

2021 应届生 校园招聘

液化空气篇



应届生论坛液化空气版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-96-1.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 液化空气简介.....	3
1.1 液化空气概况.....	3
1.2 液化空气集团主要业务.....	3
1.3 液化空气集团发展战略.....	4
1.4 液化空气集团的创新与可持续发展.....	5
1.5 液化空气集团在中国.....	6
第二章 液化空气笔试资料.....	7
2.1 10.30 在线测试小部分题目.....	7
2.2 液化空气笔经.....	8
2.3 Air Liquide 校园招聘笔经.....	9
第三章 液化空气面试资料.....	10
3.1 液化空气集团 财务部门-应付实习生面试经验.....	10
3.2 液化空气集团控制管理运行面试经验分享.....	10
3.3 液化空气集团设备工程师面试经验.....	10
3.4 液化空气集团行政助理面试经验分享.....	10
3.5 法国液化空气审计助理岗面试经验分享.....	11
3.6 财务部门-应付实习生面试.....	12
3.7 控制管理运行面试.....	12
3.8 行政助理面试.....	12
3.9 实习生面试.....	13
3.10 设备工程师面试.....	13
3.11 暑期实习生电面刚刚结束.....	13
3.12 2013 液化空气暑期实习生 电面.....	13
3.13 液空一面归来.....	14
3.14 【神棍节前奏】 11.10 液空 MT 一面面经.....	15
3.15 一面面经-local 的项目.....	15
3.16 Air Liquide IIP HR 面经.....	16
3.17 拿到液空杭州扬帆 offer，发面经.....	16
3.18 扬帆一面面筋.....	17
3.19 法液空一面（上海）.....	17
3.20 法液空 12 月 14 日群面+单面.....	18
第四章 液化空气集团综合求职经验.....	19
4.1 在液空工作过一点感受，回报各位学弟学妹.....	19
4.2 法液空之我见.....	20
4.3 应聘者眼里的法液空.....	20
附录：更多求职精华资料推荐.....	21

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 液化空气简介

1.1 液化空气概况

液化空气官网:

<http://www.airliquide.com/>

液化空气集团简介

液化空气集团是全球领先的工业、健康和环保气体供应商，业务遍及 75 个国家，员工 43,000 人。

自 1902 年成立以来，集团始终将氧气、氮气、氢气和稀有气体作为其核心业务，并通过这些气体的应用不断拓展新的业务领域，以满足现在以及未来市场的需求。集团通过创新取得进步，实现有力的增长和稳定的业绩。

液化空气集团将多种产品和技术相结合，不仅为客户提供有价值的应用和服务，而且也用来造福于社会。集团的创新技术被广泛应用于减少污染排放、降低工业能耗、自然资源的回收和再利用以及未来新能源的开发，如氢气、生物燃料或光伏能源以及用于医院、家庭护理和预防疾病感染的氧气产品等。

液化空气集团是一个可长期合作的伙伴，集团的可持续发展和有竞争力的增长有赖于员工的敬业、客户的信任和股东的支持。

液化空气集团的团队、业务、市场和地域分布的多元化为其可持续发展奠定了坚实的基础，增强了超越自我的能力，并在新的领域开拓了业务，开创了未来。

液化空气集团不断探求气体在保护生命中所能提供的最佳用途，坚持走可持续发展的道路。

在超过 75 个国家，液化空气集团向钢铁、食品、饮料、电子、制药等众多工业领域的一百多万家客户提供产品及服务。为了满足所有这些客户的不同需求，集团组建了不同的业务线。

1.2 液化空气集团主要业务

通用工业

应用于各种工业领域

2008 年销售额：46.09 亿欧元，增长 6%

安全管理、优化生产工艺以及提高产品质量是全世界制造企业面临的一些主要挑战。通用工业业务通过提供各类必不可少的气体，有力支持客户的经营活动。

大工业

致力于长远发展

2008 年销售额：36.75 亿欧元，增长 15%

液空大工业业务向炼油、化工、能源和冶金企业提供气体。这些气体是上述领域客户生产工艺中的重要原料。集团的气体和能源解决方案能够使客户在优化生产效率的同时，保护环境。液化空气集团是这一领域无可争议的全球领导者。

电子气

数码背后的紧密支持

2008 年销售额：10.44 亿欧元，增长 9%

电子气业务为半导体、平板显示器和太阳能电池领域的客户提供其生产过程中所必需的各种特气和超纯气体。

医疗卫生

畅快呼吸，提高生活品质

2008 年销售额：17.00 亿欧元，增长 7.5%

用心服务于全球超过 300,000 名家庭护理患者和 6,000 多家医院

医疗卫生业务向其全球医院或家庭护理患者提供医疗产品和服务，从而帮助这些患者提高生活质量。

工程制造

大型工程项目

销售额：10.81 亿欧元

工程制造业务为集团建造生产设备——主要是空分设备和制氢设备——同时也为来自炼油、甲醇生产和生物燃料等领域的第三方客户提供设备。

其它业务

销售额：9.94 亿欧元

其它业务包括焊接和切割（设备、焊接和切割的耗材和服务），（用于制药和化妆品行业的）特种化学品以及潜水设备。

1.3 液化空气集团发展战略

多年来，液化空气集团一直实施着创造长期价值的发展战略。2008 年初，集团确立了其宏伟目标——成为在工业、健康和环保气体领域公认的全球领导者。

集团的主要战略举措

在主要市场建立领导者地位，并扩展在新兴经济体的业务覆盖

推动创新，为客户提供革命性的、富有竞争力的解决方案

利用在全球各地的技术、收购和物流领域的专业经验不断提升效率

发展人才，培养业务娴熟、干劲十足的团队以满足各运营实体和全球业务线的需要

腾跃战略计划

为了实现其宏伟目标，液化空气集团于 2008 年初启动了腾跃计划。该计划将使集团在未来几年加速增长并增强竞争力。

腾跃计划的中期财务目标：

销售额年平均增长率：+8% — +10%；

成本降低：6 亿欧元；

税后资本回报率：11% — 12%。

腾跃计划主要包括以下这些能直接带来业绩提升的项目：

增长项目：推动加速发展

资本项目：降低投资的资本密集度

目标项目：持续降低成本

同时，由以下这些改进项目给予支持：

业务模式项目：鉴别创造价值的机会，特别是在新兴经济体，并优化集团的传统运营模式

人力资源项目：培养员工的技能，提高集团各个团队的积极性

整合项目：改善运营模式以及集体和个人的工作实践（比如在项目模式中工作、使集团的政策文件化，以及与所有员工分享知识）

沟通项目：调整和加强集团与各利益相关方的沟通，以增进对其业务和战略的理解，并确保集团的形象与其新的宏伟目标相一致。

增长动力

集团确定了五大增长动力，将有力地推动其中期发展。

能源：为能源行业的转变贡献力量

能源是当今社会的主要问题之一。需求的增加，尤其是来自新兴经济体的需求的突飞猛长，加速了矿物资源的枯竭。与此同时，大量使用矿物燃料也正在破坏环境。因此，改变我们生产和消费能源的方式变得越来越重要了。液化空气集团决定积极推动这一变革。

环境：保护我们的大气

全球工业生产的持续增长导致了对能源的需求与日俱增。目前，这些需求主要通过使用矿物燃料（煤、石油、天然气）来满足。它们的使用产生了许多破坏性的后果：气候改变、呼吸系统疾病等。液化空气集团将其研发预算的 60% 投入到保护环境和生命领域，积极实施可持续发展。

新兴经济体：引导新市场的增长

新兴经济体正处于工业化发展的进程中，对气体的需求也随之增长，对投资抱有热情。无论是早已进入，还是刚刚踏足，集团计划在未来的数年内，将其 50% 的投资投入到这些地区。

健康：提高生活质量

工业化国家正在面临人口老化，与此同时，人们期盼提升自身的生活品质，这些导致了对集团相关产品和医疗服务的需求上升。健康领域由此为液化空气集团提供了强劲的增长机遇。在医院治疗和家庭护理中，越来越多的患者受益于集团的广泛服务。

高科技：推动进步

推动更多专业技术的发展能满足两大目标的实现：通过功能更为强大、成本更为经济的技术改善日常生活；推动科学进步和知识更新。液化空气集团与研究人员及科学家们共同努力，创造创新的解决方案以达成这些目标。

1.4 液化空气集团的创新与可持续发展

创新

100 多年来，液化空气集团始终将创新作为其核心战略。

集团不断开发各种最前沿的解决方案，以满足环境和能源的挑战；不断开发面向未来的技术，以跟上人类生活方式日新月异的演变步伐；不断开发面向未来的专业知识，以拓宽我们对物质和宇宙的认知。

2.24 亿欧元/年的创新投入 8 个研发中心 2,640 项专利发明 100 多个工业合作伙伴 与大学及研究机构结成 120 多项国际合作

研发：创新源于庞大的人才队伍

液化空气集团拥有 30 多个国籍的 1000 余名科研人员，他们把各种各样的技能结合在一起，创造明日的科技。这些男性和女性研发人员设计最前沿的解决方案。每一天，他们不仅为加速集团的发展并优化其工业实践作出贡献，他们还在塑造明日的世界。

先进技术：领先一步

置身于创新的核心，先进技术团队是液化空气集团一项基本价值观的写照：发展未来科技。从低温技术和太空科技到环境保护和新能源，集团在这些前沿领域里提供着广泛的专业知识和解决方案。

可持续发展

可持续发展寻求将长期以来被认为是无法兼容的目标统一起来：长期的财富创造、尊重人性和环境保护。

液化空气集团基金会

液化空气集团基金会主要资助三个领域：

环保：支持保护地球大气层的科学研究； 健康/呼吸：支持对人类呼吸功能的科学研究，特别是在医疗和探险（太空、深海潜水和运动）状态下的呼吸功能的研究； 支持本地活动：在集团业务遍及的地区支持当地开展教育、培训和医疗救助活动。

液化空气集团一直致力于长期发展。集团自成立以来，始终以同样的公司名称从事同一种业务，稳健成长，定期分红，与客户建立长期关系，并拥有忠诚的员工和个人股东，这些都体现了集团的长期发展的理念。

液空逐渐形成了自己的可持续发展模式，目前已经包含有 160 多项指标。

此外，集团确定了 8 项对可持续发展至关重要的关键业绩指标。

集团可持续发展战略的四个方面：

为股东创造价值，实现公司业务与业绩的长远发展并保持沟通的透明度

一个多世纪以来，液空与其股东们一直保持着信任关系。集团将股东利益置于集团战略的中心，其目标是：通过股票收益的持续增长和定期分红使股东的投资增值。股东们的长期忠诚是液空发展战略得以延续的源泉。

发展男性和女性员工的潜能以实现其共同的目标

液化空气集团十分重视促进多元化发展，推动和促进知识的传播，调动员工的积极性和参与度，鼓励在社会和人文领域有所作为。

在集团内部运行及客户现场都注重保障生命安全及保护环境

安全和环保位于集团工业方针的中心。集团拥有超过 40 项的工业气体应用为客户的生命和环境保护作出了贡献：这些应用占集团销售额的 33%。

用为未来而创新以保障公司及其客户的不断进步

液化空气集团每年提交约 250 项专利申请。创新与可持续发展是密不可分的。集团 60%的研发预算用于可持续发展领域，如液空与客户现场的能效、清洁生产工艺以及新能源，如氢能源的应用。

1.5 液化空气集团在中国

液化空气集团是行业的领导者，对可持续发展中国市场充满信心。我们正以在工业领域的丰富应用经验和先进技术，服务于前进中的中国经济。

液化空气集团早在 1916 年便来到中国。最近 15 年来，集团在华业务不断发展，目前在华员工已有大约 2500 人。液化空气集团在华主要业务为：液空中国从事工业及医用气体的运营；液空杭州和鲁奇公司从事工程和制造业务，即在中国设计和制造空分装置以及建造制氢工厂。液化空气集团在华业务目前主要覆盖以下工业地区：北部的北京、天津、辽宁和山东，华东的上海、江苏和浙江，此外，还正在向华南和西部的四川、湖北和广东拓展。

随着长期合同的不断签署，液化空气集团在华的大型工厂将从 2004 年的 6 家增加到 2009 年的 31 家。液化空气集团拟定了在华大规模投资计划，以满足不断增长的市场需求，并提供高效、环保和医疗保健的解决方案。中国在能源、钢铁、化学、环境、高技术以及医疗保健等领域日益扩大的市场为我们提供了众多机遇；此外，中国企业将非核心产品的生产外包给诸如液化空气集团这样的专业化公司的趋势，也给液化空气集团及其客户带来了诸多机遇。

如果你想了解更多液化空气的概况，你可以访问液化空气官方网站：<http://www.airliquide.com/>

第二章 液化空气笔试资料

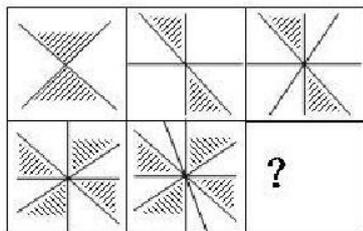
2.1 10.30 在线测试小部分题目

液化空气的笔试已经外包，题目内容包括两部分：职业倾向测试和性格测试。

职业倾向测试（都是选择题），具体有：

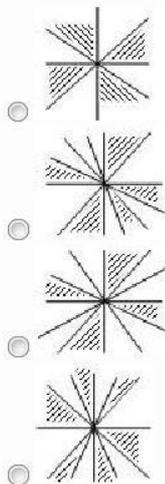
1. 数理测试（数学逻辑+计算题）。2. 语文能力。

翻了翻草稿纸找到了数列题，还有其中的一点点逻辑和图形题的截图，hiahia



调查某高中报考大学的情况,结果如下: 报考A大学的人, 就不报考B大学; 报考B大学的人, 也 报考D大学; 报考C大学的人, 就不报考D大学; 不报考C大学的人, 就不报考B大学; 那么, 下列说法错误的是: ()

- 报考D大学的人也报考A大学
- 没有B大学和C大学两校都报考的人
- 报考B大学和报考D大学的人数相同
- 报考A大学的人也报考C大学

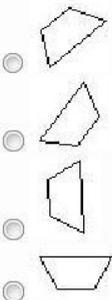
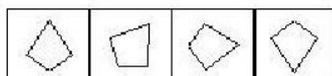


某杂志报道: 在去年使用了某种杀真菌剂的草地及其邻近地区中 (该邻近地区未使用该种药剂), 不再生长草莓。因此, 杀真菌剂不是这一灾难的罪魁祸首。下列哪一个假设正确将更有利于驳倒上述论点? ()

- 喷洒杀真菌剂几周后, 杀真菌剂分解成许多简单化合物, 失去杀真菌的效果
- 杀真菌剂通常用于草莓成熟后
- 在未用该药剂的邻近地中的损失是同样严重的
- 杀真菌剂易通过灌溉流入邻近地中

除文艺、体育和特殊工艺部门外, 均不能使用未满16周岁的未成年人劳动 (年满16周岁未满18周岁为未成年人), 不得安排矿山、井下、有毒有害、第四级体力劳动强度的劳动及其他禁忌从事的劳动, 年满18周岁以上的成年人为法定劳动者。由此可知以下结论正确的是_____。

- 18周岁以下的人不得从事法定劳动者才能从事的劳动
- 法定劳动者可以从事所有劳动
- 未满16周岁的未成年人也能从事某些劳动
- 所有法定劳动者都必须劳动



2.2 液化空气笔经

我是西安的, 上午 10 点去笔试的, 一共分了 2 个考场, 我那一场就 15 个人笔试。

笔试内容基本和之前同学发的毕竟差不多, 但是唯一不一样的就是我们这没有那个所谓的 30 分钟 80 道题的测试。

笔试内容就是 60 道题, 题目有点变态, 前 5 道题是数学题, 就是数字推理, 然后就是一些算术, 顺便说一下, 不让用计算器, 而且真的有的题很难算,

一共一个小时的时间基本上很难完全答完 (答完的同学我膜拜一下)。这样的话, 前面的数学题可以先放一下, 先做后面的题目, 因为后面一大部分是语文和逻辑分析, 类似于高考的语文选择题目。所以不会花太长时间。最

后的两个题目是表格题目，不用计算器有的题目很难算，反正我总共算下来蒙了大概有 5, 6 道题目，不过还好都涂完了。

考完后问 HR 什么时候一面，告知是明天，结果回学校，下午 2 点多收到邮件，通过，很速度。

比较扯的是明天上午 11 点面试法液空，下午 2 点面强生，不知道时间能不能来得及赶上。

bless 吧，给大伙鼓鼓气，现在也不早了，大家争取早日拿下自己想要的 offer。

2.3 Air Liquide 校园招聘笔经

没想到能收到 air liquide 的笔试邀请，感觉特别意外。之前看 BBS 上说这家公司 11 月 6 日宣讲，然后第二天笔试。一直没消息，以为已经被 BS 了。7 号早上八点钟起来看到短信，竟然是大半夜发的。真是够 BT 的。

笔试在华东理工大。好像差不过 270-280 号人，有申 MT 的，有申技术类的，全部都在一起考。主考的竟然是 ChinaHR 过来的人，一上来就直接表明身份，但是偶恍惚中听到的是——智联招聘，汗一个。液化空气也真是外包的太彻底了。

笔试 MT 和非 MT 不太一样。MT 比非 MT 多一个部分，具体是啥不清楚，偶申的是 buyer。

一上来是 职业倾向测试，ms 是 chinahr 自己弄的题目。60 个题目在一个小时做完。（都是选择题）具体有：

1. 数理测试。

一部分是数学逻辑，给一串数字让找规律，还有印象的是

2, 3, 5, 7, 11, ?

1, 9, 18, 324, ? （这个偶米做出来，那位牛人给解答下。。。）

另一部分是计算题，譬如：

A 年是学生是老师岁数的 $1/m$ ，今年则是 $1/n$ ，问老师今年的岁数是多少？

6 米的木头，去掉 $2/3$ 米，然后再去掉剩下的 $3/8$ ，问还剩下多少米？

1 堆货物，15 辆大车运一小时，30 辆中型车运一小时，45 辆小车运一小时，然后问三种车同时运，需要多少时间？（大概是这样，具体记不清除了）

有一块草地，23 头牛吃 9 周，21 头牛吃 6 周，问 19 头牛可以吃多少周，假设草的生长速度不变。

读一本书，第一天读掉 $1/5$ ，第二天比第一天多读 7 页，此时还剩下 56 页，问总共有多少页？（数字瞎弄的，题型就是这样，大约有两个这样的题目）

然后还有一些简单的数学计算，就是只看个位数就能看出答案；另外还有左边一串数学公式去掉一个数字，让你填一个数字使得等式成立。

2. 语文能力——感觉跟高中语文考试差不多

第一部分里面有：选择没有歧义的句子；选择合适的词语填空；选择合适的句子填空；句子语法结构分析是否正确；成语用法是否错误；句子语法是否有误等等。感觉完全就是高中语文，而且很多段落都是课本里面的东西，模模糊糊有一些印象。

第二部分是阅读理解题目，非常典型的高考语文题。

第三部分常识题目，第一个是为什么鲸鱼会大面积搁浅死亡（一是回声定位系统受到干扰，四是什么地球磁场干扰之类。。。）；第二个是为什么可以用碘来看指纹（一是说脂肪与碘的关系，二是说淀粉，三是说碘分子本身。。。）；第三个是爬雪山的时候为什么大家都是默默前进（应该是雪崩吧？）；第四个是为什么山上温度比较低（是因为空气稀薄么？）。

第四部分是逻辑题目，就是让你罗列事情发生的先后顺序。

第五部分是图形推理。

第六部分是资料分析。第一个是一个表格，讲的是 90 年和 96 年一个地区教师学历的构成，感觉特别简单，有些答案在表格里一看就知道了，或者做一个简单的加减乘除。第二个是讲水资源的，就是平时学的地理课本里面的东西。有一个题目是日本进行水资源再利用，然后以前 70% 的水被再利用，那么如果以前用水量是 M，现

在是（30%，还是 58.8%M）。都是些比较简单的算术题吧。但是不能用计算器。

然后是 性格测试。Chinahr 自己的题目。申过 kimberly-clark 的 TX 应该已经见过了。

请参见这个帖子。<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-36100-1-1.html> 要求在半个小时内做完，记得在网上是一个小时答 187 个题目，现在竟然少了一半的时间。最后是 MT 的题目，没机会见到了。

嘿~~~希望对以后申 AIR LIQUIDE 的 XDXM 们有所帮助。

第三章 液化空气面试资料

3.1 液化空气集团 财务部门-应付实习生面试经验

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/thread-2105951-1-1.html>

是实习生的面试，部门的 supervisor 来面，比较轻松。问了一些学校学习的经历，问你对这个岗位的认识，介绍了下这个岗位的工作内容和要求，由你来决定是否接受。完全没问我之前实习的经历。

3.2 液化空气集团控制管理运行面试经验分享

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/thread-2105953-1-1.html>

常规问题，问了对液化空气的了解，对空分的了解，对 SCADA 系统的了解等等。为什么会选择液化空气，为什么应聘这个职位。简历上的每一个细节都被问到了，不管是专业还是过往的社团经历等等。这个项目只招一个人，难度较大

3.3 液化空气集团设备工程师面试经验

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/thread-2105955-1-1.html>

面试经历：

单面，HR 比较好聊，先了解家庭背景，地域，成绩等，有简单英语问题介绍家人

面试官提的问题：

为什么选择此公司；

是否适应长期出差；

大学成绩如何；

3.4 液化空气集团行政助理面试经验分享

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/thread-2105956-1-1.html>

三轮，直接上级一面，大区经理二面，hr 三面，领导们都很随和，面试与面试之间间隔紧凑，不墨迹，干脆利落，但是感觉一面就直接确定了后面在走流程

3.5 法国液化空气审计助理岗面试经验分享

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/thread-2105964-1-1.html>

法国液化空气，我从北京到上海，经历了电话面试，北京的初次面试，上海的第二次面试，没有笔试。我觉得有必要把自己经历的写出来，给各位同学作为一个参考。

先从当初申请说起吧，当初看到网上有法国液化空气的申请，我申请了启航项目，北方区，北京的内部审计助理，其实就是个打杂的，不过也无所谓了。看到工作地点定位在北京，我就毫不犹豫的申请了，我是必须要留在北京的。不过，早知现在的情况，当初我就不申请了。

我之前接到的液化空气的电话面试，电话里北京的 HR 和我简单的聊了一下，HR 姐姐说是这个职位初期会全国范围内的培训学习或是轮岗，但是之后长期会定位在北京的，所以我表示非常愿意接受。液化空气的 HR 不会问特别刁难的问题，让你特别有压力，都是聊天形式的，问的基本的问题。

然后就去到液化空气在国贸那边的北京办事处面试了，我经历的液化空气面试都是全中文，一对一，或是两个人面试一个人，两个人，一般是，一个 HR，一个审计师来进行面试。面试的气氛都比较轻松，所以面试的同学都不需要担心，只要心态平和就可以了。

在北京的面试结束 2 天后，上海的液化空气 HR 就打来电话了，叫我和同校的另外一位同学一起去上海面试，所有来上海面试的人路费住宿，液化空气给买单，这点很不错，我和同学还趁机简单的看了看上海，去了外滩和豫园。不过，液化空气上海的 HR 水平有点.....安排组织面试比较粗糙，把所有人都叫来，然后要等很长时间进行面试。

在上海给我面试的是一位审计师，是北方区的审计经理，他要求应聘者能全国不定期流动，不会一直定位在哪里，想长期定在北京，呵呵.....要根据公司需求来安排你的工作地点，网上的工作地点仅作参考了。除了这一点，其它的还好，对于这一点，我表示从北京的 HR 那里了解到的不一样。审计经理也没说啥，后来我表示，干什么工作都无所谓，但是，对于工作地点，我还是想长期在北方，长期在北京，所以，我就没有接到 offer，和我一起来的同校基友，一位可以四海为家的同学接到了 offer，不过也无所谓，我有自己的特殊情况，不能为了 offer 什么都让步。还有，薪资的问题，液化空气待遇很一般，5k 左右吧，如果期待值说高了，直接就呵呵了.....他们问我，你期待的薪资是多少，我说，一般的研究生市场价吧，6k 就可以了。他们表示，呵呵，6k 已经是高于市场价了。

反正嘛，液化空气，面试气氛轻松，别要求定位在哪里，最好四海为家，薪资要求别太高，表现的积极些，英语口语可以介绍自己，介绍个自己的家乡，这样就行了。

3.6 财务部门-应付实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048935-1-1.html>

是实习生的面试，部门的 supervisor 来面，比较轻松。问了一些学校学习的经历，问你对这个岗位的认识，介绍了下这个岗位的工作内容和要求，由你来决定是否接受。完全没问我之前实习的经历。

3.7 控制管理运行面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048934-1-1.html>

常规问题，问了对液化空气的了解，对空分的了解，对 SCADA 系统的了解等等。为什么会选择液化空气，为什么应聘这个职位。简历上的每一个细节都被问到了，不管是专业还是过往的社团经历等等。这个项目只招一个人，难度较大。

3.8 行政助理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048933-1-1.html>

三轮，直接上级一面，大区经理二面，hr 三面，领导们都很随和，面试与面试之间间隔紧凑，不墨迹，干脆利落，但是感行政, 助理

3.9 实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048932-1-1.html>

面试经历：

整个过程很 nice ,直接 boss 面试，先是自我介绍，然后问了一下对职位的看法，对职业的规划等等
面试官提的问题：

你对这个职位了解多少

3.10 设备工程师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048931-1-1.html>

面试经历：

单面，HR 比较好聊，先了解家庭背景，地域，成绩等，有简单英语问题介绍家人

面试官提的问题：

为什么选择此公司；

是否适应长期出差；

大学成绩如何；

3.11 暑期实习生电面刚刚结束

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1864911-1-1.html>

兄弟我面试的是深圳运行岗位，电面大概是 30 分钟吧。基本上都是以聊天的形式进行，一开始问了下家庭情况和专业情况，后来就问问你对液化空气的一些了解，然后再根据回答继续问问题，要你举例子说明一下。最后做了个英语测试，就说说自己的兴趣爱好。。我这就崩了，因为没准备，所以随便说了几句就完事了，口语是硬伤啊!!! 发个帖，继续攒人品吧

3.12 2013 液化空气暑期实习生 电面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1691296-1-1.html>

2013.4.22 下午接到液化空气第一次电面。HRJJ 根据网申的建立提出了很多问题，中途聊得很 high，最开始的自

我介绍说得不好，因为没有准备，后面聊到实验室的很多事情，导师之类的，我对导师的一些抱怨也都和 HR 说了，感觉不应该这么在一个外人面前说导师的不好，不过我这一切都是实话实说，毫无隐瞒，HRJJ 听得很有意思，我们俩聊得还是挺开心的，但是最后她问我对液化空气的具体产品有哪些了解，我无从说起，只能说自己平时没有做好充分的准备，由于刚接电话的时候没有听清楚对方是哪个公司的，我 tm 居然随便一猜说是波士胶，哎，得到教训就是：一定要在网申完及时去了解该公司，自我介绍要准备充分，面试讲究实话实说，不要走具体套路。还有一点就是一定一定要在接电话时听清楚对方是哪个公司的，因为自己通常会申请好几个公司，搞错了的话就悲剧了。

3.13 液空一面归来

上周六做完在线测评，难度不大，和另外几个同学感觉都差不多，周二收到消息，今天下午 1 点半面试。

之前在网上找了下往年的面经，发现基本都是以聊天为主，就没啥准备了，相比之前经历的群殴，单面的感觉很好。

中午 12 点半从学校出发，做公交车，提前 5 分钟来到 AL 总部大楼，将身份证压在前台，给了张临时通行证，到 4 楼，HR jj 已经在门口等候，蛮亲切的，跟她来到一个小会议室，开始面试...

面试从简历入手：

问起了专业的情况，与我所投 MT 职位的关系，在学校里做过的活动，从中有何收获，遇到什么困难，怎么解决，从小到大所经历的挫折，具体举例，在这些挫折中的收获。。。。

因为在国企事业单位和外企都实习过，被问到在这两个单位实习的不同感受，以及自己更向往什么样的单位。。。。我回答更喜欢外企的氛围...

后来又问到了职业发展和定位，

总之，简历挖的很深....

还问到了性格，认为是什么样的人，性格上有什么特点....

以及期望的工作地点，他们既然招的是华东地区，那我就说长三角都可以，离家近就行。

基本都是在聊天中....

不会有故意刁难的问题。

后来问我有没有什么问题：

我问了一个 MT 的培训体系，和液空与 AP.LINDE 的区别，发展策略...

最后做了一个英语测试，根据简历来，因为我简历里说喜欢摄影，就叫我以摄影为题讲讲....这里有点卡住了，，，随便说了几句，就没说下去...杯具啊

HRjj 说 2 周后会有结果.... 希望有个好结果， bless me!

基本情况就是这样。后面去面的同学不要太紧张， JUST SHOW TRUE YOURSELF!!

节前的最后一个面试，明天 GF 过来，可以好好过个周末了，这段时间蛮累的，休息一下，继续战斗！

3.14 【神棍节前奏】 11.10 液空 MT 一面面经

LZ 本来 16 号面的，后来嫌变太晚了，跟 hr 说越早越好，于是就换到了今天下午。

单面，hr 面，LZ 真是预言帝啊！

- 1、自我介绍，英语。。。hrjj 还问我方不方便用英语自我介绍，汗。。。后面全是中文。估计考察的就是基本的英语发音跟流畅程度吧~
- 2、实习一干了些什么，有什么收获，遇到哪些困难。
- 3、实习二干了些什么，有什么收获，遇到哪些困难。
- 4、校内活动一做过什么活动，有什么收获，遇到哪些困难。
- 5、校内活动二做过什么活动，有什么收获，遇到哪些困难。
- 6、从小到大有什么大的挫折
- 7、期望工作地点，接受出差否
- 8、期望薪资（hr 一直想让 LZ 说一个范围，但是 LZ 很矜持地只说了一个数字）
- 9、y AL
- 10、y this position 具体会 challenge 下去
- 11、hobby
- 12、还有什么想好跟 hr 分享的么

总结：

- 1、一共面了 40 分钟左右吧，基本就是跟 hr 聊天。
- 2、简历挖得很深
- 3、英语考察好像很水的样子，筒子们不要担心。
- 4、hr 面会持续两周左右，然后会有 hr 总监面，也许会有老外面，圣诞节前给 offer。
- 5、谈期望薪资的时候最好查一下以前的面经，看下人家前几年给的是多少的。谈得过高的话 hr 想也不想就会把你刷掉的。

提前祝各位神棍节快乐，早早拿到理想中的 offer，以上~

3.15 一面面经-local 的项目

HR 很好，让改面试时间。

穿着正装去古美路面试了，一对一的单面形式，面我的是短发的 monica，HR 语速很快，提问也比较犀利，不过总的来说还是很愉快的，不会让你有无地自容的感觉。不会回答的问题也会给你点启发。

首先是简短的自我介绍，不用背，就把自己的学习教育背景介绍下就行，然后 HR 就你简历上感兴趣的地方刨根问底。看你在实习过程中有没有遇到过困难啊，有没有主动承担责任啊，有没有做过人生重大决定啊。我们小小的年龄也着实没做过重大决定，HR 会给你点启发的。不用紧张，重要的是对简历还是很重视的。还有会问父母对你的期望，对你的影响。想做什么职位。

也许是 HR 看了自己各个英语成绩和法语成绩，有出国过，压根没考英语，不知道是对我没兴趣还是怎么，反正

整个过程 30min 全中文面试。

这个过程很 happy，期待有二面。如果进不了就当攒 RP 啦。

3.16 Air Liquide IIP HR 面经

3月10日下午跟同学去打篮球，回到宿舍发现个未接电话，打过去是 AL 的 HR,约了我第二天去面 HR 面。

面试形式全中文，就问简历上的经历。连自我介绍都没有，直接从简历上开始找问题问。

HR 很 nice，觉得面试很轻松，聊了大约 45 分钟。

由于本人专业是管理类的，所以比较关心 AL 招人对专业的要求。所以问问题环节主要问了这个问题。HR 很直白的跟我说，如果不是因为我本科是工科背景，肯定就把我刷掉了。。。这个汗。。。

所以感觉如果是纯管理类的学生会很吃亏。AL 对化工专业和制冷专业的很偏爱。

发帖攒 RP，希望能进下一轮吧。

3.17 拿到液空杭州扬帆 offer，发面经

攒人品，发些面经，希望给大家些信息。

转载请注明出处哦，谢谢~

1.网申

2.一轮笔试（不多介绍）

3.一面：HR 面，非常 Nice，针对简历发问，约半小时，前面中文，后面问了三个英文问题，都比较简单，介绍家庭，兴趣爱好，还问了一个针对简历的英文问题。

4.二面，法国人，技术部门副总监，全英文，不到半小时，他的发音很标准，沟通没有问题。问了两三个简历问题，主要是我的实习。然后问我的职业规划，短期的长期的，喜欢做什么，你答完以后他会继续跟你交流；接着问对液空的了解，以及对扬帆的了解，还有对杭州液空的了解，如果我说的不正确或有偏差，他会跟我解释和纠正，感觉更多的是在交流，以便于加深彼此的了解。最后问我有没有考虑其他公司，是什么，如何选择？然后让我问问题，我问了液空杭州此次招聘有几个扬帆计划？算在液空上海名额里面吗？他解释说，杭州此次招两到三个扬帆，单独招，不算在上海名额里。

PS：前两面都在天津，他们会专门跑过来面你，就在学校对面的酒店面试，很方便，提前跟你确认时间，如果有任何问题时间还可以调整，非常人性化。

5.终面，去杭州面试，提供往返机票还有酒店住宿。

扬帆终面一共面了六个人，都是单面，每个半小时左右，面了整整一天。前三个中国人，第四个日本人，最后两个法国人。

1) 前两个是技术部门经理，针对简历问，问实验室项目和相关实习经历偏多，全中文，这两位问得内容差不多，（第二位经理居然就是我后来 offer Letter 上直接汇报的经理，）当时他面完我之后还给我讲了好多我投的岗位相关的工作介绍，非常详细；

2) 第三个是液空杭州人力资源总监，中国人，全中文，聊天性质，针对简历问了些，更多关心为什么选法液空，对液空的了解，还问了一些个人兴趣爱好和职业规划之类；

3) 第四个是日本人，技术高管，全英文，英文自我介绍完，先问简历，然后问你最成功的一件事，还有你有没有碰到过困难，面对困难怎么解决的，准备过英文宝洁八问，这两个自然没问题；接着问对扬帆项目的了解，不涉及技术。比较有意思的是，因为我简历上写到会日语，他跟我交流了一下，呵呵，幸好提前有准备没有被问到。

4) 第五个, 法国 HR, 全英文, 主管扬帆项目, 这个人比较重要, 她问得最多, 问题也最 tough, 比如你是看重液空还是仅仅看重扬帆? 然后根据你的答案 继续 challenge 你, 还会问如果不能给你扬帆, 给普通职位, 你考不考来液空? 反正觉得她不好应付, 还会问有没有其他 offer, 是什么, 怎么选, 你说了答案, 她还会让你比较一下两个 offer。最后让你问她一两个问题。

5) 最后一面是液空杭州的最大 BOSS, 法国人, 全英文, 没问什么, 就是简单的聊一聊, 都没看我简历, 问了职业规划, 中间还让我现场模拟一下, 如果他是一个应届生, 我是液空的 HR, 让我说服他加入液空。然后跟我聊了很多关于他自己在液空的经历, 讲的很仔细。最后告诉我, 今天可能面了很多人, 主要目的是想让我多见一见他们的管理层, 也给我一个机会多了解一下液空, 本身这也是一个双选的过程。

终面是在周五, 隔一个周末周一上午便收到液空杭州 HR 的电话, 说我通过面试, 恭喜加入, 然后开始告诉我待遇问题, 以及后续安排。赞办事效率。

3.18 扬帆一面面筋

古美路凤凰园, 扬帆一面

今天很幸运, HR 姐姐没有问英文问题, 让英文菜鸟我逃过一劫。问到的问题都比较常规, 自我介绍, 对液空的了解(我如实相告, 不了解), 职业规划, 其他问题全部都是针对我的一份实习, 问的比较细, 我也回忆了很多东西, 大概问了半个小时左右~

很感谢液空可以在一面就选择单面这样一种形式, 我对群殴, 有一种发自内心的畏惧感, 面对一群人, 会不知道自己怎样去摆正自己的角色, 不知道要怎样表现才好。感谢液空, 至少给了我一个了解我的机会~

走在凤凰园的木板路上, 很不幸的高跟鞋跟被卡在了两块木板之间的缝隙中.....

然后面试结束后, 我屁颠屁颠的去问前台附近有没有地铁站, 话一出口我就后悔了, 前台美眉当时正在吃关东煮之类的东西, 捆在一起的一堆粉丝, (就像麻辣烫材料里德腐竹, 总是东西扎成一捆一捆的), 就是这样一捆东西, 美眉刚刚放进嘴里, 我就问了问题, 然后我就发现, 如果她当时要立刻回答我的问题, 唯一的选择就是把吃到嘴里的粉丝全部吐回碗里, 因为那东西咬断也没那么容易, 活着就是她把一捆全部吃完才能回答我, 因为确实不好咬断, 这样我就要等蛮久的..... 然后就看她灰常无辜的看着我, 我也异常尴尬的站在一边, 最后只见美眉狼吞虎咽的塞了一嘴粉丝, 拼命往下咽, 我那个内疚啊~

3.19 法液空一面 (上海)

偶复旦化学的, 申的是他们家 扬帆项目的 operation engineer

古美路 还挺远的, 9 号线到漕河泾开发区, 3 号出口出去, 荒无人烟, 问路的都没, 索性坐了个摩托车, 5 块钱。原定 11: 20 面试, 直到 11: 35 才叫到我

一个 ppjj 接待, 开始就寒暄说 fd 过来真远 blabla, 我说还好, 投资是必须的。。

一开始中文, 先问我你们 fd 经济新闻那么好, 为什么你高考要学个化学专业? 我 Blabla 从我高中生涯开始讲起。。然后就是说说你本科学的化学和研究生的化学分别有什么特点, 我老生常谈了一把。接下来一个问题纠缠了好久: 你本科想过出国吗, 为什么没出 (因为他们这个扬帆计划是要出国的), 一直逼问这方面

接下来聊企业, 问我对法液空公司有什么了解, 对这个职位有什么了解和看法。我事先做了一些功课, 说了他们

的主要产品，主要客户，核心技术等，hrjj 表示我所了解的都是一些皮毛外部信息，囧，我已经很不容易了……
接下来问了一堆常规问题：

1. 说说你简历所写做的这个项目，最大 challenge 是什么？
2. 看你学生工作都是本科的，研究生为什么不干了？
2. 在 communication 方面有什么遇到了很麻烦的经历？
4. 职业规划，你对自己的定位（要求非常具体），你喜欢什么样的公司
5. 你到一家公司工作，最无法接受的一种情况是什么？（我说了无法接受一个差的直接领导，她很满意）
6. 最大的挫折
7. 你为自己未来的发展做过哪些投资？学习、培训、实习之类？（我说了我的 2 份实习，并且强调 2 份实习来之不易，化学系一般要求工作 6 天，每天 9 小时，她很震惊。。）
8. 你最想去哪个国家，旅游和工作都说说。（我绕了一下还是说法国，并补充我讨厌德国企业文化，太严谨...她很开心，说他们如何如何 flexible...）
9. 期望薪金。看她的意思，硕士似乎 6-7k，如果有人期望 8k，他们将直接淘汰
10. 你的女朋友？（偶说财大的，她惊悚，说她知道得都是 fd 的找 fd 的，我说我涉猎广泛...）
11. 转到英文面，她直接 bs 我说为何你的 CET-6 so 低，我汗。。解释了一通。。英文让我讲一下我就这个面试准备了什么，然后聊了一些其他的，大概 10 min
.....其他问题不记得了

最后是问问题环节，我问她 AL 如何与美国空气产品等同行竞争之类，她 blabla 完之后似乎意犹未尽让我继续问，我看已经 12 点半了就说没有了，耽误吃饭时间不好意思

总的感觉一面还是挺爽的，一般半小时，我的搞了 50 分钟，新认识的校友本来打算一起回去都抛弃我了，sigh，bless all，不用紧张~

3.20 法液空 12 月 14 日群面+单面

第一次发帖，记录下偶慢慢求职路上的第一次群面~
感谢法液空给与的机会，感谢那么多优秀的同伴~

上午的群面共三组各 5 人，分别是 sales 和 supply chain 流程有四部分：

1. 5 分钟自我介绍，随后逐一上前用英文介绍一位队员，不超过 30 秒。（注意小组讨论共 5 分钟，不是每人 5 分钟哈~）
2. 案例排序，大致是说两艘船要相撞了，给 15 个选项按紧急性排序，大致是 20 分钟讨论，1 人陈述。
3. 工作中的案例分析，sales 是关于合同是否续约的问题，supply chain 的题目么太大关注，听听蛮专业的，大概也是 20 分钟。
4. 最喜欢的部分，动手做海报，主题是“快乐，健康，时尚”，给了一些杂志和彩笔等，蛮好玩的，也是 20 分钟。

全程中 hr 的 JJ 和部门 managers 都会在场，每个环节后 hr 都会问其他组员有木补充之类的，很人性化的，让每个人都有展现的机会。

下午的单面是直接面对部门负责人的，很 casual，听很多申请 sales engineer 的 GG 说，面试官会问有木有女朋友啊，会不会开车之类的问题，蛮有意思的。

坦白说，跟同伴们比起来，我觉得自己很渺小，但还是期待能发出大大的能量～

第四章 液化空气集团综合求职经验

4.1 在液空工作过一点感受，回报各位学弟学妹

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1920930-1-1.html>

楼主有幸在法液空作为工厂运行实习生工作过两个月，也对液空有了一定的了解，用自己在实习所观察的来回报一下大家，因为自己在应届生论坛确实收获了不少东西，也得到过他人的指点，以下仅是个人的实习感受，仅供参考，

首先简单介绍一下法液空在中国的部门，主要分为液空（杭州）制造中心，为液空在中国的工厂或项目制造空分设备；还有一个部门是液空（中国）投资有限公司，主要管理在中国的各个工厂，这两个部门应该是评级，不过貌似中国区的总裁是在上海地，（呵呵）

液空在中国主要有三条业务线

1. 大工业（就是产出氧气、氮气、氩气的工厂，产量比较大，偶就在这里实习）
2. IM（就是将气体冲在钢瓶里卖钢瓶气）
3. 电子气（就是小型号的产出气体设备，这个没接触过，不太懂）

每个企业都有优缺点，液空也不例外

先说一下优点

一、液空很重视安全（safety first），我不说虚的，举几个例子

1. 每个员工上车必须系安全带，提醒三次后不听会被罚款的
2. 我记得法液空在上海漕河泾工厂的运行记录是 8000 天没有出现事故
3. 偶刚到液空实习的话，在没有接受安全培训后，是根本不让去现场的，只能在办公室呆着，而且接受安全培训后要考核，要记录在文件档案里保存的。

法液空的安全生产在业界内绝对是一流的

二、工作氛围比较轻松，每个人都会有自己的季度计划表，工作压力不大，工作氛围很人性化，适合养老

三、液空不会轻易裁人，比较人性化，但是也造成了人员机构臃肿的现象，升职比较慢。即使某个工厂效益不好倒闭了，员工有两种选择，一是接受公司的调动去其他工厂

二是公司会按照 N+2 的原则赔偿你（比如你在这干了三年，因为公司原因导致你离职，离职时你会得到公司相当于你五个月公司的赔偿）

液空当然也有缺点

1. 一般招的本科生产培训生待遇比较低，三线城市估计只有 3500，每月有 300 餐补，至于房补取决于你所在城市和你家里的距离（呵呵），每年过节会发点补贴，年终奖是两个月工资，每年有一次旅游的机会扬帆管培生

不错，不过待遇也就 6000 到 7000 吧，据听说液空每年招的扬帆没留下几个，干了几年就跳槽到 AP（美国空气化工）了

2. 刚入职员工每年有 7 天带薪年假，随着工龄的增长，年假会增加，而且提供给六险一金
呵呵，上面全是个人感受，也许不全面，给各位后人的建议是如果是女生，进液空会是很好的选择，工作轻松且稳定，至于男生想挣钱就去液空做销售（在液空做销售可挣钱了，还给配车的，呵呵），

4.2 法液空之我见

本人是交大 99 级 03 年本科毕业生，第一份工作在法液空，好象公司今天来交大做过宣讲会。美孚的薪水对每个人而言，要求不同，但是也没有夸张的那样低，不过和很多巨牛的公司是不能比，不过法液空在行业中的威望还是蛮高的。法国人的企业呢，氛围也相对轻松一点，如果做 sales 的话，有不少 international meeting 的机会，个人感觉公司还是不错的，比很多名气很响但是学不到什么东西，只能做一颗螺丝钉的地方还是好很多的。至少自己工作了两年多之后，感觉在市场上还是很有 VALUE 的。呵呵，不过本命年不好过，如果没有发生一些事情，自己恐怕真的会把自己的青春贡献在这里。

4.3 应聘者眼里的法液空

我所了解的液空杭州的所有情况，里面都是我自己的看法以及我打听到的情况，当然有自己的感情色彩，如果说了让已经签了法液空的 xdjm 感觉不爽，sorry 先。整体来说，从宣讲会到一面二面 感觉都挺好，各方面确实都比较 nice，毕竟还是有底蕴的欧洲公司。当初在二面前，就找师兄打听了一些情况，他帮我打电话问了两个上届液空杭州的师兄，（现在都跳出杭州液空了）对于我这个学弟，他们给我四个字：不推荐来。理由大概是涨工资很慢，本身起步待遇也低，而且相对液空上海还是差很多，毕竟杭州这边是工厂。

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>

