

# 2021 应届生 校园招聘

## 易贸篇

应届生论坛易贸版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-755-1.html>

应届生求职大礼包 2021 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 易贸资讯简介.....	4
1.1 易贸资讯概况.....	4
1.2 易贸资讯信息服务.....	5
1.3 易贸咨询服务.....	6
1.4 易贸会展服务.....	8
1.5 易贸其他服务.....	9
第二章 易贸资讯面试资料.....	9
2.1 会展销售顾问面试.....	9
2.2 涉外项目代表岗面试.....	9
2.3 会议项目管理培训生面试.....	10
2.4 涉外项目代表 - 面试经验分享 .....	10
2.5 易贸集团一面.....	10
2.6 2014.12.24 易贸一面.....	11
2.7 2014年4月3日面试+其它 .....	11
2.8 14年易贸求职 3.25 面试.....	12
2.9 3.15 易贸笔试和小组活动面经.....	12
2.10 3.20 终面面经~~新鲜热乎的哦~ .....	13
2.11 CBI 易贸 3.19 面经啊面经~~首帖啊首帖 .....	14
2.12 312 初试面经~~攒 RP 啊攒 RP~~ .....	15
2.13 攒 RP, 2013 校招易贸面经.....	15
2.14 2012 春季校园招聘上海面经!!! 全! 过程! .....	16
2.15 易贸面试全程.....	19
2.16 易贸初面归来, RP 啊 RP, 爆发吧, 标题要长长长长.....	20
2.17 易贸资讯--第一次参加面试归来 .....	20
2.18 热乎乎的易贸复试面经.....	21
2.19 易贸二面面经新鲜出炉.....	21
2.20 易贸一面归来.....	21
2.21 易贸补招的二面和终面.....	22
2.22 分享易贸资讯面经.....	23
2.23 12.17 终面 助理市场研究专员(上海) .....	24
2.24 易贸初试归来, 分享下题目.....	24
第三章 易贸资讯综合求职经验.....	25
3.1 易贸资讯怎么样写英文邮件哦~.....	25
3.2 易贸怎么样和易贸好不好.....	26
3.3 CBI 老人来和大家谈谈我当年的入职感受 .....	27
3.4 易贸面试简历中的几个 tips .....	28
3.5 易贸评价转一个职场小测试~没事轻松下哈哈 .....	31
3.6 offer 讲解日归来——攒 RP .....	32
3.7 说一下大家都关心的薪资问题-----易贸 OFFER 解释会归来~ (力求保持中立) .....	33
3.8 易贸面试全程.....	34
3.9 关于易贸, 一些我的想法.....	35
附录: 更多求职精华资料推荐.....	36

**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 2021 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 易贸资讯简介

## 1.1 易贸资讯概况

易贸资讯官网：

<http://www.cbichina.com>

易贸资讯（上海）有限公司，成立于 1999 年，是中国大宗商品市场规模最大的综合服务提供商，是英国励德商务资讯公司的合资公司，致力于为全球客户提供信息、会展、咨询、商机、广告等多种服务，涉及能源、化工、钢铁、有色金属、浆纸五大行业领域。公司总部位于上海，在北京、广州、烟台、新加坡均设有分支机构。自成立以来至今，有着 700 多名员工的易贸专业团队已经为行业产业链上的 73,000 多家客户提供了强有力的决策支持。



优秀的内部运作机制

分行业的职业团队对国内和国际市场进行长期观察和跟踪，独立而直接地采集市场原始信息，中立而客观地分析和报道，通过网站、电邮、短信、研究报告、咨询项目和会展等形式，向行业产业链上的生产商，贸易商及最终用户提供进行市场决策所需的资讯，并运用所辖的各种行业媒介帮助客户进行品牌、产品和服务的推广。

广泛的业界联系

从 1999 年开始，易贸资讯已在各大宗品产业链上同 2000 多家主要原料生产企业，30000 多家主要贸易商，180000 家下游用户建立起持续的关系。

强烈的创新精神 专业的研发队伍

易贸目前拥有超过 70 人的产品及服务研究开发团队，持续关注中国大宗商品市场变化及对周边市场的影响，每年推出百余种新产品，以满足业内客户及第三方机构如新闻媒体、金融机构及相关国际组织不断提升的资讯需求。

## 1.2 易贸资讯信息服务

易贸凭借自身强大的信息采集团队，及时、准确、全面的收集行业信息和数据，通过专业的行业分析师对这些信息和数据的整理、分析，包括对市场热点的分析，制作出有价值的各类报告，提供给国内外客户。

每天，我们要

向遍布中国各地的行业企业拨打约 30000 多个调研电话

在各行业信息网站更新 6000 多个价格数据

向客户发出约 45000 封电子邮件

向客户发送约 80000 条短信

易贸的覆盖产品

化工 涵盖了塑料、橡胶、化纤、聚氨酯、煤化工及化肥等领域，共 80 多种化工产品，例如，甲醇，苯乙烯、聚烯烃、PVC 等。

金属 涵盖钢铁，铜、铝、铅、锌、镍、小金属（硒、铋、锑、镉、锆、铟、锰、硅）

能源 涵盖原油、汽油、柴油、石脑油、煤油、基础油、溶剂油、石蜡、燃料油、沥青、石油焦、液化气、天然气等产品。

浆纸 涵盖原料（木浆、非木浆、废纸）、文化用纸（铜版纸、双胶纸、轻涂纸、新闻纸等）、包装用纸（白板纸、白卡纸、铜版卡、牛卡纸、普通箱板纸等）。

1.信息报告（以电子邮件或纸质印刷品的方式发布）

信息日报：以邮件形式发送的每日市场报告，及时报道市场价格和动态。

信息周报：以邮件形式发送的每周市场报告，每周一至二次，全面报道各地市场的价格走势和市场动态。

月度市场报告：面向有深层次信息需求的客户，立足于产能、产量、进口、出口、供应、需求、交易、价格等方面权威数据分别分析具体产品的历史走势和后续市场趋势。

年度信息报告：报告数据来源于易贸积累的专业数据，是对年度行业调查信息的综合分析和总结并定期更新。

专题报告：密切跟踪行业热点，及时、准确、全面的收集行业信息和数据，通过专业的行业分析师对这些信息和数据的整理、分析，包括对市场热点的分析，及时推出有深度分析的行业专题报告。

2.行业信息网站

化工易贸 息旺能源 易贸钢铁 易贸金属 易贸纸业

3.信息终端

#### C1 信息终端

数据自动、实时更新，一次登录，永远在线；

方便灵活的作图分析功能，10 多种曲线任您选择；

提供深入、独特的分析和总结，内容涉及市场动态、新闻热点、行业政策、宏观政策等；

任意组合桌面屏幕，可以同时开有多个小窗口；

配有多个国际国内石油期货（如 WTI、Brent 等）实时行情。

#### 4.手机短信 SMS

每天通过手机短信发送及时的价格信息和市场动态

5.电话咨询：专业的市场分析一对一为您提供各类市场咨询。

6.特别推荐：整合服务产品——VIP 信息服务，可根据您的需求量身定制

包括行业信息网站+信息报告+手机短信+电话咨询。

## 1.3 易贸咨询服务

易贸研究院（CBI Research & Consulting）是易贸资讯(CBI China)的咨询研究部门，旨在协助国内外客户深入了解中国迅速发展变化的大宗品行业情况，提供专业的调研、分析、策略及管理建议。

易贸研究院的独到之处在于巧妙结合两个截然不同的领域 - 大宗品行业和管理咨询。行业专家对于经理人所面临的实际问题往往不能切身体会，而咨询师钻研自身业务，也少有动力和契机去涉及大宗品行业的深度信息和专业知识。

易贸研究院的研究团队由来自世界各地不同文化背景，拥有丰富行业经验的专家及优秀咨询管理人员组成。每个研究项目，还得到易贸资讯公司其他部门如：化工、钢铁、油气信息事业部及会展、广告等部门的协助。通过他们与国内外超过 100,000 家公司的实时联系，获得第一手的准确信息，建立了强大的易贸数据库及广泛的人脉网络，为我们的咨询业务提供了有力的支持。

自 1999 年成立以来，易贸研究院已经为国内外众多客户进行了合作，为他们度身订制中立保密的研究报告并提供咨询建议。这些客户不仅包括产业内的生产企业、贸易公司、下游用户企业，以及相关配套服务类企业如物流、仓储、园区、设备供应商等，还包括许多投资银行、对冲基金、证券及期货交易所和一些知名的战略咨询机构。

我们主要的业务类型包括：

市场进入和拓展战略

可行性分析

根据您的个性化要求，我们将进行针对指定行业或产品的市场供需状况分析和预测、产业价值链分析、行业发展趋势分析（如技术革新趋势、行业变化趋势等）、竞争环境分析（如行业领导者分析、新进入者分析、市场销售分

析等), 并最终对该行业或产品的投资前景及可行性给出结论。

#### 进入战略执行方案

根据您的个性化要求, 我们通过寻找行业或产品市场的切入点、把握市场的进入区域和时机、明确投资要求、控制和协调成本、处理各种关系(如政府部门、公共关系等), 为您顺利进入新的市场领域提供帮助。

#### 企业战略投资与并购

##### 企业并购重组

根据您的个性化要求, 我们通过对您自身以及并购重组的目标企业或项目进行深入的研究和分析, 为您提供全方位的并购重组的系统解决方案。

##### 企业战略投资

根据您的个性化要求, 我们通过针对不同行业的可能投资领域、投资企业或项目进行详细的跟踪和选择, 为您的战略投资提供方向和目标。

#### 投资企业调查

根据您的个性化要求, 我们通过您的目标企业或项目进行全方位的尽职调查, 给出相应的投资建议和策略, 为您更好把握投资机会, 获取良好的投资回报, 同时有效的防范投资中可能出现的市场、财务、经营等方面的投资风险并提供相应支持。

#### 商务谈判服务

根据您的个性化要求, 我们通过在各大宗品行业内丰富的资源, 为您提供商务谈判的计划方案、商务约谈、全程商务谈判陪同等商务活动服务。

#### 企业国际化战略

##### 国外销售渠道的建立

根据您的个性化要求, 我们通过海外市场贸易商、直接客户和销售模式的分析和选择, 为您的国际化战略搭建完善的国外销售渠道。

#### 全球市场分析

根据您的个性化要求, 我们通过指定行业或产品的全球及海外区域市场进行专项的分析, 为您的“走出去”战略的方向判断提供依据。

#### 企业出口战略

根据您的个性化要求, 我们通过多年来对国际大宗品行业的长期跟踪和研究, 为您制定完备的产品出口战略, 包括目标市场的选定和产品的定价等方面的解决方案。

#### 行业定制研究与市场调研

在易贸资讯对大宗品行业的多年研究和积累的基础上, 易贸研究院更为您量身定制产业深度研究报告、专业市场调研、供需调查分析和预测等研究和咨询服务。

#### 行业发展深度研究

根据您的个性化要求, 我们通过目标行业的发展现状、未来趋势和发展变量进行深度的剖析和研究, 为您把握行业走势、抓住市场机遇、规避市场风险提供帮助。

#### 行业专业市场调研

根据您的个性化要求，我们通过对目标行业进行专业的市场调研活动，为您准确把握市场信息、进行正确的市场战略决策提供帮助。

#### 行业供应与需求状况调查分析与预测

根据您的个性化要求，我们通过对目标行业的供应与需求状况的调查分析和预测，为您了解和预测市场供求状况、及时调整生产、投资、营销策略等重大决策活动提供帮助。

#### 产业价值链研究

根据您的个性化要求，我们通过对目标行业的产业价值链以及上下游产业之间的关系进行深入研究，为您在行业内部寻求商机、实现自身的产业结构升级提供帮助。

#### 客户满意度调查

根据您的个性化要求，我们通过对您现有及潜在客户的满意度进行调查分析，为您完善客户管理和服务提供帮助。

#### 行业竞争力分析

根据您的个性化要求，我们通过对指定行业内指定企业的市场竞争能力的研究，为您明确自身的行业地位、了解竞争对手和合作伙伴的竞争实力提供帮助。

#### 行业成本分析

根据您的个性化要求，我们通过对目标产品的成本总量、结构和变化情况的分析，帮助您了解自身成本优劣势，为您制定合理的投资、采购和生产方案提供帮助。

#### 分销渠道建立

根据您的个性化要求，我们通过对目标行业的市场销售模式、渠道和物流状况进行分析，帮助您了解中国复杂的分销系统及背后的推动力，并协助您建立畅通的分销渠道，同时促进您在该选定渠道中的关键关系的建立。

#### 产业园区

根据您的个性化要求，利用我们对各大宗品行业深刻的产业理解力和丰富的市场经验以及广泛的客户关系，为您的产业园区提供产业定位、功能定位以及全面的战略发展规划，同时在产业招商、市场宣传推广等方面提供全方位服务。

## 1.4 易贸会展服务

易贸会展 CBI EVENT 是易贸资讯 CBI China 旗下的专业会展品牌，专注于国内外高端会议、行业展览及专业培训的策划和运作。依托易贸资讯 CBI China 在各行业雄厚的信息及研究的背景，我们致力于为国内外企业管理者及专业人士提供获取资讯、开拓商机、提升企业影响力的互动交流平台。目前涉及大宗商品（石化、能源、钢铁、有色金属、纸业、农产品）、制造业（汽车、造船、家电、建筑、机械）、金融投资、交通运输及医疗制药等领域，并在 IT 电信、零售及消费品、不动产、休闲娱乐和城市发展新领域继续拓展。我们还将企业在关心的市场营销、供应链、环保、人力资源、研发以及财务等话题上持续深入挖掘，打造符合企业各类决策者真正所需的专业活动。



易贸会展 CBI EVENT 已成为目前中国最大的专业会展机构之一。自 2000 年至今已举办各类会议、展览及培训逾 400 个，累计参与人数逾 60000 人次。现拥有专业会展团队 180 余人，总部位于上海，分别在北京、广州、烟台和新加坡设有分支机构，目前每年在国内外 30 多个城市举办超过 150 场会议、展览及培训，参与人数逾 20000 人次。我们的活动云集产业研究的资深专家，汇聚引领行业发展的业界精英，分享知识与经验，提供价值分享与获取商机的机会，帮助企业提升战略决策水平，促进行业健康发展。9 年来，伴随着中国经济腾飞和各个行业的持续发展，以及易贸自身实力和经验的提升，我们的活动越来越专业和权威，打造出了一大批精品会展品牌，凭借良好的口碑拥有了数以万计的国内外忠实客户。

## 1.5 易贸其他服务

### 广告服务

易贸广告服务是易贸利用自身所属的各类媒体资源，凭借其在行业的巨大影响力，为客户量身定制各类整合方案，帮助行业内、外各类客户进行产品、服务及品牌推广的服务。

### 商机服务

商机服务是易贸利用现有的各行业信息网站的商机平台为客户提供的免费供求信息发布和企业展示等服务的平台。包括企业免费主页展示、供求信息发布和管理，成交管理及客户管理，还有行业 BBS，方便您以商会友。

如果你想了解更多易贸资讯的概况，你可以访问易贸资讯官方网站：<http://www.cbichina.com>

# 第二章 易贸资讯面试资料

## 2.1 会展销售顾问面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048950-1-1.html>

之前因为在家长的驾照考试和面试时间冲突，HR 很友善地帮我改了时间，非常感谢^\_^可能快周末了比较忙，今天等了一个小时，面试的 HR 也很温和，先填表格，然后挨个单面，根据填写的资料信息提出问题。五个工作日内通知结果。

易贸主要招的是会展销售的职位，偏电话销售。虽然我对会展策划执行和人力资源更感兴趣，但是感觉公司和 HR 还不错，而且销售很锻炼人，对于没有工作经验的应届生来说是个机会，希望能得到 offer。

## 2.2 涉外项目代表岗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048949-1-1.html>

面试大概持续一小时左右。先由一位 HR 过来问一些基本情况，介绍了这份工作的性质以及工作内容，问你有没有什么疑问会让你稍等一下，她出去后我等我有五六分钟的样子，部门主管进来接着面。她比 HR 要严肃一些，不过依然态度和颜悦色为自己做好足够的准备去面对这样一份工作。最后会有情景模拟问题，主要考察你的思维方式和解决问题的能力，不难，想项目

## 2.3 会议项目管理培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048948-1-1.html>

招聘开始还蛮晚的，网申通过以后，过去大概会花半天的时间宣讲会+一面。宣讲会的 HR 会介绍企业、业务等等，HR 还是蛮专业的。之后会把 30 个人分成几个小组，进行群面+笔试，顺序不一定一样。群面开始会让大家互相自我介绍，然后用英文介绍对方。之后是一个案例，类似于市场策划的。然后花个 5 分钟做 pre。

群面完以后，开始做笔试。大概 10 分钟左右吧，就是类似于一些英语阅读的选择题，测试下英文水平。稍微有点难，不过看看也能选，反正据说大家都会错的很厉害。

一面结束后会有二面，之后是一天的实习考察，通过后发 offer。整个流程虽然正规，但是耗时还是有点长，已经有 offer 了所以也不准备参加了。

## 2.4 涉外项目代表 - 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107134-1-1.html>

在招聘会上投递了简历，四天后得到面试通知。面试当天先填了表格，就是基本信息。然后听了宣讲会。接下来是面试。群面中先是英语自我介绍，面试官问一个问题大家轮流回答。最后是一个安案例讨论，无领导小组。最后展示。第二天收到复试通知，复试完后两天就得到拒信。虽然没被录用，但是感觉易贸的整个办公环境还是蛮好的，HR 也都很 nice，是一个不错的雇主。

英语自我介绍。

求职方向是什么，为什么。

给个问题，然后无领导小组讨论。

## 2.5 易贸集团一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1941498-1-1.html>

面经发的有点晚~24 号面试的，26 号收到了复试的通知~

初试一共有 4 个部分，首先是宣讲，介绍易贸，介绍岗位，职业发展路径，薪水啊~其次 8 个人一组带进小会议室，先英文自我介绍（应聘的是涉外项目代表的职位），然后 HR 提了两个问题：为什么选择这个岗位，工作内容哪个最重要（宣讲的时候有介绍工作内容有四个部分，就是问你哪个部分最重要）每个人意见都不太一样，条理清晰，有理有据即可。接下来是小组讨论，只有 10 分钟的讨论时间。列举了 10 项做好涉外项目代表的因素，根据重要性排序。我们小组讨论的很激烈，最后也达成一致。第三部分是性格测试，随心吧~最后是参观易贸~

希望能给接下来面试的同学一点经验，也希望自己能够复试成功~

## 2.6 2014.12.24 易贸一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1940545-1-1.html>

易贸的位置还是有点偏的，地铁 2 号线淞虹路 5 号口出还要走大概 10 多分钟的样子，另外由于易贸大楼被一群携程大楼所包围，所以有点不好找。

易贸大楼是有梯控的，保安大叔很友好的帮我刷了卡。

到 8 楼后，前台的姐姐让我先坐一下。然后找了个位子更周围的伙伴随便聊了一下。大家背景都差不多。

一刻钟后前台姐姐引导我们去了会议厅，发了张信息登记表填写。不多久后，HR 姐姐进来做了大约 1 个小时的宣讲。

宣讲后，大概休息 10 分钟，8 个人一组进行初面。先是大家进行自我介绍（中英文），介绍要侧重自己以往销售方面的经历。毕竟以后要做一年的电话销售。

自我介绍轮完一圈后，HR 姐姐发了试题，题目大概为：您认为做好涉外项目代表，请对以下 10 个因素从重要到不重要进行依次排序。

大家各自拍完后，又让我们用 10 分钟的时间，集体讨论出排序结果。选一名代表做最后的小组陈述。

陈述完后，HR 姐姐会对刚刚的小组表现进行点评，也会询问谁的排序结果与小组排序出入较大，可以各自陈述原因。

群面就这样结束了。

接着大家回到宣讲会的会议厅，进行笔试，其实就是性格测试。5 分钟基本就做完了。

最后会有另外一名 HR 姐姐带领大家参观易贸大楼，主要是参观 2 楼的员工活动中心，个人感觉易贸中规中矩。

一面完。

## 2.7 2014 年 4 月 3 日面试+其它

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1851402-1-1.html>

刚刚从火车站到家就发帖，是不是很敬业！

我们这组是先面试，后笔试。

上午面试：

一分钟自我介绍+HR 提问，具体问题忘记了，好像是怎么看到电话销售？

之后是无领导小组，题目是给了 10 个因素，如工资福利、升职空间等，要求先自己排序，最后小组统一意见作出排序。

上午的笔试：

三个文件要填，1) 个人信息，2) 心理测试，

3) 发一张纸，上面写了题目，要求根据录音写一封邮件邀请客户参加会议。录音内容是打电话，员工在跟客户做信息了解什么的。

大概 12 点左右的时候，一个 HR 进来宣布通过上午面试的人的名单，我有幸进入了下午的面试。

剩下的人易贸提供了一份午餐，就是盒饭~

下午的话，是 1V1 的面试。

每个 HR 面试内容不一样，但大多根据你的简历内容来进行的。因为是涉外方向的，有的 HR 会让你用英文回答一个问题，有的则没有被问到，之前有 HR 说如果这次面试没有被问到英文问题的话，之后可能会有电话英文测试。

1V1 面试中，我被 HR 要求模拟打 cold call，有点捉急啊.....

整个面试的形式和内容跟之前在坛子里看到的面经很不一样啊，不是想象中的做游戏神马的。

其它：

易贸是一栋大楼，好像是 9 层，从地铁站出来还是有一定距离的。

小道消息是，电话销售要一直做，就是有项目就要打电话，感觉易贸绝大部分人都有电话任务，因为连 HRMM 们每天都有七八十的电话任务量，所以大家要有心理准备。

薪水的话，就是 5K，五险一金什么的，好像有个商业保险，其他没有什么福利。HR 介绍说去年的底薪没有这么高，平均的年薪是 8.5W，今年有望平均值突破 9W 这样。

面试的时候，因为邮件里说可以不穿正装，所以我穿的也比较休闲，发现好像穿正装的比较少，大家不必太紧张服装的问题。

最后，希望有好运啦~也祝大家好运！

## 2.8 14 年易贸求职 3.25 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1847206-1-1.html>

怎么不见 14 年写面试经验呀?? 我是 3.25 日面试易贸的会展项目管培生（国内方向），很喜欢易贸的公司文化氛围，希望能进啊!! 就随便写点攒 RP 吧!!

面试跟以往一样 13:30 开始，随后是进一个钟的宣讲会时间，主要讲一些公司发展历程，公司文化，以及薪酬培训机制方面；第二个环节是笔试跟面试轮着来。我是 B 组，所以先笔试，由三部分组成，申请表，心理测试，和邮件测试，我觉得我做的还不错吧，这部分不知道怎么讲，嘻嘻。。面试的话我们组 8 个人呈现楼梯式上升的状态，主要是 1 分钟自我介绍时最后一位同学讲了他各种牛掰的学校经历，面试官都被都乐了，面试时气氛很活跃，我的表现也能打个 8 分吧，只是面试官问我找工作的状态时我说刚开始找，只投了名企，感觉回答的太随意，没有经过大脑，不应该啊!!!

总之对易贸还是很期待的，希望好运降临于我把！加油~~

## 2.9 3.15 易贸笔试和小组活动面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1679299-1-1.html>

上午收到了易贸的短信，没有进入到下一环节，但是还是想把从投简历到面试的经历写出来，希望对以后投易贸的同学有用。

其实投简历之前根本没有听过也不了解易贸，只是当时看到了，而且不需要复杂的网上申请，就随手把简历发过去了。

投了之后很长时间都没有再关注过，直到有一天回老家了，烟台分公司突然给我打电话，当时都差点想不起来投的是什么职位了。

HR 细细的问了我的情况，包括对销售的理解、做销售会有很大的压力怎么办等等，当时在外面，电话打得太突然，

也没有准备，但是还是尽量静下心来思考了问题，在当时那种情况下，给自己的表现打个及格分吧。建议大家以后投简历的时候多了解公司和职位，也省去了如果后来发现不喜欢或者不适合的浪费时间。

第二天就回学校了，没过几天收到了易贸 15 号的上海笔试和活动短信，当时纠结了一下值不值得。想了想没有经历过这种形式的面试，就当是去增加经验吧，就接受了。

15 号早上 7 点就爬起来了，公交地铁去赶动车，还差点来不及。中午到了之后，从地铁站出来就开始找易贸的班车，说实话，易贸这一点做得不是很好，对于外地人来说，地标和地图都不太清楚。当我来来回回在一个路口转了有十分钟的时候，终于看到一辆班车，好不容易踩着高跟快走过去的时候，班车竟然开了 = =。。原来 13 点 5 分和 15 分各有一辆，事实证明只有一辆。。然后碰到了另外两个过来面试的妹子，三个人只好走过去，穿着高



跟鞋的卤煮在急急忙忙往那边走的时候还扭到了脚。。 所以建议如果有妹子去面试的话，还是去了再换高跟吧，因为这段路都不太平，当然平时穿高跟也能健步如飞的妹子除外。。

易贸真的不太好找，好不容易七拐八拐的找到之后，在前台领了张表格直奔 8 楼，坐下之后宣讲就开始了。。宣讲结束之后大概有十五分钟的时间休息，可以去喝点水和上厕所什么的。然后差不多从三点开始进行四十五分钟的笔试，总共是三道大题，主要是情景模拟题吧，卤煮感觉应该是考察大家的商业 sense 和情景分析吧。然后就是小组活动时间，总共分为个人任务、小组任务和集体任务，也差不多是四十五分钟。卤煮当时是两组同时进行，所以可能有同学是先活动再笔试，其实不影响。卤煮反思自己的个人任务完成的时候，做得不太好的一点是做自我介绍只说了学校专业，因为本身专业也不对口，而且这个职位有点类似于销售，但是卤煮没有说明自己做过什么活动，为什么适合这个岗位，有什么能力，当然也不能超时。关于小组活动，大家如果能在宣讲的时候和旁边的人说上几句话，小组活动的时候就不用再另外找组员了，会节省不少时间，因为有妹子在后来的活动中到处找组员，浪费了不少时间。至于先完成个人任务还是小组任务，我觉得问题不是很大，因为我是先小组后个人，虽然个人任务完成的时候很多同学都完成了，但是卤煮是个人和小组一起完成的，最后还是领先不少同学的。当然如果易贸在这个时候是考察大家的什么的话，卤煮也可能是在这个被刷掉的。。

话说回来易贸的 hr 还是很好的，做活动的时候很温柔，也很配合应聘的同学完成任务。

15 号一天从去到回都很不顺，卤煮就当是积攒 rp 了。。

另外，卤煮应聘的是大宗品交易顾问，自我感觉这个职位和销售有点像的，只不过卖的不是实物，是信息。最后的最后，祝大家都能找到满意的工作。

## 2.10 3.20 终面面经~~新鲜热乎的哦~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1679477-1-1.html>

楼主应聘的是大宗品交易顾问。18 号收到终面通知，20 号复试，仍然是短信+邮件+电话通知，提醒带一张一寸照片和一支笔(不过今天直到结束都没有要收照片的说)。晚上赶紧买火车票(话说易贸的通知提前时间太短了--)，然后网上晚 11 点之后买不了只好第二天早起爬起来买，好辛酸。。。 (好吧这些都是废话，只是提醒一下如楼主一样外地的亲们买火车票要趁早。。)

复试分为两个部分。评估中心体验+终面。1 点开始，大家貌似去的都蛮早的。当天参加终面的都是应聘大宗品交易顾问和海外大宗品交易顾问岗。签到之后仍然是到初试时的会议室，HR 姐姐给大家学习材料，并且进行了简单的讲解，告知一下当天的复试内容，再讲一下打电话要问什么之类的。电话应当涉及的内容学习资料上基本上都有写。然后大家全部到 7 楼去打电话。这时候基本上是自由发挥 (⊙\_\_⊙b 汗。。。) 每个人大概会分到 30 个左右的电话，不过貌似一般都打不完，也不要求打完，主要还是考察打电话的过程。(特别讲一下，是给真正的企业 XX 主管打电话啊!不是给 HR 姐姐或者易贸的某某员工打呀!大家正好可以看一下自己是不是适合这样

的工作方式。)大概 40 分钟之后, HR 姐姐把我们唤回 8 楼, 分析一下打电话的时候遇到的问题, 听一段在职员工的电话录音, 再给一些建议, 然后继续去 7 楼打电话。。。。过程中会发一些点心, 饮料什么的, 很贴心~~打到 4 点多, 评估中心部分就算结束了。

继续回到 8 楼。这时候要写一份工作小结, 做一份心理测试。工作小结主要就是写在打电话过程中的一些感受, 会有提示告诉你往哪几个方面写。埋头写作(。。。)的过程中会有 HR 姐姐叫名字去参加终面。终面主要还是一些关于简历上的问题, 真实发挥就好。HR 姐姐很 NICE, 一直在笑, 于是楼主的终面就很愉快地结束了~~~

终面结束就是等 OFFER 了。不管能不能拿到, 这段经历都还是蛮珍贵的。希望有意易贸的童鞋加油喽!

## 2.11 CBI 易贸 3.19 面经啊面经~~首帖啊首帖

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1678974-1-1.html>

跟网上其他人说的一样, 易贸的面试还是持续时间蛮长的。大家在去之前要带 1 寸照片和一支笔。

从松江大学城到二号线淞虹路只要一个半小时左右, 大家放宽心, 不要太着急了。

下午 12 点 50 到的淞虹路 5 号口, 地铁出站后往 5 号口的方向沿途有公厕, 需要补妆 and 换衣服的同学可以好好利用。出站后左转, 很近有个十字路口, 然后再过马路走 50 米左右就发现易贸的班车了。我们坐的班车外表很像公交, 但是窗口有纸头写着易贸车, 坐定不久, 等人差不多满员就开车了。到易贸大楼很近, 前后只有 5 分不到的样子。

到了易贸后, 需要注意一点, 电梯的使用是要刷卡的, so, 无论上下, 请前台或者保安大叔帮忙吧!

到八楼前台, 先去领一张表格, 然后去培训室, 填表, 然后 1 点半的时候, HR 总监开始介绍易贸, 主要分三部分, 易贸概况、部门职位、应届生培养等等, 大约持续 1 个小时多。然后交表, 休息 10 分钟, 2 点 45 重新坐定。收表格的时候, 悄悄问了 HR 姐姐一个问题, 然后知道了易贸每批面试的都是 70、80 人的样子。易贸的招聘也是从 10 月一直持续到现在。开始分组进行笔试和小组活动。强烈怀疑是按照姓氏的首字母排列的! 楼主姓 L, 所以分到了第一批, 先进行小组活动。

3 点钟开始, 3-4 人一组, 大家一定到提前组好队! 组好队就可以领小组任务啊! 尼玛! 楼主一直想岔了, 差点垫底啊垫底! 要注意不要在任务卡上做任何标记! 然后尽快排队进行个人任务, 个人任务第一项是自我介绍: 你是谁+职业目标+最大的优缺点; 第二项是另一位 HR 的俩问题, 一般就是你对你报的职位有什么认识啊+你认为你有什么优势啊等等。领好小组任务后, 小组之间就开始沟通吧, 一般都会有 2-3 题是相同的, 每人可以问 HR 姐姐 2 道题目。大家派 1-2 位代表问自己比较特殊的题目, 然后共享信息就好了。一起完成任务会比较快。然后确认。然后集体任务就是按照生日排大小, 从 1 月到 12 月, 不用管年份, 只要看月日就好了。

我们整个的完成的挺快的, 还在另一个培训室聊了 10 多分钟的天, 然后第一组笔试的才出来啊有木有!

然后我们 4 点钟开始笔试, 45 分钟。题目和 3.12 的不大一样, 反而第一题和去年 3.12 的第一题是一样啊! 第一题是和客户只联系了 2 次, 他对你和你公司的产品了解不多, 问怎么加强信任。尽可能多的列出方法。第二题是 A 想卖 B 想买, 但出价、免仓期、产地等存在异议, 怎么协调, 怎么和他们两个客户沟通, 分别列出沟通要

点。第三点是对天然橡胶的价格走势做出预测，然后写出原因。

然后就交卷走人。班车送到地铁站。

总的来说，易贸的小组活动形式是很新颖的，但是就是排队有点烦，而且后期都乱成一锅粥了，不过效果还是蛮不错的，大家几乎是很短的时间内彼此了解信任，难能可贵。第一次发帖，希望对后来人有所帮助吧。

## 2.12 312 初试面经~~攒 RP 啊攒 RP~~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1676971-1-1.html>

之前投了网申，几天后有个电面。问了一些关于公司、职位啥的问题，HR 姐姐很 NICE，初面貌似都能过的，不需要准备~

电面过了不到一周，收到短信和邮件通知去上海初试。带一寸照片和一支笔（这是初试前一天 HR 姐姐打电话来提醒的）

初试在公司八楼进行。从下午 1 点半到 4 点半。先是 HR 总监对公司概况和职位概况进行了一个简单的讲解。之后开始笔试。（这里把全部同学分成两个小组，一组先进行笔试，一组先进行面试，楼主比较幸运，是先笔试的。因为面试比较 HIGH，楼主同学是先面试的，她说笔试的时候手都在抖）笔试有 3 个问题。楼主应聘的是大宗品交易顾问岗。第一题问的是如何取得一家新客户的信任（应聘海外交易顾问岗的要用英语作答的）第二题问的是关于如何在两家企业中调解以达成交易。第三题问的是大宗品的价格趋势，言之有理即可。

然后是很 HIGH 的面试。面试也分成三部分。个人活动、小组活动和集体活动。有时间限制，抓紧一点就可以完成。个人活动是自我介绍和 HR 提问。小组活动是要自己组队的。（这部分大家要主动一点，寻找同学，不然会浪费时间。楼主同学就是因为组队耽误了时间没有完成集体活动）小组活动倒是不难。就是 6 个小问题，向 HR 提问得到正确答案填好就行。集体活动也很简单。大家按生日日期大小排好就行。过程蛮有趣的，大家都很高兴~~

希望能对有意易贸的同学提供点帮助。

## 2.13 攒 RP，2013 校招易贸面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1623286-1-1.html>

楼主申请的海外大宗品交易顾问，看到这里比较冷清，还是发一篇面经，与大家分享。

网申没什么说的，十分简单，投一份简历。基本在第二或者第三天就能收到 HR 的电话沟通，问一些比较简单的问题，具体真的有点记不得，但是很简单，不用准备，貌似一定会进初试。

初试是笔试+小组活动。笔试的内容主要是主观题，告诉你一个情景，如何解决或者有什么切入点。贸易相关，但是并不需要太多贸易知识，也不需要准备，如果你一定要准备的话，那就稍微对贸易术语有一点点初步的了解（但是楼主回答的时候还是稍微显摆了一下对个别词汇的理解，其实认真回答应该就够了）。海外的会有一题需要用英文回答。小组活动的主要内容分为三部分，1.个人任务：自我介绍和 HR 会问你两个问题，问的问题不难，不需要准备。2.小组任务，三个人一起回答几道题，非常简单，不需要准备。3.大组任务，非常简单不需要准备。整体来说，初试除了一个自我介绍以外应该都不要准备，因为比较主观也比较简单，不知道 HR 如何筛选。

我想自我介绍和回答问题还是比较重要的，因为 HR 都有记录。我目测进下一轮的比例是 5: 1 到 4:1。

初试接近两周才收到 AC 和终面通知。AC 是打电话，主要是与真实客户的沟通和信息收集，一个小时后会经验交流，接着继续打，HR 会在旁听。个人觉得这部分比较需要方法和运气。接着会完成一个性格测试和一篇总结。然后是终面，终面是 1 对 1，主要针对简历，楼主在终面的时候又和面试官进行了一次电话测试，貌似面试官不太满意，哎。

终面结果会在一周内给出，明天就是一周的最后一天，不知道结果怎么样，不过不管怎么样都愿意接受。个人觉得，这不是一份值得你去伪装去贴近他们用人标准的工作，刚进易贸应该每天的工作主要就是打电话，我觉得应该不是每个人都能接受，所以大家面之前就最好想清楚，不然就算进了应该也会很痛苦。

整个来说，易贸的 HR 姐姐们还是很 nice，整个面试来说都是比较人性化的，终面的姐姐略微 tough，其中有不少咄咄逼人针锋相对的地方，不知道是压力题呢还是她真的那么认为--。any way. 祝各位好运。也为自己攒一些人品。

## 2.14 2012 春季校园招聘上海面经!!! 全! 过程!

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1263509-1-1.html>

看论坛里的面经不多，所以贴出来和大家分享一下。主要去见见世面的，也没想要真的进入。让有意向进入易贸的人，做个参考吧。

上星期接到通知，2012 年 3 月 20 日下午 1 点半参加笔试和小组活动。

说是有班车在淞虹路地铁站下午 1 点和 1 点 15 分的时候接送的，我到那的时候 1 点 05 分，所以就自己摸索过去了。路有点长，的确要走个十来分钟。也不太好学，跟着直觉走，路牌不多，周围环境也稍稍有点荒凉。走着走着，就发现一起面试的人，前前后后一共 5 个，真是巧呀~到达目的地，前台报名字然后领了简历登记表。在一个会议室里找位子坐，填写那张表格，差不多一点半的时候，HR 总监来为我们介绍了。她是 2003 年毕业进入易贸的，现在是人事总监。面试主要分三个部分，说明会，笔试和小组活动。

说明会也分三个部分，易贸的介绍，职位的介绍和应届生的介绍（最后一部分，我记得不是很清楚了。）说明会完了之后，休息十分钟，进入笔试环节。

笔试前，根据自己选择的应聘职位，调整座位。然后发放试卷。助理交易顾问/涉外助理交易顾问和会展项目代表，被分到的题是保税区&瓦楞纸。管培生的题是有英文翻译的。稍后传图片，就是不知道看不看得清楚了。

笔试完之后嘛，2 个 HR 开始发每个人的名牌，卡片 2 张，贴在身上的 2 张。然后，我们被带到另一间更大的活动室，每个人把自己的随身物品放在指定的地方。接下来发生的事，让我觉得不像在面试，像是在玩游戏一样的。每个人发到一本小册子，根据上面的指示，依次完成个人任务，小组任务以及集体任务。一共有 5 名面试人员，我们可以选择不同的面试人员为我们完成任务。个人任务分 2 个，第一个是找任意一名面试工作人员进行自我介绍，包括自己的专业，优点和缺点以及职业发展目标。第二个是找一个除了上一个面试人员之外的面试工作人员，完成他向你提出的 2 个问题。其实，就是先自我介绍，然后再问你为什么想来这家公司之类的问题。但是，一共 66 个人，每一列队伍都是要排队的，而且有规定的时间，所以就比较麻烦。完成第一个任务之后，去确认区拿一张标签贴在自己的名字下方表示自己完成了个人任务。

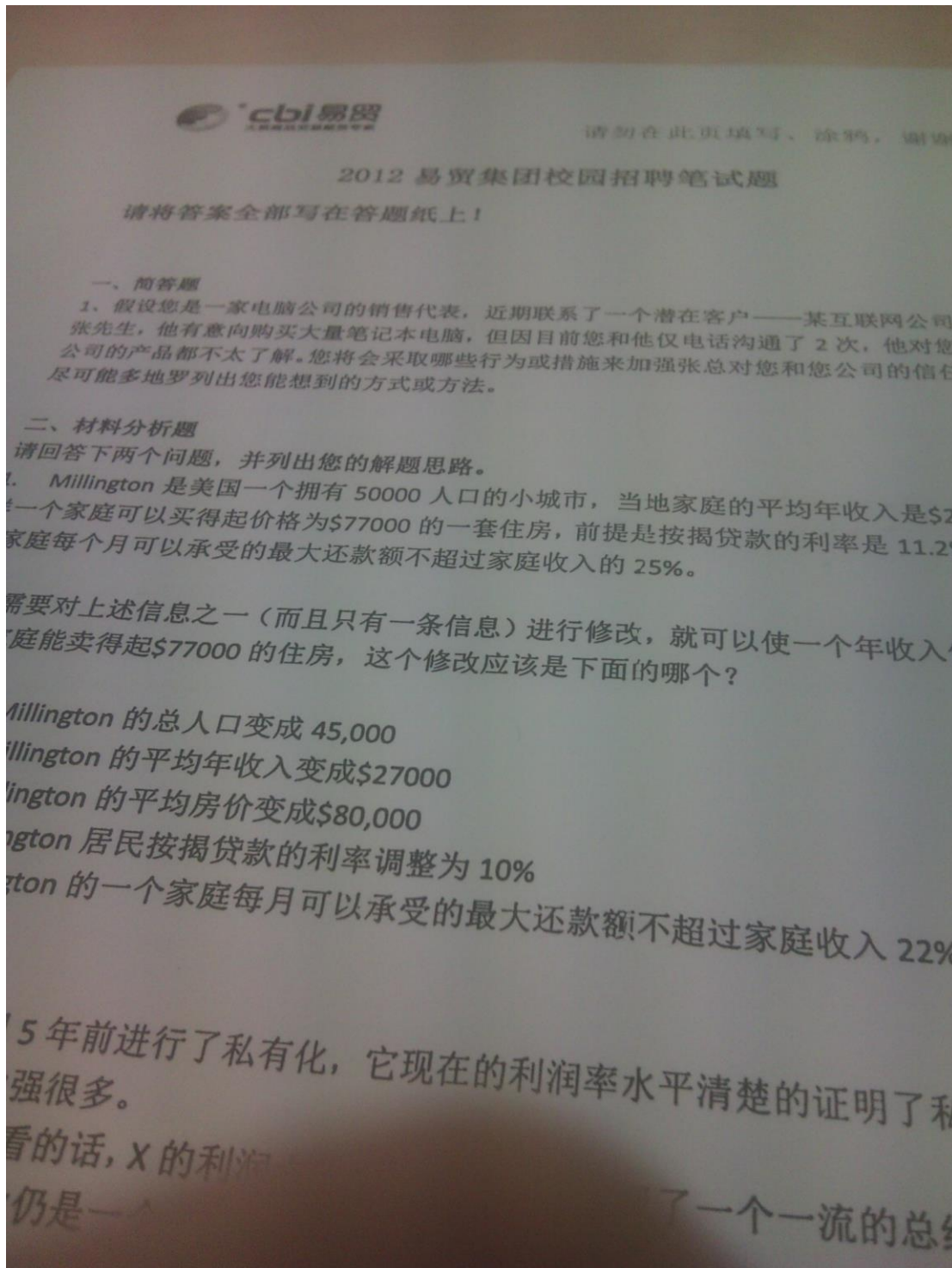
而后，找 3-4 个人组成一小组，一起完成小组任务。其实，在你排队完成个人任务之时，就可以找寻组员组队了，这样节省时间。然后，再去确认区拿小组任务的资料，一张纸上，分别填写小组成员的信息，对了，小组成员不能找同一个学校或专业的。一共关于 6 个易贸的问题，你又要继续排队，问人家。因为里面的面试人员，只能帮你完成一次任务。所以，排队很浪费时间的。所以呢，这个时候，就是要大家一起合作了，各个组可以联手合作，这样就节省时间了，资源记得要共享！

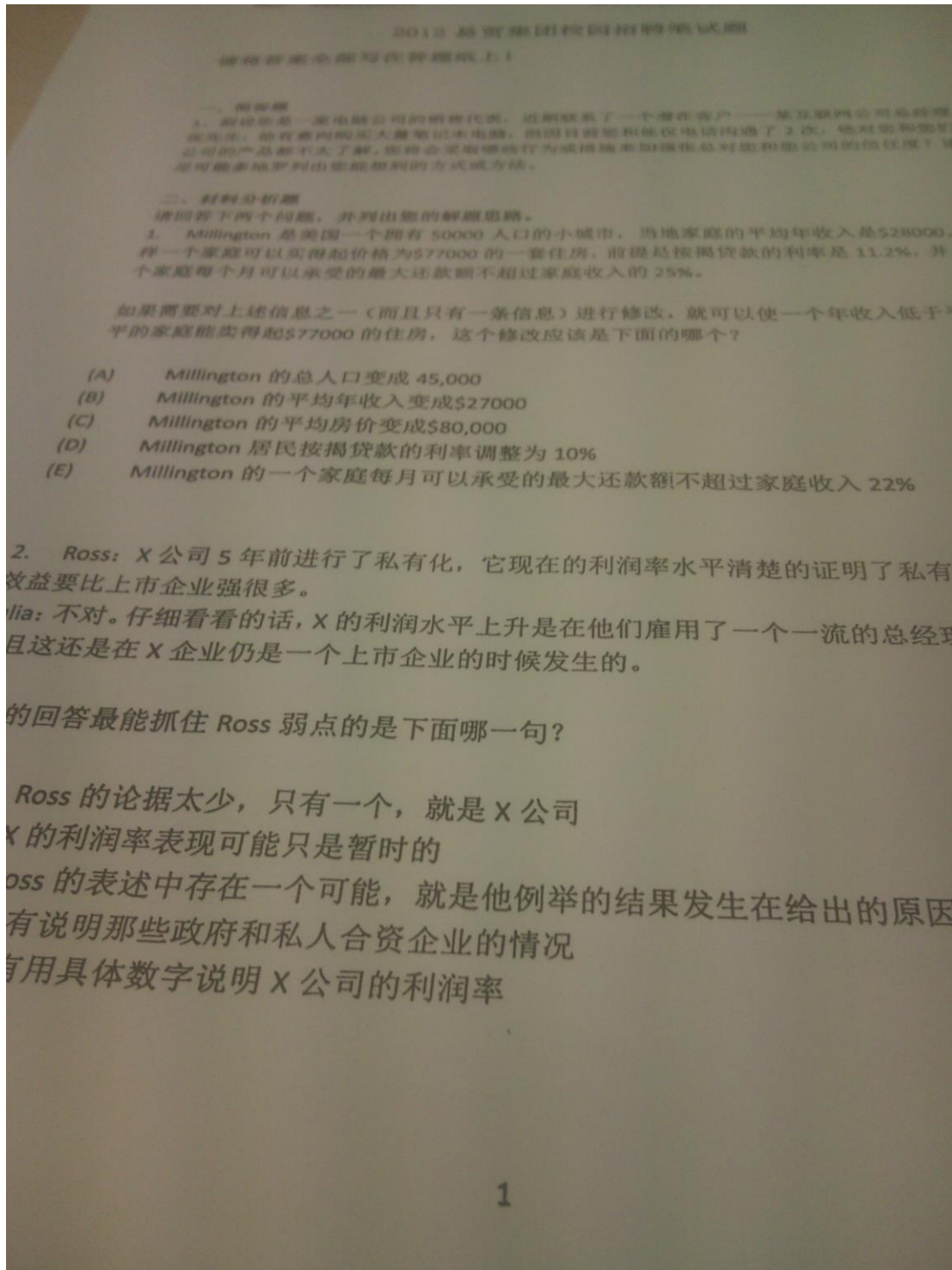
最后，集体任务是按照专业首字母开头一个个排序，如果首字母重复就按第二个字母，依此类推。一共 66 个人

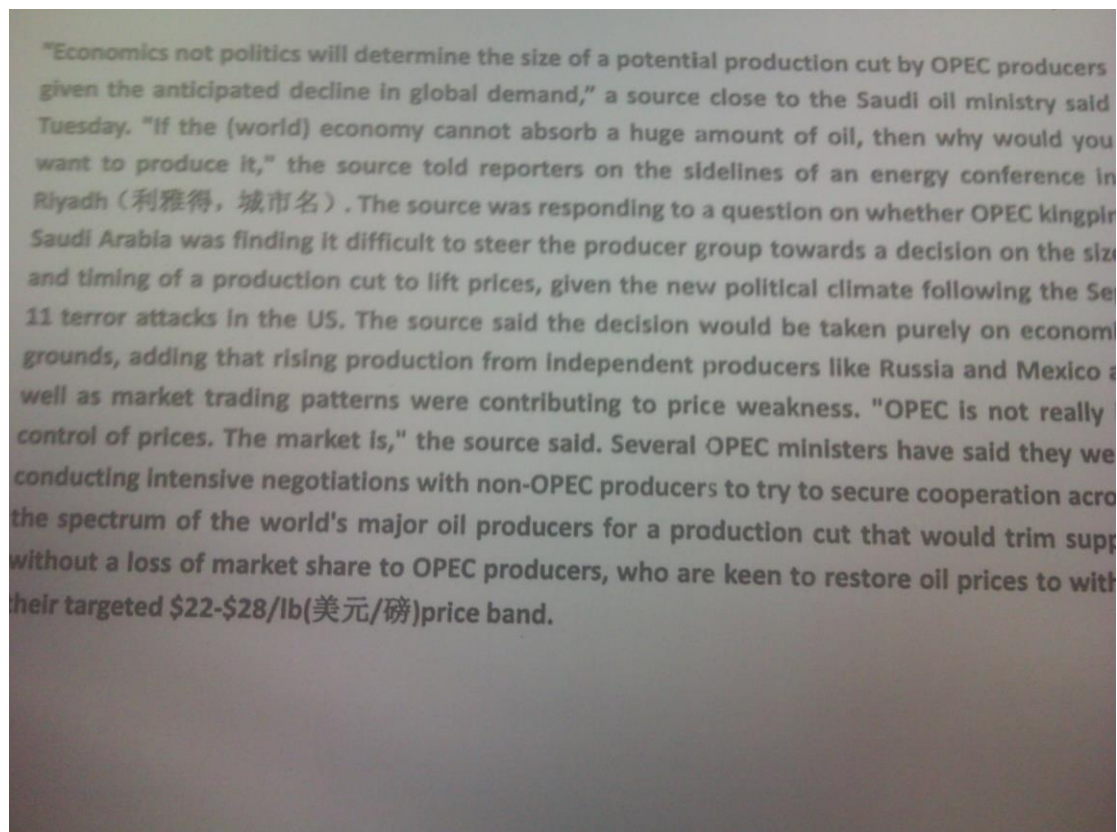


哦~这场景~整个面试的时间，我有点忘记了，反正计时的。一边面试还一边放音乐的，音乐结束之后，意味着时间也到了。我们最后没有完成集体任务。因为时间没了。

从下午一点半开始，一直到4点三刻结束，这是有史以来参加过最长时间的面试，真的有点累，所以大家体力一定要hold住！不过，也是面世以来最轻松的，感觉没有什么压力，也没有紧张感，真的就像玩了一场游戏，或许我本来就是抱着去见见世面的态度，对于他家的offer并不是care，希望以上，能对后人起到帮助啊~哈哈~不过，别嫌我啰嗦，写的太冗长就好~







## 2.15 易贸面试全程

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-877401-1-1.html>

我当初投的是会展，其他岗位的流程可能略有不同~~~应该也只是终面某个环节不一样吧。

一，初步沟通。

我是在招聘会投的简历，投的时候就当场进行了简单的沟通，几乎都是问简历上的经历，估计网投的话就是电面。

二，宣讲+笔试+群面

三个多小时啊~~~先是宣讲，反正就是公司的发展啦招聘的岗位啦之类之类，HR 姐姐还是很能讲的。然后是笔试，记得大部分是文字题，不难，就是要不停地写写写。比较恶心的是笔试最后是写一封信，时间还是有点紧的。

群面的话，7、8 个人在一间小小的会议室，说真的有点挤。先是自我介绍，然后是做了一道排序题，每人给两分钟排好交上去，然后给 8 分钟（大概）小组讨论。讨论时间还是很紧的，所以把握全局控制那些只想讲话又讲不出有用东西的人还是很重要的。建议先理清思路，能做 Leader 当然不错（感觉易贸还是比较喜欢小组里的 Leader），不然就尽量配合 Leader 吧，唱反调真的不好啊不好啊。最后还要每个人点评右手边的人，这个就个人把握了。

三，终面

一共三个环节。

1，又是小组面，但这回是一起做一个主题餐厅模型，无论好坏，一定要做出来，并把思路写在白纸上，不然

连讲的机会都没有。我们那时就有一组没把思路写好，HR 就没给时间让他们展示。最后是几个小组共同讨论出最佳方案。

2，单面。就是跟将来要进的部门的某个领导面，就是讲讲简历啊实习啊什么的，可能还会问选择易贸的原因。如果会展投的海外的话，还有英文面几个问题。

3，电话测试。给你一张表和一个电话让你打，尽量把表上的内容填满，对方就是易贸的员工。感觉跟打真的 Cold Call 还是有很大区别的，几乎大部分信息都会给你，也不存在挂你电话的问题。所以还是很简单的。

#### 四，Offer

Offer 讲解会的内容，很多帖子都讲得相当详细了，我就不再说了，除了工资好像没什么福利，也没听到有年终奖。

因为有更合适的 offer，就没有签，但易贸还可以吧，据说 7 月以后要搬到新楼了。希望对将要面易贸的同志们有用！

## 2.16 易贸初面归来，RP 啊 RP，爆发吧，标题要长长长长……

松江投的简历，展台哈有气势啊，上周去的易贸初面，^^会展管理培训生。

我是安排在两点滴，提早吃了午饭，十一点半就出发鸟，事时证明，我出来的有点早，我比较罗嗦哈哈。

公司前台很灵的，到了先填表，然后贴上我的小照。当当当当，两点过一会开始宣讲，不过他们家叫招聘说明会，BLABLABLA 介绍了公司历史啊，文化啊，职位啊，发展啊等等等等。说大家最感兴趣滴，起薪是 4K，觉得还可以吧。会展的职位是能参与整个项目运作的，其中以销售为主，可以往管理方向发展，听 HR 说有个 07 的学姐，现在已经能带四个团队了，羡慕 ing,..... 又看到了俞素鸡和他们公司老总的照照，老总长的还不错嘻嘻。整体感觉这是一家充满了创新动力的公司，氛围也不错哈哈。

讲完了，休息了会，笔试开始！我上次招聘会上问 HR 的，笔试要准备什么哇，她讲不用的。我一看卷子，果然无从准备，是个和冰醋酸有关的资料题，有选择有问答，还有个要写邮件的。一共一个小时的样子。

接着是群殴！这是我参加过的最轻松的群殴，HR 姐姐很亲切，没有搞特别针锋相对的话题，主要是和大学生求职相关的，也没让我们辩论啊什么的，哈哈，还蛮愉快的，感觉大家都说了自己的想法。不知道别的小组怎么样。也是差不多一个小时。

然后就结束鸟，我就和小组新认识的同学去地铁站 FB 鸟，还搞了大杯快乐柠檬哇哈哈

这个公司我还是很心水的，祈祷啊，啊门.....

## 2.17 易贸资讯--第一次参加面试归来

我找的是会展项目代表---其实就是 电话销售，把展位卖给想参展的企业--不想做销售的别看了。

约的是两点面试，一点半到了，然后跟易贸的人说面试，然后就给了我两张纸，叫我填下简历。

有一项映像深刻的东西---你第一/三/五年的目标是什么？

填好之后，一个 MM 帮我面试了，感觉年不是很大，估计还没我大（本人看人一向不准，哈哈，能把 35 岁的人看成 25 岁）

当然很老套的话题，自我介绍下，你的优点，缺点。还有就是你简历上的一些经验。

这个 MM 给我出了一个题目，就跟项目相关的题目--发散思维题目。我举一个例子，纯净水，如果我们要举行这个主题会展，你会要求哪些相关的企业？答案没有特定的，自由发挥。

这个 MM 感觉给人还是挺友善的，有亲和力 ~！ 希望有机会参加二面。  
待遇嘛，我只要求 2600，她说肯定高与这个的。

PS: 语文没学好，看不懂的地方见谅，只是想帮助需要的人。

## 2.18 热乎乎的易贸复试面经

刚刚回来.头好痛~

1 点半到 4 点半,我算是好的,不管哪个环节都是第一组,易贸五楼还有好多坐在沙发在等着的 XDJM 呢,辛苦辛苦~

流程跟前面写的差不多,感谢筒子们,至少心里有了点谱~

先是电话测试,10 分钟准备,5 分钟通话~接电话的 JJ 不是很 Tough 啦,但自己有点小紧张~

接下来是头脑风暴,6 个人一组,一共 3 组,每组设计一个主题餐厅,是开在新天地的,还要把模型制作出来,35 分钟,然后每组选 1 个人做 3 分钟的 Presentation,还有 1 分钟的广告表演.然后三组推出一个优化方案,再做 Presentation~

最后一个环节就是单挑了.三挑一,内容有电话测试的,还有群殴的和简历上的.说了很多,我嗓子都哑了,空调还开得老高.我肯定像煮熟的柿子一样红~半个多小时,终于 Over 了.

下周五之前会给结果~

就是这样,XDJM 们加油吧~

## 2.19 易贸二面面经新鲜出炉

丫~还是第一次在应届生上写面经呢,看没人写,接下来几天应该还有人要面的样子,我就先写点供大家参考。

我是今天早上 9 点半那场的,星期一早上地铁人那个叫多哦!大家一定要提前提前再提前出门!

易贸的二面让我觉得蛮有意思的,先上来有一个电话测试,就是让你打电话到一个公司获取他们的信息,然后完成一张基本信息的表格。当然这个公司是虚拟的,不是真的。我碰到的是山东烟台的一个好像是生产聚酯什么的公司,他们对苯胺有很大的需求,然后要打电话过去问他们的贸易商还有原料供应是谁什么的。有 10 分钟看资料的时间,5 分钟打电话,只能有一次拨打机会,挂了就没了,然后 5 分钟信息汇总。我发挥的不是很好,对方老是说太忙,要挂电话。当然我觉得这个也是工作当中经常会碰到的情况,关键是要把资料研究透,然后找出能吸引对方的地方。这点我前期功课做的不够到位,毕竟时间有限,我对化工还有采购这方面也不是很懂。

第二部分是一个小组讨论的环节,这个我蛮喜欢的。大概 6 个人左右一组,会给你吸管胶水等材料,我碰到的题目是要设计一个英国馆的模型,确定它的名字、主题、当场写一个宣传的方案,派一个同学做 3 分钟的 presentation,小组还要设计一分钟广告,当场表演。这些策划还有讨论搭建模型的时间要在 35 分钟内完成,时间还是比较紧的,所以关键要做好分工。一间教室会有两个小组做展示,每个小组展示完对方可以有提问的环节,到了最后两个小组给大概 5 分钟的时间讨论出一个方案~

大概就这么多吧,希望能给之后的同学有所帮助吧~~

## 2.20 易贸一面归来

易贸新一轮的面试又开始啦,据 HR 说因为公司要扩展版图,这次招 50 人左右,十二月份的那次招了六十人

~下面说说一面的过程

一个小时左右 HR 介绍易贸，职位，薪资。的确像之前大家说的那样主要进去做电话销售然后分成两批笔试/面试，我轮到先笔试那组

笔试题型：一 会展流程排序（这个上网查一查就差不多知道了）

二 重要性排序（有一场 XX 主题的会展，要你对各种客户的重要性排序）

三 英语阅读题（内容还算简单类，但是问题还蛮搞的。。唉~要是在我准备中口的时候做应该没问题，可现在我的烂英语）

四 性格测试（这个么哈来来的，但是我时间来不及了只做了一半）

做完笔试以后有人会带我们到五楼面试，我被问到对这个职位的看法，我的专业是做啥的（我是环境工程的，貌似老被别人问这个问题 这个烂专业!），之前找工作的经历，电话销售中会遇到的问题。。就面了我一会儿，估计没戏了吧

唉~总之感觉回答的不好，笔试又没做完，算了反正离家蛮远的。我心灰意冷啊

## 2.21 易贸补招的二面和终面

俄。。。我是新人。。。到现在还没一个 offer。。。过来攒 rp。。。

虽然是补招，好像今天还看到有人来笔试，下周貌似还有二面和终面的说。。。所以我也来小谈谈

今天是二面和终面一起来的，我喜欢这样的。。。干脆~

总的来说，易贸给我的印象超级好，首先在虹桥临空那里，虽然有点远，但我暑假的时候在史泰博实习过~嘻嘻，觉得那边超亲切~

上个礼拜笔试和出面，一开始 hr 姐姐（很漂亮声音也很好听俄~~~）介绍了这个公司，我就觉得这个公司让人很舒服，什么都开诚布公的。不像有些公司，都不说清楚，让人没有安全感。

笔试的题目还是一样，面试也就问一些常规问题，当时没什么自信（现在也没什么。。囧）说第二天就有复试通知，这样的说法让人很安心，不像很多公司说一个星期，然后就苦等，很煎熬。结果真的接到了复试电话，有点安慰。

今天天气还是不好。。。不过早上意外收到了挂号信，2 级证书。虽然我不太会找日语要求的工作，但拿到证书还是很开心。

到了那边 2 点过一点，看到会议室里出来一批同学，应该是前一批的吧，拿了名牌~然后到一个小会议室里等，先来的大家都很面善~哈哈

接着就看到初面是的同学，很惊喜~~

2 点半左右被请到大会议室里面，一进去就看到面对面摆成两排的座椅，这架势一看就是辩论嘛。。。当时看面经说是小组讨论之类，看来变了。

根据名牌的颜色分组，我是 1 组的，呵呵，hr 姐姐让我们相互认识一下之后报论题，我们是正方，跳槽对个人发展利大于弊。

我当时第一个想法。。。我觉得弊大于利啊。。。囧。不过既然给了这个论点，还是要好好说的。

现是 8 分钟小组讨论，然后两方成员每人一分钟的发表，随后自由辩论（8 分钟貌似），最后是两方各派一位总结陈述。

过程不赘述，很囧的是当我起来发表观点的时候手机正好震了，这个打电话的人很坚持，一直震到我说完坐下，我以为完了，结果在整个辩论过程中，手机震了 4 次。。。我汗。。。以后还是关机算了。。。

辩论结束后是游戏时间，当然不可能只是游戏而已。

一个考验团队合作精神的的游戏，不过我很肤浅得觉得还蛮有挑战性的，很有趣！

具体怎么个游戏，就卖个关子吧，如果有同学下周复试的，可以有个惊喜~~~哈哈

游戏后每个人站起来总结一下。大家都说这个是合作啦团队啦，要协调啦之类的。。。当然 hr 姐姐在过程中一定也是观察我们在游戏中扮演的角色（我好像很大众。。。囧）

我倒觉得这个游戏很有趣，我还蛮享受大家齐心协力完成一个任务的过程的。我就是这么说的。希望 hr 姐姐不要觉得我没出息啊。。。

然后就是部门终面。我在蛮后面的，当中就和边上的同学聊天，发现现在很多外地生源到上海来找工作，很佩服他们，也超有压力。。。再找不到工作，我也去外地得了，混不下去啦。。。

部门终面也不是很难，面试官就针对简历问点问题，（虽然我觉得我的回答还是太随性了囧，我控制不了自己的随性啊囧）然后还考我如果被客户拒绝怎么办，是蛮囧的，有过电话销售的经历啊，我应该还是有点心得的。。。但要考倒我还是很容易的。。。

其实也不是第一次走到终面，但是最后结果都很失望，不是拒信吧，就是默拒（这个最杯具！）

所以还是超级忐忑。

我想我还是很喜欢这个公司~我可以说，i do 咩?你不要拒绝我啊。。。><

### 3.10

今天接到易贸的电话了，hr 真是守时，说今天出结果就真的今天出。

但是我被拒了。。。不过 hr 姐姐说广告部想面试我，我想这也是一个机会，明天继续去面试。

当时在八号线上都快要哭出来了，为什么总是到最后被拒呢。。。

后来还是想通了，虽然会展项目代表的门关上了，但至少我还有一扇窗。。。

老天保佑，我真的很喜欢易贸。

也许真的是攒到了 rp，没有完全失去机会。

虽然我一直觉得说出来的东西就不会实现了，越想要越得不到可能是我的宿命吧。。。唉。。。

## 2.22 分享易贸资讯面经

啊~易贸到今天终于把所有的流程走完了，松了一口气哦~

好，我来分享下今天的终面吧。我是涉外的那个哦。。。

通知是四点，我大概准时到的，但是一进去，听说两点半的还有在等的，我就无语了。。不过每个人的时间不一样，应该是看分到的面试官什么速度，有的 15 分钟就好了，有的要半个多小时。。。

碰到了复试时候同一组的童鞋，貌似今天下午就有很多，同一个时段的大概就有 3、4 个，而且从今天开始面到下个礼拜。。真怀疑他前面几轮到底有没有删人。。。但是最终要的人不会多的，所以终面也不轻松啊~大家好好准备

形式是单面，和初面有点像，但是初面是 HR，这次会是领导层，问的问题可能更加实际和细致。涉外的都会有 1-2 个英文问题，普通的大概就不会涉及了。。。

面我的是一个美女姐姐，聊的蛮轻松的，她也一直笑嘻嘻的，我也就没太大压力了。。不过面完还真的心里没什么底，不知道她什么标准，不过可以告诉大家的就是，之前每一面的资料她手里都有，可以看出他们家挑人还

是很谨慎的。。

最后就是，结果会在 1-2 周通知，然后就是开放日，会具体介绍一些情况。之后如果大家的课程可以安排的话他们还是比较鼓励实习的。。

恩~以上就是今天得到的信息啦~大家加油吧!!

## 2.23 12.17 终面 助理市场研究专员（上海）

攒 rp，发个面经

这个职位的过程很简单，一次笔试，加上一次终面，结束，虽然现在还不知道结果怎么样。。。

笔试的话，没什么可以准备的，当场会给你关于化工品行业的东西，让你分析一下相同点，不同点还有原因什么的，看着还是比较简单的。。

终面的话，其实就是和一个 manager 聊天，时间可长可短，今年的这个职位是给 R&D 部门的，其实具体做什么也不是太清楚。。

主要会问问你的实习经历呀什么。。问了很多实习单位的组织架构的东西呀，行业具体是做什么的之类的，估计要有很清晰的概念才能说得清楚。。

还问了了解易贸的情况之类的，职业规划之类的，对职位的理解什么的，反正大同小异。。。

12.21 12.22 还有这个职位的面试，之后好像还有，所以没收到通知的同学可以多等等。。

Bless~~~

## 2.24 易贸初试归来，分享下题目

五校联合招聘时投的简历，投的是会展管培生。之后收到短信和邮件面试。于是，今天上午 9 点赶去了易贸。地点还是蛮好找的，2 号线淞虹路下，走 5-10 分钟就到了。前台签到，填表，之后就等着了。

9 点 10 分左右吧，先是一个 hr 姐姐，貌似和以前的面经中的是同一位，现在工作了 8 年了，介绍了公司的情况和职位的一些情况，感觉还不错，发展潜力也蛮大的。之后透露薪资貌似是 4k，半年后有加薪机会，之后一年加一次薪。大概 45 分钟吧，相当于宣讲了。

宣讲完就是笔试，笔试时关于冰醋酸的会议活动，5 道选择题，后面 3 道问答，选择题根据给的材料，还蛮容易，3 道问答也是开放性的。最后是写一封商务邮件，题目大概是要约一个人来参加会展，但是电话对方时他临时有事，不能接电话，要我们发邮件给他，写一封 300 字以内的邮件。笔试 1 个小时，时间还是足够的。

之后就是面试，8 人一组。先是一分钟自我介绍（其实有些同学讲了不少一分钟，但也没什么关系），之后就是一些简单的提问，比如：理想的工作环境是怎样的？怎么看待电话销售？（其他不记得了，但都不是很难，做真实的自己就行了）之后是一个排序题：15 个选项，重要性排序，是关于选择某个公司的原因的。写完之后原来小组讨论是刚刚那些选项中选出 5 个重要的，5 个不重要的。8 分钟。时间还蛮紧的。我觉得我们这组都没有很多时间讨论，就是大家把自己的选的投一下票，排个序，派个人说下原因。建议在组员说的时候，你可以想下面，把原因写在纸条上给做总结的同学，这样一是做得更好，二也可以显出团队合作精神嘛。最后一个问题是给自己的面试打个分数，5 分制的，以及评价一下自己右手边的同学。还蛮好玩的。

感觉易贸还是一个不错的公司。希望能进入下一轮了。也希望对准备去的同学有所帮助了~O(∩\_∩)O~大家一起加



## 第三章 易贸资讯综合求职经验

### 3.1 易贸资讯怎么样写英文邮件哦~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-889391-1-1.html>

听同学说在易贸英文邮件用的很多的,可能是他工作的关系经常使用到的。一般学校里学的到工作环境中就不一定马上能用上啦。不管将来是不是在易贸资讯工作还是到别的岗位上,总是可以用到的啦。说不定在易贸面试里也能有用武之地哦。HOHO

这些资料是我转的,有兴趣的可以看看啦~

句子结构:原邮件的最后一句“Any queries pls let me know.”不符合英语写作的语法规范。该邮件并非是一封好友之间问候、闲聊的信件,故应采取较为正式和规范的语言。这句话应改成“If you have any questions, please let me know.”更合适些。原邮件的其他句子结构问题不大,主要是时态和语态问题(在下文“时态语态”里会阐述),不会影响理解。

#### 内容表述

在阐述邮件内容时,应尽量做到明确、准确、完整、简洁。明确、准确:邮件要写得清清楚楚、明明白白,毫无晦涩难懂之处,这样收信人看了信后才不会误解写信人的意图。原邮件“The following is the training arrangement,which has confirmed withDixon.”这句意思因为语法错误而变得不够明确,改成“The training schedule, topic and venue, which have been confirmedwith Dixon, are as follows:”后,意思明白晓畅。此外,还应避免或尽量少使用一些语意模糊的词语或短语,如 ASAP 等,以免引起不必要的纠纷。完整、简洁:邮件的内容应力求完整而全面,提供所有读者所需的信息。同时也应使邮件内容简洁明了。原邮件内容简洁但不够完整。在提出课程的同时,也应简单介绍一下课程的特色,修改后邮件中加了“It will be an ideal course for you to learn about the ColumbiaProduct and also to improve your training skills.”,这样读起来内容显得完整。

#### 时态语态

英文时态语态和汉语不一样,它是通过动词的形态变化和其他辅助手段来实现的,而汉语主要通过一些助词和介词,如:“了、呢、过、给、被、由”等来体现时态、语态的变化。正因这一差异,国人在写英文邮件时往往受到母语的干扰,犯时态语态错误。时态:邮件第一句中的动词“focus”若按原句写的话,应改成“focuses”;第二句若按原句写的话,句中“is”、“has”应分别改成“are”、“have”。语态:原邮件中“The following is the training arrangements,which has comfirmed withDixon.”后半部定语从句应改成被动语态“The training schedule, topic and venue, which have been confirmedwith Dixon, are as follows:”,否则难以理解。

#### 语言风格

语言风格主要可以从是否自然和是否正式等两个角度来评估。邮件正式与否取决于邮件的写作目的和写作场所。若是正式邮件应通篇保持正式写作语气,若是非正式邮件应通篇保持非正式写作语气。本文中范例邮件就写作目的和场所而言,应该算是比较正式和规范的邮件。原邮件中“Pls offer the participants list of your team to me today.”这句因为用了缩略语“Pls”而显得不够正式。而“Anyqueries pls let me know.”这句因为有语法错误不够规范。“Yrs Sincerely”最为别扭,不伦不类,本身属于正式用语,里面却夹杂着极不正式的手机短信用语“Yrs”。此外,作者竟然用汉语时间表达习惯来写英文邮件“2005-3-22”,明显不规范。

#### 邮件格式

商务电子邮件的格式比起一般商务信函的格式要简单一些,格式主要按以下几部分编排:“标题(Subject)”、“称呼(Salutation)”、“开头(Beginning)”、“正文(Body)”、“结尾句(Ending)”、“礼貌结束语(Complimentary Close)”、“写

信人全名(Writer 调 Full Name)”、“写信人职务及所属部门(Writer 调 Title and Department)”等。这部分只要分别对比原邮件和修改后邮件，读者不难分辨孰优孰劣。此外，还可以通过使用小段落和加段落的小标题、使用列举符号罗列具体信息、使用星号或下划线强调重点内容以及段落与段落之间空行等手段来做到格式更完美。

#### 标点符号

在邮件写作中标点符号往往被忽视或不知如何处理，殊不知标点符号的作用之大，有时能带来相反的效果。且看以下两封邮件，措辞完全一样，但因为标点符号的位置不同而内容变得截然相反。“Dear Jack: I want a man who knows what love is all about. You are generous, kind and thoughtful. People who are not like you admit to being useless and inferior. You have ruined me for other men. I yearn for you. I have no feelings when we're apart. I can be forever happy — will you let me be yours? — Jill.” “Dear Jack: I want a man who knows what love is. All about you are generous, kind and thoughtful people who are not like you. Admit to being useless and inferior. You have ruined me. For other men I yearn. For you, I have no feelings. When we're apart, I can be forever happy. Will you let me be? Yours, Jill.”而在本文提供的原邮件中也出现了多处标点使用不当，如：“arrangements”的逗号后面应空一格；“date”、“topic”、“venue”后面要加冒号；“Yours sincerely”后面要加逗号。

#### 字母大小写

字母大小写在邮件写作中也往往被忽视。以下原邮件中的词语第一字母应大写：标题中的“product training announcement”、称呼中的“dear”、邮件主体中的 date、topic、product、training、venue、meeting-room 等单词首字母都应该大写。商务英语电子邮件尽管具有非正式的特点，但它仍应具备正确性和严肃性。由于篇幅有限，本文对商务邮件中常出现的八类问题讲解也只是抛砖引玉。希望大家在看完本文之后有所裨益，能够养成写完邮件后检查邮件的习惯，从以上八个方面好好斟酌自己的写作，不断修改，做到精益求精、沟通无障碍。

## 3.2 易贸怎么样和易贸好不好

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-919740-1-1.html>

在这里潜水很久了，经常看到大家在问易贸怎么样啊易贸好不好，各种疑惑啊呵呵。我是 06 年进易贸的，现在易贸涉外一部工作，来发帖和大家分享下我在易贸的一些工作的情况，希望对想来易贸的应届生们有帮助。

说到易贸，不得不提起 06 年底师大校园内的招聘会，还没找工作打算的我只是陪朋友去了，也不知道易贸怎么样。临走发现自己有带着一份简历，总得投了吧？那时候已下起了大雨，其它单位都撤了，就看到易贸的展位还工整地摆着，所有的招聘人员也还都站着接待同学。

正是这份执着打动了我，就这样，我投出了我的第一份也是唯一的一份简历。到易贸面试，时间近中午，我还记得我傻傻地问面试官“不知道您饭吃了没”，面试官一脸诧异，呵呵。

通过易贸面试后，我迎来了为期一周的考察实习，导师总是很专业也很耐心，并启发我们思考，虽然每天不是在打电话就是在思考着怎么打电话，虽然每天都累到 6 点多到了家就倒头睡下，但这种充实感让我认定，这绝对是个好的职业起点。第一次拿到 OFFER 的欣喜是难以言喻的，而真正让我认定这份工作的是考察实习中那次和老员工的座谈，看着他们眉飞色舞的谈论着他们的工作，我想，进公司两年的人依然能如此热爱他们从事的事业，这一定是一份很棒的工作！

与涉外项目结缘是由于公司业务的拓展，07 年新设立了涉外项目部，专攻海外会议项目。做了英语面试，便进入了当时只有四人组成的涉外项目部。我的 leader 只比我大一届，却有着超强的自信和项目理解能力；部门老大也是我的上级 Antony 是个特别有喜感的人，他会在墙报上每天更新不同的口号，给了我们莫大的动力。

在工作中，我把同事定义为战友，为了同样的目标，我们支援彼此，鼓励彼此，团队协作中的缘分让我在易贸迅速地找到了归属感。

与大多走出大学校园的同龄人一样，我只是很单纯地想要找寻一份工作，干上两年，能让我如海绵般吸取实践经验，说实话当时对易贸怎么样易贸好不好这些问题都没有多想，可能只是想要一份工作能安定下来的关系吧。每天的工作都变得特别愉快，即使时常被客户拒绝，但每次得到有用的信息都让我兴奋。新开拓的业务领域，整整一个月的电话联系，我手头依然没有进展，Leader 告诉我虽然我没有邀请到客户报名，但我的工作依然有意义，因为知道哪些客户不会来，其他同事就不需要再去重复联系他。如同每个坚信付出总会有回报的同仁，我只执着得做着要做的事，以至于迎来第一个回传的时候我楞楞地硬是没反应过来。或许有些想来易贸的应届生在易贸实习的时候总是在用电话的时候被客户谢绝，所以才产生易贸好不好易贸怎么样这些疑问，自身没有得到肯定会有挫败感，但是这些都是我们必须经历的一段成长时期，没有人可以代替来承受哦。

啊，对了，说到第一次去会议现场，当我邀请来的第一个客户站在我的面前，我惊奇于那种真实感，简直让人不可置信，真的只是电话的沟通，就让他支付了 1395 美金，从海外飞到香港来参加我们的活动吗？这一刻，我能体味到我们的会议带给客户的价值，也正是凭借我们对市场的了解，与客户的沟通，让我们创造出了一个会议项目，并不断根据获取的客户需求去改进它完善它以获取更多客户的关注与支持。

2007 年刚进公司我单纯地思索着如何与客户沟通，如何邀请他们参与我们的活动，没有考虑易贸怎么样，易贸好不好，因为这些问题很大部分取决于自己的努力和想法；2008 年我成为一个 leader 依然只是单纯地想要完成每个项目不辜负上级的期望；2009 年开始一个档期管理两个项目，也因为单纯，我全年项目都经历了滑铁卢，这是我最艰难的一年，但也是最关键的一年，从失败中学着成长。还记得那时候我们还没有群发传真的系统，晚上在空荡荡的办公室里发着一封封的传真，赶着末班的地铁回家，问自己“会有作用么？”，忍住眼泪“至少要对得起自己！”。

2010 年我开始能够同期运作 5 个项目，进易贸也已 3 年，依然单纯地投入工作，但我已拥有了自己的工作方法，思维逻辑并将这些理念及经验传递给我的团队，让每一个新人获得比我当年更快速的成长。现在回想起来，当我抱着简单的愿望做好力能及的工作，却发现我获得的远比我想象中的还要多很多很多。

少一些瞻前顾后，少一些犹豫不前，做与不做的区别在于前者享有对后者的评判权。我不曾预想工作是如何衍变成职业又如何成为了我的事业，但这种转变竟是这样自然地发生了。

我相信今年会有更多在易贸实习的应届生最后会加入易贸，希望能用我这篇帖子帮助到更多的新人，找到他们尽可能快地适应易贸的环境。也希望能帮助到大家打消易贸好不好、易贸怎么样等这些疑虑。相信自己，在易贸会有更广阔的空间等待着各位！

### 3.3 CBI 老人来和大家谈谈我当年的入职感受

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1106556-1-1.html>

CBI 是我本科毕业之后的第一份工作，从大四那年的春天、到一年后的夏天，总共待了大约 15、16 个月。

离职是因为想要转专业、选择出国留学。

今年我毕业回国、又面临找工作，长期混迹在应届生上，看到熟悉的 CBI，就进来晃晃。

看到今年又有许多小朋友在纠结 CBI 职位的问题，作为一枚曾经的涉外项目代表，客观地来和大家谈谈我当年的入职感受。

关于工作：

做会展销售、绝对不是一件轻松简单的工作，压力会很大。不但有来自于业绩的压力，也有来自于打电话碰到态度不好的客户、难以沟通甚至被挂断电话的压力。看着别人一个一个地请到客户、一笔一笔的进账，作为一枚新人，一定要懂得调节好自己的心态。我当时也有经历过那种组里都有销售业绩、而我只是各种被客户拒的悲催日子。面对着自己完全不了解的行业知识、工作技巧，一定要耐心、也要对自己有信心，我记得我们 Leader 说过，一定要相信自己的会议，这样才能把会议销售给客户。我记得我们当时每天的电话量、电话数都有硬性要求，达不到要求的，就得好好分析一下自己是哪里出了问题。加班是很普遍的了，忙季加班到 8、9 点很正常，碰到需要打国际电话、通宵也时有发生。确实非常考验抗压能力。

关于个人成长：

看到也有其他前同事在这里写工作感想，关于工作我就不多赘述，谈谈我自己在这段工作中的收获吧！我负责的是涉外会议，所以会有大量的电话，是和各种外国人打。当时并没觉得这对我有什么帮助，直到我在工作半年后、因为准备出国、参加了雅思考试，口语部分毫不费力拿到了 7.5 分。在之后出国念书的时候、和各国老外沟通也很轻松、特别是传说中的印度人。。其实电话打多了、自然就能习惯他们的口音。员工培训中也有大量对中文沟通的训练，怎么和客户打交道、怎么说服别人、怎样避免冲突..等等。这类的工作技巧、也许很多工作都需要、但是不是所有公司都有这份耐心来培养员工。这一点我还是非常感激的。就算之后不在 CBI 工作，至少在这里能确实学到很多实用的东西，让人终身受益。

关于其他：

CBI 员工的流动性比较大、相信大家在这点上都有所了解。我相信每个人都有适合的工作类型：喜欢安静、安逸的人选择公务员，有创意、有想法的从事广告媒体行业，自信、Aggressive 的人可以干销售、市场...我在 CBI 也看到了形形色色的人，可以确定的是：付出和得到绝对是成正比的。作销售有提成，也就是说、你付出的都会切切实实地回报给你。在这里，你会认识各种各样的人、包括同事、上级、客户、第三方，你会学到很多，当然工作本身也会非常、非常辛苦。我有碰到刚入职就离职的人、也有看到过工作两三年被别的公司挖走的人、也有看到过兢兢业业一丝不苟的工作狂人。很多人经过 CBI 的锻炼、去了非常不错的公司，职业前景也非常好，还有一些人和我一样、考研深造、现在也有了新的平台，当然也有一些人、不清楚自己适合的工作，而庸庸碌碌非常迷茫。我认为有能力的人早晚都能奋斗出自己的一片天地，而不知道自己擅长什么、又不努力去努力的人，注定只能碌碌无为。

我目前刚刚找到一份媒体的工作，虽然和 CBI 的工作内容南辕北辙，但是在 CBI 的一段时光是我人生中非常有趣的经历。我失去了很多、也得到了很多。写这篇长文，是想以一枚老人的身份、和所有目前正在考虑是否接受 Offer 的学弟学妹们分享我自己的一点心得，希望对你们的职业选择有帮助。

如果有神马问题，欢迎私信我。^\_^祝大家都能找到心仪的工作！

### 3.4 易贸面试简历中的几个 tips

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-889433-1-1.html>

最近看到挺多易贸面试啊对易贸资讯评价的问题的，或者说易贸面试的问题。个人觉得呢，适合自己的才是最好的嘛~但是去易贸面试还是去其他地方应聘，前期准备还是很重要的~~~

个人求职简历、面试，面试、简历，求职者永恒的话题。本期《职场指南》专门请来资深人力资源经理和经验丰富的职业顾问为大学生求职指点迷津。希望通过他们的指导，能帮助大学生在求职中少走弯路，尽快找到理想的工作。

《职场指南》培训部课程开发经理陆佳彦

个人简历：放弃“废话”

我看过太多学生的简历，最大问题就是“废话”太多。所谓“废话”就是指没有意义的信息。例如格式方面。大部分学生都喜欢在 A4 纸的最顶端打上“个人简历”四个大字。事实上，完全没必要。这就好比在桌子上写上“桌子”二字一样，属于废话。一张 A4 纸容量有限，不用来充分展现自己，却腾出地方给“废话”实在可惜。

这样的废话还真不少。例如，写自己的计算机技能，“熟练使用 Windows”、“会操作 Office”，这些都是计算机最基本的应用，网络时代的大学生有必要写吗？不写 HR 难道会认为你连计算机的基本操作都不会吗？有的大学生，写教育背景时，罗列一大堆所学的课程，有必要吗？还有那些大而无当、空洞的自我评价、自以为是的感慨，这对你求职有什么帮助吗？记住，简历提供的信息都应该和应聘职位紧密相连。

我想对个人简历的布局提点建议。HR 看简历的时间非常短，据统计，招聘者平均在每份简历上花费 1.4 分钟。所以，简历应该在第一时间向 HR 呈现你的“亮点”。而这“亮点”是教育背景还是实践或者是技能，就要根据企业和应聘职位要求来决定。决定了“亮点”，你就该把最优的位置和最大的篇幅分配给它。基本信息后放什么，放多大地方都取决于你对“自我亮点”的判断。

对于简历制作，还有一条建议？“亮点”要“亮充分”。“亮充分”就需要依靠数据和事实。例如，获得某奖学金。这一亮点没有什么特色，应聘的学生中有太多拿奖学金的。拿奖学金说明你优秀，却不能说明你到底多优秀。如果你能用数字描述一下奖学金，HR 就能对你的优秀程度一目了然。如，说明该奖学金整个院系才 3 人拿，该奖学金的获得者是年级排名“Top10”等等。

面试：反复练习有提高

面试完全可以通过练习提高，并且需要反复练习准备。首先，关于面试的一些基本题目，大家都非常熟悉了。参加过几次面试后，也会发现话题大同小异，面试的基本模式都差不多。所以，你可以事先准备。有准备之仗和无准备之仗，效果是不同的。更何况，面试需要即时反应，只有准备充分才能心里有底，临场不乱阵脚。

条件允许的话，你可以找同行业的在职师兄师姐帮你模拟面试。没条件，可以同学间互相“拷问”模拟面试场景。你也要做考官，帮别人练习。这也是你体会考官心情和想法的途径。

最基本的练习，就是自己对着镜子说。这样反复的练习，对面试肯定有帮助。每一次的面试机会不要轻易放弃，都是积累实战经验的好机会。失败不要紧，关键是在失败中获得教训，在下次中有提高。只有试了，才能有真切体会。

## 东方控股集团有限公司人力资源高级主管屈辉

### 简历:制作投递别偷懒

简历包装朴素自然,其中实习经历部分,应针对所应聘岗位要求,着重描述。学习技能的陈述,应着重于外语、计算机等特长技能。尤其应注意,在校获得的荣誉及从事的社会工作要描述清楚;因为这是用人单位初步判断人员素质的依据。

简历应针对相应的应聘岗位而定,不能千篇一律,尤其是忌讳那种事先打好的统一文本,只是在岗位空缺栏上,手写填上岗位名称。投递简历一样不能偷懒,哪怕是 Email。如果一份求职邮件发送一个地址,抄送若干个地址。虽然省力,但“FW”一栏中 N 个地址,却让 HR 知道除了他们公司外,你还应聘了哪些公司。尽管,求职难,多方应聘无可厚非。但是,看到你“一信多用”,HR 心里多少不是滋味,对你的印象自然也会打折扣。

建议宁可辛苦麻烦一些,也要做到“一对一”。

### 面试:常规问题早准备

应届生在拜访前,除应准备齐全个人证件、证书以及书面简历外,还应注意了解所拜访公司的背景资料、欲应聘岗位要求。个人还应就面试官可能提及的问题做一准备。必要时,可以书面写下相关内容,并加以操练。

简单举几个例子。如,“请介绍一下你的大学生活。”其主要意图是为了解应聘者的语言表达能力和逻辑思考能力。回答时应有主次之分,可采取关键事件描述法,着重介绍实习中的突出事件(表现自己的环境适应性、领悟力、勤奋刻苦精神),或者大学中印象深刻的社会活动(表现自己的组织协调能力、沟通能力、团队精神)。关键时刻,可穿插强调自己因表现优秀,所获得的学校奖励和荣誉。

例如,“请谈谈你对我们公司的认识/看法。”这道问题,主要是考察应聘者的细致认真程度,以及对公司的忠诚度。对于应届生而言,考官并不苛求其对公司管理理念、经营业绩有高深的评判,需要的只是对公司基本信息的了解。

再比如,“说说你未来的职业生涯规划。”对于这道题,其实公司考察的是应聘者的沉稳性。虽然说“不想当元帅的不是好兵”,但在现实中,作为初出茅庐的学生,公司还是希望他们能脚踏实地勤恳工作。回答这类问题,应重点表达自己的好学精神以及希望脚踏实地工作的意愿。“希望在公司的日益发展中求得自身的不断提高”,是通常的回答方式。

## 中瑞营销管理有限公司人力资源经理周漓江

### 简历:简练的经历

简历就是用最简练的语言概括你的工作经验,用最简练的方式向用人单位介绍你自己。首先要做到的是基本信息的简练:可在首页上端填写你的基本信息,包括姓名、性别、出生年月日、户籍、常住址、毕业学校、专业、所获主要证书等。

第二,整个简历的“简练”,也就是含量要“少而精”。通常,HR 第一步要做的就是从厚厚的几百封应聘书中挑选出基本符合要求的人。精力有限,每次进行首轮筛选,他们往往无暇顾及你的“长篇大论”。为此,在书写应聘函时,特别是应届毕业生,完全没有必要把应聘函拼凑成长达十几页的“小册子”。

第三，简练就是形式的简练。应聘函的形式无疑会给主考官留下深刻的印象。然而，主考官注重的形式并非是装帧考究的外表。

### 3.5 易贸评价转一个职场小测试~没事轻松下哈哈

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-892844-1-1.html>

易贸评价本心理测试是由中国现代心理研究所著名的美国兰德公司（战略研究所）拟制的一套经典心理测试题为蓝本，易贸评价根据中国人心理特点加以适当改造后形成的心理测试题，目前已被一些著名大公司，如联想、长虹、海尔等公司作为对员工心理测试的重要辅助试卷，易贸评价据说效果很好。现在已经有人建议将来作为对公务员的必选辅助心理测试推广使用。快来测试一下，很准的！

注意：每题只能选择一个答案，应为你第一印象的答案，把相应答案的分值加在一起即为你的得分。

1、你更喜欢吃那种水果？

A、草莓 2分 B、苹果 3分 C、西瓜 5分 D、菠萝 10分 E、橘子 15分

2、你平时休闲经常去的地方

A、郊外 2分 B、电影院 3分 C、公园 5分 D、商场 10分 E、酒吧 15分 F、练歌房 20分

3、你认为容易吸引你的人是？

A、有才气的人 2分 B、依赖你的人 3分 C、优雅的人 5分 D、善良的人 10分 E、性情豪放的人 15分

4、如果你可以成为一种动物，你希望自己是哪种？

A、猫 2分 B、马 3分 C、大象 5分 D、猴子 10分 E、狗 15分 F、狮子 20分

5、天气很热，你更愿意选择什么方式解暑？

A、游泳 5分 B、喝冷饮 10分 C、开空调 15分

6、如果必须与一个你讨厌的动物或昆虫在一起生活，你能容忍哪一个？

A、蛇 2分 B、猪 5分 C、老鼠 10分 D、苍蝇 15分

7、你喜欢看哪类电影、电视剧？

A、悬疑推理类 2分 B、童话神话类 3分 C、自然科学类 5分 D、伦理道德类 10分 E、战争枪战类 15分

8、以下哪个是你身边必带的物品？

A、打火机 2分 B、口红 2分 C、记事本 3分 D、纸巾 5分 E、手机 10分

9、你出行时喜欢坐什么交通工具？

A、火车 2分 B、自行车 3分 C、汽车 5分 D、飞机 10分 E、步行 15分

10、以下颜色你更喜欢哪种？

A、紫 2分 B、黑 3分 C、蓝 5分 D、白 8分 E、黄 12分 F、红 15分

11、下列运动中挑选一个你最喜欢的（不一定擅长）？

A、瑜伽 2分 B、自行车 3分 C、乒乓球 5分 D、拳击 8分 E、足球 10分 F、蹦极 15分

12、如果你拥有一座别墅，你认为它应当建立在哪里？

A、湖边 2分 B、草原 3分 C、海边 5分 D、森林 10分 E、城中区 15分

13、你更喜欢以下哪种天气现象？

A、雪 2分 B、风 3分 C、雨 5分 D、雾 10分 E、雷电 15分

14、你希望自己的窗口在一座 30 层大楼的第几层？

A、七层 2分 B、一层 3分 C、二十三层 5分 D、十八层 10分 E、三十层 15分

15、你认为自己更喜欢在以下哪一个城市中生活？

A、丽江 1分 B、拉萨 3分 C、昆明 5分 D、西安 8分 E、杭州 10分 F、北京 15分

## 3.6 offer 讲解日归来——攒 RP

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=833213>

一共去了易贸 3 次，第一次是宣讲会+笔试+小组讨论，第二次是复试，内容是小笔试（做了一道题）+实习，也就是打电话了，cold call，还拿了 65 块钱补贴，当时感觉还蛮人性化的。笔试的内容前面帖子上有人讲过了，不再重复，有些东西也没什么好准备的，关键看自己的性格，是啥样的就会表现出来什么样的。我想讲的只有两点，其一是给易贸正一下名，其二就是讲讲待遇。声明，本人是应届生。

首先，虽然网上骂名挺多的，一路走来还是对易贸保持公正、客观的态度，特别是 HR 很专业，很敬业，咱们的真真姐很体贴很 nice 的，一切印象都还不错，大家骂的无非就是打电话了，我觉得打电话这个事嘛，你不愿意做可以不用去；但是总有人要做这个事，总会有人适合做这个事，也会有人做的很出色的。易贸里也有很多老员工，做好几年了，一直都在。

第二，关于待遇，一直是很多人关心的，我今天去 offer 讲解会也是冲着工资去的，不得不说，易贸的待遇很不好。

本人面的是市场分析这个职位，1.基本工资：本科：3600+400 业务费 研究生：4600+400 业务费；其中的业务费是要贴发票的，就是找 400 块钱发票，然后公司就发钱。试用期：6 个月，前 3 个月的工资打 8 折（业务费不打折）2.绩效工资：有季度、年度，问了一下，总的大概是 2 个月基本工资\*表现系数（去年一般是在 0.8~0.9 左右），另外试用期是没有绩效工资的。3.五险一金都交，个人承担 18%，公司交 44%，都按国家规定；另外还有商业保险，就是门急诊的医疗费用都可报销（在医保范围之内）4.工作满一年后有 6 天带薪病假，6 天年假（正常节假日以外）5.另外每年有一次调薪，加 10%。

基本就是这些了，偶尔会加班，但是没有加班费；没有交通补贴，不管午饭，没有其他福利，个人觉得待遇太差，大家感兴趣的可以去网上搜个工资计算器，看看税后还剩多少。



待遇就这样了，建议大家如果觉得工资太低就不要去面试了，也别去 offer 讲解会了，大家去面试都是有成本的。工资太低，前途不是很明朗，虽然他们都说可以成为行业的专家啊什么的。我是不打算签了，虽然工资还可以，可是福利一点都没有，太不拿我们当回事了，没福利就没人情味~

### 3.7 说一下大家都关心的薪资问题-----易贸 OFFER 解释会归来~（力求保持中立）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=833213>

对于易贸的评价网上很多很多，好的坏的都有，骂得比较多的是打电话。这是个仁者见仁智者见智的问题，在这里不赘述。重点讲关于的易贸的待遇问题。所以的信息都来源于解释会，姑且算易贸比较官方的答案。

本人面的是助理市场交易顾问的职位，隶属于撮合事业部，工作内容类似经纪人，撮合上下游商家交易，部门目前 50 多人，计划扩大到 200 人。今年好像招了 50 多人（HR 带过一句）

重点来了：

1.

上班时间：

9: 00-18: 00

中午吃饭、休息时间：12:00-13:00

2.

薪资组成：

基本工资 2400 元/月

业务费

800 元/月（贴补发票找公司报销，差旅费，交通费、手机费、日用品等个人发票都可以报，据说是一种避税手段，不难实现。）

月度奖金

800 元/月（没有考核，每月全额发放）

=4000 元/月（税前）

（七七八八扣完 每月到手估计在 3500 左右 没有细算 不负责任的。。。。。。）

还有一块是模糊的，就是抽成，这可能要到后期，做成单子以后才有的，不过 HR 说有。

没有年底双薪和年终奖金。饭贴车贴等，大家可以认为已经包括在业务费里了。

3.

加薪：

每年有一次加薪机会，幅度 10% 这个。。可能根据业绩来的。

4.

合同：

合同期三年（2011 年 7 月 1 日签订）试用期 6 个月，试用期的前 3 个月（应届生是 789 月）基本工资打八折 其余不变。

合同跟外服公司签订（很多企业因为觉得社保麻烦所以包出去做的，这个比较普遍。）

5.

四金：

按国家规定的四金：养老、医疗、失业、公积金。（个人承担 18% 公司 44% 的确是一个基本标准。没有补充公积金、补充养老金等国有企业福利。）

另外公司有:生育险 商业保险(医保范围门急诊全额报销。)

6.

休假:

试用期满后: 每年 6 天全薪病假 (以病假单为准)

工作满一年后: 6 天年假+6 天全薪病假

法定节假日: 双休日 法定休息日等 易贸都是休息的。

7.

三方:

违约金 3000 元 (这个其实没什么好说的。我很啰嗦)

8.

长期实习:

签订三方后~~~7 月 1 日正式合同前 这一段时间, 可以进行长期实习 (不强制)

每周 3 天以上为佳 的确是之前网上说的 65 元/天 现金月结

实习时间≥33 个工作日 可抵扣之后的试用期 (也就是说实习做满 33 天 就可以有一个月的试用期工资不打八折, 这样解释清楚??)

说完了。。我觉得我好啰嗦, 各位可以自己考量。仅供参考

## 3.8 易贸面试全程

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=877401>

我当初投的是会展, 其他岗位的流程可能略有不同~~~应该也只是终面某个环节不一样吧。

一, 初步沟通。

我是在招聘会投的简历, 投的时候就当场进行了简单的沟通, 几乎都是问简历上的经历, 估计网投的话就是电面。

二, 宣讲+笔试+群面

三个多小时啊~~~先是宣讲, 反正就是公司的发展啦招聘的岗位啦之类之类, HR 姐姐还是很能讲的。然后是笔试, 记得大部分是文字题, 不难, 就是要不停地写写写。比较恶心的是笔试最后是写一封信, 时间还是有点紧的。

群面的话, 7、8 个人在一间小小的会议室, 说真的有点挤。先是自我介绍, 然后是做了一道排序题, 每人给两分钟排好交上去, 然后给 8 分钟 (大概) 小组讨论。讨论时间还是很紧的, 所以把握全局控制那些只想讲话又讲不出有用东西的人还是很重要的。建议先理清思路, 能做 Leader 当然不错 (感觉易贸还是比较喜欢小组里的 Leader), 不然就尽量配合 Leader 吧, 唱反调真的不好啊不好啊。最后还要每个人点评右手边的人, 这个就个人把握了。

三, 终面

一共三个环节。

1, 又是小组面, 但这回是一起做一个主题餐厅模型, 无论好坏, 一定要做出来, 并把思路写在白纸上, 不然连讲的机会都没有。我们那时就有一组没把思路写好, HR 就没给时间让他们展示。最后是几个小组共同讨论出最佳方案。

2, 单面。就是跟将来要进的部门的某个领导面, 就是讲讲简历啊实习啊什么的, 可能还会问选择易贸的原因。如果会展投的海外的话, 还有英文面几个问题。

3, 电话测试。给你一张表和一个电话让你打, 尽量把表上的内容填满, 对方就是易贸的员工。感觉跟打真的

Cold Call 还是有很大区别的，几乎大部分信息都会给你，也不存在挂你电话的问题。所以还是很简单的。

#### 四, Offer

Offer 讲解会的内容，很多帖子都讲得相当详细了，我就不再说了，除了工资好像没什么福利，也没听到有年终奖。

因为有更合适的 offer，就没有签，但易贸还可以吧，据说 7 月以后要搬到新楼了。希望对将要面易贸的同志们有

### 3.9 关于易贸，一些我的想法

本人作为一个在易贸工作过的人，想来说几句，我已经离职，我不是来说易贸不好的，也不是五毛党，只是想把易贸是做什么的，告诉大家，大家可以看看自己合适吗

工作本身始终是一份工作，不能期望太多

但是这份工作如果你不适合销售，绝对不能让你高兴起来

所以如果想来易贸，问清楚自己到底肯不肯干销售，这很重要!!! 否则不行的话，一般就是违约!

很多人不能知道涉外代表干什么的

我来让你们知道下，总结起来就是三个字，打电话。

公司决定要开一个 A 会议，要邀请上游下游，贸易商来参会，赚他们的参会费，这是易贸赚钱的方式我们要做什么，打电话，如果你在一个老项目组，比如化工比如能源，很有可能你做的就是开了几届的老会，你要做的就是拿着组长给你的几百个电话，一个个邀请别人参会一般是什么情况，很多参加过历年会议的人，都不愿意参加新的会了，为什么？你自己想下吧

如果你在分到新项目组，后果会更惨烈，有可能，你有的只是企业的名字，总裁的名字，副总裁的名字，你要去打给谁？一切都要从前台开始，甚至不知道什么部门，不知道一个名字

传说的调研，也就是找电话，找人名的活动，真正找起来，会让你崩溃的，我也就是在这个环节做的崩溃导致放弃这个工作。

新人有标准，一天 40 分钟电话，合格，1 分钟以上的为合格，一天要有 30 个有效电话，不到的话，导师会找你谈话

这基本就是我们的工作，说穿了，就是找电话，找人，然后打，然后被拒，然后找下一个从我个人来说，我不能从工作中获得快感！哪怕我拉到了客户，更别提成就感。

如果你觉得以上的工作内容你能接受，并且听上去很不错，恭喜你，你适合易贸

还有一点让我很接受不了的就是，一般一个会议，我们在打给客户 a 的时候，会这样说，您关注的群体 B 已经确定参会，并有政府领导 XX 回来发言，一般这些都是没有确定的说易贸是骗子公司的，可能就是这点吧，为了得到客户，用点小把戏是正常的

我在岗位上做了一段时间，觉得自己实在不适合，每天人的状态就不好，很低潮，很 DOWN，情绪也不好，我曾经以为我行，但是做了之后发现我真的不行，哈哈，I AM A LOSER.

公司团队氛围还是不错的，人一般都很不错的！不过员工之间沟通并不多，多数以打电话为主。

由于我的三方学校没有盖章，也就没起作用，毁约的说法也不存在，也就没赔钱。

祝大家能找到自己喜欢的工作

## 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（第十五版，2021 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，2021 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://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>

