

2020 应届生 校园招聘

求职 大礼包

环球市场集团篇

应届生论坛环球市场集团版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-580-1.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 环球市场集团公司简介.....	4
1.1 环球市场公司概况.....	4
1.2 环球市场理念文化.....	6
1.2.1 核心价值.....	6
1.2.2 核心目标.....	6
1.2.3 核心文化.....	6
1.3 环球国际推广服务.....	7
1.3.1 环球网站.....	7
1.3.2 国际商展.....	8
1.3.3 采购沙龙.....	9
1.3.4 酒店推广.....	9
1.4 环球市场集团市场资讯.....	10
1.5 环球市场国际物流服务.....	11
1.6 GMC 环球制造商认证.....	14
第二章 环球市场集团笔试经验.....	15
2.1 环球市场集团笔试——客户服务专员（一）.....	15
2.2 环球市场集团笔试——客户服务专员（二）.....	15
第三章 环球市场集团面试经验.....	16
3.1 面试环球市场集团的运营专员.....	16
3.2 面试环球市场集团国际买家顾问.....	16
3.3 面试财务 MT.....	16
3.4 环球市场 面试全过程经验.....	17
3.5 环球市场暑期实习-国际买家顾问.....	17
3.6 环球市场暑期实习面经.....	18
3.7 面试归来.....	19
3.8 环球一面，面试归来.....	19
3.9 国际市场拓展专员，面试.....	19
3.10 环球市场集团面试——国际营销顾问（一）.....	20
3.11 环球市场集团面试——国际营销顾问（二）.....	20
3.12 环球市场集团一二三面面经.....	21
3.13 环球市场集团国际买家推广一面面经.....	22
3.14 环球市场集团国际买家推广二面面经.....	22
3.15 环球市场集团国际买家推广一面、二面面经.....	22
3.16 我的环球市场面试经历.....	23
3.17 环球市场集团第一次面试全记录.....	24
3.18 环球市场集团宁波面试经历.....	25
3.19 我的环球市场面试囧记.....	26
第四章 环球市场集团求职综合经验.....	27
4.1 回馈应届生，关于环球市场.....	27
第五章 关于环球市场集团的其他.....	28
5.1 关于环球市场&环球资源&阿里巴巴.....	28
5.2 了解环球市场，员工入职分享.....	30

5.3 环球市场实习，加面经.....30
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 环球市场集团公司简介

1.1 环球市场公司概况

环球市场集团官方网站

<http://china.globalmarket.com/>

环球市场—您可信赖的群体品牌国际营销专家！

环球市场集团是一家依托电子商务平台，为优质合营销及其配套服务的企业，并专注于打造“环行业标准--- GMC 标准，也是环球市场的客户准家信赖的 TUV 莱茵认证，ITS 等第三方机构验厂把关，GMC 群体品牌代表的是优质买家首选的供应商群体，集团的核心目标是为优质产品缔造最好的跨国交易市场。



制造商提供国际整
球优质制造商”的
入门槛，并通过买

13 年来，我们积累了：

1. 主要出口行业的 100,000 家优质制造商会员的服务经验，而长期客户就包括海尔、美的、格兰仕、TCL、长虹、志高、苏泊尔、真明丽等中国真正懂出口的营销专家。
2. 80 万买家会员，并专注服务其中最优质的 30 万国际买家会员，其中包括 GE、Home Depot、Carrefour、Auchan、Wal-Mart 等采购专家。
3. 获得世界顶尖投资机构 Jafco，以及在美国、香港、日本、新加坡上市的 4 家公司联合注资，前期 3000 万美元已经到位。
4. 成功并购香港 B2B 上市公司 TRADEeasy 和香港老牌 B2B 网站 Marketplace，建立起中国最大的 B2B 国际电子商务联盟。
5. 集团的成员包括了一批在国际营销服务领域，有十几年实战经验的专业人士，以及来自哥伦比亚大学的博士，麻省理工的 MBA,上海交大的博士等等，集团的一位董事曾经是前康柏电脑的亚太区总裁，优秀的人才一直是环球市场向客户提供优质服务的基石。

除了得到客户和买家的长期支持以外，近年来环球市场也获得了来自政界、商界以及媒体的广泛社会认同，其中包括：

1. 荣获 CCTV 广州十佳雇主
2. 08 年德勤高科技、高成长中国 50 强、亚太 500 强企业
3. 获得中国贸促会评选的“中国高端电子商务第一品牌”称号
4. 环球市场高管荣获“2008 亚太最具创造力华商领袖”
5. 09 年 4 月，工信部杨学山副部长一行到公司视察指导，对我们的高速发展及战略定位给予了由衷的赞赏，并表

示作为“群体品牌国际营销专家”，公司应再接再厉，为了让中国制造成为优质标志的目标早日达成做出更大的贡献。

集团拥有三大优势服务：1、构建 GMC 优质群体品牌 2、全球参展最多最专业 3、贸易匹配最多最深入；
GMC 部分：

优质的国际买家面对 4, 300 万中国供应商，如何做出有效的筛选？ 优质的制造商又如何从众多企业群体当中脱颖而出？

1. 2004 年，环球市场集团抽样调查 2 万名国际优质买家，针对其在中国采购选择制造商的主要指标，创造性地推出 GMC “环球制造商”标准，为买家在中国采购筛选优质的制造商，同时帮助优质的制造企业展现实力，赢得买家青睐。

2. GMC 从 8 项标准评定制造商的实力：包括是否是真正的制造商、生产优质产品的能力、工厂规模、R&D 能力、OEM/ODM 经验、社会环境责任，以及行业内的商誉，我们委托国际权威认证机构 Intertek、莱茵 TUV 上门审厂，确保 GMC 标志的客观性与权威性。

3. GMC 发展至今，已成为国际优质买家在中国采购的新标准，在国际范围内打造出中国优质制造商的群体品牌！

展会部分：

环球市场作为全球参展最多的国际营销机构，我们专业的推广大使遍布全球各主要商展，建立起覆盖全球的参展网络。借助一流的展会推广手段，为优质的中国制造商锁定最活跃、最专业、最具采购需求的优质展会买家。

1. 创新的展会查询工具一查询易，方便买家直接在展会上向他们感兴趣的产品发出查询

2. 气势恢宏的展示长廊，吸引买家驻足参观

3. 高素质、本地化的专业展会推广大使，在展会上主动推荐优质的中国制造！

4. 广交会期间，穗港两地 250 间星级酒店推广，让客户在广交会期间等同拥有 250 个推广展位，在买家到达广州的第一站就能获得中国优质制造商的产品信息；200 位推广大使，利用电子“查询易”主动出击，在酒店、地铁、展会通道为客户捕捉优质买家询盘。

5. 另外，展馆上的飞艇广告、展馆下的地铁广告、展馆买家接送巴士、展会通道推广，彰显环球市场高端品牌形象，天罗地网覆盖广交会及香港展会到会买家。

匹配部分：

从 80 万国际买家会员中甄选 30 万优质买家贴身服务，专业的匹配，让客户直接获取买家查询

1. 新产品速递：在客户新产品上线的第一时间，将新产品信息直达最适合的买家。

2. 网上视频采购会：客户足不出户，在电脑前便可以与千里之外的国际买家进行面对面洽谈交流，轻松赢取买家订单！

3. 为了应对金融风暴，协助企业转危为机，未来一年，我们将组织 10,000 场买家采购见面会，为客户提供最直接的买家见面机会！环球市场采购见面会具有专业、直接、高效、针对性强等特点。参加我们采购见面会的买家均是经过严格筛选，确保其采购信誉的优质买家。而我们邀请的制造商也是通过了环球市场 GMC 系统审核的优质中国制造商。通过这样面对面的采购见面会，优质的制造商将与他们最为匹配的买家直接洽谈生意，大大提高了买卖双方达成合作的几率！

环球市场三大优势服务为客户创造三大价值：

为客户带来了优质的国际买家及订单机会

通过 GMC 群体品牌提升客户在买家面前的制造力品牌，让客户成为买家首先选择的供应商让客户接触优质买家群体，更准确地把握全球市场的脉搏，及时调整产品及市场策略。

13 年来，环球市场的成长，全赖众多优质制造商及国际买家的支持与信赖，我们将继续努力，不断创新，与大家共同成长，一起飞跃！环球市场永远是您可信赖的朋友，是您国际营销中最好的战略合作伙伴！

让“中国制造”成为优质标志——环球市场

1.2 环球市场理念文化

“融合全球资源充分造福人类”

全球各地资源无限，如何运用当地合适的人才和独特的资源，来创造出全球丰富多彩的物质文明以及精神文明。世界本身就是相处于同一大家庭，而我们正在努力的，就是让国家与国家之间，地区与地区之间互通有无，寻找一个发展的均衡点，让整个世界更精彩，让整个社会平衡发展。

1.2.1 核心价值

激情、创新、追求客户满意度、分享成功

“激情”：（激情 = 兴趣 + 投入 + 意志坚定）首先，每一位成员应具有对推动国际贸易发展这份事业有最执着的热情和兴趣。这里的兴趣，是纯粹的兴趣，不应该以金钱为目的；其次，成员应能够全身心的投入这份事业中，而“投入”本身，也不仅仅是时间上的投入，更多的是心思上，精神上的投入；再次，成员还必须具备一种坚忍不拔的意志力，迎难而上的斗志。纵观历史长河，几乎所有的成功大企业都十分青睐那些有兴趣，能投入和坚忍不拔之年轻人。

“创新”：超越昨天。无论是有着几百年底蕴的大公司，还是极具发展的新公司，都不可能凭借其原有的成果而一劳永逸，公司相信创新是保证公司长青的重要法宝。公司以及所有成员，要想保持长久的发展优势，就必须不断创新，超越自己，超越别人。缺乏创新意识及能力，公司就会被社会淘汰。

“追求客户最终满意度”：满意度，是环球市场集团一直以来最为重视的业绩标尺，我们始终把客户的满意度放在最重要的位置，也是指导整个公司运作的核心原则。满意度不仅体现了公司的价值，而且也是公司发展良性循环的源泉。公司深信，只有把客户的满意度做好，我们的客户才会更多，我们的业绩才会更好，我们的发展才会更快。

“成员共享成功机会”：团队的成功，有赖于每一个人的成功，而每一个人的成功，又依靠着团队的成功，这是相辅相成的。环球市场集团一向重视成员的个人发展，依据成员对公司贡献的大小给予相应物质上，精神上及个人发展上的回报。

1.2.2 核心目标

建立环球贸易核心交易市场

统一的贸易平台。全球化的趋势已经越来越明显，但同时国际贸易又因为存在着地域上和时间上的差异，贸易平台使用习惯及贸易制度的差异而突显其复杂性，为了让全球的贸易在统一的服务平台上运作，为了提高整体的运作效率，环球市场集团很好的利用了互联网作为协助手段，建立这一统的服务平台。

1.2.3 核心文化

“热爱挑战及创造奇迹”：从成立至今，环球市场集团在成长道路上不断接受着新的挑战，也做出了很多骄人的业绩。十几年来，不少公司投资数以万计的资本聘请高层管理人员，但很多都失败了，而环球市场集团仅仅依

靠刚刚毕业的优秀人才，便成就了今天的辉煌，这在业内已经是一个奇迹。我们非常喜欢与热爱挑战自我，挑战困难的人共事，因为环球市场集团本身就是一个创造奇迹的团队，我们不会害怕困难，我们勇于接受挑战！

“正视问题与危机”：纵观环球市场集团发展的历程，是充满着挑战和困难，然而公司却一直正视问题的存在，努力去寻找解决的方法，这恰恰体现了环球人自信和开朗的性格。居安思危，同时居危思安，我们深信，要是公司的发展没有遇到困难，也许便蕴藏着巨大的危机。只有发现问题、解决问题、再发现问题、再解决问题，这样公司才能更好的发展。环球市场正视问题的存在，过去是这样，今天是这样，未来也肯定会是这样。

“平等、尊重、务实”：环球市场集团内部提倡平等，公司的成员无论是在任何岗位，大家的行为，言论都受到平等的对待和尊重。同时，公司更欣赏成员在务实的基础上积极挑战自我，而公司得以取得今天的业绩，就是务实的结果，他的关键又在于脚踏实地的做好工作。

“团队协作”：“one player dose not make a team”。环球市场集团是一支战斗力极强的队伍，公司的所有成员因分工不同而肩负不同之重任，但互相帮助。这好比一支足球队，拿到一个小城市的冠军并不难，但要想捧走世界桂冠，就必须依靠每个队员的团队协作精神。

“关心社会，家人，朋友和同事”：环球市场集团是具有社会责任感的公司，社会是环球市场集团赖以生存的基础，只有懂得关心社会，我们才会更好地去回馈社会。我们相信，只有成员本身懂得去关心家人，关心朋友，他才会懂得去关心公司，才会懂得去关心整个社会。环球市场取之于社会，也会回馈于社会。

“承担责任”：环球人最基本的工作态度。环球人不喜欢那些遇到困难便推卸责任的人，他们害怕承担责任，总把它推卸到朋友，公司乃至社会，而不愿意从自身寻找原因。这样的人在环球市场集团里是不会受到欢迎的。

“聆听不同的意见，鼓励对事的热烈争论”：公司喜欢接受不同的观点，接受新思潮的挑战。只有愿意听取不同的声音，才能了解不同的问题，才能做出更准确的判断。公司鼓励积极的沟通和对事情的激烈争论，只有在激烈的争论中，才会对事物的正反两面有着更深刻的剖析，才会做出更出色和准确的决策。

“终生学习习惯”：学无止境，大浪淘沙。任何一个领域，任何一个行业，都必须抱着一种积极学习与不断进取的心态，去面对越发激烈的竞争，否则就只能被社会所淘汰。

“领略环球风情和懂得享受生活”：公司鼓励成员积极享受生活的态度。懂得享受生活，懂得享受人生，才会懂得环球工作的乐趣。每个人每天清醒的时间都是在工作上，如果无法在工作上获得乐趣，那生活将无乐趣。工作只是生活的一部分，懂得去享受整个生活，包括自己的兴趣，与家人欢乐的时间，他才是一个快乐的人。一家国际化的公司，一种国际化的生活，需要一个具有国际视野的人。只有自己快乐，才能让别人更快乐。马尔代夫天堂般的感觉，爱琴海的浪漫与神话，法国小镇的宁静与惬意，这就是环球人的生活。

1.3 环球国际推广服务

1.3.1 环球网站

全球网络贸易平台 www.globalmarket.com，是一个为中国制造商和买家提供综合服务的商务平台与交易系统。环球市场的厂家会员可以通过该平台发布企业信息、展示新产品、回复查询并与买家进行磋商交易。而买家会员则可以通过该平台浏览产品信息、发送查询、与厂家进行磋商交易、采购产品，以及订阅 **Product Alert** 和采购目录、了解全球展会动态。

环球贸易网站的强大功能

- 1、产品展示厅：将来自不同行业的产品信息一一展示在您眼前。从产品图片到产品规格详尽极致地满足您的需要。
- 2、全新搜索引擎：照顾广大买家不同的搜索习惯，让您以最快速度找到所需产品。

- 3、 在线查询系统：实现您与厂家的零距离接触。需求一经发送，庞大的后台数据库马上为您匹配最适合的供应商。
- 4、 新产品提醒：把最新鲜热辣的产品自动与您的需求匹配并以电子邮件形式推荐给你。
- 5、 客户网站：以统一完整的形式呈现厂家资讯，在相同的起跑线上，让您对比和找出适合的供应商

1.3.2 国际商展

每年您只需投入参加 1-2 个国际专业展览会的费用，就可以满足您在全球重点专业展览会推广的需求

买家选择到展览会上寻找供应商，所花费的时间、成本相对较高。而在成本较高的情况下，依然选择到展会上寻找供应商的买家，必然为最活跃、最有购买欲望的买家。每年，环球市场参加全球近 400 个专业展览会，通过展示长廊、买家查询彩页、采购目录、展会特刊、买家需求登记表等各种形式，直接接触这些最活跃、最有采购欲望的买家，为您积累高质量的买家社群。环球市场丰富的参展经验，必定能为您在全球专业展览会中得到最有效的推广。

*** 挑选展会的七个严格标准**

展会的选择，我们以客户的利益和成效为出发点，以下面七点作为标准：

展品范围：展会的具体产品分类是否合适我们的厂商产品

展会规模：展商数量、展场面积、买家数量

展会专业性：专业买家所占比例，专业展区的划分

展品档次：目标市场的档次是否与我们厂商符合

展会地位：展会历史、业界评价

地区最优性：同地区聚集最多对口专业买家的展会是首选

大中华地区展商数量：有大中华厂商参加的展会就是我们的目标

GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket

*** 坚持“质量并重”的参展原则**

为了确保参展的成效，我们一直坚持“质量并重”的参展原则：

参展的“质”：向所有在环球市场展位登记采购需求的买家派发采购目录和向这些买家定时发送 Product Alert (产品速递)；

参展的“量”：向现场所有有意向采购中国产品的买家派发“展会特刊”

GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket

*** 吸引和挑选买家的方式**

在展览会上如何更便利地接触到优质的买家并直接了解到买家的采购需求，我们总结了多年的参展经验：

展位位置：以能否最大范围接触买家为追求目标，因此我们选择中国馆、产品馆、主入口、通道两侧等地方设置展位

展位开放性：标准展位通常都是一面开，但我们会向组委会特别要求两面开展位甚至三面开展位，接触面更广

展位装修：产品展示长廊式的展位设计，夺目的布置是让买家停留的第一个环节

推广模式：经我司严格选拔、仪表和外语水平出众的环球推广大使邀请买家使用买家查询彩页和买家产品需求登记表对所需产品进行查询；同时将中国优秀制造商及其产品信息宣传出去

GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket

* 综合考虑客户实力，挑选对应展会

随着全球商展在国际贸易中发挥的作用日益明显，环球市场不遗余力地投身其中。时至今日，环球市场每年参加全球近 400 个重要商业展览会。我们对这些展览会进行了展会规模及展品范围的细分，以确定客户资源如何实现最优分配。现在，我们的展会分类大致为三大类型，包括：

产品展：针对个别行业的二级分类产品（例：美国国际制冷及空调、通风及供暖、泵类及阀门产品技术展览会(AHR)；韩国国际 LED 展览会）

专业展：针对个别行业的专业展会（例：法兰克福国际灯光照明及建筑技术与设备展览会；香港电子产品展）

综合展：一般为跨行业的大型展会（例：中国商品出口交易会；中东（迪拜）国际商品博览会）

GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket GlobalMarket

“把我的产品带到国际舞台”不仅是每个中国制造商的梦想，而且是能够逐渐实现的目标。毕竟，世界性的市场是庞大的。如果您也渴望成就这一梦想，请选择环球市场，我们超过十年的参展经验将助您一臂之力！

1.3.3 采购沙龙

国际买家采购交流沙龙作为环球市场（龙媒）为广大中国供应商专门打造的接触国际各环球市场从自身熟悉国际贸易买卖双方的特点出发，将国际专业买家请进中国相关产业基地，请进制造商中间，为中国制造企业介绍采购需求和产品国际趋势等制造商最为关注的热点。通过对制造商的培训和引导，达到全面提升中国制造产业的长远目标。

同时，环球市场也会将自己的战略合作伙伴如德国 TUV，美国 UL，渣打银行和各国商会等国际机构请进我们的交流沙龙，站在各自专业角度帮助中国企业出谋划策让我们的中国制造商享受全面的盛宴！

环球市场的国际买家采购交流沙龙越来越受到业界青睐，原因很简单：环球市场贴心为中国制造商服务，沙龙活动的举办对于广大制造商而言是不可多得的拓展事业的机会。正是来自各方的支持和赞赏让我们下定决心：我们必将把国际买家采购交流沙龙这一重要拓展渠道坚持操办得更好！

1.3.4 酒店推广

为中国制造商寻找海外买家一直是环球市场的使命。

为了最大程度上覆盖和接触到外国买家，同时也为了方便海外商家查找中国最专业最权威的产品信息，环球

市场在广交会期间和广州香港东莞两地星级酒店维持着良好的合作关系，将中国优质制造商的产品信息最早地最准确地传递到外商手中。

环球市场创新的酒店合作项目无论对环球市场还是酒店都是增值的商贸服务。项目开创至今为止历时 8 年，我们一步一步开拓合作伙伴，现在我们已经与广州近 250 家酒店合作，包括中国大酒店，东方宾馆，丽思卡尔顿大酒店，富力君悦酒店，威斯汀大酒店，香格里拉大酒店等。在未来，我们希望能延续我们合作成功的模式，与多家酒店进行更深一步的合作，更好的服务来自全球的专业买家。

酒店于客人入住时在前台免费派发环球市场赠送的《Sourcing Guide》地图册与《Metro Express》地铁线路图，并在大堂、商务中心等公共区域摆放环球市场的专业贸易杂志，配有我们专门的展示架。

展会期间，环球市场将会派出经过系统培训，身着统一制服，形象良好、英语流利的女生作为环球大使协助酒店。环球大使会在候车处或在穿梭巴上派发我们的《Sourcing Guide》与采购环保袋，同时帮忙协助酒店解决外宾疑难。在穿梭巴的上下，环球大使通过她们专业的服务，协助外商在我们的采购目录上做出有效的采购需求查询，在去广交会的途中，就已经快人一步了解接触到展品，让外商们有个充实的旅程。环球市场的专业采购资料得到了广大外国买家的热烈欢迎，切切实实地帮助到优秀的中国制造商和外国买家。

四五星级的酒店是我们的重点合作伙伴，其中包括中国大酒店，东方宾馆，白天鹅宾馆，富力君悦酒店，丽思卡尔顿酒店，亚洲国际大酒店，香港方面合作的伙伴有，帝京酒店，世纪香港酒店，九龙诺富特酒店，港岛皇悦酒店，城市花园酒店等等。我们酒店合作伙伴的队伍正日益壮大，酒店推广渠道的日益成熟将对中国制造商产生深远的积极影响。

酒店配合事项

1. 酒店于每位外国商客入住酒店时在前台免费派发环球市场赠送的《Sourcing Guide》地图册与《Metro Express》地铁线路图，配有我们专门的展示架。
2. 酒店在客房摆放《Sourcing Guide》即地图册。
3. 酒店在其网站上与环球市场做友情链接。
4. 酒店在大堂接待处和商务中心显要位置摆放《Sourcing Guide》即地图册，使用我们赠送的落地书报架，方便酒店放置书刊给客人阅读。
5. 展会期间，环球市场将会派出经过系统培训，身着统一制服，形象良好、英语流利的女生作为环球大使协助酒店。环球大使会在候车处或在穿梭巴上派发采购环保袋，同时帮忙协助酒店解决外宾疑难。

1.4 环球市场集团市场资讯

行业概况
行业资讯
采购指南
外贸动态
成功故事
统计报告
外贸政策

1.5 环球市场国际物流服务

空运

全方位的国际空运服务

与沙特阿拉伯航空、阿联酋国际航空、阿联酋联合航空、海湾航空、国泰航空等航空公司密切合作，覆盖各条航线及中东主要城市。

通过 ISO9001: 2000 国际质量管理体系认证，确保高质量的物流服务。

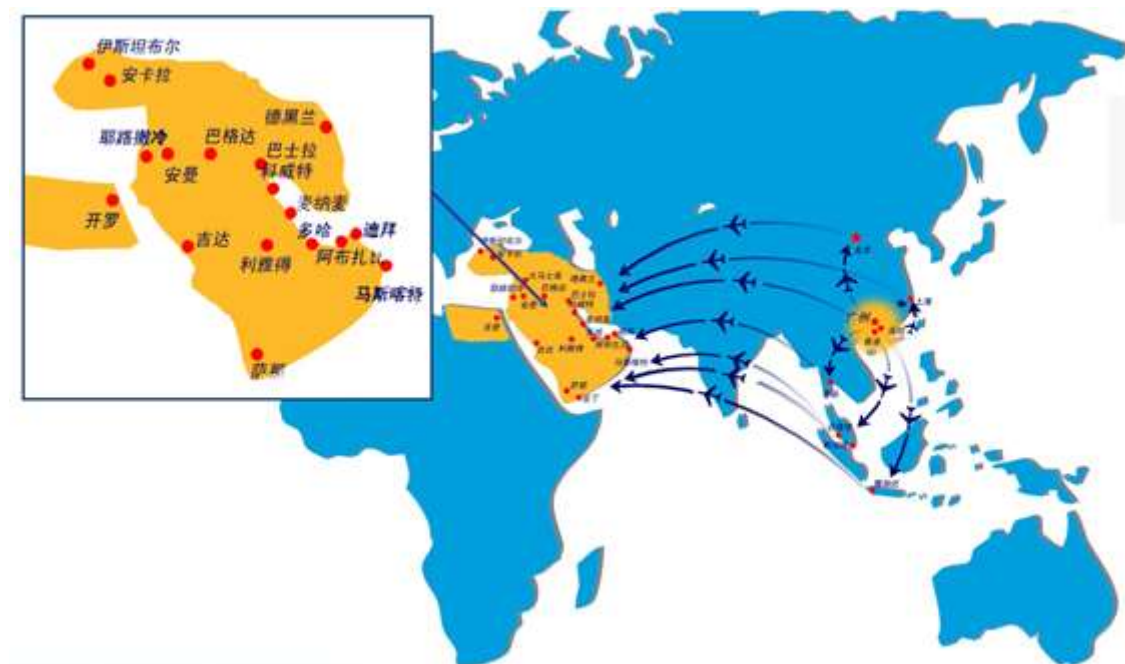
联合中国 30 个主要出口行业的 500 强、共 15, 000 家最有实力的出口制造商，建立出口战略联盟，共同在出口的各项服务领域争取最好的价格、最优的服务。

电子化网上操作平台，可以让您轻松、高效地完成订仓、货物追踪等。

诚信、透明化的价格和服务，确保您即使在运输最繁忙的时期，依然能以统一、较低的价格享受同样优质的服务。

灵活的付款方式，“一站式”整合服务，让您进一步降低运输成本，提高企业核心竞争力。

环球市场空运网络



下载 (47.44 KB)

2008-9-27 16:44

合作伙伴

沙特阿拉伯航空 (SV)

新加坡航空 (SQ)

海湾航空 (GF)

马来西亚航空 (MH)

- 国泰航空 (CX)
- 印尼嘉鲁达航空 (GA)
- 阿联酋国际航空 (EK)
- 中国南方航空 (CZ)
- 阿联酋联合航空 (EY)
- 中国国际航空 (CA)
- 卡塔尔航空 (QR)

海运

全方位的国际海运服务

与 Maersk、MSC、CMA、OOCL、APL 等优秀船公司建立密切合作关系，覆盖各条航线及全球主要港口城市。通过 ISO9001: 2000 国际质量管理体系认证，确保高质量的物流服务。

联合中国 30 个主要出口行业的 500 强、共 15, 000 家最有实力的出口制造商，建立出口战略联盟，共同在出口的各项服务领域争取最好的价格、最优的服务。

电子化网上操作平台，可以让您轻松、高效地完成订仓、查找船期、货物追踪等。

诚信、透明化的价格和服务，确保您即使在运输最繁忙的时期，依然能以统一、较低的价格享受同样优质的服务。灵活的付款方式，“一站式”整合服务，让您进一步降低运输成本，提高企业核心竞争力。

10 年的国际货运服务经验

全球服务网络完善，覆盖 50 个主要国家，100 个城市，遍布欧洲、北美、中东、印巴、澳纽、拉美、非洲及东南亚等地区。

·目前全国设有 16 间分公司，2007 年增加至 25 间。华南地区包括广州、深圳、佛山、中山等城市；华东地区包括上海、宁波、苏州等城市；华北地区包括青岛、大连等城市。

·目前每年有超过 1, 000 家中国行业 500 强出口制造商享受环球市场提供的国际市场推广及国际物流服务，主要源自于家电、消费电子及灯饰等行业。

2006 年环球市场的国际货运业务达 30, 000TEU。包括美的 (FOB)、志高、长虹、格兰仕、中兴、多彩等企业

优势航线支持

航线	主力船公司	后备船公司
澳纽	MSK	CMA
非洲	MSK	APL/COSCO/CMA/MSC
中东	MSK	CSCL/APL
红海	MSK	COSCO/APL
印巴	MSK	UASC/CMA

欧洲	CMA	MSK/MSC
地东	ZIM	UASC/MSK
中南美	ZIM	MSK/APL/CSCL
北美	APL	MSK/ZIM
东南亚	OOCL	APL/YM
日韩	OOCL	MOL

全球海运服务网络



“门到门”的海运解决方案



1.6 GMC 全球制造商认证

GMC 简介

你是否希望从国内众多的生产商中脱颖而出，成为海外专业买家的首选？

您是否希望在国际结算，国外参展，物流业务中得到更多支持？

答案是肯定的，那么 GMC 将是您的不二之选！

反映全球专业买家意见，严格制定评估标准

GMC (Global Manufacturer Certificate) “全球制造商”标志是一项出口实力资格标志，它是在收集分析具有持续采购需求的全球专业买家意见的基础上制定的，反映了专业买家的采购习惯以及筛选优质中国制造商的评估标准。所有申请“全球制造商”标志的制造商都必须接受检查并提供相关证明文件，以确认其是否真正具备相当规模的出口实力。

“全球制造商”标志适用于各行业的真正具有出口实力的中国优质制造商（非贸易公司）。它针对买家选择优质制造商时最关注的条件，包括企业出口额，主要出口认证，专业外贸管理团队，R&D 能力等体现综合出口实力的参考指标。由 Intertek(天祥集团)对制造商进行严格审核，对符合条件的客户，环球市场将颁发“全球制造商”标志，并定期年审。

“全球制造商”标志致力于体现环球市场客户优质的品牌形象，塑造环球市场优质的客户群体，增强国际买家对环球市场优秀制造商群体的信任并促进国际采购优先选择。我们通过国内外重量级展会、网站、采购目录等多种渠道进行重点推广，将大大缩减国际专业买家搜寻中国优质制造商的成本，保证国际贸易质量。

携手中国优秀制造商，赢取共同利益

“全球制造商”标志是迎合国际潮流和符合国内买家需求的服务，将您和其他优秀的中国制造商联合起来，避免恶性竞争，目的是在获得更多优惠的同时争取到共同的利益。加入 GMC，成为中国优质制造商的一分子，您的企业将可以：

锁定全球优质买家群体；

成为国际买家群体的不二选择；

获得一流的国际贸易服务提供商渣打银行，马士基海陆，MSC, Intertek, SGS, TUV 等的商业辅助；

赢取高度的国际贸易信用，增加谈判筹码。

如果你想了解更多环球市场集团的概况，你可以访问环球市场集团官方网站：<http://china.globalmarket.com/>

第二章 环球市场集团笔试经验

2.1 环球市场集团笔试——客户服务专员（一）

笔试地点：维多利亚广场写字楼 A 座 17 楼。（大学城坐地铁至体育西路下，A 出口右拐左转直走 300 米，路边有麦当劳工商银行等。过隧道即可见一保安，问之，指之，可迅速找到写字楼，坐电梯时请看清楚，因为实在是太高，不同的电梯通往不同的楼层）

笔试时间：45 分钟。就一道题：翻译。

题目基本如下：

伟腾灯饰集团成立于 80 年代，并于 90 年代在中国设置厂房进行生产。经过多年之不断努力，力求创新及拥有先进的生产设备，配以现代化之管理方式，更获得 ISO9001 质量证书。加上一班精明能干的技术人才，而且架构稳健，伟腾推行实践“持续改善，提供质量，优质服务，客户满意”之目标。

伟腾的灯饰产品亦十分多元化，系列之多包括有精美型、实用型和豪华型之吊灯、吸顶灯、座灯、台灯及地灯。适用于各大小家庭、办公室及酒店等。款式超过两千余款。在 2001 年更投资与台湾有 20 年生产压克力经验的工厂合资，生产压克力产品，包括压克力灯饰，装饰物和 OEM 喷罩等，并拥有 SASO,IEC,CE 等规格认可。而最近公司亦投入生产优质华丽之水晶灯系列，款式价钱相当吸引。

由于伟腾公司有合理的价格、优质产品、细心服务及独特之款式设计，致令顾客对本公司有良好的信任和口碑。伟腾不单拥有庞大的国内市场，在本地批发市场上也有一定地位，对推动出口市场也不遗余力。在各国广泛受买家和客户欢迎。如日本、新加坡等东南亚国家，至于英国、美国、加拿大、欧洲及中东等地区也有我们的客户。

伟腾灯饰集团：wai lung lighting mfg.ltd.

压克力：Acrylic 喷罩：Spray Shade

PS：文段中感觉是英语直译过来的，有些地方很拗口，若还有不太通顺的地方，为原文，非本人问题。

2.2 环球市场集团笔试——客户服务专员（二）

应聘职位：客户服务专员

在前程无忧上网申了环球市场的这个职位，非常幸运地通过了网申，得到了笔试的机会。

笔试的内容是笔译一篇大概 1 千字左右的公司介绍（中译英）

笔试完后回到学校，打了个电话给在环球市场工作的一个师兄，希望获取多一些关于公司和职位的信息。通完电话后，才发现原来这个客服对候选人的英文书面语要求很高，而英语口语基本上用不到。像我这种文笔这么差，只会用英语吹水的人来说，很明显这个职位是不合适了。于是 I give up

师兄还建议我去应聘国际买家推广 MT，我对职位也挺有兴趣的，于是就等待着第二次投简历到环球的机会在这里要谢谢师兄的建议和指导哦！

第三章 环球市场集团面试经验

3.1 面试环球市场集团的 运营专员

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-2048525-1-1.html>

首先要求自我介绍，然后问了个人未来规划，发展方向。然后要求自我评价，介绍自己最自豪的一件事情。然后，问了有没有社会实践的经历，我就把我在社会干的事情描述出来。最重要是要自信，没有涉及很多专业性的问题。

3.2 面试环球市场集团国际买家顾问

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-2048519-1-1.html>

首先给你一张纸要你写一份邀请函，以环球市场的身份写，感觉我写少很多东西，比如参加会议的地点等等然后就是 hr 面试，很年轻的一个 hr，不知道为什么眼睛老是不跟人接触交流。应该也是参加工作不久然后就问职业规划，以前做过什么，一段英文自我介绍全程粤语交流，英文很少，本身不是讲粤语的人被刷了只能认了。

3.3 面试财务 MT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1921674-1-1.html>

今天早上 6 点多起来坐车去白云山西门面试 GMC，一开始是笔试，然后是面试，笔试的时候考的题目我认为还是可以的，只不过考了一个期权激励的解答题，我没啥印象，没有学过。

但是火气的地方来了，笔试后面试，我们五个人一起面试（包括我 3 个研究生，2 个本科），一个面试官，首先是自我介绍，按照顺序，我听了，前两位也是研究生，注会都基本过完了，各方面都很不错（我只过了 1 门会计，囧）。但是轮到我自我介绍的时候，介绍完了，那位面试官就问我，好像你没有获得过 1, 2, 3 等奖学金哦？我后面解析，我本科的时候，只有前 12 名左右能够获得奖学金，我获得过其他类型的奖学金，以及比赛的二等奖，三等奖等，社团经验也很丰富。（我本科广外，每次真的只考 15 名左右，这方面的确是我的不足，然后面试官那个姐姐就说，你别骗我，我也是广外毕业，然后就直接把我简历放一边，问下一个人了，当时我很无语，我们本科班就 50 个人，我研究生在北京某 211，财经类院校读的会计，居然被一个广外毕业的人这样子鄙视，还不给我解析的机会，其他东西压根就没有看。）我认为环球市场的面试很有问题，如果你们只看重获得奖学金的次数，以及类型，请别浪费我的时间，简历直接刷我就好，干嘛要在那么多人面前下我面子呢？还有，我跟这位面试官姐姐说，我又不是没有 offer 的人，有什么了不起的？我认为这个人真的是我们广外的不好影响。GMC，财务一个月才税前 6000，还不包住。

3.4 环球市场 面试全过程经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1772758-1-1.html>

今天是来环球的第一天报到，有些激动，想跟大家分享下面经。应届生求职网是个十分神奇而强大的网，我也应该来给予回报。

初面，自我介绍，最好说些自己的营销经验，能够立马吸引人，知道你的销售才能，不要罗列你的奖学金经历啦~

二面，好多问题的。。要做一个 3 分钟演讲。包含 2 个主题，1.为什么来环球市场 2.你比其他人有什么优势。这个要自信、大胆、有逻辑性，最好分点。

然后就是小组面试，各种问题，要即兴发挥的。

终面，在苏州，这个比较压力山大的。面试官是比较牛的一直在打压你，搅乱你的思维，让你紧张，还要求你能知道自己在说什么~一开始是一个 90 秒自我介绍说说自己的营销经历，这个千万不要废话，讲一些扯不上的，我就是时间不够用当时。一定紧扣营销，一二三。之后是分组辩论，相当虐心啊，几乎没有准备时间，就直接开始，我的建议是不要说太多，要说道点子上，不要浪费小组时间了啦！这个比较考验人。

大概就是这些啦，祝环球面试成功

3.5 环球市场暑期实习-国际买家顾问

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 6 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1715370-1-1.html>

之前在网上投了环球市场的简历，投的是“**大买家战略合作助理实习生**”，但是前几天却收到了邮件说这个职位已经招聘完毕，让我去面试“国际买家顾问”这个职位。于是 23 号就去了，地点不在广州天河那边，而是在广工的理学馆。

刚开始以为人应该不多，谁知道去到发现已经有几十个人在等待了，而且很多都是穿着正装的。还有好多人在背稿啊啥的.....LZ 表示啥米稿都没写，就列了些 points

面试的过程是这样的：

1. 先签到，交简历。然后按照顺序，5-6 人一组进去面试，在一个房间里同时有多组在面试。
2. 面试分为两部分，第一部分是英文，第二部分是中文。
3. 首先英文部分问题：1)Self-introduction 2)What do you know about this job? 3)What's is your shining points?
4. 然后是中文：1) 毕业工作三年后你希望达到一个什么样的工作状态？或者说，你觉得三年后你希望在岗位上得到什么？ 2) 可以工作的时间

大概有四十分钟的样子，问了挺多说了挺多的，五六个人一个轮流回答，对于中文的第一个问题，其实我听到的时候就懵了，因为.....其实没有怎么想过呢，所以就只好模糊化地回答了.....

上午十一点半面试完，然后下午大概五点多的时候就收到 E-mail 说通过的面试，并告知了培训时间。

现在正在考虑要不要去.....挺很多人说都挺苦逼的，而且在大学城的广工，离学校也很远.....一个多小时的车程啊！



有没有在环球市场实习过工作过的亲指点一二呢？

3.6 环球市场暑期实习面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 6 月 29 日

说来惭愧，今年的暑期实习申请之路比较坎坷，但在前天终于结束了，确定了环球市场的销售推广实习生（另外一个比较好听的名字我想应该是：国际营销顾问吧），Anyway，无所谓了，不管别人对这份工作的看法怎么样，我是看上它了，越难越好，越挑战越喜欢，我想去挑战，我想去征服.....

从 3、4 月份开始就找实习，海投、海笔、当然没有海面，走得比较远的有联合利华、中石化、衣恋、广百等，但是要么终面过不了，要么终面没去，或者去了觉得不合适当场走人....后面发现环球市场的国际商机开发实习生，要和老外打交道呢，和老外聊天，哇，这个对我来说绝对是巨大的挑战了。要知道，偶的六级还没有过，英语口语.....简直不能算是口语，只会说 hello, how are you 等，但是，凡事皆有可能，说不定会要我去当团队 leader 呢对吧哈哈，当然最后我怀着 99%“酱油心态”去投了份简历”。

过了一段时间，收到电话面试，简单的用英语自我介绍，后面通知说去参加宣讲会 and 面试，开始以为是去宣讲会而已，穿着非常休闲（T+牛仔）就去了，结果去到吓傻了，洋洋傻傻一两百号人，正装、领带、丝袜.....无语了，硬着头皮熬下去。

它们公司的文化和氛围确实不错，不管是否夸大了，或者是宣传过度，但是某些方面的东西我还是能分辨出的。也就增加了我想再这个公司实习实习的意愿。因为晚去了，编号去最后几位数，所以面试



也等到了 5 点左右，最后一批了。等等等，。。。一边在后面狂练习口语。终于等到了我们----结构化面试，两位 HR 姐姐，我们 5 个人，现场除了我之外，剩下的都是女的了。。。有点自在啊。其他四个女生广外的，广商的，华师的.....?不太记得了，但是她们的专业都是英语相关吧。接着是面试，首先是自我英文介绍，我勉强撑住；接着是用英文提问，大概的意思是：说说你自己的三个优点之类，然后针对每个人用英语提问。我开始撑不住了，没有词汇了，打结了。。。。但是仗着脸皮厚，硬是勉强说完，上半部分英文面试完了后；感觉只有一个：被虐了，而且。。。程度还不低。。

接着是中文面试，我知道我的机会来了，既然我英语不好，那么我要把我其他优势体现出来才行，所以我 palapalapala 地说了一大堆，主要问：说说你的 xxx 经历，对于这份工作你怎么看，针对每个人的简历提问，我就问什么答道了什么，没有问的或许也答道了，觉得我把上半部分中美表现出来的全部发泄出去了，特别是最后一个问题：如果有一个因素是让你放弃这份实习的工作，你认为会是什么。。。我果断地回答说：我担心你们只看到了我的缺点，而没有看到我的优势，然后没有要我。。。然后结束了面试，整个过程竟然有 1 个多小时吧。。

过了 10 天，接到它们的电话，开始以为要拒绝我，没想到她们把我介绍给了公司的另外的部门，也是最近的一个项目吧。果断答应接着的面试。然后第二天自信比较满满地区面试了，面试整个过程很轻松，后面和 HR 说明学校实习安排比较紧急的情况，第二天打电话过去，然后就确认了。。总结来说：我是因为没有放弃，因为把握了自己的优势，才会获得后面的面试机会吧，所以，有机会的话一定要好好展示自己和把握机会。。或许这份工作不是很如意，但是，我会通过它获得我想和要的东西！加油吧。。。over~~~~~

3.7 面试归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 1 月 14 日

我估计是当炮灰了~就当攒面经吧~

大概 1:45 分到达，提前了 15 分钟，可是去到已经有很多人等候了，后来陆陆续续还来了很多面试者。男生居多，大概 6、7 个会有一个女生，大多着正装~

翻阅了一下内刊，被一个前台 mm 引到一个小会议室，一组 5 人，同组还有两个研究生来竞争。大概等了一会，一个妆容很素穿着休闲但是很有气质的 HR MM 进来了

一面先是每个人做自我介绍，没有时间限制，然后 HR 根据你的介绍针对性的提问，做初步的了解，这部分要突出自己有关市场策划或销售的经验；然后是 HR 提问：环球市场是怎么样的一家公司，你怎么认识国际销售顾问一职？我的回答是从一个之前看到的专访开始谈起的，但是谈的不深入~这里个人发挥，最后是面试者向 HR 提问。面试过程很简短，一共历时才 45 分钟左右，二面是电话面试，我估计我是被 BS 了，因为 HR 听完我的自我介绍后没有问太多的问题，同组的都问得比较多。大家加油吧~

3.8 环球一面，面试归来

自己表现太差，估计没戏。

不过他们的一面比较灵活。首先自我介绍（中文）；然后针对其他人的介绍，说说对他们的印象；然后给了两个营销 case，挺简单，专业人士肯定觉得很 easy，可惜这个环节我表现不好。两个 case,1, 做一高端产品的营销方案；2, 若对此产品，竞争对手已经开展了打折促销活动，怎么办？大家自由发言，气氛很轻松，最后一个环节就是 end in English.

我估计没戏了，祝大家好运！

3.9 国际市场拓展专员，面试

看了那么多面经，也来 share 一下。攒人品~

据 hrgg 说该职位是销售类职位，面向国内，所以英文需要不多，so，中文群面

30s 自我介绍

20min 讨论案例：具体是：某广告公司为了提升业务量，拓展市场，提高员工积极性，激励士气，现提出两个薪酬改革制度：1. 降低底薪，提高业务提成；2. 提高底薪，降低业务提成；小组讨论出结果并做 presentation。

10s 考虑选择一个人作为此次的 MVP

5min 提问问题，任何问题。

3.10 环球市场集团面试——国际营销顾问（一）

上个礼拜本着去玩一下的心态，投了一封简历去了环球市场集团。想不到的是他们的效率还算快，过了两天之后收到他们一面的通知：

应聘职位：国际营销顾问——后来那个[1] HR 姐姐告诉我：实质的工作的是做销售的

地点：解放北路以太广场

时间：2008年3月23号下午两点半

可能是自己的信心比较足，而且自夸一下——本人的简历不算牛，但是[2] 实习的[3] 经验相对来说比较丰富，而且比较符合所应聘岗位的要求，所以能拿到一面是意料中的事情。

穿什么衣服去呢？

便装——您大哥也太随性了吧，人家怎么说都是标榜着 2007 年度 cctv 广州最佳十强雇主哦，而且是否太没礼貌了呢？

PS：呵呵，中大有个哥们就是这样穿，被人家随便敷衍了两句就K出来了，估计也没下文了

西装——太正式了吧？才一面哦，而且现在除了[4] 四大之外，很多公司都没有这方面的要求。而且西装未免显得太死板了吧，而且人人都这样穿，也太没有新意了吧！

P S：那天真的太多人穿西装了，看上去几乎每个都一样！

嘻嘻，俺还是蛮聪明的，商务便装——皮鞋、休闲裤（类似西裤，但完全不同 f e e l 的那种）、衬衣、针织外套，最重要的是领带。

P S：那天就只有俺一个这样穿，还真的是有点突出哦。

下午的时候，我特意比约定的时间提前了十五分钟，因为自己觉得不能太早——让人家觉得你比较急，当然不能迟到！十五分钟的好处是会给人一种不慌不忙地感觉，一方面显得你淡定，另一方面又会使人觉得你比较有礼貌。

去到以太广场，上了3楼，N多人在等候[5] 面试，而且到了之后还要签到，轮街纸！那时候心里面想：连[6] 面试安排都搞不好的公司，还真的是——有待考究~！

去面试的人都坐到大厅那里去了，其中发现很多中大、华工的人去面试，其中还有一个华工化学系的研究生，但就没发现一个广外的——so morose！

等了N长时间，终于到俺了，虽然等了很长时间，说真的还真的有点累了，但是一点都没有影响发挥，其实可以说是那个 HR 问得的问题还真的是一般：

请您自我介绍一下（这个问题我用不同的方式，不同语言练习过N多次了，简直是小菜一碟。而且我还特意的耍了一下小花样，像以前做 presentation，把自己当作一样产品那样，给推销出去！）

之后就是循例的问你为什么要进我们公司来啊，有什么期望啊==

前一晚我已经推想过这些问题，而且还根据这家公司，我应聘的职位，进行过演练。所以回答流利的程度和镇定令那个 HR 简直有些意外。

最后的结果是——今天拿到二面的通知（同样 yi 点也不感到意外）

明天准备群殴啦，这个经验还真的是没有！呵呵，自己祝自己好运啦！

3.11 环球市场集团面试——国际营销顾问（二）

环球市场集团 国际营销顾问

简单点说，就是跑业务的 呵呵

网申已经是十月底的时候，记得那时，填完简历后，还是要做题目的，自己做的，乱蒙，答案最多的是 C

O(∩_∩)O 哈哈~~~~~

都是打算试一试的。

总结是：

1.牛人多！我们那一组的面试是五个人，四男一女，女的就是我啦~中山大学、华南师范大学、华南农业大学、广东商学院、广东药学院。丰富的阅历、资深的知识、老练的脸孔；回答问题是井井有条的，而且是颇得 HR 的喜欢，这就是他们的写照。

2.带着学习的心态去看待问题是我这次去的原因。自己是有点意外，能够接到环球的面试通知。毕竟，我们班有同学面试客服的，都已经“肥佬”啦~硕哥面试卖家推广都已经给了 offer 了~~~原来，国际营销顾问是比较后才面试的。紧张、心情复杂、又惊又喜~是我那时的心情~英文简历还未完工，中文简历还得详细的修改~so，决定，去面试；但是，去学习的！人嘛，总有第一次踏出去的时候！

3.外面的世界很精彩，外面的世界也很无奈。环球市场是一个年轻的公司，拥有外资融资的资源，在中国有着得天独厚的资源优势，是一个蓬勃发展中的公司，十三年的历史。总裁是一位大学生创业的好榜样。应聘者不少，职位要的人确实不多~so，找到自己合适的，最重要！

4.面试后，发现，华南师范大学的应聘者居然是河源中学的校友哦！呵呵~~~~原来是 baby~~~风云人物啊，我居然现在才见识庐山真面目！我、华师、华农的一起在 kfc 坐了一

个小时，聊天聊地~不过，有野心、有目标、有方向~~~很不错！哈哈~~~华农的朋友也是国贸的，还给了我不少忠实的意见呢~是一位有韩国特色的帅哥！哈哈~~~人很好！是一位有位青年~我们的校友更不用说啦，野心很大！哈~

5.面试前，一定要了解这家公司、了解这个职位、了解你自己的需要！找到适合自己的。公司招人不是越高学历约好，而是越适合的人就越好。只要自己是合适的，那就 ok 咯

展望未来，继续网申~哈~尽自己最大的努力面试！

3.12 环球市场集团一二三面面经

从不写面经，还是发篇吧！仅此一篇。

首先说待遇，银子比什么都重要！分三块：基本工资是 3500，4 万的 bonus，所以公司给的死工资是 8 万左右，不过你到时候就知道拿到这个工资是要有一些条件的。另加提成，所以他们说一共加起来有 15-25 万，这是能够留下来的人拿的工资，有三个月的试用期，干得不好，走人。最好有驾照，你的工作需要驾照，而且公司每个人都有车。

再说面经

一面，HR 问一些基本问题，你需要在面试前了解这个职位是干什么的，这个公司是干什么的，你到底能不能从事这个行业，这个职位。

二面，经理面试，主要是考察对公司的了解，以及你的职业规划，国际惯例，自我介绍先，然后问你眼中的环球市场，会问你的优势，问题很老套。但是经理说他们阅人无数，说几句话就知道个大概了。二面要的人不多，可能 6 进一，最多 3。建议最好了解下 GMC，那是他们调查了上万个国外买家，得出的结论：要做 GMC 标准。

三面，区域经理，上海和江苏区域经理面试，一个女的，很直接，你最好了解这个公司，以及你到底要成为什么样的人，这个公司的人都很直接，无论你是要在这里磨练，然后跳槽，还是一直在这里工作，你要清楚自己到底要从这里得到什么。

环球市场集团做的是高端的客户出口，他们自己不出口，是做海外推广，海尔，格兰仕，等都是他们的客户。你的工作就是和国内的这些优质企业的老总谈判，做的好，以后很容易被其他公司挖去做市场总监的，这种例子不在少数，也有自己创业的，因为你接触的人比较优秀，所以可以做得项目还是比较多，另外，去香港和海外出差的机会也是有的。

这个公司的制度方面总觉得不是特别完善，大家看着办，如果需要有一个很好的平台提升自己，我觉得环球还是不错的，如果你为了公司的名气而去工作，那就算了。

偶做过一段时间外贸，环球和阿里巴巴不一样，环球把资金大多数都用在海外宣传了，国外对环球市场的口碑还是比较高的。

大家最好想清楚自己到底要什么，这是个在二面三面中都会被问到的问题：你想要从环球得到什么？说实点，特别是大区经理，很直接，她会针对你的回答，问深入的问题，考察反应力。

祝大家好运。

另外，上海的办公室已经招满了，苏州的可能满了，我还不是很清楚，南京的肯定有空缺。

3.13 环球市场集团国际买家推广一面面经

先自我介绍。

再群殴。。

很多主题，我当时的话题是一个名牌大学毕业生自主创业，在经营过程中遇到的关于人才管理和市场营销方面的问题，给出解决方案~

再选择 partner

再提问 hr~

over~

一般一面淘汰率 50%吧平均

3.14 环球市场集团国际买家推广二面面经

没有自我介绍。。

4 个人左右一组群面：

方式很多样化，很随机，比较难猜题，

用一种水果/动物/颜色...形容自己，英文，10 秒钟准备，

讲一个可以体现自己 leadership 的例子，在讲的过程经常被打断、质疑、更正、刁难...

问简历问题，同样很刁钻....

问对职位的理解，被 challenge N 次.....tips:一开始说错后来一定要补救!!

问与其他职位的比较，问非此专业背景为什么选择 GM? 若能进那岂不是就白白浪费了 4 年的专业知识学习?

问你还选择了哪些其他企业? 进程如何? 为什么至今没拿 offer?

问会选择谁但 partner

问只淘汰一个会淘汰谁

问各用 1 句话概括其他几个人的优点...刁钻...因为说了其他人的优点后他来一句“那证明你自己缺乏这些哦..”感觉比较多的是考反应....

3.15 环球市场集团国际买家推广一面、二面面经

应聘职位：国际买家推广 MT

一面：在中大大学城校区的招聘会上，排队排了有 3 个多小时才轮到我面试。HR 只叫我用英语自我介绍，然后让我举例子证明我具备领导才能（我是没什么领导才能的，所以就随便吹了~~~~），没想到五天过后居然收到二面的通知

二面：面试的形式是一个面试官对四名候选人轮流问问题。

四名候选人中，一位是在法国留学归来的（不明白为什么在法国留学过还要来这里跟我们抢饭碗），一位是在环球实习过的广外美女，还有一位是广商的帅哥，看上去很踏实很憨厚的样子

问题如下：1、用一种 fruit 形容自己（英文）

2、为什么选择环球，选择买家推广

3、你的专业不对口，如何应对此问题

4、你了解买家推广是做什么的吗

5、讲述一件事情，你担任 leader，遇到问题，如何解决问题

6、说出你应聘买家推广的优势和劣势

总结：HR 通知我面试的形式是小组讨论，所以对这个二面没什么准备，表现是相当的 terrible。连这些基本的问题都答不好。这是最让我痛心疾首的一次面试，因为我并不是没有能力应聘这个职位，只是没能发挥出来。

3.16 我的环球市场面试经历

昨天去环球市场面试了，下午 5:30，第一次遇到这样的面试时间，呵呵，也许人家就是想到为我们这些在职的人准备的吧。

去之前说心里话还是有点紧张的，环球市场集团对人才的要求十分严格，面试也要经过 3 个程序。

一到下班时间，二话不说抓起我的包包，直接冲到电梯口，下了楼路过肯德基，买了我最喜欢吃的奥尔良汉堡，边走边塞了进肚子，是啊，吃饱了好面试嘛，嘿嘿！

早就听说环球市场是一个非常大、非常有前景的公司，我大步的走进财富大厦，5:30，一分不多一分不少。环球市场集团（无锡办事处）是一间几十平米办公室，里面有十几张桌子，几台电脑，共留了三个工作人员，其中一张桌子围坐了 8、9 个面试的人，看起来都是很有经验的人，长相上都像很有一定经验的社会精英人士，突然我觉得很有危机感，面试的是一个 30 出头的女人，非常有气质，但是笑容可掬，她和三个面试者围着一个圆桌正交谈。面试内容 1、你先简单介绍自己。2、你有什么 5 年职业规划 3、你销售有什么看法；4、3 个词来概括你的特征 5、你对环球市场的了解是什么样的 6、你认为什么样的人能做销售 7、认为你最有成就感的事是什么；8、你最失败的事是什么。面试者大部分回答的都非常的专业，可以看出他们功底之厚，这里面不乏 MBN 硕士、外贸公司的部门经理、外资企业的技术精英等。也许只有好的公司才能吸引这么多优秀的人才来。看到他们对答如流、侃侃而谈的样子，我突然觉得自惭形秽，觉得各方面和他们比起来也许还很差很多，一面可能不能通过了，但是还是勇敢的告诉自己：相信自己！你可以。

我是和其他两位面试者，最后面试的，当然这前的问题他们都已经问过，和我一起面试的是一个很强悍的女生，毕业 5 年，外语翻译，部门经理，MBN 在读，专业水平了得，说话也是非常的得心应手，看的出考官对她的亲赖，顿时觉得自己的危机感不断的加重，恩，豁出去了，背水一战吧，还是相信自己一定行。

不多说了，很少有这样的面试经历，于是乎记下，慰藉我的面试生涯。

3.17 环球市场集团第一次面试全记录

5月25号这天是我第一次参加面试，挺开心的，虽然工作问题并不需要担心，但是我想试试看不靠亲戚朋友，我一个人的力量能做到什么程度，虽然结果并不是那么理想，但还是做出了人生的第一次，而且对于我这种不是资优生兼简历简简单单的人来说，能收到一份优秀公司的 OFFER 也还是挺开心的。

认真来说，环球市场的国际营销顾问的待遇在众多企业中是首屈一指的，一年下来可以拿的银子达 10W 左右。所以竞争肯定是很大的，尤其是那些有 2 年工作经验左右的相关行业竞争者，会让你觉得与之竞争并不是那么的拥有自信，其中又以那些不是国际贸易跟市场营销专业的感觉最甚。但是只要花了大心思的话，我个人觉得还是有很大机会的。虽然我自己的面试情况并不理想，但是我在去的时候就定下的目标只是去学习，赚取面试经验，而并没有盲目自信到第一次面试就 PASS。

下面来说说面试的全过程

上午 10 点左右到的环球市场，进大厦的时候在门口登个记，跟保安兄弟询问一下面试者来的情况，当知道从早上 8 点开始就有人来了，心中那个惊讶啊。在坐电梯的时候遇到了一位参加工作两年特地从广州赶过来的应聘者，随意聊了一会了解对方的大致信息，当然你的信息也会给对方知道。这点很多人都不会做，但是我觉得只要你保证充足的自信心，对方可能会让你给蒙了，觉得你很牛 B，让他在后面的面试中惶惶不安，这就是三十六计中的攻心为上。当然也可能会有相反的结果，那就是你被对方唬住了，你被对方给攻心了。

出电梯后，步进面试等候区，首先见到的是众多面试者，人多又安静的场面让人心里压抑啊，特别是像我这种性格的人。一进办公室的门，接待员就会跟你打招呼，询问是否带了简历没？问完让你签个到，签完之后就耐烦的等吧。

这时候也不能白等对不对，拿出你准备好的记录着环球市场集团的资料及其自己的一些情况如自我介绍等信息的本子，这时候记忆力好的人可以重新把公司的简介跟职位信息看一下，务必要做到记住、记全、记牢，还有就是公司的企业文化，这点很重要。等记完这些可以大致打量一下办公室，面试分两个地方，一个办公室是一位帅锅，另一个办公室是两个美女。希望等下是帅锅而不要是美女，不然我肯定完蛋，一跟女的聊天就口花花的，在这种时候，不死都会脱层皮。

等了大概有 50 分钟左右，接待员过来身边说钟生可以进去了，然后手一指指向美女所呆的那办公室，当时立即呆了。迟疑了几秒钟就栗然的迈开“小步”轻飘飘的进去了，轻敲三下玻璃门，敲完等 3 秒钟左右推开门进去，一进门，这嘴就管不住了，“两位姐姐好”脱口而出，漂亮的 HR 说坐下，回一句“谢谢”，坐下后把事先拿在手里的简历双手递给 HR，这里闹了个大笑话，我看到两个 HR，以为要两张，就又从包里拿出一张，谁知道只要一张的。当 HR 接过简历后说你先自我介绍一下吧。这里她并没有说有多少时间限制，所以最好就是有多少说多少，有多详细说详细，别跟我似的，第一次不懂，说了大致情况就主动说就这些了。自我介绍包括以下几点：姓名，年龄，学历，毕业学校，性格，爱好，家庭大致情况，在校任职情况，实践经历等。

这些完了之后就是 HR 问你了，这个问完那个问，轮番轰炸，让你想的时间多没有，所以当完了之后会有种劫后余生的感觉。首先的问题是针对你的自我介绍所提的一些问题了并要求举一个例子，如问承受压力能力强请举一例，任职你学到了些什么等，这里就要求对自我介绍相当娴熟并且毫无水分。这些完之后的第一个问题是“你了解我们公司是做什么的吗？”回答“也不能说是了解，只是从接到面试电话后的几天，我就在通过网络了解贵

公司了.....”后面省略号就是靠已背的那点东西了。当你说完，HR 不发表意见，也就是点下头恩一下，让人好生郁闷，但是要记住不要多嘴在急迫的想要表达些什么，这是一个陷阱，HR 就是等你急，一急就会出错，所以每次回答完你的最佳答案后就保持沉默或者回答说就这样。

然后另一位 HR 又来了“你觉得国际营销顾问是什么？”回答之“一句话概括就是销售与策划的综合体，具体的就是.....”又是自己背的一堆东西出来了，当你背完之后 HR 会随之抛出另一个问题“你觉得这个职位适合你吗？”这就是折腾人了，但是还是得说“我对这个职位很感兴趣，有把它当成今后职场的坚定信念，而且这个工作充满了激情与挑战，很适合我，因为我的性格就是如此的。”回答完后，HR 也不说话，请记住，这也是陷阱，你说完就保持沉默吧，或者加一句就是这样。

又换一位 HR “你为什么选择我们公司？”，这个就不好回答了，我总不能回答我也不知道怎么回事就收到你们公司的 OFFER 吧，所以只能扯点别的“因为贵公司的十点企业文化跟贵公司的发展前景深深的吸引了我。特别是.....”抓住印象最深的那点企业文化大说特说准没错，说完别忘记再夸一下公司。再接再厉的 HR 又抛出一个让人想哭的问题“你觉得你能胜任国际营销职位吗？”回答“能”，再问“为什么？”，这下子不知道怎么说了，整个人蒙了，但是问题还是得回答“我的交际能力，沟通能力，压力承受能力，口头表达能力等都挺符合这职位的要求。”，回答完这些，另一位化妆挺牛 B 的漂亮 HR 说话了，可是说出来的话却让人苦笑不得，“你说话是不是都这样温柔的啊”。此时真想撞墙死了算了，要不是外面那么安静，我会这样吗？要知道我只对我女朋友那么温柔滴。可是不得不回答，怕得罪 HR 们啊“因为两位 HR 姐姐太漂亮了，让我有点小紧张，所以在你们看来就会有点温了”。

就这样面试结束了，当结束完面试后，两位好心的 HR 还跟我提了一些建议，听到这些我就知道基本上没能进入二面了，就当来学习的吧，虽然车费有点贵上百了，但是起码学到了很多不是。

临出门前，才发觉 HR 人太好了，竟然跟我说“哇，刮大风了，看来要下大雨了，你回去的时候要小心点哦。”我都不知道该说什么好，要说关心我吧，就让我多参加几次面试积累经验也好啊。要不客气话吧，那演戏水平也忒高了吧。

就这样，俺的第一次面试就如此的交代出去了，太惨了，不过听那些参加了二面的人说他们在二面遇到的问题跟我后面的那些问题一样的时候，我彻底无语了，节省时间？不想了，总之积累了经验，相信下次会更好。

3.18 环球市场集团宁波面试经历

公元 2008 年 11 月 8 日，今天是一个特殊的一天，因为今天是我第一次去一家公司面试（昨天中午的时候，接到宁波分公司电话通知，叫我今天下午 2 点到温州分公司面试），面试前一天晚上为了自己明天有个好发挥，我仔细的了解了下公司的情况。哦，我还没有说到我到什么公司去面试，我去的是环球市场集团。

（环球市场集团成立于 1995 年，以融合全球资源造福人类为使命！作为一家专业的国际贸易整合运营服务机构，一直致力于为中国优秀制造商与国际优秀买家搭建统一、完善及高效的一站式国际贸易运营平台。贸易整合服务包括：提供个性化的专业国际市场拓展方案、报关、国际物流、贸易保险、国际结算等一条龙服务。环球市场集团公司通过构筑优秀及庞大的国际贸易买卖社群，首先为中国优秀制造商提供“Total International Marketing Solution”服务，全年主动出击近 100 个国际商展，全方位的专业推广结合“专业采购目录”、“全球参展”、“企业贸易网站”、“买家匹配平台”为国内制造商提供专业的国际市场拓展服务，目前客户包括海尔、美的、格兰仕、TCL、澳柯玛、长虹、康佳、志高等行业巨头；另一方面也为优秀的国际买家提供“Total Sourcing Solution”的一站式贸易整合服务，帮助优秀的最匹配的优秀制造商，GE、Carrefour、Home-Depot、Kingfisher、Auchan

等国际采购巨头长期通过环球市场寻找优秀的中国制造商。)

话转回来，今天虽然天下着雨，但我还是一大早就去了市区，早上自己有点事，忙完后下午一点四十五左右到公司，公司地理位置还好，呵呵！在温州国贸中心大厦第 27 层上（温州对外贸易局楼上，呵呵），一到公司其职员们正在开会，他们首先让我们在旁边一个办公室里等着，这个办公室里来面试的人还不少（一个有 9 个人，由于办公室不大，所以感觉人有点多，呵呵，错觉）。在期间了解到，他们有来自温医院的研究生，有来自社会的，还有来自我们温大的，虽然档次低一点，不过我对自己自己在这些人中脱颖而出信心十足（起初，一直）。

等他们开好会，两个人来到我们这里（一个是温州分公司的负责人，一个貌似是 team leader，人很和善），他们首先让将简历交给他们，后负责人开口了，首先介绍了一下环球市场集团的情况，后来介绍了下这次以及后面的面试流程，他说这里面试过后，下周二要到宁波分公司面试（宁波分公司是浙江地区的总部），后 11 月 17 日到 11 月 29 日要去广州集团总部参加培训学习，问我们时间能不能安排出来，如果不能安排出来的现在可以走了，首先温医院的那个研究生就止住了，后来他接着又问有没有人要考公务员考试的，这次起先大家都没有反应，后来一个女生说，我报了，我也跟着说 30 日我也要去杭州考试，那个负责人二话不说，你们也可以走了，当时我们有点惊讶，有点后悔，有点遗憾，也有点理解，也没有办法的，惊讶是我们还没有张什么嘴就结束了面试，自己个人“硬件”方面没有符合要求；后悔是后悔自己不应该说自己要考公务员的；遗憾有两重，一是遗憾自己失去了这么好的一个机会，毕竟在二、三百份简历中脱颖而出的九个人（环球市场集团在十月份底的时候来我们学校进行了一次宣讲会，当时就有二百多号人现场投了简历），二是为环球市场遗憾，呵呵，这样一来他们少了一个很优秀的竞选者，少了一个人才，呵呵（我语出也是有原因的，因为当时在那个办公室里，和其他的几个竞聘者聊了一下，感觉自己的能力要优于他们，不是吹，呵呵）；最后理解是理解公司这样的做法，因为公司要给你培训教育，再加要创造一个环境给你，花在一个人上的花费少说也要六七千左右，如果一个人要靠公务员的考上了公务员，他肯定是当公务员的，那么花在他身上的钱就白白浪费了（我自己个人的看法）。

事情是过去了，但是今天还是学到了点东西，可以时刻改进自己的不足。要走时，那个帅帅的 team leader 说，十二月份还有一次招聘的，有机会可以再来，我相信自己还是会再去试试的，毕竟今天自己的硬件条件不符合，而不是我真正的实力差距，我的潜力还是没有展现，等待展现的，所以下次我一定还会回来，希望公司能够真正了解下我的“软件”实力，呵呵！相信自己明天会更好。

3.19 我的环球市场面试囧记

到了面试现场，看到了好多熟人，一下子发现大家都在转移阵地呀！小爱姐看到我看到熟人时那个样子，都嫌我丢人了大笑~~ 今天办招聘会的这家公司对专业没什么要求，所以去交简历面试的人很多，我们交上去的时候人家说我们可以下午再去。我们跟小聪小聊了一下就走了，到食堂吃饭，回寝室，上网，睡觉。

哈哈，今天下午去面试前还有专业化妆师给我化妆了！隽姐那技术不是吹的！不过，人家说我这化妆了也没多大变化，皮肤好的原因呀，HOHO！有一个地方变化比较大，就是小爱姐的超级睫毛膏把我的睫毛弄得很翘了。这样搞了一下，以为我们快错过自己的排的号了，我们又赶紧往面试的地方赶去了。

到了面试的现场，发现还是要排队滴！只好等了。有点儿兴奋，第一次坐在等待面试的教室里面，给几个小妹妹发了发短信，听到了 Lan 讲的她的经历，感觉我更加融入到了面试的那个情景中。

等到我面试的时候，进去了以后我忘了要做自我介绍了（这个问过前辈好多次的呢，还是忘了。）！后来那个胖胖的面试官说，你做一下自我介绍，我简简单单地说一点儿；接着他说你说一下你的优势，我把我的专业介绍了一下，顺便提了一下法语；再接着他问你做过营销吗，我把当年跟卷毛卖联通卡的事情说了一下（其实当时我们只卖了卷毛自己买的那一张卡，我还没拿到一分钱）；看他问得太多了，我就自己说了一下问什么现在才找工作；他说考研没考上可以下一年再考，我借了 Mabel 一句话“考研像是赌博，经历一次以后如果不行就应该想一想其他的道路了。”；然后他又问了，你了解 huanqiu shichang jituan 吗，我说不了解，有问你从哪里了解到的这个招聘信息的，我说厦大就业指导中心网站上，最后一问，你的就业一向是哪些地方，我说厦门、上海、广州都行。

就这样结束了。

第一次求职面试，稍显紧张，准备不充分，草草结束了。However，见到那么多熟人，又是在那个特殊的地方，让我突然间觉得我还不是独行者，哼哼，加油呀！

第四章 环球市场集团求职综合经验

4.1 回馈应届生，关于环球市场

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 6 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-922515-1-1.html>

应届生是个很好的大学生求职网站，也很感谢热心分享的朋友们。有时候真的需要一个 insider 给大家分享，要不墙外永远看不清楚墙内。

我简单说一说吧

环球市场是一个做 B2B 推广的平台，它的同行有阿里巴巴，环球资源，made-in-China。当然每个公司的定位不同，但是都是做推广的。

这家公司大量招聘的职位就是所谓的销售精英，也就是国际营销顾问。这个职位具体做什么呢？简单说就是电话预约客户，拜访客户，想客户介绍推广方案，然后签单，当然能签下来的话。我再具体一些，怎么电话预约，就是通过查看阿里巴巴等同行网站上的客户，然后自己打电话去预约，也就是客户都是通过自己去找。如果能约到的话，下一步就是拜访客户。但是很多情况是，别人一接到这样的电话就会挂掉，因为这个年头，各种保险各种推销各种推广各种卖，但是也有客户会约到的。拜访的客户一般都是所谓的制造商，就是工厂，这些工业区一般分布在每个城市比较偏远的地方，近点的坐公交车得一个多小时吧。然后见到客户就开始各种介绍服务了。一般来说，一天能有两个约到的客户算是很不错的，而且这两个客户在一个工业区的可能性很小，你可能要两头跑，每天拜访两个客户是达不到拜访量的，所以需要陌生拜访，什么叫陌拜？就是要过保

安，过前台，直接去见总经理或者老总。有的保安还不怎么管事，但是也有很凶很没素质的保安，所以陌生拜访心理承受能力要好。反正就是提着一个电脑包，里面装个十几二十斤的资料在工业区里跑，见到客户就推销方案。

待遇：底薪是 1500，每天的拜访量这个公司有个专门的系统要录入的，就是你具体见了哪个客户，谈的内容，客户的联系方式等。这个公司大量招人是为了什么，因为流失率很高，其次就是它根本不怕人走，因为资源你带不走，你走吧，你录入的东西都会变成以后人的资源。如果每个月能达到 55 家的有效拜访，就有 1000 块的交通补助。什么是有效拜访，就是见到老板或者总经理，并向他们推销了方案，并要到老板的联系方式或者名片。如果你见到老板，老板让你出去，这个不是有效拜访。这个时候是提成了，它的提成是签一单 4000 元，听上去是不是很诱人？但是你三个月出不了一单是很正常的事情。卖保险的签一单提成都是上万的呢，其实 4000 也没什么。一般来说，业绩还不错的，一个月能签个两三单吧，那税后一万多。不过你是拼死拼活跑出来的，每天工作 12 个小时以上，一般没有周六。其实月薪上万的工作多了去，层次也高，这个嘛，只能说苦出来的，而且还是你业绩不错的情况，没有业绩的也很多或者就离开。工作的含金量基本上没有，就是多跑客户运气好的就签单。

当然，这个工作只要你喜欢，那也没什么说的，是吧？

第五章 关于环球市场集团的其他

5.1 关于环球市场&环球资源&阿里巴巴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186775-1-1.html>

环球市场&环球资源&阿里巴巴作为 B2B 领域的知名企业，相信大家经常能看到他们的招聘，也有很多同学参加过

他们的面试，并拿到聘用通知。有的怀疑，有的犹豫，可能是因为没有一个是客观的信息来源吧。本人在其中的一家公司工作过三年，并受到过另外一家通过猎头公司的邀请。现已不在他们当中供职。

客观地讲这三家公司都是值得尊敬的，行业里非常优秀的公司。并帮助过不少企业发展。其中环球资源算是行业里的老前辈，有很深厚底蕴，很成熟，管理比较规范。应该可以说一直在引领整个行业的发展。当然作为一家老牌公司肯定有一些繁冗之处，但这些应该可以被忽略掉，因为比起国内企业（如：立白，恒安，丁家宜，金德本人先后在这些公司实习或者工作过一段时间）那里就显得无可挑剔了。所以对于一个应届生来说如果以后想在 B2B 行业发展，能有机会进入环球资源工作是个不错的选择。那里有一个相对公平公正的竞争环境，薪资和福利都很规范，并有很好激励机制，业绩至上，比较少复杂的人际关系。

阿里巴巴，发展太快，很自然的管理就成了问题，不够规范，另外公司的性质决定了它不够稳定（香港上市，有风险投资在其中），这点环球市场更是有过之而无不及，当然这些问题对于一个一线员工来说没多大关系，但从个人长远发展来说确是不得不考虑的问题。相对于环球资源来说这两家公司的管理也不够人性化，比如节假日，休假，福利，学习培训。所以只要自己不出什么问题基本上可以在为自己在环球资源制定一个长远的发展计划。但从另一方面来说正因为处在一个快速发展阶段，所以 Ali 和龙媒可能有更多的机会，而 [globalsources](http://globalsources.com) 的公司就相对比较健全稳定。另外环球资源是一个从上而下的模式，强调执行，无条件执行。另两家可能更有利于表现你的个性，和创造性。

从业务模式来讲环球资源提供很好的学习培训和自我发展的机会，使用业务模式在行业里都算是很先进的了。所以在那里可以学到很多东西，帮助你变得专业化和职业化。而且公司长期发展完善的管理系统和形成的企业文化是其他两家所无法比拟的。在这里必须说明的是我认为企业文化不是说出来也不是宣传出来的，而是企业的气质，这需要一些时间来沉淀。

相信大家对阿里巴巴的魔鬼式工作有所耳闻。其实不只阿里整个行业都是这样，很辛苦，要付出很多，特别是作一个一线的职员。如果有成绩的话回报会很丰厚。要有很好的身体素质和抗压能力，做这个行业的辛苦程度，所承受的压力是你很难想象的，相信有过接触的人一定都深有体会吧。坚韧，坚持，积极，乐观--不是口号，是每天必须做到的。

给一些具体的数字参考吧：

每天拜访的客户量：

环球资源：3 阿里巴巴：7 这是每天必须做到的。

如果是电话预约拜访的话，100 个电话里大概可以预约到 1 到 3 个客户（key person）；陌生拜访不算。

销售的底薪：

环球资源：2200-3000（根据行业和地区不同有所差别）

环球市场：3500

在这个行业里呢，底薪除去那些被宣传误导的部分，对于员工来说其实都差不多。反而是环球资源在这一块比较透明，实在。

业绩提成这一块是阿里巴巴和环球市场比率会比较高一些，在环球市场，优秀的销售一年 10 万年薪很容易。

新人入职后，尽快出业绩吧，有业绩了就能转正，转正之后工作流程熟悉了，只要坚持住，钱是能挣到一些的。

一些个人的看法：环球资源近四十年来的发展，被阿里巴巴后来者居上，从公司市值来说阿里巴巴是环球资源的 N 倍，是阿里的泛滥环环球资源的坚持？是阿里的锋芒毕露环球资源的臃肿呆滞？资本是追逐利益的，风险投资更是这样。

不知道上面这一些对想了解这些公司的同学会不会有帮助。如果有需要了解多的一些的，可以提出来，我就我所知道的作答。邮箱：lanbinlun@163.com。

5.2 了解环球市场，员工入职分享

从在校园招聘上接触到环球市场，到后来的面试、笔试、陪访、培训和入职，一步步走来，除了刚走出校园的新奇和对工作的憧憬之外，更多的是切实的体会到工作的真实。Jerry 说过工作和爱情一样，‘不要因误会而在一起，因了解而分开’，而我在这一个月的体会中渐渐更加热爱我这份工作。

广州 5 天的培训让我见到了很多在这个小世界里做得很成功的人，每个人都有自己的风采和特色，唯一相同的是执着和坚持，还有那发自心扉的热情。我被感动了，我认为选择一个团队，一份工作不仅仅是基于对这个行业的前景，还有这个团队里的人。我喜欢这里上进的氛围，分享的快乐。

论文答辩之后就开始了自己的环球之行，开始总是艰辛的，找客户，约客户，见客户都没想象中那么容易。记得老 A 在培训中说过心态的重要性。现在想来好的心态的确是作为顾问最必须和基础的条件之一。作为一个新人，没有工作经验的我受到了来自同事的关心和鼓励，这让我很窝心。我知道要学的还有很多。但是我深信，只要我肯努力、肯学习，一切都会渐渐好起来的！！！！

最后，真心的希望我们环球大家庭可以越来越好，我也可以越来越好~

5.3 环球市场实习，加面经

其实，现在讲全球化已经是一个过时的话题。对于全球化这个概念，估计刚懂事的小孩就要被灌输。而时至今日，我们已经无可避免的活在全球化的背景下面。而到底，我们为什么会全球化？全球化到底对我们带来什么影响？

我想，我们能够在《世界是平的》找到答案。我看的版本是 3.0 版本。归纳起来有用的内容如下：总结起来，世界是这样被碾平的。

一、柏林墙的倒塌和 windows 操作系统的问世。二、互联网的出现。三、 workflow 软件提供了统一平台交流的机会。四、上传的力量，社区的力量。五、外包工作使世界联系。六、离岸经营。七、以沃尔玛为代表的供应链使全球化进一步深化，来自不同国家的产品在同一条供应链上为一家公司服务。八、内包。第三方管理模式。九、Google, yahoo 和百度的搜索服务出现。十、数字的、个人的、移动的和虚拟的世界。

而面对平坦的世界，我们需要一些必备的知识 and 技能。

一、学会如何学习。终身学习已经是一种必备的技能。二、上网冲浪收集的信息并不等于智慧，我们要学会筛选。三、拥有好奇心和激情。四、学会用右脑思考，也就是提高我们的感知能力和把握全局的能力。（感谢新浪网友的纠正！）

本书的语言朴实精炼，看得出是一名出色的记者在基于大量实证下写的文字。内容深刻而引人深思。阅读本书，能扩大我们的视野。阅读本书后，我最大的感觉是：书本始终是吸收知识的最佳媒介，因为，书本是经过作者筛选后最为有用的信息，所含垃圾信息的含量是最少的。

随之而来，是环球市场的实习让我彻底的感受到了世界是平的，同时，金融海啸给我们珠三角地区带来的一些影响。

首先，环球市场是一家企业文化很鲜明的公司。自由与年轻是这里的代名词。以业绩作为支撑的职业晋升使这里形成一种良性的信息共享。每个人为了自己的同时，为公司的发展贡献力量。这里的同事都以英文名字称呼，大家都愿意帮助对方。活跃轻松的环境下，你可以不必西装领带，只需要正式点的休闲衣服就可以了。当然，环球市场的使命也是很高的，让中国制造更优质。

其次，说说环球市场的业务。如果说，阿里巴巴是外商寻找中国买家或卖家的渠道。那么，环球市场做的就是这一部分的高端客户。也就是要通过环球市场认证的优质客户才能成为环球市场的会员。从而，通过环球市场帮助拓展业务。那次实习的工作，主要是对老外进行 cool call。内容相当重复。但在重复当中，却有很多乐趣。跟老外聊天是一件愉快的事情。你不但可以模仿世界各国的口音，同时，可以发现老外是很单纯的。而同时，也可以学到很多外贸词语。

最后，说说进入环球市场的门槛，也就是面经了。其实，环球市场是非常乐意给我们这些年轻人提供工作的机会。只要你简历通过了，面试和笔试就是一次相当好的感受环球市场文化的机会。那次面试我的是海外买家部的同事。但有一点说明，是全英面试。包括自我介绍，用词语描述自己，用动物描述自己，自己为什么要选择环球市场，环球市场能给予你什么。这些问题都得用英文回答。第二轮，是群面。群面其实就是一些开放性的题目。那次，我被问到的是“西游记里面的师徒四人加上白马要淘汰一个，你会选择谁？”主要考察的是你的逻辑和当场的表现。只要你不要太偏激，不要太沉默就行了。最近，我也参加了 globalmarket 的一次笔试，内容是翻译题，中译英，一个是翻译 GMC 的，英译中，讲的是一家灯饰公司的介绍。外加一道开放性题目，为该灯饰公司选择一个口号。

而工作当中，我发现了。金融海啸对于珠三角确实有一定的影响。因为很多的外商都选择区宁波，义乌等城市。而去广州，深圳，东莞这些城市的老外，已经相对减少了很多。究其原因，长三角生产的物品更加优质，品质更有保障。同时，那边的物流业相当发达。我觉得，中国做进出口的厂商，一定要以诚信为本。老外不少反应，和中国人做生意很难，以为要忌讳很多东西。其实最主要的就是不信任。像珠三角的确是这样。潮商确实是喝了“头啖汤”，结果优势没有保住，反而被长三角抢饭碗了。原因就是商品质量不能保证，短斤缺两的现象时有发生。一切的一切告诉我，活在中国当下，得有气度。立足于诚信，纵观世界全局，时刻为客户提供优质服务才是中国未来的出路。要是时刻顾着自己的蝇头小利，最终可能会吃大亏。做人还是要厚道。吃小亏，能占大便宜。

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>

