

2021 应届生 校园招聘

艾默生篇



应届生论坛艾默生版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-81-1.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 艾默生简介.....	4
1.1 艾默生信息框图.....	4
1.2 艾默生概况.....	4
1.3 艾默生组织结构.....	5
1.4 艾默生公司文化及价值观.....	5
1.5 艾默生开展业务.....	6
1.6 艾默生竞争对手.....	6
1.7 艾默生历史.....	7
1.8 艾默生创始人.....	7
1.9 艾默生发展战略.....	7
第二章 艾默生笔试面试资料.....	8
2.1 研发工程师 - 面经分享.....	8
2.2 我经历的艾默生群面.....	9
2.3 我在艾默生面试 SQE 工程师的经过.....	9
2.4 艾默生的面经分享.....	9
2.5 小谈艾默生面试的流程.....	10
2.6 机械工程师四轮面试.....	10
2.7 DCS - 艾默生网络能源.....	11
2.8 艾默生销售工程师面试.....	11
2.9 艾默生面试过程很 nice.....	13
2.10 艾默生两轮面试经验分享.....	13
2.11 电子工程师面试的整体感觉.....	13
2.12 艾默生过控面试的得与失.....	14
2.13 艾默生（西安）市场专员笔试+面试.....	15
2.14 艾默生笔试.....	16
2.15 艾默生哈尔滨笔试经历.....	16
2.16 2011 届 广州艾默生销售面经.....	17
2.17 2011 届 艾默生销售求职全过程.....	17
2.18 2011 届 艾默生财务工程师笔经.....	21
2.19 艾默生 2011 年待遇与面经（研发）.....	21
2.20 艾默生网络能源面试总结.....	21
2.21 单板软硬件设计职位面试.....	22
2.22 艾默生的面试经历.....	24
2.23 应用工程力学工程师面试.....	25
第三章 艾默生综合求职经验.....	27
3.1 我的艾默生签约路程.....	27
3.2 深圳软件工程师面试.....	28
3.3 艾默生全程笔试经验+面试经历.....	28
3.4 艾默生，终于拿到销售 offer 面筋.....	30
3.5 艾默生主要竞争对手.....	32
3.6 艾默生（西安）市场专员笔试+面试.....	32
附录：更多求职精华资料推荐.....	错误!未定义书签。

内容声明：

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

1.1 艾默生信息框图

艾默生官网：

<http://www.emerson-ap.com/>

 <h3>艾默生—网络能源</h3>	
概况 THE STATS 公司类型：电子工业发展 股票代码：MER 上市地点：纽约证券交易所 经营规模：一百五十亿美元的环球生产商 创始人：Charles and Meston Alexander 现任 CEO：Mr.Jim Berges 中国总裁：赵大东 业务类型：为商业、工业及消费品提供一系列著名的电子、电气及相关产品及系统 公司地址：深圳市南山区科技园科发路 1 号 邮政编码：518057 电话：0755-86010808 公司传真：0755-86010639 网址： http://www.emersonnetwork.com.cn/	主要竞争对手 KEY COMPETITORS Artesyn GE 德州仪器 中兴 华为
	优势 UPPERS 经营领域涉及网络能源、过程控制、工业自动化、环境调节、家电和工具五大领域
	不足 DOWNERS

1.2 艾默生概况

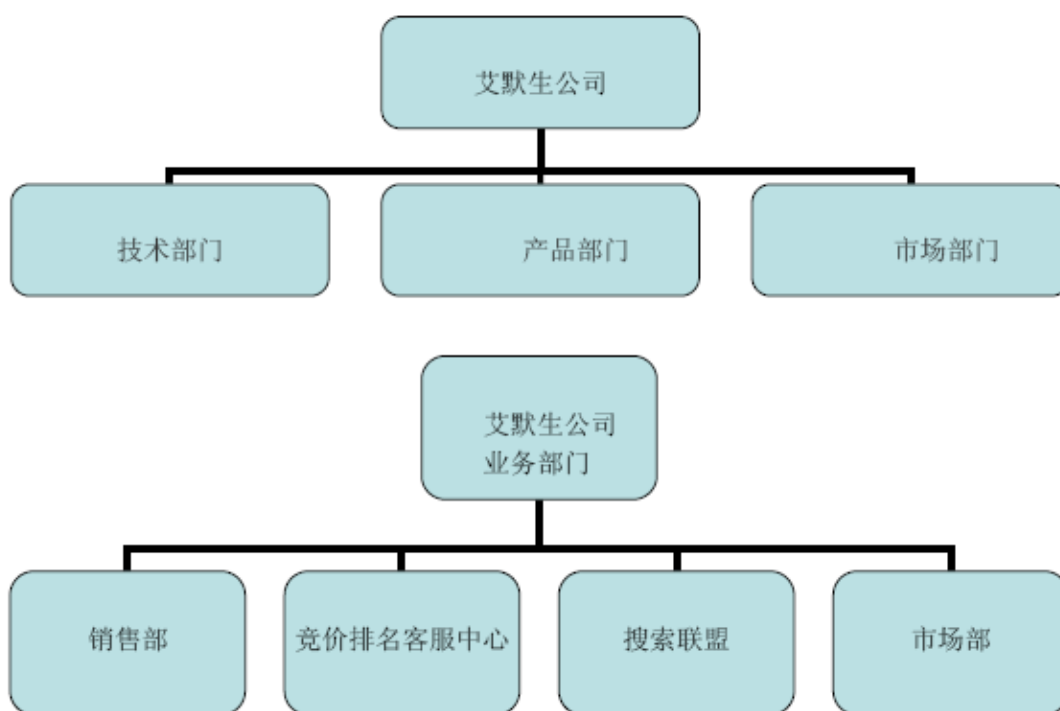
成立于 1890 年的美国艾默生电气公司是一家营业额高达一百五十亿美元的环球生产商，专门为商业、工业及消费品提供一系列著名的电子、电气及相关产品及系统。目前拥有超过 60 个分公司遍布全世界的 150 多个国家，超过 300 个生产基地，在全球财富 500 强企业中名列第 323 位，被誉为“推动及影响世界电子工业发展的前 300 家企业之一”。《商业周刊》评论说“这有着 110 年悠久历史的公司潜力巨大……”，同时艾默生又是“四大积极进行电子商贸的公司之一”，是《最佳 100 家创新电子商务企业》之一，“率先进入新经济的网络世界”，和“Honeywell, GE 一起利用互联网运作拉开了与其他未网络化的公司的距离”。

1979年，艾默生开始在中国进行商业活动，体现首个技术转让，藉著中国的开放政策和逐步实现现代化所带来的机遇，先后在北京、上海、广州、深圳、成都等 10 多个城市设立了 28 家独资和合资企业，中国雇员超过 12000 人。成为艾默生在全球业务发展最快的地区之一。至 2001 年底止，艾默生全资和合资的企业，包括世界先进技术的工业、电子业和过程管理业的品牌企业已遍及中国。

艾默生网络能源隶属于艾默生公司，拥有业界最宽、最完整的网络能源产品线，拥有业界领先的网络能源技术、研发、产品制造及服务平台。艾默生网络能源有限公司致力于将科技与应用工程技术完美结合，致力于为客户提供最有竞争力的端到端一体化整体解决方案，致力于为客户创建竞争优势。艾默生网络能源产品涉及通信电源、印刷板板装电源、客户定制电源、UPS、机房专用精密空调、户外一体化通信机柜、自动切换开关、动力网络保护产品、蓄电池、低压配电和精密配电柜、动力设备及环境监控系统、电力操作电源、交流变频调速器等领域。

艾默生网络能源有限公司是全球通信/IT 行业网络能源产品、动力一体化整体解决方案及一体化服务的主流供应商。

1.3 艾默生组织结构



1.4 艾默生公司文化及价值观

愿景：我们立志-敏锐预测客户面对的快速多变的商业环境，成为全球最前沿科技和网络能源整体解决方案的唯一选择。

求索：我们任用、培养最优秀人才，不断学习，不断成长，不断挑战自我，共同投入到工作中。

互信：我们相信，与客户的关系是基于对市场的一致认识；是强调质量，保护和增值客户业务的承诺。

必胜：我们坚定不移地解决问题，为所有企业创造效益。

诚信：我们谨守行为道德，正直、诚实，尊重所有的人。

1.5 艾默生开展业务

成立于 1890 年的美国艾默生电气公司是一家营业额高达一百五十亿美元的环球生产商，专门为商业、工业及消费品提供一系列著名的电子、电气及相关产品及系统。目前拥有超过 60 个分公司遍布全世界的 150 多个国家，超过 300 个生产基地，在全球财富 500 强企业中名列第 323 位，被誉为“推动及影响世界电子工业发展的前 300 家企业之一”。《商业周刊》评论说“这家有着 110 年悠久历史的时艾默生又是“四大积极进行电子商贸的公司之一”，是《最佳 100 家创新电子商务企业》之一，“率先进入新经济的网络世界”，和“Honeywell, GE 一起利用互联网运作拉开了与其他未网络化的公司的距离”。

1979 年，艾默生开始在中国进行商业活动，体现首个技术转让，藉著中国的开放政策和逐步实现现代化所带来的机遇，先后在北京、上海、广州、深圳、成都等 10 多个城市设立了 28 家独资和合资企业，中国雇员超过 12000 人。成为艾默生在全球业务发展最快的地区之一。至 2001 年底止，艾默生全资和合资的企业，包括世界先进技术的工业、电子业和过程管理业的品牌企业已遍及中国。

艾默生网络能源隶属于艾默生公司，拥有业界最宽、最完整的网络能源产品线，拥有业界领先的网络能源技术、研发、产品制造及服务平台。艾默生网络能源有限公司致力于将科技与应用工程技术完美结合，致力于为客户提供最有竞争力的端到端一体化整体解决方案，致力于为客户创建竞争优势。艾默生网络能源产品涉及通信电源、印刷板板装电源、客户定制电源、UPS、机房专用精密空调、户外一体化通信机柜、自动切换开关、动力网络保护产品、蓄电池、低压配电和精密配电柜、动力设备及环境监控系统、电力操作电源、交流变频调速器等领域。艾默生网络能源有限公司是全球通信/IT 行业网络能源产品、动力一体化整体解决方案及一体化服务的主流供应商。

1.6 艾默生竞争对手

Artesyn

Artesyn Technologies, Inc. 腾讯科技集团为美国上市跨国集团，业务遍布美洲、欧洲及亚太地区。主要以设计和制造开关电源产品，以供应全球各地大型网络通讯商之用，包括交流/直流开关电源供应器，直流/直流模块电源和直流/交流正弦铃流发生器等。

GE

通用电气公司是世界上最大的多元化服务性公司，同时也是高科技、高质量的工业和消费产品的生产和供应商。

德州仪器

德州仪器(Texas Instruments), 简称 TI, 是全球领先的半导体公司，为现实世界的信号处理提供创新的数字信号处理(DSP)及模拟器件技术。是世界著名的五百强公司之一。

中兴

中兴通讯是中国通信设备制造业的开拓者、中国综合性的电信设备及服务提供商，拥有无线产品、网络产品、终端产品（手机）三大产品系列，在向全球用户提供多种通信网综合解决方案的同时，还可以提供专业化、全天候、

全方位的优质服务，并逐步涉足国际电信运营业务

华为

华为从事通信网络技术与产品的研究、开发、生产与销售，专门为电信运营商提供光网络、固定网、移动网和增值业务领域的网络解决方案，是中国电信市场的主要供应商之一，并已成功进入全球电信市场。2002年，华为的销售额为220亿元人民币，目前有员工22000多人。

1.7 艾默生历史

1. 1990年成立电源事业部，为华为技术提供配套电源
2. 1996年成立华为电气公司，独立开拓国内电源市场
3. 1997年在农话电源市场获占有率第一，开始进军市话市场
4. 1998年在整体通信电源市场和集中监控市场获占有率第一，产品进入高层网，公司销售额首次突破10亿元人民币，开始探索国际通信能源市场
5. 1999年成为中国通信电源和集中监控市场的主流供应商，通信电源进入南美、欧洲十多个国家
6. 2000年成为中国通信电源业界的领头羊。通信电源产品进入全球二十多个国家，模块电源在欧美市场获得规模突破，成为五大国际知名通信设备制造企业供应商。公司更名为安圣电气，开始规模拓展国际市场
7. 2001年10月安圣电气加入艾默生电气公司
8. 2002年由原安圣电气、利博特中国、艾默生能源系统中国组成艾默生网络能源有限公司，成长为网络能源解决方案及一体化服务供应商
9. 2003年在分销市场取得非凡成就，成为行业代理商的优选供应商办事处分布
10. 2004年销售额突破30亿元人民币

1.8 艾默生创始人

艾默生电气公司于1890年在美国密苏里州圣路易斯市成立，当时是一家电机和风扇制造商。经过100多年的努力，艾默生已经由一个地区制造商成长为一个全球技术解决方案的强势集团公司。

艾默生公司的创始人一对苏格兰兄弟，是查尔斯与亚历山大·梅斯托(Charles and Meston Alexander)，看准了一种可靠电机的专利中含有巨大的商机。他们说服了约翰·书斯利·艾默生(John Wesley Emerson)作为其主要的投资人，而艾默生氏以前曾作军官、法官和律师。之后，时称为艾默生电气制造公司。很快就开始探索这种基本未经试验的电气技术在各种家庭和商业应用中的新用途。

1.9 艾默生发展战略

服务是一种文化。在艾默生网络能源，服务不仅仅代表一种制度、程序，它已经融入我们的企业文化中，并为所有员工接受和奉行。

服务内容来自用户的需求，艾默生网络能源一如既往地为用户提供优质、高效服务，并通过有偿服务方式增加服务自我造血机制，提高服务质量，同时寻求服务内容和方式的改进，使双方从中获得最佳效益。

艾默生网络能源向用户提供标准化、专业化、多元化、产品化服务。标准化代表服务规范，专业化代表服务质量，多元化代表服务内容，产品化代表不同的服务质量和价值，都是以用户满意为衡量标准。

如果你想了解更多艾默生的概况，你可以访问艾默生官方网站：<http://www.emerson-ap.com/>

第二章 艾默生笔试面试资料

2.1 研发工程师 - 面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107770-1-1.html>

说一下我的面试经历吧，以供后来人引以为鉴。我是专科暖通空调 2002 年毕业，然后读的制冷的硕士，之后又去西班牙读的博士，去年毕业，博士专业具体应该是热能工程吧，但我们实验室给的是机械工程的毕业证书。因为家庭原因来到荷兰，偶然看见比利时艾默生环境招聘，因此网申产品研发工程师（project engineer-new product development）。面试官一共三个，人事一个，商业和家用产品部门的负责人各一个。其中家用部门的负责人是位资深的中国技术大牛，所有的有难度的问题都是他提出的，具体流程如下。

- 1 简单的介绍自己的学习经历，工作经历，这里不在多少。
- 2 比利时的项目负责人，为了写简单的以前的离职原因，这里不在多说。
- 3 最关键的来到了，哪位中国资深技术主任，问的很详细。我硕士是做二氧化碳换热的，因此就问实验有什么困难，制约二氧化碳应用的主要障碍是什么，等等，尽管硕士毕业好多年了，问题还能回答上来。之后是关于博士课题的，我主要做数值模拟，他问了些数值模拟的问题，还有帮助导师做的实验，这些都能回答。尽管有些小失误，但总的来说没什么。
- 4 问题越来越难，让我给出压力的定义，如何计算管的承受力，这些都在我这几年的工作中根本没有涉及到，只在大学中工程力学中有涉及，因此无法回到。
- 5 证明圆的面积计算公式，高等数学的知识。我当时完全蒙了，没有想到这样的考试方式。只知道大致的思路，具体方法忘了。

总的来说面试很不好，走出公司的瞬间我知道失败了。总结如下：

1. 自己偏重流体和传热，大学是对机械方面学的少而又不扎实，工作一直用的也比较少，而压缩机更偏重机械，准备不充分。
2. 高等数学只有考研时看的比较认真，理论知识确实无法跟名校毕业的学生比较，外加时间久远，临阵发挥欠缺。

这次面试对我来说是一个很好的教训，个人认为自己的专业基础课程一定扎实，另外面试前针对公司的研究方向，需要针对性的突击复习加强一下基础知识。

附：哪位中国负责人感觉确实厉害，背景更我有相似地方，从专科毕业，然后到美国读的博士。理论功底比我扎实多了，学习的榜样。失败了不可怕，感觉最不好意思的是，有些问题看似简单，竟然不知道，有损我们学校的名声，对不起博士这个头衔。真的内心无比惭愧啊。

2.2 我经历的艾默生群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107776-1-1.html>

刚开始是群面，大概十几个人吧，给每人发了一叠空白 A4 纸，还有一份报纸是关于公司的简介和新闻的，面试官要求在面试过程中边看报纸边写一篇文章。面试开始后首先就是自我介绍，面试官会适当问一些问题，接下来就是每个人在一张纸上写一个演讲主题，交上去之后每个人随机抽一张，然后按照纸上的主题发表演讲，之后就是继续写文章，面试官离席讨论。最后留下四个人上机操作，之后就是回去等消息。

2.3 我在艾默生面试 SQE 工程师的经过

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107778-1-1.html>

1.供应链用人部门面试(福永) 先是 SQE 经理面试，然后物料质量部的总经理面试。这两轮有足够的 SQE 经验，在其内部缺人的情况下很容易通过。 第三轮用质量部总监面试，他一般不涉及具体问题，重视 SQE 和其他部门的沟通情况，如果您回答 SQE 是服务于生产等部门，并愿意承担一些挑战性的工作，就有希望过关。 2.供应链 HR 面试(福永) 在通过用人部门面试后，供应链 HR 总监会约谈，介绍工资构架，问你工资期望。艾默生网络能源的工资是根据学历、工作年限划分的。5 年工作经验的基本工资是 5800，加上交通补贴及住房补贴一起 7200 多，另有 1~6 个月的年终奖金，不过要根据工作绩效。总体工资水体还不错。 以上面试在福永工厂一天内完成，顺利的话会通知你过两天去科技园继续面试。 3.总部 HR 面试(科技园) 简单问些 SQE 的工作问题。HR 人员不懂具体事例，表现得体的话，轻松过关。 4.总部质量管理部(科技园) 问以往案例，以往公司的生产工序。强调质量的预防功能。这一轮问的内容比较细，有时会让人难堪，但一般到这轮面试不惹事的话很大机会过关，总得给用人单位面子，那边还在等人快点去干活呢！一般科技园面试半天可以完成，然后就等消息吧

2.4 艾默生的面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107782-1-1.html>

其中有几个点必问，JVM GC 深层机制、类加载，包括 Tomcat 和 Jboss 的、线程相关的如离线锁，互斥同步，java 主线程和工作线程机制，concurrent 包下的锁和 sync 关键字一些区别，然后就是 concurrent 包原代码的考查、接着就是数据结构重点是 hashmap 的结构问题然后大到分布式缓存 hash 算法的一些应用。

问题：其中有几个点必问，JVM GC 深层机制、类加载，包括 Tomcat 和 Jboss 的、线程相关的如离线锁，互斥同步，java 主线程和工作线程机制，concurrent 包下的锁和 sync 关键字一些区别，然后就是 concurrent 包原代码的考查、接着就是数据结构重点是 hashmap 的结构问题然后大到分布式缓存 hash 算法的一些应用。

2.5 小谈艾默生面试的流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107783-1-1.html>

第一轮，自我介绍外加即兴演讲。随机抽取两个词语组合起来演讲。

第二轮，群体辩论赛，看队员发挥。

第三轮，案例分析，讨论一个 CASE,团员分工上去做 presentation。

期间做了性格测试和专业考试。

第四轮，和大中华区 VP 进行终面，有点压力。

问题：能否适应派到艰苦偏远地区工作

2.6 机械工程师四轮面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048340-1-1.html>

面试分为四个部分第一部分是英语能力测试和逻辑测试，给了一份习题，在规定时间内完成；第二部分是无领导小组讨论，这个你懂的；第三部分是 Hr 和技术面试；第四面部门经理面试。

2.7 DCS - 艾默生网络能源

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971013-1-1.html>

DCS 面试过程：首先是一轮笔试，内容是纯英文的，包括专业笔试和英文笔试（有听力）。做完之后等待对你的专业笔试打分，答对 70% 以上差不多就可以立马进行首轮面试了。第一轮技术面试，然后后面还有一两轮素质面试，最后只经理的单独面试

DCS 面试问题：专业基础知识，工作经历等

2.8 艾默生销售工程师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971008-1-1.html>

真的很少写日记，但是这次我不得不写，我觉得这次经历不仅仅作为我自己的回忆，我更想和大家分享也希望能够给接下来希望加入艾默生的同学一些帮助。

10 月 10 号早晨接到面试短信时我几乎已经忘了我曾经填了艾默生的网申，因为一看短信地址是广州深圳自己感觉没有投过深圳的公司，直到晚上回家打开电脑才意识到 500 强.....哦 my god! 为了确认我是否之前填的是不是艾默生我重新上应届生网站进行确认。大公司中国总部统一发的面试通知。

十四号上午穿好西装打好领带八点半来到了黄埔大酒店。艾默生包了整整一层酒店，5 个会议室用来面试。500 强就是不一样。一进去就是签到，貌似有 4 张签到的 A4 纸，每个上面有 60 个人左右，一看大部分都是硕士研究生学历。貌似全场就我一个民办独立本科，呵呵感觉挺意外的。

签完后到其中一个会议室等待，我进去的时候已经基本上都坐满了大概四十号人吧，之后还陆陆续续来一些。有的一看就是同学，聊的挺欢的，桌上放着一小瓶黄埔大酒店的矿泉水，还有的就是一些艾默生的企业报刊和产品手册。自己的第一反应就是会不会考到上面的东西啊！赶紧看，结果是还没把图片翻一遍就被 HR 姐姐喊到去进行面试了。

第一轮和网上讲的一样是群面，进去比较晚，会议桌上已经坐满了人，只能坐在角落，真不巧坐在面试的两个老总背后，基本上看不到我。但是我还是坐的有模有样。开始还是写名牌，折成三角形放到桌上，然后老总简单介绍以后开始第一轮，一分半钟的自我介绍。没有顺序完全自己意愿，呵呵不敢第一个起来讲，先看看大家实力。之前也看了一下企业员工的价值核心：不断学习，不断进步，不断地挑战自我并融入到工作当中。还看了一下艾默生到现在 120 年历史。结合我的“脚踏实地，仰望星空”“流星的光辉”这几个关键词。我大概是在三分之一的时候自我介绍的，感觉蛮好，之后也是三分的演讲，但是和往年不同这次不是即兴的，三个关键词“高铁”“孤独症”“经适房”。我又是在三分之一的时候开始讲。从世界，中国，我。三个

角度分析，为了有别于其他同学自己用了乐观，赞赏的角度去诠释一些问题。呵呵语言还是很流畅的尽管内心紧张一团浆糊，但是我自己感觉讲得还是有一套，再加上之前在学校老做主持，手势，表情和语速都配合的特别的好。最后老总叫大家点评时一半以上的同学站起来说对我印象特别深，说我特别稳重。当然自己也顺利进入到下一轮。这一次淘汰约 50%还是相当的残酷的。

经过近两个小时的等待，HR 姐姐给我们买了很多零食来解饿，很人性化，喜欢这样的公司氛围。后一轮大概在十二点半的时候开始。五五分组，这里有个小技巧，大家要是觉得自己在辩论方面不是很行的话就最好和自己觉得强的同学坐一边。一般情况下都是自动分为一组。辩论的题目是：自己的命运掌握在自己（社会）的手中。比较直白也很好举例子。我主动要求当一辩。自己曾经也在学校当过一辩得过最佳辩手，所以还是有点信心。讨论八分钟包括谁当一辩和四辩，很快就开始辩论简单的写了几个关键词，辩论过程中唇枪射箭，结束每个同学自己点评，我肯定了自己这方的团队合作以及称赞对方两位同学的优势表示愿意交朋友，呵呵心态还是很关键的。辩论过程中自己还是比较能抢，点评时也有同学对我表示肯定（我觉得这个也是影响老总判断的因素之一吧）有几个低调的同学就自然没有进入下一轮。然后就回去等待通知，这时我其实已经很满意了，毕竟在一起辩论的一半是研究生，其他的都是名牌本科。但是还是在晚上 7 点时收到了参加下一轮面试的通知。晚上回去后收到艾默生的短信，口吻都变了，之前收到的是诚邀您参加艾默生面试，这次收到的就是期待您加入艾默生。这次十人留下 6 人。

昨天晚上还睡的很好，但今天意想不到的表现让我对第二天的面试充满了期待，很迟才入睡，对一个民办本科的学生来说 500 强只能是梦想，但是现在离我变的好近。但接下去的面试会更加的激烈和残酷。第二天也是八点半到原来的地点。很快就被五五分组十人一起进入到一个会议室，这次面试的多了两个面试官，昨天是场面更加紧张。用四十分钟讨论，尽管只有两页纸，难度很大在那种情况下根本不能安安静静分析思考，随时有同伴和你讨论，同时因为自己根本都不知道什么是技术支持，什么是项目经理，什么事商务.....我只能一头雾水的进行分析，因为看过一些市场营销的书籍，也会大概的 SWOT 分析，我就做市场吧。大致的给这个案例做一个全局分析，然后用 so 和 st 两个大方向去解决问题。最后给十分钟小组五人分别进行陈述，我第一个讲，但是当我们组讲完以后就发现每个人都是独立的，有的人讲的是重复的。呵呵老总一个个的批评，反正没有一个人是对的，但是貌似我的好像没什么大错，只是没有那么细致，然后老总问了我 SWOT 四个字母分别是什么意思，对我来说 so easy! 之后对方一组也是各个被批！这场面试用了整整两个小时，后面两个组也是每组大概两小时，中午吃的是麦当劳一个汉堡一个麦乐鸡。最后我们组 10 个进了 6 个，后面的 11 个进 5 个，第三组 10 个进 4 个。

之后进行的是英语笔试，一段英译汉一段汉译英。是很简单，对于我来说有好多单词都不会，头大。然后做了一份性格测试，还填了一张档案表。之后就是漫长的等待。从上午十点半面试结束，到下午我是第五个进入和老总交谈，出来时已经是五点半了。之间一直和同学们聊天，还有 HR 姐姐也来和我们聊了好多。在聊天的过程中得知艾默生的待遇大大出乎我的意料，培训期 4400+800+176=5376 的薪水（硕士再加 2000），公司解决住宿（生活成本大大降低相！），第一个月在安排好住房之前住免费酒店，里面的培训体系等等都是其他一般企业无法比拟的。这让我对艾默生更加向往。

和老总的半个小时交谈记忆犹新，给我们每个人都点出了不足。然后就是简单的交谈，很轻松，交谈完了以后老总都会很认真的给每个人都填一张表格。之后就是回来等待通知，当面试出来，太阳还没有下山，对我来说，走到这一步已经很成功了。尽管要是进不了我也很理解，但是这两天我成长了很多。对自己也是更有信心。老总们阅人无数，能得到他们的肯定以及最后那半小时的点评，这两天的时间也是值了的。很少有企业会在一个面试过程中老总全程亲自上马，可见对招聘的重视程度，而且效率极高要是你不适合 5 分钟通知结果，不会浪费你的时间和接下来几天的苦苦煎熬式的等待。还是因为企业文化！

晚上十一点三十分我收到了 HR 的电话，觉得我不错希望我明天下午去签 offer，效率之高，工作之认真让我意外，当然可能是因为我的英文笔试不是很理想 HR 问了我的英语成绩，还好过得去。

回想两天打仗似的经历让我觉得没有什么是不可能的。第二天去的时候发现 9 个人中有 5 个是第一轮就在一起的。其中有一个没有缘分.....这次面试艾默生从几个月前的网站广告到后面的校园宣讲，以及面试过程都投入了很多，这次全国一共招销售工程师 40 人，南京这次签了 8 个。有幸成为其中幸运儿之一。我们里面有三个东南大学的研究生，一个南航的研究生，两个南航的本科，一个南邮本科。

首先要认识自己然后要有目标，要有信心，并付诸于行动当中。不要在乎自己的学校，这只是你所处的环境，你可以变的不一樣！

2.9 艾默生面试过程很 nice

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971007-1-1.html>

面试分为四个部分第一部分是英语能力测试和逻辑测试，给了一份习题，在规定时间内完成不算是很难，但是也涉及到了专业知识；第二部分是无领导小组讨论，讨论过程面试官一直在旁边记录，应该是面试考核的一部分；第三部分是 Hr 和技术面试，面试问题会涉及到个人的一些情况，还有专业技术知识，比较全面；第四面部门经理面试，就是问的一些个人规划，公司看法之类的。

2.10 艾默生两轮面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971006-1-1.html>

艾默生笔试经验分享第一轮：笔试

我是手机短信接到艾默生笔试通知的，考试地点在节能楼 201，时间是下午 2:00 到 3:30，其中 2:00 到 2:50 做第一份卷子：六道 Java 选择题，两道 SQL 题目和一道英文题目的数据库 E-R 图和属性等设计题。2:50 到 3:20 做第二份卷子：一道英语汉译英语，大致是题目是：艾默生能源网络是艾默生公司的子公司………；后面两道是写英语文章，你的生活一天和你怎样在短暂的时间内成功的完成一个项目。那天下午我 3:30 是华为面试，因此匆匆忙忙的在 3 点之前把两份卷子都做完了，时间紧，感觉不是太好，真以为没戏了呢。没想到第二天接到了艾默生的面试通知。

艾默生笔试经验分享第二轮：智力测试

这个测试的时间是 33 分钟，第一大题：智力数字填空题。每题都有两个空需要填，有等差规律的，有间隔等差规律的，等等，一共 20 道，8 分钟时间。第二大题：逻辑推理，好像是 30 题，10 分钟时间。第三大题：图形选择。有大三角，小三角，圆的，方的，反正很多类。需要找出图的排列规律，每题都需要填两个图，好像一共也是 30 道。HR 提醒过我们以自己最大的能力做，做多少是多少，一般都是做不完的。时间真是紧张，第一大题我做了 19 道，第二大题我做了 20 道，第三大题，后面一些都没有做，感觉哪些图形头都看晕了。时间到了，HR 马上就收卷子了。

2.11 电子工程师面试的整体感觉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1970998-1-1.html>

面试整体感受：

面了大概一个小时，两个面试官，一个技术男，一个 Hr 女。

总的可以分成三个部分：项目、基础知识和 Hr 综合面。

1、项目：要你挨个介绍项目，具体都有关键技术、完成过程等，会根据你说的问你，这一环的技巧就是不要说自己不会的东

西。我说了一个“动刚度”，然后就悲剧了。

2、基础知识和笔试的差不多，涵盖很多课程，以我为例，问了复合函数求导、金属材料在拉伸过程中的应力应变曲线、材料热处理等等，还问了本科课程设计。

3、Hr 综合面，大致都是择业意向等问题，这个没什么好犹豫的，怎么想就怎么说。会有一个英语自我介绍，然后几个很简单的英语问题。

总的来讲，技术面是大头，不过答不上来也没问题，面试的哥们人很 nice，答不上来也不会变得脸色很难看。问题很多，1V2，自己一个人，大概要面一个小时左右，人安排的很紧凑，霸面可能性很小。

我去的较早，两位面试官分开面我和一位能源的 MM，面完之后交换。

2.12 艾默生过控面试的得与失

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1770582-1-1.html>

10 月 31 号参加了过控的第一轮面试，小组讨论形势，是大学生就业最看重的因素和一个销售案例分析，在小组讨论中，表现比较活跃，但是也出现了意外，本来就业因素是由我来讲的，也准备好了进行一次激情的个人演讲，但是当我要上去的时候，同组的另一个女生却抢先上去，在这种竞争机制中，不得不说，机会都是争取来的，所以我成了这次演讲的配角，而那个女生只是照着写好的东西念，完全无亮点，不得不说浪费了一次表现的机会。

11 月 1 号通知我去二面，非常期待，当时还想会不会有辩论会，或者演讲，因为之前在论坛里看到过很多次，所以准备的时候也没有完全准备终面，知道是应聘销售工程师，早早就到了公司，填了一个表格，应聘职位写的是销售支持工程师和销售工程师（现在看来这是一个失误，目标不够明确），因为有过第一天的交流，认识了其中几个人，但是不是全认识，个人感觉就是如果见面是能叫出对方的名字，应该可以增加印象分，但是却忘了，如果叫出了其中几个人的名字，而没有叫出另一个，可能会让另一个感觉不太好，，，然后就该我面试了，四个面试官，知道其中三个人的名字，先是自我介绍，一两分钟吧，然后问我应聘的职位，我犹豫了，让他们给我说说支持工程师和销售工程师的区别，然后说是销售工程师，这里不得不说一下我的简历，我的简历主要写的是自己的技术方面的工作，然后面试官就问我专业不对口，之后还问是不是愿意做技术工作等等，还问了薪酬，感觉这几个问题答的都不够好，尤其薪酬，当时紧张，就说自己没有要求，愿意通过努力去获取，不得不说当时自己真实紧张了，，，昨天打电话问，知道自己被刷了，还是有点失落的，毕竟期待了很久，期间也在没认真找过其他工作

总结一下，鼓励一下自己：首先我觉得，这次去的时候目标工作不够明确，我相信自己可以胜任销售的工作，也可以胜任支持的工作，所以写了两个，但是这样分散了自己的专注度，其次是，简历一直只用一份，既然应聘销售的工作，就应该写成注重销售的简历，给了面试官我更合适技术的印象，艾默生应该更需要对某一岗位擅长的人，而不是可以去做多个岗位的员工
第三，也许我应该穿西装过去，毕竟应聘的是销售岗位
既然被刷了，事实已定，希望自己还是可以恢复状态，继续找工作，不抛弃不放弃，是金子就会发光，总结得与失，鼓励自己！第一份工作很重要，希望自己可以有一个好的起点。

2.13 艾默生（西安）市场专员笔试+面试

我投的电话市场专员，从招聘广告上来看，这个职位的门槛并不高，招聘启事是全中文的，学历只要求大专以上，对工作经验的要求是最好以前有客服或电话销售的经验。

当时正在找别的职位，看见这个挺适合我就顺手投了，连英文简历都没有，直接投的中文的。

大概 1、2 天后的下午 HR 打电话让我第二天下午去笔试。电话中先问了一些基本问题，比如之前是在武汉工作吗，一直在武汉吗？为什么要来西安工作？我就如实回答因为男友在西安。HR 又问男友是西安人，还是和我一样也从外地来找工作，继续如实回答男友一直在西安上学，今年毕业。HR 于是通知我来笔试。

问了 HR 大概要笔些什么内容，被告知是英语的基础能力测试，以及办公软件的基本技能测试。回去了搜了些信息，有用的不多，几乎都说是中英互译+英文介绍优势。不过有一篇外企面试经验的帖子说的很有适用性，就是非技术的英语笔如果要考到翻译可能会和公司文化有关，建议多看看英文网站，了解一些关键词的意思。

第二天去了艾默生的西安公司，高新区的某处，楼不高，但给人的感觉很好。上了 5 楼后等了一会就有 HR 来安排我们进入一个大教室，用电脑统一进行答题。

答题前先填了一张表，详细地介绍了我的个人情况，父母，教育背景，上一份的工作经验，担任的职位，成绩等。面试的话会根据这个表和个人简历同时进行提问的。

笔试说实话挺简单的。可能是我这个职位本身对人员的要求没那么高。

英语大概也就是高中英语的水平吧，基本会靠一些应用，口语对话的习惯表达等，然后就是很简单的阅读。翻译也不太难，有些英语功底的，即使不能翻译到标准答案，也能全翻译出来。电脑技能除了 WORD 里有一个要设置图片的绝对位置我不太会之外，其他都很简单，比如 WORD 就是设行距，设置页面格式，把 A4 纸设成 A3 显示，添加超链接等。EXCEL 也就是查找、搜索、筛选、排列等最基本的技能。

笔完后我就感觉英语差不多能过，电脑技能肯定是没有问题的。不过当天 HR 们太忙了，做着自己的事情没有时间管我们，本来 2 个小时就可以搞定的笔试，让我用了近 4 个小时，坐在那无所事事屁股都疼了：)

要说艾默生效率挺高的，第二天中午就接到电话，通知明天下午去面试。

我准备了一份中英文的自我介绍，然后就是搜索外企面试的一些经典问题准备了答案。估计会根据简历进行发问，把简历也好好看了一遍。

当天让我男友扮面试官，进行模拟面试。其实这个环节还是挺有必要的。因为往往会怯场，多模拟两遍就会好很多。

但面试出乎意料，只有一位部门经理，和我面对着面，我准备的问题基本没有用上，也没有英文面。

一开场是做个自我介绍，然后介绍了一下工作经历，他就先根据简历上一些没有明说的小问题进行了提问。比如为何大学毕业后没有从事专业对口的工作之类的。

然后问到我工作经历中最主要负责的部分，因为我之前是做过百度的客服，他了解了一下日常的工作环节，于是说，模拟一个场景，让他来当客户，我就来展现平时工作的状态。

这可能就是传说中的压力面试，一个接一个问题，不断反驳，不断提出新的问题。

我尽量解决他提出的细节的问题，但还是被他难倒了，说这样一个情况我们公司确实不曾遇到过，目前还没有一个很好的解决方案。

面完后，他问我，我有没有遇到过他这样的客户，我心说，你这么难缠的确实没遇到过。然后解释第一，我负责的新客户只有很少一部分，并且我的客户很少是像他这样的大型制造业的，第二，我的主要的客户都是比较成熟稳定的优质客户，所以确实没遇到过他这样的客户。

然后他又问我是否了解他们的产品，我说从网上了解到一些，他就说考考我，一个机房中应该有哪些设备是必须

的，我把我知道的都说，然后说我确实知道的不是很清楚。

接着又问我对于电的知识学起来是否困难，比如三项，两项，交流，直流，我说电对我而言确实是个全新的领域，刚那些概念的基本常识我还是具备的，如果是简单的知识我想我会很快掌握，难一点的我也愿意接受这个挑战。然后又问起未来的职业规划，我说目前做好本职工作，因为女孩子还是希望以稳定为主，今后会通过业余时间的学习，逐渐往行政或人事方面转型。

最后他问我是否有问题要问，就问了一下电话市场专员的发展前途和晋升机制。他说发展就会是往 marketing or sales，这个职位的下一步晋升的渠道也就是那两个领域的，并问我是否与我之前的职业规划有冲突。我就说我可能更倾向于 marketing。他很好奇地问 why，只好实话实说其实我对这两个领域的了解也不深刻，但就我所接触到的，可能是我的揣测或直觉，我个人不太倾向于 sales，所以我可能更倾向于 marketing。

然后他就说今天的面试就到这里，感谢我的参与，我也谢了他，就走了出去。

直到现在，还是对这次面试有些耿耿于怀，其实我个人觉得我的表现不算差，至少做到了冷静思考，但是可能之前累积的经验不够，也没想到会做一个模拟场景，回答的或许还是有很多欠缺的地方。

也不想那么多了，希望峰回路转有所转机。

2.14 艾默生笔试

3号接到艾默生的邮件通知5号笔试，哇，艾默生终于来了。这几天我的日程很紧张，面长安福特，面腾讯，4号晚上面完宇通回到寝室已23点多。5号上午休息一上午，也没空准备艾默生了。

Dragon, 绝舞也收到笔试通知，我投了两个职位，也收到两封邮件，要笔两场。突然发现我们三个好久没同时上阵了，大家加油。

5号下午第一场是技术支持，IQ 环节题目是做不完的，尽量多做了，看个人的速度了。后面是专业题 LC，变频器，现场总线，英译中。变频器我们专业没学，这段时间也没去看书，变频器的我一个不会。现场总线标准的8个类型也想不起来，只记得 PROFIBUS, HSE 和提出标准的几个公司了。我花时间看过西门子的 PLC, PLC 的题目还能应付，英译中还行。总体感觉没底，进面试估计很难了。Dragon 笔完也有点郁闷。Dragon 对学过的内容是很扎实的，可没学过的……

中间手机振动了 N 次，乘第二场还没开始看看。是宇通打过来的，应该是通知我谈 OFFER 了（对宇通我还是很有自信的）。我打回去无法接通，是酒店的，不知道房间号是接不通的。打给昨晚上一同面试的兄弟，要带协议书去签。宇通效率也太高了。感叹之余，第二场笔试开始了。

第二场是非技术类的，IQ 题和英文开放问题，刷刷刷我做得很快，笔了这么多场，可能是麻木了，也可能有点提高了哈。

这一场进面试应该没问题的。该自信的还是要自信。

2.15 艾默生哈尔滨笔试经历

昨天参加了艾默生哈尔滨的笔试，职位是电力电子产品开发工程师，据我所知题目相同的还有 UPS 电源技术支持。

总时间一个半小时，前一个小时专业测试，具体题目不太记得，范围包括了电力电子、数电模电和自控原理，比较基础，经过准备应该可以考得不错，后半个小时考英语，两段翻译，一中一英，然后用英文写出自己申请该职位的优势。

题目不算难，而且应该大多数人会有机会面试，我接到通知了，想下个大礼包看看，可威望不够，还请大家帮忙多顶一下，多谢多谢！

2.16 2011 届 广州艾默生销售面经

整体上和面经和以前的老帖一样。一轮是一分钟自我介绍加两分钟即兴演讲。不过即兴演讲不是随机抽题，而是与你身边的同学对换一个关键词，所以，大家可以事先商量一下哦！别难为对方。还有，每个环节把握好时间，绝大多数同学超时，结果必被淘汰！两个关键词凝结成一个话题，不要分两个话题说。

一轮结束 8 分钟左右出来晋级第二轮的名单，我们那一组差不多是一轮有 21 个人，二轮只剩下 6.7 个这样子。很残酷。

二轮还是老规矩，辩论，分别有一辩和四辩，其它均为自由辩论。我是这个环节被淘汰的，说点自己的感想。

1。对于一辩和四辩，建议大家去做，因为并没有什么难度，但却像一个领导者一样，而且多一次发言的机会。貌似当一辩和四辩的都晋级了

2。面试中切忌过于谦让，我就吃这个大亏了，整个过程只发言一次，不是没话说，队友太能抢了，本以为从大局出发，没想到遭到淘汰，同组的同学有三个跟我一样的，都是一样的结果，大家很气愤。但希望后来人切记，大家都是一面之缘，没必要太让着别人，感觉准备充分，有据可依，那就上吧。但也不是说的越多越好，因为一是容易引起队友的反感，二是容易言多必失。建议发言三到四次比较合适（我们一边八九个人，自由辩论是十分钟，大家依照情况自己把握）。

3。辩论后有一个总结。总结的时候可以从以下几个方面入手：哪位说的好，为什么；本队发挥如何，哪有不足；自己为什么发挥不好，差在哪……别小看这个环节，这个环节可以将自己在辩论过程中的一个劣势扭转过来，考察你的分析能力，观察能力，整体把握能力等。在回来的路上我想想才明白，我也是这个机会没抓住。

或许干销售的要求是这样，或许艾默生选拔人才的标准就是这样，其实本人口才很好，一轮后有好多同学夸奖，二轮的时候总是在帮全队梳理思路，寻找例子，站起来六七次，出于礼貌，大局让给队友，只说了一次，不足三句话。

说实话，心有不甘，但想想过去的就过去吧！毕竟积累了不少经验，也为自己最想进的几个单位又做了一次充分的热身，和众多高校的同学交流，受益匪浅！

最后祝大家能找到理想的工作，步步高升！

2.17 2011 届 艾默生销售求职全过程

10 月一晃而过，冬季来临，长沙的天气也逐渐降温，熙熙攘攘的校园求职大军也逐渐减少，很多朋友都已经拿到了 OFFER，个人因为很多事纠结时间过长，迟迟没有找工作。到了 11 月 20 号左右，才决定先拿份 OFFER 再说。终于改变了思想，接下来就是搜索公司，机缘巧合之下发现了艾默生，本来以为普通的一家公司打开一看才知道是世界五百强，世界通讯设备业的领头羊。一看是岗位要求都是理工专业，准备闪，发现有销售工程师，做销售？我所愿也，没多想，果断网投了一份简历。28 号麓山就业网帖出了艾默生在湖大的招聘会，也没多想，换上行头，带上简历直接杀过去，本以为是招聘会，走进一看原来是宣讲会，（第一次独自去宣讲会，没经验）。大礼堂除了第一排艾默生的职员外就我一个正装，真一个囧啊。进去的时候已经开始了，直接往第一排一坐，假模假样的以饰尴尬。上面 HR 指着 PPT balabala，到了薪酬，大家最关注的，“本科生 5300”，不由暗喜，果然没来错。艾默生宣讲会效率极高，总共不到 40 分钟，屁股还没做热，就交了简历走人了。回来就是等通知了。之前去了三一打了趟酱油，途中来了通知说 30 号下午俩点去星沙签约，纠结了一天，30 号决定不去，把宝押在艾默生上了。置之死地方能后生，先断了退路才能奋力一搏。

决定已做下一步工作自然是要做好全面的准备了。正所谓“兵马未动，粮草先行。知己知彼，方能百战百胜”。我不求百胜，但求一击必中。大学实践的积累这时派上了用场，先上应届生 BBS 网罗了一堆面经，对艾默生的面

试流程有了掌握。通过看别人的经历不觉感叹此面试之 BT，但是不自觉一股热血涌上，就是有挑战性才有意思嘛。紧接着从网上网罗了大量的艾默生期刊以及营销文献，啃起了这些对于一个文科生来说硬巴巴的资料，经过一天一夜的痛不欲生，终于对艾默生有了浅浅的认识，时间到了 12 月 1 号，艾默生发面试通知的时候了，但是一整天都没见手机有反映，有点纠结，要是没面试机会，不是一切都白费，后来一想，不给我机会就直接去霸面，正当我义愤填膺的时候，手机响了，“邀请您明天早上 10 点半到通城国际大酒店参加面试”。小高兴了一番，马上恢复冷静，继续啃资料，不知不觉到了凌晨 2 点，洗洗睡了。

第二天早上，整理了行头，赴打印店把材料打了几份有备无患。匆匆赶到通城大酒店，直上 5 楼，艾默生的公告栏赫然入目，呵呵，不错，外企就是有钱呀，包了 5 星级酒店一层楼的会议室做面试。进了等候区放眼一望，已坐满了人，清一色的大老爷们，预料之中。找了地方坐下，马上开始侦查环境，正所谓当你踏入面试场地的時候战争就已经开始了。看了一下周围大都数是湖大中南的同学，也有湘大和农大的几个同学，其中不乏研究生。接着和身边的哥们交流起来，这个大家注意了，这个时候不要呆呆的坐在那里一定要选择性的和别人交流，因为身边的人马上就要和你“战场厮杀”了，这个时候是了解对手和培养潜在队友的好时机。有幸结识了 SX 兄，缘分这东西真是很难解释，后来 SX 兄果然成了我的搭档，一路过关斩将，好不痛快。正当我们准备进场 1 面的时候，一批兄弟返回等候区了，原来他们是 8 点半那批的，刚刚面完 2 面，马上打听一番，来不及多想，已经到我们入场了。

一面是自我介绍加即兴演讲。一个圆桌，10 来个人围坐，2 个 HR 坐中间。首先开始自我介绍，时间为 1 分半，不限顺序，自由发言。HR 说完后，扫视了一下周围，见没人起来，也没多想，果断站起来第一个毛遂自荐，这个环节可以事先准备，所以问题不大，BALABALA 讲完，有点小紧张，但是发言还是克制住没表现出来，说完后就耐心的记录其他同学的介绍，一轮下来基本上对大家都有了基本的认识。基本上都是些主席书记，也有跟我一样有创业经历的，实践都很丰富，有点小压力。接着马上进行即兴演讲，先由每个人自己在白纸上写俩个话题，然后把其中一个话题交给 HR 提供给其他同学互相抽取，剩下一个话题留给自己，然后再从 HR 那里抽选公司的随机话题，将从别的同学那里抽取的话题和从 HR 哪里抽取的话题加上自己写的话题，3 个话题结合一起做 3 分钟的即兴演讲。同样是不设先后顺序，第一个演讲的显然是做炮灰，但是俗话说的好收益与风险并存，敢承担大的风险才能博取高的回报，没有多想，上台抽了话题。抽到湘大一个同学的话题是“修身、治国、平天下”，心想还好，抽出公司的话题“孤独症”，纠结了。回到桌子旁展示了自己写的话题“360 与 QQ”，有点犯难，不觉有滴冷汗冒出，询问是否可以思考 1 分钟，被 HR 冷眼拒绝，马上开始。只好硬着头皮上了，短短几秒钟的构思，开讲。先从对“修身、治国、平天下”的理解讲起，铺开话题，再把 360 与 QQ 之争演变为周鸿祎与马化腾个人之争，说着说着找到了切合点，将孤独症的体现一一强加给了马化腾先生，批判了一下马化腾先生没有做到“修身、治国、平天下”，野蛮的强制用户删除 360 软件正是孤独症的体现，BALABALA，最后再结合到营销要以用户利益至上的原则上来，切合了我应聘的销售岗位做了总结。完了坐下，舒了一口长气，感觉有点牵强，不知是福是祸。不过后面的兄弟日子也不好过，抽到什么“通信工程+食品安全+地质灾害”“物流网+顺境+非常勿扰”之类的，记不大清了，有一哥们直接挠头问物流网是什么，汗……心想这哥们倒霉了。完了回到等候区，等通知，有点小忐忑，去趟洗手间，在回来的路上就听见有人在叫着我的名字，赶忙跑过去，二面已然开始，不得不佩服效率之高啊。跑到 2 面会场，不觉暗喜，哈哈，一面过了，要不哪有二面呢，进入场中，只剩下 7 个人了。“TXL，赶紧入座，就差你了”，HR 责问道，连忙道歉解释，赶紧入座。

二面是辩论赛形式，早已获知了。这个可是我的拿手好戏，组已分好，每组 4 个人开展辩论，放眼一看，SX 兄跟我一组，打了招呼，另外两个队友分别是中南的研究生 GZ 和 LXW。抽取完辩题“教育应该人格培训多于知识培训还是知识培训多于人格培训”，我们是正方“教育应该人格培训多于知识培训”。8 分钟的准备时间，需要确定团队分工，完成立论，组织语言。我主动表现自己有校辩经验，拿过优秀辩手，然后对题目做了一个粗略的分析，团队成员推举我做一辩，正方一辩第一个发言，汗、又是第一个，有压力。没有多想，赶紧组织一辩陈词，3 分钟的内容。封印全开，几分钟功夫我已经从立论到案例到名言引用全搞定，成竹在胸了，再给队友沟通了整个辩论思路，强调了团队配合，大家一致认可，便开战了。BALABALA，两方唇枪舌战，火药味十足，我在积极表现的同时，还主动通过纸条为队友献计献策，鼓励队友多发言，在这个环节切忌一家独大抢占发言权，不给队友机会，这无论是普通的辩论赛还是公司考核中一条不变的原则，更何况外企更重视团队合作。这个理念早已深入

骨髓。通过这样我们团队整体配合相当流畅，大家也同心协力达到了预期的效果，反观对方 4 个人都很强势，团队协作明显要比我们差一些，最后的结局想必大家也猜到了，我们团队 4 个人获胜全部进入下一轮，反观对方团队除了表现突出的 1 辩 PF 外其余 3 人全部淘汰了。同时在辩论结束后，由于表现积极又在合适的时候让队友出头，也被队友感恩得推选为最佳辩手，在这个环节得到了 HR 的赞赏，赢得了不少筹码。

二面完了，回到等候区，漂亮的 HR 姐姐给我们送来 KFC，还沉浸在刚才激烈的博弈中，没心情吃，但是肚子呱呱叫了，因为没吃早饭，时间已到 12 点半了，人是铁饭是钢多少吃点吧，勉强吃了一个汉堡。知道 3 面是案例分析，马上拽出资料跑到安静的洗手间准备再拖下佛教，还没就坐，又隐约传来了熟悉的声音，我的名字隐约回想在耳旁。赶紧跑过去，才知道已经开始笔试了。马上擦擦汗，跑过去满是人的会场笔试。笔试俩个内容，先是一个性格测试，10 分钟。完了是英语测试，一段中译英，一段英译中，20 分钟。英译中还好，勉强搞定，中译英。就犯难了，自从过了四级后再没摸过英语书，憋了半天才写了几句，心想要挂了。还好后来得知笔试基本不会删人。交完卷子，发现已经满头大汗，本来就有点心乱如麻加上这给力的暖气，着实热。来不及收拾心情，马上开始三面。心想没挂在笔试，倍感欣慰。

三面是案例分析，只剩下 25 个人了，分成 5 个小组，我的小组成员除了先前辩论队友 SX,GZ,还有对手 PF，没想到还有一个美女 YL，从另一个组晋级过来的。我们这群人中唯一的女性，一番佩服过后，转入正题。案例分析是艾默生的真实案例，H 省联通招投标，艾默生已经俩年被踢出在该市场范围了。市场由本土 A 企业霸占，另外 BCDE 企业各占一区域。针对新一轮的招投标，艾默生该何去何从，给 40 分钟的准备时间，需要产出投标方案。哈哈，正所谓有备而无患，先前啃资料下的功夫派上用场了，了解完材料后，拿出准备好的资料，跟队友一起分享，然后 BALABALA，表明自己的观点。虽然队友推荐做领导，但是我果断把领导推荐给研究生 GZ，通过前俩轮我觉得他很优秀，也很稳重，而此时，我正又饿又困，感觉很累，明显有点不在状态。GZ 也当仁不让，很好的做了分工，我们并紧锣密鼓的开工了。40 分钟的时间一下子就过了。但是这个时候虽然整体上有有了一个框架，但是我脑子里还是一锅粥，先前的认识都是片段的，没能很好的窜连起来，心想要坏事。同样是无限顺序自由上台讲解。没多想，又想争第一，但是这次心里没底，犹豫了一下，看了 GZ，示意静观其变，也好，先看看再说，多点时间准备。第一组完了后，我的心情基本上平复了，没心思听他们讲，全力投入到资料中。到了第 4 组讲的时候，我的整体构思语言基本都已完成，很满意，长舒了一口气，将所要表达的都写在了大白纸上面。好了，到了我们压轴表演的时候了。首先由 GZ 开篇，接着 YL 美女阐述目标，不愧为女中豪杰呀，说话很有气场。呵呵。终于到我了，打起十二分精神，上台了，我的总体思路是“扬长补短，避实就虚”。然后从产品策略、品牌策略、服务策略阐述了应该如何扬长，再从价格策略和运用关系营销来补短。在投标策略上面阐述避实就虚 BALABALA，又综合讲了一通。完了，PF 和 SX 兄在他们的分工上也做了很好的表达。结束后，HR 点评案例分析，点名表扬了我们组的表现，不由窃喜。三面结束回等待区，几分钟，HR 姐姐过来公布留下来人的名单，一共大概 10-12 人，具体记不清，当时出来已经下午 5 点了，脑袋晕晕的了。我是最后一个被点名的，虚惊一场。这一役又再次证明了团队胜利才是王道，我们团队因为出色表现 5 个人中 4 个人直接晋级，SX 兄虽然没有晋级但被通知转岗到客服类参加明天的面试。反观其他组，都只剩下 1、2 人了。与 SX 兄作了简单告别，并鼓励他明天好好表现。

紧接着就是四面，老总 1V1，有幸得知剩下的 10 来人名单中有一位师大校友，不觉倍感亲切，总算在中南和湖大的围攻中找到一位校友。简单的交流后，他就被叫进去见老总了。每个人见老总的的时间是 5 分钟左右，因为我是最后一个所以以为终于有一段较长时间休息休息了，可是正所谓战场没有一处是安全的，在第一个进去之后，HR 姐姐便带着灿烂的笑容进了等待区，先恭喜我们进入了四面，然后无意间问大家面试的感觉怎么样，开始还是没有防备的。但是在几个同学说了几句后，我发现 HR 姐姐手上拿着小记录本在写着四面，心想遭了，原来是来“暗访来了”，来不及贪图休息，赶紧正襟危坐，打起十二分精神。果然接着 HR 姐姐便一个个点名问大家为什么要来应聘销售。当问到我的时候，我早已准备好了，BALABALA 讲了一堆自己的进化史。HR 姐姐点头微笑，然后问我你是文科生怎么敢来应聘我们艾默生的销售工程师呢，有点压力，赶忙讲了自己对销售工程师的一些理解，然后说了自己几天来对公司产品和情况的学习。又是一顿滔滔不绝。HR 姐笑着说你很有勇气呀，转向问别人了，舒了一口气，还好。慢慢的前面的兄弟四面归来，问了一下情况，说老总采取的压力面试问的问题很刁钻，什么湖南省人口多少，长沙人口多少，专业不对口为什么应聘还有地理知识。汗。等待区一阵骚动。终于轮到我了。最后一个，我在过去的路上还在酝酿该怎么兵来将挡，水来土掩的，没想到世事难料，HR 姐示

意我进去后，敲完门进去后和老总打了招呼，就坐，静候提问，没想到老总直接给我丢了一句：你先出去。汗、不由心头一震。怎么没问就直接让我出去了。愣了3秒后马上问道：为什么。“出去，等下再进来。”老总狠狠地又丢了一句。一看形势不对，赶紧说了抱歉离开会场，心想难道是压力面试，这也太犀利了，一下子犯了难，出来后，把门关山，心里七上八下，当然我也没闲着，急忙想对策，透过门缝观察老总。发现他正在批示什么，几分钟过去了，老总丝毫没叫我进去的意思，心想已经到这了，就坦然处之了，耐心的站在门口，对过往的HR姐姐们笑脸迎对，前面对我印象还不错的姐姐过来跟我说你再等一下。听了后我深吸一口气静心等候，大概7到8分钟的样子，老总开门了，马上转过身对老总笑脸招呼。老总没有鸟我，直接叫HR姐姐进去，HR姐姐顺便让我回等候区。又给愣住了，莫非我被直接挂掉了，有点纠结回到等候区，这个时候等候区只剩下4个人了，除了先前的GZ兄，和LXW兄，另外俩个是别的组晋级的不是很了解。我问其他人哪去了，得知已经走了。一时不解，难道是我们有问题还留在这。后来才知道，我们5个人是最后晋级5面的5人。当时正在犯迷糊，HR姐姐过来叫我们5个一起过去。跟总经理1V5。虽然得知可以去面了，心里的一块石头放下了，但是刚才的疑问还是没能解除啊。（后来才得知，是直接晋级了。）

5面进去后，老总先说了一通把你们5个留下，一方面是你们表现的不错，一方面也是你们存在一些问题。然后对我们每个人做了一个性格分析。叮嘱我们要扬长避短之类的话语。然后话锋一转跟我们聊起了历史。哈哈，这可撞到我拿手的了，因为文科出生，虽然久违历史书了但是印迹还是很清晰。老总聊起了宋朝，问起我们读什么历史书，每次想发言，都被其他的哥们抢先一步了，发现形势不妙，打起精神，终于抓住一次机会抢到话语权，就我国目前政治经济形势结合宋朝的情况对比做了一个较长的阐述，感觉还不错，在我说的同时，没想到老总直接拿出我的简历看了起来，待我说完，老总直接问我你是文科出生，进入艾默生销售通讯设备会很困难啊。还好，这个问题HR姐开始已经问过我一遍，马上组织语言，就自己的情况作了阐述，表现出自己很强的学习积极性。终于顺利过关。最后老总说：XL进入艾默生后还是要抓紧学习，不要懈怠，才能弥补不足。听完连连点头。5面总算结束。

走出通城酒店的时候已经是晚上8点了，夜色已经笼罩了整个星城，呼吸到了新鲜的空气精神顿感轻松，心想今天的面试真是不虚此行啊，即使拿不到OFFER，也是一笔宝贵的财富。次日，经历了焦急的等待后终于在晚上8点半收到艾默生的录取通知，很高兴，感叹自己的努力终于得到了回报，同时得知GZ兄也拿到了OFFER，转岗的SX兄也于当日拿到了客服的OFFER。我们销售岗的4个OFFER的另外两个分别由LXW兄拿到以及另外一个湖大研究生CL拿到。战斗结束，我们二、三面默契配合的4人都拿到了OFFER，不禁又要感叹团队胜利大于一切。可惜的是PF兄还有最后5面的TG兄以及其他的几个童鞋都棋差一步。发信息祝贺已被录取的兄弟时也同时勉励了失利的兄弟，高兴之余也有些许遗憾，不管怎么样，能和你们并肩战斗真是人生一大快事。很高兴结识你们！至此，我的艾默生求职之路结束，回来后决定写篇面经，因为十分能体会面试前那种希望得到帮助的渴望心情以及找到信息后那种醍醐灌顶的激动之情，希望分享的东西对大家有所帮助。

总结几点：

- 1、不打无准备之仗、面试前一定要做足充分的准备，而不是简单的浏览一下面试流程和公司基本信息，应该更深入针对具体公司以及岗位做更多的信息搜集，较全面了解该公司的情况，这样你的准备优势才能表现出来，你对这份工作的渴望程度才能被肯定。
- 2、面试的时候尤其是有团体作战的情况下，必须懂得团队配合，不要一味强出头，也不可过度低调，既要积极主动，又要给别人机会，这个拿捏有点难度，需要平时的积累。
- 3、注重细节，面试场如战场，可能一个大家都没意识到的细节也能为你加分，也可能你不小心的大大咧咧会直接导致出局。
- 4、保持良好的心态，在这种一天多轮不间断的高强度面试中，要即时调整好自己的心态，尤其在小战役失败的时候更应该积极一点，不争取肯定挂，争取还有机会。最后送大家一句话，找工作如同找老婆一样，好工作犹如好女人一样有很多，但是只有在合适的地点合适的时机出现的才是属于你的，不过机会来了就要努力争取，错过了也不要强求，总有属于你的。

2.18 2011 届 艾默生财务工程师笔经

笔试分为 2 个部分，第一部分英语，考试时间 20 分钟。第一篇关于“H1N1 病毒在学校的预防”的中译英，第二篇是关于“公司推出 5 项新产品的市场前景”。这部分比较简单，如果六级水平的话，基本没问题；第二部分考的财务分析和公司理财多一些，都很基础，只记得最后一题是结合会计和税务盈利用英语解释“timing difference and permanent difference”。平时没注意学习专业课，诶，要挂在专业课了。hr 说今天下午和明天就通知面试名单，整个大教室都坐满了人，估计有 120 多个人，允许带简历霸笔的，并且霸笔有效。

2.19 艾默生 2011 年待遇与面经（研发）

艾默生薪水是公开的：hr 在宣讲的时候会在 ppt 中公开，目前所知深圳地区是 6500+800（补贴）+4%（住房补贴），艾默生交个税是打个 87%的折扣的。网络能源是大陆唯一一个有股票期权计划的，工作 1 年还是 2 年就有股票的（有待考证）

年终奖据说还不错的，有待考证（有人说第二年有 5-7 个月，不知道是不是忽悠啊）还有据说艾默生今年 10.1 之后全体调薪了，因为好像华为要重新杀进这个领域了

笔试很重要，多看看数电、模电、单片机、c 语言

HR 面试不要太活跃(研发类)

老总面试不要关注钱

其他就看发挥了，比较关心专业和做的课题，如果都对口，那就问题不大了

2.20 艾默生网络能源面试总结

艾的面试和网上说的一摸一样。第一轮演讲，12 个人在会议室，先在白纸上写上自己名字并摆好（之所以写这个是因为自己当时写好名字却不知道怎么把白纸折叠好立起来，很尴尬呵呵），每个人写一个主题，然后交给面试官，大家再抽签选择一个进行自由演讲，顺序不定。当时面试官说只给 10 次机会，剩下两个人自动淘汰，我知道这是唬人呵呵。但还是给自己很大勇气第一个上去演讲，似乎运气蛮好，题目是坚持，这对于一个 sales 来说实在太重要了，所以我讲的很轻松。变态的题目也有，比如：桌上的矿泉水瓶子、大学扩招和就业压力……这一轮淘汰一半人！

第二轮辩论，12 个人分为两组，我们题目是能力重要还是态度重要。其实没有对错，是个很好的论题。我再次主动要求担任一辩。这个是 5 个人队内商量，完全团队讨论的结果。所以在讨论时候要让队友相信你有这个实力和见解去担任重要的一辩，如果发挥好，可以稳进三轮。不过也是双刃剑，如果发挥不好，那没有回天的机会了呵呵。一切看你当时遇到的题目是否合自己胃口，自己平时的阅历和知识积累是否足够充分去应对。我当时说到了米卢和中国足球的问题，能力一样但是态度决定一切。自己很满意这个发挥。

第三轮案例分析，6 个人一组。这个是残酷的情景面试，相对于天正来说也比较正规。每个人发了案例的背景材料，包括涉及各个公司的产品优缺点，渠道商的重要性和倾向性、客户决策层的范围等等。信息量很大，准备时间大概 30 分钟，面试官 4 个在旁边看我们谈论的过程。最后每个人有机会作出阐述，主要谈自己在这个策划中的作用。整个面试评分很明显分为两部分，所以如果谈论时候没做好没关系，不要灰心。在阐述时候能信心满满的给面试官良好的印象，足够扳回比分:)谈论期间是很在乎一个人团队合作以及领导力的时候，不能过于激进，一个独揽话语权，又不能默不作声。所以一切要把握一个度。热烈的参与到讨论中去吧……(这需要平时的积累和面试前的突击，不然可憋不出半个字来)这里我要感谢天涯里所有前辈们和一位写了关于大客户销售的朋友，正是看了这些文章，让我思路大开，在讨论中也能做到有理有据，条理清晰。我也用了一些小技巧，这里免费送上:)

讨论中开始我没有找到一个切入点，自己懂的发挥不出来，于是要求在队内分为两组，一组主攻渠道商和对手公司摸底。而自己和另一个同学则专攻客户，尽量接触客户决策层。这正是我最能表现的地方。又要对那位同学说对不起了，如果不是我的这个介意，也许他会进入下一轮。和我一组后，是用我之强攻他人之短。

第四轮老总面试，会谈到关于外派的事情，也许会去偏远的省会城市。如果自己能表示接受并显示出对工作的热情，应该恭喜你了。(事实上也是这样的,公司的分配办事处的问题上没有妥协的余地)前三轮每次淘汰率在50%以上。

总体感觉，如果大家想从事市场销售这方面工作，就要对自己有个清晰的认识，多积累这方面的知识，当然说话有条理，不胆怯是前提了。想想4轮pk，运气和实力也许都帮助了我。

7 HP 职位：销售工程师

第一轮是电话面试，问了简历上的问题，比较详细，所以大家不能太有水份哦。同时还是提到为什么工科硕士选择销售，对自己职业有什么规划，为什么选择hp等等，只要准备好，这些问题可以回答的很完美。个人感觉不要怕完美，因为她面了那么多人，没有最完美，只有更完美呵呵。最后很亲切问我英文交流么，ok, go ahead。开始几呱几呱...那时在推单车走在校道上，也许她和我都不太清楚对方说什么，后来也是一个月后通知去上海二轮面试，看来那时电话是意会了呵呵。那时已经签了艾默生那时候，放弃了上海之行。对HP感兴趣的朋友可以看看一本书:<笑着离开惠普>,HP 中华区前总裁孙振耀写的,没有太多难理解的去分析惠普著名的管理模式和公司文化理论,很容易明白,对面试一定会有所帮助。

没有提到很多朋友关心的待遇问题，因为个人觉得刚工作的人其实待遇是最不重要的，给你一个平台，海阔凭鱼跃，天高任鸟飞以后！

最后想说的是找工作得主动积极哦，这也是成功的必备条件，早准备，包括英语，面试问题，以及面试自己说话的口气，虽然听起来似乎不实在，但是周围的人往往就是被你的语速和口气所感染的，很重要。

一步步离自己的理想接近了，继续努力！

2.21 单板软硬件设计职位面试

已经拿了爱默生网络能源的OFFER，写点面经，赞点rp吧。

艾默生办事效率真是够快，HR也很和蔼，给人感觉很好。

11月4日收到笔试通知，HR mm通知5号上午笔试。我收到通知时是在下午4点多，想了想，没怎么准备笔试啊，况且5号上午就要笔试。没办法，硬着头皮看了一遍模电和数电。这两门专业基础在本科时学的也还可以，看起来比较亲切，呵呵。又在网上搜索了关于爱默生历年笔试的题型，但是没有找到有用的，据说爱默生每年笔试会不一样，公司会向每年新入职的员工咨询笔试的感受，以此来确定下一年的笔试题型，看来他们还是对笔试比较重视的。

11月5日9点半来到教2-510，发现笔试的人不少，到开考的时候，还有不少空缺的位子，可能是因为今天有MOTO的笔试吧，不少人选择去MOTO了。

发了笔试卷子，一看，晕了，绝大部分都是模电里的东东，电路基础里的考题也不少，更让人郁闷的是还有自动控制原理考题，还好这些俺都学过，但是差不多也都忘光了。硕士期间做的都是数字电路方面的工作，所以，卷子上数电方面的题型都没问题。

笔试题目都是选择题，模电主要考的是2极管和3极管的知识；有一些51单片机方面的题目，呵呵，51现在偶已经忘光了，虽然说以前也亲自焊过51的一个最小系统。数电方面的都比较基础。还有2道C语言的题目，一看就会的那种。

硬着头皮做，有好多都忘记了，隐约有些映象的就跟着感觉选择答案，呵呵。
一个小时的笔试时间刚刚够俺用，也许是俺做的太细心了吧。

回去以后感觉一般，不好也不差，那就等吧，给不给面试机会就只能看笔试中的表现了。

11月6日上午，俺正在网上投其他公司的简历和网申，突然接到HR mm 通知让7号下午4点半去面试，问我时间合适不合适。晕，和中兴初试时间冲突了，没办法，客气的让HR mm 给调一下时间，她说，那好，你7号上午8点半来。我说，那好。接完电话的第一感觉就是，爱默生做事怎么这么迅速？给人喘息的机会都没有，我面试还没准备呢。一想到俺那太 poor 的 E 文，真是着急啊。赶紧在网上搜罗了一下面经，准备了一下。

7号早上早早的来到大运村旁边的天鸿科苑酒店，到HR mm 那里领了登记表，填了起来，中间遇到北邮的同学，聊了两句，也是来面单板的。

填完以后，HR mm 把俺领到一个房间，俺知道，面试开始了。

进门一看，屋里俩人，一个桌上放着“单板”，另一个放着“电力电子”。俺被领到“单板”去了。面试的是一个GG，大概30出头的样子，很客气的和俺握了一下手，请俺坐下了。这位GG拿着俺的简历瞄了一遍，让俺自我介绍一下，这个不惧，俺说了一通后，他根据简历上的项目经历一个一个问开了。“把你最近做的这个项目的流程介绍一下，你主要做的工作是什么？”呵呵，偶最擅长这个了，老老实实的介绍起来，自认为讲的有条理，重点突出。完了以后，这GG点点头，没说什么，有问了，你用过DSP啊，我说，是的，并主动给他介绍了我做的一个DSP项目。他又问，那你给我画一个DSP和FPGA之间的连接图。呵呵，这个太简单了，片选，时钟，读写信号，关键是注意地址和数据线上要加一个驱动芯片。他看我没标驱动芯片的型号，就问，你一般用什么型号的芯片，我回答说16245之类的片子，他又点了点头。“知道反馈控制吧？”“知道”“那画一个最简单的反馈控制框图吧，传递函数怎么表示？”俺想了一下，画了出来，并写出了传递函数。“你C用的怎么样？”“应该不错吧，做过几个项目都是用C实现的”“那给我写个对一个数开放的代码吧，不能调用库哦？”说完了还笑了笑，我晕，这个俺怎么会撒？郁闷，想了想，没头绪，不会就不会嘛，我很不好意思的说“不会”。。。。。又面了几个关于嵌入式，C和C++区别之类的问题，这些都比较简单，回答的都还可以吧。到最后了，这GG说，我也是XX地方人，我们算是老乡。啊？我只能惊奇的笑着看着他，说“恩，没想到面试的时候也能见到老乡。。。”聊了几句，他又说，你做以前做通信方面的项目比较多，好像和我们公司不太对口吧，我说，我对单板感兴趣，单板设计是宽口径的，可以适合很多公司。“我们是外企，对英语要求也高”，呵呵，我发表过英文论文，在完成一个项目时因为是全英文环境，我在技术交流过程中完全也使用的是E文。他点了点头。完了就说，我该了解的都了解，你先到门外等通知吧，又是一顿客气的握手。

在门外等了一会，HR mm 又让进另外一个房间，才知道是要和HR GG 聊聊。HR GG 很厚道。给人感觉很实在。坐定之后就说“我们也就是随便聊聊”，然后就开始问了，都是一些开放性的问题，“你怎么知道我们公司的”。。。“你对华为和中兴这两家公司怎么评价”。。。“你有女朋友了吧”。。。“你最崇拜的人是谁”。。。“你在学校感觉最高兴的事情是什么”。。。“你现在回忆起来，有没有让你比较难受的事情”。。。“你们找工作是不是信息共享？你会不会把你知道的信息告诉别人？如果这个人能够和你竞争，你还会告诉他吗？你为什么这么做？”。。这个问题比较刁难人，呵呵。俺都如实回答了。完了又是让在门外等候。

又等了十多分钟，被叫进去三面了，据说三面比较刁难人。呵呵，无所谓了，会的就是会，不会就是不会，如实回答就是了。

不出所料，技术总管上来就是说，你专业不对口啊？我给他解释了一下。“懂不懂强电？”“不懂”，“没有接触过？”“没有”，俺笑了笑。那介绍一下你的情况，晕，又是自我介绍，一面时已经介绍了呢。俺又是说了一通。“看来你通信上做了不少东西”“是的，但是还需要学很多东西”，“你介绍一下嵌入式系统的用途吧”“介绍一下uclinux和WINDOWS系统的差别”“你懂VXWORKS啊？介绍一下你做的相关工作”“你做的WCDMA RRU整个系统构造是怎么样的？功放分哪两类？各自的效率怎么样？”，后来又了到3G的标准，问了一下WCDMA

和 TDSCDMA 的主要区别在哪儿。也许是技术主管和我方向不对口，感觉就像两个人在随便的聊天。呵呵，说实在的，我们聊的比较 high，感觉很好。

总体感觉第 3 面就是在通过聊天看出一个人的知识面和反应能力，以及对问题的认识深度。

3 面完了以后，HR mm 说：你先回去吧，今天或者明天我们会通知你。

恩？怎么会这么说？心想，差不多成了。俺对今天自己的表现相当满意。

不出所料，11 月 8 日上午收到 HR mm 的通知，说已经通过面试考核，打算在下午 2 点开一个签约见面会。

说实话，比较兴奋。没想到这么快就搞定了。毅然决定：签之!!!

总体感觉就是：

1. 笔试一定要通过，呵呵，不通过连面试的机会都没有。不同的公司考察的侧重点不同，数电模电等是相当基础的课程一定要好好复习好，临时的复习是十分有效的。

2. 面试时一定要自信，说话要有条理，一定要将你做过的事情表述清楚，强调团队合作精神。

3. 面试时一定要实话实说，不能不懂装懂或者是遮遮掩掩。

4. 公司招聘的不一定是专业最优秀的，但一定是和公司用人理念最一致的。

就写这么些吧，算是攒点 RP。

祝福大家好运！

2.22 艾默生的面试经历

前几天接到了艾默生深圳总部打来的电话，叫我参见 11 月 8 号的面试，我在网上投的是销售工程师。其实自己从来没有这方面的经验，也是抱着试试，学习的心态去的。

说起艾默生网络能源有限公司，之前真的没有听说，而且它的宣讲会我也没有参加。

电话告诉我上午 11:30 在岷山饭店，不需要带什么东西的。

早上和制造学院机械自动化的一个同学（bbs 上约的），一起在北门打车。到了面试的地方，已经有很多人在等着了，先是签到，然后就和周围的朋友聊天，发现大家聊的竟然是去华为面试的事情。。。。不晓得艾默生的人听见如何感想。

会议室的门开了，出来了一群在我们前面面试的人，来不及细问，就被叫进去了，我数了一下，我们一共 14 个人，大家面对面，象圆桌会议一样做好，三个面试官坐在一端，桌子上有一张信纸大小的白纸，和一张便签纸，还有一只圆珠笔。hr 小姐告诉大家，把白纸折三折，象一般开会的时候写名字的牌牌那样，写上你的名字，放好，让大家看见，然后在便签纸上写上你的名字，在写上一个演讲的题目。写好以后将顺序打乱让大家抽，抽了以后你就按照纸上的题目马上进行三分钟的演讲。

题目很开放，什么都有，甚至有“高跟鞋”。。。。呵呵，每个人都要做。做完以后，按照顺序，每个人站起来说说你出的题目是什么，被那位同学抽到，她回答的如何，你出题的目的是什么等等。

结束的时候已经快 1 点了，我刚刚回到学校，正要吃饭，接到了艾默生的电话，通知我下午 2:40 参加二面，带上简历，成绩单和推荐表的复印件。回去昏昏的睡着了，起来的时候已经 2:20 了，哈，连忙爬起来，到了岷山饭店还好没有迟到，因为面试还没有开始，等了足足 20 分钟，又进到隔壁的一个会议室，比上次的还大，一看又不少上午的熟悉的面孔，基本是川大，科大，交大的，全部是研究生，这次又是 14 个人。大家还是按照上次的做法，分成两列，写名字等等。二面是一场辩论赛。每个小组有一个一辩，四辩，一辩开始阐述，四辩总结发言，大家都是自由辩论，每个人只有两次发言机会，不超过 1 分钟。抽到的题目是：“奥运赛场，技术更重要还是心理更重要”。我们这边的立场是“心理更重要”。辩论赛还是很不错的，大家都阐述了自己的观点。后来面试官针对几个同学问了问题，有两个同学是根本没有发言。后来一个中年女的面试官问大家：“如过华为和艾默生都给你

offer, 你去哪个”, 只有一个同学说去华为。然后又说, 用一句话说说, 你为什么选择艾默生/华为。其实这些和面试结果没有关系了。最后面试官说“给大家一个忠告, 每个公司都要他的优点和缺点, 不要道听途说。” ok, 二面结束了, 一看, 已经快4点了。过了一会, hr 宣布哪些人可以留下, 参加5点的三面。

有幸进入了三面, 和工管的一个帅哥一起去岷山对面的德克士休息, 聊天。等到回来的时候, 看见竟然有一些人来参见一面。。。他们全部是本科生, 不晓得艾默生怎么安排的。

参加三面的一共21个人, 只有2个女孩, 可以看出, 销售工程师是有性别的区分的。进去以后, 大家被分成了4个小组, 每个小组拿到了一个项目的简介, 包括背景, 项目的策划, 一些对手公司的资料, 客户的人事资料, 我们自己公司的资料, 等等。给40分钟的时间, 选出一个项目经理, 策划竞标的项目, 对小组成员进行不同的分工, 实现自己的目标。具体的内容比较的烦杂, 不能够一一列举, 不过这些项目都是艾默生公司的一些真实的案例。做好以后, 就要给大家展示, 讲解, 在讲解的时候, 面试官会问到, 如何对客户进行公关, 具体的实施实什么等等等问题。

结束后面试官直接就说, 很想留下所有的人但是不可能的, 本科的两个同学还有其他一些研究生都表现不错等等。。。这里总决定艾默生是不是对本科同学有一定的偏见。。不得而知了。出来得时候所有得资料实不能够带走得。面试官还补充说, 没有能够留下得, 还可以到华为, 中兴去应聘。。。。。。。。。。这个意思不多说了。

出来宣布名单, 比较遗憾, 没有能够进入, 看天已经黑透了。打车, 回学校了。

头有点疼, 心情一般, 毕竟销售也不是自己喜欢得, 不过在今天这样得面试中还是学习了很多得知识。

有点累了, 很多细节得东西没有谈到, 写得象流水帐。不过还是给想做销售的朋友一点建议: “一定要做好准备, 应聘的时候不要打无准备的仗, 不是说几个名词就证明懂市场的。面试的时候看的试一个人的综合素质, 在各种突发的, 困难面前的应变能力, 反应能力。” “另外, 销售是真的很辛苦的, 如果商场是战场, 销售人员就是冲在最前面的, 待遇高, 辛苦, 职业寿命很短, 大概只有3, 4年吧。”

没有能够进入4面, 不晓得以后发生什么, 有点遗憾:) 能够提供的大概就这么多吧!

祝愿大家能够认真的规划自己的职业生涯, 找到适合你的工作! 好运!

2.23 应用工程力学工程师面试

艾默生环境优化技术(苏州)研发有限公司 Emerson Climate Technology

应聘职位: 应用力学工程师 (Applied Mechanics Engineer)

五次电话面试加苏州现场面试

艾默生之前一直是我很喜欢的公司, 感觉像是 GE 那种多元化的公司, 各个集团直接的联系并不是太多, 但在各自的领域内都称得上是领导者。之前我们系的几届师兄都有去的, 不过是深圳的艾默生网路能源。大家在板上也能找到相关的介绍文章, 写得很详细。当然那里的待遇对机械系的毕业生来说也是很不错的。(今年我们系去那里的老谢这下爽了)。

艾默生的面试过程是我经历最漫长、最完整的, 当然也是欧感触最多的。欧在这里多八卦一点大家不要介意啊^_^。

应聘艾默生对我来说充满了幸运和机遇。欧在网投爱默生时已经是寒假过后的一个月了, 自己很着急。每天都要在网上泡很久, 投几份简历, 可是有好几周都没有任何反应。于是决定对以前投过的简历进行确认。这样做可能是 HR 相当反感的, 可是没办法, 不能坐以待毙啊。欧开始在网上寻找爱默生 HR 的电话分机号, 找到了一个, 但打过去没人听。我试着能从总机那里得到点什么(当时感觉真是硬着头皮这样做啊)。电话接通后先自保家门和意图。总机的接线小姐不给转, 说每个应聘者都这样的话 HR 怎么工作啊? 这时欧撒了个小谎, 说我已经跟 HR 联系了, 给我一个分机号但没人听(rp-啊_-b)。这样我就从总机那里得到了 HR 的电话。

当我跟 HR 联系上后她马上就想起了我的简历, 说对我的简历印象深刻(^_^), 而且已经将我的简历转给了用人部门的经理。但是一直没有得到他明确的 feedback, 所以也就没有跟我再联系。这时她说既然你打电话来了

我们就先面试一下吧。(这个面试机会真是自己争取来的啊)。接着就开始了爱默生漫长的面试了:

电话面试一: 3月29日

面试官: HR

面试时间: 40min

面试的内容是比较正规的外企面试。上来先是考察英文水平, 自我介绍、人生规划、选择工作的标准等等。都是常规问题, **take it easy!**之后用中文问问学习和社会活动的经历, 主要还是考察个人的性格。还让我解释了一下奖学金的情况、为什么选择爱默生和苏州等等。最后问我有什么问题。这个不提不好, 我就让她介绍了一下爱默生环境优化的现在的业务情况和竞争对手以及整个面试进程是什么样的。对于后一个问题 **HR** 没有做正面回答, 说会尽快把我的情况转给用人部门的经理。感觉 **HRJJ** 的声音还挺甜美, 人也比较好打交道^_^

电话面试二: 3月30日

面试官: tech service dept manager

面试时间: 40min

上午 9:00 打欧的手机说方不方便面试, 欧跟他约了下午 3:00.全中文面试。对欧的整个学习和科研经历进行了了解。感觉他对这个职位的技术了解程度一般, 后来才知道欧以后只在行政上对这个 **manager** 负责。其他也没再问什么。之后想我详细介绍了一下他这个部门在整个研发有限公司里的地位和职责、我应聘职位的工作性质和职责, 以及跟爱默生环境优化其他三个海外研发中心的合作关系。从部门经理那里得知这个职位叫 **engineer** 并不合适, 应该称作 **specialist**。面试结束后感觉欧以后的这个头人还是很实在的, 欧喜欢^_^。晚上的时候欧跟师兄咨询了一下以前去爱默生网络能源的前辈们的面试经历, 感觉爱默生的面试还是很紧凑的。他让我好好准备, 很快就会有下面的面试的。

果然...

电话面试三: 3月31日上午 9:00

面试官: 苏州的 Director General

面试时间: 90min

全中文面试。主要是对我的研究生课题进行了解, 还对我的人生经历还处事能力进行了了解。没有什么刁钻的问题, 主要是听我在叙述。说到他比较感兴趣的地方会详细的提问题。面试的形式还是很随意的, 气氛很融洽。因此时间也过的很快^_^。最后他让我提问, 我问了公司里面对新员工的培训制度和这个研发中心跟集团其他成员直接的关系等等。最后问了我比较关心的招聘进程, 他告诉欧现在只进行了不到一半(也就是最少要七面)! 欧听了就感觉眼前一黑。之前我了解到爱默生深圳那面今年只有三面的, 而且欧也只是个 **freshman**, 应聘很基础的职位, 用得着这么兴师动众吗? 后来知道这个总监是也是机械专业技术出身, 负责整个研发中心。很年轻, 感到跟他交流很愉快, 虽然这是欧见过的最长的电话面试但完全没有感觉到! 比那个伊顿的 **HR Manager** 强多了, 哈哈!

电话面试四: 3月31日下午 2:30

面试官: 苏州的 Vice Director General

面试时间: 40min

这轮面试完全没有心理准备, 谁知道要一天面两轮啊。不过还是要赞一下爱默生的效率, 也比较庆幸自己没在宿舍睡懒觉^_^。先英文后中文。英文问题跟 **HR** 问的差不多, 不过他的英语比 **HR** 的要慢哦^_^。感觉这个副总监在研发中心里面是管行政的。开始问了我的学习, 但很快就转到了人事面的问题上去了。问题多半是在试探欧如果真的拿到 **offer** 后是不是会去那里工作。还问我对薪水的期望, 欧说对这个不在乎, 不会因为薪水上面的问题放弃心仪的 **offer**。可是他执意要欧给个数, 没把法瞎报了一个。不知道会不会吓着他^_^。

这轮面试后那个用人部门的经理打电话告知我下面会安排米国那面的 **Applied Mechanics Engineer** 跟我面试, 面试用中文还是英文他就知道了。下面就是不安的等待, 一直让欧等了一个礼拜

电话面试五：4月8日晚 8:15

面试官：米国那面的 Applied Mechanics Engineer

面试时间：75min

面试时间本来定在北京时间早上 9:00，可是欧等到十一点还没电话打过来。没办法跟那个经理联系，给我的手机竟是空号！我倒！转而跟 HR 联系，她答应帮助找。下午的时候部门经理打电话过来说今天就不要等了，另外安排时间面试。可是晚上欧手机上显示了从来没见过的号码，意识到面试来了！面试并不是预料中的全英文，白让欧准备了这么久：（。这个面试可是欧经历的最痛苦的面试。这位先上来自我介绍，说自己在上交大工作了十几年后去的米国，之后加入了爱默生（欧感觉来者不善，之后的提问也印证了欧的感觉）。开始提问，纯技术面。上来就让欧报上本科学过的专业课程，绞尽脑汁的报上二十几个，要知道欧本科可不太爱学习咯。之后开始问硕士科研，在欧叙述时总是中间打断，提出的问题让欧背上直出汗。这下碰上真正的大牛了！（后来知道欧以后在技术上要对他负责的）。最后他老人家给了欧个很客观的评价，对欧学过什么，没学过什么，还有没掌握好什么了解得比欧还清楚。还说没关系，进去之后你可以学到很多有关的知识。相信你几年后就会对整个机械专业有一个清楚的了解。是啊，欧学了这么多年机械专业还对机械没什么深刻的了解呢。汗 ing_-b。最后他给欧吃了一颗定心丸，说如果你真的想去爱默生工作的话他会在面试记录上好好推荐欧的^_^。

第二天，也就是周六，部门经理打电话说收到了米国发来的面试记录。近期 HR 会通知我去苏州面试的。欧这时候才算松了一口气，感觉快能看到 offer^_^。

苏州面试：4月19日~20日

面试官：除了 HR 和米国的工程师的其他人

本来说是所有面试官坐在一起面试的。可是他们很难凑在一起，只好苦了欧，跑了两趟。19日见部门经理，他说该问的电话上都问了，叫我来一是想见见我，二是带我参观一下这里的环境。感觉他们这里的实验设备都是一流的，整个爱默生楼的大部分都被实验室占据着。实验室先进的管理也超出我的想像（也许是我自己没见过像样的实验室的缘故吧，呵呵）。20日先见了那个副总监，感觉也是在走过场。先英后中，还是那些电话上的问题。还说他们这里薪金不是很高，但福利很好！还特意给欧 show 了一下他身上的爱默生 fashion，真搞^_^。最后跟欧说你已经有希望了，好好努力拿到 offer。下面还有苏州的总监和亚太的副总裁要面欧，但要等到 11:30。这时候才九点半呢：（，可是欧一直等到公司的午餐后才见到了他们。午餐时间顺便在爱默生所在的科技园里转了转，感觉不错^_^，虽然是新建设的，但绿化很好，南面紧挨着独墅湖，环境不错^_^。欧在外面溜完了就被带到了总监的办公室。总监 35 岁左右，俄亥俄州立回来的博士，感觉像沈老师的风格^_^，副总裁 50 岁左右，台湾人。（欧注意到他们都没有穿爱默生的 fashion，难道领导不要作表率吗？）因为之前已经谈了很多，所以面试很随意，基本上是英文聊天。主要集中在欧的人生经历上。勾起了欧不少伤心的往事，唉。还有就是对清华的兴趣，欧简单介绍了一下。期间要是遇到表述困难他们也不介意使用中文，但要你 try your best。最后总监给了欧两点评价：坦率、喜欢思考^_^。

从爱默生出来后打车回府，还没有跑出去 5 公里那个副总监打电话说 offer letter 已经发出了，让欧尽快返校办手续^_^。

呵呵，当时心里美滋滋的。

第三章 艾默生综合求职经验

3.1 我的艾默生签约路程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107775-1-1.html>

收到邮件，邀请参加艾默生的社招。时间是用末，正好有空便去看看。人山人海，以为没什么机会，叫号入场，先笔试英文，比较简单，就是一段段的汉译英，财务方面的内容。通过之后面财务经理，面了点英文以及过去的经历，回家。几天后接到电话来面更高级别的财务经理，以及 HR 的性格测试，回家。最后面总监，回家，几天后接到电话，过去谈 offer, 签约。

3.2 深圳软件工程师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048336-1-1.html>

先是笔试，有技术的，还有中英互译的题目，做的一般般，汗居然还是通过了，然后给了面试机会，面试了 3 次，你为什么想要来艾默生?你了解艾默生吗?你对华为和中兴两家公司怎么看? 之类的面试题目，还有考察了技术的面试题目。

3.3 艾默生全程笔试经验+面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 25 日

地址 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971012-1-1.html>

听网友讲艾默生全程笔试与面试经验谈……

艾默生的应聘终于过去了，回想起来还是挺有意思的，今天写这个面经供大家参考一下：

第一轮：笔试

我是手机短信接到艾默生笔试通知的，考试地点在节能楼 201，时间是下午 2:00 到 3:30，其中 2:00 到 2:50 做第一份卷子：六道 Java 选择题，两道 SQL 题目和一道英文题目的数据库 E-R 图和属性等设计题。2:50 到 3:20 做第二份卷子：一道英语汉译英语，大致是题目是：艾默生能源网络是艾默生公司的子公司………；后面两道是写英语文章，你的生活一天和你

怎样在短暂的时间内成功的完成一个项目。那天下午我 3:30 是华为面试,因此匆匆忙忙的在 3 点之前把两份卷子都做完了,时间紧,感觉不是太好,真以为没戏了呢。没想到第二天接到了艾默生的面试通知。

第二轮: 技术面试

我的面试时间是下午的 2:30, 4 楼, 在福顺天天大酒店(名字可是真长, 呵呵!)我 1 点和同寝室的兄弟一起到酒店, HR 让我们填表, 这个表和华为的表格是一摸一样的, 只是公司的名字不一样而已。(顺便提一下, 艾默生的那个 HR 真是挺漂亮, 估计去面试过的兄弟应该有同感, 我同宿舍的回来就连连 YY 呢:)言归正传!终于等到我面试了, 在 12 楼, 找了电梯到了指定的房间。首先, 和面试官握了一下手, 面试官是一个大致 30 多的男青年, 感觉是做技术的, 然后自我介绍了一下。面试官仔细的看了我的简历, 感觉不是很满意。马上第一个问题就来了: 你做的课题好像和我们艾默生公司没有任何联系, 为什么来应聘我们公司?题目可真难啊, 心想如果这个回答不好第一面肯定被拒了。我回到: 说心里话, 两年的硕士之中将近一年的时间在学习, 做研究也就一年多时间。虽然我在这段时间内所研究的东西和贵公司没有任何直接的关系, 但是我主要目的是方法性和创新性的研究。通过这段时间的研究, 我懂得了怎么去获取我所需要的资料, 明白怎么开展研究, 比如从博士师兄那里获得他们的经验, 从老师那里知道通用的方法, 还有一点是知道怎么融合这些知识为自己所用并且进行创新, 而研究的具体对象不是那么的重要。我相信凭我扎实的功底(我的成绩不错)在很短的时间我会在艾默生找到我的位置, 体现出我的能力。

面试官听了比较满意。第二个问题: 我看了你的简历和你的成绩, 感觉你非常优秀, 如果你来艾默生公司, 感觉委屈了你怎么办?哇! 又来一个难题。我回答到: 艾默生是一个非常优秀的跨国公司, 有很好的培训机制, 无论在管理上面的培训还是在技术上面的培训;同时艾默生公司还有很好的管理体制。虽然我以前的成绩优秀, 但是这都是过去的东西。艾默生能给我很好的发展机会和成长的空间。我会在艾默生公司展现出我的能力, 为公司创造我的价值。由于面试官对我的课题不太了解, 后面谈了一些别的东西。最后面试他看到我的爱好是乒乓球, 于是我们聊了一会儿乒乓球方面的东西, 然后我说如果有机会去艾默生可以一起切磋一下。(看样子, 一个人的爱好也能帮你不少忙, 不然后面就没有什么可以聊的了)结束以后他叫我回到 4 楼等消息。那个 HR 打电话问了一下这个面试官, 然后告诉等一下论面试。

第三轮: 能力面试

本来第三轮面试是 1vs1 的, 由于人比较的多, 时间紧, 轮到我的时间是 1vs3, 两个同专业的兄弟一起面试, 面试官是上次艾默生宣讲会的 JJ(给人感觉挺亲切, 像个小学老师)。面试主要都是谈了一下你优点, 怎样选择公司以及别人对你的评价, 然后是问我们有没有问题等等。感觉两位兄弟都回到的各有特色, 表现的都挺好。面试完了以后, 面试官说今天的面试到此结束, 有消息再通知你们。过了一天, 接到了下一轮面试。

第四轮: 综合能力面试

我的面试时间是下午的 1:30, 打车到了福顺天天, 又费了我 11 块大洋。到了之后看到上次一起面试的一位兄弟, 然后知道另外一位兄弟也得到了这轮面试的机会。大家都挺高兴。等到 1:40, 终于轮到我面试了, 进了 1203 房间。面试官是一位 40 多岁的女士, 感觉应该是来哈尔滨最大的 Boss 了。和上一轮的面试一样问了我一些相关的问题, 课题方面问的很少, 主要问了一些遇到问题怎么解决的, 你的优点, 然后具体举例说明一下你的优点。再问一些遇到的最大困难是什么, 你是怎么解决的, 等等。突然, 面试官换成了英语, 问道: 你是怎么了解到艾默生公司的, 你对艾默生公司的感觉怎么样?我心里想这变化也太快了, 面试通知的时候也没有说今天是英语面试, 而且前面面试的兄弟也没有英语面试啊。

但是没有办法, 硬着头皮也要上啊。我回答到, 我了解艾默生公司是因为我去年去过深圳, 同时在网上也了解过艾默生公司。艾默生是世界级公司, 有很好的管理体制和技术能力, 我梦想有一天能艾默生工作。接着面试官又英语问: 在北京、上海很多公司有更好的发展空间, 你为什么选择应聘深圳的艾默生呢?我回答到: 我选择企业比较少注意它的工作地点和薪水, 我主要看重是公司的发展潜力, 公司的培训机制, 以及我是否能在这个企业里面找到我合适的位置, 发挥出我的能力, 同时

提高我的能力。第三个英语问题记不清了。然后，又改成中文了，问我的职业发展规划等等。最后，我具体问了一下公司的具体职位和工作，以及工作的环境。因为我觉得我们搞技术的，一辈子有大半辈子都在椅子上度过，工作的环境一定要好，这样有利于我们的身体健康。完了以后，面试官告诉我 2-3 天会给我消息。我回到原来报到的屋。HR 告诉我需要进行一下测试。

第五轮：智力测试

这个测试的时间是 33 分钟，第一大题：智力数字填空题。每题都有两个空需要填，有等差规律的，有间隔等差规律的，等等，一共 20 道，8 分钟时间。第二大题：逻辑推理，好像是 30 题，10 分钟时间。第三大题：图形选择。有大三角，小三角，圆的，方的，反正很多类。需要找出图的排列规律，每题都需要填两个图，好像一共也是 30 道。HR 提醒过我们以自己最大的能力做，做多少是多少，一般都是做不完的。时间真是紧张，第一大题我做了 19 道，第二大题我做了 20 道，第三大题，后面一些都没有做，感觉哪些图形头都看晕了。时间到了，HR 马上就收卷子。

艾默生的面试终于就完了，昨天晚上 10 点，（才过一天），就接到了艾默生的签约电话。写这个面经的目的就是想让目前还没有找到工作的 xdjm 们了解一下我的面试经历，如果能对你们的下面应聘有一点帮助，自然是更好。

建议：

- 1: 面试之前多复习一下基础的知识，这样能保持自己的自信；
- 2: 面试的时候仪表最好端庄一些，让面试官你的诚意；
- 3: 准备一点英语面试的内容，以备无患；
- 4: 面试的时候自己回答的主动一些，尽量让面试官围绕着我的想法或者你的思路进行，这样有利于自己的发挥；

3.4 艾默生，终于拿到销售 offer 面筋

一直想把自己的经验写出来跟大家分享，因为一直在忙，所以没有时间！今天抽空跟大家讲讲自己的经验和教训，觉得有用的你看看，觉得没用的你就绕过走吧！

首先，说一下自己的情况：

我是本科毕业之后三年又来读研究生的，研究生院校是 985 的；

第一次参加艾默生的校园宣讲会是在广州，时间大概是 10 月 20 号左右；

在宣讲会上投了简历，晚上就收到了面试通知，面试地点是一个星级宾馆；

面试当天早早的起来，打扮一番（觉得做销售的比较注意外形）；差不多了，几个兄弟一起打车过去；

进入宾馆，几个 MM 比较热情的招待，签名，去等候室里等候；

在等候期间，也跟周围的一起面试的聊聊，觉得这个对自己接下来的面试是有帮助的，之前面试华为的时候有过类似的经验；

过了一会 HR 们叫我们过去集体面试，也就是大家说的群殴；

我们组总共 21 个人，不过当时只有一个面试官在听我们说；

这个群面的步骤不是想象中的群殴，先是自我介绍，大概一分钟左右，接着是即兴演讲；

即兴演讲就是大家每个人写两个话题，话题不限；然后自己留一个另外一个与你的对面同学对换；

觉得这个步骤比较难一些；也是考察一个人的临变能力；

当中有个哥们写的是，喷泉，我一个同学抽到这个了，他自己留的是成功的人生，这个就比较有点难度了，一分

钟的准备时间；

还有一个小妹妹居然写了小月月，我们当中绝大部分人那时候不知道所谓的这个小月月；

一个个的自我介绍完，和演讲完之后就是等待结果；

效率确实很高，一会结果就出来了；

结果是我和几个同学杯具了，有一个同学进入了；

完了之后总结一下到底是什么原因让自己被鄙视了，因为年纪偏大？因为发挥的不好？因为自己的能力没达到？

还是别的原因？自己总结了很多，还有一个原因，一个人面试那么多人，这里面也有很多主观因素，所以，也有别的原因；

所以，我决定继续追逐艾默生；

艾默生在深圳大学城开了招聘会，我过去也投了简历，当时是一个美女 HR 在那边接收简历；

我问了一下还找销售吗？她说还招，于是我又充满希望的投了简历，并且跟她聊了聊，感觉很好；

但是等待了好久没有消息，觉得杯具了，于是，转头找别的公司吧；

有一天，我邮箱里有个通知，艾默生社会招聘，说是什么时间在艾默生深圳招聘；

当时又充满了希望，但是也有些担心，毕竟社会招聘，很多有销售经验的人去应聘（后来证明确实很多都是有经验的，几年的多的是）；

但是，我还是对自己有信心，在面试之前的几天里，一直研究公司，研究应聘的专业知识（事实证明这些都是有用的）；

那是周六；在艾默生深圳那边的食堂里等待被面试，跟旁边的人聊天，以后这些人可能是自己的同事，呵呵；

终于轮到面试我了，这是第一面，总共是六面；

我面试的那个部门的人问了我很多问题，很多都是问的与销售有关的问题，还有自己的兴趣问题，我自己认为答的很符合他的要求；

完了让我去食堂继续等待消息；

没过一会就又叫我去去了，这回是一个部门主管了；

问得更多的是对销售的理解，对于专业的理解；

我觉得我答的还是比较符合他的要求，呵呵；

结果他继续让我跟 HR 那边的面试；

HR 是个女的，用英文面试，面试时间大概 15 分钟，感觉英文非常重要，尤其是欧美企业，所以大家好好联系英语；

感觉跟她对答的不错；

后来她就告诉我回去等通知吧，还有后续的面试；

于是回来等通知了；

过了不到一周公司那边通知我让我再去面试；

先是公司 HR 面试，面试了大概一个小时，问了关于销售经验的问题，我不多，就往这上面套，再有就是表表决心，呵呵；

HR 说了一句话，xxx，我们好像总是看到你的简历；（我分析了，这个可能是我面试成功的很重要的原因）；

然后就是市场部老总面试，问了一些对销售的理解，然后问一些别的情况；最好英语对话了一会，最后让我回避一下；

我就回避了，在外面等着，本以为能继续面我，谁知道，不面了，就这样完了？

对我不满意？

琢磨不透；

后来，部门一个 MM 告诉我，再去总监那边面试；

进到总监办公室，他一副对我爱理不理的，呵呵，可能是他很忙；

可是，我就竭尽全力去找话题跟他沟通，他还好，逐渐应和了一下我，呵呵；

他说了一句话，老总已经交代过了，我当时以为，可能是老总说没必要面他了，我以为是不要我；

面了总监之后，HR 的跟我说回去等消息吧；
我也不知道是福是祸，也不想那么多了，反正心里承受能力已经很强了，呵呵；
不过，过了没几天就给我通知了，说录用了；
觉得挺好，但没有多么的激动；
可能经历的太多了吧！

3.5 艾默生主要竞争对手

Artesyn

Artesyn Technologies, Inc. 腾讯科技集团为美国上市跨国集团，业务遍布美洲、欧洲及亚太地区。主要以设计和制造开关电源产品，以供应全球各地大型网络通讯商之用，包括交流/直流开关电源供应器，直流/直流模块电源和直流/交流正弦铃流发生器等。

GE

通用电气公司是世界上最大的多元化服务性公司，同时也是高科技、高质量的工业和消费产品的生产和供应商。

德州仪器

德州仪器(Texas Instruments), 简称 TI, 是全球领先的半导体公司，为现实世界的信号处理提供创新的数字信号处理(DSP)及模拟器件技术。是世界著名的五百强公司之一。

中兴

中兴通讯是中国通信设备制造业的开拓者、中国综合性的电信设备及服务提供商，拥有无线产品、网络产品、终端产品（手机）三大产品系列，在向全球用户提供多种通信网综合解决方案的同时，还可以提供专业化、全天候、全方位的优质服务，并逐步涉足国际电信运营业务

华为

华为从事通信网络技术与产品的研究、开发、生产与销售，专门为电信运营商提供光网络、固定网、移动网和增值业务领域的网络解决方案，是中国电信市场的主要供应商之一，并已成功进入全球电信市场。2002 年，华为的销售额为 220 亿元人民币，目前有员工 22000 多人。

3.6 艾默生（西安）市场专员笔试+面试

我投的的电话市场专员，从招聘广告上来看，这个职位的门槛并不高，招聘启事是全中文的，学历只要求大专以上，对工作经验的要求是最好以前有客服或电话销售的经验。

当时正在找别的职位，看见这个挺适合我就顺手投了，连英文简历都没有，直接投的中文的。

大概 1、2 天后的下午 HR 打电话让我第二天下午去笔试。电话中先问了一些基本问题，比如之前是在武汉工作吗，一直在武汉吗？为什么要来西安工作？我就如实回答因为男友在西安。HR 又问男友是西安人，还是和我一样也从外地来找工作，继续如实回答男友一直在西安上学，今年毕业。HR 于是通知我来笔试。

问了 HR 大概要笔些什么内容，被告知是英语的基础能力测试，以及办公软件的基本技能测试。回去了搜了些信息，有用的不多，几乎都说是中英互译+英文介绍优势。不过有一篇外企面试经验的帖子说的很有适用性，就是非技术的英语笔如果要考到翻译可能会和公司文化有关，建议多看看英文网站，了解一些关键词的意思。

第二天去了艾默生的西安公司，高新区的某处，楼不高，但给人的感觉很好。上了 5 楼后等了一会就有 HR 来安排我们进入一个大教室，用电脑统一进行答题。

答题前先填了一张表，详细地介绍了我的个人情况，父母，教育背景，上一份的工作经验，担任的职位，成绩等。面试的话会根据这个表和个人简历同时进行提问的。

笔试说实话挺简单的。可能是我这个职位本身对人员的要求没那么高。

英语大概也就是高中英语的水平吧，基本会靠一些应用，口语对话的习惯表达等，然后就是很简单的阅读。翻译也不太难，有些英语功底的，即使不能翻译到标准答案，也能全翻译出来。电脑技能除了 WORD 里有一个要设置图片的绝对位置我不太会之外，其他都很简单，比如 WORD 就是设行距，设置页面格式，把 A4 纸设成 A3 显示，添加超链接等。EXCEL 也就是查找、搜索、筛选、排列等最基本的技能。

笔完后我就感觉英语差不多能过，电脑技能肯定是没有问题的。不过当天 HR 们太忙了，做着自己的事情没有时间管我们，本来 2 个小时就可以搞定的笔试，让我用了近 4 个小时，坐在那无所事事屁股都疼了：)

要说艾默生效率挺高的，第二天中午就接到电话，通知明天下午去面试。

我准备了一份中英文的自我介绍，然后就是搜索外企面试的一些经典问题准备了答案。估计会根据简历进行发问，把简历也好好看了一遍。

当天让我男友扮面试官，进行模拟面试。其实这个环节还是挺有必要的。因为往往会怯场，多模拟两遍就会好很多。

但面试出乎意料，只有一位部门经理，和我面对着面，我准备的问题基本没有用上，也没有英文面。

一开场是做个自我介绍，然后介绍了一下工作经历，他就先根据简历上一些没有明说的小问题进行了提问。比如为何大学毕业后没有从事专业对口的工作之类的。

然后问到我的工作经历中最主要负责的部分，因为我之前是做过百度的客服，他了解了一下日常的工作环节，于是说，模拟一个场景，让他来当客户，我就来展现平时工作的状态。

这可能就是传说中的压力面试，一个接一个问题，不断反驳，不断提出新的问题。

我尽量解决他提出的细节的问题，但还是被他难倒了，说这样一个情况我们公司确实不曾遇到过，目前还没有一个很好的解决方案。

面完后，他问我，我有没有遇到过他这样的客户，我心说，你这么难缠的确实没遇到过。然后解释第一，我负责的新客户只有很少一部分，并且我的客户很少是像他这样的大型制造业的，第二，我的主要的客户都是比较成熟稳定的优质客户，所以确实没遇到过他这样的客户。

然后他又问我是否了解他们的产品，我说从网上了解到一些，他就说考考我，一个机房中应该有哪些设备是必须的，我把我知道的都说，然后说我确实知道的不是很清楚。

接着又问我对于电的知识学起来是否困难，比如三项，两项，交流，直流，我说电对我而言确实是个全新的领域，刚那些概念的基本常识我还是具备的，如果是简单的知识我想我会很快掌握，难一点的我也愿意接受这个挑战。

然后又问起未来的职业规划，我说目前做好本职工作，因为女孩子还是希望以稳定为主，今后会通过业余时间学习，逐渐往行政或人事方面转型。

最后他问我是否有问题要问，就问了一下电话市场专员的发展前途和晋升机制。他说发展就会是往 marketing or sales，这个职位的下一步晋升的渠道也就是那两个领域的，并问我是否与我之前的职业规划有冲突。我就说我可能更倾向于 marketing。他很好奇地问 why，只好实话实说我其实对这两个领域的了解也不深刻，但就我所接触到的，可能是我的揣测或直觉，我个人不太倾向于 sales，所以我可能更倾向于 marketing。

然后他就说今天的面试就到这里，感谢我的参与，我也谢了他，就走了出去。

直到现在，还是对这次面试有些耿耿于怀，其实我个人觉得我的表现不算差，至少做到了冷静思考，但是可能之前累积的经验不够，也没想到会做一个模拟场景，回答的或许还是有很多欠缺的地方。

也不想那么多了，希望峰回路转有所转机。

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，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>

