

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

诺和诺德篇

应届生论坛诺和诺德版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-107-1.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 诺和诺德公司简介.....	4
1.1 诺和诺德概况.....	4
1.2 诺和诺德（中国）.....	4
1.3 诺和诺德公司历史.....	5
1.4 诺和诺德公司前景与价值观.....	5
1.5 诺和诺德职业发展.....	6
第二章 诺和诺德笔试资料.....	7
2.1 诺和诺德笔试经验小结.....	7
2.2 诺和诺德笔试归来.....	8
2.3 2012.12.23 诺和诺德笔试.....	8
2.4 2012.12.09 笔试.....	8
2.5 12月15 题目.....	9
2.6 诺和诺德笔试.....	9
2.7 诺和诺德笔经分享.....	9
第三章 诺和诺德面试资料.....	10
3.1 2018 秋招 AC 面.....	10
3.2 医药代表实习生 面试经验(重庆)- 诺和诺德制药.....	12
3.3 诺和诺德制药面经.....	12
3.4 医药代表 面试经验(成都)- 诺和诺德制药.....	12
3.5 诺和诺德制药两次面筋.....	13
3.6 技术类管理培训生的面试经验-诺和诺德.....	13
3.7 诺和诺德制药医药销售代表群面经验.....	14
3.8 诺和诺德制药医药销售代表面试经验.....	14
3.9 诺和诺德制药销售专员面试经验.....	15
3.10 诺和诺德 - 临床医药代表面试经历.....	15
3.11 诺和诺德制药行政助理面试.....	16
3.12 面试流程.....	16
3.13 外企公司但规模很小，采用压力面试，风格很强势。.....	16
3.14 第一次参加诺和诺德的面试。.....	17
3.15 诺和诺德制药销售代表面试小组群面 想进去就好好表现.....	17
3.16 诺和诺德制药 - 医药代表实习生五轮面试.....	18
3.17 诺和诺德制药 - 临床医药代表面试经历.....	18
3.18 成都四轮面试.....	18
3.19 IGP 管理培训生面试.....	19
3.20 诺和群面经.....	19
3.21 2013 诺和二面.....	20
3.22 诺和国际管培三面面经.....	20
3.23 诺和诺德医药代表面经（南药）.....	21
3.24 Novo nordisk 面试回来.....	22
3.25 诺和诺德面试过程.....	24
附录：更多求职精华资料推荐.....	26

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全职大礼包 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 诺和诺德公司简介

1.1 诺和诺德概况

诺和诺德官网:

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

诺和诺德公司介绍

诺和诺德是世界领先的生物制药公司，在用于糖尿病治疗的胰岛素开发和生产方面居世界领先地位。诺和诺德总部位于丹麦首都哥本哈根，员工总数 18,000 人，分布于 70 个国家，产品销售遍布 179 个国家。在欧美均建有生产厂。

诺和诺德的历史最早可追溯至 1923 年。近 80 年来，诺和诺德不断运用先进的生物技术完善胰岛素研究和生产手段，取得突破性进展，成为这一领域的先驱。诺和诺德率先推出长效胰岛素，预混胰岛素，高纯胰岛素，人体胰岛素和胰岛素注射笔。同时，诺和诺德又率先推出新一类的口服降糖药-诺和龙，从而极大地提高了糖尿病治疗和控制水平，改善了糖尿病人的生活质量。此外，诺和诺德还在凝血治疗、生长保健以及激素替代疗法等很多方面居世界领先地位。

诺和诺德的产品 60 年代初就已进入中国市场。1994 年初，诺和诺德董事会通过了在中国实施战略投资的计划，在北京建立诺和诺德（中国）制药有限公司总部和生物技术研究发展中心，并在天津兴建现代化生产工厂。

《福布斯》5 月号杂志公布了 2007 年《全球 2000 领先企业榜》，诺和诺德名列其中，并以独特的经营理念、强劲而健康的财务增长在综合评估中超越众多超大型制药企业，成为入选“全球超级明星公司”（10 家）的唯一一家制药公司。

2007 年，诺和诺德继续保持强劲的增长势头，2007 年第一季度的总体销售额增长达到 16%，以现代胰岛素为主要的增长动力，诺和诺德公司继续保持在糖尿病领域的主导地位。北美地区虽然是增长最多的地区，但是，诺和诺德中国的增长速度仍然超过了北美，成为不折不扣的明日之星。诺和诺德中国是诺和诺德公司的重要组成部分，其 2006 年在全球的销售排行榜中继续攀升 2 位，目前位居第 6 位，取得了辉煌的成绩。从 2002 年至今，中国的销售持续保持强劲增长，组织规模发展很快，为公司的发展做出了重要贡献。

主要产品：人胰岛素系列—诺和灵 诺和针 诺和英 诺和笔；新一代速效胰岛素注射液 诺和锐；促胰岛素分泌剂 诺和龙；人胰高血糖素 诺和生

1.2 诺和诺德（中国）

诺和诺德（中国）制药有限公司于 1994 年成立，十余年来一直保持强劲增长。公司总部设在北京，建立了以北京、上海、广州、沈阳、武汉、济南以及香港为中心辐射全国的销售网络，产品服务遍及全国所有省市。到 2007 年底，诺和诺德在华员工总数计划超过 1,000 人。

出于对中国的长期承诺以及对巨大市场潜力的重视，诺和诺德公司于 2002 年 1 月 25 日在北京亦庄经济开发区建立了国际水准的研究发展中心，这是跨国制药公司在中国设立的第一家致力于生物技术基础研究的研发中心，同时也是诺和诺德公司目前在海外设立的两家研发中心之一。基于研发中心在过去几年取得的科研成果和诺和诺德公司扩大在中国投资发展的战略，诺和诺德（中国）研究发展中心于 2004 年 7 月 1 日迁至北京中关村生命科学园，由于发展的需要研发中心于 2006 年 4 月独立注册为“北京诺和诺德医药科技有限公司”，并在不断的扩大规模。

2003年，著名咨询公司翰威特与《亚洲华尔街日报》、《远东经济评论》和《哈佛商业评论中文版》联合举办了大型的“2003年度中国最佳雇主奖”调研评选活动。诺和诺德公司凭借其专业的人才管理方案、优良的发展环境以及独特的企业文化荣获“2003年度中国最佳雇主奖”，且在参选的医药企业中排名第一。诺和诺德相信，只有员工个人和公司事业一起发展，才能让彼此拥有更加广阔的空间。

1.3 诺和诺德公司历史

诺和诺德公司的历史可追溯到80多年前一对丹麦夫妇 August Krogh 及妻子 Marie Krogh 的一次美国之旅。是这次旅行，使他们了解到加拿大科学家用从牛胰腺提取出的胰岛素为患者治疗糖尿病的信息，并获得了在丹麦生产胰岛素的特许，也促成了“诺德”和“诺和”两家胰岛素制造企业的诞生。在此后65年并驾齐驱、竞争相长的发展过程中，“诺德”和“诺和”公司一直运用国际最前沿的生物研究方法，不断推陈出新，双双成为这一领域的先驱。1989年，“诺德”和“诺和”两家公司决定合并重组，成立了诺和诺德公司，同心协力开发糖尿病治疗新产品、征战国际市场。2000年，为了扩大公司在相应专业领域的领先优势，诺和诺德决定再次进行结构调整，形成了今天的诺和诺德公司。

公司标志

诺和诺德公司的标志图案是古埃及传说中的“Apis牛”（阿匹斯神牛），它被奉若缔造宇宙、掌管科学和艺术之神Ptah的化身。该标志是根据公元前664-323年间的一尊古埃及青铜雕像设计的，承载了生命永恒的两面性一日与夜、生和死。早在1923年，诺德胰岛素实验室就生产出了能挽救糖尿病患者生命的北欧首批胰岛素产品。1925年，诺和 Terapeutisk 实验室创立，并开始生产胰岛素及一种特制的胰岛素注射器。从公司成立的第二年起，诺和公司就选用Apis神牛作为公司标志，它沿袭了古代欧洲使用动物图案作为药房标志的传统。

2007年5月，诺和诺德（中国）制药有限公司正式启用带有中文“诺和诺德”字样的公司标志。公司中文名称“诺和诺德”寓意承诺和谐、承诺尚德。这是诺和诺德公司建立以来首次批准分支机构在公司标志设计中加入当地文字。这一决定充分体现了诺和诺德公司对中国文化的尊重和对在华业务的重视与肯定，也体现了公司一贯倡导的国际化战略与本地化运营的理念。

1.4 诺和诺德公司前景与价值观

公司前景：

前景描绘了诺和诺德公司作为一家公司想要实现的蓝图，即我们在市场中的地位和我们与患者、社会和员工相关的总体目标。

我们将成为世界糖尿病治疗领域的主导。

我们的夙愿是通过寻求更好的糖尿病预防、诊断和治疗方法，彻底战胜糖尿病。

我们将积极促进医疗保健领域中各方面的通力合作，以实现我们的共同目标。

我们还将在其它领域提供各种与众不同的产品和服务。

我们将研究开发出糖尿病领域之外的创新性产品。

当我们能达到乃至超越其他公司时，我们将自行开发并销售此类产品。

我们将取得更具有竞争性的业绩。

我们将倾全力于我们的优势领域。

我们将坚持独立自主，当其它团体有助于我们的业务目标和我们为之努力的事业时，我们也将愿意与其联盟。

我们所从事的不只是一份工作，而是一项事业。

我们承诺时刻准备着为客户服务。

我们力求在做每件事情时勇于创新，讲求实效。

我们将营造富有挑战性的工作氛围，以吸引和保留最优秀的人才。

我们的价值观体现在我们的一举一动之中。

品行得当很重要。

我们每天都要努力在共存与竞争、短期与长期目标、自我与对同事及社会的职责、工作与家庭生活之间寻找最佳平衡点。

历史证明我们一定能成功！

公司价值观：

勇于承担职责

我们每个人都应对公司、自身和社会负责，以求保证工作质量、实现既定目标、发展企业文化和共同的价值观。

具有远大理想

我们为每一项工作制订最高标准，力求达到富有挑战性的目标。

富有责任心

我们应以对社会和环境负责的态度开展业务活动，并努力为我们赖以生存的社会的繁荣做出贡献。

与各有关方面携手合作

我们应积极与各有关方面进行对话，以求不断巩固和发展业务。

真诚坦率

我们要奉行真诚坦率的业务原则，以维护诺和集团公司和每个雇员的良好形象。

准备变化

我们要有预见变化并使其成为我们优势的能力。创新对我们的业务发展至关重要，因此我们必须树立学习风尚，以确保公司的持续发展和员工业务水平不断提高。

1.5 诺和诺德职业发展

诺和诺德是世界领先的生物制药公司，在用于糖尿病治疗的胰岛素开发和生产方面居世界领先地位。诺和诺德总部位于丹麦首都哥本哈根，现今在全球近 70 个国家设有分支机构，6 个国家设有生产厂，员工过 18,000 名，销售遍及 180 个国家。近 80 多年来，诺和诺德不断运用先进的生物技术完善胰岛素研究和生产手段，取得突破性进展，成为这一领域的先驱，极大地提高了糖尿病治疗和控制水平，改善了糖尿病人的生活质量。

诺和诺德的产品 60 年代初就已进入中国市场。1994 年初，诺和诺德董事会通过了在中国实施战略投资的计划，在北京建立了诺和诺德（中国）制药有限公司和生物技术研究发展中心，在天津兴建了现代化生产工厂，并建立了以北京、上海、广州、沈阳、武汉以及香港为中心遍布全国的销售网络。截至 2004 年 2 月，在华员工总数已超过 550 人。

在诺和诺德工作，员工们会感受到其独特的公司文化。这种文化从 1920 年起发展至今——是诺和诺德以前和现在的员工共同形成的传统。这种做事风格被称为“诺和诺德管理之道”。公司有其长期以来形成的价值观，即“勇于承担职责、具有远大理想、富有责任心、与各有关方面携手合作、真诚坦率、准备变化”。在人力资源管理方面，

这些独到的企业文化、价值观也得到了充分的体现。

在诺和诺德，公司努力为员工创造最佳的发展环境和发展空间，鼓励和帮助员工不断改革和创新、奖励挑战并超越自我的表现，激发员工个人与公司事业的共同发展。诺和诺德公司开发了用于员工的招聘、评估、培训发展等方面的独特能力模型。根据中国业务处于上升阶段的特点，诺和诺德公司设计的面向员工的能力模型偏重于员工的技术和专业技能、交流技巧和创意工作、以客户为中心、以市场为导向的工作原则。在员工进入公司后，其直线领导会同他一起制订员工个人发展计划和目标设定计划。同时，针对员工不同的个人发展需求，在充分调查的基础上，量身定做一些培训课程，使员工工作所需的技能和能力能够得到及时的提高，并始终对工作保持一种极大的热情。公司完善的晋升制度，激励机制、长期服务认可计划和内部岗位轮换制度等都为员工的发展提供了广阔的发展空间。

诺和诺德公司对员工关怀备至。全国各地每位员工每年生日时都能及时收到由总经理亲手签名的生日贺卡；公司有特别的机制鼓励员工长期服务：每个转正的员工可以得到一枚银质的诺和牛勋章，5年后可以得到一枚金质的诺和牛勋章，10年后可以得到一枚镶有钻石的铂金诺和牛勋章。诺和诺德努力营造公司大家庭的氛围，每年都会组织“诺和家庭日”、“运动会”等活动，组织员工带着家人共同参加活动，使员工家属分享员工的快乐和荣誉感，并享受家庭的温暖。在这种环境中，员工也自然会为这个温馨的“家”做出自己的贡献。

2003年，著名咨询公司翰威特与《亚洲华尔街日报》、《远东经济评论》和《哈佛商业评论中文版》联合举办了大型的“2003年度中国最佳雇主”奖调研评选活动。该调研围绕以下十个方面来评估参加本次最佳雇主调研的公司，包括：员工招聘、聘用与入职培训、学习与发展、工作环境和条件、薪酬与表彰、员工安康、工作生活平衡计划、财务保障、组织架构、组织文化及独特的人员管理方案。通过全方位的评估，诺和诺德公司最终凭借其独特的人员管理方案、优良的发展环境以及难得的企业文化凝聚力荣膺“2003年度中国最佳雇主奖”，且在参选的医药企业中排名第一。诺和诺德相信，只有员工个人和公司事业一起发展，才能让彼此拥有更加广阔的空间。

如果你想了解更多诺和诺德的概况，你可以访问诺和诺德官方网站：<http://www.novonordisk.com.cn/>

第二章 诺和诺德笔试资料

2.1 诺和诺德笔试经验小结

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-2106431-1-1.html>

上午10:20到达考场，10:30准时考试，第一次参加这样的考试，在中财电教楼的一个机房里，是人机对话，首先声明全部是英文的，共有四个题：

第一个题是自我介绍一分钟，这个题不记入分数；第二题是让用两分钟时间说说你大学时的好朋友，包括你们什么时候认识的，怎么认识的，她(他)的性格特点，你为什么和他(她)关系好，你们多长时间见一次面等；第三题是你如何在有巨大压力的条件下工作，如何面对压力；第四题是一个作文，让在20分钟内写出一篇200个单词的文章：关于是否应该限制在公共场合打电话，你同意还是不同意，说出理由。

总以为自己不会去外企，不会去笔试面试，但是到现在为止，我已经笔试过两个外企了，一个是kpmg，一个是诺和诺德，可能是我当时随便网申得吧，看着同学个个都在申我也就申了。可能这也是一种经历吧！

2.2 诺和诺德笔试归来

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1765092-1-1.html>

3 口语+1 作文, 第一道口语: 忘了。。第二道: 描述你认为映像最深的经历, 为啥。 第三道: 团队合作中可能遇到的问题

作文: 如果给你 2WEEK 假期, 你最想去哪国旅游, 为嘛?

OVER。。后台有个题库, 事先准备不太现实。。。

2.3 2012.12.23 诺和诺德笔试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1648556>

在北大计算中心的笔试, 我这一场 100 人来了可能只有一半吧。

我的题目都与家庭、婚姻有关, 所以让我有点傻眼。

1. What is your ideal spouse like? Is it realistic to find such a person?
2. what do you think the difference is between man and women in a marriage?
3. Discribe a family event you have been to.

作文: It is said that family members are not as close as before. Brief reasons.

大概就是这样吧。

另外一起考的兄弟姐妹 有人收到面试通知了么, 请告诉我一声吧。心里太忐忑。

2.4 2012.12.09 笔试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1630503>

昨天在北大计算中心笔试的, 题目类型和往年一样, 只是内容略有差别。

先是三道口语题, 每道题有 30 秒钟思考时间, 然后作答时间为 2 分钟。最后是一道作文题, 要求字数在 250 以上, 时间是 30 分钟。

口语题:

- 1) What do you think "true love" means?
- 2) What are the advantages and disadvantages of having a pet?
- 3) Plz describe the most interesting news you heard about recently, including what the news is, why do you think it is interesting.

作文题:

Fashion is difficult to follow, and some people don't want to follow fashion. They think that we should dress what we like and make us comfortable. Do you agree with this opinion? Why?

大致是这样的吧，具体的题目语句记不清了，但是题目差不多就这些，仅供参考。

2.5 12月15 题目

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1637671>

记不清楚啦。我的记忆力很差。 根据依稀零碎片段，记录一下。

口语题目：

1. Please describe a turning point in your life? What is the turning point? How did you feel about it? How change ?
2. Please choose a transportation vehicles which you think changed life most, from bicycle, airport and cars. Why did it change life most?
3. Describe your favorite festival? What is it? Why you like this?

作文题目：

Somebody said the earlier technology development brought more benefits than the future technology development. What extent do you agree with or not agree with it?

2.6 诺和诺德笔试

提前 10 分钟签到，考试时间大概半个小时。没有想到完全是考英语。共分 4 部分，1，2，3。分别是限时 1、2、2 分钟的口语发言，审题加思考时间为 20 秒，第一部分是热身，不计入成绩。第 4 部分是 20 分钟写 200 字的命题作文。机考，口语录音，作文录入。

考完交流了一下，我跟邻座同学的考题是不一样的。我的题目如下：

1. Briefly introduce yourself: where are you from, where do you study, what are your hobbies, what is your future plan, etc. (1 min)
2. Introduce your favorite newspaper or magazine: how often do you read it, why like it, which section do you like best, etc. (2 min)
3. Some people say historic buildings should be replaced by modern buildings, what do you think?
4. Restrictions should be put on mobile phones in public places like restaurants and theatres. Do you agree? Write a 200-word essay in 20 minutes.

这种考试最讨厌的是大家都坐的满近的，同时开口说话时，很难听清自己说的是什么，思路也就比较乱，说了一分钟就没话说了。

2.7 诺和诺德笔经分享

还是下午 1 点钟，还是那个德宝饭店，我又来啦！这次俺是来笔试地，很高兴通过了昨天的中英文小组讨论，至少得道了点认可，可这个笔试我真是没啥把握。

1 点 15，我们 22 个考生来到 3 层开始笔试。来自智联招聘的考管把这次笔试形象的比作铁人三项。

第一项是托业考试，一共 200 道题，持续两个半小时，考的我很累很累...

第二项是综合能力测试，主要就是那些语文、数学、推理啥的。一共 60 道，持续一个小时；

第三项是性格测试，测试性格的，很多俺都做过。一共 187 道，持续半个小时。

考下来感觉这真是铁人三项，绝对意义的毅力锻炼，涂答题卡涂的我手都麻了。如果这次笔试通过，将会在天津有一次拓展测试，我估计就是爬高，跳远啥的，比较期待，但不知道自己能不能通过笔试。下周 5 就能知道结果，期待 ing...

第三章 诺和诺德面试资料

3.1 2018 秋招 AC 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2201597-1-1.html>

2018 年秋招，挂在 VP 面

诺和诺德面试最大的特点就是慢。开始得比别人晚，中间又有很长的毫无音讯的等待时间，总得来说等得很辛苦。

因为时间太长了所以网申网测什么的都记不清了，在此不作赘述。

AC 面两整天。第一天上午按照应聘的方向大家分成 6 组，每组 6-7 个人。三个大类，每个方向两个组。先是玩乐高，一个人当观察员，负责出去看拼好的模型，其他人根据这个人回来的描述拼。等时间过半之后，会跟隔壁的组交换，继续拼上一组的。目标是什么面试方不作要求，大家是尽量合作多拼出来还是给隔壁组使绊子都随意。拼完以后会有回顾发言的环节，评价自己评价队友，如果再来一次会怎么做这种，想说的挨个说。中午给大家点了赛百味的外卖，并且有分享会。下午是三个小时的案例。根据不同的方向会选择答案例中不同的问题。除了财务有要求，其他方向都可以自选。一共三个部分，每个部分有两道题选一个回答。案例本身难度一般，但需要一些医药方面的专门知识，比如药品不得在电视上打广告这种。感谢同组学制药和健康的同学给我科普。做完之后就是同方向的两个组集合展示，每组 15 分钟，之后可以对对方提问题。

第一天的流程就结束了，回去的路上通过的人会收到通知。这可能是诺和诺德最有效率的一次。留下差不多一半的人。

第二天早上会按照三个大类把剩下的人集成三组，每组还是 6-7 个人左右。上午接着玩游戏，是国家模拟经营的游戏，每个人担任不同的大臣。主要是利益相关者之间的博弈，每个部分都会牵扯到其他相关项。这个游戏超级好玩，大家面试完都意犹未尽。除了我们组以外其他两组都被推翻政权了，不过好像玩砸了很正常，听说我们没有破产过大家都很惊讶。玩完以后还是总结发言，评价自己和队友，如果再来一次怎么做。之后吃午饭，公司给大家点了松子的便当，真是非常有钱。同时有往届管培做分享。下午先是每人发一张 pre 的大纸，准备自我介绍。回答四个问题：自我介绍、你遇到最大的困难、为什么选诺和诺德、你能给诺和诺德带来什么。15 分钟准备时间，5 分钟还是 10 分钟的发言时间。我自我感觉做得没啥创意，我们同组一个妹子弄成了填字游戏，我惊为天人。之后就是 20 分钟的休息，休息结束之后会直接让一半左右的人离开。剩下的人每个人半小时，一对三的面试，问简历。

第二天结束以后会有很长的等待时间，我不知道最后的一对三是不是刷了人，一般最后留给 vp 面的候选人是 2-3 个吧，他们招一个。过了大概一个月，终于和 vp 面上了。是一个丹麦人，就聊简历。他的思维非常跳跃，你无法根据自己的逻辑讲完，但是聊天聊得挺愉快的。然后就挂了，但是他们没有给我反馈，所以我也不知道我是哪里欠缺。不过一般 vp 面都凭运气了，也说不好。

总的感想是诺和诺德真的很有钱。花两个工作日大张旗鼓地 ac 面，一次性的案例材料都印刷极为精美，午餐餐标其高。毕竟是市场占有率将近一半的老大，不差钱。但相对而言效率也就比较低，因为大家也没什么紧迫感，过得相对安逸。

3.2 医药代表实习生 面试经验(重庆) - 诺和诺德制药

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-2156319-1-1.html>

面试过程：

一共五轮面试，第一轮 HR 面试，人很多，分组群面，第二轮还是群面，第三轮三个面试官面一个，第四轮一对一，产品 PPT 演讲，第五轮大区经理一对五面试

面试官问的面试题：

张飞，刘备，诸葛亮谁最适合做销售，

工资，前景等根据重要性排序

给小组伙伴的表现分别打分

为什么要当医药销售

3.3 诺和诺德制药面经

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-2156318-1-1.html>

武汉硚口

面试过程：

产品知识和临场发挥很重要，面试官会根据你的成功案例不停发问，属于压力面试。不能乱了阵脚，虽然是压力面试，但一定要想好再回答。

面试官问的面试题：

如果你作为一个啤酒销售公司的老板，你如何来说服我使用你的啤酒品牌？

诺和诺德压力巨大，你能坚持多久？

3.4 医药代表 面试经验(成都) - 诺和诺德制药

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-2156316-1-1.html>

面试过程：

面试有几轮，一开始是群面，然后是一对面，群面的时候，一开始是自我介绍，比较喜欢在校成绩好，有担任学生干部的人，比较在意学术性要求，单面就是看重销售方面，会问为什么想当医药代表，你的优势是什么。

面试官问的面试题：

两分钟自我介绍，在校有没有拿过奖学金，有没有担任过学生干部，怎么看待医药代表，为什么想当医药代表，你的优势有哪些，给一个案例分析。

3.5 诺和诺德制药两次面筋

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-2156314-1-1.html>

面试过程：

一面地区经理单独，二面大区经理和地区经理，公司给一套幻灯片或者上家产品产品 ppt 演讲，三面 HR

面试官问的面试题：

主要针对简历来提问，你为什么来面试？你认为你的优势和劣势在哪？有时会给一个简短案例给你，例如：在电梯里一分钟让你向一名糖尿病患者传递某个产品信息，让客户认可你的产品

3.6 技术类管理培训生的面试经验-诺和诺德

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-2156313-1-1.html>

igp 面试过程分享，北京。

面试地点：诺和诺德制药-北京

这个面试过程每年好像都不一样，今年是去北京 ac 面，在环球金融中心。第一天早上是拼乐高，下午是和公司相关的案例分析。第一天通过的人才能参加第二天的面试，早上是模拟游戏，下午是英文自我介绍。之后会留下几个人进行 1 对多的群面，大概一周后会通知进入终面的人选。来面试的人基本都是海归或国内顶尖高校的硕士、博士，大家水平都很高。希望能最后进入这家公司，整个公司文化以及工作内容我非常喜欢。

3.7 诺和诺德制药医药销售代表群面经验

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-2156312-1-1.html>

诺和诺德医药代表群面。

面试地点：诺和诺德制药-上海

正常的群面，分为四部分：自我介绍及对医药代表的理解；无领导小组讨论；几分钟的资料了解加解说；最后是考官针对表现问的一些问题。

感觉比较考验人的环节在三，但是在无领导小组讨论时找到小组主题，然后注意时间，协助阐述者调整好逻辑，毕竟小组表现也决定了面试官对你的印象。三的时候要协调好分工，特别要注意时间和要求，如果你在上一轮没有表现的话，这个环节一定要争取表现。

最后，一定要有自信，逻辑要清晰，别紧张，面试官也都是人，我觉得面试是双方考验的过程，面试官观察你的时候，你也要观察他们，毕竟可能是你将来进入的公司，他们的专业程度，气场，言行举止都透露着企业文化，这些说不行也会决定你将来的工作氛围。

3.8 诺和诺德制药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-2156309-1-1.html>

诺和诺德医药销售代表面试

面试地点：诺和诺德制药-福州

第一次面试就是血腥的群面，地区经理面试，主要侧重匹配度和个人能力；第二次面试是电话 hr，全程大概一小时多，问了十几个问题，围绕生活、工作背景、家庭展开的；第三次面试是大区经理面试，主要侧重你是不是适合这份工作，能不能稳定下来展开的。

面试官的问题：

如果你能进入岗位，你会怎么做。

了解公司产品优势，明白客户需求，调查竞争对手产品，认真听从领导安排，学习前辈经验教训。

3.9 诺和诺德制药销售专员面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156308-1-1.html>

公司氛围非常好，hr 很平易近人。

面试地点：诺和诺德制药-北京

先是校园招聘，然后进入第一轮面试。一共有 100 多人来面试，只有 7 个名额，竞争压力非常大。我面试时有三十人左右，分成 3 各组，先是自我介绍。有两个 HR，一个一直在现场巡视、观察我们。

然后自我介绍完之后，HR 出了一个很有趣的试题。三个组半小时讨论的时间，然后派代表来解答试题。谁都知道哪个组出来解答试题代表，谁应聘的机会就会大大增加。

当时我还没毕业，而且毕业后要回家乡，还有个毕业的小计划去完成小小的梦想，就没想的去争取。虽然一轮就被刷了，但感觉该公司很正规，气氛非常好。希望有机会可以在家乡有贵公司招聘，进入该公司。

3.10 诺和诺德 - 临床医药代表面试经历

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-2106445-1-1.html>

一面群面，15 人分为三组，分析案例（无关销售类似智力题），小组讨论后分组展示。最后对于每一组不同的地方可以站出来讨论。分析案例要有原则有条理，组内比较统一不要争强好胜。我们组讨论比较顺利，其他组有争执出现，HR 还叫令注意时间。最后每个人做自我介绍，然后出门等通知，当场有三人继续面试，其他人之后等结果。

- 1.群面的人员，有很多外地的、其他领域及实习生参加，当场面试的三人均不是发言人。
- 2.老板及 HR 一直在观察记录，并非说的越多越好，相反，叫错别人的名字等错误会降低印象分。
- 3.据说后续面试三人对一人，采用的压力面试。

面试官提的问题：

- 1.之前为什么离职
- 2.自己的优点缺点
- 3.对自己的职业规划
- 4.对老板和公司的期待

3.11 诺和诺德制药行政助理面试

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-2106443-1-1.html>

第一轮 hr，第二轮 hrd，第三轮性格测试，第四轮 line manager。整体来说，诺和 hr 的素质非常不错，面试无压力，就是在聊天。line mgr 个人比较 aggressive，一些问题追根刨底，相对来说有点压迫感。待遇不错，在药企里算高的了。

3.12 面试流程

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-2106442-1-1.html>

第一轮面试是 hr 的面试，一共十个人，群面，大家共同讨论一个话题，第二轮面试是地区经理的单面，大概面试了 40 分钟左右，感觉还比较轻松。第三轮面试是大区经理，也是单面，现在还没有消息，也不知道能不能通过，还比较忐忑。

3.13 外企公司但规模很小，采用压力面试，风格很强势。

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-2106440-1-1.html>

面试过程：

很早就知道重庆地区的宣讲会时间、地点，所以做足了充分准备，加上有之前礼来的面试经验，所以有些信心，但是去了之后还是感受到了理想与现实之间的差距，群面的时候是在他们办事处里进行的，说是办事处也就是一套高档公寓，面积很小，东西杂乱无章的在桌子上、地上、墙角堆着让人连个立脚的地方都没有，群面的时候 15 个人组成一组坐了满满一会议室，第一部分先让大家做一个自我介绍熟悉一下，第二部分大家用画图的方式介绍一下对诺和诺德理解、印象，或者对他们办事处的印象（无语），也可以画出对医药代表的理解，一共二十分钟，我和其他三个同学分到一组，大家都很谦和随意很快熟悉之后便团结协作完成的这项任务，之后派了一个同学上去讲解之后，我们每个人都做了补充，群面到此结束，他们开始评价打分，因为他们办事处太小了，后来还有人不断赶来参加群面，所以我们这些人就被“请”出去等消息，大概二十分钟后收到了二面短息让我三个小时之后参加二面，我趁此休息了一下，三个小时后又回到办事处，在门外等待的过程中，让我看到了自面试以来最难忘的一幕，每一个从里面面试出来的人都是灰头土脸的，情绪都很低落，问过几个人才知道里面的面试官很不“友好”，问的问题稀奇古怪，刁钻刻薄，就是抓住你的简历不断的挑你的问题打击你的自信，故意设陷阱让你掉进去看你的反应，观察你承受住压力的程度，有的女生甚至什么时候结婚生孩子，但是怎么回答都有问题，他们都会打击你，轮到我的时候快七点了，他们有些等不及要下班了，给我面试的有三个人大区经理，HR 和地区经理，本来该地区经理主要面试我，但是地区经理有事走了，大区经理就只好顶上面试我，这也为我第三轮面试艰难埋下的伏笔，大区经理人很好，问了一些我的基本问题，我都一一做了回答，甚至于越到最后我回答的越好，到结束的时

候我已经信心满满的准备走到第三轮了，果不其然第二天我收到了三面的通知，第三面是 PPT 演讲+大区经理面试，为了准备充分，我花了两天的时间演练，到最后达到了几乎不看 PPT 都能背下的效果，我自认为效果是不错的，面试的那一天上半场是 PPT 演讲，两个地区经理听我讲解，我没有停顿一下就在规定的时间完成了任务，得到了她们的一致认同，不经过任何提问直接进入大区经理面试环节，在这里我遭到严重的挫败，首先我遇到了二面时那个走掉的地区经理，他似乎对我很感兴趣，不断的向我提问发难，先是揪着我简历中的经历，问我本科毕业之后做 OTC 销售代表是不是试用期没过才去考研，读完研究生之后是不是找不到工作才想到要做销售，我知道这是压力面试，所以也没在意，刚开始我不断有礼有节的反驳他，对他很刁难的提问我也做了回答，但是后来他不断的刨根问底，而且态度越来越强势，我也开始不断的强势的回答他，但是想到如果这么一直僵持下去，不是一直结束不了么，所以在他提取下一个刁难问题的时候，我按他设的陷阱跳了进去，接着我回答了另一个地区经理几个简单问题，第三轮面试就此结束。

面试官的问题：

问我认为你本科毕业之后做 OTC 销售代表试用期没过才去考研。

答我不能认同你的看法，我之所以考研是因为我的实习经历让我认识到自己的学识、知识都不足以在竞争激烈的社会上立足，我考研是一个从知识到经历上丰富自己、提升自己的过程。

问我认为大学期间没有为进外企做任何准备。

答我不能认同你的看法，我大学期间的专业知识学习，社团活动和校园兼职，毕业实习都是我为进外企做的准备，难道只有去外企实习才能算是为外企做准备么？

3.14 第一次参加诺和诺德的面试。

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-2106438-1-1.html>

先是接到了电话面试，简单问了一些问题，后来通知面试，到了那个单位，换上洁净服，在一间屋子填写一份卷子，等填完了再进去面试，里面有部门经理和人力经理，问了一些工作经验和换工作的初衷。

问你之前的工作。

答做小试研究与开发。

3.15 诺和诺德制药销售代表面试小组群面 想进去就好好表现

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-2106437-1-1.html>

15 个人分为两组，给的是世界 500 强的群面试题，现在发生海难，一游艇上有八名游客等待救援，但是现在直升飞机每次只能够救一个人。游艇已坏，不停漏水。寒冷的冬天，刺骨的海水。游客情况：1.将军，男，69 岁，身经百战；2.外科医生，女，41 岁，医术高明，医德高尚；3.大学生，男，19 岁，家境贫寒，参加国际奥数获奖；4.大学教授，50 岁，正主持一个科学领域的项目研究；5.运动员，女，23 岁，奥运金牌获得者；6.经理人，35 岁，擅长管理，曾将一大型企业扭亏为盈；7.小学校长，53 岁，男，劳动模范，五一奖章获得者；8.

中学教师，女，47岁，桃李满天下，教学经验丰富。请将这八名游客按照营救的先后顺序排序。（3分钟阅读时间，1分钟自我观点陈述，15分钟小组讨论，1分钟总结陈词）

3.16 诺和诺德制药 - 医药代表实习生五轮面试

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-2106435-1-1.html>

一共五轮面试，第一轮 HR 面试，人很多，分组群面，第二轮还是群面，第三轮三个面试官面一个，第四轮一对一，产品 PPT 演讲，第五轮大区经理一对五面试

面试官提的问题：

张飞，刘备，诸葛亮谁最适合做销售，

工资，前景等根据重要性排序

给小组伙伴的表现分别打分

为什么要当医药销售

3.17 诺和诺德制药 - 临床医药代表面试经历

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-2106433-1-1.html>

经朋友介绍得到了面试机会，第二天就去和地区经理面试，面试很轻松，和经理聊得不错，面完她立即给大区经理打电话来面窝，但大区有事，于是和大区经理的会面到了第二天，大区经理比较严肃，问了大概 20 分钟，之后让我等通知，说是一星期内给通知

自我介绍，最近度过的书，对公司的了解，发表一个演讲，家庭？

3.18 成都四轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016年7月22日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048594-1-1.html>

这个公司比较的低调，都没有怎么听说，不过仔细挖掘后才发现是一个特别牛的外企，历史悠久，实力雄厚。在成都参加宣讲，然后简历筛选，一面：20 人群面，分作了 4 个小组，讨论刘备，关于，曹操，张飞等人谁更是和做药代；经验，不论是谁都不重要，关键是要理解医药代表需要什么样的人，然后说的有根据。二面，自己制作 ppt，主题是你诺和诺德的看法以及未来实习的安排规划，就看你的演讲能力了；三面，hr 和地区经理的单面，针对你的简历来，会问到你为何要做药代，你具备什么样的优势来胜任这份工作，等等问题，有点儿犀利，这估计是最难的一个环节；最后是终面，hr 总监，感觉很轻松，基本上是她再说话，跟你讲了公司员工如何优秀，工

作环境如何有挑战，也会问你 5-10 年的规划等为题。但是都很轻松了，基本没哟太多悬念。
总的来说，面试这家公司挺难的，总计 4 轮，淘汰率挺高，因为总共招聘的人（成都地区）就 8 个人，参加一面的人也不会少于 100。

3.19 IGP 管理培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048593-1-1.html>

一共参加了 5 轮，第一轮英语笔试和行为测试，基本上就是托福听力和口语简化版，听力题略多。笔试完之后又会做另外一个行为测试。大概笔试加简历会淘汰掉 90%，大概 2000 个进 72 个。之后两天的面试，国际管培一共六个岗位，每个岗位招一个人。从第一轮面试开始还剩 12 个人，第一天早上先玩乐高，下午做案例。第一天先淘汰一半，第二天早上玩模拟国家管理游戏，下午 20 分钟个人陈述。再淘汰到只剩 2 个人到 VP 钟面。最后录取一个人。

结果，没有进入钟面。

总得而言，来参加面试的同学素质还是比较高的，以 985 本+海外名校海归为主，或是国内一线高校的本科，研发有不少 PHD，竞争那就不用说了，确实是相当激烈的。

3.20 诺和群面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1659147>

1 月 12 日 北京环球金融中心 诺和诺德群面 国际管理培训生

看得出来诺和诺德为这次面试准备了很多，从一开始签到、存放大衣和书包、照相、介绍等环节都做了很具体的安排。

面试其实是有一名北师大的心理老师带领完成的，首先是站起来到处和在场的人握手、介绍，再是完成一个小的心理答卷，不知道对结果有什么影响，最后是大的小组活动。

也许有同学之前玩过，规则是，两个组同学，代表同一行业的两家公司，分别作出本年度竞争或合作的经营策略，如果两个组都选择合作则各得 30 分，如果一方竞争一方合作，则竞争方得 50 分，合作方的 15 分；如果双方都竞争，则双方都只得 15 分，最后看谁是第一名。游戏前两轮是不允许两组队员谈判，从第三轮开始可以派代表谈判。第四轮、第七轮、十轮、十三轮为大分轮，即本轮得分可以乘以二。

我很幸运，我们组同学思路都非常清晰，大家合作意识也非常强烈，跟对手的协作也非常好，最后我们和对手保持一轮我竞争你合作，一轮我合作你竞争，这样双方分数大概持平，并保证了行业最高分。最后果真，我们两个组是表现最优的两个组，诺和还发了巧克力作为奖励。

小组讨论过程中，诺和的各位经理等在各个屋子里窜动，他们不发出任何声音，不作任何评论，只是像观众一样旁观，记录每个人的表现。

面试一直持续到下午 1 点左右，中午诺和提供了 subway。面试挺有意思的，到最后根本也就感受不到什么紧张或者可以表现，所以我想这样的面试能让诺和看到许多真实的东西，然后选出适合他们的。今天就要出结果了，真希望能选上。各路神啊，包庇包庇吧。

3.21 2013 诺和二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1660793>

北京师范大学 诺和诺德二面 国际管培生

二面依旧是群面的方式，这在招聘中不常见。

二面仍是由北师大心理老师带领做的，第一部分根据纸上已有的格子向外延伸画出更多的格子。

第二部分分小组发扑克牌，想办法利用剪刀把牌垒地最高，我们组员依旧思路清晰，想到用三角形做底，一层层向上搭，最重要的还是分工明确，我负责剪，有人负责拼插，还有一男生负责搭，最终我们组搭的最高，得到了诺和诺德医药包的奖励。

第三部分是英文个人演讲，两道题中抽一道，八分钟的准备时间，八分钟演讲时间，其中包括二分钟中文自我介绍。我抽到的题目是汽油涨价可以解决交通拥堵和污染问题，同意否。纯一道托福作文题。演讲形式是一人面对大概十位评委，大家齐刷刷的看着你，场景就是这样。

说是今儿下午或明儿通知，今儿下午没有，希望明儿有，能进终面。各路神先麻烦包庇包庇吧！

另，今天和我一组的同学看见此贴回个邮箱，我发咱们的合照给你们。

3.22 诺和国际管培三面面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1661551>

三面归来，写面经造福后人~~~

三面主要是谈话的方式，一个人一个小时，两个老师谈话，还有一台摄像机。

谈话内容比较随意，气氛比较轻松。开始给了几个颜色让凭喜好排序，然后开始谈话，主要涉及到的问题有成长经历、家庭情况、难忘的事儿、遇到的挑战挫折、三个优点三个缺点、对未来的职业规划，还有简历上的一些相关的，问我当初为什么没有选择出国，实习都干了什么，实习期间最大的收获和感受是什么，以及对自己要应聘的岗位怎么看之类的。还有整个三轮过程中对哪个同学印象最深，对自己的表现如何评价等等。还有一些问题是

根据你之前的回答然后继续追问的。再还有什么我想不到了……欢迎别同学继续补充。

面试官很 nice 也很犀利，总之我坦诚回答了各种问题，感觉一定要诚实啊，不然很容易在后面的回答中被抓到破绽的。

然后就结束了谈话，再把颜色按喜好排了一遍序，就结束了。说了一个小时话都没停，最大的感觉就是口干舌燥……

楼主觉得自己不太能有戏，因为问到当时为啥没出国读研，楼主坦诚地说不喜欢在国外长期生活，以前短期出去交流了两次，感觉文化有差异，也远离朋友家人啥的，面试官表情稍微凝重了一下（可能觉得我不能适应在丹麦的轮岗了吧……）然后问到被录取了是否一定会来，楼主也坦诚了一把，说可能会比较一下手头的 offer 再做抉择，额是不是太坦诚了……

总而言之一路面过来感觉还是挺有意思的，当时只是觉得项目不错投了一下，面到现在觉得挺意外，在这个过程中体会到了诺和选拔人才的认真，对于每个人的尊重，也认识了很多优秀的同学，做了有意思的游戏。很少有面试让人感觉还挺享受的，诺和就是其中之一。不管怎样，这是一次不错的经历。各位童鞋加油吧，祝我们都能拿到心仪的 offer！

3.23 诺和诺德医药代表面试（南药）

下面我就详细地讲一讲诺和诺德的面试过程。

10月12号，诺和诺德在药大举办了校园宣讲会，但我由于年级大会耽误了几分钟没能挤进会场，所以很多信息都不知道，这是一个很大的损失。当天晚上，只有很少的人收到了面试通知，我把手机放在枕头边静静地等待，12点过了，还是没动静，和礼来一样，我再次被拒绝了。心里非常不甘，准备去霸面。第二天一大早通过朋友知道了面试时间和地点，于是乎，早早起床，西装领带皮鞋 手提包准备完毕，前去霸面。还真没想到我的处男面竟然是这样的形式。我到面试地点的时候，第一轮面试正在进行。透过窗户，目测大约有三十个人的样子，大伙 逐个地上台自我介绍。在门外，我和几位霸友焦急地徘徊，我心里一直盘算着怎么去说服面试官给我机会。由于两位男经理坐在中间，估计级别稍微高点，所以中间 休息时，我和中药院的一位女生趁着两位男经理去洗手间的途中截住了他们，然后简单地交流了一番。运气很好，我们可以参加接下来的小组讨论。这是我好运气的 开端。小组讨论的游戏规则和众多外企一样，自由分组，然后给一个题目，讨论一段时间，各组派一名代表总结，其他成员可以补充发言。题目是：唐僧师徒四人谁 最适合做医药代表。我的运气很好，因为我们就业服务部之前搞的那个礼来模拟招聘会用的就是这个题目，至少知道怎么去更好地讨论。不过我心里还是没底，不知道面试官是不是只给我们霸面的同学一个重在参与的机会，但是也想不了那么多了，只能走一步是一步了。承蒙组里两位熟人的厚爱，我作为我们组的代表进行总结 发言，还是好运气吧，一个组六个人，认识四个，两个关系很好，少见啊。我选择在最后一个上讲台，所以也没和其他组抢着上台。

总结的时候，我重点强调我们组的几个观点：1.遵守发言规则（因为之前几组几乎都超时了，而且形式不符合面试官提的要求）2.简洁明了，不说废话。3.总结的核心词——职业规划，并构建医药代表的能力模型。4.总结的形式——定量打分和定性评判相结合。讲的还算顺畅有力，不过就在我们组其他组员补充的时候，一位组员急匆匆地站出来说我们都不听她的意见，我们组缺少团队合作精神，当时我在台上看我们组几个人 都懵了，也看到其他组的人搞笑表情。我也是没反应过来，不过我也没有作任何反驳。面试结束后，大家都说我们最后一组肯定都被刷掉，所以我也没报什么希望。回到宿舍，有一种说不上来的感觉。但是我的好运还在延续，12点左右，HR 打电话给我，告诉我进入了下一轮面试。心情比较激动，本来下午做实验要休息一下的，结果没睡着，一直想着究竟为什么让我进下一轮。

10.22号，南京这边的HR终于打来电话告诉我26号在一家咖啡馆进行面试。我询问得知一共有十个左右进入了

第二轮，也不知道他们准备要几个人，没底啊。其实第一轮意外成功，进一步地激发了我的自信，同时我也想着如何才能走得更远。

我与商院那些牛人相比，对这个职业甚至行业的了解可以说是小巫见大巫，所以我就思考如何能够扬长避短。想来想去，我决定为诺和诺德公司做一个新药“利拉鲁肽”的 PPT 介绍，突出我的专业优势，同时也表达我的诚意。在黄鼠狼的帮助下，我整合了一些最新研究信息，做了一个自以为很好的 PPT，然后在面试前一天发给了将要面试我的经理。与此同时，我把公司的方方面面信息都搜集起来打印出来，每天都花一些时间看看，加上以前对自己的一些剖析，我自信满满地前去参加了第二轮面试。

由于是下午面试，而我又又有午睡习惯，所以我决定上午乘校车去本部到一位熟人那里休息一下。于是，我借了一位与我长相相似的研究生学长的乘车证混进了校车，早早地来到了本部，午饭前，我趁着兴头还去面试地点熟悉了一下，询问了服务员喝咖啡有什么礼仪等等，还拜托人家关照关照我。一切都按既定方向发展，下午我提前 45 分钟打车前往面试地点，由于有一哥们放弃，我刚到就进去面试了。前头面试的面友说每人 15 分钟左右，可是我出来的时候整整面了将近 50 分钟！面试的是两男一女，三位经理。面试形式比较一般，主要就是自我介绍外加挖简历，让我出乎意料的就是他们让我讲一下我之前做的那个 PPT，虽然来的有点突然，但是我心里明白人家是对我感兴趣，所以讲得不错。整个面试过程，除了一个“讲一讲抗生素的分类并举例”这个问题没答完全以外，其它表现都还好，至少做到了镇定和从容。面完了以后，一位经理对我说：“我们已经看出了你的潜质，回去等通知吧。”，我心里多少有了一点底了，不过还是有点不放心。我等啊等，真是折磨人，5 天过去了，还是没有消息。焦急之下，我问了面试我的经理，她告诉我已经进入终面，那个高兴啊！

11.2 号，HR 打电话通知终面是 11.3 号，询问得知一共四个人进入终面。在耐甲氧师兄和曼七师兄的指点下，我比较轻松地去参加了终面。由于是上午 11:30 的面试，我又是蹭了校车，到了本部还敲了陌生学长宿舍的门，进去休息了一下。那天真的比较冷，我穿的又少，真的感谢那位药化研二的赵学长，给我一些热水和两个蛋黄派。面试很常规，大区经理面，形式和二面相似。面的还行，但不是很在状态，因为那天真的很冷。不过面完我就估计有戏，因为我在之前得知大区最近去开会了，于是我上网搜了一下诺和诺德资讯，发现 10.31 号在北京有一个诺和诺德赞助的“世界糖尿病论坛”。于是在面试的时候，我以这个点为切入口展开了面试，大区经理很惊讶，所以嘛，我觉得有戏。

又是等啊等，终于在 11.18 号下午 4 点上海那边的 HR 打电话告诉我通过了面试，其实那时候真的不是多么欣喜，反倒有一些失落，追求胜于结果嘛。我真的觉得蛮幸运的。

终于写完了，俗一下：感谢帮助过我的每一个人，这个过程对于我来说收获很多。

虽然我只是取得了一点小小的成功，但我还是想讲一句：机会只留给有准备的人。

3.24 Novo nordisk 面试回来

novo nordisk--诺和诺德，前天晚上来我校开了场校园招聘。这是来我校的第一家外企，因之前也有为数不少的校友就职于此，接受了相当不错的 member trainee，也享受颇丰的待遇，因此招聘会受到了格外多同学的关注。预计 200 人的场子被撑进了 300 多人。虽然，貌似 hr 过来前在某些设备、人员的接洽方面有失准备，但是 nice 的姐姐一开始就打亲和力这张王牌，跌跌碰碰得还是赢得了不少的掌声。在 Q&A 环节中，我们同学也是一改往日 shy 的样子，抢起了话筒，呵呵，难得的，胃口被吊色的。

校招大概开了两小时，hr 一声令下，有意向的同学可以把简历放在第一排桌上，然后，一潮潮人涌了上去。我总算是等人潮散了点，站住脚后才送上了简历。明明为了不要弄皱简历，准备了个硬壳的文件夹，还是禁不住这一挤阿，皱巴巴的交了上去，真是尴尬。一会儿，hr 说因为时间人员安排的关系，明天他们就会安排一面、二面，今晚就会通知进入一面的名单，居然这么快。她们有的赶了，我们也有有的紧张啊。

晚上，我比平时要早洗漱了一小时，等……正在赶论文时，电话响了，喂，心都一热类，看到来显是同学，有事吗？哦，你们下个月协会的活动要不要参加周末文化广场阿，老师要求最好参加阿……blabla，没听进去多少，这些事真是，我只能佩服这些社管同学的敬业精神。就在那时，插进来一支电话，我一看号码不熟悉，连忙礼貌

的说，我有事，待会儿回你，转接另一线路，结果还是没来的及接到。这会儿我想了，如果是 novo nordisk 过来通知一面，我不是亏了阿，想先挂个回去，但想想人家 hr 现在肯定手指眼睛勤快的不行，一线不通，也继续拨其他的了，所以就决定先等等。一会儿，对面家的手机响了，喂，你好，我是，恩，好的，好，再见。这词儿……你接到通知了阿，号是多少？136****，哦，和我的不一样，怪了。我那是座机，回想，我也曾先网投过一两家外企的，所以决定拨回去那个号。get through，奇怪，一阵鸟语，最后一句 how can I help you? 总算是懂了，我拨的之前有 0571 的阿，怎么回事，我也不知道说了点什么，后来弄懂那是总机，刚才是有个分机打过来，也查不到什么纪录，实在弄的摩尔格子。

呆了会儿，我上 google 查号，居然是洲际酒店，链接是 51job，晕，我那好像是有份不完整的简历，但好像又记得 hr 姐姐说今晚住什么酒店怎么样，有没联系的阿？呵呵，easy，我只是觉得刚才突然听到英文时自己的反映很搞笑啊，居然马上中文介绍的说，厄，而且平时六级听力也没问题的，just now 连公司名称都没听清楚，这差距阿。那边的人肯定想这家伙太有才了，和我说外语。

上床，正翻被子，电话响了，是 hr 姐姐，明天十点半。我一看十一点差 5 分。确实，第二天和一些同学交流，他们是收到短信才过来的。厄，昨晚多少人无眠，还有些人一晚上就想电话响起来……

我早了十分钟到点，14 个人在那了，都是我这批 10:30 的，原来之前已经有一批了，正在房间里。

waiting……

过点半个钟头之多，一群烂苹果出来了，马萨卡，你们做什么题目了？小组讨论建金字塔。行为面试~原来听过，书上看过，今天算是见庐山真面目了。厄，没有经验阿，怎么办，急忙讨教，小组是怎么组的呢，你们其他问题提什么阿，小组自行解决，这个怎么做看你们小组了阿。然后我就看到么，一些人就有针对性地找队友了。

不一会儿我们被招进会场，今天我们来造金字塔，你们手上有张要求，大家跟着我把这个过一遍……基本上是要从时间人力物力财力上考虑，哇，原来数学考试时我不擅长的分类讨论就是因为影响因素多，要弄到我思考完后脑子跟抽空一样，今天还来这么一套，明摆着让我横着出去么。怪不得前面的一群家伙，无氧呼吸成那样子了。硬上吧，我刚好和熟悉的同学一桌，咱甭说了，开始吧。

大家，咱们不用在意结果，他们注重的是分析过程，咱们有思路就可以，一步步来吧。我给大家打了剂定心针，天知道，我脑子里什么都没有啊，那么，先看看，我们已经有的想法，摆出来吧……

半小时后讨论结束。

我们 16 个人一共组成了 4 小组。结果，领队都抢着展示成果去了。我坐在那儿，因为被大家充分相信的要待会儿首个发言，并概述 case，基本上没有听进去前几组的详细内容。而其他三组的情况是：第一组，只有一个人发言的比较多，并且他们介绍了五个方案，推介了一个给法老；接着那组，在人员角色分配上干得很不错，四人有分工程部，策划部等等，煞有介事，只是介绍的过程并没有突出每个人的职责；还有一组，有个女生一直是实力挺强的，虽然，我不记得她有什么好方案拿出来，但是台风很好，简述的比较流畅；最后一组就是我們了。

因为前几组都没有做完整的 self-introduction，我们也就墨守了这个规则，匆匆报上名来，给队伍加了点 spirit，就拉开论述。说实在，我确实不知道自己在说什么了，因为我的那张笔记分在了正反两面，翻来翻去，就把自己给弄神了。不过因为整体思路当时是我在把握，所以还是那个线，简单到复杂，并采取淘汰的方法，从比例、规模、时间、最后才是到那个时候还没有定论的选址。我先把简单的地址 b 给说了，地址 a 则由另一个队友分析。但是他一上去就说我们为你选择了地址 b，然后又是一遍，后来，我也没太多发言了。有那么一会儿，想着让我快点消失吧，因为我觉得表现很糟，表现的像连我自己都没听懂逻辑。哎，

走出房间，已经是过了 12 点。吃饭，看手机。忽然想起下午和另一家公司有约，为了学校的面子，去把之前的尾巴扫掉。所以，大概一点我坐上了车子。心想，可能下午也没戏了，不能干等着吧。如果接着电话再折回也可以。路上，跟早上的同学发了阵短，那个实力强的女生已经收到二面的通知了，其他人还没结果。同学说，慢慢来，他们是分阶段考虑的，会有的。是，是。

1 点半时，电话来了，二面 2 点半有我的份，窃喜啊。立马回头。

二面也是托了很久才轮着我，和其他两位幸运的一起又进了房间。据前面的说，下午大区经理也来了，所以已经没有三面，发挥就要看二面的了……二面很传统，自我介绍，问了职业规划以及简历上提到的东西。这一块有点准备，所以总体感觉掌握的还不错。最后也问了我们对公司有什么问题。嘻嘻，听说问到这个问题的时候，

一般 hr 对你已经比较赞同了。末了，还问我们要了校园招聘的意见。novo nordisk 第一次在浙江搞校招，经验不足，且对昨天发生的状况表示抱歉。我想了一会儿，中肯的提了一点，后来脑子又动了动，我说之前的宣传攻势不足吧，同学们对一天就两面的形式很不习惯，对校招安排不清楚，所以可以和校内组织搞个合作等等。当时，我还是研学社的会长，如果可以的话，下一次让我们协会帮你们做好准备工作吧。而且我们研学社的社员就是学校精英，到时也推荐下，这样是双赢的。

二面结束，hr 姐姐说要结合其他校园招聘的情况，再会尽快答复我们的。大家说了些感谢之类的话就散去了。

到目前，我也不是很清楚怎么进二面的，要么我和另一个实力强的女生一开始就坐在了离 hr 最近的位置？（我是进场晚了，轮着坐那得）还是在半小时的讨论过程中，也确实有点模样呢，因为单从 case study 的最后展示过程看我是较弱的。呵呵，好开心能进二面阿。

下一次要注意了。尽管已在公司投下简历，最好身边再备两三份，二面的时候有六位 hr 在场，而我没带多简历，尴尬。面试时也带个计算机。方便做 case study 有备无患。

3.25 诺和诺德面试过程

地点：国贸 2 座 31 层

面试形式：3 VS 6，群殴

人员组成：3 面试官，2 女一男，暂且称 HRJJ1,HRJJ2,HRGG（其实不一定是 HR）

6 个应聘者全是本科，其中 2 个 bupt 计科 GG，一北交 GG，一北化 GG，一华电 mm，然后我

流程：HRJJ1 先播放了诺和诺德的短宣传片，介绍了下公司，公司氛围看起来挺 nice 的

看完了后开始 teamwork，此时我才注意到屋子的另一侧坐进来俩人，也就是 HRJJ2 与 HRGG

每个人自我介绍下，就说下名字就 OK。（在面试前，我们几乎都知道了彼此的学校，不过不知道名字。sigh，一般都这么问：“你来面试哪个职位？”“你哪个学校的？”很少在第二个问题的时候问，你叫什么名字……）

给了一个讨论的题目，说为公司组织一场运动会，要加强各部门之间的沟通，由于每个部门人员分布不均匀，年龄层次也比较明显，所以不能保证参与人数。运动会要求有一定的竞技性与趣味性，并且给出合理预算。

每个人先思考 5 分钟，然后 6 个人讨论 30 分钟，最后做陈述

讨论过程就不说了，先总结

刚开始说每人三分钟说下自己观点，结果 6 个人都轮完了才过去 5 分钟；我与旁边的北交 GG 都拿出手机计时，但实际上中途还需要他们的提醒；讨论的比较乱，由于大致框架搭的不够好；开一个 800 人的运动会预算才 8000，想得不够周到；团队合作也没有很默契，大家观点有很多不一样；时间把握的一般，最后仓促结尾的，不过好在基本的东西都讨论出来了

大家说我记得东西比较多，于是让我总结……我就囧了，其实大家都在写

硬头皮上呗，上次 lenovo 群殴也是让我总结，我一点也不知道谦虚（第一次群殴，表现相当傻），个人认为，如果公司注重团队合作的话，在总结的时候还是适当表现得你是团队里的一份子，而不是突现自我，把自己当 leader（当然，我也不是 leader），并且陈述结束后记得问问你的队员有没有想要补充的

我们的方案比较简单基本，就是时间、场地、比较项目、报名方式、后勤（包括裁判、医护等）、奖品设置、预算（场地费+器材费+后勤费用+奖品费用等等），最后预算只有 8000，HRJJ1 说，你们真的很为公司省钱啊，8000 元就想办个 800 人的运动会（囧，我们都小孩子，8000 好多钱好不……好吧，我承认我没出息- -!）

我们的 8000 是这样安排的：场地费+器材费（租用高校场地和器材）5000，后勤（水+医护）1500，奖品 1500。的确够简单- -

然后就被 HR 们“刁难”，问我们 6 人各种问题，勉强记得下面几个：

1.我觉得你们的方案不够吸引人，你们要怎样多拉人参加运动会呢？

我们回答关于项目设置，可以征求下职工的意见加以改正；奖品设置可以改正更吸引人；改善宣传方式等等

2.接上面问题，如何改善啊，准备怎么宣传啊，etc

3.问了问我们设定比赛项目的思路，预算 8000 怎么安排的？

4.你们在讨论的过程中，有没有确定谁是 leader？有没有分工？

回答由于时间短，没有明确确定 leader，分工也没有很明确，只是把大家好的想法集中起来，等等。现在想来这个问题回答的相当失策，没 leader 似乎在推卸责任，没分工表明我们没有快速的适应项目……当时只顾着体现团队了，没想到这个……不过庆幸的是，这个问题是大家都这么表示的，很团结，恩

5.如果你们的项目失败了，你们怎么办？

诺和诺德很重视员工的责任心，要求勇于承担责任。所以这个问题很明显就是考察这个的

6.说下你认为表现最好的与你认为表现不是特别好的，对他们分别说几句你想说的话？

bupt 的人很团结，真的很团结，恩。

7.给自己打分（10 分制）并说说给自己分数的理由

嗯，这个一定要清楚的说明自己的优势和缺点，一方面看你对自己的认识，一方面看你是否愿意承担错误或者责任

差不多这些，感觉很一般。说实话，昨天听了网神 HRJJ 的一番话后，我对面试表现有了另一面的认识，那就是，面试不一定是看你那一刻表现得恰当不恰当，优秀不优秀，而是看你到底跟职位跟公司文化是不是 match……

PS：看我面经的朋友们，有啥想法或者建议欢迎发表评论……我的思维好局限啊= =！

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>

