

2020 应届生 校园招聘

求职 大礼包

默沙东篇

应届生论坛默沙东版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-576-1.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 默沙东简介.....	4
1.1 默沙东概况.....	4
1.2 默沙东在中国的发展.....	4
1.3 默沙东主要产品.....	4
1.4 默沙东发展状况.....	5
1.5 默沙东的价值观.....	6
1.6 默沙东荣誉.....	6
1.7 默沙东历史.....	7
第二章 默沙东笔试资料.....	7
2.1 2012 默沙东天津笔经.....	7
2.2 默沙东英语笔试经验谈.....	7
第三章 默沙东面试资料.....	8
3.1 默沙东暑期实习生二面经历分享.....	8
3.2 Tap0 上海终面之旅.....	8
3.3 默沙东 TAP0 北京群面+二面面经+终面寻队友.....	9
3.4 北京 TAP0 管培生群面+二面面筋.....	10
3.5 默沙东 2018 秋招面经.....	12
3.6 默沙东笔筋面筋分享.....	13
3.7 客户代表群面+终面.....	14
3.8 面试经验(西安)-默沙东.....	14
3.9 默沙东面筋分享.....	14
3.10 销售专员面试经验.....	15
3.11 默沙东(中国)实习生面试销售暑假实习生.....	15
3.12 默沙东(中国)医药销售代表面试经验.....	15
3.13 默沙东(中国)市场专员面试表现很重要,经验更重要.....	16
3.14 默沙东(中国)非技术类实习生面试.....	16
3.15 面试整体感受:.....	16
3.16 默沙东 - 暑期实习生面试经历.....	17
3.17 默沙东 - 销售管理培训生三轮面试.....	17
3.18 地点:重庆 面试职位:医药代表共面试3轮.....	17
3.19 面试职位:销售培训生共面试2轮.....	18
3.20 2017 默沙东暑期销售实习 面经.....	18
3.21 2017 届校招 财务管培生 电面.....	19
3.22 上海心血管面试.....	19
3.23 默沙东初面过后.....	20
3.24 感恩的默沙东面试全过程.....	20
3.25 记录我失败的 MSD 二面.....	22
3.26 2013.11.12msd 南京一面.....	23
3.27 MSD 一面经历,发帖攒人品.....	23
3.28 默沙东一面(江西).....	23
3.29 默沙东一面~~广州~~.....	24
3.30 默沙东全程.....	25

3.31 广州 28 号二面归来.....26

3.32 默沙东神奇酱油面试经历有感（笔试+一面+替补二面）.....27

3.33 默沙东面试全过程.....29

3.34 默沙东实习生面试全过程，供学弟学妹参考.....30

3.35 默沙东面试全过程.....31

第四章 默沙东综合求职经验.....33

4.1 默沙东笔试+面试经验。.....33

4.2 数据库管理员(DBA)综合面试经验分享.....34

4.3 MSD 2017 年默沙东暑期面试经验（天津）.....34

4.4 2017 届默沙东全球临床数据管理专员从网申到面试.....36

4.5 MSD 销售 offer 回顾 上海.....36

4.6 SH 默沙东药代笔试+一面+二面（楼主已卒）.....38

4.7 港湾---默沙东.....39

4.8 写给小伙伴们.....41

4.9 北京 14 校招 默沙东 销售代表 笔试、一面、二面.....41

4.10 求职默沙东道路上的所感所得.....43

4.11 收到 MSD Offer 之后.....45

4.12 顺利拿到 offer,记录我的默沙东求职全程~.....46

4.13 默沙东 offer 全过程面经分享.....47

4.14 终于拿到默沙东 Offer 了，分享下面经(2012.12.6).....49

4.15 她不仅仅是个 offer~.....50

4.16 给北京的默沙东一点小小的建议.....50

附录：更多求职精华资料推荐.....52

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 默沙东简介

1.1 默沙东概况

默沙东官网：

<http://www.msdchina.com.cn/>



默沙东公司是世界著名的跨国制药企业，总部设于美国新泽本州（在美国名为默克公司）。默沙东以科研为本，致力于医学研究、开发和销售人用及兽用医药产品，其行销网络遍及美国、欧洲、中南美洲以及亚太共 18 个国家和地区，设有 31 家工厂，目前在全球生产及销售的默沙东产品已有 150 多种

1.2 默沙东在中国的发展

1992 年默沙东(中国)有限公司正式成立。1994 年，默沙东与杭州华东制药集团成立了合资企业——杭州默沙东制药有限公司。默沙东在中国市场主要销售 17 个产品，其中大部分产品已在杭州工厂分装或生产。产品覆盖领域广泛，在降血压、调节血脂、治疗前列腺增生、哮喘、骨关节炎、骨质疏松、男性脱发和艾滋病等多个治疗领域方面均居领先地位。还有一系列疫苗预防甲肝、麻疹风疹腮腺炎及肺炎球菌、流感嗜血杆菌引起的疾病。默沙东在中国目前已有员工 800 余名，在全国设有 10 个办事处。

1.3 默沙东主要产品

心血管系统药物

产品：舒降之®;

通用名：辛伐他汀片

产品：科素亚®;

通用名：氯沙坦钾片

产品：海捷亚®;

通用名：氯沙坦钾/氢氯噻嗪片

产品：泰能®;

通用名：注射用亚胺培南/西司他丁钠盐

产品：科赛斯

通用名：注射用醋酸卡泊芬净

骨质疏松症治疗

产品：福善美®;

通用名：阿仑膦酸钠片

泌尿类药物

产品：保列治®（PROSCAR®） 通用名：非那雄胺片

呼吸系统药物产品：

顺尔宁®通用名：孟鲁司特钠片

治疗男性脱发药物

产品：保法止®

通用名：非那雄胺片

治疗艾滋病药物

产品：施多宁®

通用名：依非韦伦片剂

产品：佳息患®

通用名：硫酸茚地那韦胶囊

疫苗类

产品：默尔康®

通用名：麻疹、腮腺炎、风疹三联减毒活疫苗

产品：普泽欣®

通用名：b型流感嗜血杆菌结合疫苗

产品：纽莫法®

通用名：2 3价肺炎球菌多糖疫苗

产品：维康特®

通用名：甲型肝炎纯化灭活疫苗

1.4 默沙东发展状况

默沙东研究实验室具有强大的创新药品研究能力。目前，正是默沙东研究历史上最具生产力的时期。在过去的6年中，已经产生了16种新产品，还有8个项目正处在二期临床研究阶段，几个重要的疫苗也正在临床进行临床试验，许多具有新治疗机制的化合物正在早期研制中。默沙东在创新方面之所以如此成功，主要取决于以下五个因素：

1. 精明的研发投资策略。这是默沙东创新成功的主要因素。默沙东研究开发方面投入了大量资金，2000年投入23亿美元，2001年达到了28亿美元。默沙东深信仅有投资还远远不够，还需运用综合策略使投入产生最佳科技成果。他们吸收全球最优秀的科学家，致力突破性产品的研究，并通过与40多个研究单位和大学的合作，建立外部联盟，把最好的技术和潜在的产品引入公司，稳固默沙东在尖端科技上的领先地位。

2. 寻求科学的最佳思想。2000年默沙东在美国聘用了近800名科学家，他们都是来自顶级的学院或科研机构，在其它国外实验室也同样如此。他们卓越的科学思维和科研能力，促进了创新药物的开发。默沙东想念不同文化理念和背景的北交流将使得科学团队更具创造力和生产力，因此默沙东积极招揽少数族裔科学家加入其科学和工程研究领域，同时鼓励科学家们在其研究领域树立带头人的国际声誉。

3. 缔造外部联盟

默沙东主动与世界各地大学、科研机构和公司联系，建立外部联盟，把最好的技术和潜在的产品引入公司，扩展知识和眼界。

4. 建立全球性实验室默沙东通过外部发展，将有潜力的化合物引入以全球为基础的内部实验系统。这个全

球实验室的核心是新泽西的 Rahway 和宾夕法尼亚的西点，研究人员定期地和默沙东其它国际科研中心的科研人员进行交流。每个中心都有其特有的科研优势，这种相互交流将继续成为独特药品开发的极重要因素。

5. 制定精确目标。当默沙东发现某个分子结构有希望成为具有商业价值的药物，并能够为病人带来真正益处，就会对其投入大量资源。万络就是通过这种途径成为一鸣惊人的最新药物，在短短 20 个月内，其全球销售额就达到 20 亿美元。

1.5 默沙东的价值观

承诺将药品及时带给需要的人们，是默沙东一贯的核心价值观。公司的创始人乔治·默克曾经说过：“仅仅发明了一种新药，并非已经大功告成。我们还要探索有效途径，使默沙东的最新科研成果能造福于全人类。”默沙东一直恪守着默克提出的这一目标。

在竞争日益激烈的今天，除了要以高质量创新产品为基础外，还需要具有创新性的营销系统。为此，默沙东建立了一个强大的全球营销机构，在推出新产品及提供上市后的支持两个方面都具有强大的实力。在营销理念上，默沙东将客户关系建立在崇高的道德准则和诚信的基础上，要求员工对默沙东的产品和参与竞争的市场都有深刻的了解，对默沙东价值观和准则有深切的认同，使员工每天的工作都有助于建立病人对默沙东产品和信息的信心。

独特

默沙东书籍——可靠的健康信息无论是医务工作者还是病人及消费者，都有获得全面可靠和可信的医学健康信息的需求。在这一领域，默沙东一直走在前列，以多国语言出版了多种权威医学书籍。其中，《默克诊疗手册》常被称为“医生的圣经”，已出版发行了一个多世纪，现有 17 种语言的版本，包括日文和中文版本。此外，默沙东还主编了《默克老年病手册》、《默克索引》等医务工作者专业参考书。

支持公益及慈善事业

默沙东（中国）有限公司自 1992 年成立以来，一直积极参与医药领域的公益性活动，并于 1999 年初，设立了“健康之家”，免费对广大公众开展了多个领域的健康教育活动。“健康之家”定期为会员寄上疾病知识通讯，使会员在第一时间获得最新的疾病通讯和保健建议。同时聘请著名教授举办各种免费教育活动，增加会员对疾病的了解。“健康之家”已为中老年朋友组织过前列腺增生、心血管和哮喘方面的讲座和活动，受到会员们的普遍欢迎和认可。为满足广大会员的要求，公司将进一步扩大病症教育领域，包括男性脱发、骨质疏松、关节炎及预防免疫等方面的活动。

默沙东视公益、慈善事业为人道主义的正义事业，并不遗余力地支持公益及慈善事业。公司为控制河盲症捐献药物，为防治艾滋病进行跨政府合作，为使儿童免受致使疾病的侵袭而捐赠疫苗，早在 1989 年，默沙东以一美元的价格，将基因工程乙肝疫苗的生产技术转让给了中国政府。目前，已有超 2.37 亿中国人因此获益……均充分体现了默沙东的核心价值观。默沙东在中国各级支持医学交流和医疗保障制度的改革，并多次资助及筹备一系列国际研讨会，例如感染性疾病的当代挑战研讨会、高血压、高脂血症研讨会、骨质疏松症研讨会、国际保健趋势新闻研讨会和国际医疗保险研讨会等。此外，默沙东也在推动继续教育和科学研究方面不遗余力：例如 1995 年在中国成立“泌尿外科培训中心”，创建“默沙东科研基金”，推出“默沙东国际临床药理学奖学金”活动等。

1.6 默沙东荣誉

默沙东排名《商业周刊》全球 50 强：在 2001 年度《商业周刊》“50 家业绩最佳”公司排名中（通常从标准

普尔 500 强中选出), 默沙东再度榜上有名。此次, 默沙东排名 30, 且是 5 家连续每年获此荣誉的公司之一。默沙东还在整个医药保健行为类别中排名第 4, 并在全球制药公司中位列第一。

美国财富杂志《Fortune》排名: 多次获得“美国十大最受推崇的公司”称号, 自 1983 年以来, 默沙东已 16 次榜上有名。

2001 年再度评为 100 家最佳公司 (Best place to work) 之一, 在制药公司中排名第一。

美国《工作母亲》杂志: 默沙东连续 15 年被评为 100 家最佳公司之一。

2009 年 3 月 9 日, 默沙东公司宣布以 411 亿美元收购先灵葆雅公司, 组成新的默沙东公司, 新公司参照 2008 年全球 500 强排名将跻身全球 500 强 218 位。

1.7 默沙东历史

1889 年, 乔治默克(Georg Merck)接管德国默克在美国纽约的分公司并创立 Merck & Co., 并在往后几年陆续生产化学品。一次世界大战后, 默沙东(美国默克)转而成为一独立的美资公司进而成为全球著名的制药公司。

1953 年美国默克与沙东公司(Sharp and Dohme)合并, 正式成立默沙东药厂(Merck Sharp & Dohme, MSD), 建立了一个具一体化的跨国药物生产及分发的实业。根据德国默克与默沙东(美国默克)协议, 默沙东公司只可在北美地区(美国、加拿大)使用“默克”之名, 在美国以外的地区必须使用默沙东的称呼。因此, 默沙东公司(Merck & Co.)以 Merck Sharp & Dohme 品牌行销世界各地。

如果你想了解更多默沙东的概况, 你可以访问默沙东官方网站: <http://www.msdchina.com.cn/>

第二章 默沙东笔试资料

2.1 2012 默沙东天津笔经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-975193-1-1.html>

10:00 到场。介绍考场纪律, 黑板上写有考试注意事项, 发放答题卡和试卷反馈表。三个监考老师。10:30 开始答题, 试卷的名字是“销售素质测试”。比较特别的是用黑色签字笔来涂答题卡, 需要带修正液进行修改。不是 2B 铅笔和橡皮。工作人员都很 Nice。既然是销售素质测试, 就比较像是性格测试了, 也就没什么是非多错之分了。给后来人一个参考, 可以笔试之前心里有点底。测试卷是 DDI 公司的。

2.2 默沙东英语笔试经验谈

提前十五分钟来到“默沙东中国北京办事处”, 座落在“东方广场”林立的高档写字楼里。以前写过一篇我去“英孚英语”体验的博文, 当时就曾想: 什么时候我也能在这种地方工作, 抬眼望窗外, 是东长安街的车水马龙。

现在我的确得到了这个机会，不过今天只是走了第一步--英语笔试，以后还有一面和二面。先不去想一面和二面，单是能不能通过这次英语笔试，现在我心中的比率是 50%对 50%。

今天针对的职位大大出乎我的意料，竟然不是“医药代表”而是一个叫做“临床数据管理员”的职位。考试只在三个人中进行，除我之外，还有两个女孩，两个硕士一个本科。现在学医的学生，如果不是硕士真不好意思跟人家说；在医院工作更是这样，你如果不读个博士跟没文化没什么两样。每人发了两张考卷，主要是专业英语，包括两段翻译和“缩写写全称”的题。老实说，“医学英语”在学校我并没有学过，我只是自己自学过一点，比起西医院校都用英语授课那水平真是差的远了。“缩写写全称”我做得一塌糊涂，好多名词真是不认识，惭愧；在翻译中我觉得表现还可以，文章是关于“支气管炎”的，但也有几个地方实在看不懂就蒙着翻过去的。超了一点时间之后，我交了卷子。心里也凉了半截。

指望着这个英语测试不会太严格，做得差不多都会给面试的机会。不好，现在我觉得获得一面的机会只有 40%了，神啊，救救我吧。

第三章 默沙东面试资料

3.1 默沙东暑期实习生二面经历分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 5 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2204471-1-1.html>

报名 tap0 暑期实习的时候以为除了销售之外还招其他岗位，听了宣讲会才知道只招销售方向，即医药代表，于是抱着不能白来一趟的心态参加了宣讲会后的面试，面试的时候一直被 HR challenge，体验不太好，觉得自己应该要凉，没想到收到了二面通知，了解了药代感觉算是个不错的职业，默沙东也是个很好的公司，就开始准备看看能否得到这个实习机会，我也本着 be myself 的态度参加了面试，感觉应该要凉了，写下经验造福后来人。

问的问题大概有：药代到底是干嘛的？你做药代的话最害怕什么情景发生？有没有清晰的职业规划？为什么想做药代？你的同学一般找什么工作？觉得自己的优缺点有哪些？最后还有模拟销售，推销一个东西给面试官~

讲真本人感觉性格其实不太适合做药代，于是被问到为什么做药代的时候实话实说，告诉面试官阴差阳错，想看看能否有新的职业道路，也照实说了我做销售的意愿并非非常强烈，面试官有点不满意，应该没戏了哈哈哈哈哈，

不过 lz 也不想伪装自己去做违背性格的工作，但如果你非常想做药代的话，lz 有几个 tips:

- 1 表现出自己不屈不挠的精神，因为药代会面对很多拒绝，面试官挺看重这点的
- 2 强烈做销售做药代的意愿，这个可能要发自本心吧 23333 因为感觉面试官看人挺准的
- 3 更了解药代的工作
- 4 好好练习模拟面试，lz 这个也做得不太好，只顾着自己说没有考虑到对方的需求

3.2 Tap0 上海终面之旅

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2186557-1-1.html>

为啥说是终面之旅呢，主要是因为从得知要去上海终面开始，到最终面试结束回程，整个过程 MSD 金主爸爸为我们这些外地学生提供了不能再细致体贴的服务，时间调整与确认+包往返机票+接送机+五星级酒店+面试摆渡

车，虽然只是去面个试，但可以说是受到了全方位的关怀~感恩比心心~

言归正传，此次 Tap0 项目是一个能在未来 3.5 年内较快成长晋升的项目，但不等于秋招，因为 MSD 是通过实习转正留用的。所以说不论是不是 Tap0，都需要经过实习期考核转正的路线。（因为之前不是这个行业的不太懂药企员工的工作状态，通过 HR 的介绍知道都是需要至少 3、4 年的销售之后才会走向管理岗，而 Tap0 项目可以说是一个助推器）。

进终面的大约有 140 人左右，在两天以群面形式作为终面考核，这也是楼主第一次遇到终面是群面的情况。Anyway，一组 10 人，面试官 22 人（吓 skr 人）.....围成一个缺了一边的口字型....还记得小学开联欢会桌椅的布局不....对就是那样了....楼主刚开始以为进错了一个正在开会的会议室，特别想说打扰了打扰了...由于第一次遇到



这种面试阵仗，楼主表现的过度紧张，导致现在心里想起来都是凉凉在单曲循环 ...现在想来 HR 们应该是各大区聚集过来的，所以总数有点多。

面试考查形式：个人自我介绍 1.5min+辩论+Q&A，自我介绍包含对一个具体问题的看法（提前十分钟公布），辩题要进去再公布。我们的辩题是从我不是药神里引申出来的问题：医药公司研发新药是要盈利还是救人，其他小伙伴还遇到子女教育要不要骂之类的，总之就是邻近的组别辩题都不会重的。Q&A 环节会问比较常规的问题比如评价表现、想从事的工作之类的；也有非常规的比如啥 2.5 次元，知不知道某个动漫人物，你们是不是 95 后之类的（心中狂飙黑人问号）...

暂时想到的就酱，楼主知道表现的比较菜所以不敢太奢求啥啦~主要想回馈论坛作经验分享，想告诉不是药圈



不了解 MSD 的小伙伴这家金主爸爸还是非常值得投滴~

3.3 默沙东 TAP0 北京群面+二面面经+终面寻队友

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2179573-1-1.html>

来记录一下从群面到二面的过程吧，毕竟这是我第一次笔试没有狗带，第一次在群面中活下来，第一次经历压力面试，给接下来的终面攒攒人品啦。

2018.10.29 初面 群面

群面一开始先是大家自我介绍，然后面试官介绍了一下 TAP0 这个计划，职业发展的路径以及薪资待遇。

群面 8 个人分成两组，是一个案例讨论。内容是公司想要选择一家医院重点推广药品，我们两组人要先在各自负责的大区（南、北两个大区）中挑出一家医院，然后两组进行辩论说服公司支持自己组的决定。给的材料包括医院信息、药品信息和销售数据，信息有点多。我们那场氛围挺轻松愉快的，小组内部很快就达成了一致，最后双方的辩论也是在比较友好的状态下进行的。讨论结束后面试官会针对每个人问一些问题，基本上是和 case 相关的。

感觉考察的重点是：有效信息的提取，团队合作能力，表达能力

2018.11.06 二面 大区 HR 面试

看了很多面经，押了个现场卖药题，想着说这也没法准备啊兵来将挡呗，然后就啥都没准备地去面试了。大区面试是 3 个 HR 面一个人，整场下来只有一个 HR 一直在问问题。一开始就是简单寒暄，气氛还挺愉快，问了我什么学校的学什么的，想在哪里发展，然后问了为什么选择默沙东，为什么想做药代之类的常见问题。期间我提到我打完了 HPV 疫苗，HR 说默沙东能给女性职工提供 HPV 疫苗，我表示哎呀打早了。接下来是针对我简历上的一个实习提了很多问题，挺刁钻的，画风就变了，问了我在这个实习里学到了什么，现在再让我做这个工作并且给我加大任务量我会怎么办，我意识到遇到压力面试了但是实在想不出什么好办法就说了些空话，感觉她挺不满意的。面到后来我整个人都有点懵了，只记得 HR 问我还有没有什么想问的，我问了一句“您觉得我身上最不适合做销售的点是什么”，她反问我“你自己觉得呢？”然后又回到了在实习里学到了什么的这个问题怼了我一顿。整个面试持续了 30 分钟左右，出来的时候觉得自己答得太糟糕了，没什么逻辑，八成要凉。结果 12 号的时候接到电话通知我过啦!!!

我自己揣摩的经验：

- 1.给面试官一种你很坚定地想做药代的感觉，要对自己的未来有个相对清晰的规划。
 - 2.压力面试不要慌。我被问到无语凝噎的时候就很诚恳地说我确实没想过这个问题，回去之后我一定会好好想一想，然后避重就轻地稍微回答一点点我现在能想到的东西。
 - 3.自信很重要。要对自己有信心，不用太拘谨，就当去聊聊天见见世面了。
 - 4.记得微笑，微笑，微笑。我本着伸手不打笑脸人的原则在面试气氛最紧张的时候还是一直笑笑笑，被问得快哭了也还是笑笑笑，临走前也是笑着和她们说了句辛苦了，也许能给面试官留下一个稍微好一点的印象吧。
 - 5.注意语速。我自己一紧张语速就变快，然后脑子就跟不上，然后就磕磕巴巴，所以这次面试我都慢慢说话，尽量拖时间组织一下语言。
 - 6.注意互动。虽然只有一个 HR 提问，我每次回答都会边说话边看看另外两个 HR，照顾在场其他人的感受也许也是一个加分项吧。
 - 7.要勤于思考，善于总结。这是 HR 怼了我好多次的点，她一直逼着我总结在实习过程中学到的东西，一直让我给出一个面对更难完成的任务该怎么解决的方案。给方案这个问题有点太刁钻，但是总结经验确实是我该做的，所以面试结束的时候我觉得如果被刷了那就是我自己活该。
- All in all，压力面试虽然是个噩梦，现在仔细想来也是一种成长吧，得知通过的时候我整个人都有点膨胀 hhhhhh。

2018.12.03 终面

一面的时候是一个活泼的应聘者，二面的时候是个傻白甜（也可能只有傻），终面就.....随缘吧，祝自己好运 hhhhh
btw,想寻队友一起去吃汤包 hhhhhh

3.4 北京 TAP0 管培生群面+二面面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2174106-1-1.html>

上周三接到上海打来的电话，要楼主本周一参加默沙东的面试，HR 态度非常好也很专业，所以对 MSD 的第一印象很好。之后有收到短信，去之前还有电话再确认，MSD 不愧是知名外企，候选人体验非常好。

当天去的是在东单的办公室，当时进去要身份证或者学生证，但是我真的蠢。。啥都没带，就让室友拍了一张照片给我当证明，最后进去了，刚好没迟到。提醒之后的小伙伴去的话一定要携带身份证或其他可以证明身份的证件。

群面一组 8 个人，进去之后分两排对面落座。然后简单自我介绍。小伙伴们在这个环节一定要突出自己和岗位的匹配点，一方面表明自己又仔细看过 JD，另一方面表明自己真的有能力去胜任这个岗位。

面试的题目是两组都是医药代表，要分别在自己的辖区三甲医院内选择一家医院进行药物推广，并说服董事会选自己的医院而不选对方的医院。提供的材料非常多，大概有五六页 A4 纸正反面，信息量非常大，十分钟阅读，二十分钟讨论。然后进行十五分钟辩论。有一位 HR 和一位销售总经理会在旁边观察你们的表现。

我们组整个合作的过程是非常愉快的，大家都很团结，然后自认为完成的也还可以，对方组也非常优秀，感觉就是旗鼓相当。讨论完之后 HR 问了几个问题，大概就是你更喜欢什么方向啊，你觉得这个题目难不难啊，有没有多余的信息啊，还可以从哪些别的方面去考虑等等。总体而言还算比较顺利。但不知道为什么，其实有时候觉得从成功的面试中总结的经验反而会比较少，所以就简单说两条，供大家参考吧。

1. 冷静，冷静，再冷静。我自认为是一个比较冷静的人，但是一下子看到五六页写满字的纸还是有点慌乱的，这时候一定要告诉自己冷静下来慢慢看信息，多看一点是一点。

2. 认真审题。MSD 很 tricky 的一点在于，他提供的六家企业的信息，在不同维度呈现的时候顺序是不同的，比如呈现数据的顺序是有 2017-2016-2015，最左面呈现的是最近年份的数据（但是我们的习惯一般是完全相反的），还有给市场规模信息的顺序和基本概况的顺序是完全不一样的，所以一定要看仔细。

3. 记住你的人物设定。屋子里的 8 个人是一个 team。尽管你们是竞争关系，但是从根本上讲，你们还是同一个公司的同事，所以尽量不要让对方太难堪或是说话太过分。让对方看起来输的一败涂地并不是最好的方法。最好的呈现方式是我在我可选择的范围内已经做出了最好的选择，我有我自己独特的优势，而不是去一味攻击对方的弱势。

嗯，就这些啦。其实面试到最后我才意识到 tap0 其实最后是去做销售，管培的意义就在于晋升路线比普通销售快一点吧，3.5 年做到销售经理（作为参考一般是 4-10 年）。然后如果做的好的话也可以转岗，转到政府事务，市场，战略规划等等，但 HR 说无论上述哪些岗位都是要在销售（一线）呆过的，因为这样才能更好地了解用户需求。

关于之后的面试流程：这周末会出结果，之后会进行一对一 HR 面试，如果再面过的话，去上海总部再面一轮，机票和酒店都是 MSD 出啦。

另外替 MSD 宣传一下，说是内部员工 HPV 九价可以直接预约免费接种，嗯。。看这个福利还是挺好的。。。。

祝大家秋招都有自己心仪的 offer~~~

默沙东二面

7 号去默沙东面了 HR 面，也是区域的终面，扫了一眼 list 一共 15 个人左右。整个过程半小时左右，内容就是 HR

不断跟你讲，你不是这个专业的，你有没有热情和决心来做这个事情，过程中不断 challenge 你，整个过程体验不是很好，但是有了解到企业的相关信息，就先说缺点再说优点吧。

面试体验不好的原因主要是觉得 HR 不够专业，给人总体的感觉是她之前才是做销售的...

1. 主导话题。整个过程三分之二的时间都是 HR 在说话，我说话的时间特别短而且分散，根本不足以表达出我对某个问题的看法。如果你不想让我说话不想来了解我，那为什么要安排我来面试呢？

2. 随意打断。常常说了一句话还没有把问题说明白她就接过话题去说她认为你想说的话，说了一大堆后，你还要去告诉她你想问的不是这个问题。做招聘的人连基本倾听能力都没有的话，我不觉得可以找到很好的人。

3. 判断武断。HR 问我有没有投其他公司我说投了啥啥啥，并排了一下顺序，然后她问我为什么不优先选择 HR 岗位。我说中国大环境下 HR 工作并没有得到应有的重视(说的非常谨慎了)，有的时候自身价值得不到体现，所以想换个方向试一试。然后 HR 就说我眼界狭隘，还没见过世面，推荐我去猎头公司工作一段时间开阔一下眼界。我??? 之前在美资五百强总部，知名互联网公司总部，top 市场咨询人力咨询总公司都实习过，没见过世面这句话说的有点过了吧？我甚至怀疑她之前根本没看过简历...而且去猎头工作长见识这个建议我真的是挺佩服的...之前也考虑过是不是压力面试的缘故，但是压力面试是针对问题不断追问看你回答问题的逻辑，而不是上来就说我觉得你的眼界太狭隘，而且你的建议并没有体现你的见解有多深远啊...

默沙东的优点：

1. 体系完善。至少从面试安排这个角度来看是这样的，前期安排面试，调整面试都非常灵活且人性化。

2. 注重研发。公司是靠实力说话，从来不过度推销，是一家很低调的公司。

3. 有很好的价值观。公司强调靠科研价值而不是投机，他们一般开学术会都不会选择旅游城市，而且公司有很高的红线，禁止给医生任何形式的好处，所以 HR 说这也是默沙东的销售比较难做的原因之一。

二面的感觉不是很好，到现在一周了也还没有结果，估计是凉了，不过体验一下也挺好的。

希望大家秋招都能早日拿到自己的 offer 啦！

3.5 默沙东 2018 秋招面经。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156421-1-1.html>

分享面经攒攒人品，一共两面，第一面是小组讨论，一共 6 个人分两组，分别代表两个部门的销售代表，每个部门负责一个区 4 个医院，现有 AB 两种药品，最后选择一家合适的医院去合作。有一份材料，内容很多，会有 AB 两种药品的营销重点，特点，不良反应和竞品情况，还有近两年的销售情况，是折线图（医学生表示看不太懂，建议提前去网上搜搜类似的报表）。以及每个小组负责医院的等级，特色，地域，医生人数，和公司合作情况，以及门诊情况。

先自我介绍，15 分钟读题，10 分钟小组讨论，5 分钟汇报（可单人可小组轮流），10 分钟双方辩论，2 分钟汇报前前后后大概面了一个小时，中午没吃饭我都晕了幸运的进入二面，经验不多不好说是哪点做的还可以。总之，自我介绍部门要自信，充分说明自己已经想清楚要做医药销售了。之后分析问题时要有自己的观点，同时照顾队

友。注意要以客户需求为第一。

二面是一对一，面试官会对感兴趣的问题问的很细，所以简历每一个细节都要想好该怎么说。问了我认为我的经历哪些和销售最有关系，问了你认为这些经历中最成功的三件事，还问了职业规划。

总体来说面试官都很 nice，大家首先明白职位需要什么，然后也要先判断自己到底适不适合，意愿也很重要。然后展现最优秀的自己就可以了，最后应该是成功了，昨天沟通了下实习时间，还没收到 offer。

面试官的问题：

问了我认为我的经历哪些和销售最有关系。

实习做运营时，以及管理社团时，其实销售的本质就是沟通，就是发现需要，满足需要，也是个人魅力的展现，人生处处都是销售。

3.6 默沙东笔筋面筋分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156420-1-1.html>

临床数据分析的面试经验

很幸运的进入了二面，现在在等消息。

面试地点：默沙东（中国）-上海

面试流程总共 4 步，首先网投加校园宣讲会投递简历，简历通过初筛后会通过邮件和电话通知去参加笔试，笔试安排在默沙东大厦中进行（装潢很豪华给人感觉很舒服）。

参加笔试的人大概有 6,70 人，大部分是北京的也有外地赶来的，笔试内容有四部分，首先是基本资料的填写，然后是 CRF 找错，三段英文的翻译还有 10 个医学词汇的缩写让写出中文和英文全写（共一小时）。个人觉得翻译（我做的是丙肝相关的文段，感觉难度并不算高但是要有一定的医学词汇积累）还有 CRF 挑错比较重要因为最后的缩写基本都不会。

在笔试之前会有类似宣讲会似得简单的宣讲，如果有幸通过笔试，这段宣讲尤其要注意听，后面面试的时候一定会用得到，比如这个岗位的职责还有需要的品质和能力等等，同时也会有部分笔试内容，总之认真听就是了。

周五参加的笔试，周一就收到了面试的通知，周二就面试，行程还是很紧的。面试上来先是无领导小组面试，先是一分钟的英文自我介绍，我还没说完就被打断了，然后是小组讨论发言，题目很开放但不是专业领域的，我们的是公司的项目培训师是让项目经理兼职还是项目员工直接提拔，我们小组意见非常一致，每个人都阐述了自己的观点和分析，最后选一个人来进行英文的总结陈述。

中午在结果出来前 MSD 还很贴心的安排了所有人就餐。就餐后休息一会就出了结果，本来以为自己没戏了，结果令人震惊的是我们小组 5 个人一个没刷，果然队友给力。下午的面试时两个经理同时面试一个人，先是英文自我介绍，这次不限时间，然后英文提问 2,3 个问题，之后就是中文交谈对你深入了解。

问题基本上都是围绕简历的内容展开提问，问的挺细的，需要细心准备。这轮面试完了就等消息了，说是 1 到两周给消息，现在还在等。

3.7 客户代表群面+终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156422-1-1.html>

群面：八个人一起，分成两组，面试内容不复杂，就是把一天的行程排序，然后得出排序的原因，主要是面试官看起来比较凶，所以很紧张。组内有一个计时的没怎么说话，一个迟到的妹子进入状况比较慢，我和另一个人就把顺序和原因啥的都弄好了，然后总结发言，没有意识到不能抢着做 leader 的事差点被刷，不过最后结束前面面试官决定再给我们一次机会，给各组一个没表现好的同学重新介绍的机会，我又被点到了。还好最后介绍得挺好，进入后面的面试。

终面：那天公司挺忙的，人超多哈哈。终面是大区经理和之前面群面的哥哥一起面，除了问简历还会问对药品的了解，以及如何去 sale，前期准备得不好，问药品相关知识的时候答不上来，大区经理说我还没准备好，于是还是被刷掉了。

3.8 面试经验(西安) - 默沙东

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156425-1-1.html>

默沙东来校招，第二天下午在学校进行了一面和二面，主要是一面，6 个人一起，分别根据抽到的号做自我介绍，接着根据抽到的题目做一到三分钟的演讲。再分 2 组，一组三个人，进行一场辩论。

面试官问的面试题：

如果在医院遇到一个医生想要提成怎么办？

对未来的职业有什么规划没有？

如何看待工作和生活的平衡？

3.9 默沙东面筋分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156423-1-1.html>

销售代表

老板好，平台好。薪资对应届生来说不错了。

面试地点：默沙东（中国）-成都

通过简历然后地区经理面试，然后大区经理面试。必问问题：为什么这个岗位、为什么这个公司，然后针对简历问问题。我是面试销售，但没有出推荐一支笔这种题，与之相关的是某个特定场景如何实现销量翻倍。如果你有兴趣爱好，比如阅读，经理会问你最近读的内容你简单分享下。面试一定要自己准备自己的简历，不管对方是否有。

3.10 销售专员面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156419-1-1.html>

实习生面试，还是两个人一起来面。

面试地点：默沙东（中国）-南京

网上找到的消息，约好的时间过去的，然后销售主管和地区经理一起面我，问了我个人为什么想做药代，承受得了多大的压力，如何去拜访客户，最后给我模拟拜访医生客户的场景，问了好多假设问题...，直到最后我实在回答不上来了。结束后让我回去等消息（应该就是拜拜了）。

3.11 默沙东（中国）实习生面试销售暑假实习生。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106468-1-1.html>

销售暑假实习生，面试的姐姐还可以，三个或两个人一组，面试半个小时左右，不知道是不是我们那一组太差了，三个人也就面了半个小时。一开始会问一些基础的问题，例如之前最成功的经济，自我介绍。之前面过的公司等。然后有模拟销售。感觉前面的问题回答太 low 了。没有突出自己的特色和优点。之前看腾讯还是哪的面试经验时说自我介绍不是经验比拼，毛线，自我介绍时不说，其他时候就和更不可能说了。我就啥都没说，hr 更不可能看简历了。

3.12 默沙东（中国）医药销售代表面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106466-1-1.html>

面试默沙东通过，但是最后没有去。

一面 HR 先面，面完地区经理面，然后到大区面试，面完大区跟总监电话面试，最后在 HR 谈薪资 hr 面试的时候也常规的问一些问题，比如性格了，家庭背景了，举一个成功的销售案例，地区经理面试的时候开始也聊一些你性格，家庭什么的，优缺点，成功的销售案例还有遇到最困难的事情，以及如何解决。大区经理也差不多一样的问题，到总监面试的时候，基本上跟销售没有多大关系，聊一些无关的话题，还聊到专业，学习什么的。最后也非常顺利的通过，可以说是我面试最多的流程了，历时 1 个多月，地区经理和大区经理在外地，专门跑过来给我面试，最后没去，感觉挺对不起的。

面试官的问题：

问最成功的销售案例。

答就是把自己临床工作中，比较经典，比较成功而且对自己的销售完成，占比比较重的一个客户的工作分享出来就好了。

3.13 默沙东（中国）市场专员面试表现很重要，经验更重要。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106465-1-1.html>

面试的人一共有十几位，招聘名额只有一个。自我介绍之后就开始无领导小组讨论了，面试官在旁边很认真地在旁边查看记录，从我的角度来看这一轮确实很能看出每个人的能力，表达能力也好、思维逻辑也好、领导能力也好，总之第一轮之后留下来的人跟我想的也差不多，除了一个女孩子被刷下来之后主动又去找面试官谈了下，争取到了二面的资格。

二面是一对一单独谈话，面试官还是很能抓住重点的，我的问题其实也是并不是很想做这个工作，跟面试官谈的时候也没有表现出很大的兴趣和决心，第二轮之后就没了，进了两个男生，一个是在外市比较有经验的，一个是刚从竞品辞职的，一开始大家也觉得是他俩没跑了，很服气。

3.14 默沙东（中国）非技术类实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106463-1-1.html>

地点：广药大学城校区面试形式：单面（强调 只是一面）流程：现场投递简历→宣讲会→面试面试回忆：由于是投递简历直接面，考虑到人数过多的原因，默沙东就安排了两个大的会议室进行面试，同时为了增加效率，hr 实习生和一线销售都倾巢出动。面我的是四个销售人员，由于职业习惯的原因吧，营造的面试氛围轻松愉快。流程：自我介绍→开放性问题→结构问题。自我介绍的话和公司搭上边就行，可以的话留一点小尾巴给之后的开放性问题（比如同学们都觉得我适合做销售，如果他们问起来你就可以回答你准备好的个人案例）。开放性问题的话也如法炮制，尽量展示自己符合公司需求的那一面（我个人认为是具有亲和力的外向感与积极向上勇于尝试的精神）。结构性问题的话和所有公司大同小异，为什么来啊，你对默沙东的看法啊种种，不是很难回答，当场造一个也不是问题（前提是要背书）。

3.15 面试整体感受：

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106459-1-1.html>

一开始先在 10 月 15 日进行性格测试，即笔试，过程蛮顺利，但这称不上一面。

后来通知在 10 月 20 日进行一面，为小组面试，八人一组，进行辩论，论题为中国城市是否应该进行郊区化，整组还算和谐，最终没有明显的结果，其实这时结果不是很重要，过程才重要，面试官看谁的思维敏捷，逻辑性强，

表达的有条有理。我在讨论过程中，并不视特别的抢眼，一时之下也没有想到什么特别的想法，所以算是普通的表现。后来个别面谈，面试官说我在整场辩论中有个小缺点，问我自己觉得缺点在哪里？我说不够积极，面试官没有给正面的答覆，就了解，之后如果有进到下一轮会在通知我。

3.16 默沙东 - 暑期实习生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106455-1-1.html>

六人群面，三三一组，无领导小组讨论，定销售地点，材料很多很长，时间不是特别够用。

由于是无领导小组讨论，所以最后 hr 提问都是针对人提问的，所以因人而异，不在这里多说

3.17 默沙东 - 销售管理培训生三轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106454-1-1.html>

一面+二面（广药）

往年是以群面的形式为主，今年 HR 老大说要以简单不粗暴的方式解决，所以一面二面都在同一个下午进行。一面是两个 HR 针对简历问一些问题，还有问为什么来 MSD。一面通过后，HR 会让你直接去跟大区经理聊，这个过程中经理会对你的背景和匹配度做评估。

三面（富力中心）

面试形式是 role play，两个面试官，看了 case 之后让你把 case 上的产品当场推销给面试官，role play 之后面试官会点评你的表现，超级 nice 的 HR 姐姐。效率很高，当晚发 offer

为什么选择默沙东？

你没有医学背景，为什么会来选择医药代表这个行业？（药学相关的同学请无视）

我们觉得你不适合，你怎么说服我？

3.18 地点：重庆 面试职位：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 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106452-1-1.html>

第一次分享面试经验，首先就是很基本的投简历，估计好点学校和生物医学、医科大学比较好进。然后一面是关于一个医药的材料小组讨论，难度不大，跟校招比简单多了。二面是一个模拟销售，大概是卖一个药品，关于药品特性材料有，所以需要就是表现出你的外向和沟通能力，记得不要因为害怕说错而不敢说。大概就是这样，公司很好，待遇超级棒，祝好

3.19 面试职位：销售培训生共面试 2 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106451-1-1.html>

默沙东的网申是在 51job 上投的，给我发了网上笔试邀请但是我没做，就直接接到了面试电话。

面试总共两轮，第一轮是部门经理面，三个人面我一个；隔天接到电话说进入二轮，第二轮是区总面，一面三，我和三个人一起被面试，其中本科一个，研究生一个，本人生物技术本科。完了刚面完，下午就接到 HR 电话，确认入职时间。

总共三天，拿到默沙东 offer。

南京地区销售培训生转正后底薪 6200，每月 3000 补贴，外加 10W 年终奖金，还有百分之二十什么奖金什么浮动没太听清；实习期间 120 一天，每月补贴 500。差不多就这些。

面试时候倒还蛮常规的。

第一轮面试主要自我介绍、针对简历发问；第二轮面试大区总监面，对于新手可能有难度，夹杂压力面试，问题猛一听有些刁钻，也考你的反应能力和对医药销售的了解程度等等，难度比一轮大。

3.20 2017 默沙东暑期销售实习 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2104854-1-1.html>

感谢广大网友的面经分享。

【网申】网申：智鼎在线测评，较简单

【一面】HR 面：主要是些简历上的问题。

2017/05/06

1. 开场让我做个自我介绍。
2. 哪里人，几几年的，未来会在上海发展吗？
3. 我的性格里的优点是什么？
4. 我的性格里的缺点是什么？
5. 未来的职业规划是什么？
6. 如果面试通过了，之后会有多少空余时间来实习？
7. 还有什么想问的？

我面得蛮快。我反思了下，当说我缺点的时候，应该表述地更那啥一下。

问了后面的流程，下一轮还是单面，再下一次就是去实地实习下，然后发 offer，所有流程会在 5 月底结束的。

【二面】大区经理面，地点：默沙东总部大楼。还是问些简历上的问题。。。说是如果通过这面，下面还有总经理面。

然后我挂了。被默拒。我现在是研二。听说大三的学妹收到了 offer....所有说大区经理慧眼，看出我不适合搞销售。

3.21 2017 届校招 财务管培生 电面

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-2059317-1-1.html>

感谢这个神奇的网站，第一次攒人品。。

刚刚接到 HR 电话，第一次打过来我那边信号不好，于是说五分钟后，结果等了一个多小时。第二次来的时候 HR 姐姐上来就很明确的说会占用你 15 分钟左右的时间，分为三个板块，第一自我介绍，第二 why MSD, why finance, 第三是你的问题。

自我介绍要求重点介绍你之前的工作经验，为什么契合职位要求？.....有点忘记了因为下一句话就是用英文进行，第一次英文电面的我表示有点蒙圈，还以为中文打来的就是中文面试，英文电面就会直接全英文了。。讲的时候温柔的 HR 姐姐一直有表示她在听，也没有打断我问问题，完了还鼓励我说讲的不错，为什么一开始不 confident。之后就是中文了，最后问了小组面试的安排，了解到这个轮岗计划是让你从所有的财务岗位挑两个主要方向。

希望顺利进入下一轮啦，忘记问群面是中文还是英文了.....

3.22 上海心血管面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 12 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2022770-1-1.html>



好吧，其实我是最初群面的分母，万万没想到，隔了将近两个月突然给我打电话，问我还有没有兴趣。应该是有人拒掉了 OFFER，听有些拒掉 OFFER 的同学说，这个培训生留用几率不是 100%(大概感觉是 3 个里面要两个？不确定。。)，所以抱着备胎就备胎，接盘就接盘的心里，我毅然奔向了漕河泾的 MSD 大楼。下面上干货。

前台办手续，有一位面试官下来接我。(LZ 不太擅长这电梯里的聊天。。这里建议童鞋们可以考虑在 1L 到 10L 这几十秒钟说



点什么。。)，上去等了一分钟，进面试屋子，卧槽 4 个面试官。反正都是爷，具体是什么爷我就记不住了。一女三男，那位女面试官面带笑容的，另外三位一脸严肃。他们手里的简历是网上打印的（所以千万记着你当初网上填写了神马）。问题问的非常细致，具体如下：

全程中文，先是自我介绍，然后女面试官开问：

(1) 一个理学研究生为什么做药代？(2) 你怎么看药代 (3) 你对默沙东有哪些了解 (4) 如果老家有一份非常完美的工作，你会选择回去吗,这四个应该是那位女面试官问的

(1) 请说说你的最后一个实习，你学习到了哪些经验（还好我记忆深刻。。）(2) 请具体谈谈你的第二个实习（非常具体，因为我的第二个实习和销售有那么一丢丢的关系，所以问的很详细，一方面也是检查你简历的真实性）(3) (4) (5) 都是关于

实习的问题。大致就这些了。

大概四十分钟不到，并没有模拟卖药环节（也不知道是流程不同，还是人家觉得我没这个必要了 ），然后说等听信吧少年~

3.23 默沙东初面过后

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1903524-1-1.html>

第一次发帖 是自己的碎碎念

昨天默沙东初试 也不知道自己表现怎么样 因为我觉得面试的自我感觉一向很不准 orz 可以分享的是 我网申和校园宣讲会都投了简历 前程无忧打电话通知去参加笔试 因为一直没信 我以为也像其他外企一样的石沉大海了吧 谁知道 3 号打电话来通知我 4 号去面试 我这个人比较随缘 基本上提前是不会做什么功课的 但是当我坐电梯到了 32 层的时候 第一次觉得 这是我要的 视野开阔 cry 了好嘛 一面是 8 个人 4 人一组两队辩论赛 我同学在我面试完之后紧接着就来电话了（他是下午我是早上） 我一想自己也真的心大

但是我真的很喜欢默沙东 这是我第一次参加外企的面试 因为他们不在意你简历上的东西（当然之前经过了简历的筛选） 只是面试结束了要你把简历放桌上 不会要你过多的自我介绍 也不会只是要一组选出一个人来陈述 而是给每一个人说话的机会 这是我所欣赏的 如果一个人有能力 就无所畏惧了 因为对每个人来说是公平的 刚说了我不是一个争的人 所以其实我更懂得尊重同伴和对方 反倒是对面的同学太过咄咄逼人了导致不给我们讲话的机会 面试官一直说该我们组来辩论

我不知道我能不能进复试 但是我已经决定了明天的先声签约我不去了 这点我也想要分享 在北京大我一届的朋友打来了电话 我说我很纠结 因为我很担心如果拒了先声 可能之后还没有先声这样的企业可以提供实习机会 这几天一直在纠结

每个人在面试当中的自信心都是少一点又少一点的 谁都不例外 但是 我们还是要相信自己 就好比 我现在已经通过了先声终面 那我下个通过的企业一定会比先声更好 所以经过了一个来月的时间 我觉得面试是一件愈挫愈勇的事情

我也不知道我在写什么 希望给自己和迷茫中的大家一些鼓励 我们不是无退路的 所以放心大胆的向前走吧^^

希望我能进到心仪的企业 大家也是

3.24 感恩的默沙东面试全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1891575-1-1.html>

楼主其实是去年参加的面试，现在已经进入默沙东 9 个月的时间了。面经其实去年就写了没有发，直到最近学妹问我关于公司的事情才想起来这篇文章。现在工作很忙碌也很充实，有点时候会觉得压力太大，但也真的学了很多东西，成长了很多。

默沙东的招聘周期拖得很长，每一轮之后至少等一个星期才有通知。经过了漫长的等待，终于在 12 月中旬拿到 offer，距离网申的时间有将近两个月的时间。在此期间要谢谢很多人，也谢谢论坛里的小伙伴们相互通知，分享面经。我不是学医学或者药学的，完全不沾边~文科生一枚。学校也不是 211，勉强算个省重点吧。我其实没有像很多人一样早早地想好了进入这个行业，简历是在 51job 随手投的~我在看那个投递分析的时候，也不知道自己为什么能过~专业不对口，英语不够好，不是名校出身。所以希望大家在找工作的时候不要妄自菲薄，尽量把自己最好的一面都写出来吧。

笔试：

开完宣讲会的四五天之后，收到邮件参加网测。有的人要去现场笔试，有的人是网测~我不知道这个是怎么划分的。题目是销售素质测试，网上可以找得到部分题目。就是考一些销售情境模拟，我就按照感觉随便答~最好是注意抓紧时间，不要因为想个别题目影响了后面的。

一面：

大概又过了十多天吧，前程无忧的工作人员打电话来通知我两天后去参加默沙东的面试。我一下脑子没反映过来，因为过去了这么长时间，早就以为被淘汰了。比起很多公司一周搞定校园招聘，默沙东完全是不温不火不着急啊。然后冒着大雨去参加群面。一组是六个人，我们组临时加了一个。面试是辩论的形式，大概发了一份五六页的资料，题目是一个汽车公司要拨出 50 万，一方是售前，一方是售后，双方要争取自己的部门得到这笔钱。我刚开始看到题目完全不知道怎么办，一大堆的表格和数据。于是在我们组讨论的时候，我就一直在努力归纳大家的思路，并记录要点。辩论的时候一定要注意团队精神，不要以自我为中心。面试官带了计算器供两组使用，我就算出来了一个很有用的数据作为论点。辩论完之后提问的时候，有个面试官问我，如果抛开辩论本身，我可以从销售部门的这些数据里面看出什么问题。于是我就说，虽然刚刚是希望钱能够归我们的，但是我们确实有问题，比如说.....结果没说几句，面试官就说好了可以了。我当时就想，是不是完蛋了。

二面：

一周之后又收到二面通知。这一轮一定要好好准备。看了一本关于医药代表拜访的书，恶补了一点销售知识，看完了面经，把默沙东的文化价值观什么的都记下来了，还看了以前的面经背了几个药品名称。但是其实中间大部分是没必要的，不过一定要想清楚的是自己为什么要做销售，自己从事销售的优势在哪里。楼主在前一天去别的城市参加另一个公司的终面，半夜才赶回来。第二天我提前了将近 50 分钟就到了，结果刚到就被叫进去和前面一个人一起面。跟我一起面试的那个女生是 985 院校的化学系硕士，都结婚了。同为女生，我当时就觉得会不会公司更青睐她，因为家庭都稳定了啊，面试官还问了打算什么时候生孩子。面试的时间很长，自我介绍，对医药代表的理解，为什么要从事销售。进行了销售情景模拟，要我把三星手机卖给一个喜欢苹果的面试官。拿了他们的一个产品广告给我们看五分钟然后问问题。看了几分钟那个女生什么都知道了，我就记得药品的化学名，泪奔。问了好多问题，面试官基本上是想到什么问什么。我记得最无奈的问题是，面试官说做医药代表不好，他自己虽然做了很多年，但只要周围的朋友问他，他一定会说不要做。他问我怎么理解这句话的。我就说，我妈经常告诉我干一行怨一行，这个想法很正常啊什么的。然后又聊了下。

电话面试：

又等了十多天，默沙东公司的 HR 打电话来说上海的人力资源部要进行电话面试。电话打了八九分钟吧，其实也就是随便聊聊，问了一下对这个行业的看法，职业规划，自己现有的 offer 里，最好和最差的选择。我反正打完电话感觉也不怎么好，不如二面的表现。

终面：

又是一周的等待，然后通知一周后终面。我就这样忐忑又有点糊涂的走到最后一面，于是我想，一定要拿到这个 offer。非常认真地准备，最后问的问题我也基本上都想过了。最后一轮的气氛还是很轻松的，结构化面试。问了一下 GSK 事件的看法，自己的优点和劣势等等，比较常规的一次面试。其实能走到终面的淘汰率就很低了，只要用心表现出你的诚意，我觉得是没有什么太大问题的。面试完之后，觉得自己在准备的时间里认识了很多很多人，得到了很多无私的帮助，也对于自己从来没有想过要从事的这个行业有了很多认识。

两天之后，接到 offer 电话。长长地呼了一口气啊~其实这样面试一路下来，觉得最重要的真的就是我们常说的一句老话：要有自信。希望自己的经历能对后面想进默沙东的同学们有帮助，也感谢这个人性化的公司。不要轻易放弃，任何一个小小的机会。

进了公司之后，跟那个曾经在群面中打断我说话的经理聊天，原来她是觉得我说了重点就够了她就打断了。。。当时在面试中的我还是比较忐忑的。今年校招的小伙伴们加油啦！

3.25 记录我失败的 MSD 二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1787598-1-1.html>

确实这次二面失败有我自身的原因，也有客观因素，但是，既然已经失败，就只能屡败屡战了~~~ 献给我最想进去的 MSD。

群面的那天，我的表现挺好，成功吸引了 HR 总监的关注，但是当时两位 DM 没有任何表态。通知的是 11:50 二面，但是那天上午我很坑爹有个学术报告要在 10 点做，学术报告。。。不能化妆，不能穿的太拘谨~~~所以虽然我准备了化妆包准备在 MSD 的厕所里完成化妆，但是时间完全来不及。

于是。。。。

失误 1. 我就很悲剧的顶着我不漂亮的大脸蛋和很不职业的羊毛连衣裙进去了，鉴于我群面是化妆加正装，所以，估计 DM 觉得我不够重视二面。

失误 2. 虽然我是 11:50 群面，但是我 11:40 到的时候还有两个没面，一个正在面。她们都是三个 DM 面一个，面完出来，面试官会讨论 3min 左右才叫下一个。但是面到我前面一个的时候就很敷衍了，只讨论了 1min 就叫我进去了。到我时更加敷衍。。。当时 12 点半，我进去的时候，两个 DM 有事出去了，一个 DM 是中间回来的，另一个是结束时回来的。面试过程很水，所有问题都很程式化，完全不像我面的其他外企，会对你的经历或者你个人有针对性的提问，并且面完我她们迫不及待拿包撤退，我本身确实可能也不是他们的菜，但是真的让我觉得他们敷衍。很失望。

失误 3. DM 问，为什么想进 MSD，你对 MSD 的了解。了解这部分我说到了 MSD 的几个我比较了解的产品，但是我只提到了商品名，没有提到他们的化学名，如果能提到化学名，再顺带说一下我对这几个产品为什么如此了解就好了。我的回答可能会让他们觉得我诚意不够，了解的都是临时背的。其实不是啊。。。。

失误 4. DM 问，你说得我们这么好，那你有没有了解我们的负面的？我考虑了半分钟，回答，确实没有，其实这是当时脑袋短路了，一时半会真没想到什么负面，一出来我就想起了，那就是 MSD 大面积裁员，而且是研发人员，这对将来的 sales 肯定是有影响的，没那么多新药了还需要那么多 sales 吗？但是我的回答可能让他们觉得我并不是真的了解他们，或者认为我不诚恳。

失误 5. 你对薪水的期望？我从来没想过面销售会被问到这个，因为大家都懂销售是靠提成的。于是我自以为是的没有用标准答案，而是说，我知道这行的收入确实是比较高，所以我觉得所有外企的薪水只要开得出，都会让我满意。这个答案简直烂透了，当时真的自以为是+措手不及。

失误 6. 你的职业生涯规划？我回答，未来 5-10 年，希望能专注做好销售，然后对自己的产品，市场以及整个行业和市场有所掌握，然后往产品经理的方向发展。DM 追问，为什么想做产品经理？我又自以为是为得回答：“这只是我现阶段的一个设想，至于未来是不是真的要去做产品经理，还要看我今后的职业走向。因为我毕竟并不是很了解产品经理这个职位。”

这场面试真的烂透了，实话说是我自己太大意了，一直秉承着要做到 be myself。而且之前一直很 be myself 得拿下了 SNF，罗氏和辉瑞，所以就太不把 MSD 当回事了。教训。。。

3.26 2013.11.12msd 南京一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1767622-1-1.html>

如题,今天应该是江苏省的全部在药大一天全面完,看名单估计 130 左右,6 人一组 5 组在不同房间同时进行面试。

我所在的组有一位是江南大的研究生姐姐,人确实很强,我们其他 5 人各自多少紧张。3 位面试官,1 位 hr,两位地区经理。

虽然面试官强调不要透露,但是我觉得江苏省的都面完了,其他省的小伙伴还没有头绪,本着攒人品的心态,请大家祝福我:D

重点来了:6 人被随机分为 2 组,题目是一个汽车经销商一份销售市场部和售后部的年度报表,2 组分别代表不同部门,争取 100 万的经费,先合组阐述钱怎么用能带来什么收益,然后两组辩论,最后总结。期间面试官四处走动,我没出息的紧张了,研究生姐姐很淡定表现好。

两周给结果,过不过都会接到通知。这点给个攒!!

希望大家都能淡定,本色发挥!

攒人品!!

3.27 MSD 一面经历,发帖攒人品

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1787598-1-1.html>

杭州,默沙东,一面归类,发帖攒人品。

直接如题吧,题目是:沿海 A 市有一家汽车经销商,有一笔资金 50 万,要投给售后,或者销售部。每个小组有 3 人扮演售后,3 人销售。然后,小组辩论钱该给谁,25min 读案例和谈论,之后没人陈诉,最后小组辩论。

LZ 酱油了,就当是造福后人吧,小伙伴们加油。

3.28 默沙东一面(江西)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1593703-1-1.html>

在默沙东笔试过后的很久很久之后,也就是昨天中午,收到面试通知,要求正装出席。今天中午便和同学一起过去了,因为有人说只要你去了,他就会帮你安排面试。于是蹬着将近 10cm 高的高跟鞋去了,哎,南昌真是立冬了,变的无比的冷,加上下雨,只好坐校园环游去了面试地点。面试地方很 nice,是我们学校里一家最豪华的宾馆。

到了那里,就一个人坐在那里接待,先问了一下我们收到通知的面试时间,然后说他们吃饭去了,要等会才过来。于是期间陆陆续续有面试的同学到场。我们互相交流着,发现一哥们居然从武汉坐火车过来的,福建人,武汉读大学,要来南昌发展,ㄋ(∩▽∩)ㄋ,大家都相互留了一下联系方式,主要是想知道最后会是谁留下来。这次是无领导小组讨论,6 人一组,大概 40min,过了无领导讨论,就直接经理面,也就是所谓的终面了,听接待的人(他们本身也不是默沙东的)说这次共有 60 多个人,之前宣讲会时 HR 说要在江西招大约 5~6 个人,看样子是每组进一个左右了。

在那里等到差不多一点钟,我同学进去了。根本就不想他之前说的提前到九可以提前面,我只好再等 40min,我收到的短信就是一点四十。接着跟旁边的人聊天,发现不少都是学医药营销的。后来又来了一批人,有一点四

十面的，然后居然发现一个我们学院的研究生，我的嫡系师兄。我就问他网申投的是哪个职位，我觉得不大可能是销售。他说投的是技术研发类。我就觉得很奇怪了，我当初网申也是投的技术研发类，怎么所有的人都按销售来面。当初笔试的时候题目也全部是有关于销售的题目，他们自称引进了一种很先进的人才测评笔试方式，即 DDI，都是性格测试题，也不知道是怎么刷人的。

不一会，我同学就出来了，6 个人都很郁闷的表情，看来不太顺利，接待的人让他们不要跟我们交流题目信息，说是为了公平起见。于是我们一点四十的 6 个人进去了。

很大的一个会议桌，3 个面试官坐在一头，其中一位（应该算主持人吧）要我们自由落座，然后要求我们将写好自己名字的纸放在自己前面，面朝面试官方向。完事之后，主持人开始宣读讨论规则：材料阅读 10min，讨论 25min，个人产品阐述 2min。我刚想拿出手机来计时，她说她会提醒时间。（这个真的很坑爹，切记，一定要自己计时!!!）于是开始阅读材料，相当于你是一个产品经理，然后每个人代理一种产品，最终结果就是推出一种产品来，每个人手里的资料包括自己产品的优劣势及生产利润信息，还有另外一种产品的一个致命缺点，也就是说你的产品有一个重要的缺点在别人手里，更要命的是你还不知道它是神马。

那个主持人说还有 2 分钟阅读时间，我赶紧整理了一下自己的思路，写在草稿纸上，时间真的很重要。差不多的时候，她说时间到。然后大家停了将近 10s，我说要不我们开始讨论吧。结果那个主持人说先个人陈述。当陈述至第四个人时，主持人又开始说话了，她老人家慢呵呵地说 10min 到了，于是我们的个人阐述就开始消耗那讨论的 25min，产品阐述完事后，开始讨论。感觉这一环节下来，没有人有特别出彩的表现。每个人都是一个不同的儿童坐垫，价位、安全系数、生产周期、利润不一样。我的是 5 号黑色儿童坐垫，安全系数 3（满分 5 分），价格在 390 左右，刚开始觉得安全系数挺高的，一轮下来，发现自己是最低，由于大家都坚持安全第一，坐我旁边的代表 6 号产品的同学就说：那 5 号产品我们就不用考虑的吧。那叫一个桑心啊，可能是他的这句话，加上我资料里有他产品的一个真的很致命的一个缺点，就是 6 号产品的安全评级被取消了，要重新评定的话需要 3-4 个月，他的产品也被 K 掉了。在这个过程中我们都没有谁注意时间，因为之前那个主持人说她会提醒。

我们讨论的比较混乱，还好有一个同学在后半部分把握着这个节奏，还是觉得有点乱，时间没有自己掌握。感觉才开始讨论不久，主持人说还有 2min，我们大家的理解是讨论还有 2min，结束之后应该还有 2min 来做产品陈述，可是就在我们各方面讨论的差不多的时候，一致决定推 4 号产品时，主持人就说时间到。大家等着某人站起来做陈述，结果，没有结果了。她直接说结束了，你们回去等通知。

这个时候大家才意识到 game over 了。

所以一定要自己掌握时间，千万不要靠他们的提醒，因为你根本就察觉不到时间的消失。还有产品陈述的时候你一定要抓住自己的最核心的优势，尽量把你的产品推出去，我当初表述的时候比较匆忙，有些信息根本没有说出来，听天由命吧，我们这一组的 6 个人。

3.29 默沙东一面~~广州~~

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1588669-1-1.html>

今天上午去面了默沙东的一面。

题目还是之前面经上提到的题目。6 个人拿到的产品特性不同，都是一款儿童安全座椅，在价格、性能、缺陷上都各有特点。

每个人都会有另外一个产品的缺陷信息，在讨论中要充分的信息共享。

面试的时间安排是 10 分钟看题，30 分钟讨论，但是最后不要求进行总结发言，只是小组达成一个最后的共同意

见。

建议大家在面试前看一下市场营销和一些基本的市场推广政策。

比如：产品定位，市场细分和市场定位，4P 原则等。在现场容易发挥些。

面试下来，感觉大家还比较和谐吧，小组讨论以 STP-4P 方式来进行，先将严重缺陷的产品淘汰掉，然后优先推荐一个比较适合推广的，讲清楚具体的市场定位和推广措施

HR 在中场只是观看，不要求总结发言，过程中不准提问。

大概提供这些信息。祝大家面试顺利！

3.30 默沙东全程

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1041899-1-1.html>

我是 9 月底向默沙东提交的网申，过了一个月都没有声音，在我差点忘记的时候接到笔试的通知。在 10 月 29 日进行的笔试，内容基本上是职业测评，没什么难度，主要是长时间没在固定时间看完大量汉字，所以刚做完的时候脑部极其充血。本科，专业生物技术，我瞄了一眼参加考试的名单，基本上是营销或者药学，周围坐着的貌似都是结伴而来的，不仅做的快而且聊兴好，听上去都是参加过很多面试的牛人。不管他们，我差不多是掐着时间做完的，然后就坐车回学校了。这种笔试没法揣测正确答案是什么，而且据我观察，有很多题目是前后类似的，可能拿来看看你是不是编的之类的吧。

ANYWAY，过了几天接到参加一面的通知，11 月 8 号，立冬。

一面是群面，之前看各种帖子，貌似如果 RP 不够好碰上爱说的队友就 GAME OVER 了。所以我干脆就不看了，在师范类院校呆久的后果就是做事慢慢吞吞，慵懒。于是抱着处女面是去积累经验的心态，我毫无压力地屁颠屁颠坐车去了市区（下沙的孩子进城一趟不容易啊）。我们组一共六个人，其余五位都是男同志，一个浙大的本科，一个浙大的研究生，还有两个是中医药的本科，另一个和我同校。听上去其中一个还是面霸，参加过很多群面了。我们坐在外面聊了会天，还没等我和校友攀上关系就进去了。一个小时，前 15 分钟自己研究自己的一个靠垫产品，然后每个人阐述推销，然后 20 分钟群体讨论，最后推出一位代表来做总结（也就是推出这个产品最好）。我看一眼两位考官，貌似坐的太久，都很累的样子。

前面个人展示时间结束，面试官一说讨论开始，我的校友就迫不及待地想当 LEADER，各种思路 and 分派工作。只是他说的东西有点……怎么说呢，抓小放大，而且还问了时间是考官告诉我们还是自己控制的问题。虽然我没怎么看面经，但也知道水涨船高的原理。不过还没等我们剩下的说什么，中医药的同学就站在了展板前，看来是想直接忽视校友取而代之了。听完他的思路，觉得靠谱，加上我们组很友好和善，所以很容易就能讲上话。我把细节充实了一下后，表态同意按照他的思路走，其余三位也表示同意，校友似乎还想把 LEADER 抢回来，不过我们很默契地忽视了……（╯▽╰）……然后我们的讨论就在一派量化后祥和的氛围中进行，而且只有我带了手表，所以计时的工作也默默地到了我手里。到了最后，标准把他们的产品都淘汰了，眼看着最后做总结的就是我了。可是……可是大学呆的我实在是太慵懒了，到这步都没有主动提出说“就是我的产品了”，心想着就让中医药的把 LEADER 做到最后吧……然后他说那么就推出我的这个产品。然后我在组内又做了一次总结，最后在提醒下走到展板前向面试官做最终的产品推销。时间刚刚好。

一面回来没多想什么，一个星期左右接到了终面的通知。18号，就是今天。虽然一面后在车上想想没什么做的不好的地方，可是也没什么出彩的地方，可能是讲话机会比较多所以被进终面吧。ANYWAY，今天又屁颠屁颠坐车去市区了。（杭州，你敢不敢在我要出去的时候不要下雨）

我是下午两点半的场，不过我把各种因素计算上后，11点就从学校出发了，到了那儿才一点多一点。瞄了一眼名单，一面我们小组貌似就来了我一个，不知道是不是都谋到高就了。进等候室随便聊了会天，发现又是各种浙大的研究生，就业压力大啊……我前面的场次战友有的被问了一个问题（好像是为什么来做销售）就被出来了，有的聊了20分钟左右，不过总体是15~25分钟吧，当时我就觉得别五分钟出来我今天就算完成任务了。

终面是一对一的，不知道面试官是什么职务，也不知道姓什么，反正我是又保持了慵懒的状态。而且昨晚没有睡好，来的路上又有点晕车，脑子里左边是面粉右边是水，一晃就成浆糊……

进去以后面试官先问了我的家乡，然后说我是第一个把工作地点首先选择在家乡的。我说可能是我恋家吧。然后问了我父母的工作，又问我是不是独女，爸爸会同意让我做销售么？我说爸爸也是想做销售的，只是销售的东西不同，而且我本身的专业是生物技术，大三分流后偏向药学（分流……随口编的真是汗都出来了，大学生哪里来的分流），希望可以学以致用，BLABLA说了一点。然后他要我把边上的椅子卖给他，我就编说我们的椅子是经过科学设计能够减缓腰肌劳损什么的，反正就是他各种刁难，过了大概三四分钟的样子他说他考虑一下，貌似比网上说的接受的要快，不知道是他真的觉得没东西问了还是没兴趣听了。

然后他问我困难的一件事是什么。我觉得不管我进不进了MSD，我回答这个问题的答案他一定会有印象……现在回想实在是太敢说了：我说“任何方面都可以么？那么是异地恋。因为做事的时候，时间不够可以挤时间做，做不好可以再想办法，超出自己能力范围可以向别人请教。可是距离不是两张火车票就能解决的。”然后他就对我BF感兴趣了，问了一堆他的专业啊你们以后的打算的问题。反正我就是实话实说，不过看不出他的态度。之前在等候室的时候听到有俩浙大的在聊天，女的说一定要表示自己不结婚不生娃，看来我是犯了兵家大忌的。嘿嘿。

然后他问了我是不是通知上班后马上就可以上班的，问出了找工作在学校还干什么，问实习和学校毕业设计会不会冲突，问还在找别的什么工作之类的。最后让我问问题。我问了进公司后回有怎样的发展等三个问题，他回答的很仔细，连现在培养一个新人每天多少资金投入都说了。然后就结束了。握手，走出来。面试官很有礼貌，握手的时候说了“谢谢，XX”，把我名字说出来，感觉很人性化。出门一看表，好赖在里面混了20分钟，也就对得起自己来回俩小时的车程了。

默沙东就这样结束了。我的第一场笔试、第一场面试都给了MSD。虽然不知道结果如何，但是总算是走出学校的第一步吧。

回学校吃了碗热滚滚的馄饨，上来发篇面试记录帖

3.31 广州 28 号二面归来

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1062334-1-1.html>

刚起床，突然觉得自己该写点什么，我为了我向往的MSD，也为了后来者。语句混乱莫拍砖啊！

上周终于等到了我久违的二面通知，接下来却是曲折和杯具。

面试定在13:30，担心迟到就打了个车，虽然只有几站路。到了前台，顺利换了访客证，PS：前台的MM和保安态度非常的好！

做电梯直上16楼，下来后不知道走哪边的门进去，发现左边有前台，迅速奔过去了，正好有个笑容可爱的女士走出来，见我走过来就一直帮我把门拉着示意我进去，原来设有门禁。前台登记时发现当天有且仅有1名同学已经面试。这样算来经理一天只能面试3名左右了。然后就是在休息室焦急的等待，期间翻了翻杂志，看了看展示柜。说一下在MSD办公地的感受吧，装饰个人感觉很亲和，员工节奏快却都很和善。

下面进入正题，半小时等待后，面试在一间会议室开始，和面试官打了个招呼，感觉他很严肃霸气外露！

然后是一个自我介绍，我大概说 2 分钟左右，针对自我介绍问了几个问题，很棘手的几个问题。所以建议各位自我介绍所陈述的亮点都要备好实例来支撑，不要信口开河。虽然我列了一些例子来证明，可是经理仍然觉得我不够突出，总是重复问哪里表现出来了？我实在是抓狂了。

接下来问了学校出身问题，为什么来做医药代表，最直接的目的什么，应该具备什么样的能力，然后突然跳到我研究课题，问了一些我的贡献云云。花最多时间的是问我简历上写的在实验室所做的一项工作，最后说我没有统计数据来证明。

最后一项是来一个情景模拟，我是一名新药代，去拜访一位主任。当时真的很蒙啊，我承认我一直没准备过这方面，硬着头皮一来二去。结果真的不理想。

从头到尾没让我喘气的机会，很有压力，不知是否是压力面还是？结果不理想啊。

最后问我有没有问题，终于轮到我发问了，哈哈！我知道我需要什么，即使失败也要败得有收获。此时经理终于和善很多，给了我一些中肯详细的回答。

总结一下吧，面试中被打击的一无是处也需要自信，要有十足的自信！这点真的很重要。对简历中内容要熟悉要准备好具体例子或者亮点来证明。充分准备才能有所斩获。

3.32 默沙东神奇酱油面试经历有感（笔试+一面+替补二面）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1063655-1-1.html>

【作个铺垫】（笔试+一面）：

一次很莫名的机会我也不知道什么时候投了网申，投的是管理培训生 MT（广州），当时以为也没戏了，英语也不是我强项而且我的专业是数学计算机，和制药八竿子打不着，抱着尝试一下的心态去了。

结果过了不久就收到 MSD 的笔试通知，由于这个是我报的第一个 500 强企业所以有点激动，于是满怀信心参加广州在广药的笔试。笔试非常多人，一看全是精英了，开始以为会是考行测题，结果卷子一发下来，我去了个去，竟然是性格测试，这类题目基本上我瞬间就秒杀了，而且这类题目是我强项，我知道基本上没一个选项可以表现你的哪一种性格，我真心应该去做 HR 不解释，好吧扯远了……..笔试完没过多久就接到了一面通知，当时心情还是有点激动，毕竟我觉得能够进到一面已经是我的奇迹了。

大概是 11 月 16 日我又到了广药参加一面，结果一到发现这里真心都是高手，个个都在谈论自己在宝洁，强生，美孚什么的笔试面试经历，当时我一直被鄙视，我也不好说什么，难道我突然说一句我是神马神马歌手大赛冠军哈哈牛逼不，这样真心会被鄙视说你跑来这卖药干嘛。不过我还是有很认真准备一面的，看了 N 多面筋，知道大概会是小组讨论了，结果我提前了 2 个小时来了，有点蛋疼，那人安排我提前面试了，我那组有一半以上是中大的，但只有我一个是数学专业的，其他都是药学，医学化学类的，我真心是打酱油了吧。

一面印象还是很深刻，一组 6 个人每人手上给你一个婴儿产品（当时我们是婴儿座椅），但是每一个产品都有不同的优缺点，先自己 pre 然后小组讨论选出一个最好的产品，选一个人 pre 一下，限时 40 分钟。我本来想充当 leader 角色的，可是由于完全超出了我专业知识的范围和当时我有点紧张（好吧，这是借口，主要是我太水），我只能断断续续地发表自己观点，然后控制一下时间，感觉别人的观点都很有 point，一看就知道是面过无数次的，然后到我发表的观点的时候，自己的观点也不太鲜明，也没有把自己的产品推出去。这些都不太重要吧，后来自我反思了一下，主动性不够，思路不够清洗，实在发挥得太不给力了，面完我捂脸就走了，真心打酱油了。回去直接把默沙东的整个文件夹都删了，也没有再去关注 BBS 什么的了。

结果很神奇的事情发生了……..

【二面神奇经历】：

11 月 29 日早上 10 点多，正在和往常一样睡懒觉的我突然接到一个神秘电话，看着是 020 的区号我以为是哪家公司的 offer 来了，然后就激动地接了，结果是一位女士通知我今天下午 3 点去富力大厦参加默沙东的面试。我突然

震惊了，几百个世纪之前的事情了，我都不记得我面过 MSD，然后我立刻就打开电脑进了 BBS，发现广州的 28 号已经面过了，而且很多人是提前很久就收到的通知，我终于意识到自己是“替补”！想到今天还是比较有空，而且等消息也等得心烦，就去参加一下，当作锻炼吧。

看了一下面筋，说会自我介绍，然后中间会问一下项目实践问题，后面还会有销售场景模拟，然后我就直接没有准备了，反正是打酱油，穿着正装就去了什么都没准备，心情异常放松。去到富力大厦 16 楼，感觉 MSD 的办公地方还是非常豪华霸气，果然是 500 强就是不一样，然后和坐在一块面试的人聊了一下，发现他们全是广中医广药，要么就是医学专业化学专业的，好吧，我从头到尾都是打酱油，这个我真心认了。等了很久终于漂亮的 HR 姐姐带我们去了 15 楼，然后坐在一块等，由于我不是第一个来的，所以我心想可以等他们先进去看看是什么情况再说。结果，好戏来了……………

HR 姐姐走进来，点了一下我的名字，说，你先进来吧！然后我震惊到，然后就进去了，之间一位很壮很高大的面试官坐在哪里，然后他主动站起来自我介绍是地区的经理，然后还很热情地和我握手！我当时已经震惊了，然后我蛋定地坐下来，当我准备开始自我介绍的时候，他突然说了一句，我们直接进入正题吧，他就开始问了我第一个问题，这第一个问题直接把我震撼了。。。。。。他问，“你 400 米跑了多少秒？”。。。我傻眼了，然后我说应该是 57~59 秒这个样子，不过很久没锻炼了肯定退步了，然后他继续问我 4*100 米是跑第几棒，跳远是跳了多少米，篮球是打什么位置比较多，然后还问了我知不知道给力芬，我喜欢哪一个球星，我说科比他还接着问我科比是几号球服，我了个去，24 号！我当时很迟钝了一下怕记错了。他问完之后很和蔼地笑着说他体育是强项，看到我简历上体育有拿过一些奖就问了一下，我真心觉得震惊，我还和他聊了 NBA，问了我跑步是体力占优还是速度占有，我了个去!!!

接下来更加给力了，由于音乐是我强项，唱歌也获得过国家级学校级的奖，他就开始问我学过什么乐器，唱歌啊，然后歌曲创作，录音，对音乐的理解，然后恰好是我的强项我就叽里呱啦地说了一堆，然后他也听得津津有味！他还问了我为什么不去做音乐这一行然后我有解释现在世道不好以后可能会考虑，不过音乐是我的梦想，是我一辈子的爱好之类的，然后还有和他聊一些 Blues,Jazz 的东西，感觉他真的很知识渊博！说完这些然后他有继续问我的专业，计算机，数学，然后问我一些体现我能力的例子，我完全没有准备但是这些我经常想于是我就很井井有条地把我强大的综合能力展现了出来~~~ 感觉和他就真的像是在聊天，完全没有任何压力！

接着又开始聊我的家庭背景，我的理想和梦想的规划，还有我还好奇问了为什么还要把我这个即将被刷而且专业完全不对口的人最后拉了一把，然后他给了我满意的答案，他告诉从和我聊的短短的几分钟之内他深刻了解了一个综合能力很强的人，他觉得非常震惊，然后中间有个小插曲是，我由于说得太多然后喉咙有点卡住咳嗽，他就拿了旁边的一瓶矿泉水给我然后主动帮我打开瓶盖！我当时真的完全震惊了，然后内心无比敬佩他可以这样对待一个面试者~！

然后我还问了他两个问题，一个是如果 MSD 的培训系统如何，新人的发展前景如何？一个是他对我有什么评价和建议？他回答得非常仔细然后让我感觉到 MSD 是非常重视人才的培养和很有实力留在人才的，然后后面一个问题我听得也相当激动，他首先对我的综合能力给予了充分肯定！（这和我之前面安利 IT 专才终面形成了鲜明对比，那个女经理直接拿着我的简历就说了一句“从你的简历可以看出中国教育的失败”，我当时真的差点没爆粗口）然后他感叹自己和我这个年级的时候还没有我一半聪明和那么有追求，我当时一直在点头各种感谢，内心无比激动啊终于有一个人肯定了我，而不是拿着我的简历说你这些实践活动都是没有用的之类的，然后他还给我的职业规划提了非常宝贵的意见，他还支持我以后可以多点尝试，不要把目标局限在一个这么小的空间，好吧说到最后的时候我真的完全没有觉得自己是在面试，而是和一位很亲切的老师在讨论人生，讨论未来。

他最后说了一句，你无论做什么事情，销售、音乐或者计算机，你都可以有很好的成就，因为你的年轻和你的热情真诚是你最好的本钱，我当时已经泪流满面了，我最后说了我知道这次我肯定是替补，但是很高兴可以认识您！给我这么多宝贵的意见给我上了这么好的一堂课，最后无论 MSD 有没有选择我，我觉得我已经把自己最真实的一面展现出来，我仍然向往自己的第一份工作是世界 500 强外企！最后他还和我主动握手，我已经当时已经觉得自己死而无憾了，好吧，感谢 MSD 给我这么一段宝贵的面试经历！~~对它的敬佩之情突然油然而生了，第一次写面筋，有点水了，赚一下 RP 吧，希望对大家有帮助~~~继续加油了~~~~

3.33 默沙东面试全过程

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-833178-1-1.html>

宣讲声势浩大

参加前反复邮件短信电话确认

感谢 MSD 对校园招聘的重视!

宣讲步入会场一刻, 我就开始吸引 HR 注意

当我现场提问时, 用语言和逻辑, 以及医药行业和默沙东公司的小见地开始征服大家, 立马 HR 过来问我要名字和专业。

有点脑抽的是没有立马冲过去把简历给人家 (说不定直接就面了)

没事啦, 我喜欢群面的说!

笔试

性格测试 毫无悬念的直接进入

一面 HR+区域经理

全面 case

5 人一组, 突然来一个加入, 变六人, 照面!

3 个 case (有史以来另一场怪 case)

面试感到小组不简单, 大家背景各异, 感觉是冲默沙东来的, 其中不少牛人不怕!

一开始没有跳出来做 leader, 不过我个性就是看不下去了, 必须出手! 善于总结思路, 让团队超前, 向共同目标进步才是关键!

1、case 分类 安排顺序 逐个解决问题

2、集中精力解决第一个 case

3、后面两个迎刃而解

4、最后总结 毕竟还是善于言辞的同学占了优势, 那一刻我超级想把机会留给那些没有发言的同学 (中途有人想吃独食, 坚决要求共同 presentation)

5、坚持最后总结 展示逻辑性, 条理性, 听者必感动!

毫无悬念

HR 声称第一个打电话给我, 老板也安排好了, 就去见一下

二面 大区经理

60m

等了很久 问了更久 哈哈, 很可爱的面官!

自我介绍

简历上 学校里的内容为主

从家里情况 男朋友

目前专业 会继续做? 医院?

为什么做销售？

交流 项目 选拔 成绩 收获 学什么？

为什么喜欢与人交流？

怎样看医药行业？

3 个 case

1 医生自认为他比我更了解产品 无法加大适应症 用量 怎么办？

2 药物不良反应 给医生造成很大麻烦 没有信心 破坏关系 怎么办

难！3 失误同时预约两个医生 一个两个月前预约的，一个是拜访很久好不容易约到的，怎么办？

我提问

1 为什么坚持做专业 不带金

2 面临客户流失，有哪些可以做不可以做

3 对管培的期望

问得非常细致，特别好玩的人！蛮可爱的主管~睫毛很长@@

最后 offer

HR 又第一个打电话给我了，甜美的声音！这位姐姐的人和声音果然一样美啊~~

总结：

默沙东公司作风大气，HR team 给人感觉非常温暖非常有头脑！喜欢这家公司的文化，以及矢志不渝做学术带头人的专业精神~

签 offer 那天可以看到，进入公司的新人们素质较别的制药而言要高很多，相信这个环境会让你成长很快！

由于个人原因，HR 再三挽留，依然投向我爱的***公司 Trainee offer~~

以此文献给下届学弟学妹，以及值得尊敬的默沙东公司！大家好好努力，多拿 offer，加油~

3.34 默沙东实习生面试全过程，供学弟学妹参考

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-957611-1-1.html>

提醒下，去年默沙东在福州没有校园宣讲会，今年暂时不知道，具体的学弟学妹们，看下官网就是了。默沙东去年在福州招的实习生计划，基本分为 5 个阶段。

第一，网申。不过时间会等的比较久。

记得我当初是国庆期间申请的，结果等到了 11 月初才收到笔试的通知。

所以学弟学妹们，要耐心等待就好了。

第二，笔试。11 月初，地点在福建医大老校区。只是简单的做些关于销售素质的测试，类似问卷的形式。真实填写就好了。

第三，一面。11 月中旬左右，地点一样在医大老校区，群面。现场是由前程无忧的工作人员负责，但是面试的 HR 是默沙东的。五人一组，无领导小组讨论。基本上就是给大家几个 case 看下，然后 HR 随便抽取一个，以此

为考题。所以关键的是你所有的 case 都得看一遍，有些了解并准备好如何解决。群面，有三个角色比较容易进入二面。

- 1、戴手表的，掌控时间，提醒大家。
- 2、纠正离题的，一些人讲着讲着就离题了，浪费大家的时间。适时的制止是很有必要的。
- 3、总结的，一般最后都有一个人总结。全称 HR 没问题，就看你们讨论，然后一个人总结，所以总结的人，HR 关注的目光也会更多些。

第三，二面。12月下旬左右，地点外贸中心酒店。地区经理负责，一对一面试。基本和其他外企的面试差不多吧。自我介绍，针对简历提问，给你提问的机会，也就这三阶段。这里不详细说了。

第四，三面。二面当天下午就三面了，地点福州广场两岸咖啡。大区经理负责。简单的聊天，主要就是打击下你，让你知道药代的生活的残酷。其他的就是聊聊对药代的一些看法。只要你没什么大问题，基本都会过，关键是二面，一般就是你未来的经理了。

第五，Offer 发放。记得三面过了几天就收到 Offer 了，元旦前会发放。

在这里祝学弟学妹，面试顺利。

3.35 默沙东面试全过程

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=833178>

宣讲声势浩大

参加前反复邮件短信电话确认

感谢 MSD 对校园招聘的重视！

宣讲步入会场一刻，我就开始吸引 HR 注意

当我现场提问时，用语言和逻辑，以及医药行业和默沙东公司的小见地开始征服大家，立马 HR 过来问我要名字和专业。

有点脑抽的是没有立马冲过去把简历给人家（说不定直接就面了）

没事啦，我喜欢群面的说！

笔试

性格测试 毫无悬念的直接进入

一面 HR+区域经理

全面 case

5 人一组，突然来一个加入，变六人，照面！

3 个 case（有史以来另一场怪 case）

面试感到小组不简单，大家背景各异，感觉是冲默沙东来的，其中不少牛人

不怕！

一开始没有跳出来做 leader，不过我个性就是看不下去了，必须出手！善于总结思路，让团队超前，向共同目标进步才是关键！

1、case 分类 安排顺序 逐个解决问题

2、集中精力解决第一个 case

3、后面两个迎刃而解

4、最后总结 毕竟还是善于言辞的同学占了优势，那一刻我超级想把机会留给那些没有发言的同学（中途有人想吃独食，坚决要求共同 presentation）

5、坚持最后总结 展示逻辑性，条理性，听者必感动！

毫无悬念

HR 声称第一个打电话给我，老板也安排好了，就去见一下

二面 大区经理

60m

等了很久 问了更久 哈哈，很可爱的面官！

自我介绍

简历上 学校里的内容为主

从家里情况 男朋友

目前专业 会继续做？医院？

为什么做销售？

交流 项目 选拔 成绩 收获 学什么？

为什么喜欢与人交流？

怎样看医药行业？

3 个 case

1 医生自认为他比我更了解产品 无法加大适应症 用量 怎么办？

2 药物不良反应 给医生造成很大麻烦 没有信心 破坏关系 怎么办

难！3 失误同时预约两个医生 一个两个月前预约的，一个是拜访很久好不容易约到的，怎么办？

我提问

1 为什么坚持做专业 不带金

2 面临客户流失，有哪些可以做不可以做

3 对管培的期望

问得非常细致，特别好玩的人！蛮可爱的主管~睫毛很长@@

最后 offer

HR 又第一个打电话给我了，甜美的声音！这位姐姐的人和声音果然一样美啊~~

总结：

默沙东公司作风大气，HR team 给人感觉非常温暖非常有头脑！喜欢这家公司的文化，以及矢志不渝做学术带头人的专业精神~

签 offer 那天可以看到，进入公司的新人们素质较别的制药而言要高很多，相信这个环境会让你成长很快！

由于个人原因，HR 再三挽留，依然投向我爱的***公司 Trainee offer~~

以此文献给下届学弟学妹，以及值得尊敬的默沙东公司！大家好好努力，多拿 offer，加油~

。

第四章 默沙东综合求职经验

4.1 默沙东笔试+面试经验。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156427-1-1.html>

医药研发

面试地点: 默沙东(中国)-上海

默沙东面的是药品安全数据管理专员。主要分三轮面试: 第一轮笔试, 主要考察专业英语、性格测试等; 第二轮是群面, 六人一组轮流发言, 最后一人总结用英语;

第三轮是单面也是终面, 主要个人自我介绍以及针对简历提问用英语回答。总得来说, 外企还是比较看重英语的, 面完之后一两周内就会给 offer, 挺快的!

面试官的问题:

你在 xx 单位实习过, 能具体说明负责的内容, 为什么没留在那?

当时大四去实习, 因为已经保研所以很想有一个经历, 工作内容就是辅助部门的同事完成相应工作。

4.2 数据库管理员(DBA) 综合面试经验分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156424-1-1.html>

数据库管理员(DBA)

首先是在电话里问了一些简单的问题。

面试地点: 默沙东(中国)-上海

首先是在电话里问了一些简单的问题, 然后让我用英文作自我介绍, 当时没准备上, 说不出来就再用英文问了我几个问题, 回答完以后约的面试。面试先是笔试, 包括性格颜色测试, 然后是英文的测试, 两题, 一题是重写病历, 另一个是按照逻辑顺序对句子进行重排, 也是类似于病历这样的东西。

笔试完后进行面谈, 也是先英文介绍, 然后会问你对职位和公司的了解, 有什么职业规划, 之前的工作经历之类的, 主要你能回答出来她会一直用英文问。hr 问得特别仔细, 特别认真。如果是想拿到 offer 要好好准备英文

4.3 MSD 2017 年默沙东暑期面试经验(天津)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106071-1-1.html>

首先说明, lz 是一个和制药不沾一点边的工科行业, 仅仅是想要进来, 而投了默沙东, 很庆幸, 至今为止,



默沙东是唯一一个给我面试机会的药企。昨天组长面试完了, 说在一周内给回复, 现在等待中, 先把经验分享写出了供大家分享, 总之, 得之我幸, 失之我命。

lz 本来在 4 月份投的简历, 5 月底进行了电话面试, 主要就是围绕当时投出去的简历询问, 还有就是, 做这些活

动的收获，受到的挫折，自己的缺点和优点。lz 投了不少简历，第一次电话面试，hr 姐姐在 13 点多打过来的，我在睡觉，没听见。后来醒了之后，14 点多又来了一次，才接了，为自己找了半个多小时的时间准备，主要就是和公司相关内容还有医药销售的一些事。很明显，我准备的和 hr 问的不对口，幸亏我的经历没有掺假，而且自己还有一些印象，所以还能回答出一些。hr 姐姐很好，说我做的活动很多，也很优秀，然后就是等 6 月初的面试，



具体时间再通知。后来就没有消息了。

时间一转到 6 月下旬，lz 刚出差回来送毕业生离校，下午就有一个姐姐说要我明天去面试，可惜当时已经没票，臣妾实在做不到。那个姐姐就让我下周一去面试，带上 3 份简历（应该有 3 个面试官），有些小激动，也有些小紧张，因为，还要帮老师算工程预计，还要重新搬宿舍，时间不多了。这次我看了很多的面经，包括群面的，单



面的，还有霸面的 <http://bbs.yjbys.com/574512.html>，这是地址，http://www.hn1c.com/2016/mianshijiqiao_0611/85369.html，<http://career.jnu.edu.cn/zcdj/?p=1866>，这 3 个比较有代表性，给我带来帮助，在此表示感谢。经过准备，心里没底的去了天津。

先找一家青年旅舍，放行李，然后继续熟悉准备的问题。一直到下午，lz 大约提前了 1 个小时过去的，有一个阿姨招待，人很好，聊了很长时间。到时间，结果那个姐姐还在开会，我就继续等。过了不知多久，那个姐姐终于过来了，就开始面试了。首先姐姐表示本来应该是 3 个人，但是大家在开会，没时间就只能我一个人。首先是自我介绍，lz 的自我介绍是个人信息+代表性个人经历+从中的体会+优点的结合体，个人感觉还不错，在面试官面前可能还是小儿科。然后就问开了，首先是问关于简历的，和电话面试差不多，就不多说了，只要清楚自己干过啥，有啥收获，有啥挫折就好。还问了是否有亲戚或者朋友在这个行业，我很坦白，说没有。接下来就是为什么不干自己本专业，现在有没有别的 offer，为什么不去那个，自己的期望薪资，什么时候能到岗，能实习多长时间，暑期之后的实习能不能来，怎么安排自己的学业等等。还问了我对这个行业的了解程度，医药代表到底是干什么的，如果大夫面对同一疗效的药，为什么用我的，这个问题我回答的很不好，说了可以请吃饭、旅游之类的话，那姐姐批了我一顿，说这是在默沙东不允许的，我又说要延伸服务之类的，她就说我这很不专业，医药代表很不容易，早起晚归，还有业务量的要求，压力很大，而且医生都是高级知识分子，很难说服，我表示，我这个人抗压能力强，我要加油。接下来就让我问问题，我就问了关于药价和未来医疗行业趋势的问题，最后就是问如果有幸能到下一级面试，会在哪天，那姐姐说等通知，我就回去了，刚出办公楼，就告诉我明天早上面试。

第二天很早，那姐姐还给我打电话，说时间提前了，我就提前准备了半小时，然后去大楼，那一层其他公司还关



着门，就默沙东是亮着灯的，瞬间感觉这是个很拼的公司。怕把自我介绍说错，我还特地去厕所对了一下词。等时间快到了，就敲门，昨天那个阿姨来了，把我领到面试的房间，更高一级的面试官在等待，赶紧递上简历，面试开始。这位大哥流程和那位姐姐一样，自我介绍，围绕简历问问题，不过问的更全面，基本上把所有我写上去的都问了，还问了我个人优缺点，不从事本行业的原因，喜欢从事什么行业什么职位，经历的挫折，高压工作的经历，实习时间，暑假之后的实习安排，薪资等等（这些是雇主关注的），有好几项措手不及，很多都是临场发挥，所以不尽人意，我说话喜欢讲故事，不够简洁，以至于那位大哥说，用一句话概括，或者用几个词概括，结



果我用了 2 个词概括，他说，就 2 个!？然后就是让我问问题，我问的还是比较宏观的，美国与中国销量的差距，医药代表处境微妙之类的。然后说一周之内给我结果，然后我就在等待。说实话，发挥的不理想，没有把自己的水平展现出来，（话说我也没水平，哈哈）感觉心里没底，祝我自己好运吧

4.4 2017 届默沙东全球临床数据管理专员从网申到面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 1 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2090021-1-1.html>

默沙东的全球临床数据管理专员的招聘已经结束有一个多月了吧，自己止步于面试。隔了这么久，才想起来可以把自已的经历分享一下。由于时间过去得挺久的了，一些细节想不起来了，不过希望对大家有所帮助。

网申：关注各大招聘网站的推送，在 51job 上填写简历。提交以后系统会发来一个网上测试的链接到邮箱里，全部是心理测试题，大概 120 道题。

笔试：网申结束后大概一周，收到短信通知去参加笔试。笔试在朝阳区的默沙东楼里进行。笔试题包括：个人信息的填写，和简历上要填的东西差不多，然后是心理测试题，接下来是一篇文章的翻译，英译中，文章是关于肺癌，主要是讲肺癌的种类，形成，吸烟对肺癌的影响等。一些较难的专业词汇在文章中会注明，一般学医学或生物和药学的同学应该都能翻译完；最后是选择题，给了一个药物的临床试验报告，根据报告选择正确的答案，只要看得懂里面的英文都可以选出正确答案。总体而言对于相关专业的人来说，笔试并不是很难。那天我看了一下参加笔试的人大概有两百多个人（不是很确定），可能还会更多些，因为听说分上下午两场笔试。

面试：笔试结束后大概 5 天收到笔试通过的电话，告知参加一面的时间，地点还是老地方。去面试的时候看了一下名单，一共有 70 多个人，被分成 12 组，每组 6 或 7 个人，是群面的形式。一共有三个时间段，每个时间段面试 4 个小组。我所在的小组被分到了第三个时间段，所以我们在那里等了将近两个小时的时间才轮到我们的。群面具体过程是这样的：每人拿到一份资料，先用英文做自我介绍，限时一分钟，时间到 HR 会打断你，就不能接着说了。然后是读题，轮流发言，自由讨论，最后给出解决方案或意见，和常见的群面一样，最后要选出一位同学进行总结，但是需要用英文总结，限时 5 分钟。我们小组我感觉有两位同学表现得非常出色，观点明确而且能够有效将大家的意见和建议整合起来，能够带领大家的思路又不抢风头，照顾到每一位小组成员。而我自己做了一个计时员，感觉表现得中规中矩，没有太大的失误也没有太出彩的地方。

群面结束后一周，通过的同学会受到二面通知。而我的默沙东之旅就终结在了一面上，但感觉收获还是不少的。这是我第一次去默沙东的大楼里，环境很不错，一楼有一个很大的食堂，伙食看上去很棒，二楼有个咖啡厅，据说这栋楼里还有健身房。能去这样的大公司工作应该很不错吧！

4.5 MSD 销售 offer 回顾 上海

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1999422-1-1.html>

LZ 顺利拿了 MSD 糖尿病医药代表的 offer 总结一下 回馈给应届生的小伙伴们。

lz 上海 财经类学校 本科 读国贸 头脑发热投了默沙东 觉得医药行业很赚钱。

首先是 网申 没有 OQ 默沙东也是唯一一个网申没挂我的医药公司

笔试 就是性格测试 没有逻辑题神马的

群面 在越洋广场 一个大会议室 一次十桌左右 每桌 6 个人 3 对 3 两个面试官 各负责三个人

1.5 小时 case 超简单自我介绍 名字 学校

15min reading 20 min discussion 2 min pre 25min debate 2min conclusion

两个组都卖 AB 两种药 一组南区一组北区各选择要攻克一家医院 给的信息是

1. 医院基本信息 发展方向
2. 出诊医生人数 时间
3. 市场潜力 份额
4. 竞品情况 份额

题目大概四五页 给的都是数据 图表神马的 要回分析归纳

读完后小组讨论确定一个方案 选一家医院 讲为什么 时间挺足够的 可以顺便讨论下怎么应对对方组可能提出的 challenge

一个人 pre lz 太不强势 讨论过程中主要的话都被一个小伙伴说了 也没 pre 我最后补充就讲了一下框架

辩论环节感觉还不错 抓住了对方一些重要的缺陷 建议小伙伴对数据做一下总结归纳再说 说出具体数据

lz 最后 2 分钟总结 讲了自己的也讲了一下对方的 有点超时

最后面试官说其实结果不重要 主要看讨论的过程 逻辑神马的

一个星期左右就接到电话去二面 情景模拟 也就是终面

还是群面的那两个面试官

分两块 一块自我介绍 简历问题 另外 20Min 左右 case

自我介绍那块。。我竟然一个需要讲故事的问题都没被问到 因为之前实习都是快消 就被问了快消和医药销售区别在哪里 还问了怎么平衡学习和实习 因为 lz 写了很多实习。。

重头戏应该是那个情境模拟

我当药代 5-10min 读 case 面试官当医生 推荐一种药 给了药的信息 专业信息!!! 我啥也看不懂。。 还给了医生医院的一些信息

讲的过程中会被面试官 challenge 说没时间 我都懂不用你介绍神马的

讲完会当面点评 我被说和大部分面试的一样通病 只顾自己讲 没了解医生需求 也表扬了一点好的地方。。哈哈

最后也没让我问问题 我还自己主动问了个代金销售的问题。。

总是就是很效率 25min 左右 没有问很多细节 不过也要看面试官 中间面试官把桌上的水打翻了 LZ 和他们就一起擦起了桌子 所以感觉不是很严肃 就是聊聊天

LZ 觉得自己真的很幸运 负责我的那个面试官感觉挺喜欢我的

群面 LZ 没机会讲话 另一个同学讲完之后面试官还说时间没到其他同学可以补充 他回答我们问的问题的时候也一直看着 LZ 啊啊啊啊

二面的时候我在门口等 他竟然记得我名字 还说 XXX 又见面啦!

当医生也没有很 challenge 我 让我一直说下去 被另一个面试官说缺点之后还维护我说讲了具体数据很打动他



最后又给我 offer

LZ 很纠结要不要去 虽然钱挣得不少 以后老板就是我的那个面试官 人好我也挺喜欢的 但感觉会很心累 职业发展也有限。。 还是在和去四大之间纠结

总结一下 求职就是把自己能准备的都认真准备好 最后到底怎样也不是自己能决定的 找工作本来就是相互选择的过程 要互相看的顺眼才可以啊。。

哎 积一些 RP 祝后面的同学好运!!

4.6 SH 默沙东药代笔试+一面+二面（楼主已卒）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1993739-1-1.html>

默沙东的笔试还是比较经典的销售性格测试，做之前网上稍微看看经典的性格测试其实问题不大啦。销售的性格总的来

说还是比较喜欢一些情绪化的，比如客户拜访没效果怎么，当然傻傻继续拜访咯



总的来说还是 be yourself 吧，她会有很多做重复 check 的，容易精神分裂。



比如 LZ.....

说说一面吧。去的之前稍稍查了一点前辈们的面筋，发现是辩论形式的群面，然后 LZ 就仗着自己是校辩论队的，就啥都没准

备直接去面了。过去以后发现是 3vs3,6 人一组。大概十几组人一个大的会议室，所以会比较嘈杂。具体流程吗，就是先给大概 10 分钟来看案例，然后会给时间三个人组内讨论。结束后就开始辩论，双方先陈词，然后自由辩论，最后结辩。题目大致是一笔费用两个销售团队争取，最终只能给一组用。话说，同组 6 个人还发现了 LZ 的三个校友....醉了。等辩论最后，LZ 做完结辩才发现.....我们组有个关键数据把时间轴看！反！了！所以我们其实用错的结论和对面辩了半小



时....出来就觉得万念俱灰，感觉一定挂了。

结果等了大概 3、4 天，居然接到电话通知去面试，26 号上午 8 点在漕河泾，说是降血脂组的大区经理面试.....这时间地点也是坑爹.....

26 一大早出发去漕河泾，到了下面被默沙东的员工接到会议室里去，进去一看，发现群面的时候一组的三个人都在好吧....



这里建议大家去之前先做做功课。比如短信说了降血脂组的大区面试就先去了解降血脂组有哪些产品。LZ 作为一个非医学学生。。已经记了几个降血脂药物的商品名了....结果进去还是被 challenge 了。后面又问了些个人爱好啊，学生经历啊 blablabla.....总之就是被各种 challenge。大区看着挺亲切的.....challenge 起来一点不手软啊.....

最后 LZ 有一个研究生学姐表现特别突出，各种学生活动，各种身体锻炼。走之前大区经理已经基本确定 4 个 candidate 里面

留她了



总结一下，大区比较看重的几个特质，前期专业知识的准备，语言表达，身体强壮-.-对没错，身体强壮，还有什么学习能力啊，基本就是这些

以上....就是 LZ 悲剧的默沙东之旅.....留给后人做福利吧，希望能有点帮助。

4.7 港湾----默沙东

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2007955-1-1.html>

首先我不是什么大神，没有优秀的简历，没有学霸们的扎实专业知识，只是千万找工作大军中看了第一眼都记不住第二眼的小硕一枚。

由于 9 月去了一趟女朋友家，十一回来才开始正式进入找工作状态中，当时太傻太天真，想着只要在网申结束之前把简历投了就 OK 了，之前也星星散散去过大外企的宣讲会，通通不收简历，以为其他外企也一样，所以 10.8-10.12 这几天的宣讲会通通没去，等到回过神来发现，后悔都来不及了，由于自己学的制药工程，前面的辉瑞，礼来等开宣讲会交早的，都错过了。于是乎自己开始疯狂的投简历，跑宣讲会，嘉定、奉贤、莘庄、松江、浦东等，只要跟自己有关系的宣讲会都会去跑，日历上的安排也每天排的满满的，早出晚归。辛苦总是没有白费的，陆陆续续面了很多家，拜耳，罗氏，诺和诺德，诺华，卫才，GSK，赛诺菲，默沙东，等等。就在被面试虐了千百遍后，心累远远大于身体的疲惫的时候，接到了默沙东的 offer，感觉就像被救赎了一样。机会不在于多，有一个满意的就好，果断拒绝了后面所有面试，就这样正式退出了找工作大军。

和其他外企大同小异，都是网申，测评，AC 面，地区面，大区面，但默沙东还有一轮总经理面。

AC 面我就不说了，如果是像我一样的小白出身，平时没有练过，只能说，多面几次，就有经验了，总体来说，我的 AC 面通过率大概在 50% 左右，一开始，几乎面啥挂啥，多面面，多总结总结，自然就好了，所以在 AC 面挂了没啥好说的，安慰安慰自己，和这个公司缘分未到罢了。

然后默沙东就是地区经理面，提前会发邮件通知，并告知有角色扮演，自己知道每次的二面都来之不易，需要好好准备。我把网上能找到的关于默沙东的面经全部看了两遍，把所以里面涉及到面试官提问的问题都记录下来，并且按问到次数排重要性，其中，自我介绍问了 8 次，为什么做医药代表 4 次，自己从事销售优势在哪 3 次，对医药代表理解 4 次，对这个行业认识 2 次，后面还有一些零星的职业规划啊，GSK 事件看法，对默沙东了解，最困难一件事等等。由此可见自我介绍是多么的重要，按照这样的重要性，我把所有网上看到的问题都准备了一遍，写好关键词，模拟了好几遍，就连去默沙东总部的路上还在看自己准备的材料，除此之外还准备了很多产品信息，因为打听到自己面试所在的组，就特意准备了这个组的产品信息。至于角色扮演环节，网上之前提到的真是弱爆了，什么把凳子，眼镜，水，手机卖给面试官（实际比这个难，后面再说），于是乎专门去图书馆找了两本关于医药代表拜访的书，周六周天恶补了一下，熟悉了拜访流程，该怎么说话之类的。下午去面试，第一个进去，面试官一脸严肃（当时还不知道这原来是一场压力面），给了我一张产品信息单，让我准备 10 分钟，正面是公司背景，产品基础信息，反面就是各种专业知识，图表之类的，像我这种小渣渣，哪里能记得住。看了大概不到 10 分钟，我就说好了，差不多了（其实我是拼命去记了几个关键词）。然后面试开始。坑爹的是，先自我介绍，然后开始问问题。地区经理很严肃，反应非常快，很容易找到你说话中的前后漏洞，所以建议不要夸大自己，有什么说什么，想通过小聪明耍滑头，会被一眼看出来的。他的大部分问题其实我都有准备到，但是关于自己的实习部分问题，确实是忽略了，被连着问了几个，我的节奏也被打乱了，表现的有点急促，可以看出，准备是多么重要，而且要准备充分。大概问了 30 分钟，然后开始模拟拜访，就是让我拜访医生，推销给我信息单上的一种药品，我想着，有信息单，照着说说不就好了，结果一开始，面试官就开始出难题，先各种拒绝我，说自己忙，不愿意接待，因为是模拟，我就想到书里面所说，提前预约，告诉医生我们已

经预约好了，并且强调来之前也有过联系，他又说他时间紧，让我快点说，我刚准备说，他看到我手里说明清单，就说这是你们的宣传册么，给我看看，然后，就收走了!!!我当时就傻了，尼玛，这搞毛。还好我反应快，并没慌张，开始按照自己之前跟女朋友模拟的场景开始提问（此处要非常感谢我女朋友，陪我模拟练习，让我更加从容应对），问需求，再去切入正题（事后有听其他面试官说，很多人很急，一上来就推销产品，也不去问问医生关注什么问题），接着他会去问一些清单上的问题，好在我零星记得一些数据指标，但也有不记得的，比如副作用之类，不过不要紧张，一定要从容淡定，然后告诉他在清单的哪一部分已经写到。模拟完了，就是让我提问题，总之，面试大概 45 分钟，他们的时间应该是 30 分钟一个人，所以我算是超时了，回来以后感觉很不好，整个人都萎了，觉得自己犯了很多错误（当天下午又去面了一家，居然顺利通过群面），但是惊喜总在不经意间到来，下午 5 点半左右就接到大区面的预约电话。

一星期后，大区面，经历了地区面，大区面我准备的东西更全面，把上次的漏洞都补了起来。大区非常和蔼，看上去很亲近，但问题都非常精准，往往在你意想不到下一针见血的问题就来了，还是那句话，充分准备，做好自己。总体来说，大区面问题还是那些问题，万变不离其中，只不过我的回答升级了，回答会更加全面，表达的点更清晰。当然，我也犯了一个小错误，不知道是不是大区在考验我的真实性，回来后我还非常的低落，觉得自己还是准备不到位。对了，有个非常重要的信息，大区问完后，问我有什么要问的，我就问了关于她能给我们的建议，意见，或一些经验。大区总结性的观点，表明她希望什么样的人，4 点，快速学习，团队合作，坚持，立即行动，所以大家可以在自我介绍中提到这几点，不要谢我。大区面完，很快就接到总经理面的邀请，真是要被折磨死了，一轮又一轮，当然，继续弥补之前的漏洞，准备，模拟，准备，再模拟，面的多了，不仅可以做到，面试官问什么问题，我马上能把自己最佳的答案有条不紊的说出来，更重要的是心态的变化，会变得更加稳重谨慎，不会毛毛躁躁的回答问题。总经理面一切还算顺利，即没有太好感觉，也没有太差感觉，问题还是那些问题，已经是轻车熟路了。

总经理面完，焦急等待了 3,4 天，接到通知，跑医院！当然，现在看来就是熟悉一下流程，自己好做一个选择，当时还傻傻觉得，这是一轮加试，看你在实际情况中的反应。说实话，去之前，我还准备了好多东西呢，背了不少资料，以为会让我拜访医生的时候说，结果啥都没用到。

后面的事情我不再多说了，等通知，收 offer，一切顺理成章。我不是什么大神，不会同时拿很多 offer，默沙东我目标 offer 中最早给我的，所以我果断放弃其他了，理由不多说，良心企业，实习完了好转正。

感谢默沙东，在我心最累的时候有了港湾。

PS:

- 1.好好准备，充分准备
- 2.就算是最后一轮也不能掉以轻心，总经理面也是会刷人的（据我所知 50%）
- 3.自信但不能自负，感觉过于良好，说明可能有很多问题被暴露了

祝各位都能拿到心仪的 offer!

4.8 写给小伙伴们

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736503-1-1.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!

4.9 北京 14 校招 默沙东 销售代表 笔试、一面、二面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1782996-1-1.html>

首先自我介绍下,985小本,专业是电子信息工程,辅修金融。平日是个24K纯屌丝(最后一个字



去掉也无所谓),隔壁寝室经常来找我借硬盘。

所以当收到默沙东笔试邀请时,还真很惊讶。对了,各位学医的别喷我,说我一个门外汉来抢你们的饭



碗。当时在应届生上看到宣传就感觉不错,是个500强就投(本人投了60多个,也就过了10



多个网申)

笔试:北京理工大学,中教,4楼

跟这个神奇的网站之前的笔经一样,DDI的性格测试,不过个人感觉还真有可以取巧的地方,下午笔试,上午我在文库里搜了下销售性格测试,发现做销售的是emotional并且persistent的,就尽管往上靠,什么如果本地区客户难以开拓,你打算怎么办(当然像个白痴一样继续拜访啊)。

大概过了一两个礼拜就收到短信，记得当时从香山看完红叶下来  (心情不好时，我会转移注意力

来缓解压力)。当晚还受到 51 的电话确认，11 点 45，都上床了还被吵得蹦了下来 

一面：东方广场，默沙东办公室

又过了一个礼拜吧，收到一面，东方广场（长安街一号，四大中有三个在那，北京的 500 强外企基本都在那）。好像是 6 人还是 8 人的小组面试，我们那组就来了 4 人，一个协和，一个北京中医药，一个北

化，就我一个完完全全的门外汉，学校不搭，专业不搭，而且是唯一的本科。 

进入房间后有四个人，2 个 HR，2 个区经理。

让交简历，尼玛，短信没说带简历啊，我跟便秘一样憋了半天才说，我忘带了，但是带了 U 盘。旁边的区经理就带我去他们办公室打印，这不是高潮，高潮是我连默沙东的简历都没带，有的是申请其他公司的，我又有个洁癖，非得写求职意向，这样，就在区经理的眼皮底下把求职意向改成“默沙东—销售代表”。

真不知道当场被当做备胎，经理有什么感觉 

面试流程：case study，50 万，一组销售，一组售后，争取这笔资金。上来我就 2B 得问：我们（售后）

能不能和售前协商，平分这笔预算。HR 当场说：NO，只能给一组 

10 分钟阅读材料—5 分钟总结（组内每人都得说）—30 分钟两组争论—1 分钟总结（每组出一人）—Q&A。然后我们就稀里哗啦得开始了，过程很和睦，原以为争辩时会脸红脖子粗的，谁知道我们双方都微笑着

面对（我们组 2 个男生，对面两个女生 ），偶尔还说出：都是我们组在问你们，你们组有什么要问我们的吗？结束后大家互留电话，散场。

二面：东方广场，默沙东办公室

过了一个礼拜收到二面邀请，地点不变，时间是上午 9:30.

内容：HR 和大区经理

9 点 30 的场，9 点就到，连前台都没有，等了近 20 分钟才进去 （难道做销售的就不用坐办公室了？），进去之后见到一面战友，协和的大牛，出门的时候面试官还跟她聊实习的事情。看来铁定进入下一轮了。

进去面试，两位女士真够资深的，能当我奶奶了 （面试官看不见看不见），基本上就 HR 介绍，大区经理在旁观察，上来自我介绍完了就问：你的专业正常情况下应该在哪些行业？我说完后她还在简



历史上记了下来，接着又问你求职有哪几个方向，我也就老老实实回答，销售只是备胎，互联网进



去要当码农，没技术，国企银行的机制不喜欢，外企咨询只招清华北大（妈蛋，我越想越不对，这摆明是挖坑让我跳啊，人艰不拆不知道吗？）然后就开始了一轮又一轮的 **challenge**，你为求职做了什么专业上的准备？你怎么理解这个职位？说一件反映你特质（销售必须）的事情？如何看待葛兰素史克贿赂事件？总之从头到尾，一直被 **challenge**，害得我最后 **Q&A** 时毫无招架之力，问道：当时群面时，面试官说我们这也有很多转行做销售并且做得非常好的，可为什么现在.....？这个“奶奶 HR”又噤里啪啦说了一串什么什么的，看你是不是真适合这个职位啊什么什么的。



最后送我出门，让我等通知，一个礼拜，看了下表，才用了不到 15 分钟。这次挂定了，这也就是我的 2014 默沙东之旅了，给后人留点经验，总体来说，默沙东是我见过对英语要求最低的 500 强了（招聘流程上），对学医，英语不好又想进 500 强的外企还是不错的选择。

4.10 求职默沙东道路上的所感所得

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1801284-1-1.html>

不知不觉，已经两个月的时间过去了，在这两个月的时间里，有痛苦，有辛酸，也有快乐，这些都是我这只求职路上的小菜鸟的些许经历，但是当今天收到默沙东 HR 姐姐的 **offer** 通知的时候，我觉得这两个月的辛苦终于有了结果，在求职路上的奋斗终于是告一段落。。。。、

本人就是一个小本儿的小人物一枚，学校一般，学习成绩一般，就是这样一个人，在今年也加入了求职的大军当中，希望为自己的未来争取一席之地，于是乎在十月份的时候毅然决然的踏上了求职的道路。自己在开始也是信誓旦旦，觉得再怎么不济，也能找个工作吧，但是去了才知道自己是多么的傻，傻的可爱的那种，面对人海一样的求职大军，险些迷失方向，本人是生物专业，一个高不成低不就的专业，但是就是在开始的时候，真的不知道什么行业适合自己，搞技术，真心没有技术，那就只能做销售了，哎，但是问题又来了，做哪行的销售呢，一无所知，最后索性还是跟大流吧，看有什么样的公司销售职位，都去尝试一下，就在这样的心态下，我是什么样的公司都去尝试，从顾家家居，到优衣库，再到威莱，真的是各行各业都去尝试了，直到十月中旬的时候看到了默沙东的宣讲会的时候，我才慢慢明白过来自己的想法，也许医药代表才是自己真正想做的事情，于是在参加完了默沙东的宣讲会后当晚立刻投递了网上简历，其实自己对自己还是有点没有信心的，这样一家优秀的公司，会看上我这样的小虾米么？

一面：

在忐忑中天天上网查看自己的简历是否被查阅，结果上面显示也阅读但是就是没有消息，就在自己要淡忘的时候，突然在 27 号突然收到了一封邮件：您的简历已被查阅，请在 29 号来参加笔试。哇喔，当看到这里的时候，简直不敢相信自己的眼睛，竟然被上帝狠狠的眷顾了一下，真的是高兴的我不知如何是好，呵呵，于是怀着激动的心情，来到了指定地点，参加了笔试环节，但是当我到的时候，真的非常奇怪，宣讲会的时候那个场面应该有七八百人吧，但是当天参加笔试的时候，只有一百来人吧，不会简历的淘汰率这么高吧，心慌慌啊！在这样的心情中答完了试卷，其实就是一套销售性格测试题，很多

公司都会用这个的，不管怎么样，只要按自己的想法勾选答案就好了。然后就离开了，这就是我的默沙东的一面，感觉有点浑浑噩噩的，说实话，出来以后真的是没有底。

二面：

一面过后，似乎就失去了默沙东的消息了，没有短信，电话和邮件，就像是被人遗忘了，哎，头几天还能耐心的等一下，后边是越来越不安啊，就算被 bs 了，好歹给句话嘛，结果就在这样的情况下，我回学校处理点学校的事情，当天回到学校，晚上正在忙着的时候，突然电话响了，一看是长沙的号码，在不解中接听了电话，悲剧的是电话竟然断线了，以为是打错了，结果人家又打了过了，听了人家的第一句话：恭喜您过了默沙东的一面测试，进入了我们的二面。。。我从短暂的呆滞到兴奋的不知所措，有种从天堂掉到地狱然后又被人拉回来的感觉，哈哈，激动的语无伦次，最终还是表达了我的心意，绝对去参加二面！十一月中旬如期来到默沙东的分公司，一进去，真的感觉不一样，人家热情的接待你，还给我倒了一杯水，说实话我是早上第一组，南方的冬天尤其是早晨真的有点冻人呢，喝了杯热水，感觉一下好多了，本来前面通知的是一对多的面试形式，可能是当天是第二天面试，人没有那么多了，为了节约大家的时间我和另一哥们儿同时进行面试，一进会议室，六个面试官坐在那里，真的把我吓到了，好大的阵势啊！平稳了一下心态，很快进入了状态，在介于面试和聊天的氛围当中，完成了二面，那会儿感觉时间真的是过得很快，一转眼一个多小时就过去了，最后在那位姐姐的陪同下送我们出了门，出来的时候自己都感觉有种飘飘的感觉。不过对自己的表现还是比较满意的（不像在优衣库二面的时候，感觉自己完全是炮灰，哈哈）。就这样，结束了自己默沙东的二面。

三面：

这次似乎没有被人遗弃的感觉，武汉去的人资姐姐很贴心后续的电话不断，告诉我们什么时候会出结果，让我安心了不少，就这样又过了两周的时间，通知我会有一个电话面试，在十一月底的时候接到了电话，当时我为了随时准备着，一天没有出门，就坐在那里安静的打电话，后来想想还真的是不符合我的性格呢，哈哈，上海人资和我聊 15 分钟，感觉也还不错，因为前期有所准备，问到的问题心里都有底，回答起来还是比较有信心的，然后就是武汉的姐姐打电话告诉我十二月的第二周之前会收到结果，因为经理出差，所以时间比较晚，也为此感到抱歉，真的是人性化啊，感觉到了对我这样小虾米的重视，感动啊！

四面：

随着面试的增多，自己的心态也发生着变化，这也许就是面试带给我最大的变化吧，从开始的不安和焦躁到后来的淡定，默沙东带给我的不只是等待，还有成长，当然自己也收到了最后去武汉总部的终面通知，大公司就是霸气啊，来去的高铁都给报销，让我这个乡下人大大的村了一回，哈哈，然后在十二月十号踏上了去武汉的高铁，这回自己已经没有开始的紧张心理了，感觉就像去见一个老朋友一样，11 号下午一点的终面，提前半小时来到公司，进了会议室，最后陆续面试的都到齐了，一看只有四个人，瞬间感觉自己就是那个被上帝狠狠亲了一口的人，呵呵，然后总经理进来了，真的很和善，让我感觉不到任何的不安，和以前形式一样但是又很不相同的面试在轻松地气氛很快结束了，当天下午就赶回了长沙，自己似乎已经不需要一个结果了，两个多月的时间，让我心理真的是有个很大的变化，也许，结果对我已经不重要，过程才是我最大的收获。

就在我回学校的火车上，收到了武汉那边的电话，我过了终面，终于收到了默沙东的 offer，在高兴的同时，内心更多的平静，虽然在这两个月的时间里，不断的投简历，面试，但是从开始的无所适从到最后可以信心满满的进入面试场，这中间的变化也许只有自己才能真正的感受吧！默沙东，给了我很多，让我成长了很多，真心的对你说一声：谢谢！最后，回到学校，准备三方，准备后续的事情，默沙东，我来了！（第一次打这么多字，手好疼，嘿嘿嘿，希望能给后边继续奋斗的大神们一点帮助，也希望大家的求职之路有个美好的结果，不管怎么样，始终都要相信自己，不到最后真的不和放弃自己的信念！）

4.11 收到 MSD Offer 之后

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1789733-1-1.html>

昨天中午, 收到 MSD HR 电话通知通过所有面试环节准备发放 offer。经过了一夜的考虑, 今天还是把她拒了。原因很简单, 楼主专业和药学完全无关, 考虑到今后的发展问题。不过还是很感谢默沙东, 在这里也写写我这一轮轮的笔试面试经历, 给未来专业不对口的同学一点参考吧。

【笔试】-无心插柳, 让同学在宣讲会上代投了简历。也不知道过了多久收到了笔试通知。由于楼主的学校很一般, 笔试名单上就没几个同校的, 倒是复旦, 华理, 中医药的一片一片的, 一阵心凉...笔试也不需要提前做准备, 没有正确答案, 有点类似性格测试, 按照自己真实想法回答就可以。特别的是, MSD 的答题卡需要用黑色水笔填涂, 大家记得带修正液之类的。虽然工作人员会带备用的, 举手示意, 工作人员就会给你。但是我们考场就两个, 非常不方便, 也浪费时间。

【群面】-也不知道过了多久, 我收到了 MSD 的第一轮面试通知。感觉工作人员很贴心, 短信通知

后还会电话确认。因为群面的时间正好有事, 工作人员还给我换了个时间, 非常感动啊~~群面建议大家穿正装出席, 毕竟是医药代表销售之类的, 精神面貌还是很重要的。群面是 6 人一组, 3VS3 进行辩论, 我们这组的题目大概是有一家汽车公司有一笔资金要投给某一个团队, 3 人代表的售前团队, 另外 3 人是售后团队, 目的是要说服上级获得这笔资金。首先会给几分钟时间让我们做队内讨论, 我们队一个复旦 MM, 一个华理 DD, 复旦 MM 思路很清晰, 和我的想法大致相同, 因此整个讨论基本由我和她两人主导。我觉得群面话不定要说的最多, 但是也别最少, 主要是要切中要点, 提出整个讨论的主旨主干线; 队内成员说话尽量不要打断, 但是出现很严重偏差时一定要站出来, 毕竟时间有限。说话时不仅要目视队员, 同时也不要忘记观察面试官。她的表情有时候会给出一些提示。第二部分是 3 对

3 辩论, 这个方式十分考验反应能力, 切记不要只想着自己说什么, 一定要仔细听对方说什么。抓住对方的

弱势, 再用自己的优势去攻击, 这样效果会比较好。千万别只说自己哪里好, 一定要和对方做对比, 否则

会被对方 challenge, 处于被动就不好了。最后面试官会根据我们的表现对个别同学进行提问, 我们组他

提问了

华理的 DD, 我感觉是他在辩论中的表述不够清晰, 但是回答的时候可能因为太过紧张也没表达清楚。。

【二面】-没多久就收到了二面通知, 也是 51 之类的公司通知的, 说是终面。面试官是大区经理, 看上去有点

严肃。。好吧, 1 对 1 面试。问的问题也比较基础, 自我介绍, 因为我专业机械, 因为他主要的问题都是在我对

医药行业, 医药代表的了解上, 以及为何选择这个行业, 这个职位。对于放弃学了近 7 年的专业会不会觉得可惜,

为什么, 等等。其实去面试之前, 我对医药行业, 医药代表大概都了解了一下, 但是毕竟不是科班出生, 我就将

重点放在自己的性格特点与职业的吻合度上, 然后就讲讲自己的性格什么时候做医药代表, 当然还要举例。面试官会根据你的回答提问题 challenge, 保持镇定, 先肯定他的问题, 但是还是要坚持一下, 千万别乱了阵脚。

作为专业不对口的同学，以上的问题肯定是逃不过的，而且肯定是重点。作为女生，本来还准备了女生做销售的
优劣势，结果没用上。不过可以在回答过程中融合进去。所有问题还算常规，面试最后可以向大区提问题，楼主
提了两个。大区十分耐心的回答了，感觉是非常真诚的，虽然脸上还是没有笑容。。。出门前大区还说了一句，
如果你确定做这行，就一定要下定决心，决心很重要之类的。所以面试的时候，一定要给面试官很坚定的感觉。

【三面】-本以为终面结束了。结果又收到短信通知，还有一轮经理面。又一次和楼主的时间冲突了。MSD在这方面
不得不说很 NICE！再一次给我调了时间！去的时候还有一位复旦药学的 JJ，和楼主一个情况。被带进会议室，经理给人
的感觉很和蔼啊，瞬间没那么紧张了。首先，雷打不动自我介绍。好好准备啊，复旦的 JJ 自我介绍非常吸引人，瞬间压力
山大。。。没好好准备的后果。然后问了我们为什么选择医药代表这个职位，觉得作为新的医药代表，会遇到哪些困难，
怎么解决。复旦 JJ 依旧先回答，确实给了我一些参考，不过有些她说过了可能就不能说了。所以后回答有好也有不好，
就看实际情况了。后面就随便聊聊，问问我们选择工作主要看中哪些因素等等。最后我们也提了些问题，经理回答得超级详细，
很耐心！

虽然最后还是和 MSD 说再见了，但是在整个面试过程中所体现出的对 TX 的照顾，包括面试官的专业，耐心都给我留下了
了十分好的印象。我想如果不是我的专业问题，我应该会选择她。不管怎么样，还是很想对 MSD 说一声感谢！
也希望我的面试经历能给明年的 TX 一些参考价值吧。

4.12 顺利拿到 offer,记录我的默沙东求职全程~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1632895-1-1.html>



今天顺利收到了默沙东 HR 的邮件，通知我拿到 offer。在这里有太多的人要感谢 ，其实也挺感谢这个论坛，让自己能够获得很多的信息。现在就把我的应聘经历写出来，和现在和将来的各位同仁一同分享。

10月16日投了默沙东，其实那个时候对它还一无所知，只知道是个外企医药公司，招销售。

10月25日收到短信和邮件通知，去中国药科大学面试，当时还犹豫了一下（楼主在无锡），要不要跑那么远去打这个酱油。纠结了一下还是决定去了。

10月27日去面试，超级多的人，好像坐了3个还是4个教室，每个教室都是满满的，还有人来霸笔的。楼主非医药专业，感觉瞬间被医药学校的气势打压了.....这个酱油打的是性格能力测试，很多题目都是情景模拟，比如你作为一个销售，在面对何种情况下，会做什么的反应。抱着厚脸皮的心态，

大言不惭的涂答题卡。

11月2日，收到短信和电话通知，4号去一面。群面也很壮观，据我初步估计，约有300人参加。前程无忧的人提前分好组，分组每组6人。每人扮演一个产品经理，拿到一张产品的介绍，包括优缺点，产量，报价，市场预期和公司情况分析等，10分钟还是15分钟阅读，然后大约半个多小时的讨论，每个人都先介绍自己的产品，然后大家推出一个产品来，有2个地区经理坐在后面看我们讨论。根据我后来的了解，我们这组的经理不是很看重谁的产品会推出来，因为在产品介绍中，有一个产品还是具有突出的优势。所以这个时候不能表现得太强词夺理，而是应该有理有据，既不轻易让步放弃自己的产品，也要尊重和听取别人更好的产品推介并予以肯定。我们组后来有2个人进入下一轮面试，但是我们俩的产品都没有推出来。我还有一个同学把他的产品推出去了，但是也没让他进入二面。

11月11日，还在电影院看寒战的时候收到二面通知，把我乐坏了。13号再去面，地点已经换到了南京默沙东的总部，写字楼很气派，心里不禁对默沙东有了点敬畏的感觉，对她的期望也更加深了。那次是大区经理面的，面试我的那个经理很严厉，从他眼里看不出任何表情。他让我简答地做了个自我介绍，然后就是一个简约而不简单的问题：你认为做销售需要具备哪些特质。我说的每一点他都记录下来，然后让我分点解释，还要举出一个例子来证明自己具有这种素质.....感觉有点压力，从头到尾都在想自己的经历能够符合要求的。面试过程大约30分钟。当时我还问了一个特别傻的问题，默沙东的销售需不需要经常喝酒.....没想到经理马上尖锐的问我：“你认为多久算经常？”我彻底无语，不过还好他接着就说：“我们公司没那么好的福利待遇。”我的心才落下来。

二面完之后被告知已经是终面，我在焦急和期待中日日盼望，可是就是一直没消息，这段时间真的好煎熬好难受.....终于在28号收到通知，让12月5号再去三面。5号去的时候是总部的HR面。前面的人太能聊了，我是5号的最后一个，到我面的时候已经是12点半了，所以我们聊的问题都很直接。简单的自我介绍，然后家庭状况介绍，HR姐姐再了解一下留在这边工作的意向和希望选择的城市，然后就是确定实习期什么时候。由于我对医药这个行业了解真的不多，所以我很坦诚自己的了解比较有限，她也明确表示这不会影响他们对我的评价和选择。时间比较晚，我不好意思耽搁，她说一周以内出结果，我就没再问什么问题。这次面试20分钟还不到，应该算是最短的一个了吧。HR姐姐人很好，虽然当时比较晚了，但是还是很有职业精神的跟我聊，还给了我一些建议，这些建议真的是很真诚很有用。在此也顺便感谢下这位美丽善良的HR姐姐吧~

12月11日，收到聘用确认书。距离我的初次申请，大概是2个月不到。可是感觉自己这段时间确实经历了很多。在这段时间里，最漫长最痛苦的就是等待，最开心的就是今天啦，哈哈~未来的几年，希望和MSD一起成长，一起辉煌~

4.13 默沙东 offer 全过程面经分享

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1629552-1-1.html>

老规矩，也是自己答应拿到 offer 就要写篇面经回馈应届生。话不多说，相信我的经历也绝大多数同学不太一样。

笔试：

复旦某教学楼，一份销售性格测试，不需要准备，完全 be yourself，一百十多道选择题，时间是一定够的。一个半小时，不允许提前交卷。

Tips:

- 1.由于是黑色水笔涂答题卡，最好自己带上修正用具，不然一个教室围着一卷公用的修正带转。
- 2.当天会有霸笔的同学，默沙东很人性化的接受了，在此鼓励同学那么做。

一面：无领导小组讨论

复旦光华楼东主楼，早早地去了，在一间会议室等候，那时候你就会碰到你的小组，可以提前和组员聊个天扯个蛋，让自己放松，也同时熟悉下组员。时间一到就会被前程无忧的工作人员带到对应的会议室，面试官两位，一位是 hr，一位忘记了。。6 个人一个小组，我们组一个人没来，5 个，每个人就进去随便找个位置坐下，题目也就按顺序放你面前了。先是面试官欢迎你们来 MSD 参加面试，宣读一下面试规则，下一次开口就在讨论结束欢送我们的时候了。

整个面试时长 45 分钟，15 分钟各自阅读材料，正反面，题目是卖儿童座椅，每个人的产品优缺点各不同，同时还掌握着一个人产品的缺点。时间一到各自先阐述自己产品的特性，我们这组比较和谐，是默认按照产品序号依次介绍，这时候就应该仔细记录下组员产品的信息（有提供草稿纸）。5 个人都介绍完，就开始推一个产品投放市场呗，气氛依旧是比较和谐，轻轻松松的 45 分钟，关于 leader、timer 的问题，很多前辈都提了，就不过多赘述了。

Tips:

- 1.要有自信，把想的讲出来也是一种能力。
- 2.我们组没有所谓总结的人，但是我在二面瞅到了至少 2 名我们同组成员。
- 3.抓住别人的发言漏洞攻击，义正言辞。

二面：大区经理

越洋广场默沙东，形式是自我介绍、大区就你的介绍以及简历提问，聊天而已。这里有一个插曲，在被 "HR" 带去会议室的途中，我问她 "请问面试我的大区贵姓"，"HR" 答曰 "我就是，今天 hr 比较忙"，我立马跪了，先是表示我的冒昧，后来似乎由于这个插曲，我们在走去会议室的途中就已经比较熟络，个人以为，带我去会议室那一刻起，就已经在考验我。

进了门，大区人很好，问我要不要水喝，整个人非常和蔼。得知，这是政府工作组，问题：

1.如果就给我电话，姓名，如何去拜访一名药监局的人。

答曰：做组功课，再去拜访，比如联系她的助理。大区答：往往处级才有助理。答曰：那就电话约见他。

大区：他往往会告诉你这个礼拜都没有空，你怎么办？答曰：那就去楼下等。（总算答对了，似乎这就是一步步的引导）

大区：可是你知道女生比较有优势，等了 10 次可能就能得到一次，你愿意吗？答案自然是肯定的。

时长 35 分钟，当场表示我非常优秀，我怕起劲鞠躬，大区也很大方的主动和我握手，送我下了楼。

二面加试：经历之所以特别就在这

越洋广场默沙东，那天候场就我一个，我就明白了这次面试的意义，自己也在自我激励，就当时再一次展现自己的机会。这是大区有两个，我就心想可能是这两个组没招满，其他形式同二面。比较尴尬的是，hr 电话通知我一个组，而现在来了两个组的大区选拔，我把一个大区搁在了一遍，所有的准备都是冲着一个人去的。。如果再给我一次机会，我一定向另一个大区表示抱歉，表示我的细心。

三面：hr 经理+上海大区

越洋广场默沙东，甭管自己加试不加试，还是跌跌撞撞进了三面。4 个人 vs 2 个面试官，算是提前和同组成员照个面。形式挨个自我介绍，为什么选择默沙东啊，对这个行业的了解啊，职业规划啊，我想通过两次二面这些不在话下吧。。非常轻松常规的一次面试。结束后，hr 说一个礼拜出结果。

果然下周就来了通知。希望对今后有志于加入 msd 的同学有用吧！

4.14 终于拿到默沙东 Offer 了，分享下面经(2012.12.6)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1626646-1-1.html>

今天上午刚收到的电话通知，说是终面通过，给 offer 了，回想一个多月以来的经历，深觉找工作的辛酸，所以本着互帮互助的想法，分享下自己的经验，祝大家都能顺利拿下 Offer。

首先说下，本人学校在西安，申请的志愿地是北京。所以笔试和小组面均是在西安参加，终面是在北京。

11月3号，西安笔试。10.29号接到的笔试通知，当时已经网申了好久好久了，都快以为没戏的时候收到了通知。电话是前程无忧的工作人员打的，地点是在西安交大医学校区。因为参加了西安地区的宣讲，所以之前在宣讲时就听说是 DDI 的笔试，提前在网上搜了一下，发现其实看的作用不大，提前了解下题型即可。因为是性格和职业匹配度测试，最好遵从自己真实情况作答，所以没必要去刻意准备什么。所以带着很淡定的心情参加了笔试。当时参加笔试的人很多，粗略估计有 200 人的样子，也有很多来霸笔的，但是今年比较严格，霸笔的一律都没给机会。题的数量记得有 191 道，都是性格测试，主要就是看你在一些情境下怎样处理事情和个人的一些基本素质。最后还有一个 DDI 公司的问卷调查，10 道题，做完之后就可以离开了。PS:建议提前准备好签字笔和涂改液。

11月19号，西安小组面。11月13号接到的电话通知，依然是前程无忧打来的，当时接到电话的时候小激动了一下，因为实在是等了太久了!! 3号就笔试了，过了 10 天才通知一面，而且时间又是 6 天后，时间间隔之大可见一斑。说下一面，一面依然是在西安交大医学校区，进去等候室先签到，然后做一份问卷，给了一张白纸，让写上自己的名字作为名牌来用。等了一会儿之后，6 个人一组进去面试。面试官只有一位漂亮的 HR 姐姐，人很 nice，声音非常好听。进去之后先是每人 2 分钟自我介绍，然后 HR 给每人发了一份产品手册，产品是婴儿座椅，资料上是婴儿座椅的各种性能，优点缺点还有市场反馈等等。每个人的都不同。然后就是 10 分钟时间看各自的产品，之后每人 3 分钟时间向小组成员推广自己的产品，之后就是 20 分钟小组讨论，选出一个最适合推广的婴儿座椅，并介绍给 HR。HR 说只要我们在有限时间内达成一致选出一个产品即可，不需要选一个人来陈述。PS: 建议多了解一些市场营销方面的知识，特别是市场定位，市场推广，市场反馈等等。

11月30号，北京终面。又是经历了漫长的等待，11月28号终于接到了电话，依然是前程无忧打来的，说是 30 号在北京二面。当时只说是二面，我还以为会有三面，后来才知道是终面了。于是一路飞到北京。30号那天，面试的是两位女士。一位是 HR 经理，还有一位据说是大区经理。面试形式感觉就是传说中的压力面。先让做自我介绍，之后针对简历提问。然后问为什么选择北京？为什么选择做医药代表，对医药代表的理解？对医药行业的了解有多少？为什么选择默沙东，除了默沙东还投了哪些？自己本专业的同学都会选择什么样的工作？以及各种根据你的回答，然后延伸出的问题.....之后大区经理让我卖一样东西给她，我挑了她桌上的眼镜卖给了她。之后她让我对自己卖东西的表现作出评价，并说如果给我时间让我准备，问我会销售前准备哪些东西？.....最后让我提问，我问了默沙东的销售模式，以及和其他公司的区别，HR 经理很耐心地给我做了讲解，还问了一些我的看法。然后告诉我一星期内会给通知。之后 HR 经理把我送了出来，看了下表大概面了 30 多分钟。

12月6号，也就是今天上午，终于等到了 010 的电话，告知给 offer。突然感觉等了太久，已经没有想象中的激动了，经历了这么多之后反而心态变得淡定了许多。

最后就是祝福大家都能通过努力拿到心仪的 Offer

4.15 她不仅仅是个 offer~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1627413-1-1.html>

一直在坛子里潜水，今天高调一下，因为这是一个难忘的日子，默沙东的 offer 终于来了！对我来说这不简简单单是一个 offer，而是在我迷茫、焦虑、担心自己没有医药背景，是否能够顺利进入医药行业的时候，默沙东给予我肯定。对它充满无限感激。。。

最后收到默沙东的 offer 有些小意外，因为三轮面试下来，每一轮都伴随了小插曲。但最后还是留下了我，足以见出默沙东的人性化。

一面群面的时候团队有一个不是很友好的成员，在讨论过程中总是针对我，不知道是哪里得罪她了。我心里一股火上来了，尽量克制着自己，将大度、团结的一面展现出来。在群面结束的时候，又突然发现，群面前 HR 姐姐特意强调纸质材料不要乱画，而我的材料早已成了大花脸。一次失败的群面，背着包逃离了现场。

接到二面通知很意外，很高兴地去了。每次面试都提前准备若干份简历的我，居然面默沙东的时候忘记带简历了，忘得一干二净！走进会议室，地区经理们一听没带简历，说没简历怎么面试？赶紧登陆邮箱打印几份去！不知老天是不是在和我作对，那天公司的网速特别慢，弄了半天还是打不开邮箱，情急之下 HR 姐姐带我来到前台，终于进了邮箱找到简历，打印机就是打不出来，当时那个无奈啊，死的心都有了。再一看面试官们，有的已经离开了会议室。这时 HR 姐姐从一堆文件里找出我群面时的简历，15 分钟已经过去了，面试勉强开始。其中两位地区经理姐姐一直板着脸，估计被我气的。只有 HR 姐姐在问我问题。最后到提问阶段，HR 问各位经理有没有什么问题？那两位地区经理姐姐低着头一动不动地说没有。就在我快挂掉的时候，另外一位经理问了我个问题，当时太紧张，忘记问什么了，但记得自己在尽量找话题。后来 HR 姐姐问了几个，再后来两位地区经理姐姐也问了几个。在面试快结束的时候，气氛终于缓和了一些，我说不管能不能进，期待自己的领导是一个对下属有一定控制，又给她留有一定发展空间的领导。终于，几位面试官笑了。这一次默沙东给我上了印象深刻的一课，做任何事都要充分细心准备，以后拜访客户也一样！

三面是大区经理和 HR 经理面。整个面试还算比较顺利，但从两位面试官的表情上看不出他们是满意还是不满意。就在快结束的时候，HR 经理问，你有什么问题吗？有两次提问的机会。我心里想，为了表示礼貌，每个面试官问一个问题吧。先问大区经理，优秀的医药代表都有一些共性，在您的眼里他们具备哪些共同的闪光点？当时大区经理答的很认真，说了很多。为了表示自己的感激，我将大区经理说的三点共性重复了一下，说到第三点的时候，糟糕，记不起来了！刚才大区经理在回答的时候，我一直在想该问 HR 经理什么问题。现在彻底想不起来了，心里暗暗怪自己画蛇添足，最后尴尬收场。

总之，整个面试下来有自己的努力，但更多的是幸运。觉得有句话说的很对，面试有很大的运气在里面，气场合了，容易有好的结果。再一次感谢默沙东宽容、人性化的一面。将来无论走到哪里，衷心祝福默沙东发展越来越好！

4.16 给北京的默沙东一点小小的建议

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-962124-1-1.html>

其实这个帖子应该在一年半前的 2009 年 11 月发出来
但是当时压力太大，也就忘记了这个事情
最近很多朋友加我 询问关于默沙东这个公司的情况
说实话 默沙东 在医药领域
没的说 虽然不是最好的 前十肯定是有
尤其是本科生进去 6000 的平均薪水 也是属于中等偏上的
但是我还是希望能给默沙东公司 和准备面试默沙东风险青春的学弟学妹们 一点建议
当然 这有很大的个人因素

事情是这样的，我是 2010 年应届毕业生，我在 2009 年校园招聘的时候选择了网申默沙东
很幸运，给了一个面试的机会
但是实在不巧，给的面试时间是下午 1 点半
面试那天 我上午面的欧尚 下午要去面试默沙东
更不巧的是：那天北京是第一场的大雪，北京的大雪北京人都知道 那一下就是要命的
我为了不迟到 上午打车去，我比 HR 都早，还好 一切顺利 10 点出来，正常来说 1 个半小时 足够到达建国门
为了安全我选择了打车，但是那天实在太太太不巧了，大雪封路，车就是动不了，最后 TAXI 师傅都不计时了 按 100 算的钱
因为师傅的孩子也刚毕业 知道毕业生的辛苦
我接连道谢 然后火速跑到公司
结果到达默沙东的时候 还是迟到了 15 分钟
我赶紧跟前台小姐道歉，说明情况，我眼看着那个面试房间的大门在我到达的时候还没关闭
但是这个小姐就是不让进 因为我迟到 最后 5 分钟后 门关闭 面试开始
我被无情的拒绝了

首先说明，这个事 赖我，我迟到在先，一切责任都应该自负
但是我从另外一个角度思考，这个公司 缺少人情味
至少在接待的这个环节
正常情况下 严格 非正常情况下 还如此严格 不能表扬成制度的严谨
在一个没有人情味的公司工作 恐怕人才不能完全的施展才能
被无尽的压力和咒骂击垮
对不起 你可以离开了 不是我求你来默沙东的。。。

当然我没有面试成功 相信默沙东本身不是这样的
也祝福各位面试成功 早日 OFFER

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>

