

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



招聘

雀巢篇

应届生论坛雀巢版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-349-1.html>

应届生求职大礼包 2022 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 雀巢简介.....	4
1.1 雀巢信息框图.....	4
1.2 雀巢概况.....	4
1.3 雀巢文化.....	4
1.4 雀巢主要业务.....	5
1.5 雀巢历史.....	6
1.6 雀巢营销组织结构.....	7
1.7 雀巢主要竞争对手.....	7
1.8 雀巢生涯管理.....	8
第二章 雀巢笔面试资料.....	9
2.1 北京 marketing AC 面.....	9
2.2 广州销售管培生 AC 面经.....	9
2.3 分享下我的 2021 雀巢进度.....	10
2.4 雀巢网申.....	10
2.5 雀巢网申（大概率凉经）.....	10
2.6 2018 北京雀巢一面结束.....	11
2.7 雀巢 2018 暑期实习电面情况.....	11
2.8 雀巢天津工厂工程部管培面试经验.....	12
2.9 2018 雀巢广州校招.....	13
2.10 10.18 北京 AC 面小记.....	13
2.11 新人来水电话面试面筋+更新 AC 面情况.....	14
2.12 销售市场培训生 - 群面+一对一面经.....	14
2.13 总部市场管培生 - 面试经验分享.....	14
2.14 惠氏销售春招电面~.....	15
2.15 天津雀巢电面+AC 面.....	16
2.16 终面面经来啦，献给各位奋斗的伙伴.....	18
2.17 AC 面面经出炉啦.....	18
2.18 新鲜的电面出炉了.....	19
2.19 雀巢 2015 广州暑期实习面经（非重本小生杀出重围拿 Offer）.....	19
2.20 2015 雀巢暑期实习生面筋.....	20
2.21 2015 雀巢暑期实习生面筋.....	21
2.22 让我完全无法理解的一场面试.....	22
2.23 徐福记电面.....	22
2.24 面经面经面经...Nestle.MKT MT 全过程 - 有种劫后余生感。.....	23
2.25 Sales 武汉 新鲜的电面面经，来收咯.....	25
2.26 电面电话让我白激动一场，电面啊!!!!.....	26
2.27 雀巢 AC 感想（不含面试题）.....	26
2.28 今天银鹭销售管理培训生的终面全部情况.....	27
2.29 厦门银鹭终面！真的终面了.....	27
2.30 我来发个雀巢 2012 婴儿营养 MKT 面试全纪录~.....	28
2.31 银鹭一面，二面，专业面（终面）.....	31
2.32 坐标上海，职位北京 Marketing，电面.....	31

2.33 刚刚电面完！惊魂甫定！32
附录：更多求职精华资料推荐.....33

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 2022 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 雀巢简介

1.1 雀巢信息框图

雀巢---世界上最大的食品公司	
概况 THE STATS 公司类型：食品公司 经营规模：跨国企业 创始人 CEO：亨利·内斯特尔 现任总裁兼 CEO：彼得·布拉贝克 中国区总裁：穆立 业务类型：奶制品，饮用水，调味品 地址：中国北京朝阳区酒仙桥路 10 号恒通广厦 3 号楼 邮政编码：100016 电话：(010)-84347888 客户服务：(010)-6438 9330 网址： http://www.nestle.com.cn/	主要竞争对手 KEY COMPETITORS
	联合利华 蒙牛 伊利 星巴克 达能
	优势 UPPERS
	注重亲和力 品质诉求 产品的营养和高品质
	不足 DOWNERS

1.2 雀巢概况

雀巢公司在中国的发展

雀巢大中华区/在中国的发展

雀巢大中华区北京总部

总部位于瑞士的雀巢集团，是世界上最大的食品公司，在中国有着悠久的历史。一个世纪以来，中国消费者已经非常熟悉并信任雀巢品牌，因为早在上世纪的 1908 年，雀巢公司就在上海开设了它在中国的第一家销售办事处。雀巢是最早进入中国的外商之一，对中国有着坚定的承诺。八十年代初，雀巢就开始与中国政府商谈在中国投资建厂，并将其在营养品和食品加工方面的世界上顶尖的专有技术和丰富的专业知识转让给中国。1990 年，雀巢在中国大陆的第一家合资厂开始运营，随后又建了多家工厂。雀巢通过利用本地原材料在本地制造同等高品质的食品，替代进口产品，帮助中国在这方面节约了大量外汇。现在雀巢在中国大陆销售的产品中 99% 是在本地制造的。抓住机遇，面对挑战—我们已为当前和未来做好一切准备。

1.3 雀巢文化

人——我们最有价值的财富

一直以来，雀巢员工始终是将雀巢精神带到生活中的关键因素。也正是这种“人”的精神引领雀巢从一个乡村的作

坊发展成今天领先世界的食品公司。员工是雀巢最有价值的财富。雀巢集团今日的优秀业绩源于世界各地员工坚强的努力和忠诚。作为一个致力于生产优质食品，创造美好生活的公司，雀巢也十分关心自己的员工。雀巢公司的管理者和员工之间形成了亲密无间的工作氛围，使雀巢成为首选雇主。作为一个不歧视任何民族、种族、宗教、性别、年龄的世界性大公司，雀巢欢迎文化和社会的多元化。一个公司拥有这么多国籍的员工，这在世界上是少见的。雀巢坚信，只有将本土和国际人才相结合，才能最好的发挥他们的潜质和能力，从而无论何时、何地、以何种方式，都能为消费者提供优质的雀巢产品和品牌。

今天，雀巢在大中华区有大约一万二千名本地固定员工，给他们提供了富有吸引力的工作。每年，公司都会在国内和国外向众多本地中国员工提供良好的员工培训，包括在瑞士雀巢国际培训中心进行的培训。

1.4 雀巢主要业务

雀巢产品

1. 咖啡

雀巢公司于 1938 年发明了世界上第一杯速溶咖啡---雀巢咖啡。雀巢咖啡很快就在全球盛行起来。今天，在全球平均每秒就有 4000 杯雀巢咖啡被享用，雀巢咖啡已成为世界领先的咖啡品牌。

雀巢公司自 20 世纪 80 年代开始在中国销售雀巢咖啡产品，不久便广为消费者喜爱，于是雀巢决定进行本地化生产。1992 年，雀巢在广东省东莞市建立了一个国际化一流的咖啡加工厂，运用雀巢集团最先进的技术生产雀巢咖啡。如今，雀巢咖啡在中国咖啡市场已成为领先品牌。雀巢是中国咖啡消费这一快速发展产业的先导。雀巢咖啡已获得年轻，有活力的都市消费者喜爱。

2. 牛奶

牛奶是自然界中最完美的食物之一，甚至其本身就是营养丰富的佳肴。它富含能量及多种人体所需的营养素：蛋白质、矿物质、维生素等等，并且是人体钙质的最佳来源。牛奶是健康饮食结构的重要组成部分，特别是对骨骼发育及健康起重要作用。牛奶是一种敏感而不易处理的原料，需要专业的加工技术才能保存营养、保证质量。雀巢公司拥有一百三十多年奶制品生产经验，在世界各地的九十多家奶品厂拥有世界一流的生产线。

3. 饮品

雀巢拥有世界知名的全系列饮品，包括巧克力麦芽营养饮品以及果味茶饮品。在中国，雀巢除了引进世界知名品牌和雀巢冰爽茶、雀巢巧伴伴、雀巢美禄之外，还特别为中国消费者推出添加了维生素的固体饮料以满足其口味需求。来吧，享受一杯美味冰爽的雀巢饮品！

4. 巧克力

在世界各地，巧克力始终是人们最喜爱的食品之一，事实上，享受巧克力是人生的一大乐趣，它诱人的味道以及独特的口感总是让男女老少爱不释手。

几乎在每一个国家，雀巢这个名字几乎可以视作巧克力的代名词。作为世界最大的巧克力和糖果生产商之一，雀巢骄傲地延续传统，不断开拓，创新科技，为世界人民贡献纯美的巧克力享受

5. 糖果

雀巢公司是国际领先的糖果产品生产商，其国际品牌宝路和趣满果已广为中国消费者所熟悉，最新推出的雀巢晶爽—V 无糖舒润糖具有独特的无糖配方，并奉献最新最爽的口感体验。

6. 瓶装水

人体主要由水构成，水是人体新陈代谢的主要载体，因此，饮用优质健康的水对人体非常重要。

雀巢水业集团是全球最大的瓶装水公司，在全世界 130 多个国家出售 70 多个品牌的瓶装水，年销售量 110 亿升，为全世界的消费者提供优质安全的水。

雀巢中国从 1997 年开始从事瓶装水业务，如今在天津和上海分别有一个工厂，生产小瓶水和家庭以及办公用的 5 加仑桶装水，让消费者随时随地喝到优质安全的水。

7. 冰淇淋

今年雀巢冰淇淋的代言人蓝冰精灵出场了！她俏皮迷人，快乐时尚，而且还会“施展魔法”呢，吹一口气，眨一眨眼睛，就可立即变出各种好吃的冰淇淋，魅力无法抗拒！来吧，和我们的蓝冰精灵一起，享受雀巢冰淇淋的神奇美味！

8. 营养谷物早餐

这是一种全新概念的早餐，由多种天然谷物制成（大麦，小麦，玉米，燕麦和大米等）。特别适合匆忙和紧张的生活节奏。不但能提供均衡营养，而且准备起来简单方便——只需倒入牛奶即可食用。

9. 普瑞纳宠物食品

普瑞纳作为美国最大的宠物食品制造公司，已有七十多年的宠物食品专业制造历史。在世界多个国家，普瑞纳公司都设有动物食品制造厂。普瑞纳宠物护理研究中心的兽医专家、动物营养学家长期致力于宠物食品的研究和开发工作。累积多年宝贵经验，使普瑞纳成为世界上著名的宠物食品品牌。

1.5 雀巢历史

雀巢公司年销售额达到 477 亿美元以上，其中的大约 95% 来自食品的销售，因此雀巢可谓是世界上最大的食品制造商，也是最大的跨国公司之一。公司以生产巧克力棒和速溶咖啡闻名遐迩，目前拥有适合当地市场与文化的丰富的产品系列。

目前，雀巢在五大洲的 60 多哥国家中共建有 400 多家工厂，所有产品的生产和销售由总部领导下的约 200 多个部门完成。雀巢销售额的 98% 来自国外，因而被称为“最国际化的跨国集团”。

19 世纪中叶，瑞士的一个学者型食品技术人员亨利·内斯特尔（Henri Nestlé）发明了一种育儿用乳制品，即把果糖和营养剂加入奶粉中，是当时很优秀的育儿食品，但产量很少，内斯特尔仍主要从事科学研究工作。

1865 年，一位朋友告诉内斯特尔，由于婴儿喝了她的奶粉，都健康地成长起来，改变了婴儿不喝牛奶的习惯，为母亲们排了忧解了难。听到这一消息后，内斯特尔在 1867 年终于创立了育儿奶粉公司，以他的名字 Nestlé 为其产品的品牌名称，并以鸟巢图案为商标图形。因为英文雀巢（Nest）与他的名字为同一词根，所以中文一并译为“雀巢”。实际上，内斯特尔（Nestlé）英文的含义是“舒适安顿下来和“依偎”；而雀巢图形自然会使人联想到慈爱的母亲哺育婴儿的情景。因此，“雀巢”育儿奶粉的销路一直很好。

1905 年，雀巢育儿奶粉公司与美国人办的另一食品公司合并，取名雀巢英瑞炼乳公司；1949 年为另一家瑞士公司购进，改为现名雀巢食品公司。20 世纪初，公司开始实行多样化生产，并在世界各地收购并建立企业，成为世界规模最大的食品制造商，其分支机构开设在美国、日本、德国等 20 多个国家已有 1200 多家工厂、商号，总部设在瑞士的韦维。公司 1990 年销售额达 333 亿美元，主要产品为速溶咖啡、炼乳、奶粉、婴儿食品、乳酪、巧克力制品糖果、速饮茶等数 10 种。

其中的雀巢咖啡销量最大，主要是因为产品质量过硬，再就是品牌名称使得消费者在饮用时也确实体会到“舒适”、“依偎”的感觉。1991 年，据美国兰通公司的调查结果，雀巢咖啡这一品牌被列为世界 10 大著名品牌之一，其品牌价值 1994 年被确定为 115.49 亿美元。

从总体看，似乎“雀巢”品牌唾手而来，并没有费多大力气。内斯特尔（Nestlé）用自己的名字为品牌命名，但其名字在英文中却有“舒适安顿下来”和“依偎”的含义。由于其名字的特定含义，自然要与英文同一词根的“Nest”（雀巢）相联系，以雀巢图案作品牌图形，而这又会使人联系起待哺的婴儿、慈爱的母亲和健康营养的雀巢产品。可见，轻而易举而来的“雀巢”品牌不但具有其丰富的内涵，而且完全符合商标定位的基本要求。

首先，“雀巢”作为品牌名称显著性就很强。虽然这一名词很一般，但往往人们所熟悉的事物才能加深人们的印象，才能产生很多联想，从而才贴近生活、贴近消费者。其次，一般中才体现出与众不同。人人都知道的“雀巢”，却只有内斯特尔使用在商标上，成了世界上独一无二的公司代名词，树立和壮大了公司形象，从而就变成不一般了。再次，“雀巢”名称与“雀巢”图形的紧密结合，这在西方商标史上也是少见的。两者的紧密结合，可以使人们见图形而知名称，见名称而知其图形，是名符其实的组合品牌。最后，“雀巢”品牌定位充分体现了具体的功能定位和情感定位。

1.6 雀巢营销组织结构

功能定位的实质就是突出商品的新价值,强调与同类商品的不同之处及其优越性,能够给消费者带来更大利益。“雀巢”奶粉、咖啡具有“雀巢”的内涵和品质,带来了婴儿哺育后的健康成长,带来了众多消费者的“舒适”、“安逸”。情感定位则突出产品对消费者的象征意味,利用它唤起消费者同情、信任、爱等感情的共鸣,适应消费者或改变消费者的心理。“雀巢”品牌名称及图形所注入的情感及意象,树立了品牌和企业良好的形象。

雀巢的成功自是多种因素共同作用的结果,但其中,模块组合营销战略的实施是一重要因素。公司设在瑞士日内瓦湖畔的小都市贝贝(VEVEY)总部对生产工艺、品牌、质量控制及主要原材料作出了严格的规定。而行政权基本属于各国公司的主管,他们有权根据各国的要求,决定每种产品的最终形成。这意味着公司既要保持全面分散经营的方针,又要追求更大的一致性,为了达到这样的双重目的,必然要求保持一种微妙的平衡。这是国际性经营和当地国家经营之间的平衡,也是国际传播和当地国家传播之间的平衡。如果没有按照统一基本方针、统一目标执行,没有考虑与之相关的所有因素,那么这种平衡将很容易受到破坏。

为了正确贯彻新的方针告知分公司如何实施,雀巢公司提出了三个重要的文件。内容涉及公司战略和品牌的营销战略及产品呈现的细节。

1、标签标准化(LABELLING STANDARDS),这只是一个指导性文件,它对标签设计组成的各种元素作出了明确的规定。如雀巢咖啡的标识、字体和所使用的颜色,以及各个细节相互间的比例关系。这个文件还列出了各种不同产品的标签图例,建议各分公司尽可能早的使用这些标签。

2、包装设计手册(PACKAGE DESIGN MANUAL),这是一个更为灵活使用的文件,它提出了使用标准的各种不同方式。例如,包装使用的材料及包装的形式。

3、最重要的文件是品牌化战略(BRANDING STRATEGY)。它包括了雀巢产品的营销原则、背景和战略品牌的主要特性的一些细节。这些主要特性包括:品牌个性;期望形象;与品牌联系的公司;其他两个文件涉及的视觉特征;以及品牌使用的开发等。

1.7 雀巢主要竞争对手

联合利华

主营食品,联合利华食品(中国)有限公司,联合利华独资企业,主要品牌包括家乐和立顿。生产家乐牌鸡精、鸡粉、速食汤料、色拉酱、花生酱、立顿红茶、绿茶,茉莉花茶等;

冰淇淋,和路雪(中国)有限公司,联合利华独资企业,生产梦龙、百乐宝、可丽波、可爱多等和路雪冰淇淋。蒙牛

集团总部设在呼和浩特市和林格尔盛乐经济园区。前后四期工程占地面积 55 万平方米、建筑面积 14 万平方米、绿化面积 11 万平方米,目前拥有总资产近 40 亿元,员工万余人。蒙牛乳业集团党工团组织健全,并积极开展工作,有力地促进公司快速、持续、健康发展,带动了和林经济的发展。蒙牛乳业集团在抓企业生产经营的同时,还不忘国防建设,坚持依法办民兵,率先于 2001 年 9 月组建了民兵营。

与此同时,蒙牛生产基地在自治区境内以总部呼和浩特为轴心,向西延伸,进入包头、巴盟等地区;向东延伸,进入兴安盟、通辽等地区;向外省延伸,进入北京、天津、山西、山东、湖北、河南、安徽、兰州、新疆、浙江、黑龙江等地区。

开发的产品有液态奶、冰淇淋、奶粉及奶片等系列 100 多个品种。

五年多来,蒙牛在内蒙古地区扶持和发展奶农约 30 万户,促进了产业结构调整,推动了内蒙古农业产业化进程。五年多来,蒙牛直接招收员工万余人,创造的间接就业岗位达数十万个,产业链条辐射 120 万农牧民。

伊利

伊利集团下设液态奶、冷饮、奶粉和原奶四大事业部,所属企业八十多个,生产的具有清真特色的“伊利”牌菌奶等 39 类产品 600 多个品种通过了国家绿色食品发展中心的绿色食品认证。伊利雪糕、冰淇淋连续十年产销量居全

国第一，伊利超高温灭菌奶连续七年产销量居全国第一，伊利奶粉、奶茶粉产销量一直稳居全国前三位。

星巴克

美国 Starbucks Coffee International 公司为全球第一大的咖啡零售业者 Starbucks Coffee Company 之经营授权公司；Starbucks Coffee Company 总裁霍华·萧兹先生经营咖啡事业着重在人文特质与品质坚持，强调尊重顾客与员工，并坚持采购全球最好的咖啡豆烘焙制作，提供消费者最佳的咖啡产品与最舒适的消费场所，经营星巴克咖啡成为当今全球精品咖啡领导品牌，备受国际学者专家推崇，誉为咖啡王国传奇。

达能

达能集团业务范围广泛，产品遍布全球。其乳制品、瓶装水和甜味饼干三大主导产品销量均居世界第一。达能集团不断扩展在中国的业务，目前在中国已拥有十多家合资企业，在饼干、矿泉水、乳制品市场中销售均位居前列。中国达能饼干在中、高档饼干市场中销售额稳居第一。公司在发展业务的同时，同样注重人力资源的开发。公司拥有较系统的培训计划。积极提倡“开放心态，热忱向上，以人为本”的集团价值观，为员工提供良好的工作环境。

1.8 雀巢生涯管理

福利及薪酬

雀巢公司创始于 1867，是全球最大的食品公司，世界五百强中名列前五十位，其规模之大已到了无法确切统计其产品种类和数量的程度。8500 种食品、饮料和医药用品均使用雀巢这一品牌，加上各种不同的包装、规格，雀巢公司产品的种类已多达 22,000 余种。雀巢之所以如此成功跟其独特的人力资源管理息息相关：

人员招募从公司内部晋升是雀巢的政策，但该员工必须具备该职务所需之专业技术和技能。

当需要外部招聘人才时，则遵照雀巢招募与发展的基本原则：雇用具有适当的专业背景与特质的男性或女性，给予组织内长期生涯发展的规划。

选取的标准应在工作说明书和应征者的背景资料内界定。要特别注意的是应征者的个性应和雀巢文化相符合。

雀巢还热心资助大学社团的活动，如文艺会演，英语角等。公司还乐于在大学作专题报告，向大学生赠送公司资料，传播公司文化，以吸引优秀的人才在未来加入雀巢。

激励与参与雀巢认为激发员工的动力不只是报酬、福利和升迁，还必须提供他们一个能鼓励和支持、信任、沟通、合作及激励的工作环境。员工们对能及时得到上司的反馈感到十分满意。雀巢公司是全球性的大企业，因此各地区员工的经历和期望各不相同。公司为那些愿外出工作的员工提供良好的晋升机会。作为世界第一的食品公司，员工们称“我们为自己生产的产品而自豪”。

薪资报酬雀巢设计了一套薪酬政策以招募、激励及留住表现优异且对公司的成功有贡献的员工。刚进公司的员工在试用期内可获得丰厚的报酬，这使雀巢本已十分优厚的工资待遇更具竞争力。此外，员工们还可选择公司提供的多种保险计划。

培训员工的发展是每位经理人的责任，透过绩效管理中之目标设定及员工绩效评估可使每位经理有机会和部属讨论其改善计划、训练需求和发展的方向。

生涯管理建立组织内持续学习之文化——不论是透过在职训练、或是组织内外之训练，可以使员工对于公司目标的达成发挥最大的贡献力，也可以提供其个人自我和专业方面的成长机会。

生涯管理的规划应随时随地予以建立，以符合个人的期望和公司专业人才需求。

生涯管理的要素包含：建立现职的经验和专业知识项目工作（如，生产力小组、任务小组、或工作小组）

跨功能的委任建立策略事业专才水平式（扩大其经验）和垂直式之委派短期外派有潜力的人才至国外三至四年以充实其经验

传承管理管理者有责任来建立有能力、有效能的领导团队以确保公司长期目标的达成。而这需要一套有效且因时制宜的传承管理与发展制度来配合。

就业机会

加入雀巢公司，携手共进

一个公司的长远而成功的发展，有赖于吸引，保留并培养那些能确保公司持续稳定成长的员工的能力。

雀巢公司的宗旨是聘用在个人态度和专业技能上均能与公司建立起长期稳定关系的员工。

因此，考核这些专业人员的发展潜力成为公司招募员工的最根本标准。

每一个加入雀巢公司的新成员都将融入一个高品质的企业文化中，那就是对企业的全心投入，保持不断进取的意识以及时刻谦逊的态度。

在大中华区，雀巢公司坚信：“人的因素第一”，并致力于对员工的招募，培训和发展。如果您具备出众的积极进取态度，强大的自我驱动力和对成功无限的渴望和追求，请通过网站与我们联系，一旦有适合的工作机会，我们将期待与您面谈。

如果你想了解更多雀巢的概况，你可以访问雀巢官方网站：<http://www.nestle.com.cn>

第二章 雀巢笔面试资料

2.1 北京 marketing AC 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 8 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2309569-1-1.html>

全程英语；

先随机抽一个雀巢的产品，结合产品自我介绍；

然后 case study，展示；

然后当场出结果

我们组非常 aggressive，有几位像孔雀开屏一般争先恐后，格格不入的我感到害怕。

有四位都在雀巢实 **，三位有绿卡。

2.2 广州销售管培生 AC 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2308670-1-1.html>

11.30 6.45pm 左右收到 hr 电话，10 分钟左右的电话面试，首先是英文的自我介绍+what is ur hobby.然后就是中文问题：你对营销岗位的理解。

12.1 也是 6 点多通知 12.2 去 ac 面。（但是当天去 ac 时间一些同学他们是两周前通知的= =）

ac 面，先是经理介绍业务，然后英文自我介绍+随机问题。后面就是中文了，case+套路，1 小时。

case 是说一家位于大学的超市，要从列表里面选 10 个商品，然后有赠品地推试吃 3 个活动，每次可以选 2 个产品，1 年做 3 次活动应该怎么做？在什么时候做？

然后特别的是开头有以往的管培生的 1 年经验，基本就是去 2、3 线城市工作然后再决定。2 年后升城市经理。

为了攒人品来了！

2.3 分享下我的 2021 雀巢进度

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2304669-1-1.html>

大约 11.3 投递了简历，一直没有提交视频，19 号有空录了并提交后，20 号下午收到电话面试。

其实我也不知道算不算电面，毕竟只有八分钟的样子，问了下：1.某段实习都做了什么。2.为什么选择这个岗位。3.现在在哪个城市。

感觉电话接的挺突然的，当时正忙别的大脑一片空白...回答的可能不是太好了。然后 hr 告知如果电面通过一到两周会安排 ac 面（希望我能收到吧！虽然申请雀巢的一定都很厉害啦）

此处补充下：网申系统里我大概十月底投了下惠氏，不过一直忘记录惠氏的视频，感觉应该不算投递成功？20 号中午突然收到惠氏线上 ac 面的通知，我推测可能是参考了投雀巢其他岗位的视频吧？都不知道还要不要继续录惠氏那个 90s 视频了 hhh...

听说在这里发面经会有惊喜，ac 面后也会来跟大家分享经验的！

好运 2020！

我来更新下进度，11.27 面了 first AC 后刚刚收到了进入下一轮面试的通知!!!! 我太感动了 T_T__T_T。

我记得那天面完第一轮难过了好久，面试的时候也确实感受到了和其他经历丰富的同学的差距。我被 cue 到回答问题也说得挺差劲的。真的非常感谢惠氏还愿意再多了解我一点点。我一定会好好准备的！

这真是个很神奇的网站吧，第一次 update 全程面经和时间线就有惊喜。。希望最终能获得好的结果，也祝福大家！

2.4 雀巢网申

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2293584-1-1.html>

雀巢网申是我今年秋招以来，光是投递简历这轮就要求最多的，所以一定要留出一定的时间完成投递!! (个人觉得没个两天搞不下来 ...)

填写上传简历--候选人问卷(含 90 秒全英视频上传: 回答两个问题)--性格测试---在线测评(菁客问题解决测评)--测评完成形成个人检测结果报告--简历递交成功

建议完成性格测试以后，不要急于进入菁客问题解决测评，可以先行百度搜索往年的测评题目，有所准备之后再

做。这个测评含文字逻辑、简易数学和图形推理三个方面考笔试，一分钟一题，每部分 12 题，一共 36 题。应届生论坛上也能搜索到相关题目，有所准备的话做起来会更加得心应手一些！

积攒人品！希望能顺利进入下一轮，大家今年都能顺利上岸，冲!!

2.5 雀巢网申（大概率凉经）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 20 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292495-1-1.html>

给大家一个劝告, 雀巢网申一环接一环, 请筒子们准备好了再做。

楼主周天晚上交的简历, 因为一直要实习, 所以今天抽出一个晚上拍完了 90s 视频, 打算传完了就去吃饭。结果接下来出现了性格测试, 楼主感觉也不是很耗时间, 就一起做了, 飞速点完。

然后就出现了让楼主万分后悔没有缓缓再做的笔试题。

点开的时候以为是什么性格测试的变体, 实际上就是从文字逻辑、简易数学和图形推理三个方面考笔试, 一分钟一题, 每部分 12 题, 一共 36 题。文字逻辑的题型之前完全没接触过 (可能因为个人网申少), 就是“X 跟_的关系等于_跟 Y 的关系”这样的题, 还有给一排词汇挑不一样的, 留学几年语文快忘光的 lz 很是懵逼了一会儿。

数学其实很简单, 但 lz 太冒进了, 赶时间没看清题目陷阱, 有两三个不该错的点错了。而且居然是点提交之后, 网速不好, 界面 upload 的时候重瞄一眼题干的时候发现自己做错了, 更慌了。接下来的图形就更惨了。但楼主做图形的时候出现了一模一样的题, 不知道咋回事, 是因为过于差所以没好题给我了? 最后报告里的结果只是个中等。

心情非常惨淡, 连吃了三个大闸蟹也没缓过来。希望接下来的朋友们好运。

2.6 2018 北京雀巢一面结束

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 6 月 7 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2154126-1-1.html>

分享上来攒攒人品~

我之前投的是冰激凌组, 但是面试我的是奶粉组的 leader, 一个姐姐, 有点严肃, 不怎么笑。

先做了自我介绍, 然后问在之前的实 ** 学到了什么。

然后问为什么选择雀巢, 为什么雀巢选择你, 这里我说了我觉得我学习能力和适应能力都比较强, 她就接着问了我怎么体现这两个能力。

然后问在学校有没有参加过什么项目。

然后问为什么不选择互联网企业, 这个答得不好.....啊啊啊啊啊

然后她介绍了一下他们的业务, 问我有没有什么问题, 我根据之前了解到的随便提了一些。

总体感觉很紧张, 面试官挺温和的, 但是就是紧张, 出来就感觉要凉凉。

建议大家在准备的时候除了自己投的组也了解一下其他业务的大概情况, 如果换了组也有话说, 然后把自己的简历仔仔细细梳理一下, 提前一点到, 还挺不好找的, 希望大家都能拿到心仪的实习啊。

2.7 雀巢 2018 暑期实习电面情况

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 5 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2150607-1-1.html>

上个星期完成得网申, 然后昨天收到电面, 是位温柔的小姐姐, 应该是第三方的 (智联?)

主要跟我核实了一下个人情况与申请信息, 很奇怪了, 我记得之前网申都填写过的了。所以诸位还是记住你们网申的资料为好。

然后最后小姐姐为了测试一下我的英语口语, 问了我一个简单的问题, 用一分钟回答 (为防止对其他人不公平, 还是不说了)。

当时真心没预料到接到这个电话, 也怪自己英语口语真心的烂, 所以我应该是凉的了。小姐姐听了我的口语不要偷笑啊~~~囧,

然后小姐姐就说了一些客套话就和我 say goodbye 了。

anyway, 希望大家都做好准备, 随时迎接。也祝大家收到 offer。

2.8 雀巢天津工厂工程部管培面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 3 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2145047-1-1.html>

面试前在论坛看了很多经验帖，后来也顺利被录取，现如今写点面试经验，希望能帮助到需要的人，也希望将互帮互助的社会风气传递下去。

我是普通二本工科学子，面试的是工程部，其他部门不了解，面试经验可供参考，当初仅仅是冲着雀巢名气投的简历。

首先在网上看到招聘信息，然后投了一份全英文简历，过了大概 3,4 天接到 HR 电话面试，大概内容就是聊一聊基本情况，还有不到 2 分钟的英语交流，我觉的电话面试就是看一下面试人的英文水平，并没有专业知识之类的问题。

电话面试结束时就会告知面试时间，地点在天津雀巢工厂，HR 会发一封邮件，里面有具体事宜。面试当天算上我 4 个人，上午，刚开始答一份卷子，中英文的，前两题分别是单词的汉译英和英译汉，很简单，接着是单选题，就是数学运算，小学奥数难度，然后是简答题，都是雀巢的企业文化和行业里的标准操作流程什么的，这个我事先没有准备，都是临场发挥的，感觉也没法准备，都是入职以后能接触到的东西。然后就是 HR 一对一面试，HR 会先点评一下你答卷的情况，然后问几个面试常见的问题，当时好多我都提前准备到了，就感觉很轻松，还问了专业课学的怎么样，我就说很好，HR 也没细问，应该是不懂所以就没细问，这里我觉得就是 HR 看你是不是好管理以及整体的素质，结束后留下了 2 个人，到下午的面试。

下午我们两人分别填了一份入职申请表，然后就是工厂厂长，工程部经理，人事经理以及电气组长加上上午的 HR，多对一面试。厂长是外籍人，他看了我简历就随便问了几个问题，就走了，其中有一个是，是否可以上夜班，这个每个人都问了，这里说一下，我觉得厂长来就是走个形式，主要决定作用还是工程部经理，厂长走后，电气组长问了我许多专业知识，大部分没答上，后来干脆问我，大学学了什么，给他讲讲，工程部经理和人事经理也没问什么，后来就告诉我等通知了。个人感觉专业知识答的非常不好，所以这不是录用的决定性因素，我觉得我当时表现的特别易于管理，他们应该觉得我好管，就录用了。

以上就是我个人的一些面试总结以及经验感悟，主观的东西比较多，大家就做个参考吧，如果有问题，可以在下面提问，我会跟踪这个帖子一周。

最后两点个人建议，雀巢名气虽然大，但是各个工厂条件待遇也有区别，建议事先多了解了解再做打算，如果去北京总部固然是好的。还有就是当时面试我的工程部经理和人事经理已经离职了，不知道新经理是什么套路。

希望可以帮助到大家，谢谢观看

2.9 2018 雀巢广州校招

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2124160-1-1.html>

上上周参加了雀巢在广外的宣讲会,感觉雀巢的内部氛围还不错,而且最近还收购了五羊雪糕,徐福记等品牌,于是投了雀巢冰淇淋部的销售管培生,大概过了一周左右吧,收到了电话面试的通知,说是两周内会有打电话过来,然后我大概等了一周左右,上班的时候突然间 HR 就打来了,马上找了个楼梯间面试,但是还是避免不了楼梯间有人出入有时候会有点吵,不知道这会不会造成扣分,面试的时候 HR 应该是对着我的简历来提问的,提问了一些关于我实习经历的问题,还有最近这段时间的规划,整个面试过程大概持续了 15 分钟左右吧就结束了,然后说大概 11 月初会有结果通知,希望接下来的流程顺利吧~会继续更新内容哒~

2.10 10.18 北京 AC 面小记

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2119666-1-1.html>

9.28 日接到 Nestle HR 电话面试,全中文具体问题不再赘述基本就是结构面试,最成功最失败之类。10 月出,接到北京公司电话,安排到北京进行 AC 面。

LZ 提前一天到的北京。AC 面从 9 点到下午 4 点。包括 case study+ roleplay +1v1 interview. 案例经常变,但基本就是推销商品之类做出方面。今天面试 13 人除了一个本科都是研究生但 LZ 觉得本科生实习很强,大概有 8 的全国各公司的 HR 会去看。HR 小姐姐很好,准备咖啡威化。雀巢 HR 颜值很高,而且声音温柔。分为 2 组,每组题目不同。5 分钟思考,20 分钟分析,做出方案。最后全英文总结,每周 3 个人。LZ 英国小海归获得了总结机会。事后发现,HR 关心的是思路,英文什么的不是核心。Role play 环节,情景重现吧,以案例为主。注意:注重团队合作,第二环节要给没有发言的同学机会,NEstle 看中的是团队合作。午饭大家一起吃的吉野家(不管饭)。大家一起很开心。下午 1v1,就是随便聊天,不需要提前准备什么,好吧,至少面我的是随便聊的。面我的 HR 觉得我上午发挥还不错。被认可特开心。

总结,经历这些面试发现 HR 都是看眼缘的,他觉得你合适,你一定合适。他觉得你不行,跪舔也没用。特别喜欢 Nestle 文化 Be yourself.感谢之前学长学姐分享的雀巢面经,受益匪浅。HR 姐姐说 2 周给电话 offer,总体感觉还是有戏的。

大家投雀巢,不要着急,我们是第一批,还会有 2, 3 批。

最后最后,一定要广投,你不知道哪个 HR 能看上你。

于首都机场 2017. 10.18 19:24

2.11 新人来水电话面试面筋+更新 AC 面情况

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2117540-1-1.html>

申请的是 MKT 和 HR 的管培，十一前接到电话确认信息，刚刚又接到电话面试。回答前我先问了一下 HR 用中文还是英文，小姐姐说都可以。我是海归所以用英文面的，各位亲想用中文肯定也是 ok 的。就是简单问问简历上的内容，没有别的，大概二十分钟。下轮就是 AC 啦，如果有幸获得机会的话再来更新，大家一起加油哦~ 楼主来更新啦，只要有后续绝对不弃坑！

北京进行的 AC 面，先是 introduction，然后 case study+presentation，最后 panel interview。整体面下来不难，压力也不会很大，就是 be yourself 吧。雀巢的企业文化我还是比较喜欢的，跟其它面过的快消比起来更轻松亲切，不是那么 tough。最后 HR 说大概一周两周内会给下一轮面试的通知，希望有好消息啦。

2.12 销售市场培训生 - 群面+一对一面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108156-1-1.html>

网申过后 HR 打电话进行一轮电面，比较简单；之后进入群面，小组讨论并展示，在这个过程中 HR 会根据你的表现来决定你是否有机会进入下一轮，其中会用到英语；之后进入一对一面试，由部门的全国总监来一对一面试，先英文自我介绍，之后用中文谈谈对于职位的想法。

为什么选择雀巢，为什么选择专业餐饮，为什么选择销售等

如果你是区域销售，你会用什么样的方法来接触客户，并且将产品卖给客户

你想象中这个职位的工作内容是什么样的

2.13 总部市场管培生 - 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108155-1-1.html>

Part 1: 自我介绍+一进入会议室随机抽取到的题（类似雅思口语第二题类型）+presentation 结束后从 HR 姐姐手里现场抽到的题，一共三分钟

Part 2: case study. 给一张报表，六人一组进行讨论，回答问题，并且安排好怎么做 presentation。大概 20 分钟。之后 presentation，然后 Q&A（为了尊重雀巢就不说题目了，总之我觉得是市场类学生平时绝对做过的 case 类型就对了，不要害怕。而且我觉得说了也没用啦，这种 case 很容易出的，他们一定会经常更换）

Part 3: 结合之前留的“homework”，做 presentation。雀巢是网申过了之后，会有个电话面试（当然，同组的小伙伴也有没被电话面试直接邮件通知过了的，估计是太优秀了），电话最后告诉你，会有一份“课前作业”，要求会发送到邮箱的。基本上就是给了两个题目，二选一，做一份 slides，DDL 之前发给 HRJJ。所以第三部分就是 HR 把所有人提前做好的 slides 编号弄到一起了。挨个上去讲 presentation 就是了

Part 4: 面试官根据大家的 resume 问问题

说实话，没有特别的问题，因为是群面，基本都是结合你做的 presentation 或者其他的东西进行 Q&A，当然了，最后一关也一样，根据你的 resume 问你问题

2.14 惠氏销售春招电面~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2094737-1-1.html>

好早之前投递的简历，然后一直没有接到电话。。。我基本上都要放弃了。

上礼拜周五 5 点左右在公交车上接到一个来自武汉的电话，我刚开始还以为是推销的，接起来竟然是惠氏！HR



小姐姐打电话来了!!!

然而周围环境太嘈杂不适合面试，HR 小姐姐帮我做了协调，下周面试。

昨天下午也是五点，正准备和小伙伴去吃饭，然后电话又来了！火速重回了宿舍，呼，终于接到电话了。

T-T HR 小姐姐太温柔了，本来还挺紧张的，慢慢放松下来。

面试的流程很常规，中文自我介绍、学生经历、实习、项目之类的。

谈谈对销售的看法，销售和市场的差别，你觉得会在工作中遇到什么问题。基本上都是切合工作来谈。

而且没有英文面。

没有限时，HR 小姐姐会耐心听你说完，然后问问题。

最后 HR 小姐姐仿佛知道我心里想什么，主动介绍了一下面试的流程和销售管培的计划。

AC 面在 3 月底 or 4 月初-->高管电面 1or2 轮



5 点过接到的电话，我觉得面了 20 分钟吧，结果结束通话都快 50 分钟了，啊，真是耽误小姐姐吃饭了。。

然后下楼基友宰了我一顿，哎让他等太久了

T-T 真的希望能在接下来的日子里再接到这个座机打的电话啊！



总而言之，言而总之，HR 小姐姐很温柔耐心，大家不用慌，认真把自己想说的说清楚，有条理的去说，自信！
攒点 RP，不知道是不是春招电面刚刚开始

2.15 天津雀巢电面+AC 面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2087619-1-1.html>

好像上个月了吧，雀巢在河北工业大学的宣讲会，我是天津工业的，，但是我还是巴巴的去了
因为喜欢雀巢呀

来的是三个女士 hr 人都很 nice

去的时候就想着听听宣讲会 可以的话现场投个简历也好啊

但是惊喜是直接现场面试啦啦啦

不过 英文面试。。。。。

分三组就这么紧张的面试了

本人的英语也就一般般。。6 级也是本科的时候飘过滴。。

磕磕绊绊的回答完问题，还有个问题没听懂，答得不对。。

最后 nice 的 hr 还提醒我不要紧张，因为天津公司的老板是外国人，后面还有英文的面试。。

然后我就风尘扑扑的回了学校。。说近期通知。。

等了两周吧，我觉得可能是没戏了。。就发邮件问。。

没回我 但是我不气馁啊。。

过了一周 又发过一次 哈哈

不过心里觉得可能是没戏了

就这样默默的失落了。。。。。

结果昨天 突然接到电话说的雀巢公司的 那叫一个开心哈哈哈哈哈

电话面试了十分钟吧 英文问了问题，中文了解了情况

都不难。。大概是参加的活动，收获了什么

然后给我一个 AC 面的机会 开心 不过英文面试 压力好大

攒人品 我去学英文了

谢谢 hr 姐姐的提醒，英语英语我来了!!!!!!

-----分割线-----

好想好想好想进雀巢哦~~~~~

因为滨海新区很远 当天我很早就起了 不过定的 6 点的闹钟居然五点就自己醒了 看来是太激动

一路奔波 下地铁又打车终于在 10 点多一点到了雀巢公司 门口已经有一个小伙伴在等待了

我们就互相认识了一下 大家都看过面经 所以知道要互相英文介绍 就从见面开始互相了解了

后面陆陆续续来了好几位小伙伴 然后半点的时候 年轻漂酿的 hr 姐姐就来接我们进去了

在大厅等了一会 hr 姐姐又接了一批小伙伴 看来是怕天气太冷我们再外面等太久 不得不说 不仅长得好看 人还 nice

9 个人参加 AC 面 进去就先答题和填应聘表了 还是需要英语底子啊 我思考了很久汉族怎么用英语写 == 哈哈 然后就是吃饭啦~去员工餐厅一起吃~在 hr 姐姐隔壁坐的 我们吃完就回屋子 一边互相了解一边等面试的到来。我已经和临近的菇凉互相编好词了 hr 姐姐来说我们要抽签组成 **parter** 我们这里面都是相似的专业 除了一个男生 是离我很遥远的一个专业的

我之前就想过 这个专业好难说哦 不过不一定是我 所以还是先不问了把

结果 结果 就是这么巧 我和他一组 ==、 使劲背了几遍专业怎么说

我们还是 A 组 结果就是我一开始 磕磕绊绊的介绍完 内心是崩溃的

我的小伙伴还介绍我的时候说我有别的 offer 了 可是没有啊 == 不知道 hr 姐姐心里怎么想。。。

大家介绍完之后,我觉得大家英语都还行,所以稍微平复了一下

接下来的小组辩论 先分正反方 然后小组讨论 25 分钟 然后每个人依次用英语陈述观点 2 min

然后就是正式的中文辩论啦 题目就不透露啦 为了照顾各个专业的人,题目不会很专业的

中文辩论 我们组是反方,我们组的 mm 有一个口才超强超强势 所以我们其余的几个人都只说了一次 我还是硬抢了一次说话机会 == 好悲伤

然后最后的总结我们推了一个一直没说话的女生去做的 给她一个机会嘛

在前期的中文小组讨论的时候 我还一直呢过说得上话 也组织了一下大家 不过我觉得这部分 hr 并没有注意看啊 神奇的是正方小组并没有很多讨论啊 很安静。。不明白。。不过辩论的时候他们发挥的很好,基本每个人都有说很多话

然后所有人出来 我们准备 **facetoface** 面了

三个 hr 同时一对一的开始的

我是第一批的 面试我的 hr 姐姐好像就是电话面试我的姐姐 因为好像对我的情况有所了解了 说话声音温柔好听 哈哈

我也就不是很紧张 这部分是中文的 比较常规 问问刚才表现怎么样 问问对公司怎么了解 然后让我问她问题

解答很详细 而且很耐心 越来越爱 **Nestle** 了!!!

28 号 AC 面完 hr 姐姐提醒我不会特别快通知的,要等到元旦之后

我就耐心等待了

分 割 线

2017 年 新的一年开始

从第一个工作日那天开始 推进了好多事

我一直被拒的小论文老师又给我投出去了 据老师说毕业应该不怕了

然后老师又突然提前了我的答辩 安排在了下周二 10 号

内心无比欣喜 这样我就可以年前答辩了 开开心心回家过年

就在昨天 中午一直不睡觉的我感觉很困 回宿舍打算小憩一下下 很明智的决定不静音了 因为这两天总跟老师联系 怕老师给我打电话

睡着之后听到手机响 以为老师找我 爬起来一看 雀巢公司~!!!!!! 好消息哦~~~~

很开心 不过 面试时间还是下周二 答辩那天 ==、

好可怕 怎么办 这两边我都不可能割舍啊 答辩是提前订的不能改 专家都请好了 而且和别的课题组一起

都不敢和老师说 公司那边 hr 姐姐建议我调整一下时间 因为老板也很难约 55555 错过了就不一定有机会了

我知道这是 hr 姐姐不好意思直说 我不去肯定就没机会了

我好想进 **Nestle** 啊 可是答辩不能不参加啊

思考很久 决定先答辩 跟老师要求了第一个进行 然后赶去滨海新区
蓝盆友说那天他请假 开车带我去 尽量快一点
祝福我一定要赶上 。 AC 面经 回馈给广大的小伙伴 因为我也是看了很多面经学习了很多
大家也祝福我吧 Final interview 结束后会回来写的
之前不喜欢这句话 可是现在不得不承认 一切都是最好的安排
我们因为未知而努力! 加油蓝小艺!

2.16 终面面经来啦，献给各位奋斗的伙伴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2075133-1-1.html>

终面的形式很简单，就是一对一的面试，全程中文，面试官是一名很有经验的销售总监，进去后没有自我介绍，说几个典型的问题吧：1.一路找工作走来，自己最大的收获，我说了两点，感觉说得有点少

2.这段时间你为雀巢做了些什么

3.自己最大的优点和缺点

4.自己的规划（生活和工作上）

5.你对销售是怎么理解的，说的有点混乱。其实单面大家知道，没什么技巧，做自己就好，尽可能表现出自己的自信，给面试官一种我能行的感觉就 ok。


已经是秋招的尾巴了，不管是已经完美签约的朋友，还是还在奋斗路上的朋友，祝所有人都能拿到满意的 offer 吧，毕竟还要好好过年呢，一路走来，回想起 9 月份的自己和现在的自己，总有一种错觉感，虽然也很希望可以拿到雀巢的 offer，不过还是要随缘的，感谢这段秋招的旅程，我竟然变得淡定许多了，各位加油，老规矩，发个

帖攒点 rp 

2.17 AC 面面经出炉啦

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2070150-1-1.html>

各个地方的面试时间、形式都不一样，楼主所说的都只是一个参考  昨天和今天进行了 AC 面和第一轮单面，简单介绍下流程：

AC: 1、2min 介绍自己的同伴（2 人一组，英）

2、进行英语的辩论，每个小组有 20 分钟的自由讨论时间，进行分工等（5 人一组）

3、辩论开始，每人有 2min 中的陈述时间,具体流程可参考辩论赛

4、10min 的无限制辩论，意味着每人出场次数不限哦

我的同伴和我的队员都很 nice，介绍我的那位亲把我夸得有点不好意思了，hhhh,辩论分工也很重要，大家找到自己的角色就好，大家要相信，自信大方的人一定会获得 hr 的注意的 END

今天的单面：问的问题与工作要求都满贴合的，hr 主要是通过你的一个整体表现判断你是否符合这个岗位，没什么技巧，做自己就行了，毕竟这是一个相互选择的过程，有一点我感触还是蛮多的，为什么想加入雀巢，是否仅仅是把自己定位在它的光环之下，其实光环不应该笼罩自己，而是明白自己真正要做什么，去创造那个光环 END

虽然明白今天的面试并不怎么好，还是发个贴攒点 rp 吧，生活还在继续，找工作仍在继续，我们都在路上，祝各位亲加油



2.18 新鲜的电面出炉了

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2068151-1-1.html>

上周五的电面没有接到，星期一的时候回过去了，接电话的姐姐很 nice，记下了我的基本信息，说保持电话畅通就 ok

到了电面啦，下午收到的，HR 姐姐语气很温柔，问了一些基本问题

- 1.为什么加入管培项目
- 2.简单谈谈大学学生工作经历
- 2.英语怎么样,英语自我介绍



最后通知参加星期四的面试，整个过程氛围很好，但是也很紧张的说，祝各位加油，攒点 rp

2.19 雀巢 2015 广州暑期实习面经（非重本小生杀出重围拿 Offer）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1970967-1-1.html>

今天下午接到 HR 电话，终于尘埃落定拿到了专业餐饮部门的 OFFER，下午就跟大家分享一下吧，整整一个月真的是，现在看到广州 020 开头的固定电话都有神经反射了。很早时候就已经关注了雀巢的微信公众号，一

看到暑假实习生招聘就兴致勃勃去填了一堆网申资料，其实一开始是抱着打酱油心态，因为都是也想自己二本学校可能连网申都过不了的。大概半个月后，一个午后我迷迷糊糊刚睡醒突然接到一个雀巢人事部的电话，真的措手不及。

电面我有接到两个部门的电话，第一个是冰淇淋部门，中英文结合，英语自我介绍还有阐述一个我眼中的雀巢是什么样子，然后后来可能本人英语不够溜，HR 提出用中文面试，主要都是问了一些我的校内经历和实习经历，实习经历问的比较详细，类似于扮演的角色，遇到的困难，怎样解决之类的，断断续续半个多小时左右。结束之后不到十分钟又接到一个电话，我还以为这么快就出了结果，一问却是另一个部门，专业餐饮部。这个面试就稍微快捷了一点，主要问职业规划还有销售与市场的区别，大概十分钟左右然后就约我周四去华工面试。当时各种激动忐忑呀哈哈，然后接下来的几天都在准备英语面试还有一些雀巢方面的知识。其实我很感激，我自己一直有订阅一个《第一财经周刊》，当时刚好出了一篇文章是《雀巢困局》，这篇文章讲得很好也推荐大家去看一下，让我整个后面的面试都有料在肚子里可说。电面我的建议是，如果你没准备好，你可以当时跟 HR 说你现在不方便接电话，重新约个时间，让你有点心理准备。

两天很快过去，到了群面时间，当时一到现场，每个人都领了一份问卷，上面三个问题，好像是职业规划还有雀巢为什么选择你你为什么选择雀巢之类的。然后等了半个小时左右进去，当时是五个人一组的面试，第一环节就是分别的自我介绍，第二环节是抢答环节，就是 HR 陆续给了三个问题出来给我们选择回答，楼主当时很纯真的以为!!! 人人有份永不落空，我就根本没想着去抢，等 HR 说问题结束进入第三个环节时我才傻了眼，天啊我不是要打酱油。第三环节果断抢了一个 Leader 来做，很幸运当时其他组员不算强势，所以我很好的推动了整个流程，当然小伙伴们都很给力，感觉我们一组人很快出了结果，十分钟讨论时间我们只用了九分钟就搞定了，楼主还自荐跟另一个组员做了总结人，又怒刷了存在感。后来 HR 表扬我们说我们是唯一一组快速得出结果还有多余时间的 TEAM，可能这个也是我刷进下一轮的关键所在。这个我给个自己的意见，那个问题环节，其实能答好有加分，但是答不好要扣分的!! 因为有两个组员，感觉回答的词不达意，就是比如让他说最大的销售成就，却说了一个小事情，反正问题尽量答好，不然不如不答。

当时问 HR 说两星期内有通知，结果楼主接下来几天都在一直悔恨没有抢答，结果在四天后接到了电话!!! 那时候真的心花怒放，那种柳暗花明的感觉，真的，很奇妙。电话中 HR 说我被分配到专业餐饮部门，终面是跟这个部门的南区 BOSS 经理面谈。当时真的欣喜若狂啊啊啊，回去宿舍准备了一下雀巢最近的一些问题啊看法啊解决方法，真的很感激《雀巢困局》这篇文章。

终面是端午回来后，楼主提前二十分钟到了公司，当时看到喝不完的咖啡奶茶真的觉得好幸福哈哈。经理准备十点半出现了，一开始就让我做了一个十分钟的自我介绍!! 没看错，十分钟!! 真的我把整个校内创业经历啊实习经历啊统统扒了一遍，然后经理很细致得问了我很多我创业里的细节啊还有实习的细节，甚至我去一个人旅行的经历还有义工经历还有我在街头演出的经历都很详细的询问了，细致到我在街上最喜欢唱哪首歌然后原因是什么哈哈，太可怕了。

结束之后经理说七个工作日内会有结果出来，我以为又是一场漫长的煎熬，结果今天下午看到 020 开头的电话哈哈立刻感觉有好事发生，拿到 OFFER 终于松了一口气，终于不用天天煎熬了。

最大的感想是真的是好好努力还是有回报的，自己从去年开始立志进去外企快消，然后一步步在银行实习在尼尔森实习，一步步终于达到了短期的目标，希望大家都可以工作顺利，在接下来的秋招顺顺利利吧。

2.20 2015 雀巢暑期实习生面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1970817-1-1.html>

1, 雀巢电面

雀巢电面很简单，先是确认信息，随后问了三个问题，跟我们面试前填的调查问卷一样，如下:1,

你为什么选择这份工作？2，你觉得你与其他人相比，有哪些优势？3，你的职业规划。 PS：感觉投邮件比网申概率大，面试的也有网申过来的，大家尽量都投一下吧，我是都投了的。

2, 小组面试

时间 45 分钟。分四个流程。

(1) 4 人一组，自我介绍，2 分钟。

(2) 问三个问题四个人抢答。1，你遇到过最具有挑战的事情？2，第二个问题直接问我了，不知道为什么，可能我的专业稍微占优势，关于简历上的问题。3，忘记了，说完自己太平时紧张了，sorry。这个部分问的非常细，深挖经历。

(3) case 讨论，选择销售人员需具备的五个素质。从 20 个中选，大概有耐心，细心，坚持，沟通能力，主动性，学习能力，结果导向，言行一致，团队合作等。10 分钟讨论，3 分钟陈述。

(4) 3 分钟讨论问面试官一个问题。

后记：我们组两个面试官，其他组 4 个面试官，不知道算不算幸运。HR 态度很好，可是我太紧张了，有时候比较说话吞吐，要自我反省一下。全程无英语。

3, 终面

雀巢的终面很有意思，直接进行实战模拟。我被分配到一家百佳超市，主要分三部分工作。(1) 理货和上货。(2) 现场促销。(3) 了解竞争品牌进行分析。主管和二面的 HR 都很 nice 啊，感觉氛围很轻松，终面的总结直接在 M 记进行，跟平时聊天差不多，反正感觉印象很好。主管请了一杯摩卡咖啡，HR 姐姐还送了一个自拍神器，感觉很放松。

4, offer

刚接到雀巢的电话拿到 offer 了，一路上很幸运吧，表现最真实的自己，一定可以找到自己想要的工作的，大家一起加油！第一次发面筋，不周到之处还请原谅，谢谢各位前辈在论坛里给我的帮助！！希望自己的经历也能激励大家，谢谢！！

2.21 2015 雀巢暑期实习生面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1970483-1-1.html>

发这篇东西，主要是因为看见某人总是在这里刷存在感，给大家误导，实在觉得有必要给大家说下实际情况。

和很多同学不同，我是直接投邮箱去申请的，6 月 2 号投完，6 月 4 号电面就来了。我还有几个同学都是从网申系统申的，都完全没有下文。

坦率而言，大家同一学校的，经历也都差不多，网申系统可能申请人数过多，也许 HR 是抓取关键词，或者只是随机看了一部分，总之即便没有选中，大家也不用太伤心，雀巢的暑期实习基本上是秋招的广告，公司的 HR 没有那么认真对待。

最近一上到这里就可以看到在这里 bb 来 bb 去的，还老是去逼逼其他同学，说他们没戏了。当时我就觉得好奇怪，到底是谁老是要通过一个网申电面来找存在感

后来去二面的时候，有幸见到了这同学，好吧，丑人多作怪，也就不出奇了。大家也谅解一下，别被个别奇葩影响了对雀巢的印象，祝大家前程似锦

2.22 让我完全无法理解的一场面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969799-1-1.html>


楼主是申的昆明地区销售实习生，周二接到面试通知，今天下午刚面完。给我的感受就是如果不是门口挂着大大的雀巢的牌子 我以为我去错了地方。最开始面试问我父母干嘛的，会不会喝酒，会不会抽烟，关系好的是不是一个宿舍的，有几个玩的好的等等诸如此类的问题，最奇葩的是面试途中让我站起来说是要看一下我的身高。原谅我没有面过其他企业的销售实习，所以我也不知道这是不是正常的，雀巢作为一个全球第一食品公司，这面试问的问题我实在不敢恭维。我的感觉就是 你个子高长得好，能喝酒抽烟就行，关于专业方面一个考察的问题都没有，我真是醉了，难道这是传说中的性格测试吗？各位小伙伴你们的面试情况也是这样吗？

2.23 徐福记电面


本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1921444-1-1.html>

昨天因为坐公车听不清电话，隐约听到国际集团，由于太吵，HR 问了我什么时候可以打来，于是我便说二十分钟之后。。HR 太 nice 了~然后一直等电话并没有打来，晚上一直想着是不是徐福记，，因为大街投简历之后有被标记为感兴趣，但想起自己之前网申了好久都没通知以为 failed 了~今天下午看到电话显示徐福记的时

候非常激动，没想到会电面~带着激动紧张的心情  首先 HR 简单的问了一下是

从哪里知道招聘的，于是我激动的 balabala...虽然猜到会有英语面试，但因为没准备，又带点小激动 

 用英语自我介绍了一下，然后被问起简历的实习经历，，还有问有没有财务的实习经历，这段因为太

久没看英语也没准备，于是尝试了一下只能很抱歉和 HR 说能不能用中文  然后就是一些很简单的问题了，之前都是看别人分享，现在自己也来分享一下，攒一下 RP 吧~真的很喜欢徐福记，希望有机会进吧

~AC 面通知快到碗里来

2.24 面经面经面经...Nestle.MKT MT 全过程- - 有种劫后余生感。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 1 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1949089-1-1.html>

看到雀巢的版块里没有像其他家有很完整的面经参考= = 就分享一下自己的经验吧~

楼主情况：211 上海本地学校小本科，工科背景艺术专业。。只有一份实习在化妆品行业。。成绩一般- -

>>电面：12/24

电面是中午吃参鸡汤（。。。）的时候接到的，HR 姐姐先是很 nice 的询问了一下基本情况以及现在是否找到工作，是否还需要 Nestle 的机会，电面问题如下：

- 自我介绍（中文）
- 学校生活中最有成就感的事情（英文）
- 怎么看待快速消费品行业（英文）
- 优缺点（英文）

当时说的磕磕绊绊的，但是还好都有提前准备过（在被大量的快消行业拒绝之后。。。），英文的部分比较多，但是全程 HR 姐姐都很 NICE 的和你聊，给你回应。

电面结束 HR 姐姐就直接说那电面通过了，明天参加 AC 面，是 Nestle 上海（？）14 年最后的 AC。。然后发现自己是补 run。。

>>AC 面：12/25

雀巢的 office 在徐汇，靠近九号线宜山路站，因为是中午直接奔过去- - 所以正装只穿了衬衣（这是个伏笔!!!）。。

楼主偷窥了 HR 姐姐的 Name List，当天 AC 面应该是有 10 个人的，结果不知道是不是因为大家都有工作了。。所以当天就只来了 5 个人~

AC 面就变成了我们 5 个人一个小组，4 个面试官= =

-互相自我介绍（英文）

这个环节之前还做了个简单的笔试，英文题和数字题，35 道题，15min~

这个在应届生里有很多人讲过啦，就是给你们 2-3 个人一个小组，3 分钟彼此自我介绍，然后在上去介绍你们组其他的人，每人一分钟~

建议讨论环节大家就是直接用英文讲。。可以记笔记- - 但是不可以拿来照着读。。

到时候大屏幕会有关键词提示，例如家庭、性格等，照着讲也不会太难啦~

楼主那组有两个英语系大神- - 我就显得弱爆了。。。他们的介绍真的是深入浅出及其生动啊。。。

-Group discuss (中文)

就是正常的 CASE STUDY 啦，HR 姐姐说不能讲太多。。。

总之形式就是 case study+launch plan+presentation，然后可以多利用一些模型，让你们的 presentation 更有逻辑~20min 讨论+8min presentation，时间还是蛮充足的~

时间控制有个 MM 拿了 IPAD。。真心秒杀所有手表，而且不用特意问时间~
presentation 结束之后会有面试官针对大家的表现问问题，自由应对就好~

-Group discuss 2 (英文)

第二个 case 和第一个中间没有休息时间。。。马不停蹄的开始讨论= =
10 分钟讨论+5 分钟 presentation，英文。。。

这轮之后有大量的英文 challenge。。。面试官每个问题都很犀利啊。。。。。。

-单面 1 (HR 面)

AC 面之后，面试官让我们填写了反馈表，Nestle 这里还是比较人性的，会让你对 AC 面的各个环节提出意见，然后就去茶水间休息休息~

之后就无缝衔接单面- -

据说我是当天这个环节面的最久的。。。

首先 HR 哥哥为我介绍了雀巢、部门、各种信息。。。非常详细。。。比我在网上搜到的详细多了- -
然后问了我很多简历上面实习经历和社团经历的事情，还有一些家庭情况之类的问题（因为我不是上海人~）

HR 哥哥还 challenge 为啥我没穿正装。。。。我说是我赶过来没来得及，他和 nice 的提醒我以后如果有这种情况，要提前和面试官讲，不然如果他不问我的话，面试官很可能先入为主的觉得我没有礼貌。。。

HR 哥哥还和我讲了很多进去之后的培训机制啊，公司文化啊，部门构成啊，总之真的是很 nice!

-单面 2 (Group Manager 面) 12/29

Manager 的面试非常的快- - 香港人，期间没有问我任何的简历相关的东西~
而是从生活着手去问我对这个行业的理解，和各种经验体会。。。
应该是属于压力面试的范畴。。。当天就觉得绝壁是跪了= =

-单面 3 (Line manager) 1/5

Line manager 就是进去之后直接会带 MT 的人，面我的是一个 5 年前的 MT 姐姐，人非常 Nice~ Nestle 这一点给我的感觉非常好，就是从面试开始，HR 的对外形象就树立的非常 Nice，很亲切，也很耐心帮大家解决问题~ 这个就是比较寻常的经历面，更多的是问了一些性格方面的东西和行业匹配度，毕竟到了这里眼缘就很重要，你们以后是要直接一起工作的人，一定要和谐~

姐姐很耐心的解决了我非常多的疑问，而且还和我讲了很多以后的发展也好，工作内容也好~收获蛮大的~-等待。。。

之后就是漫长的等待啊。。。。。。 Nestle 的校招是出了名的时间长。。我 9 月份网申，12 月份得到电话也是醉了-- 期间无数次觉得这次绝壁是跪了-- 大家春招见。。。

结果 1/21 号的时候 HR 姐姐打过来说 offer 到啦~待遇嘛不方便透露，但是也是行业内不错的水平，外界盛传的 Nestle 工资低倒是真的没有。。但也不会有 P&G 啊，Unilever 那么高。。 HR 姐姐说 MT 轮岗期间根据 performance 也会有各种涨幅，所以 PAY 的方面大家放心放心！

终于在年前把工作搞定！也算是放轻松了~ 希望大家都能找到好工作！！

2.25 Sales 武汉 新鲜的电面面经，来收咯

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 6 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969025-1-1.html>

盼了十几天的雀巢电面昨天终于打来了，由于当时在上课，HR 姐姐说 4 点再打过来。因为我怕电面太过突然，所以机智地把之前就准备好的材料一直随身携带着。在那 10 分钟里，快速复习了前两天从一位已经电面的网友那里得知的电面流程，一般是 3 个问题：1 为什么选择雀巢 2 对销售的理解 3 大学期间的经历，选取一段有成就感的谈一谈。这个真的帮了大忙！ 4 点到了，心情超级紧张，但没有电话过来，于是我按着那个号码拨过去，发现只能打过来不能回拨。只好作罢，心里继续担心 HR 会不会忘记了。终于在我准备上车（那时候正准备上的士出去）时，电话来了，赶紧接了。还是 HR 姐姐甜美的声音。

接下来，她先询问了我户籍、大学、年龄（太紧张，连说错两次自己的年纪），然后问毕业之后的打算，LZ 很明确的说找工作。接着，她开始就 1、2、3 提问。对于 1，稍微捋了下思路，就回答了，逻辑上没什么问题，也表达了对雀巢的喜爱。对于 2，感觉回答得太简单，因为 LZ 的确没有过正式的销售经历，只有一些相关的兼职经历，这个问题回答不深也是情有可原吧。对于 3，我分别从校园活动和社会工作回答了，然后 HR 姐姐让我选一段有成就感的经历说一下。我很熟练的讲了准备好了的训练朗诵队员的事情，讲了估计有 2 分钟，我最近咳嗽，嗓子也坏了，不知道她听清楚多少，但在我讲话时她一直有回应我，这一点我觉得很受尊重。讲完了，她继续问我从这段经历中学到了什么。这里自我感觉回答得不错。可能是我的兼职实习让她比较感兴趣，她也有就我两个兼职工作来提问。最后，象征性的问了问还有没有投其他公司，有什么结果。我只说有投 3M 和之前的欧莱雅 summer intern。穿插的问题还有，她问我对于工作地点有什么想法，我说都可以，跟随工作走，家里面也比较支持。还问了职业规划。我个人的意向行业和岗位还是非常清晰的。最

后，就说有消息会发邮件或打电话告知我，保持通讯畅通。当时还是紧张，忘了问一下要等多少天。

后来想想，其实有些话不该说，可是那个情况下大脑基本处于无法思考的状态，问什么答什么现在回想也是醉了。

不知道能不能 AC 面，但是我着实把能表现的全表现了，再就看运气咯！


各位加油！


2.26 电面电话让我白激动一场，电面啊!!!!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1968490-1-1.html>

午睡之前，特地看了雀巢 BBS 里有没有人接到电面，结果真有人接到了，说是 010 开头的北京号码，主要问了个人经历，全英文，十几分钟，当时就记住了“010”三个号码。等我睡醒起来看手机，我勒个去，一个“010”

的北京号码的未接来电，而且没有被标明骚扰电话，当时我就震惊了!!! 太激动了，雀巢来电面了 ，赶紧准备了下自我介绍、兼职经历、对 Sales 的了解、Sales 和 Marketing 的区别、自己的优缺点等等，全英文背了一遍。还差点把室友赶出寝室，因为太紧张，这是第一次接到电面。而且这两天感冒，喉咙痛还咳嗽，嗓音辨识度特别低，心里好担心。就这样期待又紧张地拨出了电话号码，3 秒就通了，“您好，欢迎致电苹果电脑”，听到这句我就懵了。赶紧挂了，又拨一遍。还是同一句话，我耐心听完，对方语音机器人告诉我销售咨询拨分机号 xxxxxxxx,售后服务拨 xxxxxxxx,我这才想起来，睡醒的时候还收到一条短信，说我申请“苹

果零售店领导力实习生”的资料苹果 HR 已审阅。瞬间清醒：我是不是错过了苹果的电面啊  我试着拨打上述两个电话，机器人说：苹果手机请拨打 xxxxxxxx,苹果 ipad 请拨打 xxxxxxxx,苹果 Appstore 请拨打

xxxxxxx,再次懵圈 ，完全不知道是什么个情况。。。。总之，我白激动了一场

2.27 雀巢 AC 感想（不含面试题）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1904816-1-1.html>

时间今天，坐标广州，HR 岗，也面过几次群面，但没有一次让我思考这么多。。。

很理解大家的心情，我之前也经常搜面经，不过答应了 HR 姐姐，也为了面试公平性，不能跟大家分享题目，请见谅

我想说的是三点

1、关于 background。

非 985、非 211，并且是跨专业面试，有 3 段相关实习经历，首先，感谢 HR 姐姐给我这次机会。

参加面试的小伙伴都很优秀，衷心觉得要向他们学习

不是学校问题，而是我从北大研究生、海归身上看到了知识的沉淀和经验的积累，这些都是我需要继续努力的想告诉和我一样非 985、非 211 的小伙伴们，对待学校上不能妄自菲薄，更重要的是自身能力，平时多读书多看

报少吃零食多睡觉，这样积累出来的东西是不一样的

2、关于 softskill

如逻辑、沟通能力等，相信大家也看了不少面筋，在群面中应该担当什么角色等，不过今天 HR 姐姐一句 Be Yourself 让我受益匪浅

真诚，帮助 HR 更好的了解你

哲学问题：你是谁，从哪里来，到哪里去

也在面试中进一步感受到自己是否适合这个岗位，还需要往哪里努力

3、关于雀巢



只有两个字，感动 HR 姐姐人好 nice，这就是雀巢企业文化中的“关怀”啊，我也想成为一个这么 nice 的人
电面两次都没接到，还打给我第三次，整个 AC 面 HR 姐姐一直面带微笑，好亲切
觉得自己今天表现不好，但收获满满，继续学习，继续努力 ing

2.28 今天银鹭销售管理培训生的终面全部情况

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1792672-1-1.html>

今天的面试就是有点像开视频会议似的，对方三个人坐在一个会议室里面，有一个，两女一男；面试我的是销售部的经理还是副经理来着我听得很清楚。首先问的问题是我自己销售工作经验得到一些什么锻炼；第二在校园里面有没有搞别的销售活动锻炼自己，卖的什么东西，自己负责哪方面，还有进货渠道，怎么卖，怎么赢利；第三就是问了我家庭情况，爸妈的工作等；第四是问了我觉得在我老家江西，银鹭那种产品卖的好，自己家里经常买什么银鹭产品，用来干什么；还有我现在在武汉念书，问我湖北人喜欢和什么饮料，我说了我的答案，然后他就问你为什么这样认为；还有问了我自己喜欢喝什么饮料，我说我喜欢统一的产品，然后他就问为什么喜欢统一，而不是康师傅；然后我的面试就完了，他说一星期之内给通知。我真不知道他问这些饮料的问题有什么作用，我是摸不到头脑啊，是不是坑啊还是一个陷阱

2.29 厦门银鹭终面！真的终面了

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1771492-1-1.html>

前三面详见“银鹭一面二面专业面”

今天终面，是副总裁面的，很犀利，很有条理的女性。第一个去面试的孩子真的会持续很久！上次专业面被面了 45 分钟，这次终面超过一小时啊，表示超级无奈的。

本来以为会是那种很轻松的专业面，问问意向之类的。真惨，比起专业面有过之而无不及！

1. 问你比起其他人，你有什么优势？（主要结合个性，优势方面吧）
2. 银鹭被雀巢收购后，财务方面的处理。
3. 作为一个生产+销售型的制造业，和一个商贸企业，在财务处理上有什么不同？管理方面有什么不同？
4. 生产成本的核算

5. 管理会计方面的内容。
6. 除了专业，在技术上你有什么超过其他人的么？
7. 这么多人，为么我们要选择你？
8. 你的英语怎样，专业（会计）方面的英语术语如何，现场考考你。
9. 你的家乡，现居住地，以后会外派，你能接受么？之类的。在这里才感觉到终面的谈谈话啊!!! 你的未来学习规划。什么时候可以入职。

很犀利，有见解，敏锐的副总裁啊!!! 超过一小时啊！我碰上的终面为么都不象其他人那么聊聊天啊!!!

还有一点内控上的知识，审计。傻逼的我自己给她扯到这里了。。。

很专业的终面!!!

我是厦门的财务管培生，接下来的各位加油!!! 回来的时候银鹭集团楼下在新品试吃，哈哈哈哈哈

2.30 我来发个雀巢 2012 婴儿营养 MKT 面试全纪录~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1694838-1-1.html>

我的 dream company~么么哒^^

开始正题:

注: AC 即 Accessment Center, 评估中心。

5月22日, 雀巢公司发放了今年 summer intern 的招聘通知, 我当时看到 Infant Nutrition 部门在招市场实习生, 限专业食品/医学/营养, 觉得特别有趣~应该是与技术相关的市场实习, 和我感兴趣的范畴相符, 就打算投递简历到这个职位~

总结一下, 要申到 summer intern, 是需要三轮筛选的, ①简历; ②AC 面; ③final interview

①简历筛选

简历筛选是 Nestle 借助“中智精英网”的网申系统进行的, 很多大公司都是倾向这种方式, word/PDF 版本的简历上传只是当做附属材料哈~简历涉及的内容比较多, 而且除了中文名用中文填写以外, 其他部分都是英文, 请大家务必认真填写~

简历是系统自动筛选的, 信息包括 GPA 排名、英语考试 (四六级托福 GRE 等)、work experiences 或 awards and activities 中有没有涉及大牛企业的名字~所以, 以上提到的 (尤其是 GPA 和英语这种硬件能力) 一定要至少保证自己都做的不错~

接下来一段时间就保持手机畅通, 时刻等待 HR 的电话面试喽~Nestle 的电面是先用中文聊, 然后 HR 会说“可以用英文问您几个问题吗?”, 那么下边就是英文的问答啦, 务必镇静就 OK 啦~电面过了之后就 HR 就会发邮件, 等待你回复邮件确认面试时间~

②Accessment Center 面试

AC面是在雀巢总部进行，在北京市朝阳区望京街8号利星行广场B座9层~如果是从农大东校区出发，就在南门对面坐419路至大屯南站，过马路转538路至国风北京站，下了车前边的楼就是了~

AC面历时150分钟，所以大家去之前要休息好以应对哦~

AC面是分为3个环节的：a. introduction; b. group discussion; c. face to face interview

a. introduction (英文)

这个不是自我介绍，而是2人一组先用5分钟相互了解情况，然后每人用2分钟介绍自己的partner，需要包括姓名、学校、专业、家庭、除雀巢以外最想加入的公司等信息，有提示。估计这部分所占的比重不大，主要是ice-breaking的作用吧~

b. group discussion (中英文)

我们11个人被分为2个小组，桌上有3张纸条，每组抽一张作为题目。

要求：小组讨论20min (中文)，Presentation 5min (英文)，Q&A 5min (英文) (注：对方组提问，我组回答)

我们的题目是：提出雀巢饮用水的优势和销量的提升方案。

我们被带到一个单独的会议室，有白板可以用，有2个HR观察并记录大家的行为。

首先，我们确定了雀巢的产品：雀巢自己品牌的瓶装饮用水（雀巢饮用水、雀巢深泉天然矿泉水），收购了中国公司的饮用水（如云南大山）和雀巢的桶装水。

“优势与提升”，其实可以将题目化解为“优势与劣势”，因为，劣势正是我们实现提升的立足点。

当时好紧张啊没有选time keeper，不过我自己带了手表~

和以往群面中我承担的角色一样，我在白板做记录和整理。

关于优势，我们最终整理为4条：

一、Brand

雀巢饮用水享有雀巢的品牌优势。因为在中国，雀巢很好地传达了“选品质，选雀巢”，雀巢就是高品质食品的象征。

二、Products

雀巢还有的优势就是多线产品，有private brand和收购来的local brand两大类，这非常有利于进攻不同市场。

三、Price

雀巢的瓶装饮用水零售价一般为¥1.2/瓶，这对于我们来说是可接受的价格。

四、Social Responsibility

不知道大家有没有注意到？雀巢水的瓶子比其他水的瓶子要轻一些，也就意味着它们用了更少的塑料，这是雀巢公司对环境友好的表现，也体现出其社会责任感。

关于提升方案，我组的另一位 candidate 用 5P 理论帮我们坐了总结。原谅我记性不好哇.....

我记得当时大家都特有灵感，提出要雀巢做多层次的产品，分别为高中低档。低档水主要靠收购来的本地品牌，中档水由雀巢现有的饮用水担当，而高档水可以进行研发，初步起名为 Nesupply，取的是 **supplyment** 之意，是想添加合理配比的矿质元素，更体贴的满足人对于矿质元素的营养需求。

另一组的题目是：针对雀巢的一款产品做一个线上的推广活动。

他们选定产品是雀巢咖啡，选定的平台是“人人网”，结合雀巢咖啡的品牌新理念“活出敢性”进行宣传推广。这个环节结束之后，大家被允许有一个小小的 **break**，吃吃东西或者去洗手间~

c. face to face interview (中文)

一位 HR 带 3 位 candidates 做 **face to face interview**，其实相当轻松愉快，HR 抛出一个问题，三个人轮流回答，跟聊天似的~

涉及的问题我试着回忆一下哦：

——“刚才的 **group discussion**，你觉得自己表现怎样？你觉得你们组还有谁表现比较好？为什么？”

——“你对自己投的这个实习岗位有什么认识？”

——“你知道 **summer intern** 的目的吗？”（貌似是为明年的管培生做储备哦~）

——“你的家乡在哪里？想留在北京工作吗？除了北京，还有意向去哪个城市？”

——“我们的管培生比较辛苦，2 年时间，市场部的实习生可能一开始要去超市摆货架之类的，你们可以接受吗？”

——“你有打算出国吗？什么时候回来？”

——“你有投其他公司的实习吗？”

③final interview

据 HR 姐姐说，这个环节是由实习生接收部门的主管来面试，讲的什么语言就不知道了.....

我们是 21 个人面试这个 **Ingant Nutrition MKT Intern**，最后招 2 人~

2.31 银鹭一面，二面，专业面（终面）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764385-1-1.html>

我面的是银鹭厦大站的，报的是财务的管培生。

一面是无领导小组讨论，很轻松的氛围。题目是北冰洋遇险，直升飞机每次只能就一个人，以下几个人排序救助。面试人员是混合着的，很多不同系的一起面，感觉没有我们系面的时候的那种紧张刺激，观点鲜明的感觉。我提出的意见是先定标准再排序，首先是考虑到个人的社会责任（包含心理因素），我是觉得老将军排在最后一个，因为他是个将军，有种“将军百战死”的使命感，而且是 69 岁了，这个年龄的老人会比较固执，你让他第一个走，他可能会首先站出来指挥，说是最后一个走。可惜我们组的发表意见的人都说是要按照自救能力来排序，用年龄、性别、体能来排，我提出了这个意见还被反驳了!!! 真是不爱跟其中一直反驳我的那个男的说，全场他就说的最多，老感觉自己的意见是对的，还说最终的排序结果就是跟他说的差不多!!! 真反感这种人，后来的二面我是见到了我们组的另外两个，没看到他。没人接受我的提议之后我就没说话了，等着最终的结果出来，默默的坐着转笔。总结的女生是自荐的，感觉逻辑也不怎样，她自评的时候还认为自己的逻辑表达能力很强，好无奈的感觉~~~最后面试官让我们自评一下给自己打分，然后选出你认为表现比较好的，反正我选的是我旁边的男生，观点不错，风度也有。最后面试官问有没有问题问他，然后就可以散了。

二面是二对一面试。MM 问我说有没有参加银鹭的宣讲会，我回答说是参加了雀巢的，没有参加银鹭的。然后 MM 就开始跟我详细介绍管培生计划。。介绍完毕之后问我的工作地点有什么选择，期望薪酬多少，然后就没了~~~

三面是在银鹭集团的财务总监面的。到达的时候先填写个人应聘表一份，然后专业笔试题，很基础的会计题目，接着就是总经理的面试。很虐人~~ 我是第一个面试的，首先是中文自我介绍，然后问了我英语怎样，我说还行，就让我英语自我介绍，介绍差不多的时候我没词了，他就说说得挺多的了。然后问我的专业，我回答说是会计系（CPA 方向），然后很惨的就被抓着问审计了，告诉你销售的流程，然后问你存在、完整性要有顺查还是逆查，当时脑袋短路了，回答的还是对的，不过反应慢了，面试官就感觉我水平很低~~~ 因为真的忘了，需要思考啊!!! 还问了平时喜欢看管理类的书么？回答说没有。他就说看什么书呢，我说是财务报表分析，然后他就开始问杜邦分析体系，问资产负债表的平衡（把经营性负债和金融资产换位置），问财务比率的计算等等。被虐得差不多了，他就问你的职业规划，10 年后想做啥。我回答说的最高目标是财务总监，然后他问你财务总监要干嘛，回答了一些还提到了百度的发债事件，结果他就说了不同观点，说我财务总监的职责还不清晰，什么回去好好查查，什么职业规划都不明，不适合之类的。总结起来就是水平达不到他们的财务管培生的要求~~~好无语的面试啊，持续了 45 分钟!!!

2.32 坐标上海，职位北京 Marketing，电面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1748707-1-1.html>

我的简历是在网申开放第一天就提交了。

电话是北京 office 打来的，一开始确认申请职位，然后步入正题。主要问答过程都是英文，15 分钟左右。

- 1、self introduction
- 2、why marketing
- 3、career path（当时这个问题我没听清，于是就问 HR 是不是问备选目标之类的，HR 很耐心的给我重新解释一遍）
- 4、whether applied other companies
- 5、differences between marketing & sales
- 6、中文，mobility 的意向

HR 哥哥人非常好，一开始会跟你聊一些其他的话题让你放松下来，然后再开始面试。面试过程中有什么不确定的可以很坦白的告诉 HR，他们会非常耐心的解释。

祝大家求职季都有理想的 offer :)

2.33 刚刚电面完！惊魂甫定！

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1708059-1-1.html>

经过是这样的。。。楼主坐标西安，29 号中午一个未接电话，没注意；今天下午查看简历记录，发现投在雀巢的简历在 29 号多了一个浏览记录；赶紧刷应届生论坛发现 29、30 号两天有人接到电面！瞬间怀疑我是错过电面了！！刨出来接近一个星期前的未接来电打回去，真的是雀巢!!! 对方让留了姓名和手机号，说稍后会打回来。

然后!! 我刚才就接到了那个电话！HR 让我描述一下在学校的实践经历，然后我不拉不拉撤了一堆，啰啰嗦嗦自己都烦了！但是勒不住怎么办!! 声音还因为紧张而颤抖了!! 擦！

HR 说，你的经历还挺多的哈。。。我说是是是。。。是你麻痹啊!! 然后 HR 姐姐说你家是哪的，以后想在哪工作，我照常回答以后姐姐说面试通知在端午以后什么的。

觉得自己过不了!!! 不过!! 话虽如此！人品还是要攒的!!! 于是!! 赶紧把这段奇遇说出来！希望大家好运!!!

————话说!! 用了这么多感叹号！是因为紧张感还在！而且!! 发挥不好！很！不！安！求人品啊!!!

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐： [应届生求职全程指南（第十六版，2022 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，2022 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>

