

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

费列罗篇

应届生论坛费列罗版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2874-1.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 费列罗公司简介.....	3
1.1 费列罗公司概况.....	3
1.2 费列罗在中国发展历程.....	3
第二章 费列罗笔试面试资料.....	4
2.1 财务分析 面试经验(北京)- 费列罗.....	4
2.2 费列罗贸易上海有限公司销售专员面试经验.....	4
2.3 销售培训助理 - 面试经验.....	5
2.4 费列罗实习生面试经验.....	5
2.5 费列罗销售管理培训生面经分享.....	8
2.6 费列罗贸易上海有限公司的非技术类实习生.....	8
2.7 经验 财务分析专员（上海）.....	8
2.8 在线测评.....	9
2.9 费列罗广州二面.....	9
2.10 广州费列罗面试.....	9
2.11 费列罗济南二面经验.....	10
2.12 分享一下我的费列罗面经.....	10
2.13 南京费列罗面试.....	11
2.14 费列罗南京销售实习一面.....	11
2.15 费列罗南京面试.....	12
2.16 费家一面.....	13
2.17 关于费家 Lego 玩具搭塔 AC 的分享.....	14
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 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 费列罗公司简介

1.1 费列罗公司概况

公司于 1946 年，由 Pietro Ferrero 先生始创于意大利北部，全力家族式经营，至今第三代，已发展到享誉盛名的跨国集团，并拥有一系列自创的名牌优质产品。

这是一个在世界范围创立了自己名字的公司。

追溯这个成功的根源，我们不得不回到二战刚结束的那个时期。那时候米开力·费列罗的双亲成功地将他们的小糕饼店发展成一个工厂。这些重要的起步在很大程度上归功于米开力的双亲创造（事实上是发明）出的产品以及由他舅舅组织的高效率的销售网络。

费列罗的成功故事如今已发展到了第三代。米开力的儿子皮德罗和乔万尼作为首席执行官领导着集团。因此，公司的组织架构都基于稳固的家族结构，而且集团将继续在他们的领导下稳步发展。无论如何，在品牌背后，在所有财务报表后面，在一个大跨国企业的扩展后面，都有一个故事，讲述了一个来自意大利皮埃蒙特大区的朴素、有创造力并且意志坚定的家族过去、现在和将来。

1.2 费列罗在中国发展历程

在中国，最主要的费列罗产品系列是臻品巧克力糖果系列，包括最核心的费列罗 Rocher 榛果威化巧克力，以及费列罗臻品巧克力糖果礼盒，拉斐尔和费列罗朗慕。

我们还有健达巧克力，富含牛奶深受孩子喜爱。不仅如此，健达家族还有健达奇趣蛋，健达缤纷乐同时，我们还有美味独特的能多益榛果可可酱。

1994 年

确定中国官方经销商

1998 年

广州代表处正式成立

2000 年

上海代表处成立

2002 年

健达缤纷乐电视广告被引进广州

2007 年

广州在巧克力市场份额占市场第一位

11 月北京市第一中级人民法院判决确认了费列罗 Rocher 立体商标的显著性。费列罗 Rocher 的三维立体商标成为中国第一个通过司法程序予以确认的立体商标。

2008 年

3 月最高人民法院终审判决，费列罗在与蒙特莎(张家港)食品有限公司的知识产权案件中胜诉，费列罗 Rocher 特有的包装、装潢得到确认和保护。该判决结果被国内外媒体广泛报导，并被称为中国知识产权保护的“里程碑”事件。

5 月费列罗贸易（上海）有限公司成为国家体育总局训练局合作伙伴。健达被指定为训练局运动员专用巧克力。

2009 年

11 月费列罗派出了一支由中外律师专家组成的“打假小分队”在秋季广交会上，用短短两天时间”拿下”6 家侵权厂商，这些厂商随即被要求下架撤展

12 月健达巧克力赞助的全国亿万学生阳光体育健达长跑活动在北京、上海、广州三地火热开展
2010 年

3 月 Rocher 参加中国婚博会，滋润了更多恋人甜蜜爱情

6 月健达巧克力在上海世博会意大利馆内为儿童专设奇趣乐园

让玉树的孩子也能拥有一个欢乐的儿童节，费列罗中国为玉树儿童捐款

2011 年

8 月 22 日费列罗消费者中国服务热线正式开通。

如果你想了解更多费列罗的概况，你可以访问官方网站：<http://www.ferrero.com.cn/>

第二章 费列罗笔试面试资料

2.1 财务分析 面试经验(北京)- 费列罗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156475-1-1.html>

面试过程：

电话面试 问关于对应聘工作的理解 需要的能力 一定要深入理解应聘工作内容和指责 遇到的困难 了解目前的工作内容 并了解应聘的工作 才让面试官知道你是否合适

2.2 费列罗贸易上海有限公司销售专员面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156474-1-1.html>

费列罗上海一线销售面经。

面试地点：费列罗贸易上海有限公司-上海

1.请做下自我介绍；2.你为什么要做销售；3.你觉得销售应该具备什么样的素质；4.你觉得对销售来说什么能力最重要；5.你认为销售的职责是什么；6.谈一谈你印象最深的一个项目；7.谈一谈给你留下印象最深的一件事情；8.谈一谈你经历过的最大的挫折是什么；9.谈一谈你的工作经历；10.在工作经历中你学到的最有价值的东西是什么。

2.3 销售培训助理 - 面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108341-1-1.html>

针对简历问问题，结构化面试，中间穿插交流实习生的主要工作内容。最后的时候有一个测试，回去做，PPT Excel 和 word,word 就是让你把面试内容记录下来

最有成就感的事情，最有挑战的事情，实习中曾经面临的一些困难，你是如何克服的有什么其他想问的吗

2.4 费列罗实习生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2094966-1-1.html>

周一做了费列罗销售实习生的面试，哎，没有过，现在把当时的过程复述一遍：进门之后，有三个面试官，一个负责整理文件，另外一男一女负责面试，男的应该是老大。流程是一分钟英文自我介绍+project 展示 我们这组有六个人 A：华理工 女 研究生 化学专业 B：华理工 女 研究生 专业没听清 C：我 D：华理工 男 大三 专业没听清 E：同济 男 大四（五年） 车辆工程 F：交大 男 研究生 电院 先用英语做自我介绍，除了 D 和我，其他人的介绍大多和销售无关，和自己的学术成果有关。在我做自我介绍的时候，A 拿到 project 题目开始准备，F 自我介绍结束后，A 开始展示，B 抽取题目开始准备。A 的题目： 你在一个商业活动遇到心仪公司的老总，你怎样说服他推荐你加入他们公司？ A 的答案： 分了貌似四点，前三点是向公司的老总提供自己对于他们公司现况以及发展的看法；最后一点是介绍自己 B 的题目： 要去和一个老客户谈生意，上一次迟到了三十分钟，这一次已经提前很早出发，但是因为交通原因，还是要迟到，怎么处理 B 的答案： 1.如果周围有同事，请同事过去帮忙先稳住客户 2.如果周围没有同事，实话实说，要表明自己的诚意 我的题目： 费列罗有要推出一款新产品，公司非常看重这个产品，此时商场在做货架调整，如何说服商场经理购买我们的产品并签订长期合同 我的答案： 我的目标就是使商场经理相信新产品会带来巨大的利润： 给经理展示一些数据，比如在国外的销售情况等；经理展示公司的关注度，比如广告方面的投入等等；表示公司的诚意，比如如果签订长期合同，可以在老产品的合作商给予优惠等； D 的题目： 在身上找一件东西，把他销售出去 D 的答案： 眼镜； 前几个点大概是在讲眼镜对于眼镜的帮助以及市场潜力等等；后几个点是具体的眼镜销售，比如根据不同人配不同材料，型号，样式的眼镜；正常的人可以带无镜片镜框装饰等等； E 的题目： 回高中母校宣传自己的大学以及自己的专业 E 的答案： 具体我记不清，有一个关键点是他说：不会盲目劝说学弟学妹报考，而是让他们了解清楚后，理性选择，他会把学校以及学院的优缺点都告诉他们等等。 F 的题目： 自己手头有喜欢的项目在做，有一个好朋友也有自己的项目，好朋友临时出差，需要自己帮忙，自己又发现好朋友已经做了的部分自己有观点和他不一致，另外时间也有限，该如何处理 F 的答案： 把问题先分成了三个点： 1.自己有喜欢且重要的项目 2.朋友需要自己帮助 3.时间矛盾以及观点异议 处理方案： 大概就是以自己的项目为主，冲突的话优先考虑自己的，朋友的会按他的想法做，但是会和他沟通，把自己的想法告诉他。 最后，B，D，F 通过了。 回顾本次面试，个人感觉问题的思路还是没什么大问题，但是在表达上，语速太快，而且很乱，面经里写出来还算条理，但面试的时候，就是一股脑儿的有什么说什么；反观通过的人，说话都是慢条斯理，思路很条理和清晰。 以上就是我的面经，希望能和大家共勉。 收集的面试 case 1 你在一个商业活动遇到心仪公司的老总，你怎样说服他推荐你加入他们公

司? 2.你要去见一位很重要的客户,第一次见面你因为交通堵塞迟到了。这一次,你已经预留了2个小时的时间,正常情况下路上只需花费半个小时。可是这次又遇上了严重交通堵塞,原定10:00见面,现在已经9:45了

3.费列罗有要推出一款新产品,该产品知名度很低,但公司非常看重这个产品,此时商场在做货架调整,如何说服商场经理购买我们的产品并签订长期合同 4.找一个随身携带的高附加值的物品,把面试官当作你的客户向其销售,并陈述如何与该客户保持长期联系 5.回高中母校宣传自己的大学以及自己的专业 6.自己手头有喜欢的项目在做,有一个好朋友也有自己的项目,好朋友临时出差,需要自己帮忙,自己又发现好朋友已经做了的部分自己有观点和他不一致,另外时间也有限,该如何处理 7.我现在是新上任的资源配备处的主管。现在很多公司新办托儿所项目,很多媒体进行了报道,并且托儿所能为公司带来很多好处。但是公司有明确规定员工要公私分开。这时候你要怎么做? 8.如果你现在是费列罗销售团队的组长,你的直属领导给你所属的区域下个季度提出了双倍的销售要求(部门的其他组都是销售量增加30%),这个任务对你来说几乎是不可能完成的,你要怎么说服领导?

9.你同时在两个项目中担任重要角色,有两个不同的直接领导人,一个项目的领导人跟你准备了很久,明天要和你一起进行一个汇报,你们已经进入准备的最后阶段,另一个项目领导人今天突然打电话说明天他要开个会,需要你做现场支持,你怎么办?

10.你的销售终端因为你们多次送货延误一直在抱怨,说这一次要是还是不能按时就要换供应商了,你了解到你们的生产团队最近工作压力大导致生产跟不上,你怎么办? 11.你在项目中负责一些事务性工作,有一个事情需要你最终确定好名单后才能够进一步推进,但是由于种种原因你并没能及时确定好名单,项目团队中的一名同事当众指责你的工作效率低下,你怎么办? 12.大概是你自己现在手头有很多工作,同时你又有一个机会参与竞争华东区的销售经理,但是准备参与竞争也需要花费很多精力,你怎么办?

13.你要说服一个超市售卖费列罗的产品,他们超市的上架费是5000元,而公司给你的上架费预算是1000元,你怎么办? 14.你是费列罗的管理培训生,你的导师是销售经理,但他常年出差,他给你分配了一个销售主管来带你,这个销售主管只让你做复印等基础工作,从不跟你讨论业务上的事情,今天业务经理打电话来询问你跟同事的关系怎么样,你怎么办? 15.当其他同事都下班了,你看了一下自己的time list,发现自己如果要干完工作的话要到午夜了。于是你开始回忆自己的一天,早上和客户洽谈,下午回了20封邮件,还帮其他同事做了本应当他们做的事。你开始怀疑你做的是否正确,是否要严格按time list执行?你的做法是什么? 【面试精选必看】强烈推荐!!其实面试也就由那么多个问题散发而来---宝洁公司的能力测试题+宝洁八大问【P&G Club 强力推荐】

来源: 仙林宝洁菁英的日志 A: 一般性问题 1.“请先自我介绍。” 面试的必考题目,首先要注意的一点是在介绍内容上要与个人简历相一致,如果之前做了不同形式的简历,则要注意不与所投的简历相出入,不能自相矛盾。最好求职前先以文字的形式写出简介,并熟读熟背。特别注意突出自己的能力和素质,要与所应聘的职位相关,不谈无关、无用的内容。 2.“谈谈家庭情况。” 面试官是希望从你的家庭教育背景中判断你的素质。注意不要简单罗列家庭人口,宜强调温馨和睦的氛围,宜强调父母对自己教育的重视,宜强调家庭成员对自己工作的支持、强调自己对家庭的责任感等等。 3.“有什么业余爱好?” 业余爱好也反映一个人的性格特点。最好不要说自己没有业余爱好,更不要说自己有那些庸俗的、令人感觉不好的业余爱好,如打麻将之类。最好不要说自己仅限于读书、听音乐、上网等业余爱好,否则可能会令招聘公司怀疑应聘者性格孤僻。最好能有一些户外的业余爱好来“点缀”你的形象。 4.“你最崇拜谁?” 面试官想从你崇拜的人看出你的价值取向。一般不宜说自己谁也不崇拜,不宜说崇拜自己,不宜说崇拜一个明显具有负面形象的人,也不宜说崇拜一个虚幻的或是不知名的人。最好所崇拜的人与自己所应聘的工作能“搭”上关系,比如应聘销售时说自己崇拜推销之神吉拉德。 B: 让人尴尬的问题 1.“谈谈你的缺点。” 不宜说自己没有缺点,不宜把那些明显的优点说成缺点(比如我最大的缺点是干活拼命之类),那会让面试官觉得你虚伪。但又不宜说出会严重影响所应聘工作的缺点,比如应聘财会说自己“丢三落四”。可以说出一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点,甚至一些表面上看是缺点、从工作的角度看却是优点的缺点,比如应聘销售,说自己“有时候喜欢胡思乱想,出一些怪主意”。 2.“谈谈你第一次失败的经历。” 不宜说自己没有失败的经历,也不宜说出严重影响所应聘工作的失败经历。而且所谈经历的结果应是失败的,否则让人感觉虚假。一般的失败故事表述形式是:之前自己曾信心百倍、尽心尽力,但由于外在的客观原因导致失败。失败之后自己很快又振作起来,以更加饱满的热情面对以后的工作。 3.“为什么选择我们公司?” 如果自己

该公司有足够了解，可以把它真正吸引你的地方说出来，但如果不了解，那可用以下参考答案：“我十分看好贵公司所在的行业，我也认为贵公司十分重视人才，而且这项工作很适合我，相信我能做好。” 4.“与上级意见不一致怎么办？” 一般情况下可以这样回答：“我会给上级以必要的解释和提醒，在这种情况下，我会服从上级的意见。”如果面试你的人是总经理，而你所应聘的职位另有一位经理，且这位经理当时不在场，可以考虑这样回答：“对于非原则性问题，我会服从上级的意见，对于涉及公司利益的重要问题，我希望能向更高层领导反映。” 5.“你缺乏经验，怎能胜任工作？” 参考答案：“我作为应届毕业生，在工作经验方面或许会有所欠缺，但读书这几年我一直利用各种机会在这个行业里做兼职。我也发现，实际工作所呈现的远比书本知识丰富得多。由于我有较强的责任心、适应能力和学习能力，而且一贯比较勤奋，所以兼职过程中均能圆满完成各项工作任务。请贵公司放心，学校所学及兼职的工作经验使我一定能胜任这个职位。” 6.“这项工作有何困难？” 一般不宜直接说出具体的困难，否则可能令招聘公司认为应聘者“不行”。可以尝试采用“虚晃一枪”的迂回战术，比如先说出应聘者对困难所持有的态度：“工作中出现一些困难既是正常的，也是难免的，但是只要有坚韧不拔的毅力、良好的合作精神以及事前的周密准备，任何困难都是可以克服的。” D：能力测试题 31、给出一个很高难度的例子，来说明你采取何种手段来完成这一目标。 32、概述一种情况：你鼓动别人为了某一个目标而努力，而且你在其中扮演了领导角色来完成你的目标。 33、描述一种情形：你有了找寻外面的有关数据，定义关键点，决定行动步骤。 34、描述一个你有效地利用事实并且试图说服其他人的事例。 35、举出一个事例，来说明你如何有效地同别人合作来完成一个重要目标。 36、描述一个你提出的创新性的建议或者计划，对一个活动的成功做出了重要贡献。 37、提供有一个事例来说明你详细估定了某一情形并且决定出行动的优先顺序。 38、提供一个例子说明你如何获得了技术上的细节而且将他们转换成实际的应用。 参考答案： 31、高难目标：设计一场音乐或者戏剧演出来庆祝普林斯顿大学百年庆典。完成这一个人的人：普林斯顿大学学生会主席。我从中观察到了解到：一位真实的领袖不是必需成为某一领域的专家，但是他一定拥有非凡魅力的和能力使不同兴趣、不同意见的甚至竞争的人共同来完成某一目标。 32、我发起的活动：组织一个团体在平安夜唱一首圣歌，代表我们的英文协会拜访大学的所有宿舍并且送圣诞礼物。我们的目标：拓宽学生对西方文化的了解。我所扮演的领导角色：结合代表们的提议和我的主意并且决定： *唱什么歌？ *那些人参加唱诗班？ *我们在那个地点进行我们的表演？ 结果：许多学生说我们送给他们的礼物带给了他们温暖并且希望我们在下个平安夜会举行类似的活动。 33、背景：我组织了管理学校英文协会建立后的第一个活动。待完成的目标：帮一年级新学生和二年级学生提高他们的英语水平并且宣传我们的团体。关键事项： *学生英语哪方面的英语能力需要精炼？有关的数据： *什么类型的娱乐在学生之中很流行并且提供了机会让他们最有效地学习英语？ *哪种类型的外国老师最适合这个位置？ *我们的成员何时会有空闲时间？ *什么地方队大多数成员是方便的？ *其他的相关因素，例如可用的地点以及设备。 34、背景：我提出一项计划，和附近的兄弟大学的协会合作来举行英语角活动。不利因素：

*我们学校的领导可能持有异议。 *费用昂贵，而且我们没有足够的人来实施这一个计划。 *有太多的英语角，可能没有必要。 我利用一下有利因素： *我们的院长核准了这一份提议。 *我们的合伙伙伴能提供资金上的援助，而且我们的成员志愿实施计划并且努力

完善细节之处。 *民意调查现在的英语角不符合学生的需求而且缺乏独特性。 结果：其他人被我们说服，而且我们成功地建立起这个英语角。 35、背景：在军事训练中，我们举行军歌比赛。 设计：我和我的同学设计整个比赛的节奏、安排、伴奏、高潮。 排练：我连同那些掌管照明、声音和现场的人一起工作来产生最完美的艺术效果。 在舞台上：我担任指挥，并且用手势和眼神表达提醒同学们，我们配合默契。 结果：我们的连队赢得这一比赛的第二名。 36、活动：举行企业家远见竞赛。 我的创新注意：召开公司的一个董事会会议，我们的候选人辩论了有关依照他们收集的市场数据销售现代健身仪器的可行性。 结果：竞赛是依据我的提议而进行的。 37、背景：在我们的晋级月最初开始的时的一个早晨，我发现在一些百货公司中的存货储备不够充足。 我队情形的估定：那四家商店彼此不是很远，而且他们的营业时间不相同，从一家店调运货物到另一家店具有可行性。 优先顺序：使拥有最大量客户的商店满足库存需要。 38、背景：在客户对啤酒口味的意见调查表中，我发现表格有些过时，限制了客户的悬着。 技术上能力：科学安排了调查表的形式。 结果：藉由转换

调查表的形式，我们的公司获得了更多数量的更有效的数据。

2.5 费列罗销售管理培训生面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2094963-1-1.html>

面试经历：

先是网申，过了是面试，一面是群面，两个面试官，10 个人一组，每人抽一个问题，然后提出解决方案，其他人可进行补充；二面三面一，随机情景模拟，然后聊聊天。总体问题难度不大，但是通过率不高。

面试官提的问题：

1、让你随机在随身携带的物品中选一件进行销售；2、你约了客户谈事情，但是中途遇到堵车你赶不过去，问你如何解决这个问题。

2.6 费列罗贸易上海有限公司的非技术类实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048483-1-1.html>

费列罗的暑期实习生没有笔试，线上简历筛选后就会有短信通知面试，武汉的地点是在武大，总共两轮，一轮群面，一轮一对多终面，要求携带个人资料奖状成绩证明等。

第一轮群面包含自我介绍和 hr 问答，主要看你的想法和逻辑，难度不大。

二面主要是针对简历提问，我比较大的问题是当时面试官问我为什么要实习我回答的是已经保研想要锻炼一下，而事实上公司更倾向于要能毕业留下来的，还有就是问到是否愿意在武汉之外的地方我说不可以。。。还是太年轻没经验啊，事后想想估计就这两点就够 pass 我了，大家以后这种情况不必说谎但也不能像我这么耿直。。

2.7 经验 财务分析专员（上海）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048482-1-1.html>

一共有 4 面从 HR 一直到 CFO 最后的 CFO 是意大利人
真个面试的过程 每个面试官都非常 nice 也很客气
就是相对问题会问的比较深入 会有一两个比较犀利的问题
但是态度什么的都很好 也就是就事论事
对整个公司的印象还是挺好的 可惜就是最后没有缘分

2.8 在线测评

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1866556-1-1.html>

Pi 的测评让我感到好意外，一共两页，第一页是你希望自己在别人眼中的形象，第二页是自我评价，小伙伴们也是一样的吗？

2.9 费列罗广州二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1866263-1-1.html>

以为面试会很长，压力面什么的，但是很意外，面试很简单，十几分钟就结束了。其他问题都没怎么问，就问昨天的群面怎么评价？你喜欢你的专业吗，与其他学生做销售有什么不同？你想留在哪里发展？没了，，，就没了，，，



我很想知道的是，为什么面试这么短？是想考察什么？收到三面的孩子来顶一下。

2.10 广州费列罗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1866151-1-1.html>

本应该在下午 16:00 开始的面试被延后到 17:30...

一面我已经准备得很充分，做 pre 也是第一个，自我感觉还不错，Q&A 问的也比较多。但是反倒是最后一个做 pre，还得拿着简历看着来做自我介绍的哥们刚下楼就接到了通知。难道是他开过便利店的经验太过牛逼？

唉，从今天各种可以临时安排面试的情况来看，我觉得还是有机会去霸二面的...有人同感吗？每次从珠海往返广州真心累

2.11 费列罗济南二面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1865743-1-1.html>



说实话，接到二面电话，LZ 太吃惊了！因为一面的时候根本插不上嘴，自我介绍和展示的时候都是最后一个~选上真的是人品大爆发



好吧，说一说二面.....完全没准备！因为不知道他要问什么



大概下午三点钟的时候，LZ 被通知进去面试。面试官是两个帅帅的小伙子，当时伦家只顾着害羞了，说话感觉都有点语无伦次.....首先是自我介绍，然后问你有什么兴趣，对销售怎么理解，你的职业规划是什么，你最大的三个缺点是什么，还有你为什么要选择销售这个职业，巴拉巴拉的.....可能我表现的太差了，所以 15 分钟



就粗来了.....其他人差不多 20 分钟左右，当然还有牛人撑了半个多小时！

最后，希望还是能被选上吧！

2.12 分享一下我的费列罗面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1865723-1-1.html>

感谢费列罗 二面过了哈 来这分享一下经验攒一下人品哈~

宣讲会：没挤进去=。= 据说参加的人每人一大袋巧克力~ 现场接受简历

一面：一组 8 个人左右，三个面试官，流程是先一分钟英文自我介绍，然后每人抽一道模拟情景的中文题，给三分钟时间思考，再按顺序每人三分钟中文阐述。一名同学阐述完之后其他同学可以提问。我在面试之前从各大论坛上基本把题目搜集全了（不能保证全部覆盖），在这里分享给大家，具体的见二楼。在这里建议大家在提问环节可以积极一些，但不要太有攻击性。在我阐述完之后有两个同学提问了，其中一个面试官还对我的阐述加问了，这一点大家要有心理准备~一面最后还有向面试官提问的环节。

二面：一面之后不久我就收到下午二面的通知了。二面是二对一，与一面的面试官不同，面试 20 分钟。全程以中文为主，偶尔有两个英语问题。先是自我介绍，我之前看别人的面经说是要求一分钟自我介绍，但是面试官要求我做 5 分钟全面的自我介绍。在我做自我介绍的时候有比较详细的记录。二面的问题主要有怎么看待学习好能力差、如何面对压力、自身的优劣势、销售人员需要掌握什么、是否担心出差问题、毕业后职业规划等等。有的问题我回答得很官方，于是就让我举例子说明。大部分的问题都要求说简要地回答三点。面试节奏特别特别快，问题都是语速很快地抛给你，大家一定要快速思考哦~

其他：多准备几份简历，我二面的时候没带简历还现场去打印了两份 囧

祝大家能够发挥出自己正常的水平哦~

[费列罗一面.doc](#)

18.5 KB, 下载次数: 36, 下载积分: 应届生币 -2 枚

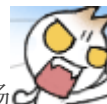
情景模拟题

2.13 南京费列罗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1864127-1-1.html>

南京的孩子们对今天费列罗的面试一定记忆犹新！我是上午 11 点得面试，10 点多到达面试地点，饿着肚子在焦



灼的太阳下苦苦等待 2 个多小时后，在下午 1 点多的时候终于被带进了面试现场。那时候 lz 已经快崩溃了好么。。进去以后先是英文自我介绍，然后每人一个信封抽一个 case，讲解决对策。先不说 case 多没有质量，竟然还有小伙伴抽到“将自己身上意见之前的物品推销给 hr”这种题目。。还有“要在公司旁边建一个托儿所要考虑什



么”这难道不是做人资的才应该考虑的事嘛，跟销售有半毛钱关系！！我都不想讲 hr 把 xx 大学的面试者都安排在一个组面试还各种对我们有意见的事了，把我们晾在那儿 2 个多小时怪我们吗！以及下午的单面，面到一半 hr 表示要开个视频会议不面了！！再次风中凌乱好么！还有单面到一半，主办方表示场地不能用了，于是另找



了一个自习室面试。真是给你们跪了！据说这一切都是因为几个负责此次招聘的 hr 内部不合。。呵呵呵呵呵 =。=

反正我是没有好印象了，祝大家在其他城市不要遇到这种坑爹情况！各位好运！

2.14 费列罗南京销售实习一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1864090-1-1.html>

5 月 21 号网申，25 号接到面试通知，27 号上午十点一面。

大概 9 点半的样子，楼主到达面试地点，在南农卫岗校区大学生就业指导中心。到了之后发现好多同校同学，交流后得知需要英文自我介绍。楼主真是图样图森，以为全中文的网申，又没有让递交英文简历，肯定是全中文面。。。幸好提前刷了一下论坛发现有前人分享的经验要英文自我介绍。。于是在等待的时候就搬着自己的英文自我介绍一个劲儿地背啊!!! 当时背了几遍，楼主就发现自己中文自我介绍好像都没有认认真真背过，这会儿灌输的太厉害，中文要怎么说都忘光了有木有!!! 于是就在心里默念“千万别再用中文介绍啊”。。这会儿楼主的心情是一会儿紧张一会儿放松，好折磨。。

我们等到了 10 点的时候，有人来让我们排队，又收了两份简历，后来因为前一组的人迟迟没有出来，而我们都呆在大厅又很吵，于是就跑到外面去等。之后陆陆续续有人从里面出来，跟我们一个时间段的另外两组也相继被领了进去。而我们这组就一直等到了近 11 点钟!! 终于我们进入了面试大厅。我们这组一共 11 个人，5 个女生，6 个男生，按 U 形坐，坐的满满的。楼主紧挨着 HR，这个地理位置楼主也不知道是好还是坏，反正当时经过那么长的时间，紧张感已经被耗尽了。于是开始一分钟英文自我介绍。楼主怕自己超时被打断，于是噼里啪啦说得很快，大概也就 1 分钟稍多一点，后面的童鞋们有的说了好多好多，两个面试官也没有打断，楼主都有点后悔自己说得太少。。。每个人自我介绍结束后，HR 都问了几个关于未来就业地点或者是关于简历的一些问题。

第二个环节是情景模拟，每个人一个信封，拿到后有几分钟准备时间，然后每个人做 Presentation。每个人的问题不一样，楼主抽到的是新产品上市的问题，还有同学抽到的问题是怎么说服高中生报考自己的大学。。。总之题目很丰富。。。每个人做 Presentation 后其他人可以提问。顺序是自愿的。我们组最后入围下一轮的只有一个人（说起来都是泪啊!!!），而入围的那位同学，就是第一个举手做 presentation 的那个，至于这两者有没有关系，楼主就不知道咧~~

不得不感叹一下，原本预期一个小时的面试，竟然持续了 1 小时 50 分钟。出来的时候，楼主只有一个感觉——饿! ☹️☹️汗。。。。

吃完饭后还没有接到是否进入下一轮的通知，就去签到处问了一下，得知我们 11 个人只进了一个，顿时。。。ㄟ(▽ ㄟ) 不说了，各回各家，各找各妈。。。。

以上!

大家加油!!

2.15 费列罗南京面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1864057-1-1.html>

很早就网申了，25 号收到短信，通过网申，27 号面试 。在这里要吐槽一下费家的时间管理，通知好的 11

点面试，我十点多一点就到了，结果等到 1 点才进去啊!!!  前几天准备了英文面试，准备了销售的面

经，自信满满啊!!!  好的，废话不多说，一面是群面，但不是无领导小组讨论，而是每人来个一分钟英文自我介绍，介绍完之后，开始轮流每人发一个纸条，里面都有不同的 case，每个人针对自己的 case 三分钟准备，

三分钟陈述!!!  猜我抽到的是啥??? 不告诉你啊!!!

呵呵，开玩笑，我的 case 是最简短的，绝对是最简短的啊  “找一个随身携带的高附加值的物品，把面

试官当作你的客户向其销售，并陈述如何与该客户保持长期联系”当下就斯巴达了， 赶紧摸口袋，身上有

什么呢，身上什么都没带啊，好吧，带手机了，可是我那 300 块的华为真不好意思拿出来啊



好吧，其实也

不是不好意思……那还有什么？钥匙？毛爷爷？总不能拿着毛爷爷卖给客户吧，卖 110 还是卖 90？



继续

摸啊摸，诶，我居然带 U 盘了…然后就是卖 U 盘了，，，反正吧，说了一大堆，没有抓住问题的关键也就导致后续的 idea 不大切题，这大概就是面试官给我的评价。确实没有做好，这个要承认。这次我的感悟就是：一个 case 反映一个问题，在做分析的时候首先最重要的就是抓住问题的主要矛盾！抓住了，往下的 idea 就会非常吸



引面试官了。



一面结束出去等，等了没大会儿，就出结果了，我们组一个人都没进啊!!! 这个我还是有点理解不了啊…费家的门槛略高啊!!! 名校本硕都是有的啊!!! 为毛就一个都没有啊!!! 难道是因为最后一组嘛??? 还是



都表现的太一般般了??? 好吧，就这样吧，愿接下来的战友们加把劲儿啊，争取拿下费家!!!



请叫我雷锋!!!



2.16 费家一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1863399-1-1.html>

5.21 阳光明媚，LZ 一大早屁颠屁颠的去华理面试~



刚一落座，就被通知和另外 5 名童鞋去另一间教室。我心里一格楞，我擦，群面??? 我心里那个小鹿乱撞啊



教室里有两名面试官，好深呼吸后，面试开始!



首先可爱的 HR 姐姐用极其甜美的声音说，请用英语做 1 分钟自我介绍~英。。。语。。。。尼玛



我瞬间就想

起身说不好意思进错教室了。。。因为我根本木有准备啊!!! 楼主太傻太天真，以为是中文网申所以肯定是中文面



试
好吧，楼主是何其淡定，既来之则安之，现场编呗。可是结果你们懂得，没有准备的结果就是 1 分钟的自我介绍，半分钟都在 en。。。 (所以同志们，去面外企一定要准备英语自我介绍啊!!)

自我介绍后，楼主就有种如释重负，谁能奈我何的赶脚。

介绍完后，你就可以打开事先 HR 姐姐发给你的小信封，里面有张纸条。(每个人的题目不一样哦) 接下来的环节就是情景模拟题。

LZ 抽到的是“你要去见一位很重要的客户，第一次见面你因为交通堵塞迟到了。这一次，你已经预留了 2 个小时的时间，正常情况下路上只需花费半个小时。可是这次又遇上了严重交通堵塞，原定 10:00 见面，现在已经 9:45 了”



这就是原题。尼玛，这条路得有多堵啊

在别人刷刷的写方案的时候，我好羡慕，因为我想来想去也就想出两个方案，一个请求原谅希望能视频通话、另一个尼玛劳资狂奔过去 (因为题目里写路程只需半小时)

我在说我方案说完后，我看到主管点了头，并打了勾 (真的不是签到的勾)，我心里想应该还有戏吧，虽然自我介



绍很烂

面试结束后，就是长达 3 小时的等待。等啊等，等啊等，这时同组有两名小伙伴收到通知可以去二面了。好吧，



我懂了，主管把我无情的踢开了

此文献给接下来要去面试的童鞋们，好好准备，争取拿到这么好的 offer!



LZ 虽已失败，但偶不气馁，不经历风雨怎么见彩虹，你们说是吧

我会继续努力，吸取教训，拿下心意的 offer!!

2.17 关于费家 Lego 玩具搭塔 AC 的分享

之前早就想好，费家的 AC 做完，定会写些心得体会，分享给后来的小朋友。无奈事情太多，一直没抽出时间。好在今天周六，时间宽裕，也有时间回忆之前发生的状况。

费家的 AC 分为上下半场。上班场从早上 9 点到 11, 2 点的样子。主要内容是: 1. 自我介绍, 2. 费家 2 位 HR 的自我介绍, 3. 费家通过 PPT, 或宣传片的介绍, 4. 图形测试, 5. lego 玩具搭塔小组测试。如果你有幸顺利通过上午的测试，那么你就会接到下午单面的通知。上午

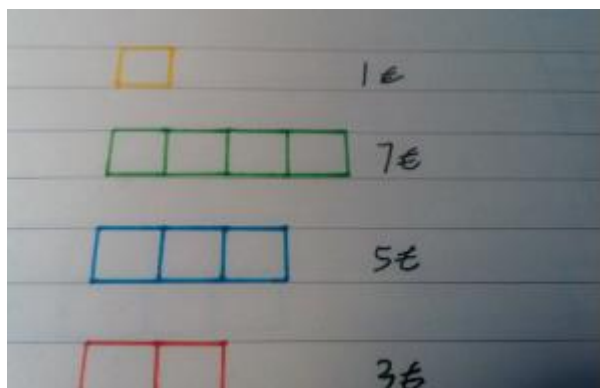
的 AC 面试，最终会刷掉一半的人。总共 12 人，分成 2 个小组，也就是，每个小组刷掉 2-3 个人。至于刷掉的原因，主要有 2 种情形。1 是自身原因, 2 是碰到极品之人，这个我稍后再讲。

图形测试,用的是法国卷,估计不懂法语的人一开始看到 **nom** 和 **prenom** 有点摸不着头脑,其实,就是指你的名和姓.不知是 **Fs** 的原因,还是费家的原因,卷子印的质量,是我看到过最差的.至于图形的难度,因人而异.

好了,接下来就是我今天讲的重点, **group work**, 用塔搭建高楼.

面试官会之前给我们每一个发一份材料.但 12 人中的 2 个人手里的材料,会比别人多一部分信息.(也就是材料中的 **attachment 4**).其他 10 个人只有 3 个 **attachment**.

材料中的要求大致是:用桌子上的乐高玩具,搭建一个高 100cm 的塔,而且搭建的塔不仅对高度有要求,还对 **durability**, **beauty** 有要求.在建塔过程中,会碰到各种各样的成本,例如每一乐高玩具积木的形制不一样,所以价格也不一样,最后建塔的雇佣人数会发生人力成本,为客户贴巨幅广告在高楼上,用透明胶等也会发生费用.而这个游戏的最终目的,是要以尽可能低的成本,建尽可能高的楼,而且要保持这个楼非常坚实,外观美丽.当然,如果使成本降低,也有很多办法抵消,例如,比预期时间早的完成这个 **group project**,或是做 **advertising**, (在这里我不太倾向于用收入,而更倾向于用对 **cost** 的抵消)



(这就是 4 种建材的样式,及成本,建材大致是 1 个相连, 2 个相连, 3 个相连, 4 个相连, 成本是等差数列 1-7)

我先摆两张图,上图是我所在小组建造的塔楼,下图是另外一个小组所建造的塔楼(大致是这样,其实实图更加好看,时间太久,我只记得大概的样子,所以还请组二的同学们原谅)

根据我们之前所说的,材料中对塔楼的要求,要符合 100cm, **durability**, 和 **beauty**.

先看图一,最终我们确实完成了 100cm 的要求,但对于房屋的 **durability**, 和 **beauty**, 我们都没有达到要求, **durability** 不达标,就在于我们并没有充分的利用底层(绿色)的地基,我们的房屋是从地基的中间部分竖立起来,你可能无法想象,但建到 100cm 的时候,你就会发现它多么的弱不经风.从美观上,整个建筑顺势而搭,缺乏组合,摆放位置的变化,尤其是房屋分为绿,蓝,红,黄,三部分,采取 **single color** 的方式,使得整个楼呆,而缺乏活力.

最后:我们桌上还剩下许多积木材料未被利用.

再看图二，图二是组二完成的项目。从建筑来看，他们所追求的是建筑本身的美观，和稳固。

组二成员用了大量的材料来稳固建筑的下半部分。同时，他们在每一层的拜访位置上，发生了不同的变化。有的是上下两层交错而放。因为我不是组二成员，对此也不好过多的评论。但从局外人看来，建筑本身的颜色变化并非是特意追求，而是根据建筑的稳固程度出发来做考虑，而颜色变化只是一种结果。整个项目做下来，面试官给组二建筑的美观给予很高的评价，但面试官也说了，这么设计是非常昂贵的。因为耗材太多，到最后，组二的桌上，几乎再无积木，且塔的高度，在 50cm 左右，所以项目并未实现对于高度的要求。但总体来说，从作品本身来看，组二的作品，比我们更加富有想象力，且非常牢固稳靠。

那如何实现对于房屋高度，耐久性，和美观的要求呢。

对于组 1 的未充分利用地基，导致建筑 **vulnerable**，和组二的充分利用地基，但非常 **expensive**，如何实现两者的平衡？

其实我们现在看到的组一，和组二都是两个非常极端的例子。

在上面，我画了四张图，代表了建筑的某一层的建筑设计摆放。

如何支撑上层建筑，有 4 种可能，在某一层的四周往上叠加(但非常昂贵，因为你为了追求稳固，而用了四条边的用料)，在某一层，均匀盖 3 条边，2 条边，或是利用 4 个黄点作为一层(这种情况成本最低，4 个仅 4 欧就已搭建一层) 仅一条(3 格积木)，2 黄点，1 黄点，都不可能足以支撑。

所以，我们首先应该是实验，能够支撑上层的排列组合方式有几种可能。

每一种排列组合，所带来的位置上的变化，及颜色上的变化，都会自然而然使得建筑本身更加美观。(反观组一图片的设计，可以说是无脑设计)

当时我十分不理解的是，为何要将黄色的积木叠加，做成塔杆状，而不应用到塔楼本身的稳固方面？简直是对材料的极大浪费。

因题目要求让我们还得为我们的客户设计一个 logo，以贴在建筑上做广告。

logo 的那几个英文字具体已经记不清了，但大体是读成"Barble"。BTW，客户是为了参加一个 tech exhibition，而有此番要求。左图是组一做的，组二是组二做的。(在这里不得不说的是，因为本人视力问题，对于组二具体是设计成什么样的，已经记不清了，但大体上不会错，给人的感觉就是 **cute, colorful**，正如设计者本人一样，一个非常甜美的女生。

以上建筑，及 logo 设计，是我当时脑海里的想法。建筑看上去很陡，那是因为我画的是个侧面图，这能看到一个方向，积木在横向上，可设置，2-3 条，从而使得房屋稳固。

相比图一的单色调，每层缺乏排列组合的变化，同时又去除了组二犯下的用料太多的缺陷。至于 **logo**，因为题目上说是为工业展览相关，我当时第一想到的是，使用严肃的色调，而非使用非常绚烂的颜色，至于书写方式，我第一想到的是 **KPMG** 的 **logo**，简约而又大方。当然我在之基础上又做了些变化。

小组成败。

组一的整个过程的行动发展是，先谈时间分配(**make sense**), **logo design** (我十分 **confused**, 建筑都没造好, 怎么设计? 剪裁多大的纸, 放在什么位置?) 然后开始造楼, 始终是出自一人的想法, 初塔造好了, 就开始算总共的用料成本, 组一花了大量的时间在算这玩意, 不知意义何在? 最后就是推塔重建, 完成建塔, 项目结束。

反观组二, 我以一个外人的角度看到他们在玩时花了相当长的时间在项目设计上, 虽然在对他们表现评估上, 他们说这浪费了很长的时间, 但事实上, 这种时间的花费是非常必要的, 因为设计才能决定成本的减少, 建筑的稳固, 和美观。没有设计, 项目只是走了一个程序, 就正如我们的作品。

项目后的一些想法和感悟。

想法: 其实题目追求的是一个利润最大化, 同时追求稳固性和美观性的难题。但最终面试官并没有要求我们计算最后的收益。(我认为, 是面试官对于我们所表现出的想象力, 及其他能力的失望, 因而心里也清楚, 算不算都不重要了)。但如果万一让我们算呢, 我事后想了想, 其实可以先计算出所有积木的数量及总共的价值, 等楼房搭建完成之后, 再计算我们还未使用的积木, 相减后, 得到的, 就是我们使用的成本。当然这是事后才想到的。

因此, 整个项目的精髓, 就在于楼房的设计, 只有在这个过程中, 才会产生大量的讨论, 大量的想法, 考验出不同的禀赋。组一的 **leader**, 缺乏一个思考问题的框架, 因而使得所有的任务都是共同完成, 而非分工合作。而组二在建筑设计上所花的时间和精力, 以非常能从建筑本身体现出来。

感悟:

给海龟学生的建议: 在国外参加 **group meeting, discussion** 的时候, 我们似乎习惯了外国

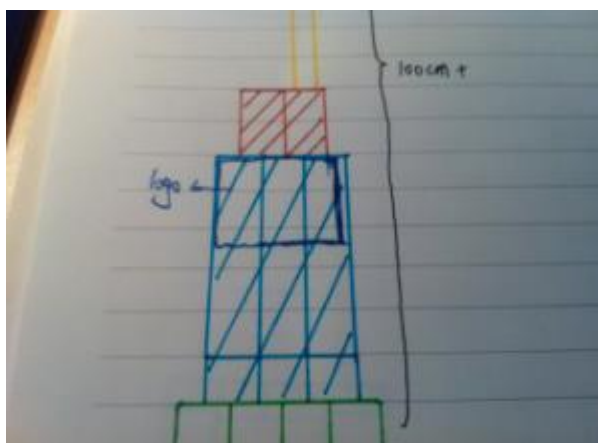
学生的尊重和倾听。因而自身也慢慢变得非常 **nice**, 注重与他人的互动。但国外不比国内,

group meeting 不比 **AC**, 为了抢夺饭碗, 你会发现形形色色的人, 所以过程中, 一定要有"抢"的"魄力"。所以建议海龟同学在这方面要调整好心态, 这样才能更好地适应国内情况, 从容应对!

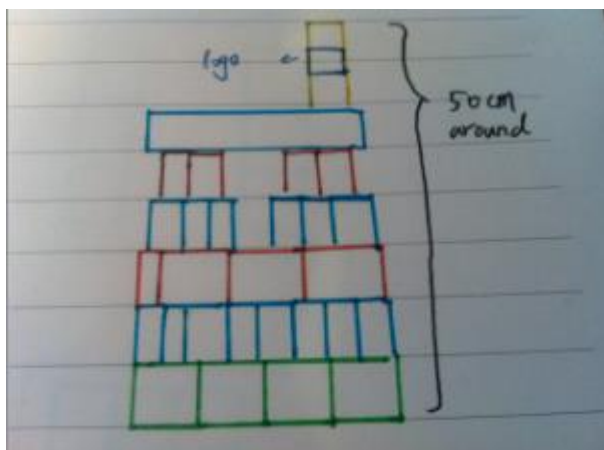
最后, 非常有幸能参与费家在中国的第一届 **AC**, 而且最终能见到这么多优秀的 **candidates**: **Luk** 给人以亲近机灵(咱俩非常有缘), 坐在身旁女生的 **cute**, 同济数学的稳重睿智(本人最为欣赏的), **Jessie** 的 **Smart**, 复旦女生给人的 **finance** 气场等等。总之, 我非常开心, 很 **enjoy**!

补充的是：下一届的费家 AC 就不会在 HR 外包公司举办了，因为听 HR 说，明年费家会搬入新的办公室，到那个时候，想要进费家的同学，就能进入费家在中国的总部，吃着巧克力，玩着乐高，想想都令人羡慕！同时也希望我提供的这些信息，有帮助到，你们在费家的征途上，走得更加从容!!!

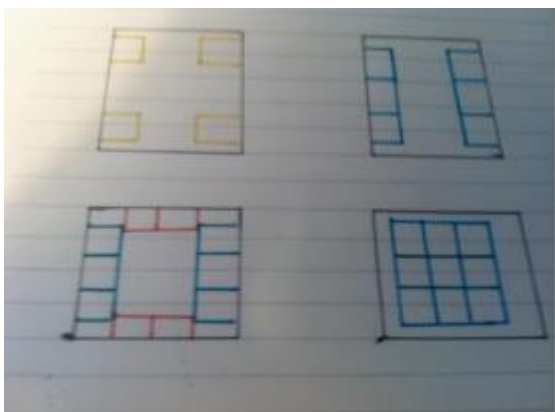
屏幕快照 2011-05-21 下午 04.44.41.png (96.79 KB, 下载次数: 4)



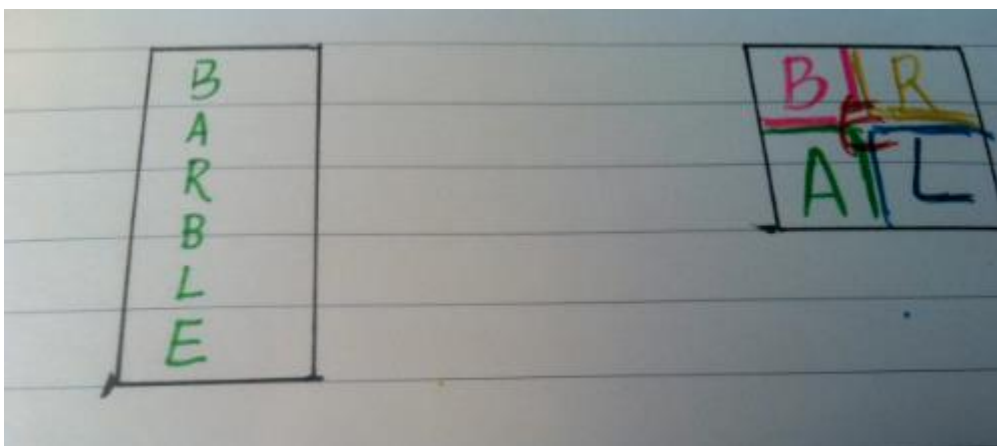
屏幕快照 2011-05-22 上午 08.25.11.png (99.64 KB, 下载次数: 0)



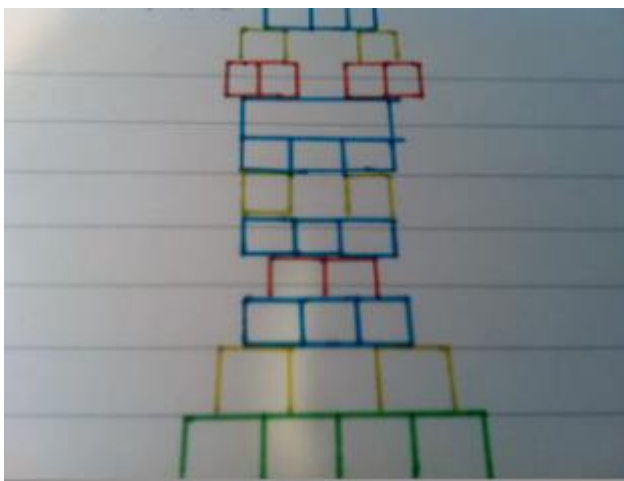
屏幕快照 2011-05-21 下午 05.07.34.png (80.88 KB, 下载次数: 0)



屏幕快照 2011-05-21 下午 05.23.33.png (161.44 KB, 下载次数: 0)



屏幕快照 2011-05-21 下午 05.33.26.png (103.38 KB, 下载次数: 0)



屏幕快照 2011-05-21 下午 03.48.58.png (22.85 KB, 下载次数: 0)



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>

