



2021 应届生 校园招聘

碧迪医疗篇



应届生论坛碧迪医疗版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2733-1.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 碧迪 (BD) 简介	5
1.1 碧迪介绍.....	5
1.2 公司历史.....	5
1.3 碧迪业务及结构.....	6
1.4 碧迪核心价值观.....	6
1.5 碧迪在中国.....	6
第二章 碧迪面试资料	6
2.1 碧迪电面	6
2.1.1 询问了一些基本情况.....	6
2.1.2 碧迪医疗器械(上海)有限公司销售代表面试突然袭来——电面经验。	7
2.1.3 太原 sale intern 店面.....	7
2.1.4 新鲜 2014 BD sales intern 电面.....	8
2.1.5 分享下 BD 电面经验.....	8
2.1.6 突然的电面，很 nice 的 HRJJ.....	8
2.1.7 突然的电面.....	9
2.1.8 刚 BD 电面完.....	9
2.1.9 杭州——新鲜电面.....	9
2.1.10 北京 BD 半小时电面.....	11
2.1.11 BD——超赞的 HR 团队 [.....	11
2.1.12 上海新鲜面筋.....	11
2.1.13 北京 30 分钟电面.....	12
2.1.14 BD 电话面试.....	12
2.1.15 BD 电面.....	13
2.1.16 谢谢温柔的 hr 姐姐~新鲜面经~	13
2.1.17 武汉刚刚的电面。	14
2.1.18 BD 电面新鲜出炉~	15
2.1.19 昨天北京电面过程，攒 RP 啊~	16
2.1.20 上海电面已通过，很舒服的 40 分钟.....	17
2.1.21 10/17BD 电面.....	17
2.1.22 BD 北京新鲜电面.....	17
2.1.23 最新鲜的 BD sales 电面，50 分钟~	18
2.1.24 BDHR，碧迪因你们更精彩.....	19
2.2 碧迪 face to face 面试	20
2.2.1 销售代表(无锡)的面试经历.....	20
2.2.2 直接就是销售经理的面试。	20
2.2.3 2014 销售实习 HZ 电面，f2f 你快来呀.....	20
2.2.4 BD f2f 面试经验.....	21
2.2.5 上海 F2F 面试分享.....	22
2.2.6 【F2F 面·人品贴】找工作这座高峰.....	23
2.2.7 鲜活北京面试出炉.....	24
2.2.8 杭州 F2F.....	25
2.2.9 南京一面.....	25

2.2.10	一面面了五十分钟.....	26
2.2.11	刚刚面试分享.....	26
2.2.12	SH 2012.10.22 一面.....	27
2.2.13	2013 BD 管陪一对一面试（其实是一对二）.....	28
2.2.14	6月20号北京一面.....	28
2.2.15	好喜欢BD啊，喜欢所以会紧张，为自己加油，也为大家加油！.....	29
2.2.16	攒RP，北京F2F经历.....	29
2.2.17	11-9~上海-F2F.....	30
2.2.18	F2F面（上海）.....	31
2.2.19	北京F2F面.....	31
2.2.20	10.7 上海 一对一面试归来.....	32
2.2.21	上海 2011.10.9 中信泰富 一面.....	33
2.2.22	BD 一面 南京绿洲国际.....	33
2.2.23	10月11号 北京一面.....	34
2.2.24	杭州一面面经.....	35
2.2.25	2011.10.20日 BD 广州一面归来，经验分享.....	35
2.3	碧迪 event	36
2.3.1	攒RP，分享BD面试前后.....	36
2.3.2	碧迪医疗面试经验.....	37
2.3.3	美国BD医疗销售代表面试经验.....	37
2.3.4	临床医药代表 面试经验（无锡）- 美国BD医疗.....	38
2.3.5	销售 面试经验（西安）- 碧迪医疗器械.....	38
2.3.6	Intern 面试经验（上海静安）- 碧迪医疗器械.....	38
2.3.7	碧迪医疗器械(上海)有限公司销售实习生面试3轮面试，很好的一次经历.....	39
2.3.8	过程很轻松愉快，准备了很多，基本没用上.....	39
2.3.9	新鲜出炉 2014BD MT 终面归来.....	40
2.3.10	BD 终面.....	41
2.3.11	终面归来.....	42
2.3.12	第二轮面试大致安排.....	42
2.3.13	专门发帖赞一下BD的HR GGJJ们.....	42
2.3.14	分享下面试的感受吧.....	43
第三章	碧迪综合求职经验	43
3.1	过程很轻松愉快，准备了很多，基本没用上.....	43
3.2	BD面经，很大的收获分享给大家。以及以后的学弟学妹.....	44
3.3	我的BD实习生曲折面试之旅~.....	46
3.4	BD Sales Boot Camp 首届销售菁英训练营有感.....	46
3.5	干货-----2014ODE 经验和注意事项.....	47
3.6	2014 我的ODE之旅-6小时惊心动魄后 33小时完美体验.....	48
3.7	12月13日BD实习 offer 面试全纪录.....	51
3.8	BD电面和二面.....现在正在等终面.....	52
3.9	感谢BD-HR 并分享自己的求职历程.....	53
3.10	BD待遇.....	55
3.11	BD员工问答贴.....	55
附录：	更多求职精华资料推荐.....	57

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 碧迪（BD）简介



1.1 碧迪介绍

BD 是世界上最大的生产和销售医疗设备、医疗系统和试剂的医疗技术公司之一。致力于提高全世界人类的健康水平。BD 专注于改进药物治疗，提高传染性疾病预防的质量和速度，推进新型药物和疫苗的研究与发现。BD 公司具有强大的研发能力和世界上最棘手的多种疾病进行斗争。公司于 1897 年在纽约成立，总部位于美国新泽西州的富兰克林湖，业务遍及全球。公司的业务可分为 BD 医疗、BD 诊断、BD 生物科学三大类，生产销售包括医用耗材、实验室仪器、抗体、试剂、诊断等产品。公司的服务对象包括医疗机构，生命科学研究所，临床实验室，工业单位和普通大众。更多详情，请访问：www.bd.com

目前经营超过产品一万余种，作为全球知名的医用一次性产品的供应商，BD 已成为世界上最大的医疗技术及医疗设备公司之一。公司上市的所有产品均遵循同行业最高标准并通过 ISO 国际质量认证。

BD2010 财年的全球销售额达 72 亿美元，投入的研究开发费用超过 4.3 亿美元。

BD 在百多年的发展进程中以其雄厚的实力相继收购了十多家相关的医疗器械及医疗设备公司，使公司的经营规模、产品全面性及配套、综合竞争能力有了飞跃性的发展，为世界同行所瞩目。

BD 在世界 50 多个国家和地区设有分支办事机构、研究发展中心和制造工厂，业务遍及世界六大洲，全球雇员近二万九千人。

1.2 公司历史

悠久辉煌的百年历史

1898 年 碧迪就开始生产玻璃、金属注射器和体温计。

1924 年 碧迪开始生产胰岛素专用注射器。

40 年代 碧迪创造性的发明了静脉血液专业采集系统及其他一系列标本采集产品。

1961 年 碧迪发明生产了世界上第一支一次性塑料注射器和一次性医用针头，引导全球进入 一次性医用产品的阶段。

1966 年 碧迪首次被美国《财富》杂志评选为美国 500 强企业，并在以后多次跻身《财富》五百强之列。

1973 年 碧迪推出全球第一台商业化流式细胞仪。

1975 年 碧迪生产了世界上第一台 BACTEC110 血培养仪。

1986 年 碧迪推出细胞分析史上第一个双色荧光直接标记的试剂。

1992-1996 年 碧迪率先推出了自毁型疫苗注射器和新一代安全注射一次性针头，大力支持了联合国儿童基金会和世界卫生组织的安全注射项目。

1995 年 碧迪生产出当今世界唯一的全自动四色流式细胞分析分选仪。

至上世纪 90 年代碧迪已在多项产品确立并保持了优势，成为国际市场强有力的竞争者。

1.3 碧迪业务及结构

BD 公司的业务共分为三大类：BD 医疗，BD 生物科学，BD 诊断

BD 医疗——下设医疗系统，糖尿病护理系统，制药系统三个部门。医疗系统的产品涉及输液治疗、安全注射、麻醉系统等三个领域。糖尿病护理系统的产品主要有胰岛素注射器、笔用针头及糖尿病护理产品。制药系统生产供制药企业使用的预充式注射器。

BD 诊断——分为标本分析前处理系统和诊断系统。标本分析前处理系统包括真空采血系统，血沉标本采集及试验系统，尿液标本采集系统，末梢血常规和安全采样系统，动脉血气标本采集系统，标本采集废弃物收集系统，血袋产品等。诊断系统向市场提供成品和干粉培养基，手工双相培养瓶，全自动血培养系统，全自动、半自动细菌鉴定和药敏系统，---全自动和手工分枝杆菌培养及药敏系统，荧光探针检测系统和以标本管理为核心的医疗误差控制系统。以及，BD TriPath 妇科肿瘤诊断产品等。

BD 生物科学——产品有流式细胞仪，高内涵细胞分析系统，单克隆抗体系列产品，生物科学研究试剂，细胞培养及实验室耗材和基因研究的分子生物学产品。

1.4 碧迪核心价值观

我们勇于承担责任

我们相互尊重

我们恒求进步

我们为所应为

1.5 碧迪在中国

BD 于 1994 年正式派员在中国注册建立代表机构，开展对华业务。

BD1995 年 8 月投资 2500 万美元在中国江苏苏州工业园区建立生产企业—苏州碧迪医疗器械有限公司。2010 年又投资 2400 万美元扩建竣工。

BD2005 年至未来几年总投资 4800 万美元在中国江苏苏州工业园区建立：碧迪快速诊断产品(苏州)有限公司。

BD 在中国发展迅速，通过整合，目前成立了以上海为 BD 中国区总部，北京、广州等十一个办事处为核心的业务格局，带动辐射全国；员工近 2000 人。

BD 目前在中国市场推出的产品包括三大部分：医疗产品、生物科学产品和诊断产品。

第二章 碧迪面试资料

2.1 碧迪电面

2.1.1 询问了一些基本情况

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105960&extra=page=1>

接到 BD 的 HR 电话，简单聊了一下基本情况，两天以后又接到电话，约了一下时间，市场经理要进行一下电话面试，面试大约半个小时左右，询问了一下基本情况，离职原因，自己的主要工作内容，家庭情况，期望薪资，还有就是举一例在工作中最难解决的一件事，电话面完大约半小时，通知下周一去公司面试。去公司进行了两轮面对面的面试，第一轮是大区的销售经理，第二轮是 HR 和市场经理进行的视频面试，总的时间大约进行了一个多小时，很累，说的口干舌燥。最后让回去等消息。

面试官的问题：

问自我介绍，家庭情况，自己的工作内容，可以接受频繁出差否，怎么释放压力，工作中遇到的最难的事情举例说明。

2.1.2 碧迪医疗器械(上海)有限公司销售代表面试突然袭来——电面经验。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105957&extra=page=1>

三天前就 发送了简历，以为会一个星期之后才会有电面呢，结果就在完全没有准备的前提下来了。记得那天还在吃饭，突然接到一个疑似推销的电话，结果是碧迪的电面，HR 是位说话特别温柔的姐姐，虽然什么也没有准备，但是不会让你感觉到很有压力，所以 HR 问什么就很自然答什么，完全把这次的电面当成了一次聊天。HR 重点问了在校期间有担任过什么职位，实习经验，他们很看重这一点，还有就是对于销售你的理解是什么，就 15 分钟的电面问了很多问题，可能是回答没有技巧，还有销售经验少，HR 没有发送面试通知，但还谢谢能够给我这次机会。所以面友们，私下准备面试技巧真的很有必要的，加油吧。

面试官的问题：

问你认为如何做好销售？

答销售就是一个与人沟通交流的过程，在销售时应能够通过沟通真正了解顾客的需要，解决顾客的问题，才能够把销售做好，与顾客建立起一个友好并长久的合作桥梁。

2.1.3 太原 sale intern 店面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1810374-1-1.html>

2013.12.23 下午投了 BD 的销售实习岗

3013.12.24 下午接到电面，虽然了解到 BD 下率很高，但是还是好紧张；

这几天忙于开题答辩，中午补了个觉，迷糊的时候接到电话，还是意识到可能是 BD，迅速接了电话，请 HRJJ 稍等我五分钟，因为宿舍还有其他舍友在休息。火速用冷水拍了个脸冲到阳台上，站定后回了电话，HRJJ 很 NICE 的给我回打过来，下面进入正题。

电面持续了 32 分钟左右，问题在其他帖子里基本能找到，英文啊，我真的考完六级就没拿起来，于是悲剧了。HRJJ 见我为难，直接跳过了，我觉得我好难过，发誓赶紧捡起来英语~~

在太原能找到像 BD 一样的公司做实习，这个机会真的好难得，我非常看重，在这里攒个人品，希望能进下一轮面试~~PS:祝大家平安夜快乐，祝自己能进入下一轮面试~~

太原地区的亲交流起来~~等你们哦

2.1.4 新鲜 2014 BD sales intern 电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1798616-1-1.html>

下午三点半收到电面 持续约 12min HR 声音甜美 人很 nice

1. 本专业不涉医 为什么选择 BD
2. 实习经历 有趣的事
3. 职业规划
4. 是否有进修打算

希望顺利吧! 求祝福

2.1.5 分享下 BD 电面经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1761283-1-1.html>

这几天一直在等 BD 的面试通知!! 好着急有木有。。BD 可是俺最想去的公司。。

先分享下 BD 的电面经验吧，之前写好的 复制粘贴下

接到上海的电话正在实验室辛勤劳作中，，面试中间老师还进来催了我好几次去做实验。。压力山大 先是简单的聊天，问了些简历上面的事情，包括学历，社团经历一些基本信息。

然后是为什么要来 BD，我就跟 HR 表示了我对医疗行业以及销售工作的向往。其实我目的很明确，放弃直博的机会来找销售的工作，而且投的所有职位都是医疗行业的销售岗位，而 BD 又是自己一直最感兴趣的公司，所以好多感慨，，这个话题说了好久。。

接着 HR 问我英语怎样，我老老实实在地表示自己口语不是很好，于是她让我做一下自我介绍，，因为之前有准备过，所以就把之前准备的背诵了出来。。可能太流利了，她又用英语问我为什么要做销售：我想分成三点说：一是自己一直的职业理想，希望通过销售得到自我实现。二是从中可以获得的实际收获，包括人脉关系，收入，快速的晋升。三是可以从中得到锻炼，包括交流能力、演讲能力、领导能力等等。。悲剧的是很多次到嘴边就忘记了，结结巴巴的一直没说完，HR 很贴心地用中文开始问下一个问题。sigh~ 天天苦练英语迎接面试

最后问了下毕业时间和 想去的工作地点，并告知面试会在十一月初开始
面试过程中老师一直催我做实验，可能是这个因素导致问的问题比较少了
赞下 HR 好听的声音，估计是专门训练过的
希望最后能进 BD!!!!!! 大家都要加油!!

2.1.6 突然的电面，很 nice 的 HRJJ

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1761205-1-1.html>

中午在宿舍休息的时候，一个私人号码打过来，说是 BD 的 MT 电面大概要持续 30 分钟左右，还客气的问是否方便，当时不是那么清醒的我立马就给怔到了，考虑到宿舍一哥们还在温柔乡，需要转移一下阵地，就让 5 分钟之后再打过来，之后就挂了电话。赶紧凉水冲了冲脸，跑到外面找了一个安静点的地方。果然电话再一次响起，虽然之前有数次电话面试的经历，不过这次是自己心仪的 BD，不自主的有了点小紧张，话说接了电话之后传说中很 nice 的 HRJJ 声音确实很好听，也消除了我的一些紧张情绪，于是整个电面过程都在轻松的氛围下进行，先中文后英文，过程很快等到了结束的时候都觉不到进行了 30 多分钟。在这里再一次赞超级 nice 的 HRJJ，觉得以后她



就是自己学习的榜样了 还有最后就是要 be yourself，表现一个最真实的自己最好不过啦

2.1.7 突然的电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1760030-1-1.html>

坐标南昌，早上 9 点 30 多。心情。。。。

昨天和朋友玩的比较欢，早上赖了一下床，我尝试打开了手机，发现没有电。本来还想赖的，不知怎么就下来了。打开手机充电，整个人还睡眼惺忪的，手机突然亮了，是上海的电话，心里还没怎么弄明白。拔了电源线，接了电话，是 BD 的，我网申好一段时间了，以为早被刷了，看手机电源只有 3%，赶紧又插上。HR 哥哥声音很有磁性，一开始英文介绍，我心里叫苦不迭，额。。就硬着头皮说了一番，我觉得 HR 哥哥很耐心，几次结巴都没有打断我。后面又用英文问了我关于职业相关的一些问题，还有职业规划。总之表现的比较糟糕吧，凡事都得做一些准备。后面转为中文，问了我对 bd 的了解以及为什么希望加入 BD。按简历问了我一些问题，当时还是比较集中注意力的，但有些不记得我是否有些思绪紊乱，保佑我没有。最后还了解了我家情况，以及对我工作地点的期望。反馈阶段，我还向 hr 哥哥寻求了一些建议，他亲切地告诉我，就像今天一样，任何事情都要做好一个准备（==!）我对今天的表现表示抱歉，但 HR 哥哥的态度让我对 BD 产生了进一步的兴趣，我想不管电面的应试者表现好与坏，他们应该都是保持着耐心，一视同仁。表现不好，与自身有很大关系，但希望给后来人带来一些帮助，不过电面是不是已接近尾声了。祝大家找到理想的工作，看到 HR 哥哥姐姐也不辞辛苦的回复大家的留言，觉得你们也太棒了！虽然希望渺茫，但还是期望与 BD 相聚`^`

2.1.8 刚 BD 电面完

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1759500-1-1.html>

下午的电面，先赞一下 HR，态度很亲切，

虽然自身准备不充分，表现不好，可 HR 还没有很为难我，最后还很 nice 给了我点求职建议，赞一个。

面试问题主要是 self-introduction 加简历相关的问题。

PS. 话说我是不是赶着最后一批电面的呀？

2.1.9 杭州——新鲜电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1755759-1-1.html>

前天提交的网申，今天下午接到电话，心情激动加紧张啊。楼主本科就知道 BD 啊，一直心向往，只是当时能力不够啊，今天收到电面还是相当激动地。先上电面内容：

1: 为什么选择 BD? 对 BD 有什么了解?

楼主知道 BD 是从流式细胞仪开始的，之后找工作对 BD 了解的更全面些了。流式细胞仪楼主虽有接触，但是并不常用啊，所以没有展开了细说。

2: 简历上的一些细节问题。

简历上都是真实个人情况，回答起来比较轻松。

3: 介绍一下自己的研究生课题，有没有文章在投，毕业会不会有问题。

这个也 OK，楼主做的是一个 5 年周期的课题，现在已有了些成果，文章和毕业都不是问题。

4: 大学做过最成功的活动组织？从中得到的最大收获？



楼主说的有点罗嗦，但主要的还是说出来了，表述一定要简洁有力啊！

5: 自己的缺点，连着两个！

回答还是要中肯的好，关键是要回答你怎么在改正你自身的这个缺点，结合实例最好。

6: 市场还是销售？

楼主对市场更感兴趣，但前期打基础学东西还是想从销售做起，就如实回答了。

7: 城市选择？原因？

楼主并不喜欢固定在一个地方很久，首选上海杭州，因为待得比较熟了，广州深圳更自由开放也可考虑。

接下来是英文，楼主都听得懂只是有些紧张表述不是很好

1: 自我介绍 1min

2: career plan



这个楼主回答的太宽泛了，只说了 5 年内的

3: hometown

4: parents



这个回答的好失败啊，想说的一紧张没表述出来啊

最后就是有什么问题了，楼主问了好几个，HR 一直很耐心的回答，SO nice，楼主问了强生和 BD 的竞争，HR 回



答没有可比性，产品没有重叠，楼主没问到点上啊，知道卖的产品不一样，只是想问销售额上怎么能赶超排名靠前的巨头，只是 HR 回答很多了，我也没再继续追问。



整个过程 30 多分钟，楼主还是有些激动紧张，没有充分发挥啊，还是感谢 HR 的友善和耐心。



BD 是楼主最心仪的公司，这么低调务实具道德观的错过了就没有第二家啊，期待能有后面的 F2F

祝各位同学好运！楼主要写毕设去了。

2.1.10 北京 BD 半小时电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1752208-1-1.html>

下午突然收到一个 021 的电话, 接起来是 BD 的 HRGG, 赞一下, 这个 GG 声音很好听, 很富磁性, 让我听得心花儿



开。

以下是电面内容, 希望对大家有帮助:

1. 自我介绍 (突然收到电面又面对如此好听的声音, 太紧张了, 都不知道说什么)
2. 简历上之前的实习相关、如何减压 (英文)
3. 在上个实习的工作职责 (中文)
4. 领导力及如何应对出现的困难 (领导力、抗压力、创新力方面去想吧)
5. 一个优点和缺点

主要是这些吧, 其余就是有没有什么问题要问他们的这些。祝大家好运吧!

2.1.11 BD——超赞的 HR 团队 [

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1748569-1-1.html>

今天很意外的接到 HR 的电话, 真的很意外, 意外中掺杂着喜悦, 同时又掺杂着悔恨。喜的是终于可以接到心仪的 BD 的电面, 悔的是紧张与兴奋, 再加上准备不充分导致我不能将最真实地自己介绍给 HR GG。非常感谢 HR GG 给我这次机会, 一次难得的机会, 脑子混乱, 语无伦次也许让这次机会白白流失, 是我辜负了您们的期望。但是真心感谢您们给每一位应届生的机会, 您的耐心解答, 使我今天学到了好多。只有一份热爱 BD 的心是远远不够的, 还需要多方面的努力才是。各位战友一定要好好准备啊, BD 是难道的好企业, BD 的 HR 更是最专业, 最体贴, 最善解人意的团队, 能够加入这样的一个团队, 实乃一大幸事。祝 我们辛苦的 HR GG/JJ 身体健康, 工作顺利! 祝愿各位战友可以求职成功!

2.1.12 上海新鲜面筋

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1745720-1-1.html>

HR 哥哥的声音很好听, 希望日后能有机会见到真人, 必定要上前握手。

不知道是因为还有下一个人要面还是对我不感兴趣, 只面了 20 分钟, 简历中的问题一个没问

1. 有没有在做科研, 会不会发文章
2. 为什么出国
3. 出国这两年值不值得
4. 出国两年中接受过的挑战

具体了问了一个做助教过程中需要很多时间准备, 时间是怎么协调的

5. 我是同学内推的, 让我评价内推我的同学, 他的优缺点
6. 英文面自我介绍
7. sales 还是 marketing
8. 英文面 工作地点的选择 (估计在我说了我没有很想去武汉之后就要放弃我了)

9. 让我问问题

不知道自己回答的对不对，所以也不好在这里误导大家。到时候出结果了再说吧。不管 HR 哥哥喜不喜欢，我的回答就是我这个人最好的诠释了。当然，还是希望 HR 哥哥能够喜欢，给我下轮面试的机会。也祝大家好运，找工作就如同找对象，做自己才能找到命中注定的那个他 / 她。

2.1.13 北京 30 分钟电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1745612-1-1.html>

首先赞 BD 的 HR 哥哥! 这样有效的、人性化的面试流程让我对 BD 的印象非常非常好~而且 HR 哥哥非常专业，无论是态度还是提问的水平~大赞! 辛苦了!

电面很突然，我在听宣讲会，突然一 021 电话打来，电面就开始了。

1. HR 哥哥看简历看得非常仔细(看的是我自制的简历),我写了我在美国做了一个 7min 的商业推介 presentation, 从这个问题引出了我的创业项目, 然后一层一层地展示了我的 leadership、执行力、商业素质、抗压能力等等。问得非常细节, 从我们的财务数据, 到项目状况, 团队组成, 到我具体负责的事情, 我是如何做的。我在简历里面提到了我用 4P 5M 制定市场营销计划, 就问了具体的计划是什么, 顺便考察了一下 MKT 的基本知识。

2. 拷问完 (15-20min/30min) 我的创业项目, 开始问我的学习能力和抗压能力。我说到在美国课程压力特别紧, 非常疯狂非常累, 最后表现很好。HR 哥哥追问: 那你通宵、熬夜之后会补觉吗? 我如实回答。然后又问了我 GE 实习的经历, 也是非常细节, 问我有没有与其他实习生不同的突出的表现。我说我真不知道有没有, 但这份实习对于我很特别, share 了我一个比较失败的经历。

3. 然后 HR 哥哥问我 TEDx 讲了什么, 我如实回答。

4. 最后 HR 哥哥问了个英文问题, 问我最近读了哪本书。我想着乔布斯传还没读完, 说了上一本 LEAN IN。

最后确认了我的工作城市意向、职位意向 (MKT or SALES), 我说 MKT, 问了我原因, 我如实回答说考虑到自己是女生, 还是希望做 MKT。

我问了俩问题: BD 产品的市场地位和市场前景; recruiting process。



希望对大家有帮助啦~~~~

也希望自己能够接到好消息~嘻嘻~

2.1.14 BD 电话面试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1745313-1-1.html>

我是 10 号投的网申, 17 号收到的电话面试, 申请的城市是青岛。之前准备了好多, 但是 HRJJ 没问到, 由于在旅

馆里，当时电面的时候说话声音也不大，希望不要因为这一点影响到面试。问的问题主要是针对简历问的，问的仔细程度感觉还行，没有把我问到答不出来的时候，问了我实习的收获（竟然没问我对 BD 了不了解，之前把 BD 的产品和同学一起背的很熟），英语面试的时候问题无所谓，感觉就是考口语的流利程度，自我介绍的时候为了不让 HRJJ 误以为我是读的（我背英语非常快，之前都已经背熟了），故意说得卡，慢，现在想想有点弄巧成拙了，好囧。最后感谢 HRJJ 在论坛里对求职的同学们的热情的回答，的确，BD 所做的其他的公司很难做到，这一点也是 BD 吸引我和我同学的原因，感谢你们！@BDMT2013

2.1.15 BD 电面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1741550-1-1.html>

今天接到 BD 的电面，我自己的表现用一片惨淡来形容。发在这里，主要是想感谢下给我电面的 HR。HR 非常专业，男声非常好听，一直在循循善诱引导我展现自己的能力，挖掘我的潜质。只是我实在太没内涵，怎么挖都没挖不到馅儿。

电面的主要内容：

介绍一下硕士期间的主要工作，我讲得偏专业，HR 问我是否能讲得通俗些。

工作期间遇到什么问题，主要是怎么解决的；其他人是怎么解决问题的；实验室有多少人；老板怎么评价你；实验室氛围怎么样……这些问题都是顺着话题气氛问下来的，我想真诚回答就行吧。如果能冷静些，突出自己的能力应该很不错，但我当时没做到。

为什么选择生物，为什么选择这所大学？为什么不读博？为什么选择做销售？做销售有什么优势？我回答得也不好。说了两三次“喜欢接受挑战”。

对 BD 有什么了解？对 BD 管培生有什么了解？其实如果是和一个朋友聊，我也许能说上两句，但和 HR 聊，我竟然一个字都说不好。

社会实践问得非常详细。

由于重复“喜欢接受挑战”，于是 HR 问到，迄今最具有挑战性的事是什么，冷场很久，我想不出，HR 鼓励说没关系，再想想，生活啊，工作啊，再想想。我磕磕巴巴地描述，才发现自己说话那么困难。

接下来是英语面，第一次英语面，首先是自我介绍，我没有准备。HR 好耐性，听我说完了，还就此问了我两个问题。然后介绍下我的家乡。自我介绍都没准备的我，更不可能对家乡手到擒来，我憋着说不出话来，HR 此时十分耐性，提醒我说比如美丽的景色啊，我脑袋一抽，说我的家乡没那么漂亮，HR 惊讶：不漂亮？那可是你的家乡！此时我除了感到回答不了问题很羞愧，还加一层背叛家乡的耻辱感，结果可想而知，十分惨痛。

又回到中文，HR 问我对工作地点的选择。真的十分佩服这个 HR 男生的耐心和专业。我面得挺烂，他还是循循善诱的不急不躁。

最后的问题是我有没有什么问题问他。

我的准备工作做得十分不好，网申时觉得自己是打酱油的，没有想到会有电面，没有做相关功课。对 BD 了解太少，而且自己没有明确的职业规划，职业意向。我想其实最大的问题，还是我自己没弄明白自己想要什么。

看了其它的帖子，感觉 BD 电面的气氛都挺融洽的，HR 的问题基本可以使个人得到全面的展现。对 BD 进行了了解，对自己做适当的总结，这是我此次电面的经验。接下来的时间留给我自己扪心自问。第一次发帖，希望对大家有所帮助

2.1.16 谢谢温柔的 hr 姐姐~新鲜面经~

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1740336-1-1.html>

BD 的 hr 太体贴了，还鼓励我在求职季一定不要气馁，要调节好压力~



面了不太到半小时吧，分成中英文两部分。

中文部分：1、因为 lz 在北京读书，而且一读就是 6 年多，所以 hr 问了下为什么选了上海的公司工作；

2、描述下 mkt 和 sales 的区别，自己偏向哪种；

3、围绕着简历上的一些信息进行提问，比如实习期间的印象最深的事情，学生会经历里最困难的事情等等，大家如果准备的话就多熟悉下自己的简历，仔细回顾一下每段经历里发生的事情；



4、问了下自己的缺点，之前也没准备过，不知道说出来的是不是致命伤。

英文部分：

1、自我介绍，大家还是多熟悉一下吧，lz 之前背了好多次今天还是有点马失前蹄的赶脚，而且因为略紧张发音都走形了。。

2、描述一次和 supervisor 意见不同的经历（大概是这么个意思，第一遍我听得是描述一个和 supervisor 不同的意见，我没太理解好，就问了一句“a period of experience”，hr 姐姐觉得我没听清，所以又详细说了一下



问题的意思，so nice)

接下来就是问了下同学们形容你的时候用的最多的词，还有对于工作城市的选择。

能够回忆起来的的就是这些，无论结果如何都要感谢 hr 的耐心和辛勤付出。

也祝各位同学抱得心仪的 offer 归~

2.1.17 武汉刚刚的电面。

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1720569-1-1.html>

当时正在自习室，突然接到一个西安的陌生号码，还犹豫要不要接呢，因为兰州在那没有认识的人，而最近只投了个 BD 武汉的销售实习生。。。但我还是接了，可是不只是我的电话太差 还是信号不好，开始我说几句话 HRJJ 都没听清楚（真是不好依稀呀），我赶紧跑到走廊的窗户边才能清晰的通话，HRJJ 依然还是很友好没有一点的不耐烦又向我介绍了一下她是 BD 人力资源部的，真的很敬业，赞一个。。

接着首先她就问了我对于 BD 知道多少，因为我本身是学金融的真的不太清楚，我就很实在的说了下我只知道是做医疗器械方面的。。问我为什么投他们我竟然说我从 BBS 上看到同学们对 BD 的评价很正面这让我很向往（失败的不能在失败。。。。）。。。HR 笑了笑（大概碰到这么 2b 的回答无语了，然后说很高兴各位同学对他们的认可他们也会继续努力。接着就问了我下说我的销售经历（说了下去年暑假在一私人超市做营业员的经历）。。。然后问了说销售又很多又因为我是学金融的有没有想过金融销售还是其他销售，还问了下我学校和家乡不在一起工作地点怎么选择，我说最好家乡那边，其次这边也能接受。。接着问了我对销售的理解，最后又问了我为什么选择销售和自己具有哪些特征符合销售。。



最后又问我有没有什么问题，我问的是什么呢。。你们猜猜？？？？



是这次没能进入面试秋招的时候还有没有机会 说完这句话后我好想从楼上直接跳下去了。。。

最后 HR 姐姐又给了我个机会，问我还有什么问题嘛，我说没了。。。

最后说我的销售经验不足但他们会组织培训和学习，再电面其他网申的后一周内给答复，听着像是婉拒了有木有???

对了，还问了下如果录用我的话能不能保证每周三天的实习时间，周末不算。到十二月底，这点考虑好，说真的，不要不能的说，这样不但让本来想进去的人失去了机会，也让人家 BD 到时候因为你的空缺而又要重新招聘。。。

再一次赞下那位 HR 姐姐!!!

第一次电面就这样结束了，以此做个纪念吧，也供他人参考。。。

第一次

2.1.18 BD 电面新鲜出炉~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1589158-1-1.html>

突然接到电话的时候我在看韩剧的呀...看着不认识的号码犹豫了好久才接起来

HR 姐姐说您之前投递过 BD...方便给你做个 15-30 分钟的电面吗??我一下子就愣住了...BD 是啥来着...我什么时候投过????(后来翻邮件才发现原来我真的投过,而且还只是两天前的事...这什么记忆力!!!由于之前以邮件形式投递的简历都石沉大海...所以对这一封也没抱希望...结果它不仅没沉...还来得这么快~)这里必须大大地表扬一下 BD hr 们的工作效率!!!而且 HR 姐姐声音好好听, 又很 nice~问题如下:

1. 首先简单问了一下工作地点选择
2. 倾向于市场、销售还是研发? why? (市场 BLABLABLA, 销售 BLABLABLA)
3. 自己的沟通能力怎么样?(上一题答了销售可以锻炼沟通能力)
4. 比较突出的能力(好像没有耶...真想一巴掌拍死自己)
5. 职业规划(居然回答说没有)
6. 简历的挖掘(学生会, 怎样锻炼了你的沟通能力, 举例; 担任了怎样的角色; 结果如何; 遇到的困难, 举例)
7. 挫死了的英文面试(introduce yourself; sales experience; 十秒钟都憋不出一个单词来于是 HR 姐姐听不下去了于是换回中文了)
8. 问问题(这个真的得好好想想...像我这种完全没有准备的就问管培项目是怎样的这么没营养的问题)

最后自己总结一下:

1. 投递简历的时候顺便了解一下公司情况顺便上论坛看下面经神马的, 你总得知道你投的公司在做什么吧??!!!
2. 每投一份简历最好把公司应聘的岗位地点什么的记下来, 不然真的会忘!(其实我之前一直有记录的, 唯独 BD 是发邮件没抱希望所以干脆没记了....)
3. 熟悉并能够挖掘你的简历, 每一个经验最好能举 1-2 个例子, 然后要顺便准备一下英文
4. 机遇是留给有准备的人的。像英语面试这种真心可以提前准备的, 自我介绍能准备吧?简历上的例子可以准备吧?所以, 还是花一点时间去准备一下吧。

最后的最后, 祝大家早日拿到满意的 offer!!!

2.1.19 昨天北京电面过程，攒 RP 啊~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1581381-1-1.html>

由于刚回国时间很短，这是第一个电面，还没有面试记录……总算也是开张了……

第一次接到电话是上周五下午，当时正在排队准备进考场，考驾照的科目一……直到手机振动的最后一下，才感觉到。看是上海的号，以为是在上海现代的同学打来的，就打回去了。没想到是 BD 的 HR。但是当时第一要考试，第二手机的电已经红了……所以就跟 HR 说好改在昨天早晨了。（由于 HR 的声音听起来相当青春阳光，怕是跟我年龄差不多的，就不好也叫 HRGG 了……）

P.S. 一下，科目一考得比较爽，准备了一个晚上，20 分钟完成，98 分~总结的科目一的经验就是“一切我们不想做的都是正确答案”……

昨天早晨 9 点，HR 准时打来电话，开始电面。

中文的电面过程中并没有自我介绍部分，而是关于职位的讨论。首先因为个人申请的是北京的管培，但是考虑到管培要轮岗，所以到外地也很正常。

然后是问何种职位是最合适的。我就老老实实的说从学历和个人学校经历来看，R&D 和技术管理都是比较自信的说是我能够担当职位，但是 HR 说到管培一般是从销售开始，而且 BD 在中国的 R&D 可能要到至少 2014 年才能设立。虽然个人绝不排斥销售，不过由于没有什么经验，实在不敢在 HR 面前放空炮，所以只好说，做销售是有兴趣的，刚刚没有说是因为没有这方面经验。这个部分的回答比较晕菜，然后是讨论专业的问题，HR 说对于我做的课题没有任何涉猎，让我尽可能简介明了的把课题解释一下。我就尝试尽量以论坛答疑的方式来说，不过部分地方可能也管不住嘴，专用名词就给出来了~囧~还好 HR 及时评价说讲得比较清晰~~~~~

接着是问我我的课题是否可以直接应用到 BD 的某些部分。我不敢造次，可以 BD 鄙视我，但是不能去了后发现我胡吹被公司的人鄙视吧……于是我就说没有涉及和思考过是否能应用于医疗器械方面。因为在我心中，医疗器械的首要因素就是生物毒性，我做的东西有毒没毒毒性如何我自己都不清楚……

这两个大问题一过，就是英语面试环节了。首先是英语自我介绍。之前看过 P&G 区有人说拿着写好的英文稿念~我觉得这样太作弊了~并且，就算是美国人，说话也会来个 you know, well 之类的，念的一听就能听出来，除非 HR 是关系户~并且，也想有意考考自己临场英语的能力，所以什么都没准备，直接就开口说了。本来说要讲 1~2 分钟，似乎我讲得时间长了点，打电话的屋里没有表，自己也就不清楚了……反正算是把自己的学习经历讲了一下，关于其他的诸如研究生会主席啥的经历还没来得及说到。为了控制时间，就只好停了~

英语的第二项就是问我会不会第二外语，很遗憾，我不会，也解释了一下~

英语第三项是问我如何应对和搜集从来没有接触过的领域的知识，这个问题也不难，个人关键是在讲了下搜集信息的流程，以及 mapping 现有知识和新领域的方法，不知道对不对好不好~

英语第四项是问我最感动的事，我就说了下当年考研前碰到的硕士时学校的一个老教授，比较汗颜的是，我当时真没记住那个教授的样子，后来也无从得知那个老教授是谁~哦~扯远了~

英语最后一个问题是，我是否有何 team member 或者其他人发生矛盾，并且如何解决。我就讲了下在国外带师弟学东西时，师弟不喜欢自己思考，于是嫌我不 100%手把手教的矛盾~

最后，面试的 HR 问我有没有问题~我是在是挠了半天头，什么问题都没有~关于 BD 的待遇，第一网上有些痕迹可寻，更重要的，这才是电面，没必要问吧……关于 BD 公司的背景，网上的资料更是多~我觉得也没多少可以问的。所以我就很尴尬的说，没有任何问题……估计 HR 也被我给雷到了吧~

总而言之，因为没有电面和面试经验，不知道自己面试的好坏~HR 非常 nice，从来不打断，并且还会偶尔说个小小俏皮话活跃一下气氛，我自己于是总是说得比较 High~整个店面持续了 39 分钟……

离两周 F2F 通知等待期还有 8 个工作日，现在的我只能给大家分享一下过程，攒攒 RP，希望能进下一轮吧！

2.1.20 上海电面已通过，很舒服的 40 分钟

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1581166-1-1.html>

上周四接到的电面，是个 HR GG，今天收到了一面通知。简短和大家分享。

开始时中文自我介绍，我主要讲了自己性格的两方面。活跃和 passion for win.

之后 HR 就 PASSION FOR WIN 让我讲故事了。讲的是宝洁精英挑战赛的故事。我讲的很长从初赛讲到决赛，中间基本没有被打断。提醒大家一定要把故事的内容尽量扣在自己的能力上。

之后是英文测试，两个问题。1. 影响深的人。2. 解决困难的例子。我第一个问题回答的很结巴，HR 还给了我一分钟时间重新整理。BD 的 HR 真正做到了很好的人 care. 很棒！

之后又根据我的简历内容，讲了自己挑战高海拔未开发景点的故事。也基本没有被打断，自己都讲 HIGH 了。

其他就是一些小问题了。包括：实习公司的架构啦。宝洁 MKT 和 BD sales 会选什么啦之类。

HR 还详细的给我介绍了 sales 在 BD 的作用。真是特别爱这个 HR 哥哥！

希望一面能够好运!!!! 大家加油!!!!

2.1.21 10/17BD 电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1565452-1-1.html>

HR GG 人很 nice，声音很赞(°▽°)d

流程如下

中文：

- 1、时长不限的自我介绍
- 2、根据你的介绍 or 你的简历询问细节

英文：

The most influential person in your life

然后就是“还有什么问题么”

最后祝大家武运昌隆，BD 见！

2.1.22 BD 北京新鲜电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1585023-1-1.html>

HRJJ 太效率了。。。前天刚网申完，今天就电面，不巧下午老师开组会，于是约了今天，HRJJ 声音超好听有木有！

面了 50 分钟，问题如下

1. 对 BD 了解，对销售了解
2. 创业经历，学习到什么
3. P&G 比赛经历（英文）

4. 自我介绍（英文）
5. 团队分歧（英文）
6. 现在目前 offer 情况，投递其他职位情况
7. 强生 BD 都给你 offer 怎么办

中间扣了很多细节，但是 JJ 非常亲切，木有感受到任何压力



最后 JJ 还说和我聊天很开心，说北京 F2F 已经开始一周多了，每天都要面好多人，好辛苦

攒人品啊攒人品

2.1.23 最新鲜的 BD sales 电面，50 分钟~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1573186-1-1.html>

刚刚接到 BD 的电话面试，非常突然，一个声音非常诱人的 HR GG 说要电话面试 20 分钟，我居然 blabla 地和人家扯了 50 分钟……说一些我记得的问题，提醒后来的同学们~

1. 你之前的实习经历大多数是在供应链领域的，为什么要投 sales 管培呢，而且还是在沈阳的？我回答是因为想离家近一些，但我不排斥在上海。投 sales 是因为我本科的时候也有过相关的经历。
2. **开始挖掘 sales 的经历**~你之前的 sales 经历发生的时间？行业？为什么选择这个行业？进货渠道是什么？成本收益怎样？如何促销？如何保证促销效果？如何和其他店家联合促销？为其他店家带来了什么样的收益？其他店家当时主要面临的问题是什么？有没有考虑过联合促销对你自己网店的影响？为什么又不做这个兼职了？网店后来如何处理了？最终有多大的收益？blabla blabla~
3. 你的本科和研究生都是供应链方向的，读了 7 年，做销售不会觉得可惜吗？我说教育更多是给人一种思维方式的启迪，我觉得学了供应链我收获良多，至少我如果将来做销售我会有一个供应链式的全局理念，我会考虑到销售对其他职能部门的影响，进而更好地合作。
4. 有深造计划吗？还打算读个博士么？
5. 讲一下在联合利华的实习经历。各位 HR 能不能不要再问我了，我在联合利华真的不开心啊……于是又和这位声音诱人的 HR GG 说了一下为什么我不选择联合利华……
6. 还投了哪些公司，有接到 offer 的么？
7. **转为英文面！**说一下之前的实习经历都学会了什么？讲一下你对 leadership 的理解，讲一下对 teamwork 的理解，team leader 和 team leader 你跟倾向于哪一方面？
8. 转回中文面~**你对 BD 有什么了解？**你的职业生涯规划是什么？话说这个电话面试很突然，我根本来

不及去回忆 BD 的一些具体信息，只知道是个医药公司，处于领军地位，以高科技著称。HR GG 显然很不满意，我坦白地说我真的没准备 BD 的面试，所以我回答不好。

9. 有没有想问 HR 的问题？ 我很衰地请 HR GG 好好滴帮我介绍一下 BD 和 BD 的管培项目，HR GG 很热心地讲了很多。我又问 HR GG 我除了没做好 BD 的准备功课之外，有没有什么特别不得体或者他觉得还不错的地方，他说他作为 HR 回答这样的问题不 professional……所以他没有回答。

经验总结： 1) BD 的面试开始了，赶紧复习一下 BD 到底是干啥的，仅仅回答领先医药企业、以高科技著称是 P 用没有的！ 2) 把自己关于求职意向的经历都好好思考一下，HR 会无限深究！ 3) 个人还是觉得实话实说总比忽悠 HR 要强，人家阅人无数，我们的小把戏人家轻易看穿。

HR GG 有点咳嗽，希望他赶紧好起来，也保佑我拿到面试通知~

2.1.24 BDHR，碧迪因你们更精彩

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1534070-1-1.html>



今天收到实习的电面，很开心，照着传统把经历贴出来攒攒 RP 哈

当时刚到校外，感觉裤兜手机在震动，以为是像往常一样的彩信发送过来了，但震动却持续着，于是拿出手机看了看，咦，外地号码，好陌生，困惑……

“喂你好~”

“你好，这里是……”

甜甜的声音~真心的说，当时听不清，因为本人校园的位置太偏了，手机信号一出校园就微弱，只听到，“…迪”？！BD，是的，碧迪！

接下来的内容，HRJJ 的声音几乎没听到，囧，信号太差。于是，沟通之后，HRJJ 体贴的说，过 5 分钟在打电话吧，于是我狂



奔，跑进校园，来到一个教学楼（楼顶有基站……）

找好地方，深呼吸，喘过气来，调整了思绪之后，开始拿手机抄写电话，想主动打过去，刚开始加拨 12593，电话来了~ 开始电面，很常规。



记得自己有些激动和紧张，所以 bla bla 说了很多，HRJJ 都没怎么跟上话了呵

末尾 HRJJ 说基本了解了，若有情况，等进一步消息，然后询问我有要的问题没，呵，当时在回答有个问题 HRJJ 有些迟疑的回答呀，让 HRJJ 难为了~很愉快的结束电面了。

挂上电话，灰常激动，同时也回想自己刚才电面时的不足表现，想着想着，熟悉的号码又过来了（第三遍了嘛~）

“喂，您好~~~”

“XX 同学”……

原来是另外一位的 HRJJ，特地再次打电话过来是要沟通对工作地点是否有觉不便之事，当时只觉一股暖流淌过心间，今天写



下这个帖子，就是映着标题，BDHR，你们超赞

到4月份开始关注2013届的暑期实习项目到现在，在自己接触的许多家公司中，少有公司会考虑到这些细节，但是碧迪的行事风格，就像曾经我发现她并被吸引上那样，深深触动我。

有多少家公司HR能在只要ta有空档的机会，就会回复各个童鞋的疑惑；又有多少家公司HR能够为了给面试者一个公平的竞争机会，协助应聘者调换文档格式……

BDHR，从你们看到的碧迪，已然足够精彩，感谢你们！

2.2 碧迪 face to face 面试

2.2.1 销售代表(无锡)的面试经历

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年6月27日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105961&extra=page=1>

首先自我介绍，都是围绕简历上的内容提问，问的很详细，面试官很温柔，主要聊的以前工作的业绩以及怎样增加销量 方式方法

面试官提的问题：

怎样管理客户 会不会喝酒 会不会开车 让你每个月增长两万 用什么方法 能不能完成 怎么样操作

2.2.2 直接就是销售经理的面试。

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年6月27日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105954&extra=page=1>

电面过了之后，直接就是销售经理的面试，一对一的谈话模式，首先自我介绍，然后从你的自我介绍以及简历里问你问题，希望能够说说细节方面的，因为同一件事，每个人的经历都会不用，细节可以反映你的具体情况，那才是你本来的模样。还有就是你的目标要明确，你为什么决定从事销售，不要模棱两可，你的态度要坚决，表明你就是喜欢这个岗位，就是要从事这个岗位，含含糊糊不清不清楚的，虽然有可能是你内心的真实感受，你真的不明确自己为什么一定要从事销售，但你得拿出你坚定的态度。

面试官提出的问题：

问你个人技巧上有普通话等级考试证书，请问这个等级是意味着怎样的一个水平？

答咬文嚼字清楚，发音标准，大概的说了一下，然后告知不太清楚。

2.2.3 2014 销售实习 HZ 电面，f2f 你快来呀

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1801272-1-1.html>

BD效率真心很高，周一晚上投的，周三傍晚接到了电话。真心没想到这么快所以也没有准备，不过在应届生让看到过会直接打电话，不会提前预约，所以也没有很意外。

话说那是一个没有课的傍晚，1z 室友刚刚吃完一碗统一酸菜鱼泡面，意犹未尽的她加上被香味刺激的我一拍即合... 于是我们决定派我下去再买两盒... 刚买回来就接到了电话，于是 1z 饿着肚子在阳台里迎着寒风开始了神奇的电面...

一位很 nice 的 HR 姐姐，时长 42 分钟，全程中文。由于真的是时间太长而且 1z 当时饥寒交迫，所以问题记得的不多了... 总结一下：

自我介绍

对 BD 的了解（这点强烈建议好好准备）

说服别人的例子（可能和自我介绍提到了说服力有关）

1z 自我介绍说能快速学习，让举例

why 医疗 whyBDwhy 销售（1z 专业和医疗销售都不相关）

职业规划

选择实习会考虑哪些因素

大学里遇到的比较大的挫折或是打击

1z 上个问题回答的是找朋友聊天，然后追问了朋友是个怎样的人

遇到巨大打击怎么调节自己

觉得销售是做什么的

销售是遇到了医生拒绝态度不好之类的怎么办

销售工作很辛苦作为女生能否接受

假如去做销售工作，怎样开始（问题记不太清了，大概是怎样在销售之前了解客户，了解这份工作的意思）

觉得如果做销售工作会遇到哪些困难

你的朋友会怎样评价你，举例

有什么问题

现在能想到的就是这些了，下面是感受：

HR 的素质不是吹的，这可能是 1z 最没有压力的一次面试，感觉就像和学姐聊天，很舒服，基本可以展示出真实的自己。

无论是简历还是自我介绍还是回答，最好不要有编造的内容，HR 会真的关心你所说的内容，会关注细节，所以做自己就好。

投了简历就去了解公司吧，1z 被问到对 BD 的了解基本说不出来... HR 没有不快但是后来说了如果进入下一轮一定要好好了解一下 BD。

对自己的经历多思考多反思，细节，角色，困难，解决办法等等，熟悉自己的简历

真诚，尊重，这是 BDHR 给我的感觉，很愉快的面试啦～

希望能够进入下一轮嗯～

2.2.4 BD f2f 面试经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1788147-1-1.html>

楼主今天参加了 BD 的 f2f 面试，提前半小时到达了面试地点。

面试主要是针对自己的过往经历，面试官不断深挖每个细节，非常专业。

面试问题包括：

中文问题：

家庭的影响；

本科时候为什么选择物理，博士又为什么选择生物；

你的优势是什么？例子？

对销售的理解；

销售需要哪些品质，你有哪些？哪些又需要改善？

职业方向是什么？

然后问了 4 个英文问题：

What else companies you applied?

What mistakes you've made in the past?

Your hobbies?

Personality to improve?

最后面试官说我可以提一个问题了。

整体的面试氛围很轻松，面试官也非常专业，在我离开的时候，说要送我，我顿时激动，都忘了把自己坐的凳子摆好，也忘了拿走自己喝水的一次性水杯了。

不管结果如何，非常感谢这家内秀的公司给予的面试机会！

2.2.5 上海 F2F 面试分享

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1778703-1-1.html>

首先，非常感谢能有机会参与到 BD 管培生项目的面试，感受 BD 的文化，并借助这个平台跟大家交流和分享。

本周二接到面试通知，周五下午面试，通过电话之后，HR 非常贴心，还发送短信告知详细的面试时间和地点。提前 15min 到达面试地点后，负责接待的工作人员非常 nice，知道我的姓名和学校，还坐下陪我聊了一会儿。等了一会儿，我看见 HR 送前面面试的同学出来，接我进去，包括后来我面试完，HR 也坚持送我出来，接下一位同学。我觉得这些细节，体现的是 BD 人性化的管理方式，传递的是这样一个有着百年积淀的企业，对待员工以及对待客户的态度。我个人一直非常喜欢 BD 的 slogan，“Helping all people live healthy lives”，正是秉承这样一种信念，公司才能不只关注成本和利益，更关注社会责任感和使命感。

书归正传，跟大家分享面试的过程。面试过程大概持续了 50min，是两位非常漂亮的 HR 面试的，气氛很轻松，问的问题也比较常规，主要是中文，中间插了 2 个英文问题。问题如下：

1. 围绕学习经历展开问了一些问题
2. 对于销售的看法和认识
3. 医疗器械和医药类销售的区别，更喜欢哪个
4. 对 BD 公司产品的了解
5. 现在的实习主要负责的工作
6. 投了其他的公司，为什么不选择咨询公司
7. 目前为止遇到最大的挫折
8. 是否可以接受出差

大概就是这些，都是比较常规的问题。HR 非常专业，所以面试过程中，最重要的是真诚，展示真实的自己，这样

HR，自己都能知道自己是不是适合这个项目，适合这个公司。这是一个深入的剖析自我的很好的机会，可以帮助自己理清思路，认真思考自己到底想要什么。一点拙见，跟大家分享，感谢 BD，感谢这个平台！

2.2.6 【F2F 面·人品贴】找工作这座高峰

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1774585-1-1.html>



在微信群里见大家讨论，才知道原来可以来这里发帖，自己真是 low 爆了……

再浏览了一下其他帖子，发现 BD HR 都认真的回复每一个问题，专业精神让人感动，我想这些细节已

经能展现 BD 的与众不同了吧！（“高富帅”与“土豪”的区别有木有？）
找工作是一座高峰。只有努力攀爬，我们才能距离目标近一点。这种攀爬不仅是在知识上，更是在做人上。下面

扯点有用的……虽然分享的晚了点，但希望能造福后人吧~~（新人见谅，勿喷）

（一）10月17日 电面：

中午大约 11 点的时候接到电话，是一位声音很有“磁性”HR GG，态度非常好。因为还在做实验，又是我人生第一个“电面”哇，当时手忙脚乱，马上找了一个安静的房间开始面试。开始有点小紧张，前半部分基本是英文交流，后面聊了一些我做过的活动，针对我做的社工细节的地方，HR GG 还能给出一些很好的建议，不

得不点赞！大约半小时左右，愉快的结束了我的第一次电面。

（二）10月25日 face to face 面试：

电面过了一周接到了 10 月 25 日北京 F2F 面试的通知，时间是下午，地点华贸，再次赞 BD 的效率！人生第一次正规的面试啊，喜大普奔？NO，就是焦虑……这期间也没有准备什么，把之前 BD 在学校做活动的宣传册又认真的看一下。因为 28 号还有 PUMC 的奖学金答辩，被 boss 逼着补实验，有点焦头烂额，但还是努力平复心

情，做好该做的事！接受挑战~~

F2F 的面试又给了我一次震撼

25 号当天来到华贸中心，大约提前了 15min，等待期间，我把简历整理好，手机关机，试让自己放松。过了一会，看到一位年轻的面试官把上一位同学送出门，然后进来和打了招呼，自我介绍说他是 Benny，今天的面试官，因为上一位同学比较健谈，多聊了一会儿，很抱歉让我久等了（其实时间就超了那么一两分钟，面试官

真的很 nice！），然后我们握了手，我手心都是汗啊，看来还是紧张……

Benny 带我去隔壁面试的房间开始面试。我用英文做了自我介绍，接下来用英文问了问题，针对我的简历中实习的部分，问的比较细，回答了几个后，在想一个单词的时候大脑短路，导致我崩盘了（第一次面

试啊，紧张！一连追问细节直逼专业词汇，突然想不起来了）当时那个囧啊，想着电面的时候和 HR GG 英文聊的还挺 high 的……不过面试官太友好了，没有让我尴尬，说可以让我换中文说。接下来的聊天就相当 nice 了，越到后面越能感觉面试官的资深、专业，问题都好有水平。一开始是围绕简历，然后让慢慢展开，让我印象深刻的几个问题是：

- 1) 让我想象一个场景，当你和一群陌生人身处在一个茫然的环境，也不知道下一刻会发生什么，你会怎么做？
- 2) 让我说一下 BD 在 PUMC 做校园活动时的感觉（包括对 MT 的印象），以及有什么好的建议？
- 3) 连续追问细节时节奏很快，如果想“伪装”经历的话是会被拆穿的。



其他一些都是常规问题，略过……最后，面试官说到我问问题的时间了，我问了 3 个心里很关心的问题，Benny 都耐心的回答，答的很详细，那怕是到最后一刻态度还是很认真，确实被这位面试官征服了！顺便说一句，我觉得我们应该珍惜面试最后提问的机会，没必要准备看似“伟大的问题”，如果对一个公司发自内心的喜欢，要问出好的问题不难，你越诚恳，面试官越能读懂你的心。本来还想聊下去，自己也是有觉悟的，面试官的时间也很宝贵，我是当天的最后一个，面了一天哪能不累。所以，当面试官很 nice 再问我还有问题吗？我自然说没有了。最后，Benny 会亲自将我送到门口，超级周到和贴心。等电梯时隔着玻璃看到他和前台工作人



员貌似在对 schedule，应该很忙……

BD 面试很舒服，虽然自己表现的不那么好，也不知道能走多远，但心情舒坦多了。回校后通宵开始做答辩的 ppt 也很精神，最后虽然没拿到国奖，一等也很满意。努力攒 RP，大家同进步……

（三）总结一下：

我 9 月份开始准备找工作，算是晚的了，我所有找工作的“第一次”都是献给 BD，哈哈，第一次和 MT 面谈（那会连自我介绍都没准备），第一次投简历（千疮百孔的漏洞），第一次电面（废话有点多），第一



次正式的 F2F（有点紧张但诚恳）……所有最烂和最真实的自己留给 BD，这个过程让收获了很多，后面也面了几个不错的公司，但都难以有 BD 这么完美的印象了，尤其是对人才的 treasured！我想大家也会参加不同公司的面试，能积累到所谓的“面经”，但我觉得最终都应该表现一个“诚恳”的自己，知道自己喜欢什么？想要做什么？适合做什么？不忘初心……否则，所有的“准备”都会被面试官一层层撕开，私心想他们大概也想看到“真实”的我们吧！

每一次面试完我都会反思，已经把求职的过程当做一种历练，做人这座高峰还需要努力攀爬。祝我们求职顺利~~~请大家批评指正！

2.2.7 鲜活北京面试出炉

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1774365-1-1.html>

眼看北京面试就要截止了，今天下午刚刚面试完，给还没有面试的同学点经验。

赞 bd 的话我就不多说了，直奔重点吧。在我看来，面试最重要的是 prepare yourself，不是 prepare for the questions，因为面试官很专业，连他自己都不知道会问什么问题，你怎么准备呢？所以理清自己的经历，看清楚这些经历背后的锻炼、挫折、感悟、成长就好了。准备好每段经历的一些难忘的事，让你的陈述更加鲜活

有力。这些准备也让你更清楚的认识自己，理清自己的求职思路。

再有几点具体的建议，真诚的面对面试官（面试官很专业，藏不住的）、回答问题条理尽量清楚突出重点（你也不想跟一个脑子一团浆糊想到哪儿说到哪儿的人聊吧）、口语尽量流利（这个比较难，每天抽时间练吧），还有一点，尽量穿的正式点（最好是正装，lz 就没做到，后悔）。

大概就是这些吧，面试官非常专业的，大家准备好自己，把最好最真实的一面展示出来就好啦，具体怎么展示面试官会帮助你的。

扯了好多，希望能对后人有用，最后祝还没有面试的面试顺利，面试完了的也面试顺利！

2.2.8 杭州 F2F

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1769364-1-1.html>

最近有些安静啊，抽空发个面经攒攒人品吧。

13 号中午的面试，提前半小时就到了，楼主早饭和午饭饭都没吃，幸亏路上补了点零食，否则面试时肚子就叫了。12 点开始，面试官叫 Joy（但愿我没记错），相当 nice，看上去就知道是一位资深的 HR，面试持续了一小时左右，开场英文介绍，剩下的基本都是一些常规的问题，好好准备其实都是提前可以想得得到的。嗯，就不多啰嗦了，说说自己的一些总结吧

- 1: 尽量口语化，说话别太官方，一些面经可以参考，但别套用，HR 比你知道的多。
- 2: 面试过程中 HR 很 nice，所以没必要紧张，HR 会引导你往正确的方向回答问题，自己要把握准，不要光想着自己的思维。
- 3: 要表现的自信，别怯场，眼神交流和肢体语言是很必要的，不要光埋头或看着其他地方说。
- 4: 回答要尽量简洁有力，楼主总是想多说，这回还好，不像电面，有些克制。
- 5: 认清自己的劣势和优势，尽量突出优势，劣势问到的话要想着如何最小化影响和通过别的方式或能力来弥补

嗯，说这么多吧，很多还是要靠大家临场把握的。祝大家好运！

最后问问题的时候 HR 有讲到他们一天的工作，确实很辛苦，所以 BD 的招聘过程拉的很长，大家还是耐心等待吧。期待终面

2.2.9 南京一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1765816-1-1.html>

之前看论坛子对 BD 都是好评一片，今天终于有机会亲自感受一下，BD 的招聘确实做得非常好！

去的路上各种艰辛，打不到车，于是楼主穿着 10cm 的高跟鞋跑了很久，绝对是一道亮丽的风景线！

回归正题，面试内容就是传统结构化面试，为什么选择这个专业，为什么选择这个公司，父母家庭对你的影响，对实习经历深挖了一下，我很感动，因为她居然可以理解实习生其实就是打打杂啦，没有嫌弃我做的东西琐碎，对公司了解多少，包括产品和工作内容，BD 在南京没开宣讲，楼主对产品和工作内容了解仅限于各种网络，所以被 HR 指了解的片面。当然也有一些比较特别的问题，比如你哭过么。英文问题包括你的家乡（讲了太多的中文，发现一时没转换过来。。。）你的优势，举了一个例子。

今天还是很有收获的，更加了解了这家公司。公司的全部产品线都是对应届生开放的，不过非生科，医学背景的同学会被分配到耗材。刚开始我还是挺接受不了的，之前听到了一些耗材代表的各种吐槽，以为BD也是这样的，HRJJ说我的了解比较片面 again。她听到了我黑耗材的话，依旧比较耐心的跟我讲了我认识上的误区，所以还是不错的，确实挺有水平的。

信息不对称永远是硬伤，希望能够造福之后面试的小朋友们。

一切随缘

2.2.10 一面面了五十分钟

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764080-1-1.html>

之前的面经不是都是三十分钟的嘛，坑我啊。面试问题其实大部分都是以前各个面经里有的，好好准备吧。还会根据你的回答拓展一些问题出来，这些就是准备不了的了，看自己的修养和造化了。十二月初会出结果，我应该希望不大了，不过还是发个帖子造福大家攒下 r

2.2.11 刚刚面试分享

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1731145-1-1.html>

在论坛里面潜水也有一段时间了，按说我应该是最后一个面试的吧！刚刚接完终面电话，心情很复杂，一直很想进BD，来学习或者感受一下BD的企业文化，也为自己定一个目标跟努力方向。长话短说吧。

从投简历到面试，如今经历了都快一个多月了，期间有表现好的地方（自认为）也有表现得不好的地方，面试的点点滴滴我都对自己做了一个总结期待下次做得更好。

就先说说自己感触最深的这两次面试吧。

广州 F2F，其实在这个面试之前，我是自己有事去成都一周，接到面试通知的时候，我刚刚到了成都下飞机，HR 姐姐人很好，给我安排了周五下午三点钟。我觉得自己是做得不够充分的，这次面试，主要是我竟然连正装都没能准备好（当然也有顺丰的一部分原因，主要是自己预留时间不够）赶在 3 点前，到了广州办事处，穿着一条短裤，白色 t 恤，背着个黑包就见了经理开始 F2F。

感觉应该是压力面，一开始经理就让我介绍一下我自己，我没怎么说完经理就打断我问了我其它问题了，主要关于我的销售经历还有自我评价，我也一一如实回答了，感觉太过紧张。期间经理问了我一句，不知道今天过来面试吗？为什么还要穿这身服装过来？我解释了一下，承认错误。然后她让我说说自己的缺点，我也说了，我说我的缺点您应该也看到，就是我觉得我自己对事情的准备经常会估计错误，就好像这个服装问题，明明我是周一接到通知的，我周三才打电话让同学来寄快递。结果遇上顺丰中秋物流紧张没赶上。这是一个方面，我也觉得我自己做得不好。断断续续面了 10 分钟左右就结束了。心情很失落，觉得自己没发挥好，也确实没准备好，走出来刚刚好广州下起大雨，我让自己淋了一会，然后收拾心情，打了一个电话，对于给这个面试机会我的我们地区的经理打了个电话，好好的感谢了她，是我没珍惜好，也怪不得人啊。真心感谢。

一直觉得没戏了，回来好好总结了一下，然后做了几个梦都是 bd 要我了，起来一阵失落，结果周日突然接到电话，说我过了 F2F，感觉整个人都开心得跳起来了！约好终面时间，这次我觉得我应该好好准备了一下。

本来说好周二面试滴，结果由于亲爱的 hr 姐姐（话说跟我联系的 HR 姐姐每个人都好 nice 啊，声音超级动听，出差去武汉，轮到今天下午三点面试。

三点准时电话来了，这时候我快要开始体能测试了，在操场上，果断找了一个安静的地方接电话。

这次也是非常紧张的，虽然面试前就给自己准备了一份说话稿，结果我讲了一两分钟，觉得这样做太不尊重人家了，自己也发挥不好，果断把说话稿抛一边去，be myself！面试也是围绕销售方面来答，觉得自己有点急

功近利啊，一开口就说得没玩没了的，临末还几次打断 HR 姐姐的说话！对不起！太木有礼貌了！请原谅我这颗骚动的心!!!

末尾，问了一句多久出结果，然后 HR 姐姐说应该今天下午能出，唉，到现在了也没有回应哇，心情好紧张复杂，不过，其实这次面试真的学到很多东西，譬如很重要的一点，就是 BE MYSELF!!! 感觉就算不进 BD，我也不会怪你们的各位亲爱的 HRJJ。感激你们愿意聆听我这个话唠，感激你们让我好好总结跟认识了一下我自己!!! 真心觉得自己成长了!!!


最后一句话，当初选择 BD，现在就已经无悔了！

能进是最好的，不能，我还是下次会社招厚脸皮贴上去!!! 因为我真的超级超级超级喜欢 BD 的人跟工作氛围!!! 这是我最想要的!!! 有挑战，也有获得!!! 来个霸气外露的两个语气词!!! 吼吼!!!!!!

2.2.12 SH 2012.10.22 一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1574773-1-1.html>

BD 是家待人很 nice 的公司，从 bbs 上的互动和电面、一面的经历来说，真的很 nice。10.10 号做的网申，印象

里似乎好像第二天就打电话给我了  措手不及啊!!! 还好 1z 是好同志，网申的时候认真地写了自荐信做附件，所以半个小时的电面顺利通过~~~蓝后，10.16 接到的一面通知，安排在 22 号早上的，可惜 1z 有课，hr 姐姐第二天好心又电话给我调到了下午~~~

前情简述完毕，言归正传，趁我还没忘光光的时候说一说一面。

1 自我介绍，1z 很弱弱地问了句用中文还是英文，面试官说随意，1z 抱着准备了不讲白不讲的脑残心态，说了英文自我介绍。

2 接下来似乎是围绕这自我介绍和简历进行了询问，三个形容词概括自己，别人对你的评价，最成就感的事情，失败的事情，blablabla 还蛮多的。

3 面试官说要问英文问题，蓝后问了 family 对你的影响，hobby 之类的问题。由于 1z 爱家，说很想在 sh 发展，

于是关于 mobility 又展开了一段。。。



4 然后又转回中文了，对于销售的定义，哪些素质让你选了销售，有什么优势。你目前进入医疗销售的劣势在哪里。

5 假设两个市场 1 空白有潜力 2 充满竞争力，会选择哪一个？

6 假设你是销售，1 耗材 2 大型器械，你更愿意卖哪一个？

7 还投了那些公司，什么职位，为神马？

8 好像还有点零零散散的问题，但是 1z 健忘已经记不得了



9 有什么问题想问她，1z 问了 MT 的日常工作状况，蓝后不知收敛，很找抽地问了和强生医疗相比 BD 的优势是什么，得到的答案是木有可比性，因为产品线木有重叠



瞬间有种挖了坑给自己跳的赶脚。。。然后，面试官还很和谐地问，如果 BD 和强生都要我，会如何选择。。。

差不多就是这样，全程比较和谐，以闲聊的轻松形态进行，虽然一碰到与产品搭边的东西我就想跪= =、反正，面试官很 nice 啦，我记得是 HR 经理好像叫 Susan Wang? 该死的记性，记错了不要 pia 我。。。
好了，差不多就是这样。S 说 11 月中下旬会有终面通知。。好漫长!!! 希望自己好运吧~~~也祝后来的童鞋好运!

2.2.13 2013 BD 管培一对一面试（其实是一对二）

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1574733-1-1.html>

下午两点半的，到的时间有点早，BD 的办公室还真是有点热，坐在外面都出汗了，然后感觉神志也不是很清醒，可能下午确实比较困吧。

两点半的时候把我带到了 30 楼面试，面试官有两个，一个是 HR 的经理，另一个是去年的管培生，二对一，不过基本上都是 HR 经理问，那个管培生是一个看起来很温和的男生，基本上都在做记录和点头。

一开始是自我介绍，自己选择语言，我选择了英语，于是后来的问题都是中文了……

之后的问题基本上都是针对简历来问的，不过问的比较细，有一点点压力面的样子，就是会纠结于一些细节，问你当时怎么想的，为什吗是这样，为什吗不是那样，如果再来一次又有什么改进之类的，只要对自己的经历有足够了解，相信问题都不是太大，不要出现自相矛盾的情况就行。

后来又问了一个最大的失败，然后我说完以后，又开始追问一些细节，为什吗那样不对，为什吗那样是对的，注意要保持自信，能够有条理地说出来，千万不要被问倒了。

然后还。。。做了个游戏，让我把一瓶矿泉水推销给 HR，并且事先说 HR 不喝水，只喝茶、咖啡和可乐。然后我就叽里呱啦说了一堆~~~~

后来那个管培生问了下最近是怎么准备求职活动的，做了哪些事情，申请了哪些岗位，哪些公司等等，对职业的选择有什么考虑之类的，也不算是难的问题。

最后让我问他们一些问题，我问了关于一年管培培养时间是否足够的问题，另外确认了下管培基本上都是做销售岗位的，但又和销售精英训练营不太一样。最后 HR 又和我谈了很多关于销售的好处，销售作为 BD 员工的核心竞争力，是可以锻炼各方面素质的，也是职业发展的起点，让我重新对 BD 有领新的认识。

希望我的经历能对后来的人有一点点帮助吧，大家在求职路上都很辛苦，各自加油~~

2.2.14 6 月 20 号北京一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1405292-1-1.html>

6 月 14 号网申，16 号收到电面，18 号通知一面，20 号去华茂面试，面试的是一位 HRmanger 和一位 BD 区域负责人。我之前是做药物研发的（22 个月的工作经验），一直在接触 BD 的 syringe 产品。面试开始被问到自己为何选择销售，感觉回答的不太好。在模拟销售环节，区域负责人也给出了很好的建议。整个过程，我都在努力的将自己的看法及 idea 传达给面试官，但不知道是压力面试还是自己表现的有点

拘谨，面试过后沮丧感袭来。临走时 HR manger 很 Nice 的送我到门口，我再一次表达了自己加入 BD 的强烈意愿。我相信很多应聘的朋友可能都没有销售的经验，但是我想公司的人员结构也是需要 diversity 的。不管结果怎样，感谢 BD，因为 Today means a lot to me! 祝福所有追求梦想的人!

2.2.15 好喜欢 BD 啊，喜欢所以会紧张，为自己加油，也为大家加油!

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1596334-1-1.html>

以前面试我几乎不紧张，自我介绍也是随手就来，英文中文都可以，宝洁八大问，同学直催我背背稿子，我也背不出来，因为我觉得准备了会显得做作，会矫情，说出来自己都不相信了，或者背没好，忘记下问了，那还是自己吗？就像有一次在面试时候脱口而出的，一个好的公司自然而然的因其文化，人力，业务等等吸引人，而激发内心所想，这样的总结，这样的陈述才是真实而又顺其自然的。明天上午要去 BD 进行 F2F，今天来论坛逛逛，看看前人的经验，结果发现我越来越喜欢 BD 了，每一个帖子都有 HR 或是以前的 MT 耐心，友好的回复，每一个事项都解说详细中肯，手机里还收到明天面试的路线、地铁线路。我是感动了，感动得稍稍有些紧张。因为喜欢，所以紧张，害怕自己不够好，但始终有一颗虔诚的心，内心又似乎有一些些笃定，立志走销售的职业路线，也是因为我相信人与人之前的沟通能实现自己的价值，销售更是经过这样的沟通实现自己与客户的双方价值。而 BD 又是这么好的一个平台，让我能继续通过努力实现自己内心里的想法和价值，不为 BD 努力，更待何时！为自己加油，也祝愿其他因内心的向往各路奔来的同伴，一步一个脚印!!

2.2.16 攒 RP，北京 F2F 经历

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1595904-1-1.html>

上上上周五下午接到的电面通知，上上周一早晨接到的电面，上周一早晨接到的 F2F 通知，上周三早晨到北京华贸面试。

话说，面试是 9 点半，LZ 算得时间提前两个小时就可以了，结果没想到地铁那个拥挤啊……尤其在建国门换乘时，居然等了三辆车才给挤上去啊……结果找到地方的时候，已然是 9 点 20 了……还好没迟到……

前台的阿姨和 MM 都是相当热心的，我就一边跟她们说几句，来打发时间。

到了 9 点半，就被叫进去面试了，叫我的就是面试官，嗯，具体职务和姓名咱就不透露了，反正一看就是标准的外企白领啊，干净利索敏捷客气，那简直就是 LZ 一直想有却一直都没有的范儿啊~

面试的过程那是相当的轻松，以至于 LZ 实在管不住自己的思维和嘴，说的那叫一个 HIGH，经常一个问题就讲上半天。BD 的面试官真是 nice，居然没有打断我~

只不过，那天 LZ 戴了眼镜~这个就很郁闷了~因为 LZ 虽然近视有点小严重，但是平时包括上课，都是尽量往前凑，都不喜欢戴眼镜的。可 LZ 的导师说 LZ 戴上眼镜后比较像个读书人，于是 LZ 就戴着眼镜来面了，再于是，LZ 就觉得眼神呆滞脑子都有点晕乎，直到面试结束走出华贸进了地铁摘了眼镜后，才觉得突然少了个大负担……想 LZ 上阵子答辩时，就因为戴着眼镜，导致答辩结束都不记得教授们问了些啥问题了……

就带点干货吧，否则都成了面后感了~原谅 LZ 经常喜欢铺垫铺垫铺垫吧~

面试时间接近 40 分钟，与电面相似。

面试官只有一个人，在他的办公室中。

面试的地方是 BD 在北京的办事处，LZ 目测，空座位不少，但这些位置不是没有主儿，应该是 BD 北京办

事处以销售为主，他们都在外面跑客户和陪客户吧。

面试的题目不是太多，也可能是因为 LZ 实在在眼睛呆滞的情况下还说得太高，面试官实在辛苦了……首先是聊了聊家常，并不是自我介绍，准确说就没有自我介绍环节，而 LZ 居然这一段情不自禁的说了得有五分钟……

然后是聊一下 LZ 的学校啊，教育背景啊之类的。

然后是比较典型的面试题，就是有过跟别人的不愉快这样的事情。LZ 在描述当时跟别人闹腾时心理状况时，用了个很猛的词，那确实是 LZ 当初的感受啊，但是用得的确有点过头了，于是 LZ 差点就冷汗啊~还好面试官超有涵养，爽朗的笑了笑，没有影响到面试氛围。

再一个典型的面试题，就是让 LZ 说一个成功的社会活动的案例，LZ 就把自己之前负责学校某论坛的宣传和文秘工作的事情八了八，不为别的，就是因为那次的活动组织，改变了 LZ 很多，也让 LZ 对自己有了新的认识的~

然后是问 LZ 销售的特征，LZ 当时那个小郁闷，因为就没有准备过，找工作期间其实还是看自己的专业书比较多，就连去面试的地铁上 LZ 还在看专业书，权当小说看的……于是 LZ 就边想边说的总结了四条（后来回家后查资料，发现自己说对了三条，唯独少了 LZ 最擅长的搜集资料一条 T_T）。然后，就让 LZ 给自己这四条打打分，并且评价一下为什么如此打分。

然后再说得最高级的时候，突然就改为英语的问题了。

第一个问题是问还申请和面试过什么其他企业，申请的什么 position，原谅 LZ 戴着眼镜之前又说得比较高吧，LZ 居然把 position 当成了那些个企业在哪儿了……

第二个问题是问 LZ 在职业规划方面的某些需要的点，LZ 记不清楚了，因为甚至不知道这个翻译成汉语怎么说比较好（面试前一晚上网投了 IMI，就有个相似的题，LZ 当时就挠头半天，写了几句~因为 LZ 没有实习经历啊，还不太清楚各个部门都是具体干什么的），并且更重要的，LZ 就是用汉语答也不清楚怎么答好，于是就只好把自己对不同部门的理解说了说，也加入了自己的专业和特长对哪些部门比较适合之类的解释。

最后阶段是 LZ 问问题了。LZ 汲取了电面时没有问问题导致险些冷场的教训，现场灵机一动，首先问了一个相当二的问题：

“请问您感觉我的简历做的还好么？”……面试官给了很中肯的建议，LZ 获益匪浅的。

第二个问题其实 LZ 问得也比较晕菜，就是问管培生招不招跨专业的人~

这些都结束后，面试官把 LZ 一直送到 BD 的前台，LZ 那个感动啊~之前面过一国企，国企的老 HR 就是直接来句“小某，你送他出门”……

F2F 的结果要到这个月底才能出，如果能进入下一轮，就是终面了，据说要所有进入终面的人会在 12 月初到上海做上一天的活动，这个活动就是最后的选拔，如果通过了，就可以谈 offer 了。期待以及等待吧！

2.2.17 11-9~上海-F2F

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1593218-1-1.html>

在面试的过程中，发现真是越来越喜欢 BD 了，企业文化很好。

里面的员工非常友善。

刚进去的时候，有点小紧张。

然后，前台的 GG 过来跟我聊天了，是上一届的 MT，是个大帅哥。

聊了一会之后，就觉得没那么紧张了。

后来进去面试了，准备好的东西全抛到脑后了，完全是 be myself。

完全没有压力面，HR JJ 很 nice~

英文：自我介绍；别人对我的评价；还有的想不起来了；

中文：为什么不想做科研；对于做销售怎么看；有没有与别人相处不和谐；还投了哪些公司。

还有一些问题想不起来了~

说真的，不用准备什么，做最真实的自己就好了。

面完出来的时候，HR JJ 非常友善的把我送到门口，还问我知不知道怎么出去。

MT GG 也非常友善的帮我把没有喝的水倒掉，还把我送到电梯口。

只能说，这里面的人真的很 nice~

好希望能收到终面通知啊~

当然，我更希望能最终加入 BD~

2.2.18 F2F 面（上海）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1575811-1-1.html>

今儿原定下午 4:45 的面试，我提前十分左右就到 BD 公司，一进门，MTJJ 就很热情地说你是 XXX 吧，端了杯水给我，于是我便在前台旁坐定，不一会 HR 就到了，尾随 HR 进了办公室。看面经说是二面一，进门后我就没关门，等待 MTJJ 进来一起面。可是木有想到啊，HR 突然说到“呀，没关门，我去关门。”顿时觉得自己弱了，这么点细节都木有看出来！

一切就绪后，HR 说，不要把它当面试哦，放轻松，我们来聊聊。好吧，可是我还是紧张啊，毕竟是 dream company 啊，平时伶牙俐齿的我瞬间嘴笨起来。Hrjj 说来介绍下自己吧，我说“中文英文？”hrjj 随口答道“中文吧”。其实我是有多想说英文啊，顿时想捶桌子啊！！介绍完自己后，接下来的面试完全没有像预期那样抛出神马你遇到的最大的困难是神马呀，用几个词评价下自己呀，亦或是你父母对你影响啊。可能是面试了一天，hr 太疲倦了，希望面试过程更加生动随意些吧。不管怎样我算是豁出去了，我和 hrjj 就开始侃起来。Hr 时不时在我简历上写点什么。面到一半，hrjj 突然问我还有什么问题，我一下子有点意外，马上抛出一个个问题，算是对整个项目和 MT 的工作有所了解。其实，这次一对一面自己明显感到自身有些许不自然，不像电面的时候和 hr 聊得这么自如（难道我是见光死么）。一方面紧张，二来对于非常规面试觉得有点唐突。算是给接下来面试的筒子们提个醒，面试过程中一定要淡定自如，游刃有余。

不管结果如何，感谢 BD 给我这个机会让我进一步了解它，谢谢 MT-Miss W，以及 HRJJ（遗憾啊，连名字都没了解到。）

2.2.19 北京 F2F 面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1581792-1-1.html>

LZ 昨天下午的面试，以前没去过华贸中心，还好 BDHR 很细心得发个短信告诉你具体路线，不过下地铁之后着实走了一段路啊。面试时间有点推迟了，不过也难免，我倒是无所谓，在会议室跟一位北大的美女学姐聊了会，反倒放松了下心情。面我的是 Benny Chen，举手投足很像我们初中的数学老师，很有亲切感，一看就是非常老练的 HR。

Benny 刚见着我亲切地叫我小包，向我道歉说让我久等了，我反倒觉得不好意思了（其实我和美

女师姐聊得挺开心的，根本忘了时间，lz 是个有的聊就能光速过时间的那种)。

进去房间后，Benny 招呼我坐下后，我不经意瞥了办公桌，发现上面一家三口的照片，真是温馨啊。Benny 首先向我介绍了下他自己 and BD 的 MT 项目的大致情况。然后貌似就想问问题了，lz 当时直接脑子一热就问了一句：“我可以先自我介绍一下嘛？”。Benny 面带微笑说当然可以。然后 lz 就英文 blablabla 了，期间逗笑了 Benny 一次（好吧，lz 喜欢逗人笑），结果后面 Benny 就开始问英文问题了，口语真好啊，Lz 那个自惭形秽啊.....

Benny 主要的问题 lz 回想了下：1 大学研究生学习生活让你有怎样的 feelings 2. 为什么不做科研了，改做销售了 3. 你觉得销售需要什么品质，你觉得你有哪些符合，哪些需要 improve..... 后面的问题也主要根据你说的延伸下去。问的问题倒不是很难，关键很贴近你的情况，反正 lz 有啥说啥了，自己咋想便咋说了，临时真编不出来..... lz 好久没说英文了，有几处感觉说的真是卡啊，不过 Benny 倒是挺耐心的，听着还不断地做记录，虽然我知道他确实也真累了。

当 lz 以为该问中文问题时，Benny 示意没什么问题了，看了下表发现其实聊了有一会了，后面就是常规的问了 HR 两个问题。面完了 Benny 主动起身送我，那个受宠若惊啊（各位大侠莫鄙视，lz 处女面）。到电梯的路上还不停跟我道歉说今天有点晚了，我赶忙说你们也挺累的，都六、七点钟了，还没休息一下吃个晚饭.....

回来真是累了，直接吃了个饭躺床上安歇了。今天晚上觉得应该抽出点时间写个帖子跟大家分享一下，顺便攒人品，哈哈。祝各位都能找到理想的岗位，特别是那位北大美女学姐，哈哈。

2.2.20 10.7 上海 一对一面试归来

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-965184-1-1.html>

刚到家.....就来写了.....看我多敬业.....

是在中信泰富面的，下午1点。

面我的HR manager是个很nice的姐姐，很专业的~面试感觉很轻松，聊天一样的，想到哪说到哪，她会主导的，跟着走就行了。

开场是英文的，自我介绍就省略了，第一个问题是.....问我为什么取这个名字.....好吧。囧。我也想知道为什么啊。

然后面试正式开始.....

人生中最tough的一个抉择

为什么选择BD

学校中怎么做到work和life的balance

父母和老师对职业规划有什么建议

———说到一半无意中蹦出来一个中文词，然后hr姐姐就说，那我们切换到中文好了。建议英文不好的同学可以尝试这样自救 囧

———当然，很建议从头到尾英文，这样比较锻炼吧~也很显水平~

于是就切换到中文吧.....问的就更天马行空了+_+

有木有神马让你觉得很mad（生气）的事情，为什么。我觉得我脾气很好的说。

简历里学生工作和实习挑一两点问，还让我评价一下目前正在实习的这个公司的文化氛围~

亲朋好友对自己的评价。自己的评价。优缺点啊之类。

如果能够立刻改变自己身上的三样东西，你会改变哪三样？ 我还一时半会真想不出.....

BD做哪些业务，卖神马产品

对sales和marketing的理解

还问了兴趣爱好啊，旅行的经历啊之类。还问我国庆长假干嘛了……

总而言之，没什么很死的框架，想到哪说到哪，可能一个问题没回答完就又被引导到另一个地方，绕了一圈再回来……

所以大家回答问题如果遇到这种中断，记得记录好一下中断变量，做好现场保护，免得等会儿出不了嵌套死循环了，给人感觉没逻辑性啊……（一年前考的微机原理怎么还记得那么清楚啊我汗）

以上~~据说结果是十月底出来，然后11月20是上海的final day，去年是在一个五星级的酒店里举行的据说？期待……

ps：单间办公室好热啊……别穿太多啊……

2.2.21 上海 2011.10.9 中信泰富 一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-966773-1-1.html>

考虑了很久要不要把今天的面经发上来，因为考虑到对各位的参考价值其实并不大，因为我的专业是跟BD的某些产品相关度较高，所以很多专业的问题以及销售技巧的现场演练，可能不具有普遍代表性，所以仅把普遍性的问题发上来共大家参考吧，问题很多，有些记不清了。。。请谅解。

1. self-introduction（特别提示我讲一些简历上没有的东西）
2. spare time会做什么，hobbies（会顺着问下去）
3. say something about your family（包括父母的职业，居住地等等）Why Shanghai? Why not your hometown? 父母怎么看待你的工作？
4. 碰到很难相处的人，怎么样get along with him or her（example）
5. 同时面临很多要做的事情的时候，怎么样take priority, balance and handle（example）
6. 最大的挫折是什么（example）
7. why this position? why not in hospital?
8. 投了几家公司，offer了没
9. 了解BD什么产品

对不起大家，实在记不清了，太多问题了。。。一共大概将近一个小时时间，感觉超过半程都是英文的，当我以为要全程英文的时候转成中文了。。。 （也可能用母语回答问题比较顺利所以感觉时间过得很快）

总之以上仅供参考，大家好好准备，祝好运！

PS. BD的HR真的很nice，作为公司的第一道窗口，做的真的很好，很加分，well done！

2.2.22 BD 一面 南京绿洲国际

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-967681-1-1.html>

半程英文 半程中文

英文：

1 do you know BD before

2 introduce your education background

- 3 family and influence from parents
- 4 job plan in 3 years
- 5 what's your dream job; the city you want to work and live
- 6 understanding of sales & marketing function, what's the connection

每个问题之后可能会针对回答内容进行拓展

中文:

- 1 实习经历及一些细节
- 2 经历过什么挫折
- 3 觉得自己适合什么样的工作
- 4 别人如何评价你
- 5 有什么特点优于其他候选人

其他的记不大清了，觉得对销售的理解和为什么选择做销售是一定要答好的问题
谢谢BD公司，祝大家好运～

2.2.23 10月11号 北京一面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-968841-1-1.html>

刚刚面试回到学校，赶紧去家园吃完午饭，就感到实验室，想把今天面试的经历跟各位分享一下，攒人品啊！

上周六接到电话通知，说今天面试，于是之前让师姐帮忙看看简历，她说我写的太乱，没有亮点，于是花了两天时间，先把简历改好，还没有来得及让师姐在帮我看看，今天就直接带上去面试了BD。希望比起之前的有一些进步吧！

话说昨天早上起来，确认自己真的是感冒了，已经一年半没有感冒的我，居然感冒了。肿么办？今天要面试啊！于是昨晚借同学的锅煮了很大两杯姜糖水喝掉，可是早上起来，发现还是鼻子不通，以及喷嚏不断。可是，我不想让HRJJ给我改时间了，于是硬着头皮去了。约的时间是11点，从学校出发，赶地铁，10点半我到了华贸中心，登记，上楼。因为鼻子还是不同，于是先去了洗手间，正在洗手的时候，遇到了Vivian Chen，很NICE 的负责政府事务的女士，暑假的时候申请实习生跟她聊过，最终因为各种原因没有去成，一直心有遗憾呢。我告诉她，我一直想来BD，于是现在申请了MT，希望BD会欢迎所有对它感兴趣的同学。

言归正传，我在前台旁边的椅子上，等了一会儿，快到11点的时候，Willson Chen，过来，带我进去开始了面试。

首先是英语的自我介绍，然后问了两个问题，可能一开始有些紧张，于是自我介绍的时候，好几处都结巴了。☹
___☹b汗

然后，在不注意间，他切换到了中文提问，具体的顺序不太记得了，大概有

- 1 你觉得自己最受挫折的一件事情
- 2 实习的相关事情
- 3 你觉得自己做过的，感觉压力最大的一件事情以及围绕这个事情细节
- 4 你是研究生，为什么不去做R&D选择来BD做MT
- 5 在你做班委干部的时候，你觉得自己最有成就感的一件事情

在最后的时候，还问了关于期望工作地点和户口的问题。

时间过得好快，不知不觉就40分钟了，于是问我有什么问题想要问他的，于是我就问了两个“以前BD不做校招，那现在开始做校招，是基于一个什么原因决定做校招的”还有一个有点荒唐的问题“大家都知道P&G的管培是做得最好的，那BD的MT项目，相对P&G的管培有什么特色和优势呢？”其实我是想说知道公司对这个项目的重视程度，

这决定了以后trainee会不会找不到组织，找不到归宿感。HR GG都给了我耐心的解答，之前也从PENNY 那里了解了很多信息，虽然才刚刚开始做管培的项目，但是，公司非常重视。那希望自己能晋级下一轮，更加希望能最后加入BD，与BD共同成长。

很奇特的是，面试过程中，我居然没有打喷嚏，哈哈，感冒吓走了！

2.2.24 杭州一面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-981384-1-1.html>

这两天逛论坛一直没有看到有人传杭州的面经~中午面的，发上来攒攒人品，希望BD有好的结果

HRJJ很nice，她会尽量让你在不紧张的情况下回答问题~而且JJ感冒了，还在本应该吃饭的时间面试我的~非常感动，希望JJ早日康复

面试前半程是英文，后半程是中文。一共大概50min。主要问到有：（到底哪道题是中文哪道题是英文不记得了，也木有按照被问的顺序哈~各位见谅）

介绍自己简历以外的内容

兴趣爱好

父母的工作，父母的想法

投了哪些公司

对销售市场的理解

销售可能遇到的困难，销售需要的素质

未来的职业规划

对BD的了解

如果拿到几个offer，肿么选择

关于销售的情境假设

BD确实是一个很不错的公司，特别欣赏它的respect这一点

祝各位好运啦^-^

2.2.25 2011.10.20 日 BD 广州一面归来，经验分享

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-983005-1-1.html>

刚刚从广州中心皇冠假日酒店面试完回到宿舍，想趁热打铁跟大家做一个分享，希望能够帮助到所有跟我一样对BD感兴趣，希望去BD工作的童鞋~

地点是在酒店一楼大堂的角落，环境很安静，沙发很舒服，还有悠扬的音乐作为伴奏，相比于OFFICE面试，这样更有利于INTERVIEWEE放松心情表现自我，BD公司的体贴和用心可见一斑~

面试按照约定的时间11:30准时开始，面试我的是一位叫CINDY的HRJJ，非常漂亮友好，在我走向她离我还有几步远的时候就站起来亲切地呼唤我的英文名字，让我倍感意外和惊喜。没有英文的SELF INTRODUCTION，而是从一些简单的寒暄开始。CINDY先关切地问我今天怎么过来的，路上还顺利么，心情怎么样~我表示心情很兴奋，因为一直都对BD公司有强烈的好感和兴趣，于是就自然而然地谈到了对BD的企业文化的认识。我举了应届生BBS的例子——很多BD的员工会认真地浏览每一个帖子，仔细地回答同学们的每个疑问，这让我感受到BD公司对人的尊重。

但是之前准备好的关于BD在HELP ALL PEOPLE LIVE HEALTHY LIVES 以及在SUSTAINABLE DEVELOPMENT方面所作出的贡献却忘记讲了后来我们又简单地聊了关于我的家乡，专业选择，家庭情况，父母对我的影响，以及个人的职业发展规划等等... 问题都很简单，可是自己的ORAL ENGLISH实在是POOR，所以回答的不尽人意。CINDY也很NICE地转入了中文部分。

中文部分主要是一些结构化面试的常规问题，以及根据简历的提问，比如最大的挫折跟挑战，组织过最有成就感的活动，对销售和市场的认识，选择职业的时候主要考虑哪些因素，用3个词形容自己，以及最想改变自己身上的哪三个方面，等等。每个问题都会展开来问一些细节。也许是母语的关系，这部分感觉进行的比较顺利~最后的提问环节，我问了一个关于校招的问题，一个关于本土人才国际化的问题，CINDY都给出了很细致认真的介绍~

一些TIPS:

1. BD的HR都很NICE，面试也是以聊天的形式来进行，如果回答问题没有答到点子上，HR也会引导你的。大家不用紧张，做最真实的自己就好了

2. 英语还是要好好练的，LZ觉得自己如果没有通过一面，很大一部分原因是前面的英文部分表现的不够流畅，出现了N次卡壳的状况

一些感受:

9月份第一次知道了BD这家公司，抱着试试看的心情投了简历。由于没有任何医学和生物背景，接到电面时还是很意外的。对BD的真正关注也是始于电面之后。在接触并了解BD的过程当中，深刻地体会到了BD treat each other with respect的企业文化。无论是电面时耐心跟我分享BD TRAINING PROGRAM的2011MT（不好意思，忘记问您的称呼了），面试我的CINDY姐姐，接待我的IVY梁小姐，在应届生BBS上认真解答同学们每一个疑问的PENNNY和KEVIN，还是一次次提醒我不要走错去到另一家有相近名称酒店的温馨短信，都令我深受感动。能够在这样一家公司工作，想必是幸福而又温暖的~BD就是这样一家内秀而又低调的公司，没有铺天盖地的宣传，没有大张旗鼓的宣讲，可是每一个接触到BD的同学，都对这家公司赞不绝口。找工作以来的一个月，经历了某航空公司将全部女研究生简历剔除的不公正待遇，也经历了某运营商不合理的面试安排导致几十个面试者在烈日下暴晒一小时的惨剧，更令我深刻的体会到一个企业的价值观和文化的知易行难。一番对比，方显现出BD的难能可贵。

走出酒店大堂，我在微博上写道，“BD, I LOVE U, HOPE U LOVE ME TOO”. 我跟好朋友讲，如果BD发OFFER给我，我就不会再去找别的工作了，因为BD就是我的DREAM COMPANY。也许现在说这些话还为时过早，但如果连想都不敢想，又谈何实现呢~

希望自己能够顺利地进入下一轮面试，也希望BD在中国的生意越来越好~BD, I LOVE U, HOPE U LOVE ME~

2.3 碧迪 event

2.3.1 攒 RP，分享 BD 面试前后

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2181964&extra=page=1>

BD 的经验贴特别少也不是很新，可能是因为低调吧。发一个今年的攒人品，哈哈哈哈哈。作为不是理工专业，医药专业的我来说，BD 是唯一一家我投的医疗公司，因为专业不是很对口所以我没有抱着很大的希望。投的是市场管培和供应链管培，然后仔细看了要求，市场还是需要医药方面的相关专业，而供应链是语言和国际贸易，这倒是和我的本专业相一致，非常贴合。

BD 的招聘做的很好，首先就会给投简历的人发邮件可以加到管培群里面，大概有四个群吧，然后我加的第四个，群里会有 hr 小哥哥，特别幽默，有同学问小哥哥他是不是凉了，小哥哥还说不要老想着凉凉，招聘还在继续，然后群里面每次有宣讲或者招聘进度 hr 小哥哥都会提醒我们，当然有疑问也可以在群里面问，都会非常耐心的解答，BD 真的做的很好，hr 每个人力素质都很高，包括后面接到面试通知和到苏州面试，都感觉特别亲切和友好。

接着说回来，有天小哥哥通知第一批 AI 面试已经出来了，收到邮件的同学可以去做了。我一看，呀，我还是第一批呢。但是因为我当时在写论文，就没先做，硬拖到了最后一天才做。关于 AI，小哥哥也说了不能漏题，其实我也不太记得清楚了，哈哈。但是形式就是问答的形式，打字输入的，我之前以为会是一个机器人模样的，还

要摄像和对话，我还特意化了妆。哈哈，然后发现是文字的。

过了一段时间，小哥哥又说这三天要开始打电话了，电面了。因为我刚开始就没报希望的嘛，而且大概也等了三天没收到，所以我就放飞自己了。突然，突然，突然，有一天我接到了电话江苏苏州，然后接起来，“您好，我们是 BD，想要对您有一个简单的面试，您现在方便接电话吗”，我提着我刚打好的饭菜，正在上楼，接到这个电话内心思绪万千，哇，居然面我诶，哇，我这饭打完电话会不会凉，然后一想着机会难得，并且比较激动，就压抑着自己的兴奋说我现在有时间，可以面试。然后，然后我就会后悔了，BD 小姐姐问我的时候，我就懵了，让我简单说说实习经历，我真的就巨简单，实习公司+职位 title+一句话总结工作，这都还好，小姐姐又说那你有做什么校园实践活动吗？我回答的也还好。然后小姐姐说你了解 BD 吗？我嗯，嗯，我，嗯，憋了半天是做医疗的。大概小姐姐明白我的意思了，就没继续往下问，其实我了解它是在投递的时候了，然后面试过了两个月大概。真的记不太清了，大家也千万不要学我，一定不要觉得自己没希望就不好好准备，任何准备都要做好，不然就是真的没希望了。不过小姐姐真的很好，真的没问了，然后转移到了另一个话题，自我介绍一下英文的。然后我也答的很简短。因为被自己刚才给愚蠢到了，还没走出来。后面小姐姐还安慰我这是个小小的面试，不用太担心。其实我是愧疚还自责。我觉得我自己肯定凉了，凉透了。然后奇迹出现了，真的是奇迹，我因为我后面看了大家的电面时间，肯定都比我长，而且比我好，我的是五分钟，最关键的是，BD 给我发面试通知了，小姐姐还说有不懂就可以问她，去苏州面试，来回路费报销。BD 真的很低调奢华，但是又真的很替学生着想，很少有企业会这样做。所以我还特地打电话去问要过了才能报销吗，小姐姐笑了当然不是呀。然后我就马上买票。

苏州，天晴，我打车到的时候，（打车费也给报，真的很贴心了）看见了工厂，因为文科专业的没怎么接触过，还觉得有点高大上呢，然后进入办公楼，hr 小姐姐们从前台就开始招待我们，发放行程安排，然后进去后就等待面试，面试其实只有 20 分钟每个人，我们在苏州的没群面，不知道别的地方。hr 会来专门到等候室来叫每位同学，然后再引导过去，真的很细致的关注着你。BD 的人有多好呢，我中途出去上厕所，回等候室的时候，遇见一个小哥哥也很礼貌的和我打了招呼，我当时觉得很亲切啊。哈哈。面试过程很轻松，也很简单，根据简历问你吧，或者根据你说的话。等待大家面完了就一起吃饭，然后下午又一起参观工厂和研发中心。整个安排都是特别紧凑，BD 员工也耐心的给我们展示讲解。其实我不是医药专业的，所以感觉是更感兴趣。面试后，大家可以回去了。我的火车是晚上，所以又紧着时间去了趟寒山寺和平江路，平江路好几年前去玩我还住过，找到了自己之前住的地方，还是那么美。时间过去那么久了，希望自己以后可以在这个烟雨江南美好的地方开始一段生活。祝福自己也祝福大家拿到心仪的 offer。

2.3.2 碧迪医疗面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：201 年月日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2156329&extra=page=1>

非技术类实习生

很棒的一家公司，值得推荐。

面试地点：美国 BD 医疗-上海

首先会有一个电面，简单聊两句；如果觉得你的回答还不错，会通知你进行现场面试；一般是一位 HR 和主管经理，去面试的同学要对自己的人生规划很明确，HR 提的问题都很专业，并且是根据你的简历展开的；而且回答的时候要想好，HR 会追问下去，要实事求是，诚实回答。最主要的是，个人的能力最重要。

2.3.3 美国 BD 医疗销售代表面试经验

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2156327&extra=page=1>

BD 销售实习生面试经验。

面试地点：美国 BD 医疗-广州

首先是一轮电话面试，面试我的 HR 打电话来时，我在图书馆，说稍后十分钟打来，我趁机又查了一下 BD 的资料，之前对这个公司也有所了解。面试时先来一个两分钟的自我介绍。后面就是她提问，让我说说在别人眼中我是怎么样的，后来面试结束时他也感觉我是非常乐观热情的，哈哈！第二轮是面试我的是我们区的大区经理，一样的套路，自我介绍!!! 后面针对我的经历进行比较深入的提问，总体还是比较满意的，哈哈哈哈哈。隔了一个星期才通知我上了。从此开始了我的实习生涯。

面试官的问题：

在同学眼中你是什么样的人？

为什么想加入这行业？

2.3.4 临床医药代表 面试经验(无锡) - 美国 BD 医疗

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2156326&extra=page=1>

面试过程：

人生第一次正式面试，毫无经验，以为准备充分，等真正面试的时候才发现自己一点准备都没有，口不择言，非常紧张，语言组织很没有逻辑，毫无疑问的被 pass 了，虽然失败，但是给自己一个成长的经验，也是有所得的

面试官问的面试题：

自我介绍，成功和失败案例，大客户管理方式，优点和缺点，觉得自己和别人的不同之处，转型原因，别人如何看待自己

2.3.5 销售 面试经验(西安) - 碧迪医疗器械

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2156323&extra=page=1>

面试过程：

是个工作日的下午，面试有两个领导，面试过程轻松，大区经理很亲切。很多情况下，他们会给予提示，省区经理很帅气，静候面试反馈。记得要自己带简历。

面试官问的面试题：

有什么样的能力去做好销售这件事情，过往的业绩怎么样，负责的区域是什么情况有没有侧重点。自己对自己的了解，优缺点等等

2.3.6 Intern 面试经验(上海静安) - 碧迪医疗器械

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2156321&extra=page=1>

面试过程:

只有部门主管面试,基本上是偏重脸缘和背景资历的领导,因为是策略方面的工作,想要有个金融背景的实习生,才录用的。

过程中领导一直分享自身经历,还有 promote 自己,但事实是如何就要个人评断了。

面试官问的面试题:

以前做过的项目、会的技能、能贡献什么

符不符合他们需要的技能,公司文化、抗压性等等

还有对产业的看法、热情

2.3.7 碧迪医疗器械(上海)有限公司销售实习生面试 3 轮面试,很好的一次经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2105958&extra=page=1>

第一轮电话面试: 简单了解个人情况、针对简历简单提问, hr 姐姐声音很好听很客气。

第二轮 f2f: 不要紧张, 放松就好。自我介绍, 针对简历上举办活动和兼职细节提问, 稍带压力面试, 跨专业找工作有很大压力怎么克服, 怎样看待销售这个工作。回答过程中要坦诚, 如果不是本专业, 应该怎样努力。

第三轮区经理电面: 自我介绍, 问了大学生生活和读书情况(可能是这个经理平时比较喜欢看书记), 举办活动或者兼职遇到哪些问题, 怎么解决的。抗压能力怎么样、学习能力怎么样(都要举例子说明), 提问。大概就是这些, 面试一定要有礼貌、要自信, 不要紧张。希望可以给大家一些参考, 祝大家成功。

2.3.8 过程很轻松愉快, 准备了很多, 基本没用上

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 7 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1974738-1-1.html>

这是实习面筋, 不是实习培训生的面筋, 我只是个普通的 intern! 普通的 intern! 普通的 intern! 嗯...3 遍了...

本人本科大四升大五, 医学苦行尼姑一枚。给 BD 投了 2、3 次 CV, 这次终于 hr 姐姐电话来了, 而且是上午投的简历, 下午 1 点多电话就来了。太感动!

投的市场部实习生, 第一通电话很简单的看了一下我的情况, 但后来主要给我推荐了另一个岗位, 全程大概 8 分钟的样子。我思量了一下说还是想考虑一下如何抉择, hr 姐姐也说的确要好好考虑, 这和以后求职的大方向有关, 很 nice 让我有想法了就给她回电话。和家里商量了之后决定放弃原本的市场部, 所以 4 点多给她回了电话, 她回忆了我的情况后让我稍等一下, 她给我回电话再聊一下, 节约我的电话费啊! 感动 TAT... 然后就开始比较正式的电面, 持续了 8 分多。除了更认真地自我介绍之外, 她针对我的介绍不时得会提一些问题, 比如你如何看待这么枯燥的工作? 你为什么现在这份实习不做了? 你接触的都是几百个数据, 你认为几百个和几千个的话有些什么区别? (这个问题是针对 excel 的)。期间听到啪啪啪的键盘声, 估计很认真的在记录我的表现吧。

电面之后没多久 hr 姐姐很贴心发来短信说经理出差, 要晚几天面试。我当然没问题啦。2 天后短信又来了,

通知面试时间、很贴心写了具体地址。

终于等到今天，上午和我即将 **support** 的一男一女两位 **mentor** 进行了 **F2F**，竟然其中一位是我的学姐，后面熟络了就直接称呼学姐了。男的大叔简单向我介绍了部门职责，让我开始自我介绍。前一天晚上翻遍了应届生自我介绍技巧终于写出一份简短精干的介绍。

个人经验：推荐大家在自我介绍里面多留可以展开的空间，不要把纸质 **cv** 上的内容做一个 **summary**，留出部分内容先不讲。留到后期可以顺带说出，让面试官还能有“哦？你还有这种技能？”考虑一下这个职位需要你有什么方面的能力，对这份需求有针对性得选取个人的经历，简单的讲一下这份经历带给你什么，不要流水账式太繁杂。

言归正传。

毫无意外得他们针对我说的内容顺带提了很多问题，比如你之前两份实习为什么不做？我一份是因为学校安排去医院实习，时间冲突放弃；还有一份是他只有 3 个月的合同。学姐就问，如果它给你提供更长的合同，或者你的时间是充分的，你会不会继续做下去？我说第一家因为是医疗器械的公司，并且是我感兴趣的的市场部门，我当初离开也很遗憾，但是由于该公司规模不是很大，并不利于长远发展，所以如果时间允许我会以实习生的身份继续做下去，但是工作不会考虑。第二份因为当初主要是想拓宽自己的就业范围而作的尝试，尝试下来虽然有 **blabla** 的收获，但是的确和我本人的资质不太符合（世上没有全能的人啊！该承认弱点就该承认咯）所以如果还有条件能做下去，我也不会选择继续。

期间我也引出了我个人的缺点，但是我早有准备，所以我后来用一些之前打下的铺垫和准备的说辞大致表现出：我的确有这方面的缺点，可是我意识到它并且一直在努力通过各种方法去降低它的发生率。

大部分记忆已经丧失，依稀记得学姐还问了我又没有学过统计学，像正态分布之类的，我说没有数理统计，但是有卫生统计，她很满意点点头，但我内心是狂乱的，所以这是我要重新翻开统计书了嘛...哦，大叔还问我类似于规划的一个问题吧。我当时没太懂，他举了一些例子，估计他也是突发奇想的问题，所以 3 个选项有内容方面的重合了，我也没点破就说我自己是怎么想的，所以您刚说的三点其实我认为都有涵盖到。

后面提了自己准备的问题，然后就结束了。整个过程因为知道了学姐的身份就放松了很多，再加上大叔时不时会被我逗笑，就更加放松了。哦，对了，全程竟然都是中文，包括电面，虽然我也不怕英文面试，可是还是有点侥幸呢！很珍惜这次机会，原以为自己会很紧张的来着，在楼下洗手间对着镜子自言自语了 10 分钟呢。

整个 **F2F** 持续了 20 分钟左右，当时想 11 点就对面吃个饭吧，想不到坐下来 10 几分钟 **hr** 姐姐电话就来了，因为之前说还会有几个 **candidates** 要去面试，所以以为只是面试后 **hr** 了解情况回访，想不到说着说着她就说“你可以把我这个当作一个口头的 **offer**”当时叉子上一块南瓜就摇摇欲坠了。我的内心几乎是狂喜的。

下午 2 点多又接到了一个电话，确认了信息，告知上班时间说会发邮件来的。然后邮件就来了。我立马回了，以为是 **hr** 哥哥来着，直接说了 **hello**，**XX** 想不到下面的信息是 **supervisor**...希望未来的老板不要介意吧....**TAT**
到此为止~谢谢！

2.3.9 新鲜出炉 2014BD MT 终面归来

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1808276-1-1.html>

今天晚上刚刚从 **BD2014MT** 的终面归来，持续一天半的面试让人有些许疲惫，但更多的还是兴奋与惊喜，于是忍不住第一时间跑上来发贴。

求职季中大大小小也面了一些公司，遇到过正常的，奇葩的，严肃的，压力山大的，没有节操的，感觉抛开找工作本身的压力来说，从旁观者的角度看这些公司，也是一件很有意思的事情，原来觉得经历了这些之后面对一切都会很淡定，但没想到，在 2013 即将结束的时候，**BD** 会带给我如此不同的感觉。（怎么还没进入正题啊摔!!!）

不得不说，**BD** 的终面处处都体现了企业文化中最重要的“尊重”二字，让人感觉这两个

字不单单是刻在公司门口的一块招牌，更多的是落到实处的真实体验。BD 的终面安排在一家非常高大上的酒店里，在面试开始前的一个月，亲爱的 HRGGJJ 们就开始联络我，通过邮件短信电话确保信息已经收到，耐心地告诉我好多注意事项，还为我们 EMS 了非常精美的邀请函，让人在面试之前就有一种贵宾般的感觉。

终面叫做 One Day Event，但是从昨天下午持续到今天下午，昨天下午一进入高大上的酒店大堂，就看到了 BD 的指示牌，check in 进入房间之后，居然欣喜地看到自己的胸牌已经放在了床上！重点是还有一袋好吃的！里面有水果三明治和泡面（吃货见到吃的就很激动啊木有！），开始以为这是第二天的早饭，后来才知道，这其实是公司为外地来上海面试没来得及吃午饭的同学准备的，不得不感慨下公司对我们的关怀啊！

第一天下午的环节主要是宣讲会，各个 BU 的大 boss 们为我们介绍了部门的情况，感觉 BD 的风格非常真诚而接地气，宣讲会完全没有乱七八糟浮夸的东西，各个 boss 都非常幽默，同时让我们对公司有了最真实的了解。之后晚饭时间也不得不赞一下！晚饭是在一个咖啡厅进行的，往届的 MT 与我们共同进餐，跟我们分享他们在 BD 的生活，也解答了我们很多很多疑惑！当然东西也很好吃！交流之后已经是晚上 9 点了，辛苦无比的 MT 们也跟我们一起回了酒店休息。

今天一整天的面试还是很紧凑的，在小组面之前还有一个团队拓展环节，在这里不得不再次为 BD 的 HR 姐姐们点赞!!! HR 们看到好多女生都穿着高跟鞋，细心地让工作人员为我们送来了干净的拖鞋，保证了我们女同胞们的安全，也让我们更加舒服，当时心里赶脚好温暖啊。。。这个时候 HR 姐姐还跟我们说了一番话，说由于他们和酒店沟通的问题，让我们在入住的时候自己先交了押金，这是他们工作的疏忽，向我们道歉。当时觉得真的很惊讶啊！因为心里真的没觉得交了押金有神马问题啊！没想到 BD 的 HR 居然会细心到如此程度，那个时候心里真的很感动很感动的。团队拓展此处省略 1000 个字。。。。。。反正拓展之后大家都 high 就是了！

在拓展之后就是小组 case study 了，具体内容出于保密就不说了，但 case 还是比较长的，时间也比较紧凑，需要快速地想啊想啊想说啊说啊说，在这个环节赶脚自己思路还是蛮清楚的，但有的时候还是有点迟钝，哎。。。

小组面结束已经是中午了，下午紧接着就进入了一对一的面试环节，整个过程还是延续了 BD 一贯的风格，面试的 boss 都非常 nice，即使有的问题比较 challenge，但也不会特别刁难，整个面试的一个小时里面感觉自己的心态还是很轻松的，那个时候已经不去想最后的结果了，就是想坦诚地把最真实的自己展示给 boss 看，毕竟走到这一步，能够有跟公司的高层近距离接触的机会，已经觉得非常难得了。

一天半的活动就这样结束了，感觉 BD 对于招聘的用心程度真的达到了近乎完美的水平，当然，这一切都是 BD 的 boss 们和往届的 MT 们 N 多天的辛苦准备换来的，其实今天面试结束的时候特别想对 BD 说声真诚的谢谢（但是居然忘记了啊摔!!!）所以只好在这里弥补一下了，真的特别感谢所有 BD 人为我们呈现这样一个精彩的面试环节，尤其是上届的 MT，为了这次面试真的准备了很多，在每一个细微之处都考虑的非常周全，下午 3 点面试的时候，陪在我旁边的一个 MT 还没有吃午饭，但她还是会一直让我放轻松，为我加油，心里再次充满了感动，我感觉这次面试真的就像昨天宣讲的时候“校长大人”说的那样，希望为我们的求职季添上浓墨重彩的一笔，我不知道自己今天的表现是否能够让面试官满意，也不知道自己是否有机会加入 BD，但我不得不说的是，BD 的面试，的的确确是我 2013 求职季中最为精彩的一笔。

终于写完了！HRGGJJ 们，MT123 们，要不要给我个赞！

2.3.10 BD 终面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1652451-1-1.html>

BD 终面是电面。

上海经理打来的电话。

1. 自我介绍

2. 你对我们公司及产品的看法。我就 BLABLA 说其实我也没怎么深入了解，就是看网上说胰岛素注射器卖得还不错（我想这是个扣分点）

3. 我们公司现在招的实习生，这个项目从一月份开始要做到六月份，但是我们不能给你保证明年的六月份有 OFFER 给你，因为有人走了你才能进来，没人走就没有 OFFER 给新人。那么，明年三四月份你的同学都拿到 OFFER 的时候你没有拿到，你会怎么做？如果明年实习结束，我们的北京没有职位，让你去武汉可不可以？

最后这一个问题经理跟我详细重复了很多遍……因为我老是理解错误……虽然我说我会一直做下去，而且也可以调到外地……但是一周后到现在仍然没有信儿……

4. 你还有什么问题问我吗？

我真的没什么问题，于是经理就跟我分享了一个别人问他的问题，说你认为做销售最重要的是哪几点。他说第一是真诚，第二是勤奋，第三就是思考。我说刚好跟我们今年六级考试的几大块呢。

BD 人真的很好，终面的时候虽然刚开始有点紧张，不过后来慢慢聊下来就一点也不紧张了，感觉跟老朋友聊天似的。不过……因为自己没弄明白他的问题让他重复很多遍所以估计这点被刷了。。。

BD 会替你想很多，他会告诉你公司可能出现的情况，让你提前知道，而不像有些公司把实习生当苦力用，用完就甩也不管别人将来找不着工作怎么办。

虽然我没过，不过我觉得 BD 真的是特别好的公司，为员工想得很多。希望大家能够顺利通过~

2.3.11 终面归来

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1414124-1-1.html>

有些郁闷，面试什么也没问，给了一张留置针资料，自己看了 10 分钟，然后经理进来让我把这款产品介绍给他，1 对 1 的，我说了半天，将产品的所有功能与卖点说了出来，之后经理说公司不会给我太长时间去成长，最多 2 个月，之后就要看到业绩，之后就让我回去等消息……感觉自己准备的东西完全没用着，也不是自己的真实水平……悲催啊！后面的童鞋还是要加油滴哦，预祝成功

2.3.12 第二轮面试大致安排

我是 3 号一面的，面到一般的时候 M 就很 high 地叫我一定要去参加他们的 18 号的 event，然后说是在一个五星的 hotel 里面 blabla，还展示了一记他们的邀请函。我觉得做得这么用心的话，应该是会招人的呀。

不过 m 说，18 号的就是终面了，上午有个公司文化价值观的介绍，然后有 AC 面，下午就是单面。

公司高管们会来，这样子。

2.3.13 专门发帖赞一下 BD 的 HR GGJJ 们

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1581087-1-1.html>

大家都知道 HR GGJJ 们很 nice，还没接到电面的相信从 HR 回帖率来看也是可以了解的。这里我特别佩服 HR 的专业性。我是学生物科学类的，上周五接到上海打来的电话，其中谈到我的研究的事儿，问我是做什么研究的。我担心他不懂，就大体说了个人体免疫系统；接着他又问什么方向，我觉得答案是他肯定不懂的，便说是信号转导方面的；他又问，哪条通路？当场被吓住了，通路这概念他都知道。。。。于是我小心翼翼地说了个 interferon gamma，还解释了一下是什么 IFN，干嘛干嘛的，巴拉巴拉~~ 后来还让我解释了整个通路，我们聊到正反馈调节，负反馈调节，居然他听得毫无压力。我都怀疑这个 GG

是不是 PHD 出生呀~~ 还好没说 bifurcation 之类的问题，要不怕是会黔驴技穷了。只能感叹一下 BD 真是高手如云~~

2.3.14 分享下面试的感受吧

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1587292-1-1.html>

周三去的华贸，楼主提前一个多小时就到了，是不是有点太积极了，等待的时候有点小紧张，但是在漂亮的前台 MM 带领下见到了灰常 nice 的 HR 姐姐，心情顿时放松了很多。刚开始就是自我介绍，让我侧重简历上没有的东西。英文不管好不好吧，大概意思说清楚了。之后 HR 姐姐问了巨多的问题，基本把我家底都翻出来了，太专业了木有，但是整个 50 分钟的面谈过程都是非常愉快的，我也很乐意的分享了自己的一些心路历程，真正的做到了 be myself。最后 HR 姐姐说终面通知要到下旬才公布，等待的时间很漫长啊。不得不由衷的表扬一下 BD 的 HR 们，高效，专业，敬业。BD 的管培将来做销售的可能比较多，楼主完全木有销售经验啊，所以有销售经验的童鞋们是个很大的优势，好好加油吧。话说这是我的处女面诶，BD 作为一个国际化的大公司要不要对我负责呢

周六的时候又去了次华贸，面的强生医疗，就在 BD 的楼下，一个人就给十五分钟的时间，进去后才发现 HR 之前都没看过我的简历，相同的问题也能问上好几遍，让我对强生的印象大打折扣。。走出办公室我心里就想和楼上的差距咋这么大呢。。

找工作是个费心又费力的过程，同学都说我瘦了，革命尚未成功，同志仍需努力啊，但愿大家都能早日收到心仪的 OFFER。

第三章 碧迪综合求职经验

3.1 过程很轻松愉快，准备了很多，基本没用上

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1974738>

这是实习面筋，不是实习培训生的面筋，我只是个普通的 intern！普通的 intern！普通的 intern！嗯...3 遍了...

本人本科大四升大五，医学苦行尼姑一枚。给 BD 投了 2、3 次 CV，这次终于 hr 姐姐电话来了，而且是上午投的简历，下午 1 点多电话就来了。太感动！

投的市场部实习生，第一通电话很简单的了解一下我的情况，但后来主要给我推荐了另一个岗位，全程大概 8 分钟的样子。我思量了一下说还是想考虑一下如何抉择，hr 姐姐也说的确要好好考虑，这和以后求职的大方向有关，很 nice 让我有想法了就给她回电话。和家里商量的之后决定放弃原本的市场部，所以 4 点多给她回了电话，她回忆了我的情况后让我稍等一下，她给我回电话再聊一下，节约我的电话费啊！感动 TAT...然后就开始比较正式的电面，持续了 8 分多。除了更认真地自我介绍之外，她针对我的介绍不时得会提一些问题，比如你如何看待这么枯燥的工作？你为什么现在这份实习不做了？你接触的都是几百个数据，你认为几百个和几千个的话有些什么区别？（这个问题是针对 excel 的）。期间听到啪啪啪的键盘声，估计很认真的在记录我的表现吧。

电面之后没多久 hr 姐姐很贴心发来短信说经理出差，要晚几天面试。我当然没问题啦。2 天后短信又来了，通知面试时间、很贴心写了具体地址。

终于等到今天，上午和我即将 support 的一男一女两位 mentor 进行了 F2F，竟然其中一位是我的学姐，后面熟络了就直接称呼学姐了。男的大叔简单向我介绍了部门职责，让我开始自我介绍。前一天晚上翻遍了应届生自我

介绍技巧终于写出一份简短精干的介绍。

个人经验：推荐大家在自我介绍里面多留可以展开的空间，不要把纸质 cv 上的内容做一个 summary，留出部分内容先不讲。留到后程可以顺带说出，让面试官还能有“哦？你还有这种技能？”考虑一下这个职位需要你有什么方面的能力，对这份需求有针对性得选取个人的经历，简单的讲一下这份经历带给你什么，不要流水账式太繁杂。

言归正传。

毫无意外得他们针对我说的内容顺带提了很多问题，比如你之前两份实习为什么不做了？我一份是因为学校安排去医院实习，时间冲突放弃；还有一份是他只有 3 个月的合同。学姐就问，如果它给你提供更长的合同，或者你的时间是充分的，你会不会继续做下去？我说第一家因为是医疗器械的公司，并且是我感兴趣的部门，我当初离开也很遗憾，但是由于该公司规模不是很大，并不利于长远发展，所以如果时间允许我会以实习生的身份继续做下去，但是工作不会考虑。第二份因为当初主要是想拓宽自己的就业范围而作的尝试，尝试下来虽然有 blabla 的收获，但是的确和我本人的资质不太符合（世上没有全能的人啊！该承认弱点就该承认咯）所以如果还有条件能做下去，我也不会选择继续。

期间我也引出了我个人的缺点，但是我早有准备，所以我后来用一些之前打下的铺垫和准备的说辞大致表现出：我的确有这方面的缺点，可是我意识到它并且一直在努力通过各种方法去降低它的发生率。

大部分记忆已经丧失，依稀记得学姐还问了我又没有学过统计学，像正态分布之类的，我说没有数理统计，但是有卫生统计，她很满意点点头，但我内心是狂乱的，所以这是我要重新翻开统计书了嘛...哦，大叔还问我类似于规划的一个问题吧。我当时没太懂，他举了一些例子，估计他也是突发奇想的问题，所以 3 个选项有内容方面的重合了，我也没点破就说我自己是怎么想的，所以您刚说的三点其实我认为都有涵盖到。

后面提了自己准备的问题，然后就结束了。整个过程因为知道了学姐的身份就放松了很多，再加上大叔时不时会被我逗笑，就更加放松了。哦，对了，全程竟然都是中文，包括电面，虽然我也不怕英文面试，可是还是有点侥幸呢！很珍惜这次机会，原以为自己会很紧张的来着，在楼下洗手间对着镜子自言自语了 10 分钟呢。

整个 F2F 持续了 20 分钟左右，当时想 11 点就对面吃个饭吧，想不到坐下来 10 几分钟 hr 姐姐电话就来了，因为之前说还会有几个 candidates 要去面试，所以以为只是面试后 hr 了解情况回访，想不到说着说着她就说“你可以把我这个当作一个口头的 offer”当时叉子上一块南瓜就摇摇欲坠了。我的内心几乎是狂喜的。

下午 2 点多又接到了一个电话，确认了信息，告知上班时间说会发邮件来的。然后邮件就来了。我立马回了，以为是 hr 哥哥来着，直接说了 hello，XX 想不到下面的信息是 supervisor...希望未来的老板不要介意吧....TAT

到此为止~谢谢！

3.2 BD 面经，很大的收获分享给大家。以及以后的学弟学妹

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/forum.php?mod=viewthread&tid=1940753>

楼主目前在二线省会城市念大三，也许是 BD 的战略部署原因，此处并没有办事处，也许就意味着相对北上广等战略中心城市，这个城市有更广阔的前景和空间可以发挥。楼主的大学属于 211 中下游，工科生市场类双学位，但是在这里是最好的学校了。嗯~地方的最优大学

因为爱瞎折腾，所以地摊，工厂，工地，家教，工作室啥都干过，在学校里也爱瞎整些职位来当，个人背景大概这样吧。也因此，大三寒假大家都盲目等着放假回家跟家里团聚时，楼主选择了上网找找实习，主要还是想增加一点个人经历。楼主有个很崇拜的学长是医疗器械相行业的，所以对这个行业知道一些，也有兴趣，所以真的是很运气，恰恰好就是因为多尝试找了实习，多注册了几个网站，搜索医疗器械销售，就跑出来 BD 的招聘信息。但是只是投了简历，并没有仔细了解。

~~~~~嗯，终于到重点了，嘿嘿

某天午睡忽然一个电话打过来，是江苏的~BD 的电面。啥？啥是电面？几分钟自我介绍就完了吧？还在午睡好懵。整个电面过程 25 分钟左右，感觉自己逊爆了。但是 HR 姐姐的声音很 nice~ “挂了电话多了解一下 BD 吧”，挂完电话马上搜索，并且打电话给学长，开始意识到这是个很好的机会，但是自己表现真是差--，整整一天欲哭无泪，又因为是第一次被面试（也是第一次电面），那种感觉完全就是措手不及。

总结失败原因：

1. 抱着碰运气的想法去投一个好企业当然 ok，但是，一个没准备的人，机会来了也只会是路过。
2. 电话面试更需要好好准备，自我介绍为主的相关问题。

（附上电面问题：简单介绍自己，大学做过什么职位或者项目，有没有相关销售经验，从销售项目中学习到什么，举一个栗子来证明你的学习力，对 BD 的了解）

Orz..... 挂了么。okay~~给自己电面的表现打 40 分。

反正吸取了教训，不管怎么样，先作 F2F 的面试准备，ok 不 ok 再说吧。于是特地坐上一个半小时车去学长家，送了点干果，蹭了顿饭。了解了蛮多面试信息，以及医疗行业的一点信息。

大概 45 天左右，和 HR 姐姐约定好的通知电话如期而至，同时一条短信告诉我一周后到 xx 大酒店致电 X 经理进行面试，简直高兴的蹦起来。第一时间给学长电话，学长又约了个时间给我进行面试培训，个人觉得特别有效果。也是我写这个帖子的核心：

你的整个大学某种意义上就是在为简历奋斗，面试特别需要训练，面试面的就是个人思维。

面试约的是下午两点，经过一周的认真准备，自我介绍，英文介绍，正装，口香糖，嗯~然后打的去的酒店面试。很奇怪的一件事情呢，是 F2F 面试居然就我一个人。两个经理因为工作原因，1:30 还在吃午饭，也是相当辛苦。赶到那经理喊我到中餐厅一起进餐顺便面试~~~my god，也算是一段有趣的经历了。在这样的环境下，感觉整个人相当放松，发挥的还算是不错，给自己打 90 分。

（面试：经理并没有让我自我介绍，因为我一过去递上了一份更新过的自我介绍，这样一来经理可以有针对性的问问题，不盲目，二来也能让我准备的东相关问题有更大概率被用上。不太好意思吃，一直在喝茶，吃了两根青菜。- =、

最大的体会是，除了常规问题，会问道简历上的“大事件”的具体困难，收获，对销售有什么帮助，自己有什么想法比如“这个实习公司有什么问题，有什么改进的想法”等）

一个小时刚好的个人面试，比较缓和的氛围中结束了~ 大约四天后，接到可爱的 HR 姐姐的电话告诉我说过了 F2F 面试~太赞了哈哈

然后寒假也许牺牲了自己的假期，但是这个机会也是周围的同学特别羡慕的呢。

最后一点关于面试的个人感想就是：大学多去经历，面试前多去归纳总结，多去训练回答同一个面试问题，选最能体现自己优势的答案。

能抓住这个机会也真是运气加上一点点实力。实力在楼主整个大学都在干销售，外联，代理，学的双学位是市场等等。运气在恰好就碰到这个机会，同时在本地因为学校优势的原因没有太多的竞争对手。但是也该因此悲哀，没有太多的竞争对比以及合作学习的对象，希望能在 BD 认真实习半年，努力提升自己成为 BD 前辈口中的“能力素养好的一塌糊涂的 BD 人”。也争取能在毕业后加入 BD 这个进取，负责的大家庭。

嗯~坐等入职和寒假上海培训 嘿嘿 谢谢 HR 姐姐和经理能够给认可并给我这个宝贵的实习机会。

### 3.3 我的 BD 实习生曲折面试之旅~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1820677-1-1.html>

这是我第二次参加 BD 的销售实习生的面试，第一次时是在去年的暑假，当时还是大三的学生。记得第一次面试是个大中午，正在学校睡觉，突然上海的电话面试让我又惊又喜。结果 HR gg 张嘴就是“Pleas introduce yourself”，不记得当时我说的什么了，反正就是小学生水平。这是第一次面试 BD。

第二次就是这会了，投的依然是 BD 的销售实习生，不过这回电话面试时我已经有了很多的实习与面试经验，并且也对英文做过针对的练习。比较出乎我意料的是 HR 没有问英文的信息，这倒是让我挺高兴的一面电面之后，我觉得一定可以进入二面~ 但是两周过去了，还没有消息....在这两周内，正好看见 BD 郑州的 Office 在招行政助理，为了曲线救国进入 BD 公司，我还是投了。就在几天后收到了电话和短信的通知，说是去面试。我想当然的觉着肯定是行政助理的岗位啊....我兴冲冲的去了以后，聊着聊着 HR 问，“你的经验看来助理的比较多，那你为什么觉着能干好销售呢?”

当时那个晕啊...原来是销售的 F2F 阶段.....然后就解释了下，立马转为销售面试模式啊.....整个过程还是很好地，我们有说有笑，唠家常的成分很多。一个星期左右接到了北京电话面试的邀约，内心那个激动~~两天后北京的电话如期而至，其实问题什么的还是很简单的那种，针对你的经历提问，没有压力面试的意思。之后也就是现在了，已经 6 天过去.... 看来还是缘分不到吧....

不过还好的是，今天要和家人一起去泰国玩儿一段儿，出去放松下，回来继续找工作！ 这期间的好处就是不用每天拿着电话瞎等了。 不过还是会继续关注 B D 公司的招聘的！

( P S : 要是这几天才发 Offer 的话，那我接不了电话会不会被 Pass 啊.....)

### 3.4 BD Sales Boot Camp 首届销售菁英训练营有感

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1815641-1-1.html>

各位 BD HR，BD 未来新人们，

Halo. 时隔一年才了解 BD 有如此论坛，有如此多人气，实在感到欣慰。

我是第一届 SBC 学员，很荣幸在据闻 2000 多竞争者中脱颖而出，并与另外 27 位学员共同受训，是一次难忘的经历。

当时电面 2 次、大区经理 1 次、总部 HR+全国总监一同 1 次。共 4 轮面试。

电面主要了解现在工作情况、未来发展意向，不多说；

F2F 面试大区，其实说实话面试其实很随性，看大区想问什么就什么，最后他安排了一次模拟拜访（我没有销售经验），所以最后他把我刷出去了。

那最后为什么又回来呢？是因为人事部对于我这个 case 还是有点斟酌，所以把我拉回来了；

最后一轮面对，人事经理 S，当时全国总监 N，感觉很 nice，大家在谈关于人生未来、职业规划等等。

然后我就进了。

以此勉励各位打算加入 SBC、MT 训练的准毕业生。 **无论何种面试，请保持真诚、诚实、放松。**

坦诚，在 SBC 和 MT 队列中会感觉到光环，在团队中也是备受瞩目者。但别忘记，光环不是能带给你一切的象征，它是一个令你学会如何活在所有人的目光中的一条标准线或准则——**学会更严格的要求自己。**

HR 总监 S（略称）、部门 HR 经理 S（略称），感谢你们。从来没有感谢过你们，如果你们看到，不妨可以猜猜我是谁。

总监 S 在年会上说过一番与俗语相反的话：高调做人、高调做事。  
大家应该明白个中含义，我不多说了。

当时课程涉及 PSS (Professional Selling Skill), PPS (Professional Presentation Skill), 经销商渠道管理、时间管理、Field Training (归属地市场训练) 等等。为期 2 个月，在上海。总体能感觉 500 强企业的气势和办事风格：快、准。

为期 2 月的课程以基础理论+实战举例，团队演练等等组成。每天训练时间长，各位需要有充足的心理准备和体力准备，但这些都是劳其心志饿其体肤的必经阶段，不然怎么将大任呢？

每天上课时间是 8 点半开始，

建议 6 点半起床，小运动片刻+梳洗半小时，穿着整理 10 分钟；

7 点 15 吃早餐（自助，30~45 分钟），

8 点收拾课本、休息片刻；

8 点 15 分到达酒店会场，热身 15 分钟便开始上课。

有些小 Tips 大家需要注意：

1. 着装、谈吐得体；
2. 必须要守时，严格自律；
3. 学会预习，课件、课题英文不少，预习与复习都很必要；
4. 每一个学员可能都来自不同部门，不同产品线，各自分配好时间，都很多部门自己的产品及相关知识考试；
5. 保持自己行为宗旨，发挥自己特点，别随波逐流，但别太标新立异；
6. 企业是个家庭，要想融入必先要学会爱它；
7. 努力的过程很重要，但相比起来，结果更重要；别做无用功，累了自己也没好结果。

各位：

祝你们成功。

WH

### 3.5 干货-----2014ODE 经验和注意事项

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1810769-1-1.html>

1. 敞开心扉去交流、去 networking：参加面试的小伙伴都是生物医药界最优秀的一批，在以后的工作中很有可能成为你们的上司、下属、竞争对手或者生意上的伙伴。在面试的过程中展现出自己作为一个 sales 的开朗热情的一面。抛开功利的角度，与优秀的人沟通交流本身就是很愉快的学习过程，平时真的很难得有这样的机会。
2. 珍惜群面的机会：参加群面的考官每组会有 5~6 个，都是公司的中高层管理人员，争取提早进入状态，好好展示出自己的实力，否则仅靠后面的单面逆袭可能性不大。再次赞一下 BD 群面的 case。非常贴近真实工作中的环境，很方便考察面试者的真正实力。所以以后的面试者要注意平时的商业思维的训练，不是靠套几个案例分析框架就可以搞的定的。
3. 向 BD 的员工学习：BD 人真的是一群很神奇的人，他们做起事情非常有效率。近百号人的面试安排得井井有序。同时，与他们的每一次接触都有如沐春风之感。可以想象一下这帮人在做生意的时候面对客

户必定是无往不利的。参加面试的同学可以多多观察、细细体会。

4. 生物医药界最牛的管培项目，木有之一！

### 3.6 2014 我的 ODE 之旅-6 小时惊心动魄后 33 小时完美体验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1809964-1-1.html>

“山的那边是什么？”“不知道，登上去看看！”——题记

从 ODE 回来已经一天半的时间了，直到现在 ODE 的每个片段还回荡在我的脑子里，上午整理衣服的时候，掏出了 BD 为我们定制的胸牌，找工作也这么久了，总部面试也参加过几场，但是没有哪一次给我留下如此之多的感想！

ODE 回来后收到了 BDhr 的邮件，23-27 号之间 offer 会电话确认后陆续发放，昨天下午接到了一个同学打来的电话，结果掏手机的时候居然激动的屁颠屁颠儿的，结果一看手机，第一句“我去!!”同学瞬间雷倒，哥们真对不起，我在等重要电话啊！

所以，好羡慕已经收到了电话确认的同学，不仅因为收到了一份很棒的 offer，也是因为免去了这种等待的煎熬！

#### 出发前的准备

对于 BD 公司的了解，真的是从无到有，渐渐深入，进而心向往之。作为我们学校面试 BD 的第一人（很自豪这么说），没什么很直系的学长的面试经验可以传授，这就要看自己的查找能力了！如果，你碰巧发现了这个论坛，bingo，可以从中找到很多的信息，不要只是看开头的几个帖子，有些坑



要深挖，陈年老贴，也会有很大的参考价值哦！

除了面试，对 BD 的产品还是要有一定了解吧！BD 邮寄过来的册子上的信息，大家都掌握了，你的优势在哪里！？唉，所以，一不做二不休，厚着脸皮去学校边上的医院看看！“护士姐姐，空不!？”就这么开始了搭讪，白眼儿确实遭了不少，效果不敢说怎么样，问了半天，留置针果然是压倒性的优势，lz 先前其实没怎么注意过，所以有点惊讶，但是也在情理之中。另外就是一种叫 picc 的导管（不是中国人保财险哈，但是确实是因为这个，使这个名字特别好记），也有提到！自己掌握了这些信息，感觉



还不是很宏观啊！好吧，出大招，记得我院一个师兄在药监局工作的，是不是有点料呢！结果，师兄说对注射产品不是很了解，指导我看了一下《医疗器械分类目录》，大概说了一下外企面试的准备！最后建议，“我们学院貌似没人面过这家公司，自信点就好！”（事实证明面试过程中，这点确实很重要，因为我迎来了一次竞争压力最大的面试）

**tips:** 面试经验多问问往届的师兄师姐，尽管也许不是目标公司，但是大风大浪也经历的比我们多，有很多的宝贵建议！

#### 惊心动魄 6 小时

BD 的 ode，今年是在上海南京西路的锦沧文华大酒店举行，贴心的 hr 们，在我们出发前一周就通过短信通知了给我们订的航班信息，在出发的前一天，短信邮件通知我们 ODE 的具体安排，在今年



的短信当中有一句话，至关重要，“晚于 15:00 抵达酒店文华厅的同学，自动取消面试资格”，也正是这句话，开启我一段惊心动魄的旅程！

计划 21 号上午 9:00，东航 MU5037，双流到浦东，抵达浦东 11:20，下午 3 点前到酒店 XX 厅，绝对妥妥的啊！问题就是我堵在三环了，平时 20 多分钟的机场大巴生生给我开了 1 个小时，大巴里的东航 MU5037 都误了，飞奔进二号航站楼到了东航的柜台的时候，登机牌出票口已经关闭了五分钟了，好苦逼啊，！好说歹说，好说歹说，票务员就是不给出票，去了经理柜台，也是不给出票！我一脸悲怆，人家一脸无奈，“先生，您别激动，如果能帮您我们肯定会帮您的啊！”

这个时候，成都的另外两个小伙伴（成都 3 个人去参加 ODE）从登机口打过电话来，“学长，你在哪里啊，我们在登机口等你！？”“呃，我误了时间，打不了登机牌了，你们走吧，一定好好加油！”当时一股悲凉之感啊！

中间隔着个安检口，我在这头，你们在那头。（谢谢成都的小伙伴，虽然之前素未谋面，但是一路给我帮助）

回过神来，我看了看表 8:45！“改签可不可以？”“下午 1:50 的一班，另外补交 1100 元！”坑啊！到了浦东打火箭去酒店么！？3 点之前唉！！！！

“那帮我查一下最近的航班！”次偶，只有国航 CA4513，10:50，这个不是关键，关键是只有 3 张票了！这个时候 晃悠悠的来了几个大叔大婶，“东航 MU5037，我们误了，帮我们看看有别的飞机不？”大叔大婶，你们要不要这样啊！

机会总是稍纵即逝，心里一个想法闪过，反问了自己一句“值得么！？”“值！” 那 ok！走起！

我直奔国航的柜台，同时拨通了学姐的电话，“丹姐，电脑在手边么！？帮我转两千块到我们卡里吧！”支付宝在两个小时内到账，我就先去柜台，喊柜员帮我预订一张票，就在此时几个大叔大婶晃悠悠来问票了，我又是好说歹说，跟几个大叔大婶周旋，“我到上海有急事，等不到下午...”此处省略好多字，好心酸啊。虽然我没有付款，但是柜员还是等到了我转账成功，大叔大婶们也没有非要跟我抢这张票，而已去改签了，真心谢谢他们！同时，也谢谢丹姐，虽然是川大学姐，已经工作，跟我既不同门更不校，但是确实有着深厚的革命友谊和信任，给我汇了钱，还在不停的帮我稳定情绪，做心理建设，不要慌张！当时幸亏没找那些富帅同学，凭我的感觉就知道都在睡大觉，回来一问，也是果不其然，程序员的世界！

在候机时候，打通了 BD travel agent 的电话，通知了情况，过了一会 BD 的 hr 姐姐电话就过来了，除了确认情况，还特别提醒我，在上海打的不一定最快哦！（后面也证实，确实是这样啊！）贴心的提醒我优化乘车方案，3 点之前要踏进文华厅的大门！幸亏，我自己心里也一直绷着这根弦！从在机场候机开始，我就开始各种打听磁悬浮，2 号线，出租的行驶情况，手机各种查，见到了人各种搭讪各种问！（第一次进大上海，哪儿哪儿都不知道啊！）在飞机上简直煎熬啊，度秒如年啊，有没有！如果有低空火箭给我坐就好了！

浦东下了飞机，1:25 啊！狂奔到磁悬浮，到了龙阳路 2:10 分，我一想，坐地铁出了南京西路站，我也找不到酒店啊，不知道能不能打到的！但是龙阳路出租很多，干脆在这里打的吧，之前磁悬浮上打听的，貌似二十多分钟就到了，百度地图也就 17 公里嘛！这个决定简直是玩心跳啊！

情况不妙是从打车开始的，拦了几辆车一听南京西路，人家都不去！我心里隐隐的就知道此时估计路不畅通，但是如果折回地铁站更浪费时间，继续拦车吧！好不容易打到了一辆，呃！看着这个司机师傅，我一脸萌相，“师傅麻烦快点，我有点赶时间！”看着前面长长的车排起，师傅很无奈的回头看了我一眼！

分分钟都是煎熬啊！在上海的高架上，慢慢挪了 40 分钟，终于到了酒店，签到+check in+领胸牌儿，踏进文华厅大门的时候，2:56! bingo!!!

## ODE 完美体验

坐在座位上之后，正式开始了 ODE 的第一个环节，hr 总监介绍公司概况，各个 BU 的 boss 们介绍各个公司的各个业务单元，轻松愉快，坦诚而幽默！灯光音效嘉宾都没得说，BD 公司的宣讲会果然是不鸣则已，一鸣惊人！体会过的人相信都终身难忘，跃跃欲试的学弟学妹们自己来体验吧！

我就说自己感觉比较深刻的两点：

开场视频里面的第一句话大意是，我们每天都在拯救生命，但是我们却不求你能知道我们的名字！

这句话，很好的诠释了 BD 公司的风格，一切尽在不言！

其实，我来上海的时候，确实是带着疑惑。说到医疗市场大家都觉得水很深，一家保持较高商业道德的公司是怎么做到如此的成功！我本来想有机会可以提问，但是这个宣讲会解开了我的疑惑：顾问型销售。以高质量的服务和专业知来打动客户，成为客户的座上宾。同时研发对医护人员有保护的产品，增加对医护人员的人文关怀！来抓住客户的心！

第一环节结束了之后，我才找到了自己的房间，开始注意到这个酒店，五星级，高端大气上档次啊！推开房间门，看到了一包精美食品，原来是贴心的 hr 们给远道而来的外省同学准备的餐点！

第二环节就是 MT 项目介绍，很细致，连每周的安排都布置得满满的，而且印象最深刻的是讲到，这个 MT 项目不光是 hr 部门的项目，而且是得到了整个公司的各个方面的支持！

之后就是往届 MT 见面会，是在旁边一家甜品店里面举行，大家无论先后，三五成团的坐在一起，跟往届的 MT 哥哥姐姐，交流一下找工作的经历，交流一下 BD 公司文化，轻松愉快！

PS：我在店里咖啡喝多了，晚上睡觉时候，最后一次看表 3:10，我去，以后的各位同学要引以为戒啊！

第二天就是 the big day 了！团队游戏+群面+单面

团队游戏，其实分为问答+团队建设游戏，这个就不多说了，给大家放松的，大家乐在其中就可以了！

特别提到的是，团队活动时候，因为要走动，hr 考虑到女生平时不会长时间的穿高跟鞋肯定不便，所以特意准备了拖鞋给女生们换上！大赞！

群面开始于 10:00，是一个很长的 case，具体内容就不说了，但是没有任何的专业偏向性，最后的 presentation 是在 PPT 上面呈现，但是旁边是有一个白板可以书写，而且群面的过程中，小组成员是可以自由走动的！然后就是 问答环节，面试官很 nice，大家没有必要太紧张！而且我们小组虽然都比较渴望这个 offer，但是大家也都是通力合作，没有出现不和谐的现象！赞一个！

单面之前，所有人都 check out 了！由于我们组群面结束的太晚了，我都没怎么吃午餐自助，现在想想放在盘子里面的大蟹腿，好饿啊！不过，还好，书豪同学帮我跟服务员说了一下，怒打包！含泪感谢啊！

单面在中信泰富公司总部，因为我是成都的，晚上还要赶飞机，所以公司安排我第一批面试，方便去赶飞机。推开面试间，面试官很平易的跟我讲，就当作一次简单的交流，不要紧张，放松就好！然后就是根据个人的简历和上午的群面表现进行交流了！最后提问了两个英文问题，安心作答就好，有两个英文单词，不会说，囧！

tips：单面大家根据自己的简历，好好回顾一下，就可以了！尽人事，听天命，不需要紧张的

## 后记

面试完了之后，一个 hr 姐姐还问了我机票的情况，因为是机场大巴误机，hr 姐姐也给我报销了机票，其实因为我自己的原因，hr 不给报销也在情理之中，给 hr 姐姐填麻烦了！看着 hr 姐姐红红的黑眼圈，确实操劳了，好好休息呀！

当天晚上就回到了成都，到学校已经 1 点多了！但是，却是对这一天充满的回味！其实大小面试也参加了这么多，对于 BD 的 OED 招聘日，确实是我面试中竞争压力最大的一次，不仅国内知名学府，还有很多世界名校的英才来参加，但同时也是我觉得安排的最好，收获的最多的一次面试！忘了在临别时，对前台的 hrggjj 们说声“谢谢”，实在是不应该！最初被 BD 震撼，就是通过这些 hr 以及给我们电面的 MT 们，每个人都是一扇窗，向我们亲身传达着 BD 的企业文化，BD 确实因你们更精彩！

今天就是平安夜了，祝愿所有的参加 ODE 的小伙伴，组织 ODE 的 BD 员工们，节日快乐，谢谢你们！

### 3.7 12月13日BD实习offer面试全纪录

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1649247-1-1.html>

12月13日就拿到了BD的实习offer，之后由于忙于准备期末考试，也没时间好好总结总结。看到论坛上关于实习面试的帖子比较少，我就把我的经历跟大家分享下，也算是对自己面试的一个总结。

本人概况：一所二本高校的大三学生

#### 网申

TIME: 2012年12月2日

我投递的简历是一份一页中文简历，只有741个字。从教育背景、获得荣誉、社会实践经历、校内实践经历、语言/计算机技能五个方面来写的。我从大二就开始写简历了，到投BD所用的简历，这份简历已经修改过十几次了。我把简历当成是对过去一段时间对自己的检验，看看自己在一段时间内所想所做有没有是值得往简历上写的。

#### 第一轮电面

TIME: 2012年12月5日

FROM: BD 中国济南分公司 HR

不得不大赞一下BD的效率，网申后三天就接到了第一轮电面。整个电面持续了大约20分钟，主要针对简历上的信息做了基本了解，重点询问了销售的相关经历，确认实习时间是否OK，并对实习生计划及管理培训生计划做了简单介绍。当中穿插了英文面试，都是非常简单的对话，主要用英文作了一个自我介绍。在面试之前上网查询了BD的相关资料，面试当中关于对BD公司以及实习生职位的了解HR很是满意。完后，HR很高兴的说：真的非常高兴遇到像你这么用心的求职者，这样我就不用再花大量的时间去介绍公司和职位。从这句话，可以看出，有相当一部分求职者在应聘时是对其所应聘的公司和职位是不了解或者了解很少的。所以，做好充足的准备是非常必要的，这样也能提高面试的成功率。

#### 第二轮电面

TIME: 2012年12月12日

FROM: BD 中国上海总部 HR

整个电面持续了大约15分钟，首先再次确认了个人的基本信息及实习时间是否能达到要求，考察了从事销售工作的动机及个人的职业规划。重点询问了相关实践经历的细节，尤其看重你从每个经历中学到了什么，反思到了什么。由此可见，BD非常看重一个人的经历对他的影响，重点不是这份经历是大是小，而是这份经历带给了个人什么。

#### 第三轮 Face to Face

TIME: 2012年12月13日

FROM: BD 中国某区域经理

我提前半个小时到了面试的大厦，先去了趟洗手间，整理了下自己的衣着。然后等离约定面试时间大约还有 15 分钟时走进了 BD。整个面试持续了大约 30 分钟，在此之前，我搜集了关于医疗行业、BD 公司、美资企业、销售职位的很多相关信息，并从我与该职位的匹配性角度准备了 1 分钟的自我介绍。（建议大家面试前一定要做好充足的准备，一定要对自己所应聘的职位、行业、公司有比较充分的了解）面试主要针对简历信息作了详细询问，尤其注重实践经历的相关细节、总结和成长。之后询问了所学专业和相关成绩的信息，以及个人的家庭信息和未来的职业规划和期望。最后面试官问我有什么问题，我问了两个问题：一是关于培训，而是关于 BD 在中国的未来发展规划和本地的具体计划。面试完之后，面试官让我先在大厅等下，说等会需要让大区经理再对我面试下。在面试结束离开时，我拿走了装有水的纸杯，并扶正了椅子。（面试中一些礼仪的细节我觉得还是比较重要的，好的礼仪会给面试官留下更好的印象）

#### 第四轮 Face to Face

TIME: 2012 年 12 月 13 日

FROM: BD 中国某大区经理

在大厅等了大约二十分钟，上一个面试官给我打电话让我继续去面试。整个面试持续了大约四十分钟，典型的压力面，一上来就针对销售经历提出各种质疑和反对，幸好没怯场，HOLD 住了！在这之中，面试官非常 nice 的引导着我。之后跟我谈了很多关于销售工作的本质，对于销售工作最重要的是什么。告诉了我很多的个人感悟，尤其是有句“行先于知，要做到知行合一”让我印象深刻。

#### 第五轮电面

TIME: 2012 年 12 月 13 日

FROM: BD 中国上海总部 HR

再这不得不再次赞下 BD 的高效率，在上轮面试完大约一个小时后，我接到了上海总部 HR 的电话。整个面试过程持续了 20 分钟，主要再次确认了我的个人信息，重点考察了我申请实习生的动机。介绍了公司开展实习生计划的目的，以及如果被录用后的安排。HR 告诉我这次实习 BD 时投入了很多人力物力财力的，如果只是纯粹想为自己简历上添点东西，或者是来打打酱油，那么 BD 是不适合的。HR 最后问我是否还需要再考虑，我很坚定的告诉 HR 不需要了。因为在我接到第一轮电面后，我就已经非常慎重的考虑清楚了，并还咨询了老师和家人的意见。

#### OFFER 通知

TIME: 2012 年 12 月 13 日

FROM: BD 中国上海总部 HR

上轮电面大约两小时后，再次接到总部的电话。告知被录取，以及稍后的相关事宜。

在整个面试过程中，我深深的感受到 BD 工作的效率和严谨。

对我来说，这是一个全新的起点，过往的一切都将作为历史，我将从零开始，开始我新的挑战。

最后，想告诉大家，在 BD，或者说是任在外企，好的英语是必不可少的！大家好好学英语吧！

谢谢 BD 给我的机会，我坚信机会永远是留给有准备的人！

There is no doubt that the opportunity always for the person who has prepared!

### 3.8 BD 电面和二面……现在正在等终面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1645274-1-1.html>

我投的是 BD 的实习生，现在在等终面，紧张激动 ing~~~我一向比较懒，但是看 BD 的面经真的太少了，

所以写点经验供以后的孩子们准备吧。

先是电面，第一个电面是天津打过来了……HR 姐姐问了一些简历上的事，先是说我们这是实习生项目，有没有想过如果你把时间拿来实习，毕业后却没有工作怎么办，我说这一点我不怕，既然有转正的机会我一定会尽全力去争取，就算争取不到我也不后悔。然后 HR 说我们项目是要到上海实习六个月的，住宿自理，每周要求上三天班，然后问我能有六个月的时间吗？我说我可能 5 月份得请一个月的假回北京参加毕业考试（我们专业比较奇葩），HR 说大概行不通，因为客户是需要长期维护的。然后就让我等消息。过了好久也没信儿，我估计我直接就被 PASS 了。

没想到过几天又接到 BD 上海打过来的电话，也是一个姐姐，再把简历过了一遍，问了我同样的问题，一是这是实习你能接受吗？二是你可以实习的时间是多久？然后又让我等通知。

这次 BD 超快，第二天就接到 BD 北京部销售经理的电话，让我第二天上午过去面试。

还发了三次短信，提醒我是在什么地方，公司名称，以及我应聘的职位（我经常在面试的时候遇到有同学问我，咱应聘的职位是什么啊……其实有什么我也会忘掉自己当初聘的是什么职位，可见人家是多细心啊）

主要还是针对简历提出的问题，顺序我记不清了

1、你为什么选择做销售？

2、讲讲你的实习经历

3、对我电话营销的实习特别关注，问了很多，比如说怎么向不同的客户推荐产品的。有没有遇到那种一开始很抵触的人，遇到之后是怎么处理的。

4、你从什么时候知道我们公司的？

5、谈谈你对我们公司的了解，比如说都有哪些产品。（大家一定要注意准备啊！虽然我前一天晚上临时抱了佛脚，不过我记忆力实在不咋地，面对经理我只能说抱歉，我只记得咱们公司有三个部门，具体哪三个我忘了。。。)

然后跟我解释了我的工作内容。

面试结束以后，经理对我说，你应该好好熟悉我们公司的产品和业务，不管结果怎样，你最好现在就回去认真了解。然后送我出门。

当天晚上（周五）就接到上海打来的电话说让我周一下午两点等电面，让我找一安静的地方等着。

于是我就想趁着周末好好背背公司资料吧。

结果第二天下午 5:28 打电话来说，我们经理想一会儿跟你电面，大概十分钟以后吧，你准备准备……一个小时后又打来电话，对不起，我们经理现在还在电话会议中，要不后天你什么时候有时候我们再面吧……

于是现在还等着……

### 3.9 感谢 BD-HR 并分享自己的求职历程

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1370724>

一直很关注 BD。因为两个原因，一是 BD 的业务领域与自己我热爱的专业是完全对口的，二就是因为 BD 的公司实力和对新员工的培养让我十分向往。在论坛上关注很多其他医疗领域的公司，但说实话唯有 BD 如此耐心，为我和其他同学指明方向，给与了很多帮助，所以想在论坛表示感激。而且也希望谈谈自己职业选择和找工作的感受，希望以后的同学能从中有所收获。

先说明一下我的情况吧，211 工程院校生物医学工程专业本科。自从大二做过销售兼职我就深深爱上了销售工作，爱上了为客户解决问题、得到客户信任的那种成就感。说实话，很多人现在觉得干销售好啊，挣钱多，

每天吃吃喝喝就挣钱了，但是我觉得这种想法是对销售理解有问题，销售是必不可少的为客户终端服务的人，工作其实很辛苦然而工作意义很重大。在我做临促时有的老人买我的产品，就是因为我的耐心服务，在很短的时间内就对我有了充分的信任，在付款时直接就把钱往我手里塞，从这次我才理解到什么是真正的销售，销售就是站在公司的立场上全身心的为客户着想为客户服务。想想有那类工作是让您和客户在每次工作中都成为朋友的呢，也就是销售吧？也正是因为这次销售给我的成就感让我爱上了销售，并且规划了自己以后的职业方向。我学的是生物医学工程，偏重仪器设计与作用原理，但是生物医学工程就业面较窄，在毕业季作为班长的我也是无奈的看见一个个同学放弃四年自己的专业转行去了电气或者电子信息领域。可能只有我执拗的留了下来，一是因为爱这个专业，二是因为我相信自己的判断，医疗领域未来的发展可以让我们收获的更多。

选择医疗销售的我放弃了保研的机会，因为我对对自己分析觉得自己学习能力是优势，而社会经验是劣势。这可能也是所有应届生的共同特点吧。所以我觉得有了学习能力，无论在不在学校都可以学到很多有用的东西和能力，而且在工作中也许学的更快更实用，尤其我选择了做销售，为人处事的学问又是最应该学的东西。我也和自己的老师聊过自己未来发展方向，技术类工作我觉得不是做不来，在设计大赛获奖我觉得也能证明自己的能力而且在研发过程中我也能找到其中的乐趣，只是综合考虑兴趣、性格和发展我还是觉得自己最最适合做销售。

谈谈找工作，去年这个时候“实习生”“校园招聘”这些在我的脑子里根本没有概念。后来自己也是很后悔，但是就我的经验，我觉得之所以全国名校，它的优势一部分就体现在信息不对等，在其他学校的确很少能接触到向他们一样的名企实习和校园招聘的信息，虽然网上有论坛和很多信息，但是当时的我根本不知道企业的这种招聘形式，而是不断的在 51、智联投社会招聘而因为没有经验简历石沉大海。后来我的挚友小孟告诉了我应届生论坛，我才终于“情窦初开”。开始投了西门子的校园招聘，很快收到了电面并进了复试、去总部面试。第一次面试就是如此大的外企不仅让我激动而且让我收获颇多，唯一没收获的就是工作，也怪当时经验的确是欠缺，甚至都没穿正装，但觉得自己最大的失败是没有百分之百的发挥自信，当时 12 人小组群面，我是唯一的本科生，在做决定时不够果断没能掌控局势，其实时候总结自己并不比他们差反而我有我的优势。这次失败后自我总结，并开始申请其他公司的校园招聘，但是糟糕的是很多企业逾期了。唯一的史赛克给我的网测通知也因为招聘网站系统故障没发到我邮箱。然后就是不断的等待和想办法的提升自己。

说的提升自己，我觉得单纯的从面试角度提升自己也是完全没有必要的，还是应该确实实的提升自己的实力吧，因为毕竟我们面试也是为了能找到一个更好发挥自己能力的工作。而面试的技巧和面试官注重的东西也都是对之后工作能力的折射。经常很同学交流面试的问题总听他们抱怨，面试官有的喜欢这样、有的喜欢那样真难伺候。在我看来，人的喜好的确有不同侧重，而且对于一件事物理解也会有不同，就拿销售来说，有人觉得不太爱说的销售沟通有问题，但有的人就觉得“听”才是销售左重要的动作而不是滔滔不绝。其实在我理解不管是面试官的要求还是工作的要求都是方方面面良莠不齐的，而我们只能要求自己变得完美更完美，因为每种要求都是对的。就拿销售工作来说，我赞同销售必备的沟通技巧，但沟通技巧绝不是滔滔不绝，而是由询问到倾听，由倾听到理解，由理解到交流，由交流到满足客户的需求，询问技巧、沟通技巧、客户分析、拜访规划、客户需要的满足、还有最后跟进和下单的技巧缺一不可，还是那句话工作的要求都是对的，它要求我们只能让自己完美更完美。也因此我在等工作的这段时间里也是不断的让自己更完美，读销售技巧的书、看销售视频课程、从网上了解医疗市场状况等等等等。虽然在学校自己的学习不像实习学习的方向性那么强，但是我觉得只要做了就肯定会有收获。

提到在学校的情况，我是班长、党员、校社团主席，组织的活动也很多，而且天津市级的活动也有，觉得在处理这些工作上自己锻炼了也展示了自己组织力、执行力等。但是觉得在校所谓的能力和职场还有专业领域的工作能力还是两个概念。也就是我在西门子面试时大区经理指点我的一个词“Professional”。比较来说这一年来无论是活动中能力的锻炼还是读书听课获得的理论，我觉得让我成长最多的还是实习，今年我有机会去一家北京骨科耗材企业实习，说到学东西，我觉得还是主动性最重要，其实只有主动学来的才是自己的，别人讲给你的不自己挖掘、体会等于 0。我实习的这家企业招来的实习生只有我一个，所以没有统一的培训，产品的了解、销售技巧、销售的程序都是我在同事屁股后边盘问、观察来的。大家都知道步入社会难，但不实际的步入社会我也不知道越来越难要比想象的难很多。从第一次跟台手术晕倒，到后来遍吃饭遍看手术视频，每天和前辈穿梭在几家医院之间脚丫磨破掉也是常事，总之回想起当初实习的点点滴滴我都庆幸自己坚持着“完美更完美”的信念努

力做到最好。也正是这短短的实习期让我实际的明白什么是 Professional 什么是销售什么是能力。而我也可以预见将来实际的工作面对的是更大的压力更多的问题，需要我来解决，所以我也知道了自己应该怎样锻炼自己。

一年来找工作，也有过很多机会找到过我，飞利浦、韩美但是因为补招其他岗位而不是销售我都没有选择，美敦力也因为工作地点原因拒绝了我，虽然我愿意调解但是可能公司也是考虑到我的发展。因为错过校园招聘的时机也是很遗憾的没有最终得到向往的企业的工作。我也面试了一些高质耗材或是仪器的一线品牌的代理商的工作，他们还是对我很满意的都希望我能加入，但实话实说我还是希望进厂家，因为我还是觉得自己最需要的是正规的学习成长，觉得大企业成熟的体质和培养方式对自己发展更有利，所以一直还在做思想斗争。

一直以来都在注意着向往的 BD，很多次在论坛上和 BD-HR 姐姐交流。虽然在这里夸 BD 有奉承的嫌疑，但的确 BD 是唯一这么耐心处理应届生对企业事宜的公司，这也是我特别向往 BD 的原因之一，总有种这样的感觉 BD 像是家不像是冷冰冰的工作。一直也是想来感谢 BD 多次解答我的疑问，特别是昨天接到了 HR 姐姐的电话，详细的了解了我的情况，还耐心的和我介绍了 BD 以及现在招聘的情况，真是让我出乎意料，因为 BD 现在的确没有合适的工作机会但 HR 姐姐还是专程给我做了电话面试为我找寻机会，所以没有奉承或是广告的想法，只是觉得找工作这么久得到这样的帮助实在是感激。现在已经是毕业最后关头了，生活的压力越来越大我也许再有一个月也不能执着的等待着向往公司的机会了，但是我觉得努力的脚步是不会停的，无论在什么企业工作都是要把自己锻炼得很强大，就像现在的我肯定不是最强的但我一定要做努力的。今天难以平复激动的心情发帖感谢 BD，结果废话太多光啰嗦自己的求职历程了，算是跟战友们分享啦。也希望战友们，多收集信息、早收集信息、努力在每一个细节上完美自己，做个实实在在有能力的求职者，也欢迎大家对我的经历多指点，作为以后改进的方向，这也是我发帖的初衷，愿自己不断进步成为实实在在的医疗销售大牛，愿大家工作、求职顺利，愿 BD 中国原来越强~

### 3.10 BD 待遇

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=742842>

员工的工资由基本工资、津贴和不固定奖金构成，薪资通常根据其在公司内所担任的岗位和级别来决定，可以说的是，为保持公司薪资水平的市场竞争力，人力资源部定期参加由专业薪酬咨询公司组织的市场调研，并参考其调研报告，进行市场形势与趋势的分析，同时公司也根据公司业绩和支付能力，调整公司薪资体系，以保证公司薪资水平的市场竞争力。薪资为年底双薪，同时公司还设有长期服务激励计划，也就是说在公司工作年限越长，每年都会有一笔额外的奖励。福利方面除了五险一金外，公司还为每位员工购买了中意人寿的团险，员工大可省去看病吃药的钱。至于其中的具体数额我在这里不能做更多说明，欲知详情，请各位加油~

至于在公司发展，首先我要说的是，BD 在全球医疗器械公司（单纯的医疗器械）中规模和行业认可度是最高的~~~有之一:78) 在公司工作 1~2 年后估计你就要天天忙着应付一些 猎头的主动骚扰了，在 BD 的工作经历将会成为你个人简历上极为浓重的一笔！

其次，BD 是一家值得长期服务的公司，虽然每年公司内部的人员流动都很频繁，但必须承认的是，他会为员工提供更多的机会

最后，至少你可以在 BD 学会一件事——在职场如何行事才是正确的

### 3.11 BD 员工问答贴

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=852327>

- 1、现在BD处于迅速扩招，需要大量新鲜血液的阶段，表现好当然是可以留下的，对于人才BD是不会错过的。
- 2、BD是一家非常专业的公司，也是一家在一些方面很人性化的公司，它所做的一些事情是别的医药公司或者器械公司很难做到的，这也是BD一直打动我的原因。如果有机会，你可以感受到BD强大的企业文化。不过现在处于快

速发展的阶段，不同的地区可能会有些不和谐的声音，这个也是每个公司都会经历的过程。

3、至于待遇，我只能说在这个行业里处于平均水平，但在 BD 工作你会得到比物质更富足的东西，如果你的业绩做得非常的好，BD 绝对会让你得到你该得的。



## 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>

