

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

基恩士篇

应届生论坛基恩士版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2348-1.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 基恩士(KEYENCE)简介.....	3
1.1 基恩士概况.....	3
1.2 基恩士企业特色.....	3
1.3 基恩士中国：事业机遇.....	3
1.4 基恩士中国：技术力量.....	4
第二章 基恩士(KEYENCE)笔试、面试资料.....	4
2.1 下午做完基恩士测评出了点小状况会不会影响成绩啊.....	4
2.2 基恩士天津站，三面结束攒人品，求 offer.....	5
2.3 2017 秋季基恩士沈阳面经，攒人品.....	5
2.4 基恩士销售工程师三面经验-上海.....	6
2.5 基恩士 offer 已入囊 面试全过程回馈小伙伴.....	7
2.6 2017 基恩士销售工程师面试全过程.....	8
2.7 销售工程师面试全程.....	9
2.8 销售工程师面试.....	10
2.9 宣讲会后直接面试.....	10
2.10 销售工程师面试.....	10
2.11 刚做完基恩士的在线测试.....	11
2.12 11 月 5 日终面归来.....	11
2.13 2015 届基恩士广州华工一二三面.....	12
2.14 2015KEYENCE 一面和二面新鲜出炉.....	14
2.15 2015 校招一面新鲜出炉.....	14
第三章 基恩士(KEYENCE)综合求职经验.....	15
3.1 基恩士 2017 年校招之销售工程师面试.....	15
3.2 在基恩士两年.....	16
3.3 行程乱，我也乱 gz.....	17
3.4 基恩士的工作流程是这样.....	17
3.5 基恩士员工说说公司情况.....	18
3.6 关于基恩士的面试问题补充.....	19
3.7 我面基恩士的些许经验.....	20
附录：更多求职精华资料推荐.....	错误!未定义书签。

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 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 基恩士(KEYENCE)简介

1.1 基恩士概况

基恩士 KEYENCE 公司成立时间为 1974 年 5 月 27 日，注册资金 2,451 百万人民币（30,638 百万日元），总公司和研究中心在东京大阪，员工人数 3150（2011 年 3 月）。

是一家 开发、制造和销售供工厂自动化用的传感器。开发、制造和销售自动化测量和数据处理装置，以及相关的电子和光电零件及系统。

开发、制造和销售针对高科技产品爱好者的高性能产品的公司。

基恩士公司在美国，加拿大，中国都有分公司，而在中国的分公司特别多，如香港、广州、大连、上海、北京、青岛、苏州、南京、深圳、珠海、

天津、厦门、杭州、成都，可以说中国很多大的城市都有他的分公司，所以说中国是日本的大市场

1.2 基恩士企业特色

1、没有自己的生产制造工厂，自己只有研发和销售这两块。——研发和设计 100%放在日本、印度则负责完成图纸、然后在新加坡购买零部件、再到中国来组装、最后销往世界各地。（其实日本总部也就一栋楼-GOOGLE 的全球 360 街景都看得到。中国沿海随便一座高楼大厦恐怕都大过 KEYENCE 总部。即使加上全球 N 多个国家的办事处、仓库。也没多少面积。效率之高大家自己算算。全球员工人数、全球的建筑办公面积、然后再算算它的销售额、现金流、股票市值。——这就是人才的力量。人脑。）

2、资本充足率达 96.16%，其财务报表上，更是没有一分钱的负债。每年投入新产品研发的费用占其公司净利润的 15%左右。

3、KEYENCE 全球员工平均年收入为 10 万美元，待遇极佳，以此来吸引最具天赋和潜力的人才加入公司。

4、员工平均年龄在 29 岁左右，日本论坛上有人评价为“在 KEYENCE 工作的人，三十岁可以在东京市中心结婚买房，四十岁可以买地盖楼，五十岁就买地进坟墓了。”

5、KEYENCE 不以工作经验、工作年限作为晋升的标准，同一个人，表现得好会立刻得到晋升，但稍有松懈降职降薪会和他升职一样迅速。

1.3 基恩士中国：事业机遇

新的事业机遇

近来，为了提高效率和产品质量，也为了在减少成本和劳动力的同时在全球市场上保持竞争力，已有越来越多的生产商进军自动化产业。此外，生产商们使用的自动化生产技术比起前几年也有了更为迅猛的发展。

在这样一个发展迅速，有竞争力的产业中，KEYENCE 始终都被公认为是一个能够提供最高质量，最先进产品的供应商。为什么 KEYENCE 能够一直如此强大？答案很简单——我们能够比其他行业对手更快、更准确的知道客户在自动化方面的需求。我们能够与超过 40 个国家的客户进行直接交流，也只有这样才能做到了解客户。我们与客户有着直接的合作关系，其网络遍及全球，扎实可靠，这正是其他行业对手所不具备的，这也正是我们引以为自豪的

许多传统的自动化设备制造商通过销售商供应产品，这是因为自动化是一个相对专业的领域。但是，KEYENCE 自创建日起，这 25 年来一直都与客户进行直接合作。KEYENCE 有一套成熟的网络，在包括美国、德

国、中国日本在内每个工业国家都设有分部，因而 KEYENCE 能够在当今的世界中表现突出。

在 KEYENCE，我们不会通过销售商而是直接去倾听客户的声音，我们会直接向客户提供解决方案和专家意见。我们的工程师们不仅仅是销售代表，同时还是顾问工程师—这也正是值得我们自豪的地方。

1.4 基恩士中国：技术力量

杰出的技术力量

随着工业自动化方面的发展，KEYENCE 通过不断的研发新型独特的产品从而对日益增长的先进的传感器和测量技术的市场需求作出了响应。新产品的销售额一直以来都占据了总销售额 30%，这恰恰展现了 KEYENCE 对新产品的开发能力以及对市场需求的快速反应。

广泛的产品种类

从光电传感器和近接传感器到用于检测的测量仪器和研究院专用的高精度设备，KEYENCE 的产品覆盖面极其广泛。我们的客户遍及各行各业，有超过 80,000 的客户都在使用我们的这些产品。用户只要针对特定应用选择合适的 KEYENCE 产品，就可以安装高产量，高效能的自动化生产线。

无与伦比的销售团队

KEYENCE 及其分公司在全世界有超过 1,500 名的销售工程师，他们都受过良好的训练。从设计和研发到生产线及后续工作，满足客户在每个业务层面上的需求，这就是 KEYENCE 的公司哲学。我们的专业技术销售工程师十分擅于解决问题，他们可以通过现有的产品提供实际的解决方案或提出全新的，具有可行性的解决方案。

网络中心

产品会在收到订单的当天从全世界 40 个国家的仓库中发出。为了确保能准时发货，我们每天都会根据市场需求和增长趋势来调整库存和生产水平。

如果你想了解更多基恩士的概况，你可以访问基恩士中国官方网站：<http://china.keyence.com/>

第二章 基恩士(KEYENCE)笔试、面试资料

2.1 下午做完基恩士测评出了点小状况会不会影响成绩啊

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 3 月 8 日

地址：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=2144895&pid=16595011&fromuid=9854836>

不难 公务员的题

2.2 基恩士天津站，三面结束攒人品，求 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2122413-1-1.html>

一面就是一分钟面试，不要说简历上有的了。报一下出身和姓名就行了，剩下的多从性格上什么的，或者其他方向表明自己适合销售，并且一定要正装，太讲究了。

二面是五天以后收到的通知，在一个逼格很高的酒店，去的时候到的早一点，去的时候先填一份调查，四项排序。top sales，通过话术和技巧，有点强买强卖的意思，但整体还能让客户满意。2.诚信销售。3.创新销售。4 老实人销售，侧重行动力。这个是根据自己的理解去填写。

二面结束后几分钟出结果，进了三面不过二面能过的不多，因为有模拟销售，当天的好多都是劝说型销售，一大张纸的题目，随便一瞥，你就开始吧，感觉反应时间也就四五秒，巴拉巴拉的问。面试官态度很好，感觉面试很亲和。不过要掌握顾问式销售的技巧，不要自己一个劲的在那干介绍，那样准出局，你得不断问有效问题。问题是多样化的，太多了，一定要切中根本，记住有需才有卖。这是根本。从多个角度思考。（例题：劝说别看奥运会看冬奥会，劝说改掉网购去实体店，劝说买彩票不要买股票，劝说喜欢上历史，劝说看电子书。……）

三面没感觉到太大的压力，三面就一个人，简单的问问了，就出来了，当然三面的面试官应该是领导，气势在那摆着呢，你得用诚意。

2.3 2017 秋季基恩士沈阳面经，攒人品

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-2122042-1-1.html>

初面：和网上说的没什么出入，一分钟的自我介绍，期间 hr 不会打断你。我在东北大学站，宣讲会 2 点开始，宣讲会结束后马上进行一面，一共有三个面试官同时进行，效率可以说是很高了，由于当天我还面试了一个中粮，所以去的时候已经 5 点多了，赶上了末班车，是那个面试官全场最后面的应聘者，面完之后，在外面几乎没有等待，被告知通过了初面，并一定要在当天晚上做完网上测评（貌似是晚上 7 点）。一面的通过率在 25%左右
分 界
线

二面：大概过了 3-4 天收到了二面的通知，通知上标清楚了具体的面试时间段，面试地点是在沈阳一家规格比较高的酒店，我和朋友一起去的，到了之后给我们发了一张单子，是四种销售类型的排序，大概是：A，希望做 top saler，有很强的销售欲望，虽然有时候有一种强买强卖的感觉，但是会通过话术来弥补。B，理性的销售模式，抓住用户的需求。C，在销售中追求使用新的销售模式。D，不聪明但是行动力强的销售，这个题目排好序后，需要同简历一起上交，有的人会被针对性的问到问题，有的就不会问到。虽然我和朋友面试时间段不一样，但是还是安排到了我和他一组，一组两个人，一个面试官（貌似中层干部），面试时间不超过 15 分钟。首先是 30s 的自我介绍，我感觉 30s 说不了什么干货，所以我只在场外简单的准备了一下，我和我的朋友进去之后，我同学说的超级多，哈哈，感觉面试官也没有真的在计时，搞得我有点压力，到我之后我说了一两句原本没打算说的东西，导致自我介绍有点卡壳，懵逼.jpg，我的建议是不要被其他人的自我介绍干扰，说好自己的就可以了，没必要和别人去比，然后基本上是结构化面试，二面并没有传说中的模拟销售，刚才的排序也没有被问到，一个人大概也就回答 4 个问题左右，所以，如何在短短的几个问题的回答中打动面试官，是需要思考的，我被问到了基恩士哪

个特点吸引了你，还有考研为什么继续选择和本科一样的专业，我的朋友被问到了销售人员需要具备哪些能力。感觉面试时间很短，出来之后我被告知我通过了二面，我的朋友并没有通过二面，我可能是在回答考研选择专业的问题上打动了面试官，因为我硕士学的和专业没啥关系，而且和基恩士的产品能挂上那么一丢丢勾，啊哈哈哈哈哈恍恍惚惚。建议大家投销售岗位的时候看看书，销售人员到底要具备什么能力，发现需求什么的这个所有人都知道，并不能打动面试官，而且会减分。by the way 二面通过率在 50%左右

分 界
线

终面：终面是 boss 面，是一个中国人，每个人时间 20 分钟左右，前面都说是压力面，而且会有模拟销售环节，到我这 boss 却揪着我硕士课题不放，然后我就解释我做了什么，然后有意的往基恩士的产品方向去靠，由于自己的课题自己很了解，所以面试前半程压力不大。面试后半段，高能预警!!! 可能是自己把自己吹的太牛逼了，也可能是 boss 看中我的工厂实习经历，说觉得我可以去干技术岗，我日，招聘简章上也没写招技术岗啊（也可能是我没看见），所以这话一说，我真是百脸懵逼，问我如果一个销售的 offer 和技术的 offer 同时给我我选哪个，我想了想，我说我可能选技术岗，讨论选哪个 offer 讨论了 2-3 分钟，因为不是自动化出身，所以并不自信搞技术，期间我反复了好几次，也是给自己跪了，最后进行了一个模拟销售，让我卖他电视机，这个环节我的表现堪称灾难，面试后出来之后，boss 竟然亲自出来给我要了一份技术岗答卷，全是初中的物理数学内容。。。

分 界
线

总结一下吧，面试前一定要做好功课，模拟销售环节真的挺难把握的，基恩士招的很少，从初面的几百人，到终面的 40 人左右，所以还是放平心态，虽然自己三面通过率不大，但是至少走到了终面，还是对自己自信有一定提升，所以感谢基恩士，也祝同学们拿到理想的 offer。

2.4 基恩士销售工程师三面经验-上海

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 21 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2120727-1-1.html>

基恩士一面是宣讲会结束后，教室里面，四个 HR 坐在前面，一人一分钟自我推荐，自我介绍，讲段子，讲故事都行，推荐从结合岗位要求与自己经历介绍自己，自信，微笑，目视面试官，基本 OK；通过率 30%
二面，环球金融中心 8 楼，一个日本人，一个中国人，等候的时候会发一张纸，上面有四种销售类型，让你排序，进去面试，首先中国人会针对你的排序问一些问题，为什么要这么排？然后，开始模拟销售环节，随机指定一种东西，笔，水，或者股票，书等等，叫你推荐给他们，要点是，抓住基恩士以客户需求为核心，要先去询问 HR 关于你要推荐东西的使用情况，摸清楚人家的需求，再根据物品特点去推荐，时刻注意 HR 的疑问，要随时去问。

要点还是自信，微笑，把握需求；

三面，二面通过率 40%左右，三面是公司高层，两个日本人，一个中国人，进去后询问了你对基恩士销售策略的看法，对自己二面的表现的打分，对二面形式的看法，其实就是看你希望的销售方式是什么样的，他会引导你以产品为导向，坚决拒绝他，说要客户需求，帮客户解决问题为导向，然后问了些自我执行力之类的问题，能不能接受几年在外工作，地点的调动，日本人问了你觉得公司能给你的发展机会、薪酬等什么最吸引你？50年后你希望的生活是什么样？基本就是表现的求上进，能吃苦，希望发展机会大于薪酬比较好。不用紧张，纯粹聊天，自信，真诚一些就好。

楼主三面面过了，一周内给结果，之前看了应届生很多帖子，很有帮助，特此来回馈下，希望攒个人品，先拿个 offer 安下心。祝大家好运。

2.5 基恩士 offer 已入囊 面试全过程回馈小伙伴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 9 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2116151-1-1.html>

楼主 9 月 15 号参加了宣讲会+一面，22 号下午二面+三面，到今天 29 号，hr 打电话说确定会在十一假期之后发正式 offer。基恩士全程完毕，算是本次校招第一个 offer。

一面：大概有两三百人吧，先是宣讲会，然后是面试，一共四个面试官，整体分成四组，分别向四个面试官进行一分钟自我发挥（可以不是自我介绍，能在一分钟之内展现亮点，抓住面试官就可以）要自信，保持微笑！不要有小动作，比如说话的时候摸脸摸衣服托腮，这都不好。自然自信直视面试官最重要！

二面：2v2，两个面试官中有一个是日本人，全程没有说话。首先是一道排序题，有一项是 top sales，还有一项是诚信销售，其他的记不大清了。我的排序是把诚信销售选在第一位了，因此接下来就被问为什么把诚信销售放在第一位。第二个问题，面试官说他喜欢水上运动，说服他登山。给我三分钟思考时间。

说实话，被问到这个问题，大脑一片空白，因为想象不出水上运动哪里不好，登山哪里好。但表面还是很淡定，虽然内心已经波涛汹涌。我首先问面试官几个问题，比如喜欢的水上运动有哪些，他说浮潜和游泳，我又问他水平如何，平时进行水上运动有没有人同行，等等。接下来我就说了一些浮潜游泳的潜在危险性，以及登山中的好处，在这里就不赘述了。

同组男生被问：喜欢电子书，说服我看纸质书。面试结束去门口等消息，结果我过了，同组男生没有过。

总结一下二面，首先，日本人虽然不说话，但是他很重要！不要忽视他！说话的时候，要和他有 eye contact。他也是面试是否通过的決定因素！其次，被问到问题时，不要直接不加思考就说服面试官，要多问几个问题，尽量把问题细化，这样才能更好的找到切入点。最后，全程请保持微笑，不要被面试官说服，不要冷场，要尽量引导面试官跟着你的思路。

三面：1v1，面试官开始很严肃，问了很多常规问题，比如为什么选择基恩士，你觉得你能带给基恩士什么，还有根据简历问很多经历。我被问了一个随机问题，面试官假设他是基恩士的一个客户，而我是基恩士销售人员，我面对客户将如何开口说话。之后又问我如果客户讲价怎么办，如何处理。问题不难，我觉得主要考察应变能力，

能不能从容应对，如何化解刁难。大概十五分钟，结束三面。总体还是很愉快轻松的，所以不要紧张！

三面面试官是中国人，会拿着你的简历写写画画，当然，你是看不到他写了些什么的，所以不要在意，就自信大方的回答问题，实事求是，一定会有好结果！

希望可以帮到各位小伙伴，希望大家都能拿到自己心仪的 offer！

2.6 2017 基恩士销售工程师面试全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2059378-1-1.html>

2017 年 10 月 14 日基恩士二面+三面，坐标南京，上午面完了，来写一下面经攒人品！

一周前参加校园宣讲+一面，一面是所有应聘者按先来先面的顺序排队，一人一分钟，自我接受讲笑话什么都可以，效率很高。当时讲完后看到 HR 身边面完的简历倒扣着分两摞放，我的被放在了离她较近的一摞，就知道应该没问题。一面刷的比例应该大于 60%（另一摞简历更多哈）。

周三接到二面通知，让周五上午来面试。来之前大概看了些面经，略微有一个了解。

二面是 2 对 2，进去之前先填了一个表格，是 4 种销售的类型排序。我和一个男生同一组进去，先给你 15 秒来推荐自己。然后就刚才填的表格问你为什么把 A 排第一位，把 C 放在 B 前面之类的。然后是情景销售，楼主要是学历史的（。。。），一个面试官说他非常不喜欢历史，问我如何说服他学历史。楼主目前在博世实习，就问我希望留在博世吗？（废话。。。）这个问题一面和三面都问了，看来博世的实习经历还是很有分量的。后来又根据我的回答问了几个很常规的问题（已经记不得了。。）另外一个男生也都问的同类型的问题。然后就放我们出来了，15 分钟。工作人员带下一组的进去，出来后就直接告诉我们到旁边的会议室等三面。

我们前一组的两个男生都被告知可以回去了，再前面一组进了一个，目测二面通过比例在 50% 左右。

三面是 1 对 1 压力面。先做 1 分钟自我介绍，简历上有的就别再说了。我中间提到我的自我驱动力很强，对方就针对这一点开始扒，问我如何体现，我说我做过专业的测评之类的，被鄙视说你就根据这个得出结论的吗？当然不是呀，我就等你这么问我，好开始讲故事了。。。讲了自己最近的一天当两天过的生活，完成了哪些目标等等，顺便把简历上的实习经历、获奖、英语技能等等都讲进去了。这也真的是我最近几个月的写照，一把辛酸泪！对方听得时候有在点头，我一讲完就又开始加压，说是不是因为你爸妈都是老师，你从小就被管的很严，天天只知道学习，每天都很用功的原因啊。。。我就又把我组乐队，独自去澳洲义工旅游的故事讲了，说我只是希望有更丰富的生活体验，玩的开也能不掉链子。

之后问我英语是不是不错，得到肯定之后立马转换英语面试。问了些销售很苦怎么办，以我的专业背景如何胜任这个工作，为什么选择这个工作，能从中得到什么之类的问题。最后问我有什么问题，问了工作地点，是否有专业培训之类的就结束了，总体感觉还是比较顺畅，但是眼缘这个真的很难说，没准你感觉好的偏偏过不了，觉得挂了的反而过了。

大概面试流程就这些，二面还有些问题记不得了，但是面试官经常拿着简历举在眼前让你看不到他，反驳你的观点还不给你解释机会，试图制造压力，，，哎，觉得他这么装一天也是挺累的。。。。

第一个正式的面试，也是第一个走到终面的，第一次来论坛写经验，求人品爆发！

2.7 销售工程师面试全程

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-2048469-1-1.html>

关于基恩士的面经，基本都是在这里看到的，所以这次也算是回报一下看准网吧，嘿嘿。

昨天接到基恩士的电话，通知录用了，心里高兴了好一阵子，一块大石头终于落地了。。。

下面上干货：

一面：这次合肥的一面是 1V1 的一分钟自我推销，事先把想说的话自己说几遍，对着面试官的时候就不会那么紧张了。一面更多的还是运气吧我觉得。。。

二面：二面在工大附近的一家酒店，每二十分钟进去两个人，每个人被通知到的时间不一样，所以在外面也不会有很多人等的。当时和我一组的那个哥们儿没来，所以是跟后一组我们三个一起进去的。面试官长得挺和蔼的，我建议进去以后可以对面试官放松的笑一笑，释放一下自己的紧张情绪。他先是让我们三个用英文介绍一下自己，每个人就都说了一些，这个就随便说下就好，面试官的目的是为了让你放松。然后，开始切入正题，每人一个说服的题目，我的题目是：我喜欢喝冰露，说服我喝农夫山泉。在你说服期间，面试官会各种刁难你，这个时候我要说的重点来了：不管他丢给你什么样的难题，要注意 1.一定要注意微笑 2.一定要保持自信，说话要有底气，不能被他一问你就吓到了，声音越来越小。3.在说服过程中绝对不能让面试官主导，不然你会死的很惨。。。 (我们组有个哥们儿被面试官说服的从咖啡改喝了茶)

二面其实有点压力面的感觉，考查我们几个方面：

- 1.应变能力
- 2.遇到问题是否积极应对
- 3.抗压能力
- 4.平时的积累 (如果平时你的涉猎杂七杂八，也许在你说服的时候会对你有帮助)

PS：关于说服我插一句，切入点：对方没有发现的你的产品 (观点) 的好处，对方没有发现的正在使用的产品 (观点) 的潜在危险性。

二面结束在外面等几分钟就进入三面了，本来我都收拾收拾准备走了，心态调整的好不，呵呵

三面：三面是 2V1，HR 和一个日本人，我感觉压力比二面小多了，就是闲聊。经典的几份 offer 的问题肯定是会问的，然后我就拿到 offer 的这几家公司说开了，问题都很简单。会从你看待问题，思考问题的角度，还有个人的性格方面来判断。后来日本人也问了一两个简单的问题。三面总体看来比二面简单点，哈哈。在这过程中记住几个地方：

- 1.全程一定要自信
- 2.回答问题要有逻辑
- 3.一定要尽力，等你出来了以后后悔当时有什么没说那就不叫尽力。

另外，很多人考虑学历问题，什么三本能不能进啊？我就是三本的，所以这一点就放心吧。

最后，我只想再说一点，从一面到终面都最重要的一点：自信！自信！自信！

如果你连投简历的勇气都没有，基恩士又怎么会要你呢？所以一定要有信心！

如果你真的想进基恩士，请务必重视收到 offer 以前的每一个环节！

最后的最后，谢谢**，给了我很多帮助，嘿嘿

2.8 销售工程师面试

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-2048468-1-1.html>

一面很简单，问了三个问题 第一个你以后想从事什么职业我说了下自己的职业规划 第二个问题你收到的 OF 具体是干什么的（我说我之前收到了两个 OF）第三个问题 问我有没有问题 因为前一个问题问了我其他 OF 的事我说没问题但还是补充说了下对基恩士公司的了解和兴趣。

2.9 宣讲会后直接面试

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-2048463-1-1.html>

在校园宣讲会过后立即进行面试，面试的形式是一个面试官面三个人，问题也很固定，可能是因为人多，所以就问了两个问题，每个人轮流回答。

第一个问题是：你为什么要选择做销售，有哪些优势？

第二个问题是：能不能说一次你被拒绝的经历，如果重新来一次，你能不能改变这个结果？

建议抢第一个回答，声音要洪亮自信一点。

2.10 销售工程师面试

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-2048462-1-1.html>

一对三，自我介绍然后问你有没有销售相关经历，很简单，HR 很和蔼，很看重销售经验，会提一些简单的问题：

你在学校做过什么有关销售的事情

你有什么销售相关的经历

对销售有什么样的理解
你认为销售最重要的是什么

2.11 刚做完基恩士的在线测试...

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1882422-1-1.html>

没有传说中的性格测试啊，闷~
总共 4 部分，每部分 10 道到 15 道题不等吧，记得。
每部分 15 分钟，时间到会自动提交，交完一部分可以稍微调整一下
题目难度会穿插，有的很简单，基本越后面越难
第一部是类似句意判断，主旨判读啥的吧
第二部分是数列，我的弱项，5555
第三部分是图形与数字结合的，类似 $X=1$ ， $Y=2$ ， $X+Y=3$ 这种的
第四部分是图形，逻辑推理都有的吧

感觉做的不是很好呀，时间把控的不是很好，好些题目没有做出来



附上部分 OT 题目，求积攒人品，求过~~~

我的选项有的不一定正确噢
大家有经验多多分享呀

2.12 11 月 5 日终面归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1907261-1-1.html>

第一次写面经，也是之前告诉自己要写一篇面经回馈各位想加入基恩士的同学们。
那废话不多说，说说你们最关心的面试吧。

基恩士的面试一共有三轮，一面就是各位同学当时网申的时候所报宣讲会的城市，一般都是在宣讲会结束的时候会安排一面，一面很简单，HR 或者 Sales Manager 会采取 3v1 的面试方式，基本上就问你三个问题，比如为啥选择销售之类的云云，表现出自信，能胜任，能给公司带来利润就行，不用紧张，要自然一些。需要注意的是带去的简历一定要写的充实，突出自己的强项，HR 更多的是面试完后根据你的简历筛选人，因为在一面的时候也没见到她对前来应聘的人进行打分，所以估计还是看简历筛选，当然，之前网申的时候有个 ot 是要好好做的。也根据 ot 成绩来筛选。

好像过了几天，具体时间忘了，收到二面的通知，包括邮件和短信，那天很奇葩，是在宣讲会当地的一个星级酒店里面面试，约好下午一点多开始面，可是那天有点意外，耽误点时间，真是晕大了，我是一路狂奔到酒店，比约好的面试时间早了一分钟。。心想还好赶上了，令人意想不到的事情是，约好几点面试，就几点面试，当时满头大汗，在外面站了一分钟就进去了，心里真是一万只草泥马奔过，没办法，那就去面吧。二面的形式是 2v2，一个日本人，一个 Sales Manager，我旁边那哥们来的早，也不赶，面对他们的问题回答的很自如，我则满头大汗逻辑混乱的瞎说一通，问的问题很简单，就问的是如果你在工作的时候你的同事在找你帮忙你会怎么办，这个问题其实很简单，想到啥就说啥，我觉得更多的是考察你的反应能力和表达能力。很快时间就过去了，我感觉说的很差，但是结果还是不错的哈，可能是因为面完还有一个行测的笔试，估计是行测做的好。所以行测还是很重要的~

记得二面完觉得自己面的好差，心情很低落，还要赶上海的第二天面试，本都不想去，还是决定去了，结果第二天一下就面上了一家业内前几的房地产公司，面完之后还在回去的地铁上接到了基恩士的三面通知，感觉人生真是跌宕起伏！三面通知后会发一个 ot，和一个他们的产品介绍说明书，主要还是准备下那个小册子。


三面是在上海的总部面试，公司报销来回的高铁或者机票，这次提前半个小时赶到陆家嘴，十一点开始面试，前面几个进去的出来都说感觉不好，说是压力面，结果我进去和面试官聊得可 high 了，终面是 1v2 的形式，一个香港人和一个 hr，主要还是那个香港的 boss 说的多，我是文科生，他一上来就说你是文科的，做我们的销售可能不太合适，当时我也不紧张，就说宣讲的时候那位销售经理说他自己也是文科生，这不用担心，而且学习能力超强，顺便举个例子。接下来他让我说一说卖小册子上的产品的思路，并没有之前想象的真去卖，在这里希望以后的同学们一定要记得基恩士是提案式营销，首先是为了解决顾客的问题，而不是为了推销产品，所以回答思路“了解顾客的潜在需求，针对顾客所要解决的问题再来营销基恩士的产品。”当我说这个思路的时候，香港 boss 眼前一亮，估计前面的同学进去的时候都不是这么说的。接下来他还是设计了一个场景让我 mini sale，是在一个广场上卖洗发水，之前在面试房地产的时候就有类似的环节，所以是轻车熟路，对话也很开心，最后就是问一些其他的问题，比如现在拿了几个 offer，想在哪儿工作，能不能来实习之类的，总的来说和他们聊得很开心，隔天基恩士的 hr 就打电话说过了，再隔天就收到 offer 邮件了。总结一下最重要的就是自信，这个简直太重要了，剩下的就是缘分了，希望后来的同学们加油。

2.13 2015 届基恩士广州华工一二三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894570-1-1.html>

一面（2014 年 9 月 26 日），华工，当天上午宣讲会，下午安排面试，人很多。一个面试官，三个求职者，目测三个里面留一个。我碰见的是女面试官，之前出来的同学说，问的是简历和意向表（名字忘记了，宣讲会的时候要求填写和和简历一起）的问题，不

难。也有我这个面试组的，出来说，这个面试官很有攻击性 。看人品了，如果问题简单很难看出你的发挥差别，问题难就看你实力了。

进去后，先问 1.销售人员应该注重什么？我答的是了解产品优势，了解客户需求，为客户提供解决方案。（基恩士挺注重在为客户提供解决方案，顾问式销售）

2.现场推销 30 元咖啡。我答的是星巴克的十多块，还有更便宜的速溶咖啡，当我们的咖啡进入市场，选择定

价 30，我们是有考量的，也是有自己的实力和优良的咖啡品质，这个你可以到店里去品尝。（大致意思）

3.销售人员的特质？ 答：专业的形象，我代表公司的产品。

9月29号收到二面通知，为什么过一面？有幸运的地方，和我一组的另外两个，一个男的是没有穿正装，模拟推销的时候是第一个，面试官给压力表现不好；另外一个女生，有点口音，还有就是第一个问题回答的是，销售



人员注重的就是把东西卖出去（面试官正在喝咖啡，被呛到了），所以他们两个就被 k 掉了。不过二面的时候也有碰见一组两个都进二面的，所以碰见强的对手也不要怕，表现好自己就可以了。

二面（2014年10月9日），威斯汀酒店6楼，

两人一组，面试官也是两个，都是宣讲会那天的经理（一个日本人）。大概十五分钟，没必要早到太对，都是安排好的，一刻钟一组。问题

1.最近有从哪里关注过基恩士？ 答：我最近关注了基恩士招聘中心网站上的员工寄语，了解到了一些前辈的感触，我很喜欢这种生活，希望能够加入其中。

2.为什么觉得自己适合基恩士？ 答：我自己喜欢解决问题，能够在解决问题的过程中得到快乐，也学习了新的技能，东西。

3.销售人员的最重要的一点特质？ 答：专业，我代表我的产品。

4.工资，成长，稳定，排序，解释？ 答：成长>工资>稳定；做销售的是会经常出差，所以稳定是排最后的，工资是随着成长而成长的，所以成长最前。

我那组是三个人，还有一个是我的同学，他第二天安排的时间有其他面试，所以类似情况的可以去试试。和以前网上说的，二面是压力面不同，这个没有压力，都挺平和的。最后一个问题是那个日本人提的，所以要看着他说，说的慢，说的精炼，意思表达，他点头就可以了，不用太大的展开，他可能听不懂了。前三个问题，尽量答在一分钟的样子吧。面试后，有一个一小时的笔试，和网申时，给的行测难度差不多，一分钟一道题。

10月13日收到三面通知，要在网上做一个性格测评。我和一起面试的那个同学都到三面了。我们班四个进二面



的都进入三面了，刚开始还以为基恩士没刷人呢，

三面（10月20日）威斯汀酒店6楼，



之前邮箱里面会收到一个传感器的介绍册，说面试上会有用，所以我准备了好久，结果.....，我到现场，有一个刚刚面试结束的人，出来问我什么专业的，然后说推销的东西可能和专业有关，之前的人有推销冰箱、其他产品的。他是传感器相关专业的，所以推销的是传感器。很快安排我面试，二对一，一个是宣讲会上的 HR，一个不认识（不说话的只是看）。问题

1.自我介绍一下（1分钟）

2.你冲你师兄那里了解到什么？（我在自我介绍里面提到我有一个师兄在基恩士工作）


3.你自己决定基恩士是怎样的公司？答的和第二个问题比较像，注重客户啊，专注产品，等等。



4.模拟销售，星巴克的瓶装咖啡，推销给 HR，她自己说喝了两年的雀巢速溶咖啡。自己定价。要求五分钟内推销成功。

5.给自己的销售打分，答：6、7分吧。差在哪里？答：我不了解产品，所以定价方面及营销手段上有欠缺。好在哪儿？答：我一直在尝试着找突破口，没有放松，找到有用的信息就进一步的发掘。

6.了解信息，是否拿到 offer，还有哪家公司在面试，投的什么岗位，我答的两个，投的都是技术岗，会不会死在

这里啊，。十一十二月份能来实习，必须能啊，选择三个意向城市。

说一个星期内给通知，没有收到通知的就没戏了，哎.....，到今天刚好一星期，难过啊，把面试经验发上来，给

后来的人参考，也攒人品，

2.14 2015KEYENCE 一面和二面新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1886878-1-1.html>

一面

是在宣讲会后马上进行的，具体的帖子看 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1883269-1-1.html>

二面

2HR vs 2 的模式，先让你做个自我介绍，可能会有情景销售，就是让你卖一支笔给 HR。

问题的话，就是问问你对销售的理解，你认为你做销售可能有什么困难，你认为怎么和客户打交道比较合适。不会对简历进行比较深的挖掘。

个人感觉，KEYENCE 的二面纯属走形式，需要什么人基本上都是靠脸缘。

因为是处女面，我感觉自己也没有发挥好。一方面是准备的问题没有用到，另一个方面是比较紧张，回答问题感觉没有答好。

不管了，随缘了。

面试后的题是语言逻辑，数学应用题，图形推理之类的，60 个题 1H 之内完成，感觉还行。难度跟在线测试差不多，跟行测也基本一致。

最后，祝大家都顺利！

2.15 2015 校招一面新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1883269-1-1.html>

可能是因为人数很多，这次 KEYENCE 采用的面试是 1HR VS 3 面试者的模式，时间大概 7-8Min,主要的问题是：你有什么活动经历，你认为做好销售所具备的要求，你为什么选择 KEYNECE。

全程中文面试，没有英语口语要求，也没有自我介绍。

希望对大家有用

第三章 基恩士(KEYENCE)综合求职经验

3.1 基恩士 2017 年校招之销售工程师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2070494-1-1.html>

基恩士面试总结

怀着拿第一个 offer 的心准备基恩士的面试，虽然二面失败，但我不遗憾，我认为自己已经做了自己该做的工作，所以即使挂掉也没有太大的失望。鸡汤就此打住，总结一下这次面试。

首先是网申，个人的网申并没有什么大问题，在此不再详诉。

其次是笔试，笔试的话我个人和朋友一起做的，大部分题目是做出来的，也没有问题。

接着是一面，一面的人保守估计大概在 300 人左右，一分钟的面试，形式是谈自己想谈的任何内容。我谈的是自己为什么申请这个岗位，从自己的专业知识背景，校园营销经历，以及实习经历三个角度进行了叙述。这一关我认为 HR 应该是记不住这几百人的表达的，最后筛选应该是通过简历来筛。感觉还好，我的简历我认为还是过得去的。

再次是二面，也就是今天（10 月 14 日）的面试。面试官有两位人，一位应该是日本人，全程没有说话，应该在观察面试者。另一位是中国人，也就是面试我们的面试官。面试是两位一起参与面试，我和一位同校市场营销的同学一起参与这次面试。第一个问题是为什么按照那个顺序来选择？（如何销售产品，从中看出你的销售类型）。大概我选择的第一个是尝试着新的销售方法，从战略上思考如何销售。第二个是诚信销售，第三个是有成为 top sales 的决心，最后是老实人的销售，侧重行动力。我猜基恩士喜欢 3214 顺序的销售类型，猜的，没什么原因。

第二个问题是如何说服他用单反相机拍照而不是手机拍照？我确实是不擅长这类题目的，我用了华尔街上的一个技巧。对对方说：你好，你有手机吗？对方说：有。

接着再问：你有单反吗？对方说：没有。

我说：你期待的反单有什么特性呢？对方说：方便携带就行。我说：我们我们这里有一款单反，有两个特性，一是方便携带（和手机一样），二是可以拍立得，洗出的相片高清。有兴趣试试吗？对方说：可以试试。我说：销售完成。

面试官让另一位同学说服他多在室外健身而不是室内。我详细地听了，我认为确实体现了他的专业基础，从引入，发现需求，拽住需求，推销需求，都设计的不错。最后面试官要的是这位同学，我觉得应该是在后面这个问题上我做的没他好，前面一个问题我确实回答得挺不错的。

总结一下失败的原因，我认为有如下几个原因。

第一，我认为自己不太懂销售，我也必须承认这一点，我接触得不多。我接触更多的是市场，人资，审计这方面的工作，所以不熟悉销售，不擅长它我是非常承认的。哎，突然想到了自己的职业生涯规划，是不是我本来就不适合干销售呢？file:///C:/Users/超凡/AppData/Local/Temp/T4V_%HLRE@WWXL]YSP3K1.png 平心而论，目前

确实没有做过一份销售的实习，所以我不能体会到自己是否喜欢，是否适合？但我确实不太喜欢一直坐在办公室的工作，这点是能够确认的。看来我得好好思考自己到底适合做什么了。

第二，我认为我太过 **aggressive**，自负，强势，让 HR 感受到也许这人不太踏实，反正是有点反感的感受。（其实我遇到这样的人，我可能也会反感。）所以改变的方法是平心静气么？我平心静气得时候就感觉 **idea** 什么的都消失了，哎，真是难过。应对方法是尽量以一个谦虚的形象展现在 HR 面前吧，面带微笑，语音适当，语速正常，大脑跟上思考就应该差不多了！加油。

3.2 在基恩士两年

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1869899-1-1.html>

2012 年毕业到现在，眨眼便是两年，作为毕业后的第一个公司----**Keyence**，有太多太多的感触，记得当时作为应届生，对基恩士的印象就是那入职 6500 的月薪，到处找资料却是各种工作强度大的评价，对于应届生的我，觉得会是地狱，因为没有拿到其它 offer，我还是来了，因为对自己没有信心，我在基恩士呆了两年，总觉得有太多太多想要表达的感情，希望可以客观的描述，给后来的人一些参考意见，也希望对自己做一个总结。

关于面试：**Keyence** 的面试是我见过最高效的面试，三轮下来加起来的时间应该都不够其它公司一轮的面试时间，K 是一个爱问为什么的公司，因此每个人都很清楚事情的源头的是什么，因此面试官也很清楚 K 要的人是什么样的，只需要几个问题就可以问出你对销售的理解，你的性格，你和 K 的匹配度，而且相信这么多帖子下来所有人都应该知道 K 的工作时间去到一个什么样的程度，因此效率是所有人的行为准则。关于什么样的问题和如何回答我就不发表看法了，因为我始终认为工作和恋人是一样的，勉强没有幸福，工资不是全部，合适才是最重要的。关于环境：K 有很好的工作氛围，因为 K 的人员流动率比较大，因此 24-28 这个年龄段的人在销售人员里占了至少 70%，会有很多同一年龄段的人在这个公司奋斗，所以会有很好的交流学习氛围。记得我刚入公司我的老大跟我说过：加入 K 是一件幸运的事情，因为至少在三年内你周围的人际关系是很简单的，一切看能力，看业绩，还是相对公平的，但是同时也是辛苦的，太多人因为工作强度的原因离职了。所以我还是那句话，合适才是最重要的，特别是 K 现在对于员工的管理方面多了很多不人性化的手段，如何看待，见仁见智吧。

关于工作：工作就不赘述了，百度贴吧里有一个描述很详细也很真实，需要补充一些就是 K 的销售外出分远地外出和近地外出，是两种非常不一样的工作状态，如果你加入了 K，就好好享受吧。现在 K 似乎在工作地点上没有以前那么不可理喻了，会尽量安排志愿的地点了，这也算是进步的地方吧。

关于发展：K 目前在以中国速度发展，每年招进来的新人看得老员工眼花缭乱，而且性别也越来越不是问题了，努力做出结果了，脱颖而出的就是你。

关于薪资：记得前不久有一个关于工业自动化公司的薪资调查在微信上转发，K 是排第九，平均 8000 多吧，我只想说，肯定不止~^_^

关于行业：工业自动化行业毫无疑问是一个朝阳行业，理由如下：1.现在每个公司人员流动性都很大，对于制造业，人员的流动意味着技术的流动，新人的加入又需要重新培训，对于生产技术相关的人来说是很大的麻烦，因此会有越来越多的人希望可以用机器代替人来操作，这样会有利于管理；2.人是会疲惫的，机械性的重复的工作不但会加速疲惫，还会使人厌倦，导致出错率增加，因此这些都会需要机器来替代；3.生产效率的提高是每个企业都在关注的问题，如何快速的生产，自动化会是最佳的解决方案。因此加入这个行业，不论是一辈子打工还是自己做老板，都是一份由前景的工作。

关于生活：对于 K 来说，只要你把握的好，工作时间没有生活，生活时间也不会有工作。关于异地，见仁见智吧，

亲朋好友不会因为异地离你而去，女朋友的话.....反正我是没有换。

关于我给自己的总结：在基恩士工作的这两年，同事间谈笑最多的一句话就是：啥时候离职？呵呵，太多感慨了，特别是在这离别之际，有太多太多的思绪。不论之前我怎么说过基恩士不好，我还是感谢这个公司，我在这里开拓了眼界，也在这里认清了我的发展方向，最重要的是我在这里结识了一群很好的朋友，一辈子的朋友，我很满意在这个公司所收获的东西，2012年的7月我加入了K，那是我跨入社会的第一份工作，一个全新的世界，2014年的7月我离开了K，我相信这会是一个崭新的开始，一个更有趣的世界.....

3.3 行程乱，我也乱 gz

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1053558-1-1.html>

周二收到了 OFFER，实在不能用语言表达

有3点主要的

1.11月30日前要发回回执，（上面说得很严重，一张纸，搞得法律效应像三方似的）

2.工资6k，其他都没写

3.关系在中智，不在公司，是派遣身份

加上最近问的，大概得出一个模糊的概念

12月2号，让大家去上海，有个答疑（之前都有人问说没有，最近才有，应该是争取来的，注：只限广州地区校招第一轮）

之后有培训，大概一个月，培训开始等同正式入职，有薪水拿（应该是6k，也可能是实习的4K）

培训后，直接开始上岗，中间给1个月（可以争取2个月）时间回校完成毕业设计

疑问和不爽：

1.很多人是拿到 OFFER 之后，继续找更好的工作，这边基本不行

2.这次校招全国找100人，而且全部集中在光电传感器方面，必然会有淘汰。即使没有淘汰，之后这个业务应该不需要这么多人（因为还有往年和社招），多出的人是如何安排

3.关系在中智，这种派遣身份，多少还是有点问题的。当然目前公司都是这么做的

4.其他的福利和补助都不知道怎么的情况，6K的底薪不是很低，但是在上海之类的城市，也不是很高。而且生活成本也非常高

5.户口的问题，暂时不明

6.公司应该在2年左右会轮换工作地点，到时候，租房、搬家之类的非常麻烦。不知道怎样应对

3.4 基恩士的工作流程是这样

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-940136-1-1.html>

大概基恩士的流程是这样，一家传感器销售型单位（工厂可能在日本），不下设各种经销/代销，所有销售产品全部由该公司销售工程师直接销售到最终客户（一般都是工厂）手中，每个类型产品销售工程师有一个月度销售目标，完成目标是唯一任务。

看了有些做过或者跟他们有业务关系的朋友介绍，每天的工作可能是这样，首先搜寻潜在客户，通过电话拜访、网站信息跟踪、工业区登门拜访，来获取潜在顾客的信息，如地址，电话，采购等经办人联系方式等等。然后每天通过电话或者登门不断的与各潜在客户联系，取得对方的信任，然后介绍自己的产品，当然成功率不会很

3.6 关于基恩士的面试问题补充

之前写的基恩士的面试，是于 2007 年，时光如荏苒，感慨万分~!

先前那一篇有很多人看完留言问我具体的情况，索性再写一篇了，也让大家清清楚楚明明白白!

首先，强调我面试的时间是因为任何信息都有他的时效性，就像食品的保质期一样；然而信息的时效性各有长短，这又跟食品是一样的，鲜牛奶的保质期短，压缩饼干的保质期长.....我于 2007 年面试，如今已过 3 年，一千多个日夜，基恩士未必是之前的基恩士，就像我已经不是曾经的毛头小子一样；所以他们的面试方法，流程，人员等等，是否一如 3 年前的面试，我是无法确定的。

其次，很多人问我关于面试的问题，细节，注意事项，战术等等；我的博客也写了一些关于基恩士面试的细节，日本人也确实注重一些细节；但是这些细节，都是在你和你一起应聘的竞争对手在主要评分环节旗鼓相当的情况下才会给你的额外闪光，属于边际效应，所以与其花时间在细节上，倒不如多研究如何在最重要部分做的更好。关于面试的问题，每个面试都会问的问题，网上答案很多，比我答的简洁漂亮的很多。

再者，就是面试公司和职位了；现在仔细想想，自己之前的那篇 2007 年面试的文章很垃圾，就跟记流水账一样，把发生的事情一一写下，最后写了个感想，仿佛小学应付老师的观后感读后感一样，很惭愧；说到底，写上一篇文章的时候，还是不知道自己最后为什么没有面试成功，根本没有抓住最本质的层面；其实，我认为基恩士的面试（以 2007 年为准）主要分为公司的面试和职位的面试，什么意思呢？公司的面试主要从公司的理念，企业文化的层面出发，寻找认同企业文化，可以服从公司的安排的角度出发去挑选人才，所以公司的面试主要是考察面试者的基本的素质，如一面笔试（逻辑思维和感性思维），自我介绍（语言能力和沟通能力），二面也有一半是出于检验面试者做人的素质，如道德，智商，情商，态度，沟通能力等。而职位面试是指你应聘的职位的要求，要求更细致，更严格，比如是销售，那么销售是什么呢？怎么样销售？销售人员应该具备的什么样的条件？也许各个行业有不同的标准，也许每个人的看法也不尽相同，但是我可以很肯定的说：销售是完全以结果为导向的，谁的业绩第一，谁就是最好的，就像高考考过了清华北大的录取线，管你是不是抄的，是不是走后门，事实摆在眼前，雄辩便成无理取闹了；其次才是过程，你花了多少时间，多少精力，调用了多少公司的资源等等，当然现在各行业竞争的这么激烈，自己一个人出去拿订单变得无力了，要协调各部门，动用你需要用到的资源，而这些是需要分析，思考，沟通，再分析，再思考.....如果一个人不能协调好同事关系，又怎么能让人相信能处理好客户的关系呢？（虽然我也认为两者不相同，公司内部的竞争或许比外面来的更隐蔽更迅猛更惨烈些，但问题是领导们不会这么认为），说的有点远了，这个职位面试的环节，要记住公司招你是要你为老板们赚钱的，如果能让他们相信 A 比 B 能让他们赚更多的钱，那么 A 相对 B 就是首选，你要通过面试向老板们证明这些，这就是面试的核心，这就是销售的结果为导向。

最后，单独拿出来区域经理面试这个来说一下，因为当初我没过，所以要好好总结下；说白了，人家也是打工的，只不过比你级别高些，人家也是像你一样面试，从头开始做起的，所以不要说谎，你经历的，人家早经历了，都成精了，如果你要说谎，也要逻辑严谨一丝不苟，并且坚定不移，能把自己都骗倒。现在说说经理这个职位，他负责某个区域或者某类产品的销售，他要对自己团队的销售额/业绩负责，这是他面对的压力；假设，预计明年的业绩压力比较大的话，或许他会选一个可能自己不是很喜欢，但是能带来很大销售额的应聘者；反之，明年的业绩压力不是很大，也许他会选一个自己很喜欢，听话，能力却不一定是最强的应聘者；总之，面试的时候要想知道坐在你对面的人是谁？职位是什么？他的喜好？他的需求是什么？这些都是需要你在面试中迅速反应分析判断，并做出最好的决策的关键。

关于面试经验 1：个人觉得面试是为了公司找人才，找能对公司发展做出贡献的人，对应聘者而言，说的明白一

点：你过去做过什么事实上并不重要，最重要的是你未来能做什么？但是面试不可能花个一两年把你的人性个性本性分析调查个清楚明白，所以习惯上依据过去你的所作所为来判断你将来是否能为公司带来收益，因此如果有面试官在你的过去的一些事情上跟你纠缠不清，不要怕，跟他说清楚，如果他还咬着你不放，很可能是这个人看你不爽，或者已经有内定人选了，再或者是你触及他内心的阴暗面了。

面试经验 2：去主导面试。这个有点难度，关键在于对于人的判断能力上每个人都不同；说的简单些，这个要求你首先通过对方的问话，准确提炼筛选出信息，然后由你去提问，由你去面试，而你问的问题是要得到对方的认同，让你们双方达成思想上的共识，他会觉得你很聪明，和你说话一点都不累，一开始可以找个很容易认同你的，慢慢深入，最后把自己能最终打败他心理防线的观点和看法，理论拿出来；比如，如果你面试销售，你不了解这个行业，面试官问你不能喝酒，能喝多少？你要马上反应这个职位可能要经常去应酬客户，并且这个市场也许是竞争非常激烈的，至少你面试的公司面临很强竞争；也许一会他还会问你男女朋友的情况，是否会支持你出去应酬等等。再回答了对方面后，马上反问对方，这个职位面对的客户是政府，还是.....这个要看个人的悟性和发挥了。我觉得如果是技术出身的人面试应该就没这么难了，证书，自己的技术成果，现场演示下，都没问题了。

3.7 我面基恩士的些许经验

写之前先借用贴吧上一个哥们写的话，这段话对我是获益良多的。“进去还是很有价值的，没进去，这个过程也算长点经验，要淡定哦，这是你的范儿，不能丢的（如果将来你还想做成功人士）。记住不要怀疑自己，如果他们每次都选对人，就不会总在招，对不对，所以呢，有时候他的选人标准也是值得商榷的。”

你们不觉得说的很对么，对，范儿很重要，不要否定自己。大家都共勉之。

我是在上海念的大学，一个 211 小重，无奖学金，但人不算笨，所以毕业时在上海还是有几个还算可以的 Offer，不过因为前度的原因，帅气地拒了，回来了广东，但遗憾的是，她还是成为了前度。感情都是浮云。

然后在 SZ 工作很平淡，工作外的一些创业工作也没有太大起色，有点受不鸟这种生活状态，接着冲着这 6000 块钱，还有销售这个岗位，就开始奔向 Keyence。

第一面是在 SZ，宣讲会性质，坐电梯去会场的时候，遇到了一个同面的 GG，一问，已工作了 4 年的人才，一身正装 LOOK，然后看看自己一身休闲装，心里瞬间很淡定。到了会场的时候，发现来了不少人，目测结果是，大部分都是有了工作经验的，再听身边的人说，今天是第 5 场这样的宣讲会了，心理更加淡然。

普通宣讲会流程，说完，开始笔试。公务员数列题目，难度还可以吧，交卷后，有个简短的面试，面我的是个日本人，就问了些很基本的问题，全程不到 10 分钟，然后闪人。

隔一天晚上就接到了第二面的通知，去地王。还是一身休闲装，一进去的时候，突然发现格格不入，还好里面穿的是件衬衣，立马把外套给脱了，这次人少了很多。2 面是三个人面两个人，全程压力面试，为时 30 分钟左右，但大部分时间面试官都在跟另一个人在 BB，没怎么搭理我，最后的推销环节也给了他，不过最后挣扎了下，在他推销环节结束后，我适时的表现了想试着推销的意愿。为了和同面那位 GG 有不同的效果，我选择了一些专业相关的知识来进行推销，但效果一般。这个环节是压力面试，他们会不断的否定你，考察的是应对能力吧，个人经验是，别慌张，尽量淡定应对就行。

第二天接到了笔试的邮件，还是公务员题，难度还行，不过时间会很紧，大概一分钟一道题目，要注意好时间。隔了两天接到了终面电话，飞上海。

去终面的只有 7 个人，都是些很不错的人，谈吐气质什么的都可以。期间和他们聊了下，说到关于帮日本人打工会不会有心理压力，有个哥们的回答让我感触挺大的，他说，对比一下中国人和日本人，其实现今日本人的国民素质是要高于我们的，剥削的话，其实在哪一个国度都这个样。关键是你把自己的定位，你觉得你自己低下，那你就低下了。现在还会偶尔和这个哥们聊下天什么的，关于一起去面试的人，有些人会单纯当作对手，一心会压倒对方，个人觉得其实没有那么夸张，完全可以成为朋友，他们身上有很多让你学习的地方。至少他们解决了我一个魔障。呵呵。

终面也是三个人，一个翻译，两个日本人，估计是 boss。问的问题和 2 面差不多，为什么要离开公司，销售需要的关键因素是什么等等？中间年长的那个 boss 还问了我以前公司和国内另外一个企业的优劣势。一一作答后，他们最后让我做一次模拟销售，因为销售的产品有着明显的功能差异，我要推销的东西功能和性能要好一点，所以这个环节很顺利的成功了。

这个环节还是淡然吧，一些基本的问题你要准备好，好像对公司的理解，为什么选择这间公司等等的都要有个大概的轮廓。

大致的面试流程就是这个样子，希望能有所帮助，我 4.6 号飞上海，希望我能顺利吧。

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>

