

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

礼来篇

应届生论坛礼来版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-528-1.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 礼来简介.....	4
1.1 礼来概况.....	4
1.2 礼来在中国的发展.....	5
1.3 礼来核心价值观.....	6
1.4 礼来人力资源战略.....	6
第二章 礼来笔试资料.....	8
2.1 礼来 2013 校园招聘网申截图.....	8
2.2 礼来智力测试题.....	8
第三章 礼来面试资料.....	9
3.1 医药代表 面试经验(长沙)-礼来制药(LILLY).....	9
3.2 礼来制药(LILLY)实习生面试经验.....	10
3.3 礼来制药(LILLY)医药销售代表面试经验.....	10
3.4 礼来面试经验总结.....	11
3.5 marketing officer 面试经验(上海)-礼来制药(LILLY).....	14
3.6 面试过程中需要注意的一些条条框框.....	14
3.7 礼来制药(LILLY)医药销售实习生面试.....	14
3.8 礼来制药(LILLY)医药销售代表面试.....	15
3.9 礼来制药(LILLY) - 销售代表(南京玄武)校园招聘群面.....	15
3.10 礼来制药(LILLY) - QA(苏州)三轮面试.....	15
3.11 礼来制药 - 临床医药代表(天津)面试经历.....	16
3.12 我的面试经历(一)--礼来一面.....	16
3.13 地点:上海 面试职位:实习医药代表共面试3轮.....	18
3.14 实习医药代表面试过程.....	18
3.15 投递简历,目标:美国礼来--医药代表面试经验.....	18
3.16 外企“礼来”面试~~我的处女面!经验分享啊.....	23
3.17 15秋招礼来面经.....	24
3.18 上海礼来一面/二面/三面.....	25
3.19 上海礼来面试一面二面.....	26
3.20 天津一面二面.....	27
3.21 感恩礼来.....	27
3.22 零售实习生.....	28
3.23 礼来-药代-群面~2013.10.10.....	29
3.24 南京药大一面.....	30
3.25 礼来 北大医学部 一面归来 2012.10.10.....	30
3.26 上海区礼来面试总结,非常好,攒人品!.....	31
3.27 攒RP-礼来一面,二面.....	32
3.28 2013 礼来一面、二面、三面及 offer.....	33
第四章 礼来综合求职经验.....	34
4.1 我所认识的礼来(我在礼来待了8个月).....	34
4.2 写给期待进入医药外企的小伙伴.....	35
4.3 处女面经献给 Eli Lilly.....	36
4.4 说说我知道的礼来.....	41

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 礼来简介

1.1 礼来概况

礼来官网:

<http://www.lillychina.com/>



美国礼来公司（Eli Lilly and Company）是一家全球性的以研发为基础的医药公司，致力于为全人类提供以药物为基础的创新医疗保健方案，使人们生活过得更长久、更健康、更有活力。

总部: 美国印地安那州印第安纳波利斯市

雇员

印第安纳波利斯: 13,298

印地安那州(不含印第安纳波利斯): 2,603

美国(除印地安那州): 6,313

美国之外: 19,962

全球共计: 42,176

产品销售 143 个国家

2005 年财务状况

(除以每股计算的数值外, 其他以百万美元计)

净销售额 \$14,645.3

净收入-根据报告 \$1,979.6

每股盈利-根据报告 \$1.81

每股支付股息 \$1.52

资本支出 \$1,298.1

研究与开发

2005 年开支 \$30.26 亿/年

\$2.52 亿/月

\$5,820 万/周

\$1160 万/工作日

比去年增加 \$3.34 亿

研发费用占销售额百分比 20.7%

最近五年内连续进行的研发总投资 \$ 124.5 亿

员工

参与礼来研发工作的员工人数：8,350

占员工总数百分比：19%

1.2 礼来在中国的发展

礼来是拥有 130 年历史的世界领先制药公司。礼来于 1918 年来到中国，将其第一个海外代表处设在上海，从而迈出了全球化的第一步。虽然几经风雨，我们始终不能割舍中国情结，在 1993 年重新回到中国。重返中国十余年来，礼来迈着坚定的步伐，在中国的改革大潮中稳步前进，已成为业界增长速度最快的制药公司之一。至今，我们在全国拥有一家独资企业：礼来苏州制药有限公司，30 家办事机构，员工近 1000 人，并与中国科研机构联合进行合成化学研究。

礼来在中国的许多医药领域居领先地位，如抗生素、中枢神经、肿瘤、内分泌等。我们的品牌希刻劳、稳可信、百优解、再普乐、欣百达、择思达、健择、力比泰、易维特、希爱力、人工胰岛素优泌林及其最佳伴侣优伴等已被公认为创新的药物。它们挽救了病人生命、提高了大众的生活品质，同时也为患者、保健提供者和支付方创造了价值，降低了疾病治疗的成本。

2003 年 10 月 10 日，礼来与上海开拓者化学研究管理有限公司合作，在上海浦东张江高科技园区成立了上海开拓者化学研究管理有限公司—礼来实验室大楼。此举标志着跨国制药企业与中国企业在药品研发方面的合作进入到一个全新的阶段。

上海市副市长姜斯宪，原科技部副部长惠永正教授，美国礼来公司高层代表，以及科技部、中科院、上海浦东新区、张江高科技园区等有关方面的领导出席了当天的落成仪式。

实验室大楼座落于张江科技园三号孵化楼，占地近 4 0 0 0 平方米。该实验室的研究方向为早期化合物的合成，由美国礼来公司提供资金与技术支持，中方负责组织科研队伍和实施科研计划。实验室内采用的是世界一流的研究设备。共有一百多名中国的科研工作者参与研发，他们来自国内或海外著名的研究机构，具有卓越的科研经验。

作为世界十大制药企业，礼来公司是最早与中国企业采用分包形式进行合作的跨国制药企业之一。这次合作对于双方都是一个双赢的选择。礼来将中国视为研发战略伙伴，并将在中国的研发项目纳入其全球药品研发体系中，有助于公司降低研发成本，提升企业在全中国市场上竞争力，以高质量的产品和更适宜的价格造福患者。对于中方来说，参与跨国制药公司的研发，有利于学习国际先进的研发模式和流程，提高自身的水平，将国内优秀人材储备下来，进而促进中国参与全球药品研发领域的发展。

上海开拓者化学研究管理有限公司成立于 2 0 0 2 年，由中国科学院上海有机化学研究所前所长、中国科技部前副部长惠永正教授创办，是专门与礼来药物发现化学研究和技术部门合作的化学公司。作为一家 CRO 公司，协助礼来公司组织和管理研发队伍。现有员工 150 多人，包括 135 名化学工作者和其他的支持工作人员 (IT、项目管理、财会、人力资源、采购等)。在化学专业员工中，约 15% 的化学工作者有博士学位，40% 有硕士学位，40% 有学士学位，其他人有化学专业的毕业证书。所有的化学工作者中，85% 的人有合成有机化学背景，15% 的人经过了分析化学方面的培训。

开拓者有限公司专门针对礼来药物发现研究部门的先导物产生阶段，致力于对有治疗前途的化合物进行合成、纯化和分析。在开拓者化学公司合成的靶向分子包括新的化学实体、基本骨架结构、中间体和用于生物学、药代动力学和毒理学筛选和试验的已知化合物的规模合成。开拓者有限公司的科学家们与礼来的科学家一直保持联络，

通过私密的网络可以确保沟通交流。开拓者有限公司的科学家已经采纳礼来的“研究质量管理规范”的有关实验记录、知识产权保护、样品登记、材料鉴定和实验室安全方面的政策。

美国礼来研究实验室化学研发副总裁 **Armstrong** 博士在成立仪式上说：“中国拥有高素质的科研队伍，在药品研发领域具有很大的潜力。我们非常高兴有机会与中国在药品研发领域展开互利互惠的合作，并相信我们的合作一定会在行业中成为楷模。”

“我们很高兴中国的企业有机会参与全球药品研发，这证明中国的科研人员完全有能力与跨国医药公司开展多层次的研发合作，”上海开拓者化学研究管理有限公司董事长惠永正教授在讲话中说，“我们与礼来公司的合作创造了一种崭新的模式，一方面使跨国公司的研发工作更有效率，同时也会促进中国医药产业的发展。”

一直将研发视为“企业的灵魂”的礼来公司在国际制药行业中以注重创新而闻名。每年礼来在药品研发领域的投入占公司年销售额的 20% 左右。目前，礼来已在美国、英国、德国、日本等国家设有研发机构，在全球拥有 8000 多名来自不同领域的科学家和研究人员，参与新药研发的员工占礼来员工总数的 20%。

从 2000 年开始，礼来一直致力于与中国著名的科研机构 and 优秀科学家共同工作。我们与中方的合作始终秉承三条核心价值观：“以人为本，诚信至上，追求卓越。在化学领域礼来已经与惠教授和上海开拓者化学研究管理有限公司迈出了良好的开端，目前我们正在积极寻找在其他领域的合作机会。”美国礼来亚洲公司中国及亚太地区研究合作及业务发展副总裁黄庆荣博士说。

1.3 礼来核心价值观

新药成本

发现及开发一种新药的平均成本：\$8 亿至\$10 亿

从发现到上市的平均周期：10 到 15 年

以人为本：

我们尊重每一个人，尊重全世界所有与礼来公司有关的个人和群体，包括客户、员工、股东、合作伙伴、供应厂商和社区等。

诚信至上：

我们以最高的道德标准来开展业务，在全球各地遵纪守法。

追求卓越：

我们不断地追求创新，提供高质量的产品，取得最佳业绩。

1.4 礼来人力资源战略

卓越的注重内部培养的用人之道

礼来公司承诺从公司内部发掘和培养人才，担负组织发展的重任。为此，我们愿意招聘处于职业发展初期的员工加入礼来共同成长并长期服务。当公司出现岗位空缺时，我们能够从内部提拔员工任职或转岗。在礼来全球范围内，为公司服务十年以上的员工占到大多数，在礼来中国，我们的管理层有 95% 来自内部提拔，他们一般都

随公司的发展而发展。因此，走进礼来公司，你就能感受到一种强烈的归属感和对公司的自豪感。

领先的员工培训和培养系统

注重内部培养的用人之道能帮助礼来基业常青，我们以百年的砾炼，创建了一种注重员工培训与发展的文化和系统。因此，在业界，我们有“礼来大学”之美誉。我们的培训系统，在职辅导系统，和接班人计划尤其为人们所广为称道。

注重绩效和行为并重的文化传统

我们相信礼来的基业常青基于我们在客户心中树立的良好品牌，而品牌的建立与维护来自于每一位员工与客户互动的良好行为并且产生长期积极的影响。为此，我们表彰和提拔那些持续有着良好的业绩和品质行为的员工。我们的文化认可那些尽自己最大可能去达成目标的员工。

多劳多得，并提供有竞争力的薪酬

秉承礼来创业之准则：我们所做的一切是为让人们生活得更健康更美好，礼来公司的薪酬制度充分体现了高绩效，高回报，为员工提供全面的薪酬福利保障。

卓越的注重内部培养的用人之道

礼来公司承诺从公司内部发掘和培养人才，担负组织发展的重任。为此，我们愿意招聘处于职业发展初期的员工加入礼来共同成长并长期服务。当公司出现岗位空缺时，我们能够从内部提拔员工任职或转岗。在礼来全球范围内，为公司服务十年以上的员工占到大多数，在礼来中国，我们的管理层有 95% 来自内部提拔，他们一般都随公司的发展而发展。因此，走进礼来公司，你就能感受到一种强烈的归属感和对公司的自豪感。

领先的员工培训和培养系统

注重内部培养的用人之道能帮助礼来基业常青，我们以百年的砾炼，创建了一种注重员工培训与发展的文化和系统。因此，在业界，我们有“礼来大学”之美誉。我们的培训系统，在职辅导系统，和接班人计划尤其为人们所广为称道。

注重绩效和行为并重的文化传统

我们相信礼来的基业常青基于我们在客户心中树立的良好品牌，而品牌的建立与维护来自于每一位员工与客户互动的良好行为并且产生长期积极的影响。为此，我们表彰和提拔那些持续有着良好的业绩和品质行为的员工。我们的文化认可那些尽自己最大可能去达成目标的员工。

多劳多得，并提供有竞争力的薪酬

秉承礼来创业之准则：我们所做的一切是为让人们生活得更健康更美好，礼来公司的薪酬制度充分体现了高绩效，高回报，为员工提供全面的薪酬福利保障。

坚守商业道德操行

我们以最高道德标准管理我们的业务并在日常工作中要求我们所有的员工。我们遵守当地的法律法规和所有相关的规定。我们相信符合最高道德标准的行为将最终使我们的公司和员工受益。

我们以最高道德标准管理我们的业务并在日常工作中要求我们所有的员工。我们遵守当地的法律法规和所有相关的规定。我们相信符合最高道德标准的行为将最终使我们的公司和员工受益。

如果你想了解更多礼来的概况，你可以访问礼来官方网站：<http://www.lillychina.com/>

第二章 礼来笔试资料

2.1 礼来 2013 校园招聘网申截图

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 8 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1497750-1-1.html>

刚做了礼来的网申，申系统是中文的。顺手做了截图大家一起来看看。

应届生上也有招聘信息的贴：<http://www.yingjiesheng.com/job-001-390-659.html>

网申过程中主要填写的信息：

- 1、个人信息
- 2、家庭关系
- 3、教育背景
- 4、奖励/活动
- 5、技能/爱好
- 6、项目经验
- 7、工作经验
- 8、证明人
- 9、照片/附近
- 10、求职意向
- 11、自我评价



没有问题，做起来还是挺快的 攒 RP~~~



[礼来 2013 校园招聘网申截图.pdf](#)

2.2 礼来智力测试题

我在礼来面试第一轮遇到的智力测试题目,希望对大家面试有用！

时间是 15 分钟! 切记!

(1) 一位旅行者在埃及买了一枚印有“公元前三世纪”字样的金币向他人夸耀，考古学家却说 he 上当了，为什么？

(2) 你连续十次向上扔硬币，每一次掉在地面上都是正面向上。假设一切情况照旧，你第十一次扔硬币，正面向上的可能性是百分之几。

- (3) 有一个人自由市场上买进两只鸡，在回家路上两个熟人要买他的鸡，他只好把鸡卖了。每只卖价 6 元，其中一只赚了 20%，另一只亏了 20%。请问这个人到底是赚了多少钱，还是亏了多少钱，还是不赚不亏？
- (4) 你在甲地招聘员工，那里的人不是绝对的说谎者，就是绝对的诚实者。有一位应聘者走进来，他看上去是一位诚实者。他说，下一位女应聘者告诉他，她是一位说谎者。他说的是实话吗？
- (5) 两枚宇宙火箭同时发射，方向相反，哪一枚飞得更快一些？
- (6) 六千六百零六元写成 6606 元。现在请你尽快写出十一千、一百又十一这个数。
- (7) 有五个人进行汽车竞赛，先后到达终点的情况是：李威不是第一，王明不是第一也不是最后，赵山在李威后面，孙乐不是第二名，朱英在孙乐后面。请你排出五个人到达的顺序。
- (8) 下列数列中少了一个什么数？ 3、7、15、()、63、127……
- (9) 如果 40 个工人在 2 小时内能生产出 20 个零件，那么 2 个工人生产 10 个零件要花多少小时？
- (10) 有只蜗牛要从一口井底爬出来。井深 20 尺。蜗牛每天白天向上爬 3 尺，晚上向下滑 2 尺。请问该蜗牛几天才能爬出井口？
- (11) 有生、熟鸡蛋各一个，将它们旋转一下，怎样区别这两种蛋？
- (12) 小马不吃鱼和菠菜，小林不吃鱼和蚕豆，小吴不吃河虾和马铃薯，小方不吃排骨和蘑菇，小季不吃鱼和蘑菇。现在请你为这几位挑剔的客人准备晚餐，下列菜谱中你可选用哪几种菜？
蚕豆清炒，奶油鳕鱼，芹菜炒海虾，排骨烧香菇，莴苣炒粉丝，白斩鸡。
- (13) 有个人最不喜欢正方形的东西。一次，一位不了解情况的木匠给他做了一个正方形的窗户。他生气地命令木匠重做。但是窗户的面积又不能变。你说，木匠怎样改做这个窗户呢？
呵呵 我只过了第一轮 第二轮的集体测试我挂了.... 哪位还有很多的关于礼来的面试经历 一起分享吧!

我的答案

1. 公元前还没有‘公元前’这种说法
2. 1/2
3. 亏了 0.5
4. 这个是悖论
5. 要考虑参照系
6. 11000 , 1111
7. 孙, 朱, 王, 李, 赵
8. 31
9. 20
10. 20
11. 一直转的是生鸡蛋
12. 莴苣炒粉丝, 白斩鸡
13. 做成矩形, 短边变成原来的一半

第三章 礼来面试资料

3.1 医药代表 面试经验(长沙) - 礼来制药 (LILLY)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156374-1-1.html>

面试过程：

首先是群面，针对一个问题进行讨论，一对一面试，推销一个笔，演讲 ppt,hr 电话面试，大区总监压力面试

面试官问的面试题：

说说以往的工作经验

职业规划

对于礼来国际贸易公司（上海）有限公司的认识和了解

是否有在公司长期工作的打算

觉得医药代表的工作内容是怎么样的？

3.2 礼来制药（LILLY）实习生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156376-1-1.html>

老板人 nice 轻松无压力。

面试地点：礼来制药（LILLY）-广州

没有 HR 面，直接就是老板面。针对简历提些常规问题，然后问下对这家公司的了解情况，做了功课的比较受老板青睐的啦~然后因为实习生工作内容比较繁琐枯燥，会问一下是否耐心细心，然后就是时间的问题。最后可以提问，问了部门的工作，不过后来发现和我想的不一样，而且因为涉及公司机密，做的也都是打杂之类无关紧要的活。好在老板人好，氛围也好，实习比较轻松给的工资也不错。

面试官的问题：

说说对我们公司的了解。

面试前才去搜了一波公司历史，各项业务情况，行业发展，未来战略方向，主要产品之类的，都背得差不多，算是比较全面了。

3.3 礼来制药（LILLY）医药销售代表面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156377-1-1.html>

实习生面试基本是中医药硕士专场

面试地点：礼来制药（LILLY）-北京

投简历之后，直接打电话过去公司面试，携带一份简历即可。一面 8 个人群面进 3 个，面试官一共四个，给了一张白纸折成一个三菱住写上自己的名字，给一张写有题目的纸，题目就是这里说过的，A 药 B 药 C 药，将 A 药打败竞品卖给一个医院的不同医生。面试完后，在楼下等一会，吃完中饭打电话通知二面，听其他人说有模拟销售环节，到我的时候是一对一了。可能是那几个面试官把想要的人已经找好了。我群面表现不太好。主要看有没销售经验，然后看专业知识，经理直接拿他们的产品书让我分析了一个图一个表，然后问了一下为什么留在北京，家人的意见，你为什么觉得自己能做好。有销售经验的话会问得很细，另一个面试同学说的。希望对读者有帮助，公司看着还挺好的呵呵

面试官的问题:

无非就是你的优势, 结合你专业的特点说说你为什么能做好

主要看表达能力, 销售都一样, 说话得体即可

3.4 礼来面试经验总结

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 7 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156378-1-1.html>

投递简历, 目标: 美国礼来---医药代表。

21 日 19: 00, 西安交大礼来宣讲会, 因为研会纳新, 没去成。

22: 27 接到电话, 通知 22 日下午 12: 30, 交大商城西 100m 雕刻时光面试。

oh, 不知道说啥好, hr 竟然加班到十点半通知人!天那!这就是外企的加班??

一面: 群 P。

传说中的群 P 现在开始。

10 人一个小组, 其中西大的有 6 个, 除了我都是本科生;其余 4 位来自交大医学院, 全硕。HR 给了一个课题, 先个人演讲, 然后小组讨论给出方案, 最后择一人陈述。

也许是得益于这样的会议平时在校开得多了, 所以一面里我表现的还算自然, 也不紧张, 针对课题讲出我的分析和方案;在小组讨论里紧要关头发言给出建设性建议, 将讨论由两个人的一唱一和转向了合理分析寻的、群策群力方向, 把握了大局, 注意了细节。还行。

5min 后, 被告知进入二面。

面试经验: 群 P 并不可怕, 不用去抢着发言, 话多并不代表有意义。能够统筹全局最好, 不能的话就把握细节, 给予补充。

二面: 2vs1 问答+ 情景销售。

首先是情景销售。

给我一支钢笔, 想象它具有一切可被想到的功能;两名 HR 是写字楼的职员, 现由我向其推销这支钢笔。

话说之前也看过面经了, 也做过店面销售, 怎么就给紧张了呢?一紧张, 然后就说都不会话了, 就不能充分、流畅地表达出自己的意思, 败笔。

过程中 HR 会刻意营造一些困难来阻拦你。“我没有时间，马上要开会”“我们不需要笔，公司给发了”“你的功能太复杂，我们不需要”“我们不需要那么个性，能写字就行”等等。

接下来就是气氛轻松一点的问答环节。

必问题“你为什么选择来我们公司做医药代表?”

nnd。难。我从兴趣爱好和价值观的角度出发给了答复。中间被追问“为什么要是医药代表呢?”“为什么要是礼来呢?”。这有点类似于压力面试了，不过都被我一一化解。

面试问题 2 “你认为你的人生是顺利的吗?”

顺利，但也不顺利。

问题 3 “你生命中有没有承受过很大的压力，有，什么时候?”

有。详述。分析。并且给出我如何释压的方法与经验。

最后，给我提问的机会：“有什么需要的话，现在可以问问我们。”

我提问 1 做好这份工作最大的挑战是什么? 2 能否简要介绍一下医药代表的一周工作，流程?

两位 HR 给了我详细的回答。满意。

总体而言，后一部分我没有紧张，神情姿态都很自然，言语中眼睛关注对方。

经验：我想与社会招聘相比较，校园招聘的应届生有其自有的特点，单纯，稚嫩以及激情。不可否认的是我们没有一丝全职的工作经验。那么，模拟销售其实就是凸显一个人的应变能力和表达能力。自信，自然是最重要的。这些也是日后从事这项工作最需要的。

搞笑的事情还是记录在后面吧。

下午面试结束时被告知 6 点前给回复，但是，直到吃完晚饭都没有消息，于是我认为已经被 PASS 了，故写此文以纪念我的处女面。

哎!没想到写到二面的时候突然接到了电话，被告知明天上午继续三面。

YEAH!哈哈~

+U!

但愿不是全英语面试，不然就 o 了。

三面：1vs1。

上午 9: 30, 雕光。

约 9: 00 到达, 发现我竟然是第一个三面的!难道昨天排我前面的都被 pass 了?

51job 的帅哥示意我等等。ok, 那就看昨晚准备的材料吧!这些在随后的面试中还真的用上了。

面试官是未来可能的 BOSS, 陕西分区糖尿病部总经理, 阮总。

1 面试自我介绍。

我就巴拉巴拉讲了学校, 专业, 课程;加入社团, 参加实践;家庭。

2 为什么选择医药代表, 知道是做什么的吗?

我就又巴拉巴拉的讲了讲我的理解。其实我一伙计就是干这行的, 国企, 做 OTC 的, 就是药店。

3 过去时间里有没有过承受过很大的压力?有, 什么时候, 什么样的压力?

跟二面一样么, 我就假装想想, 说大三的时候我如何如何……

4 你人生赚到最大一笔钱是多少?什么时候?

……当枪手能说吗? 我就说在污普办兼职的时候赚了 1000 多。

5 了解礼来吗, 对礼来知道多少?

ft, 这些就是面前看的。嘿嘿~ 我从礼来的建立到发展, 主营产品, 在华业务甚至连大中华区老总名叫戴文睿都说了……

6 知道礼来的核心价值观吗?

继续 ft, 看来面前突击一下的确还是很有用的。以人为本, 追求卓越和诚信正直。

当我说到诚信正直时, 老板问“怎么理解这个?或者你认为如何做到呢?”

我说“开展业务要合情合法, 不能给医生回扣。”

追问“那你还要完成指标, 怎么做?”

就是啊, 怎么做啊?想想, 只能是从其他角度给予医生以一些利益, 但不能是金钱。

3.5 marketing officer 面试经验(上海) - 礼来制药 (LILLY)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156379-1-1.html>

面试过程：

在礼拜五傍晚接到电话

问了很多问题和之前的电话不大一样

问完问题之后说会把简历给老板看再通知面试

电话结束之后他们就下班了

面试官问的面试题：

1.自我介绍

2.在之前的实习中收获了什么

3.在部门中做了什么工作，在部门工作的一年对部门进行了什么改进

4.实习时间

3.6 面试过程中需要注意的一些条条框框。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106584-1-1.html>

面试有两次，第一次开始很顺利直线经理也比较随和，但是在面试过程中会一点点的设置一些看似无关的问题来考验你，如果都过了就可以通过了，如果被掉进坑里，就可能不没有希望了。

3.7 礼来制药 (LILLY) 医药销售实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106583-1-1.html>

面试看似轻松，实则暗藏玄机。

2015 年 10 月 12 日接到通知，13 号晚上坐了一个小时的轻轨赶到西南大学参加宣讲会，礼来的果然名不虚传，宣讲会上各位大神轮番上场给大家抛出了诱人的果实，还请出了已经工作的前辈做现场说教，然后现场收完简历就结束了，我们一群人拖着疲惫的身躯回到学校，第二天一早又赶到西南大学参加面试，第一轮是群面，大家 6-8 人一组，给一个案例进行分析，提出营销方案，案例是如何将本公司的治疗抑郁症的药物每月提高到 500 盒，中间牵涉到复杂的人际关系，市场竞争等等，每个人 10 分钟时间阅读，2 分钟时间演讲，10 分钟时间群里讨论总结一个方案，然后派一个代表总结发言，我是最后一个演讲，中间有穿插了几次发言，最后大家派我出来总结发言，就这样跌跌撞撞的通过了第一轮，第二轮是地区营销总监面试，问的我的问题是 1：为什么做销售，2：做的最成功的一次案例，3：回顾以往压力最大的是什么时候，然后问我有什么需要问他的就结束了！

以上我所列举的二轮面试的问题，看似简单实则暗藏玄机，考官通过这些简单的问题来判断你适不适合做销售，一定要想好回答，不要慌，可以稍微停一会想好再回答！
中规中矩，没有打动面试官，所以也就没有进到第三轮！

3.8 礼来制药（LILLY）医药销售代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106582-1-1.html>

春招面试-天津学子北上打酱油

本人在天津上学，专业是生物技术专业，其中一条比较好的就业道路就是医药代表了，因此投了礼来的医药代表岗位，当时投的是北京的岗位，HR 打电话让去北京面试，在网上买了火车票就晃悠悠到了北京。地点是在北京礼来公司，在地铁将台站颐堤港出口，公司环境很好。因为路上太堵车，本来确定要九点参加面试，结果迟到了几分钟，就推到了十点参加那一拨儿。签到的时候发现基本都是北京本地的学生，研究生为主。一面是群面，案例分析，然后两分钟说看法，再小组讨论，小组代表发言。群面结束后不久接到电话下午二面，二面是结构化面试，面试官应该有七个左右，具体身份不详。主要会问一些基本问题，还给我一张药物的说明书让我讲解，半小时面试结束，会说结果打电话通知，这就告一段落了。

3.9 礼来制药（LILLY） - 销售代表(南京玄武)校园招聘群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106581-1-1.html>

群面，8 个人，2 个 HR。其他的人貌似都是中国药科大，我是东南大学的。我投的 QA，公司调成了销售代表。然后傻傻的去面试了。

礼来最经典的问题，治疗抑郁的。一个 A 药品，效果好，副作用少，但贵。B 药品，新药，副作用大，贵。但学术会议多。C 药品，国产仿药，效果差，副作用大，但便宜。然后给了几个医院。完成每个月 500 盒的 A 药品销售。

3.10 礼来制药（LILLY） - QA(苏州)三轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106579-1-1.html>

第一面是群面，九个人一组，20min 搭积木，主要看个人表现，第二面是部门主管面，按照简历提问，全英文面试，第三面是部门总监面试，全英文，问的关于团队合作之类的话题。

你对这份工作了解到什么程度，你觉得自己为什么胜任这份工作，你五年之内的职业规划是什么

3.11 礼来制药 - 临床医药代表(天津)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106577-1-1.html>

网申简历得到了面试机会，天津由于人比较少，没有群面只有两轮单面，第一面是地区经理，主要考察销售能力，有实习经验的会问相关经历，问的会很细，具体到每个医生。网测之后就总监面了，模拟拜访，产品都过了，对学习成绩还有很高的要求，没被录取，不是很开心。

面试官提的问题：

请把这根笔或者水啥啥的卖给我！！

请说几个成功案例？

为什么不上课去实习，目的性太强，你老师会同意吗？

3.12 我的面试经历（一）--礼来一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106575-1-1.html>

看了同学的实习日志，其实我也想抽时间学学，也分享一下的。可是对于本人所实习的护理专业由于很多原因的不匹配造成了我今天没有什么东东可以写。

面对自己的就业方向，我选择了相对来说比较适合自己、也比较喜欢的销售行业。而对于学医的我来说，选择医药方向无疑要比某些八竿子打不着的行业要更有优势一些。

经过半年的网上投递，基本上都是石沉大海，（不知道是不是因为我当时是非应届生），现在我终于可以自信的去宣讲会上拿出自己的简历告诉 HR，“你好，我是中医药大学护理系的应届毕业生王丽丹……”（但是请同学们也不要忽视网投，面对日益更新的网络时代，现在好多公司在接受纸质简历的同时也会要求同学们网投）。

9 月 27 日在天大参加了默沙东的宣讲，招聘流程：

10 月 15 日（笔试/电话面试）→10 月 25 日（小组面试）→11 月 2 日（区域经理级面试）→11 月底（大区经理面试）→转年 2 月上岗。

注：默沙东的面试过程相对比较长，具体情况没有参加过，所以也不清楚。等待我及时更新吧。哈哈

10 月 10 日在天中参加了礼来的校园宣讲，投了简历。

礼来的面试是我见到最具有速度的一家公司，讲究效率到不行，8 点多结束的宣讲会，10 点半收到了第二天面试的通知。都来不及让你准备——明天早上十点钟在天大进行面试。

11 日，早上 6 点 15 起床（在医院待过一段时间的人就会养成的生物钟），洗漱完毕找了一套较职业的衣服，化了淡妆，踩上高跟鞋（尤其 155cm 以下的同学一定要注意啦，踩上一双让你足够能达到 160cm 的用裤子盖住鞋跟）。简单收拾了一下上网看看了面经，（实践来看确实还是比较有用的，至少可以优点底气，不那么紧张了）由于昨天在宣讲会的时候遇到一个药科大学的同学，她和我说了下 9 月份已经在她们学校开过宣讲的礼来面试过程，所以大概也了解了一下，知道今天面试小组讨论的几率比较大，面试之前做好充分的准备很重要啊。当然为了避免压错“题”，我也简单的准备了一下自我介绍的内容（结果很不巧的是一面通过二面差不多就是这个了），感谢舍友们都去上班留了我一个人在宿舍，对着镜子傻傻的说了一个小时……八点半的时候正式出发了。

食堂吃了个早饭（记得一定要吃早饭啊，不然饿肚子容易紧张，嘿嘿这是我自己发现的，当然也不要吃得太饱）大概 9 点过一点我就到了面试现场。

现场情况如下：人不是很多，大概 10 几个，可能是我去的较早，了解了一下原来 9 点钟就已经有一批同学进去了。每场每组 10 人，时间 1 小时左右，两场一起开始，大概一天简历筛选剩下的是 100 人。

我是安排在第二场 10 点的，来的大多数还不错都是本校的同学，有几个是之前参加比赛认识（充分说明校园的

比赛还是要多多参加的)。开始之前大家做了个简单的自我介绍,了解了一下彼此,李杨、周爽、康捐、海月、还有外校的玉龙(10个月一组,还有记不清了,呵呵)。

现在开始说说重点吧。果然不出我所料,无领导小组讨论,感谢碧浩同学昨天的消息居然被他说中了,今年礼来仍旧是老的题目:本公司抗生素产品 A(貌似是治疗某种感染的一线金牌药物,反正是各种美丽的词汇形容啦,治疗肺类、血液等感染的),外资对手品 B(相对来说价格高于 A),和国产药物产品 C(价钱比 A 产品少了 1/3,副作用大,疗效不好),由你管辖的医院有几个科室(呼吸、血液、神经、胸外、ICU)的一个科室简介,让你完成 1400 支/月的任务量,阐述你自己的观点(每人 2 分钟)、小组讨论 10 分钟、个人总结 5 分钟。

呼吸科

某主任周一门诊、周五查房

销量 A100(支/月)、B50、C100

血液科

类似上述,偶有不同

类似上述,偶有不同

神经科

类似上述,偶有不同

类似上述,偶有不同

胸外科

类似上述,偶有不同

类似上述,偶有不同

ICU 重症监护室

类似上述,偶有不同

类似上述,偶有不同

具体数值记得不是很清楚啦,通过表格具体分析。记了个大概,也不是很清楚。

我们整组的面试过程还算和谐,没有出现像面经里所说的争吵需要投票决定的,所以很平静,就是感觉时间过得特别快,一晃就过去了,个人阐述的时候每个人都有不同的看法,不过大致都还算比较一致,没有太大分歧,我是做为第一个发言的,从产品、计划、公关、随访几方面,就是从产品的 4p(产品(product) 价格(price) 渠道(place) 促销(promotion))去说了一下,由于是校园面试,大家经验不足,所以说的也不是很具体,但是也从中学到了不少东西,包括之前耳熟能详的二八定律也可以用在分析过程中,自我认为如果在面试中出现一些专有名词会显得你很牛叉,倒是可以虎虎面试官,哈哈。

在小组讨论的过程中,大家意见也比较一致,所以很快就打成了协议,最后是我做的总结陈词,可能是时间较短准备的也不是很充分,但是总体说完还算是比较靠谱,大概四十多分钟的样子面试就结束了。

充分肯定礼来人的工作效率,让我们在门口等了不到五分钟就出了面试结果,我们组留下了 4 位同学,我很庆幸的是自己也留了下来,接下来的就是二面,下午的 5 点 30.

天,神一样的速度啊.....

ps: 希望以上的分享能给正在找工作和即将找工作的同学带来方便,我们可以随时分享面试经历啊.....

未完待续中.....

3.13 地点：上海 面试职位：实习医药代表共面试 3 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106571-1-1.html>

傍晚接到了 HR 的电话询问实习时间，虽然现在能否实习还没有定下来，但是内心还是十分喜悦，当初在准备面试时在这里看了许多面经，给了我非常大的帮助，所以是时候把我的面试经历写下来回馈大家。

礼来 12 号晚上在枫林宣讲，当晚就电话通知了第二天的面试。虽然宣讲会上可以投简历，不过也说明了网申过的同学不需要重复投递，因此我就没有投。回去后一直担心接不到面试电话，没想到九点多就接到了，第二天 10:30 面试。

一面

在华东理工大学，我早到了一个小时，在楼下看了半天面经，上楼后有一个等待教室，一个小组的人坐在一起。由于是处女面，又是第一次接触群面，我紧张到腿抖，心想不行，要想办法缓解。于是和旁边的两个同学聊了起来，他们都是华理的，在这里感谢他们！

群面和网上写的差不多，10 人一组，讨论如何提高药品的销量，给了 ABC 三种药，和一个科室不同医生的信息。读材料 10min 发言 2min 讨论 10min。我面下来有几点经验：一是要有条理，二是发言时要和面试官眼神交流，讨论更要和成员们互动，不一定做领导，但要适时提出观点。

3.14 实习医药代表面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106570-1-1.html>

共面试 3 轮

二面

还是在华理，3V1，我是 2V1。本来以为会有模拟销售，实际上只是基于简历上的问题，核心就是你适不适合这个工作，抗压能力如何。在这里要特别用自己的经历表明能力，不要只是干巴巴地讲我不怕有压力。

三面

总监的电话面试，个人觉得比二面要困难。问题很多样化，从家庭到对各家公司的看法，为何选择礼来。其实后面想想问题都不难，可能是总监强大的气场吓到我了，而且电话面试看不到对方的反应，对于我来说无非根据反应判断我的答案是否合适，我认为相比于面对面更难。

最后祝大家都能拿到心仪的 offer

3.15 投递简历，目标：美国礼来---医药代表面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106568-1-1.html>

21 日 19: 00，西安交大礼来宣讲会，因为研会纳新，没去成。

22: 27 接到电话，通知 22 日下午 12: 30，交大商城西 100m 雕刻时光面试。

oh，不知道说啥好，hr 竟然加班到十点半通知人！天那！这就是外企的加班？？

一面：群 P。

传说中的群 P 现在开始。

10 人一个小组，其中西大的有 6 个，除了我都是本科生；其余 4 位来自交大医学院，全硕。HR 给了一个课题，先个人演讲，然后小组讨论给出方案，最后择一人陈述。

也许是得益于这样的会议平时在校开得多了，所以一面里我表现的还算自然，也不紧张，针对课题讲出我的分析和方案；在小组讨论里紧要关头发言给出建设性建议，将讨论由两个人的一唱一和转向了合理分析寻的、群策群力方向，把握了大局，注意了细节。还行。

5min 后，被告知进入二面。

面试经验：群 P 并不可怕，不用去抢着发言，话多并不代表有意义。能够统筹全局最好，不能的话就把握细节，给予补充。

二面：2vs1 问答+情景销售。

首先是情景销售。

给我一支钢笔，想象它具有一切可被想到的功能；两名 HR 是写字楼的职员，现由我向其推销这支钢笔。

话说之前也看过面经了，也做过店面销售，怎么就给紧张了呢？一紧张，然后就说都不会话了，就不能充分、流畅地表达出自己的意思，败笔。

过程中 HR 会刻意营造一些困难来阻拦你。“我没有时间，马上要开会”“我们不需要笔，公司给发了”“你的功能太复杂，我们不需要”“我们不需要那么个性，能写字就行”等等。

接下来就是气氛轻松一点的问答环节。

必问题“你为什么选择来我们公司做医药代表？”

nnd。难。我从兴趣爱好和价值观的角度出发给了答复。中间被追问“为什么要是医药代表呢？”“为什么要是礼来呢？”。这有点类似于压力面试了，不过都被我一化解。

面试问题 2“你认为你的人生是顺利的吗？”

顺利，但也不顺利。

问题 3“你生命中有没有承受过很大的压力，有，什么时候？”

有。详述。分析。并且给出我如何释压的方法与经验。

最后，给我提问的机会：“有什么需要的话，现在可以问问我们。”

我提问 1 做好这份工作最大的挑战是什么？ 2 能否简要介绍一下医药代表的一周工作，流程？

两位 HR 给了我详细的回答。满意。

总体而言，后一部分我没有紧张，神情姿态都很自然，言语中眼睛关注对方。

经验：我想与社会招聘相比较，校园招聘的应届生有其自有的特点，单纯，稚嫩以及激情。不可否认的是我们没有一丝全职的工作经验。那么，模拟销售其实就是凸显一个人的应变能力和表达能力。自信，自然是最重要的。这些也是日后从事这项工作最需要的。

搞笑的事情还是记录在后面吧。

下午面试结束时被告知 6 点前给回复，但是，直到吃完晚饭都没有消息，于是我认为已经被 PASS 了，故写此文以纪念我的处女面。

哎！没想到写到二面的时候突然接到了电话，被告知明天上午继续三面。

YEAH!哈哈~

+U!

但愿不是全英语面试，不然就 o 了。

三面：1vs1。

上午 9: 30，雕光。

约 9: 00 到达，发现我竟然是第一个三面的！难道昨天排我前面的都被 pass 了？

51job 的帅哥示意我等等。ok，那就看昨晚准备的材料吧！这些在随后的面试中还真的用上了。

面试官是未来可能的 BOSS，陕西分区糖尿病部总经理，阮总。

1 面试自我介绍。

我就巴拉巴拉讲了学校，专业，课程；加入社团，参加实践；家庭。

2 为什么选择医药代表，知道是做什么的吗？

我就又巴拉巴拉的讲了讲我的理解。其实我一伙计就是干这行的，国企，做 OTC 的，就是药店。

3 过去时间里有没有过承受过很大的压力？有，什么时候，什么样的压力？

跟二面一样么，我就假装想想，说大三的时候我如何如何.....

4 你人生赚到最大一笔钱是多少？什么时候？

.....当枪手能说吗？我就说在污普办兼职的时候赚了 1000 多。

5 了解礼来吗，对礼来知道多少？

ft，这些就是面前看的。嘿嘿~我从礼来的建立到发展，主营产品，在华业务甚至连大中华区老总名叫戴文睿都说了.....

6 知道礼来的核心价值观吗？

继续 ft，看来面前突击一下的确还是很有用的。以人为本，追求卓越和诚信正直。

当我说到诚信正直时，老板问“怎么理解这个？或者你认为如何做到呢？”

我说“开展业务要合情合法，不能给医生回扣。”

追问“那你还要完成指标，怎么做？”

就是啊，怎么做啊？想想，只能是从其他角度给予医生以一些利益，但不能是金钱。

7 学习成绩怎样？

好！

8 你 TOEIC 不错啊，英语怎样？来段面试自我介绍吧？

Hello,MrRuan,I am very glad to be here for this interview.

没记错的话，这段话大致是当年我准备考研面试的。

9 研究生毕业了，为什么要做医药代表，怎么不读博士？知道什么是机会成本吗？

我 wolawola 一堆。反正是解释了，至于清楚否，我忘了。机会成本我是很清楚的。

大致是讲了我倾向与人打交道以及男人要做事业之类的吧。

10 家人怎么看待你做这份工作的？

决定权在我手中。

11 谈恋爱了吗？

sure。

12 什么时候可以开始实习？

我说我有论文要做，导师要出国，所以得推推。

他问，推迟多久？还没等我回答，又说“这个下去和 HR 协商吧。”

最后，由我提问。

当然是个机会了，我就问他“能否谈谈您加入礼来以来，学到了什么？或者是最引以为豪的事情有哪些？”

oh, 老板呵呵一笑，说他才来两个月，以前在 GSK。（神啊，我是不是撞枪口上了。）然后乌拉乌拉的说他学到了很多，具体是啥，啥也没说。

不过，他倒是讲了讲为什么离开 GSK 而加入礼来。“好药，有潜力，市场地位与药品地位不符，能增长。”他说成功是需要机遇的，他看重的是一次机会。

另外还问了问他“做好医药代表面临最大的挑战是什么？”

老板又巴拉巴拉一大堆。其实言简意赅的讲就是抗挫折的能力与抗压能力。

三面结束。

后记&经验：仔细一想，三面就是你未来的老板来选人，看你能否达到他的团队要求、符合他的队员素质。面试过程中穿插了好多问题，最终目的就是试探你有没有下定决心来做医药代表。

在谈到我是研究生时，阮总说“（你）各方面条件都不错，符合要求，但我们今年对硕士生会比较谨慎。去年招了几个，最后都流失了。”那我当时就询问，咱们有没有分析一下，为什么会流失呢？他说因为压力太大，最后硕士考公务员跑了之类的话。我想这话里还有一层意思就是你能胜任这样的高压力工作吗？我竟然“噢”了一声。失败 1.

心里觉得我像是打开了门，然后倒下了，个人心态问题：真的决定了吗？抗母命放弃读博，抗师命放弃留校？

如果是，我会毫不犹豫展现给 BOSS 以满腔激情与自信。正因为内心的稍许困惑还在，所以言语中带给人的力量就缺少了一种征服感。失败 2.

ps.生科的小伙在和老板面谈时，因为老板或有鄙视中药的嫌疑，他据辞力争。挂了~

哎~娃呀，师兄知道你想考咱学校中药学，可不也就是为了一份好工作吗？何必呢？

俄滴处女面到此结束。

后面的路还很长，想想。

P.S.:刚才接到一同三面的西农小伙来电，说 HR 给 offer 了，随后正式 offer 由老板电知。祝贺他！

P.P.S.:西大生科另有两名本科也接到 offer 了。祝贺他们

3.16 外企“礼来”面试~~我的处女面！经验分享啊

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106567-1-1.html>

礼来，一个蛮有名的美国制药公司，阴差阳错就在上午投了简历，阴差阳错就在晚上被通知第二天面试！天啊，我急急忙忙去查阅关于这个公司的情况，和它以往面试的情况，半个多小时的准备之后，我突然想到应该看看我西装合不合身！（以前从没穿出去过！）还有我的衬衫合不合身（同西服）！结果才发现，我的正装裤子好长啊.....这时已经快熄灯了！我忙忙和寝室大哥去买黑色的线.....没有卖的！于是又急急忙忙去高聪那里借了线封上了裤腿.....做工可想而知.....并且在刚要封的时候，熄灯了，我用手机上的电筒照亮，算是简单搞定.....哦.....天啊.....

第二天一大早是个阴雨天，我在西装外面套上衣服裤子像只大狗熊似的打车去了朝阳校区。

嗯嗯，开始说正题了啊，原以为一面就是自我介绍呢，到了才知道，上来就是案例分析和无领导小组讨论！其实我要是在准备充足一些会知道这些的，到可恶的是我在网上找的资料看来是不准的了.....先是案例分析，显然大家都准备充足，第一个发言的人就很上路，这种情况下，我必然是要争一争先了，抢第二个发言，虽然有独到之处切自圆其说，但和大家的结论和主题战略均不同，事后反思我的战略布置确实不如大家的全面且可行。

应该说第一步走得并不顺利，仅仅是让 HR 对我肯定有了一些影响，都说完之后，HR 说“下面大家以一个布置为准讨论出最终团队的设计”，然后不说话，意思是把舞台交给我们。沉默了两秒钟之后，我感觉到这是一个坎，我再不出来接管话语权，肯定会有其他人来接管（肯定的），于是我很顺理成章的开始组织讨论。

我有右手旁的女生坐的布置很详细，并且真的可以代表其他七个人（不包括另类的我呵呵），我主动放弃坚持我原来的布置，建议一她的为准，女孩突然有一种受宠若惊的感觉，所以上手，我就在团队了拉到一个死党，其他人也都逐渐点头，这样的策略我在下面的十分钟内又施展过几次，尤其是一个对药理很懂的女孩，我一直都极其支持她的想法，并且我鼓励大家听取她的见解，毕竟她是最专业的，其间有人，试图在中间插进话，一是想争夺话语权，引起 HR 的注意，但其实犯了大忌.....扰乱集体团结气氛，但我避实就虚，承认他的正确，同时指出我的现在谈的是这一阶段的战略，而你提到的是下一个步骤，我们会在下一个环节讨论，这样，话语权就更加牢固，再讨论的最后，我才把我最初开始的设想加进，征求大家的意见，其实这时大家肯定会同意的，但如果我不提，那就说明我最开始的发言全是狗屎，那会不能允许的。最终大家推荐我作为代表做最后发言。

但其实还没有结束，HR 对于我们的方案又问了一些细节上的东西，像怎么具体去做之类的，我无意中提到了一些很敏感的话题，园的时候不知是不是符合 HR 的要求，也因此心惊胆战.....

好在，我在小组讨论是发挥很好，进入了二面.....他娘娘的，说起二面就让我头疼，一面结束之后才十点，让我们下午等通知，那我肯定不能回学校啊，打车得近二十块钱呢！我找了家肯德基，浑浑噩噩的睡了三四个多小时，去了之后，他们就是不是给你安排倒是么时候，他们说可能今晚也可能明天，我去.....还是回寝室吧，进一个小时后，回到寝室了，四点半，刚刚要躺下小睡一下，电话来了，告诉我五点半面试.....我穿上衣服，打车又去了新民校区.....你妹的.....

二面轻松而又紧张

只有一个人面你自己，其他 HR 只是看着，那个人好像是区域经理，他会针对你简历上的东西问你，有些很刁钻的，但其实只有你的简历真实，其实编一些只要能自圆其说就 OK，我是昨天最后一个面试的人，外面的 51JOB 的人还安慰我说我是压轴出场！哈哈 只能这么想了~~还好，和我说了近五十分钟，相当长了.....说的我口干舌燥.....

二面一共就二十一二个人吧，今天还有四五个人，所以他们的时间更长，每个都一个多小时.....可能他们对昨天这十六个二面的都不满意？谁知道呢！现在二面还在进行中，等消息吧~~

3.17 15 秋招礼来面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2011286-1-1.html>

终于闲下来写写面经，因为自己当初也是看求职大礼包里面的面经走过来的，所以还是想着能把自己的面试经历写下来供有需要的人看看。从 10 月份开始加入求职大军，海投了 100 多份简历，奔波在面试求职的路上，在 10 月底接到 Lillyoffer 电话。先说说刚开始为什么投礼来吧，其实我并非医学专业对药企也不太了解，偶然一次机会实习小伙伴说礼来工资待遇较好，培训体系很完善。后来晚上回宿舍就投了礼来。后来接到 51 通知说参加礼来面试。这是我第一次面试所以很紧张，在面试前一天我把求职大礼包下载下来好好看了一遍，其实事实证明真的很有用。接下来说说面吧，8 点半在华理面试于是一大早就跑到华里，按照面试地点找到地方，最先吸引 ng 我的是楼下的易拉宝简洁的大红色礼来标志，并标有礼来，享你未来。这个是我印象最深的，这也让我一眼就喜欢上了礼来。到了教室。礼来的效率真的是满高的，i 人差不多到齐了就开始群面，群面大概十几个人一组，给一个案例内容和以前是差不多的也是要提高销量怎么办，十分钟独立思考后自由顺序上去发言，发言包括自我介绍和案例分析 2min。时间 2mouin 是非常短的基本上都是没讲完的。因为第一次面试实在太紧张自我介绍就卡



住了，后来还说了对不起，太紧张了。。。然而分析时候更紧张什么也没说出个道理就这样结束了。当时就觉得完了。接下来是组内讨论，因为刚刚表现太差了，所以我想一定要抓住机会发表下自己观点，当时大家都在说，其实经过案 b 例分析每个人思路都差不多 on，要让面试官注意到你，一定要开口说，后来我抓住一次机会分析了第二个医院，也算发了一次言吧没一会就结束。接下来是面试官提问，一个胖胖的面试官问了我第一个医药要增加药从哪个医生入手为什么？我就按照自己思路回答了一下。面试结束我就觉得肯定没希望，后来很沮丧的回了学校，在快到学校地铁上突然收到信息说通过初面下午 2 面简直不敢相信，下午面我的就是简历中的内容真实回答就好了，然后就是销售模拟卖手机，这个最好提前网上查查销售技巧。三面是个性格测试这个只要认真真实做就没问题了，四面我是电话面试，总监问的问题会很尖锐，很深入，所以这里要表现最真实的你，当时问了我的缺点以及为什么要做销售为什么一定是医药销售，医药销售是干什么的的理解。问的比较透彻。最后就是提问，我当时问了一个职业 i 发张，还有一个就是自 i 己电话面试的表现 n。最后我很诚 ao 恳的表达我想进入

礼来学习，从白纸做起。过了大概十天觉得肯定没戏了，接到了电话 offer。进入实习期，到礼来几天我感触最深就是礼来的企业文化，团队氛围非常非常好，老板很好，团队同事非常非常友好，会有很多的前辈带你，培训系统很完善，再我自身体会到这些，我真的觉得礼来是家很不错的公司，真的值得应届生去争取。后来我就拒绝了所有的面试，因为幸运进入到自己一直想去的 lilly 大家庭，所以我要努力留下来。。还在求职道路上的大家，都要加油!!!!

3.18 上海礼来一面/二面/三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1991460-1-1.html>

今天结束了礼来的三面 是时候总结下自己了 也写出来和大家分享一下，希望能对大家有帮助
一面：

华东理工的教室进行的面试，人非常多，10 个人一组，一次 4 个教室，八点半开始一小时一批。面试的形式是群面，小组讨论类型的。在每个人的桌子上有两页材料。大家先阅读材料大概 15 分钟，然后每人说自己的看法，每人两分钟，然后小组讨论大概 8 分钟，最后小组派人汇总，最后面试官对感兴趣的同学提问。材料的内容大概是：你是一个销售代表，列出了你负责的医院，以及负责医院的情况（包括医院级别，医生特点医生和公司关系，竞争对手产品使用情况，用药习惯等），现在的销量，目标销量。让你根据现在的情况进行分析，制定 Plan 完成你的目标。

我们这组的面试有点乱，讨论期间比较混乱，大家意见很不统一，有人很喜欢打断别人说话。这时候出来主持秩序，提醒任务分配，计时，记录等我觉得都会让面试官有印象。我就选择了计时和维持秩序。最后总结时候我没有抢。不过最后还好面试官在提问环节让我说了一下。 提问环节面试官对我们 10 个人，就只向 3 个人发问了。 不过没被问的也不用太担心，因为下午二面的时候一样见到了没被提问的同学。所以这个没有特别多的相关性。

这次的群面材料分析，我觉得还是很有特点的，如果知道医疗销售人员日常是怎么工作的同学分析起来就会好很多，一些不太了解的同学分析起来常常就抓不住重点。建议一些没有接触过或者不了解相关工作的同学，多了解一下销售人员日常的工作流程，会很有帮助。

二面：

中午回学校的路上接到二面通知，马上下午就进行二面。二面是二对一面试，感觉还是很轻松愉快的。就是针对你的简历问问你的情况，为什么做销售，了解工作吗？等等一些很闲的问题。最后也给一些时间让你可以向他们问一些问题。这个次面试我觉得就是没有什么技巧而言了。我觉得主要是坦诚。把你自己的情况说清楚就可以了。这场面试很愉快，两个面试官都非常 Nice。让我回去等消息。

在线测试：

自面试结束的第二天接到了 HR 发来的邮件，告知通过了二面，需要做一个礼来提供的在线测试，如果能通过就可以进行接下来一轮的大区经理面试了。本以为会是很难得，结果只是一些主观的选项题目，很轻松的就做完了。然后等接下来的流程。

三面：

过了很多天都一直没有消息，就在快觉得没希望的时候，接到了礼来的大区经理助理的电话，通知面试。这三面终于来了。

面试短信发来被告知面试的是礼来的糖尿病事业部。面试前一天还在网上查了很多关于相关领域的资料。不过在面试后才知道其实用处不太大。

面试的大区经理人很平和，也是和二面一样一些简单的问题，根据你的简历进行发问。不过这次的面试感觉不是很好。感觉交流没有很充分，时间也非常短。30 分钟的面试和我谈了大概 10 分钟左右就结束了。这一轮估计是希望渺茫了。

有两个我认为的关键和大家分享下：这一轮大区进来先问我对礼来了解吗，然后就问我有没有去听宣讲会。我说没来得及去。大区好像有点不高兴的样子。让后我说来之前特意了解了下。好像也不是很高兴。我觉得面试官可能是觉得我对于礼来不是特别重视。这点可能会给我减分。所以我觉得大家来之前得做足工作。充分了解面试的公司，但是别想我一样傻傻的说来之前才了解的，一定说早就知道，一直很喜欢之类的。

还有一个问题是问我作为代表的优势是什么：我说我是一个外向，但是比较平和的人。回答后我出来想象这么说可能是不太好的。因为我并不知道她主张的是一个什么样子的性格的人适合。我就把性格当成我的优势，这似乎有些太草率了，而且是答非所问。我的想法是在以后面试中最好不要轻易暴露你的相关价值观的东西，因为你很难知道，这与你的 HR 想要的是否一致。以后再被问这种问题的时候，大家千万别忘性格上带了哈。可以说点其他的。

这就是我这三次礼来面的经历。感觉可能会是结束了。不过据说礼来还有一次春季招聘，希望重新燃起啊。

就先写到这些，如果有什么大家想了解没写到的，也可以在下面问我，会尽快回复的。

最后祝大家在这个艰难的招聘季中都拿下自己理想的 Offer。

3.19 上海礼来面试一面二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1988027-1-1.html>

今天我把处女面献给了礼来，昨天在复旦大学枫林校区宣讲会投了简历，凌晨 12 点告诉我今天早上 9 点半在华东理工面试（真的么睡够。。）

一面是群面，大概 10 人，案例分析，和网上分享过的案例一样，是抗抑郁症药 A, B, C 卖到不同医院的分析；我觉得关键在于找到医生作为突破口，才能提升业绩，所以着眼点应该在宣传药品的优点给医生，打击竞争对手药品的缺点最好扩大化，分析完了之后就是无小组讨论，一个人计时，大家群策群力讨论哪个医院最有可能短期内提高业绩，提高多少，哪个医生最有提高空间，然后一个人总结陈词。群面在于参与者是否有参与感，不在于话是不是最多，要对别人的意见有反馈，也要有自己的观点（不能太 aggressive），一定要突出你可以 play a role in the group. 不是一个 trouble maker.

不知是我们小组表现好还是通过率高，在去吃午饭的路上大部分人都收到了二面的通知短信。

二面是一对一或者二对一面试，首先自我介绍，主考官会问一些基于简历的问题；然后是推销一个产品，（一定要

询问客户需求, 按需求推销), 然后就是一些例行问题, 比如怎么看待医药代表这个行业, 过去的困难和压力你是怎么克服的等等。

主考官跟我沟通了薪资福利待遇, lilly 如同外界传闻所说, 是一个养老院, 福利非常的好, 还可以给直系亲属买保险, 在我眼里是一个适合女士的公司。

过去看到许多热心同学分享面试经验, 今天一面试完我也给大家分享下经验, 希望对大家有帮助。

以上~

3.20 天津一面二面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 9 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1984440-1-1.html>

参加了今年天津医药代表的面试, 一面是上午是群面, 还是那个老题型医生药品销售量你要完成 500 盒销售任务的。一个组 8 个人吧, 一人 2min 陈述然后 10min 讨论, 基本思路论坛里都有, 我也是顺着那个思路来的, 什么 28 原则的, 迷迷糊糊就过了, 中午收到电话下午二面, 饭还没吃完就赶回寝室换衣服去面试了。二面是多对一, 很巧我的两位面试官还是上午群面的, 上来就是自我介绍, 你说着说着面试官感兴趣的就立马问你, 你回答完了再继续自我介绍, 再遇到她再问你。自我介绍完事了, 就开始一个推销的小测试, 你身边有啥她就让你推销啥, 我是推销笔, 推销半天就是各种不买, 她指导你一个点, 再准备 1min 然后重新推销, 当然最后我也没推销出去。推销环节结束后, 就是问问你的选择为啥礼来, 为啥天津, 有女朋友嘛等等很随意的问题, 结束可以问他们一个问题。然后二面就这样结束了~~~

3.21 感恩礼来

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 7 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1974758-1-1.html>

毕业季工作难找, 我就在应届生和智联招聘上广撒网, 智联给的面试更多。

14 年的销售秋招投递简历石沉大海, 15 年春招收到邮件, 通知四月一日面试, 当时以为是愚人节玩笑, 后来智联 mm 电话我才相信拿到了面试机会。开始恶补礼来知识, 感谢应届生求职大礼包, 里面的案例分析让我在群面心中有数。

简单介绍下, 一共十个人, 生物医药背景的占多半, 我和一个美女算是杂牌队伍。女生比较活跃, 男生比较腼腆。群面, 活跃的两个妹子自告奋勇成为 leader, 看到有人想做 leader, 性格使然我准备当绿叶, 而且长时间失眠加一个多小时的车程, 让我一直处于梦游状态, 状态太差怕出错。。 事实证明, 只要智商情商正常, 做 leader 都会大加分。由于第一步错失先机, 我后面基本上插不上话, 最后面试官为了给男生机会, 而男生不给力, 结果成为女人的天下, 在此我终于抢着回答了个问题 TT。

在我以为群面已经跪了的时候, 不久, 接到下午二面的通知。状态还是不好, 看到二面的小伙伴们都在补妆, 有妹子好心也帮我扑了下粉, 一照手机更可怕了 TT

和智联 mm 聊天, 才知道别的小伙伴都是经理 1vs1, 而我是 2vs1, 所以面试时间改了, 1vs1 的面完再面我, 感觉机会又来了。

一大杯鸡血上身，思维重新清晰，面试官们的问题懂得我就大说特说，不懂得就按照我的理解发挥，in my opinion。。。单面的时候一定要表现出自己的逻辑思维，然后要代例子，例子要切中要害！回想曾经的面试，基本上是跪在英语、跨专业知识上面，这种单面，面试官和我们并不认识，自信自信还是自信，交流交流还是交流！问题也是面经上常有的，找出自己的特色来~然后尽可能的了解面试公司的知识，你得真的很喜欢公司才能打动面试官~~

4.5 号大学同学从武汉、成都来找我玩，等我翻看邮箱的时候已经是周六的晚上，竟然看到了网测邮件！上面写着周五下午前完成 = =心里想着这也太不按常理出牌，邮箱是智联招聘发的，网测一直做不了，我急的想联系礼来的 HR，发现没有电话 T T 于是打给智联 mm，智联 mm 说当天帮我查下，结果不了了之。。。感谢百度，我先查到了 IT 的电话，又搞到了 HR 的电话。。。然后最后很囧竟然是我这里出错，还好老板不知道我这么马大哈。。。网测结束的不久就接到周日下午面试的通知，开心不已，接着又收到周五的面试通知。囧，给通知的 HRmm 说已经通知周日了怎么还有周五的，才知道是两个部门的，于是更开心了~~

三面：两次面试地点都在酒店里，销售们的周末也很忙碌~糖尿病组周五面，总监很忙不方便出会场，我就在外面等着，于是又认识了负责签到的一个帅哥，从市场部 刚转到销售部，人非常好！他的感悟很多，听着非常受教，我顺便又旁敲侧击了下销售的日常、面试官的消息。总结是位很有气质的职业女性，说话温柔，全程无压力，就是简单的聊天。最后我的提问环节问了个朋友教我的问题，问问面试官我哪里需要改进，总监觉得我哪里都好！周日的面试就比较紧张了，咳咳，老板二面我，当时就很严肃，老板的老板三面我，虽然一直带着笑，我就是紧张呀！但是总监人很好。。。经常带下随意的话题缓解气氛。。。还是两个词，自信和交流~

一周后拿到两个组的实习 offer，因为全程面试老板都在，所以就选了老板的组！

3.22 零售实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971639-1-1.html>

面试时间：2014 年 03 月 面试地点：广州 面试结果：面试成功

零售实习生面试过程：

我是在校园宣讲会第二天面试的。整个面试分四轮 第一轮是群面，案例分析，网上查查也就那些案例的了，然后是小组讨论，总结。第二轮是经理的模拟销售面试，看你如何销售和应变能力。第三轮是 HR 面试你，当时我的面试方式是压力面试，她先了解你，再找你的弱点去打压你，你必须淡定，不能丧失斗志。第四轮是大区经理，从上海视频面试，了解一下你的情况，问一下你之前实践中学到什么，我之前在别一家公司实习过，她就问我这家公司的优缺点是啥，有什么改革能让企业更好发展。然后看看您的分析能力和对事物的看法。

零售实习生面试问题：

除了一些很常规的问题。第一个难点就是模拟面试，比如拿起台上一支笔，让你向他销售。你必须准备好各种为难。。。第二个难点就是 HR 的敲打，比例打击你，你成绩那么差，大学不是浪费了吗？你不能说服我让你进来我公司，虽然你已经说了很多理由。。。等等压力问题。第三个难点是，大区经理的眼光比较高，问的问题特有水准，会在企业级别的宏观角度上问你一些大级数的问题，比较企业的发展，规划，改革之类，没调查，没了解情况，难以回答。

3.23 礼来-药代-群面~2013.10.10

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736840-1-1.html>

处女面~华丽丽的挂了!

8人一族群面, 案例分析

你是跨国公司 A 的药代, 生产头孢二代抗菌素“希克”, 口味好, 儿童喜欢, 颗粒型, 主治皮肤感染呼吸道感染; 竞争对手主要三家: 跨国公司 B 的“舒美”, 什么大内酯环, 颗粒型, 口味比不上; 国内合资企业的“希克”仿制品, “全舒”; 昆明产的三代头孢抗生素“林克”

你的任务是一个月销售处 2200 盒, 以下是各医院情况

市一院 3 级 综合实力强, 规模大的教学医院 希克 150 盒, 舒美 500, 全舒 200
门诊多, 有主任, 副主任还有主治医生, 都很忙, 经常中午只有 30 分钟休息

儿童医院 3 级 经常有慕名来的, 门诊多 希克 1000 盒, 舒美 2000, 全舒 1000, 林克 2000
内科洪主任与 B 公司关系好, 是它的 speaker, B 公司曾为他出书
内科王主任学术性, 喜欢安全性能的进口好药, 但家中有事休假一段时间,
下属用国产药增多
外科医生对于治疗感染没有固定的处方习惯

市三院 2 级 较偏远, 床位门诊都不多, 擅长神经内科和烧伤外科 希克 50, 全舒 30 只有一个儿科主任,

传染病医院 无儿科门诊, 偏远, 床位少, 门诊少 希克 30, 舒美 50

- 1、10 分钟案例分析
- 2、2 分钟个人方案陈述
- 3、10 分钟小组讨论方案
- 4、面试官补充问题

没看出来礼来喜欢啥样的, 沉默或者强势的都有进的, 貌似说话比不说话好, 有模型比乱说好, 不太好的领导也比默默无闻好==

个人总结~祝大家好运, 攒人品啊~校招加油!

3.24 南京药大一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1554236-1-1.html>

上午的中国药科大学一面, 姑且算它是处男面吧
9 点钟开始, 匆匆忙忙跑错了地方 (药大有三个 E 楼, 偶走错地方了。。。), 还好有个药大 MM 指路, 踩点赶到~

昨晚参加宣讲的浩浩汤汤黑压压一片, 好几百口子, 当时以为像我这样收到一面通知的也会有好几百, 早上到了才发现和我一起来一面的有只有十个人, 一股庆幸感油然而生~~~~

HR 的一个负责人在点名的时候, 偷偷瞄了下姓名目录, 总共通知来一面的大概也就 20 人不到, 除了放鸽子的只剩下咱们 10 个了~

一面的内容很老了, 已有山东的 GG 总结了, 如下
<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1553906-1-1.html>

负责一面的是南京地区 CNS 的杨女士, 给我的 first impression 是很干练~

感觉十个人在自己陈述解决方案的时候都不错, 没想到在小组讨论的时候出了岔子, 也难怪, 总有强势的人存在~~

一个药大的妹子自荐代表我们陈述团队意见, 他妹的仅仅是陈述自己的看法~~~当时就差点没晕倒……
终于另外一个妹子没忍住, 补充了一下我们的共同想法~

前后持续一个多小时吧, 结束很快, 中间还要收纸质简历, 可是偶没带, Mrs 杨让我自己手写了一份叫给她了。__b~

也不能全怪我吧, 昨晚宣讲的时候, 我还特意问了 HR Mrs 陈明天面试需要带什么材料的, Mrs 陈在麦克风里告诉我带上我的 self-confidence 就 OK 了~所以今天就赤裸裸的过去了。。

Lilly 的办事效率算很不错了, 晚上就收到第三方的短信, 意思就是被 pass 了~~

怀着淡定的心情, 简单的写下我的处男面, 仅此献给期待进入 Lilly 的 XDJM 们

感谢 Lilly 提供给我一次面试的机会, 非常难得~~

What I cared is not just IN or OUT, but the experience

At last ,God bless all those who are hunting for a job.

3.25 礼来 北大医学部 一面归来 2012.10.10

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1554032-1-1.html>

讲一下大概的情形, 论坛已经有很多了, 我就再写写我的, 攒攒人品

面试的是礼来医药代表

早上十一点面试，我们组来的人很少，就三个人，进去之后，里面有两位男面试官，首先是自我介绍 让面试官和同学互相介绍下，一分钟时间，超时间会被叫停。（谨记）

然后是给个医药销售案例，是 [bbs](#) 上很熟悉的案例，给大家十分钟时间看资料，总结；然后每人两分钟自我陈述（这时候可以说多一点），尽可能总体思路清晰，而且细节也要兼顾到，我就是只说了整体的策划思路，并没怎么注意到细节。而且我是第一个说的，因为其他两人都不说，感觉第一个说有优势也有劣势，自己衡量吧。

讨论过程中，不要急于打断别人的话，我觉得我前半部分时间这方面做的不够，后半部分注意了，多听多做笔记。最后就是找出一个人总结，让另一个女生总结的，总结的不错。她前面自我陈述时候是最后一个说的，开头说很赞同前面两位同学的陈述，然后补充了一些细节性的东西。这点还是值得借鉴的，因为案例就那么回事，思路也就大概一样，所以细节也是很重要的。

到现在还没和搜到二面的通知，估计没戏了，大家借鉴一下吧

祝愿大家找工作顺利，都能拿到 offer。

3.26 上海区礼来面试总结，非常好，攒人品！

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1553906-1-1.html>

本人山东二本，专业是管理类，自称微屌丝，来上海参加 2013 校招。自己租房，背水一战。

非常喜欢礼来，今天参加礼来的群面，第一次参加群面，给想进礼来的兄弟姐妹们分享一下过程。估计了一下上海区参加群面的大约 150 人，进二面大约 50 吧

试题：案例分析，45 分钟。（10 分钟思考案例，2 分钟陈述个人思路，10 分钟自由讨论，5 分钟总结）

案例与去年及前年的大体一样，换汤不换药。今年的案例就是把去年的科室换成了医院，3 家医院，换了数字，兄弟们借鉴一下去年案例哈！！今年的医院名字及数字给忘了。

去年案例：

你是 A 药（抗生素、重症感染 MRS 用，全身适用、金标准、副作用小）的药代，竞争产品有 B（质量与 A 相当，但仅对肺部感染效用好，有副作用，价格贵），C（国内仿制药，质量差，但价格仅 A 的 1/3），需要完成一个三甲医院 1400 盒/月的销量，针对该产品可能涉及的科室目前有以下特点：

- （1）呼吸科：涉及到重症感染的病人数一般，主任医师看重药物疗效，目前销量 200 盒/月；
- （2）血液科：多用于化疗后的 MRS，该科主任医师知名度高，为全国各大医院讲者，与产品 B 厂商关系较好，目前销量 500 盒/月；
- （3）神经科：主任医师看重代表的勤奋性，目前销量 100 盒/月；
- （4）心胸外科：主任医师随和，重学术，目前销量 200 盒/月；
- （5）ICU（重症监护）：主任医师原为外科医师，偏爱国产药，重价格，目前销量 0 盒/月

小组里面各学校都有，什么学历也有，复旦、华理、中科院、交大、上师，五花八门啊。个人属于活泼型，随和型，在没进考场之前，就把所有人集中在一起随便聊天，感觉很爽，紧张感没有了。

2 分钟陈述非常重要，案例信息非常之大，看的头疼，10 分钟不可能看透、理解透，所以考官看的不是你如何把药品卖完，主要看你的思路，看你的提纲。我是倒数第二个发言的，小组 80% 的人都是讲如何去说服医生买药、对各个医生的策略及卖多少药，没有 1、2、3 等等。基本都超时了（非常大的致命点！！）

我的思路：就四条（2 分钟不到，差几秒）基本上就是销售的思路

- 一、分析产品特点，进行市场定位，找到目标客户群——忧郁症患者
- 二、分析竞争对手缺点，进行打击。
- 三、管理学二八原理，对各医院进行销量的分配，重点医院 80%，非重点 20%。

四、针对各医生特点，进行推销，投其所好。

10分钟自由讨论：

我第二个发言，说明了讨论的方向。三点。一、确定重点医院 二、确定各医院销量 三、确定针对各医生的策略。大家基本同意，一个华理的硕士哥哥又补充了一点，我赞同。在划分重点医院时出了分歧，举手表决制，我妥协了。确定销量时，没有按照我提出的二八原则，最后也忘了怎么搞出来一个数据，但我觉得我的理论很好，学以致用。讨论医生策略时，剩下三分钟，就很快解决了。讨论过程中，很多女生没说话，我就提醒她们让他们发表意见，真的就像一个和谐团队，很团结，很 happy，最后大家推选我做 leader，面对那么多 985、211 的我不太不好意思做总结，最后还是上去做了。唉！

总结时，给面试官，给大家鞠躬，非常感谢大家对我的信任。中途面试官的手机响了，我以为到时间了，原来不是。唉！整个过程他们说还可以，但我感觉没发挥好，有一点紧张，说话太快，山东味浓。别辜负了大家啊，回去的路上很惭愧，就是因为怕托大家后腿！走的时候大家留了联系方式，又一起出去吃的饭，嘿嘿嘿。。。

在地铁上发短信问了复旦的那哥们进二面没，他说进了（不是一个组的），我跟他曾经一起面过辉瑞、GSK，就认识了。当时就感觉自己挂了，没想到过了几十分钟就收到智联哥哥的二面通知，感动，不知道我们组的进了几个，很关心他们、、、

PS：虽然很喜欢礼来，很喜欢外企，但这是一个互相选择的过程，被好多外企拒绝后，我曾经一个人默默地在卧室发呆，没有人理解一个外地人的心酸与艰难，但现在我想开了，即使进不了大牛企业，可以进一个一般的企业，慢慢锻炼自己，提升自己。人活着就是为了追求幸福与快乐，何必弄的自己很糟糕。加油了，为了我的家人及曾经爱过的女人！呵呵呵呵呵，兄弟们，加油！！

3.27 攒 RP-礼来一面，二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1596236-1-1.html>

礼来作为本人的处女面，还是给我留下了深刻的印象，但是由于一直忙别的，没有时间写面经，今天将一面，二面的经历与各位分享。希望能帮助到各位。

礼来的一面是 2012 年 10 月 9 日上午，在复旦医学院的二教 506。形式：群面。一般每组有 6~8 人，但是我们组很有趣，只有 4 个人。全是生物的研究生。

进去教室后，有两位面试官，都是礼来销售的地区经历。一男一女。每人的座位上有两张纸，一张案例，一张草稿。接下来的流程是：

10 分钟自己读案例（个人感觉，案例中信息量还是蛮大的。三种不同精神类药物在三个医院的销售情况，以及每个医院中的详细情况）

2 分钟自我介绍+案例分析（时间很短，也卡的很紧。四个人在案例分析时都没有说完，我是分析到最后一个医院的中途被打住的，大家分析的也都差不多）

10 分钟无领导讨论（我们基本每人发表了下观点，然后让一位同学记录完，我们又总结了一下，就请记录的同学代表我们做了发言。因为是第一次参加

这种无领导讨论，所以也没有注意自己扮演什么角色，只是发表了下观点。当然我们 4 个人还是很容易就达成了共识，没有比较大的分歧）

3~4 分钟总结陈词

接下来一位考官就问了些其他的问题：比如说学过的课程，为什么选择药代等等。就结束了。

我是在结束后半小时接到通知下午 2 面，不过还差 1 个多钟头 2 面时，又打电话让我周五早上来面试。至

此，一面结束。


10 月 12 日，二面，地点不变。这次是多对一的面试，面试官是两个地区经理和一名 HR。首先是 ROLL PLAY，随便销售一样物品，我卖的是手机，但是因为紧张，发挥的

差强人意，只注意介绍了手机的功能，其实还可以从外形，颜色等外观特点进行进一步的推销。接着是一些问题。

因为二面没过，所以别的问题就不赘述了，主要把自己觉得答的不好问题与各位分享一下：**1、对于医药代表大理解**

2、研究生从事销售工作，尤其是医药代表的优势有哪些？

3、你想在我们公司发展到什么程度？

以上几个问题答的真心不行，估计最后二面没过也是因为这几个问题。希望看到本贴的各位做足准备。还有一点，在二面后半段，又进来两位考官，所以在后面有 5 个人面试你，还是有点紧张的。好了，面经就写到这吧，祝各位找工作顺利！

3.28 2013 礼来一面、二面、三面及 offer

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1568352-1-1.html>

个人非常喜欢礼来，，昨天下午收到礼来的口头 offer

lz 是山东的 2 本，在上海这边参加校招，三面结束后，总监把我调回了山东区。昨天下午山东礼来给我寄实习协议。

群面的面经我已经在帖子里写的很详细了，现在写一下 2 面和 3 面吧。

二面：

5 个面试官，应该属于压力面，可是整个过程并没有给你施压。

模拟销售：一、卖饮料

思路：

1、问客户的需求

2、介绍产品的特点及给客户带来的利益。当时看见面试官脸上有一点青春痘，就直接说我的饮料有养颜功能，然后考虑到她是企业的高管，工作压力比较大，直接说我的产品有起到养胃、润肠的功能。期间她说她喜欢名牌的饮料，就说产品质量是基础，而品牌是一种推广作用。

3、与客户进行有效沟通。最后成功卖出。

二、卖别墅。

思路：

1、问客户的需求。

2、产品的特点及给客户带来的利益。地段好、周边配套好、升值空间大、园林好、物业管理好。

3、有效沟通。

提问问题：

1、为什么选礼来

2、为什么做医药代表

3、实习的经历

4、学生实践经历

都是简历上的平常问题，多模拟几遍就 ok 了

三面：

上海区总监

问题跟二面差不多

为什么礼来、为什么医药代表、如何看待医药行业、最近读的一本书，有什么感触、然后围绕简历问

礼来算是结束了，，但是要回山东实习，第一年在山东工作，说以后再调各地去，唉。。刚来上海 3 个月，已经喜欢上了这个城市，想在这边工作一段时间。再好好想想、、、抉择很重要、、、

第四章 礼来综合求职经验

4.1 我所认识的礼来（我在礼来待了 8 个月）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 2 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1830241-1-1.html>

我今年 6 月份毕业，做过两份实习，其中一份就是礼来，我在礼来某大区销售部门待了 8 个月，我对这家 500 强外企的感情非常深厚，这是一家非常值得应届生争取的公司，每个人都不太可能一生都在一家公司里，但是礼来绝对是应届生初入社会的首选公司，如果你们未来是想从事医药销售的。

我先简单介绍下自己，我 12 年 9 月 26 进入礼来实习，真的算是机缘巧合，当时想法很简单，由于是研二，又是学经济，时间有空档，就想找份实习锻炼下，于是投了很多份简历出去，后来经过面试得到了大区销售助理的实习职位。我这个职位英文叫做 **business surport assistant**，内部人简称为 **BS**，也可以作为总监助理，是斜街整个产品组的销售整合工作，事情非常繁琐，跨部门的沟通，所有销售代表包括地区经理们的费用管理，销售指标分配，账单审核，跨部门沟通，会议安排，会议记录，每月销售报告，总监的机票、酒店预订等等。。算是整个销售部门唯一的非销售人员了，但由于销售部门唯一的行政岗位，所以又特别重要特别忙，总监、经理、代表们的

大小事都要操心。。。但是，却有机会接触到跨部门的很多同事，包括市场部，SFE，HR，财务，医学部，商务部，大客户部等等，因为一般情况下他们有事通常会通过 BS 来预约总监或者部门会议。另外，原来的 BS 休产假了，所以我虽然实习，但实际上干的是全职的工作，下经常和医药代表们打交道，上要经常帮助总监处理一些行政上的事情，也有机会和整个产品组的总负责人、中国区副总裁接触、同桌吃饭等。所以我对礼来是非常有发言权的。相信，只要是我们的产品组的，可能认识我（有认识的人看到就不要暴露我啦）。

先说下我岗进入实习之初的感受和变化，第一天实习，我就被吓到了，我的直接 BOSS 是大区总监，一个非常严厉的女 Boss，要求太严格了，刚进去实习和他们一起开会，就被她吓到了，当时可能业绩不稳定，经理们被她痛批，我看到那些三十来岁的经理们被她批的几乎都不敢吱声，我个小小的实习生瞬间被吓到了，以致我之后的工作都非常非常的努力（怕被骂，哈哈），由于是新手，工作又多又繁琐，于是我岗开始做的特别慢，于是又无数个熬夜的夜晚才赶上的工作进度，慢慢的开始熟练越做越好，我的付出也被那个严厉的女 boss 都看在眼里，得到了她的支持和认可，我晚上自愿加班的时候她都会打电话督促我早点回去，并嘱咐我一定要打车回去，有时候和我一起加班到深夜并教我怎么做，给我的实习补贴也一直在涨，对我的信任越来越多，交给我的任务也越来越重要，给予我的帮助也越来越多（后面会提到）。我想说，有些人可能喜欢和蔼可亲的老板，但是销售不同，需要承受很大的压力，所以喜欢轻松的就不要干销售了，但是只要你努力，你的付出一定能有回报，在礼来，你的老板都会看在眼里，你会得到很大程度的锻炼。

好啦，我来提一下 why Lilly?

首先，内部晋升。任何一家公司的销售部门都是流动性最大的部门，销售人员高薪的背后也要承担很大的压力。在礼来，我看到了很完善的内部晋升机制，我所在的部门，在我实习期间，已经提升了一两个代表为经理，我的部门里的所有经理都是内部晋升。如果你做销售代表几年之后，你想转岗，比如想转到市场部，大客户部或者政府事务部等，我看到的现象是，你的主管都毫不吝啬的帮助你晋升或者转岗，我曾经和我的 boss 交谈过，我说业绩和下属们的发展如何去平衡，她说首先最重要的是员工的发展，如果他们有更好的发展，她是一定会支持的，即使这样有可能会造成一点影响，因为作为一名管理者，你得无时无刻都要关心你的直接下属的心理状况，他们的想法，他们的家庭，礼来要求管理者每月至少有一次和每一个下属的 1:1 会议，了解工作的同时做到关怀。

其次，薪资。礼来的福利大家应该都能在网上找到，礼来的基本福利几乎是行业最好的，基本工资几乎是行业最高的，五险一金是公司全包，自己只要交个税。比如说你的工资 5500，你可能交完税到手 5000，那么其他公司 5500 交完五险一金个税后可能到手只有 3000 多不到 4000，所以 5500 的基本工资相当于其他公司大概 7000+ 的水平，当然还有电话交通补贴一两千云云。不过做销售，奖金才是大头，所以待遇怎样自己想。其他的激励，每年都在更好的完善，只会多不会少，我在的几个月，就增加了一两个奖金激励。另外表现好，还有各种机会到欧美参加会议，我的一个老乡同事，今年有两次机会去欧美参加会议，羡慕嫉妒恨啊。其他公司，指标很高，基本工资很低，如果你完成不了指标，可能那个月拿到手的薪资连衣食住行都解决不了。

最后，公司文化。我在外企待过，在非外企也待过。外企的文化氛围是很简单的，不需要花精力在搞好上级关系上，大家的目标一致，众志成城。

最后说道我，我最后没有留下来，是因为我是学经济的，我想往金融行业发展，但是当初我目标不明确的时候，我的 boss 各种帮助我，她问我想在哪个部门发展，由于我性格原因，我自己不太适合销售，我表达了我对 SFE 的兴趣，在她的推荐下，SFE 一个我非常非常喜欢的台湾人经理在有空岗的时候第一时间通知了我的 boss 和我，纠结了一个月我最终放弃了。但是我对礼来却有非常深厚的感情，对我的 boss，她是我第一个 boss，也将永远是我的良师益友，我离开后仍然保持联系，她还几次邀请我参加大家的聚餐等，并在我离开后我的生日送给我礼物。在礼来的工作是我一段非常美妙的回忆。额，至于我现在做什么，一个金融女民工吧，哈哈。

4.2 写给期待进入医药外企的小伙伴

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736500-1-1.html>

3年前的这个时间，我也跟各位小伙伴一样，网申、宣讲、笔试、面试，头破血流的想进入一家医药外企

3年前的这个时间，我参加了施维雅、MSD 的笔试、群面、一面、二面，但同一命运，我都挂在了终面上

那个时候我也曾迷茫，我也在怀疑是否我的能力有问题（后来想想，确实有问题，终面的压力面我都没扛住过），于是我就进入了一家国企干上了药代

国企的那些种种就不说啦....只是觉得比较浪费光阴.....

2013 年元旦过后，经过猎头的推荐，我又开始了我的外企征途，面了赛诺菲、面了 MSD

也许人生总会显现的那么狗血，这次面 MSD 的大区经理正是当年把我面挂那位大区，但我顺利的通过

我进入了 MSD...我很感谢我的这些经历，让我一次次的成熟，我也很享受现在在 MSD 的时光，很充实很有归属感，团队氛围很好！

希望小伙伴加油！

4.3 处女面经献给 Eli Lilly

虽然只是个实习生 offer，还有两个月的“考察期”，不过已经很开心啦~~~再说了，不管到哪里都有个试用期的嘛，很正常的。

其实我算是个求职途中的失败者啦，没看过很多面经，今天之前也压根就没有什么成功经验可以和大家分享。这份 offer 算是我的第一份正式 offer，很是兴奋，如若是语无伦次了，请大家多多包涵

闲话少说，进入正题。（此面经主要针对上海地区，对其他地区应该也有所借鉴，但是各地区的面试似乎还是有所不同的。）

前奏：网申

网申其实没什么太多好说的，感觉通过礼来的网申并不是一件很难的事情，而且正如其他很多人所说的，一面的时候去霸王面也还是有机会的。

（似乎是周末的下午七点多接到一个声音甜美的电话，通知一面。当时就狠狠高兴了一把，下定决心要好好准备，一定要把握这次机会！）

第一乐章：非典型群面 3月29日 周一下午 @交大医学院

10min 读题->2min 个人表述->10min 小组讨论->5min 总结->队友补充（可能记得不是很真切，大家参看其他面经，呵呵）

我们组的题目是关于一个维生素产品的销售案例，在一个富庶的地区有 4 家大型超市和 1 家中型超市，作为初来乍到的人要接管整个区域，且销售额增长的目标是 18%，问你怎么办。（这部分也参看其他人的面经吧，我这人记性不好。。）

之所以说是非典型，是因为相较于其他的群面增加了一个自我阐述的环节，这样每个人都有机会独立地表达自己的观点，虽然没有最后一个总结的时间长，但至少也是一个 presentation 的机会，体现个人能力的，好好把握。其他的个人意见有：

- 1.自我介绍千万别忘记，但是要很简洁，不要废话了一大段结果没时间阐述自己的观点，得不偿失。
- 2.可以选择在中间偏后的时候发言，但如果一开始大家都僵持在那边无人主动发言，你也可以跳出来说话，当然这个前提是你已经准备充分了。（不过其实别人讲的时候你也不便于作太多的准备，因为 hr 规定别人说话的时候不能动笔，不过对于本来就善于在脑袋中形成思路的人来说也可以利用别人发言的时间再整理整理。）
- 3.讨论开始的时候可以先给大家分工，当然这样你就变成了一个 leader 的角色，leader 很难当，这是有口皆碑的，但是如果刚开始讨论的时候大家都不发言，那时候你挺身而出就很有必要了。
- 4.不做 leader 了你还能做什么呢？可以在分工之后把大家之前个人陈述的时候说的观点稍微总结一下。（我自己一面的时候就是这么干的，重新认识了一遍大家的名字，然后说出了大家已经达成共识的部分）
- 5.以上两条你都没有抢到的话，还能在细节的地方给大家有用的提醒，比如案例中大家都忽略掉的一句话一个词，然后阐述针对这点应该做什么。（我们组有人是这么做的，最后也顺利通过了一面，并且是在没有穿合适的面试服装的情况下。。）
- 6.大家开始偏题的时候你可以跳出来纠正，不过这样的机会可能很少，因为很多时候大家会讨论得很热乎，连你都没发现这个讨论内容其实并不是最重要的。（我当时就是到了最后一分钟才意识到其实之前讨论的那些内容都是非主要的，最重要的内容还没有深入讨论。。）
- 7.time controler，这个也是老生常谈，不多说了。
- 8.最后 presen 的机会要抓住，当然啦，即使没有抓住也没有太大的关系。（当初雀巢的一面我们组留下来的 2 个都不是最后总结的人，而是中间及时提出有建设性意见的人。那次面试我也蛮有成就感的，呵呵。）不过，既然要做总结就一定要逻辑思维很强，俗话说没有金刚钻就不要揽瓷器活，若是被别人指名道姓让你总结的话，你心里得掂量一下自己能做不，还有之前自己的表现是不是已经不错了，如果觉得自己并不能胜任，而之前的表现似乎也已经不错了，那就说一些圆润的话然后把这个任务交给一个你认为更合适的人。否则，真的得不偿失。（我认为我们雀巢面试的时候那个做总结的女生就是输在这里，其实之前讨论的时候她已经不错了，但是最后总结得真的是乏善可陈，所以最后 fail 了。）
- 9.千万不要一言不发，或者当你发现你们组中有一言不发的人的时候可以提议让他说说他的观点，对销售类的职位而言圆润地顾及到身边所有的人，还是很有意义的。

再来说说我自己的一些失误吧：

- 1.time controler 的角色没有做好，完全沉浸在讨论中却忘了看时间，很失败。最后还是面试官提醒只剩下一分钟了。看来我并不适合扮演这样的角色，本来自己的时间观念就不强，无奈刚开始的时候被别人逼上梁山，自己经验又不足，没有把这个责任让给别人。。还是那句话挑自己适合的角色扮演，没有金刚钻就别揽瓷器活。
- 2.还是忍不住抢了别人的话头，这个似乎也不好。
- 3.自我介绍挺失败的，有个面试官根本没有记住我的名字。讨论的时候听见他问另一个面试官我是谁。。当时我听着既喜又忧，喜的是我现在表现得不错，所以他问了我的名字，忧的是我之前的表现太差，所以他压根就没有注意到我。。

总而言之，言而总之，群面就是想方设法要让别人记住你，aggressive 并不是唯一的方法，并且有时候还适得其反，这个别人论述过，我就不多说了。任何一个闪光的细节让别人记住了，那就已经赢了一半了。整个团队的无间合作更是会为每一位队员加分不少，这个也可以参见其他面经，呵呵。

（隔天下午五点左右收到二面通知，居然是短信通知，面试当天上午打了个电话确认面试，估计是发生有人没收到短信这样的事了。我有个朋友就是因为没有收到短信而使得二面产生了些小小波折，最后败于二面，虽不能将全部原因归咎于此，但总是感觉略有不妥。不过申明：这不怨礼来，好像是外包的那家公司负责通知的，就是做网申的那个啥啥网站，我忘记了，真的。。。）

第二乐章：4v1 的挑战 3月31日 周三上午 @交大医学院

role play ->传统问答，整个过程大约 30min

我当初算是 role play 挺成功的吧（低调，低调），原本听取意见之后的改进环节都省了。两个销售主管都说表现得不错，不用重新来一遍了，我当时心里那个窃喜啊，嘻嘻。

总结成功的因素有：

1.找对了推销的对象。我被安排卖护手霜，然后自己挑一个人推销，我挑了一个看上去资质相对比较浅的 hr 姐姐，考虑到向女人推销化妆品总是比较方便的，而且她是 hr，平时肯定不玩 role play 的，刁难的方法也会比较少，比较容易过。

2.进行了推销前的调查。这个是跟别人的面经学的，别说还真管用，后面整个推销环节都能用到。就像那个 Hr 姐姐说她秋冬季节皮肤比较干，那当然这个时候就需要用护手霜嘛，然后说是用化妆品频率比较低，那显然就需要用长效保护的那种嘛，我就说我们的护手霜能防水，还有很长的作用时间，等等等等。

3.事先看了 FAB 和某本书关于角色扮演的建议。FAB 真是销售中的圣经啊，大家自己查资料去吧，我不多说了，也说不好。另外那个建议是：一慢二看三赞四坚五互动。具体自己 google 吧，呵呵，为了缩短整篇面经字数，我就不唠叨了。

整个环节中最失败的地方是，我居然说了“我对这个品牌不是最了解”云云，当场自己也傻眼了，不过后来补救说我只是某某调查公司的，是帮忙推广这个产品的。但这总归是硬伤一个，销售绝对不能说自己对产品不了解，这是犯忌的。

之后的问答环节就很简单了，基本上都是些常规题。正像很多人说的那样，如实回答就可以了，一定要够真，因为无论怎样包装，你的那些小计量别人是很容易看破的，没必要。再说了只有你用最真实的一面面对面试官，他们才能很好地权衡你能给的是不是正是他们所需要的，不然到时候即使拿到了 offer 也会发现自己并不适合这份工作，到时候再跳槽什么的，亏的还是自己。另外，礼来的那个 PIE 可以多多提及，应该也蛮加分的。不要怕表现的傻，毕竟应届生在他们那些已经工作了很多年的人眼中始终是稚嫩且不谙世事的，没必要故作成熟，给人老气横身的感觉。但是，也千万别表现得太可爱了，这就是一个度的拿捏了，这个参见其他面试辅导吧，我也说不清楚，毕竟自己也就是一小小应届生，能知道什么呢。

这次面试让我深刻意识到了面经的重要性，要是早知道要这样准备面试就好了，也不至于一路走来都那么失败。大家吸取我的失败教训吧~~~多看面经，多看辅导书，前车之鉴总是后车之师嘛。

（当天下午六点多就接到了电话通知三面的时间与地点，还是昨天通知二面的那个手机号码，只是这次没有再用短信，这修正的速度还是值得嘉奖的。顺便说一下礼来的效率也真是有口皆碑的。）

第三乐章：压力面试 4月1日 周四上午 @香港新世界

20min 左右的 1v1 面谈

刚开始还以为是自己特不招人喜欢所以面试官才自始至终没笑过的，后来才知道原来大家的遭遇都差不多，看来正是传说中的压力面~~~

因为正好是4月1日，所以刚进去的时候我还仙格格地跟面试官说“祝您愚人节快乐”，她什么反应都没有，我有瞬间石化的倾向。。。

接下去她让我自我介绍，我把准备过的内容 blablabla 地说了一通，还没说完就被她打断了，不过我还是把不完整的话完整说完了，于是造成了一个很有趣的她也说我也说的双重奏效果，事后想想这挺不应该的，不过也不知道她是怎么看的。

然后就是一问一答，中间有一个问题是问我前一份实习学到了什么。说实话，这个部分我从来都不知道要怎么回答。。对于过往的总结我似乎不太在行，我只在乎过程还有结果，至于要告诉别人我学会了什么还真不知道怎么说（以后要好好改改）。当时心想，其实实习能学到什么呀，尤其是大公司的实习更加是做些琐碎的事情，要学到的也就是 office 软件的应用了。。于是这个问题我回答得特别不好，中间说不下去了，我跟她说“不好意思，让我再想想”，她说“没关系，我理解了。”然后就没再讨论这个问题。现在想想其实那段实习还是学到很多东西的，很多很宏观的东西，但是可能涉及到一些商业秘密，我当初就因为跟她如实说了，唉，自己还是太嫩了。

还问到了别人是怎么评价我的。我 blablabla 一通之后，鬼使神差地说有人觉得我给身边的人蛮大压力的，然后她就接口说是不是很 aggressive，我心里一个声音叫着不是这样的，但口里却说，可能是这样的吧。。当时真想抽自己的嘴。其实我想说的是我自己做事太卖力了，然后给周围的人形成了一种压力，唉，现在真是跳进黄河也洗不清了。礼来这样的公司肯定是不喜欢 aggressive 的人的，据说伊家喜欢低调，我心想这下完了。不过后来小小补救了一下，说到自己过往的失败经历的时候提到自己群面的时候往往插不上话，发现比自己更 aggressive 的人太多了。希望她有注意到这是在说我其实并不算是 aggressive，事后后悔当初那么好的机会为啥不直接点明其实我并不 aggressive。

还问到我最喜欢管理的工作还是更喜欢做执行的工作。我居然说了管理。。然后说了为了策划某个活动的整体宣传工作，自己一直工作到凌晨几点（我当时真的说了“凌晨几点”，我想抽自己。。）不知道这是福是祸，寻思着人家招医药代表可能是需要更喜欢做执行工作的人，自己当初的回答似乎欠妥。应该回答说做干事的时候能够接受安排把执行的工作做好，而做了部长也很喜欢做管理工作之类的，这样好像更好一些。

还有一些问题不太记得了，整体感觉正如其他同学所说的，她气场很强，坐在她对面的我太弱了。整个过程像是被她牵着鼻子走，我只能兵来将挡水来土掩，表现跟二面时候的淡定与沉着完全是不能比的。而且从头至尾她都比较严肃，没怎么笑过，于是导致我也一直板着脸，忘记了要微笑，末了才憋出了几个傻笑，算是缓和下气氛。最后让我问问题，我问了两个，一是关于 Answers that matter 的，刚刚外面填表的时候瞥到的，因为好奇才问，但是很失策的是在她说完之后我又自作多情地说了一个错误的理解，真是画蛇添足。另一个问题是，如果面试不通过能不能给一些建议。她说就像我刚刚提到的，要真实地表现，真实地回答面试官的问题，这样才能看出与所面试的这家公司的契合度如何，她还说你们的那些包装都是多余的，别人一看就看出来了。当时我的心拔凉拔凉的，是不是意味着她觉得我之前的表现很假？

然后就作别了，我收拾了下东西，然后跟她说再见，她埋头在写东西，也说了声再见。因为看网上的面经说面试官会发名片的，但是我没有受到这样的礼遇，于是心里咯噔了一下，是不是暗示我没戏了？更糟糕的是，因为刚刚填表的时候是坐在沙发上在茶几上填的，那个茶几太低了，于是弯下身子的时候衬衫从裤子里被拉了出来，当初没地方也没时间处理之，现在站起来了，背对着面试官，我手感了下，衬衫确实是露在了西装外沿的下面，完蛋了，这个细节会不会扣分？（这是我妈妈说的，虽然我不是最相信，但是总是有这个可能的，所以有点担心。）但愿这只是我的杞人忧天吧，不过各处细节都注意到了总是没坏处的。

出来之后我其实已经晕晕乎乎，不知所云了，不过还是故作镇静地跟等在我后面面试的师姐打了声招呼，很巧她也是我们学校生科的，不过是研究生。我告诉她压力挺大的，祝她好运，我先走了云云。

到了楼下见到的全是旅行团，看他们高高兴兴、吵吵闹闹的样子，我还真不是滋味，有了那种“快乐是别人的，而我只是个看客”的感觉。悻悻然地走进地铁站，安安分分地回家吧，身处淮海路，却完全没有逛街的心情。

（结果如何？且听下回分解，呵呵。）

终曲：无尽的等待与欣喜若狂 4月1日~4月2日 home（此段可以不看，呵呵）

因为三面的感觉不佳，所以心中特别忐忑。又看面经上都说当天或者隔天就能收到答复的，所有又增添了一份焦虑。一直等啊等，等到六点，七点，八点，一直都没有回音。上应届生 bbs 探探情况，也不见有人提到拿到 Offer，本想发帖询问的，才发现一直以来自己的帐号都没有激活过。。。汗呐，激活之后 3 个小时内还不能发帖，于是只好再等，等着别人发帖提到 offer 的事情。于是每隔一段时间都会下意识地刷新一下礼来版，终于在九点多的时候看到同样在焦虑等待中的战友发帖询问此事了（后来才知道，发帖的原来就是那天在我后面面试的师姐。）欣喜之，没想到回帖的权限也是要等 3 个小时以后再开的。。。郁闷，不能跟贴。看到回帖内容，大家似乎都是在等待，于是稍稍放下了一点心。

今天，也就是 4 月 2 日，终于是能发帖了，开始跟大家边聊边等。这心都提到嗓子眼了，当时针渐渐指向 6 这个数字的时候，我更是紧张到了极点，心想，再晚些时候可就到下班时间了，今天若是没有通知的话可就要再等三天了。无奈，六点半了，还是没有通知，问了下其他人也都是在等待的状态中。我快要抓狂了。

吃饭，看新闻，像往常一样。这个时候手机响了，极度敏感的神经狠狠地被拨动了一下，可是只是短信，稍稍有些失望，打开短信，欣喜若狂，原来是 hr 发来的，说是我手机打不通让我回电给她。马上 call 了那个号码，才发现原来手机停机了。。。真是瀑布汗，这些天一心准备礼来的面试，一心只想着我一定要进礼来，却忘记已经到月头了，手机该扣费了，不巧正好扣停机了。。。以前可从来没有发生过这样的事情啊。。。只好立马 taobao 买充值卡，然后电话过去说明原因，打开邮件见到 congratulations 的 letter，兴奋呐~~颇有久旱逢甘霖的欣喜之感，漫长而又失败的求职路到此终于是出现了转机，或许也是终点。

（4月2日晚上六点三刻左右，漫长得似乎没有尽头的等待终于换来了一份梦寐以求的 offer。）

番外篇：感谢礼来~~

这样的经济大环境下，已经很少有公司还会搞这样的补招了（除了常年都搞两轮招聘的 Big4...），而礼来在我们这类专业就业形势如此严峻的时候能向我们应届生抛出这样的橄榄枝，真是欣慰不已啊。

另外，宣讲会上送的小树苗我甚是喜欢，给点阳光就灿烂的样子还真像我，呵呵。一面的时候还送了便携餐具，很低碳呐~~对于没有通过一面的同学还有感谢性，尽显人性化的企业文化。

虽然有一些人现在似乎心存不满（论坛上有些帖子似乎略微偏激了点），不过总体来说，至少大家都应该认同的是，礼来公司努力做的是尽可能地让所有的人都满意，但人无完人，不可避免地总是会伤及一小部分人的利益，这个我们应该抱以理解，而不是一味地指责甚至是谩骂。虽然我现在这么说似乎颇有王婆卖瓜之嫌，也有些人会觉得我拿到 offer 了所以才这么若无其事地说风凉话，对于那些因为种种原因而出言中伤礼来的人们其实我也是挺理解的，毕竟这关乎一个人的前途与命运，心里肯定是愤愤不平的，并且心里的不满也总是要找到一个宣泄口的，这是很正常的事情，但是适可而止地说两句就结束吧。（记得论坛上有个去年成功了还分享了面经的同学去年没有入职，今年又据掉了礼来的面试通知，具体事由大家看原帖吧。Ta 把事情的原由说清楚了，之后也没有太多的埋怨之词，蛮大度的。说实话我是很为 Ta 感到不值的，但愿 Ta 还有其他更好的出路，bless）

就我个人而言，还是很欣赏礼来的，单凭最后发 offer 通知的那段小插曲就已经很让我感动了。

对礼来心存感恩，因为伊家是第一个给我正式 offer 的大公司，终于把自己给卖出去了，开心呐~~~心满意足了

最后 bless all~~~~祝愿大家都能从一个学生成功地过度到社会人。

也 bless myself~~~~但愿自己能经受住药代的考验，顺顺利利地成为一个合格而又具有竞争力的礼来人。

ps，我并不是一个面试经验很多的人，所以以上所说也并不具有权威性，权当是我一个人的唠叨吧，也为自己留下一些痕迹。

写完之后发现自己废话很多，见谅见谅。

4.4 说说我知道的礼来

今年的三月底拿到了礼来的实习 offer，肿瘤组的，我在前面也发过贴了，在礼来呆了 3 个月，最终离开了，很多原因，主观的，客观的，最主要是自己的原因吧。

3 个月，说来也不是很长，但是却深深地喜欢上礼来，深深地喜欢上了肿瘤组，可以最后还是离开了，不过离开后，还是一直和以前的老板同事有联系的。

说说我的老板吧，很好很好的一个人，其实去什么公司比不上跟着一个好的老板，并且礼来的肿瘤在业界也是做得很好的。

老板是一个很有活力的人，刚刚从销售部升上来的，对我们这些新进来的“大学生”也很照顾，每个礼拜都会帮我们做培训，每次培训都会亲自去买很多好吃的给我们，可以说老板对身边的人都很好。还记得好几次的 role play（角色扮演）老板和几个老代表演医生我们模拟去拜访，role 了 3、4 个小时，问题不断，不过老板还是很耐心的告诉我们那里做得不好，应该怎样怎样做。在离开以后，老板也一直惦记着要请我吃饭，就上个星期，把他狠狠的宰了一顿，哈哈。

除了老板，身边的同事都是很好很耐心的人，对我们这些刚刚进去的人都很照顾，我们有什么问题，他们都很乐意的回答，也会把他们知道的技巧毫无保留的告诉我们。在这点上，我是非常欣赏礼来的，我的室友是在另外的医药企业做得，她说自己跑医院的时候无论是老板和同事都不会告诉她应该怎样入门，那段时间她非常的难过，不过最后还是顶下来了。总的来说，肿瘤组真的是非常的好。

那么在说说医药代表的工作吧，其实我自己跑也就一个月吧，说不上什么经验，大家就参考参考吧~~

每天的工作么，当然是去拜访医生拉，但是每个星期你要定好我每天去拜访那个科室的那个医生，要去了解每个医生的上班时间，门诊时间。其实做销售压力是很大的，我实习的时候还没有指标，但是每天都在想我应该怎样去和医生交流，对于那些不想见我的医生，我要用到什么资源，例如请他开会阿，给他送点礼品阿什么的。虽然说上班比较自由，但是其实也不是很自由，每天么，最晚 10 点就要到医院去“扫楼了”，呵呵，但是精神压力比较大，每天都要想我明天去找那个医生，我要谈些什么，我应该怎样开场，怎样说他才不把你赶出来，我还好，最多就受点白眼，和我一样新进去的一个小姑娘就曾经被直接赶出来了~~

礼来好的一点是，老板和其他的同事会给你很大的支持，老板每个星期会陪我们去拜访，主要就是看我们怎样拜访的，然后会给我们反馈意见，告诉我们那里做的不好，应该怎样做。其他的同事也是很好的，只要我们有什么问题，一个电话打过去，他们都会很耐心的回答。可以说在肿瘤是一种很友好的氛围。

做代表么，我觉得就要看你的心理承受能力了，很多时候医生的态度不是很好，特别对我们这种新进去的人，医生自己也很忙的，除了门诊，查房，大一点的医院，一天最少要接见几十个代表。所以刚开始的时候是最难的，熬过来就好了~~

我现在的室友也是代表，负责浦东的小医院，有时候早上 7 点就要出门了，就为了给院长送送报纸，星期六星期天有时候也要去拜访医生，还有有时候晚上去夜访，但是她做得很开心，这个就要看你自己的追求了，她从大三开始就铁了心做代表的，最主要是有冲劲把~~~

关于代表的黑幕什么的，一些老代表和我说过，哪里没有黑幕呢？，只不过大家比较关注医药罢了~~怎么说呢，在外企做代表还是比较正规的~~~

说说待遇吧，礼来的待遇是出名的好，不然怎么叫养老院呢，呵呵，各种福利我觉得要比其他公司的好。在这里我不得不提诺华了=。=我一同学在诺华，据说降薪了，降了 1/4，原因据说是招的人太多了，要通过这个把人逼走，我很 orz 的，还有一点，诺华是不帮忙办居住证的~~~还有还有，我觉得诺华的实习计划很剥削人的，我同学进去一个礼拜就要自己跑医院，做的工作和正式员工一样，要背指标的，但是钱确是拿实习的，还拖到 7 月都不签三方的（我同学是 1 月进去的），奖金有没有我不清楚-， -

最后说说面试吧~~

我那时面了 4 轮，第一轮是群面，8-9 个人一各大组，然后再分成两个小组，都是案例讨论，但是医药的案例讨论，我觉得和其他行业的不一样，比较讲究有条理吧~~碰到过很多人在小组讨论中，滔滔不绝的讲什么 4P 理论，反正我是不懂，我觉得也没有必要，把自己的思路理清楚，讲的时候有条理就好了，记得面试的时候碰到一个思路很混乱，都不知道自己要讲什么的人，我就看到 hr 在摇头了。怎么说呢，我觉得可以不懂什么 4P 阿，什么其他的理论，只要把自己要讲的表达好就好了。还有很多人都会强着说话，比较强势，那种人往往是过不了的，人家收你进去是当下属的，不是招一个顾问来告诉老板应该怎样做的。但是也不可以一句话也不说，礼来的面试好处是每个人都有 2min，每个人都有发言的时间，不然的话碰到那种很强势的人在那边滔滔不绝，就会很郁闷的了~~在这 2min 里，把自己要讲的讲清楚，讨论的时候，适当的发表一下意见，做不做总结的人并不重要~~

二面是 hr 和一个经理面的，会模拟要你卖笔的，我第一次就卖得不成功，后来 hr 会给一点建议，然后再卖一次，我觉得卖笔最重要的 point 是你要了解顾客的要求，也就是说你要先问顾客你喜欢怎样的笔，要什么期望什么的，我第一次就做得不好，第二次 hr 提醒了就改过来了~~

三面是面三个地区经理，三个人把我简历的角角落落都挖出来了，所以要熟悉自己的简历，包括自我评价~~他们会很问得很细的。不过后来了解到其实以前的销售经历他们看的不是很重，最要是看面试的表现，什么表现呢，就是看你面试的时候紧不紧张，老板说他面过一个各方面都很不错的人，但是面试的时候一点笑容都没有，还紧张到冒冷汗，老板说无论怎样都接受不了，就没有要了。我们当时几个招进去的，老板说都是整个面试阶段面带笑容的，所以微笑很重要~~

最后一面是面大区，大区是个很强势的女人，她面试不会很简历上的内容，她当时问了我很多其他的，例如我和辅导员的关系啊，毕业的课题阿什么的，其实也是聊天，但是她的气场很大，哈哈

很罗嗦的写了这么多，也写得很凌乱，大家就凑合着看吧~~~

至于我为什么离开，我就不讲啦~~~总的来说，礼来真的是一家很好的公司，肿瘤组真的非常好了~~

如果你真的有志于做代表的话，礼来应该是一个很好的选择了~~

最后也希望 10 年求职的 xdjm 们早日拿到心仪的 offer 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>

