街桌游才认识到。

最重要的还有其他二十九位天南地北的筒纸们（我觉得写完你们我就睡不着了，另开篇吧）。多次不同的分组讨论展示会让每个人尽可能和每位营员都有接触的机会，也会让每个人都有在大家面前展示的机会。看着活动的照片，有杰哥和禅姐上演的爱情，有各种来路不明的基情，有国王与天使揭晓夜晚令人感动的温情，有畅想 AN 十年环节展望的亲情，当然还有 29+X 份超量的友情。列一串可能不精确的数字，5+次数的小组讨论，2+次正式团队展示，1 晚的集体通宵，29+X 份珍贵友谊……

最后自我剖析也是因人而异的部分。分享下结营展示时讲的收获：个人价值观和公司核心价值观（杨重点讲的原因）契合程度可能决定了你职业生涯的高度，而做事方法（Cissi 强调）可能就决定了你前进的速度。方法易改性格难变，淡定地展现真实的自己，找一份最适合自己的工作。

感谢认识你们，这个夏天注定要在以后的很多个夏天被忆起

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>

