

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘

葛兰素史克篇

应届生论坛葛兰素史克版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-699-1.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 葛兰素史克简介.....	4
1.1 葛兰素史克概况.....	4
1.2 葛兰素史克在中国的发展.....	4
1.3 葛兰素史克价值观.....	5
1.4 葛兰素史克发展状况.....	5
1.5 葛兰素史克历史.....	6
1.6 葛兰素史克公司战略.....	7
第二章 葛兰素史克网申笔试资料.....	7
2.1 JSM 经验贴 - commercial management.....	7
2.2 2020JSM 经验.....	8
2.3 JSA Supply Chain	8
2.4 Supply Chain Job Simulation.....	9
2.5 Supply Chain 的笔经, Job Simulation.....	9
2.6 GSK 网申 OIA+JSA.....	10
2.7 GSK 网申及笔试分享.....	10
2.8 2019 Future Leaders Program 两轮笔试经验.....	11
2.9 新鲜出炉的网上测试.....	11
2.10 【GSK】 在线笔试小分享.....	11
2.11 【总结】【笔试】2017 葛兰素史克-消费保健未来领袖管培生.....	13
2.12 GSK 财务管培在线测试.....	14
2.13 葛兰素史克新鲜出炉 OT! 请好好看一下! 真的和之前别人说的不一样.....	14
2.14 我也来给大家炮灰个攒人品。。.....	15
2.15 GSK 网申.....	15
2.16 GSK 网测。。。.....	15
2.17 在线测试.....	15
2.18 葛兰素史克 网上测评经验.....	16
2.19 请勿大意 GSK 网申后的在线测试.....	16
第三章 葛兰素史克面试资料.....	16
3.1 葛兰素史克 GSK 电面.....	16
3.2 葛兰素史克中国公司医药销售代表面试.....	16
3.3 葛兰素史克中国公司医药销售代表面经.....	17
3.4 葛兰素史克中国公司销售代表面试体验.....	17
3.5 葛兰素史克中国公司医药销售代表面试面试.....	17
3.6 葛兰素史克 - 未来领袖管理培训生(上海)面试经历.....	18
3.7 otc 医药代表(北京西城), 我的面试经验.....	18
3.8 葛兰素史克 - otc 医药代表(贵州)面试.....	18
3.9 医药信息沟通专员(上海)面试经历.....	18
3.10 管培生群面+单独面试.....	19
3.11 葛兰素史克公司葛兰素史克电话面试.....	19
3.12 葛兰素史克面试经验.....	19
3.13 2017-FLP-AC 终面.....	20
3.14 【总结】【电面】2017 葛兰素史克-消费保健未来领袖管培生.....	20

3.15 2017flp 电面	21
3.16 葛兰素史克.....	21
3.17 刚刚参加了 FLP 电面	22
3.18 第一次群面，写点经验.....	22
3.17 20151112Gsk 天津 Commercial Generalist 晋滨大酒店热乎面筋，列位慢用。	22
3.18 GSK 医药代表面经.....	23
第四章 葛兰素史克综合求职经验.....	24
4.1 Online job stimulation-FLP sales.....	24
4.2 GSK 伦敦岗 OT 和 SJT.....	25
4.3 Online Job Simulation-Finance.....	25
4.4 GSK 医药代表面试经验谈.....	26
4.5 【上海】【offer 已收】医药代表一面二面+大区经理面	27
4.6 GSK 春招之路—感谢您令我顿悟！	28
4.7 给想去 GSK 的童鞋们的几点建议.....	31
4.8 GSK 处方药代表从面试到转正之后	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 葛兰素史克简介

1.1 葛兰素史克概况

葛兰素史克官网：

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



葛兰素史克是以研发为基础的制药公司，由当时世界两大制药巨头葛兰素威康和史克必成于 2000 年 12 月合并成立，两家公司均有超过两个世纪的悠久历史。两公司的合并使葛兰素史克在医药领域确立了世界级的领先地位，在全球药品市场中约占近 7% 的份额。

葛兰素史克公司总部设在英国，以美国为业务营运中心，在全球 100 多个国家拥有 10 万名既掌握专业技能又有奉献精神的出色员工，年产药品和消费保健品 40 亿盒，产品遍及全球市场。

葛兰素史克公司的药品主要用于六大领域——哮喘、抗病毒、抗感染、精神卫生、糖尿病和消化系统。目前，癌症药物的研发也正迅猛发展。葛兰素史克的疫苗产品亦居世界领先地位，全球 25% 的疫苗是由葛兰素史克提供的。此外，在消费保健品领域，葛兰素史克拥有多个家喻户晓的品牌，主要产品包括非处方药、口腔护理产品、戒烟产品和营养保健饮料。

葛兰素史克有着令人振奋的使命：让人们能够做到更多、感觉更舒适、生活更长久，从而提高人类的生活质量。这一使命激励着我们为全世界人民的健康不断开发创新药物和产品。

1.2 葛兰素史克在中国的发展

葛兰素史克公司在中国的历史最早可追溯至 20 世纪初叶。自 20 世纪 80 年代以来，在中国政府改革开放政策的感召下，公司在中国积极投资，将最先进的制药技术、最优质的产品、最新型的商业模式、最现代化的管理理念和市场营销技巧引入了中国。

随着葛兰素威康和史克必成公司于 2000 年 12 月完成全球性合并，葛兰素史克公司一跃而位居于世界制药公司的前列。2001 年初，葛兰素史克(中国)投资有限公司完成合并，并成为目前规模最大的跨国制药企业之一。公司业务由处方药、非处方药、疫苗和消费保健品四大部分组成，总公司位于北京，业务总部分设在上海、天津和香港。2002 年葛兰素史克中国公司的总销售额比 2001 年增长了 17%，其中处方药、中美史克、疫苗及消费保健品各占销售份额的 51%、29%、7% 及 13%。

葛兰素史克是最早在中国成功兴建合资企业的外国制药公司之一，其旗下的中美史克和重庆葛兰素都是全国闻名的“双优”企业。在进入中国的近 20 年间，葛兰素史克已成立了 7 家公司，其中 5 家为合资企业，注册资本共计 2.78 亿美元。公司在中国 32 个主要城市(包括香港)设立了办事机构，目前在全国拥有近 2,000 名员工，为中国的医药行业培养了一大批高素质的商业管理人员和技术骨干。

中美天津史克制药有限公司

是葛兰素史克(中国)投资有限公司(GSK)与天津中新药业集团股份有限公司、天津市医药公司合资建立的一家现代化制药企业，其经营范围包括生产、加工、分装和销售供人用的制剂产品、保健产品及相关产品。总投资额为 2994 万美元。1987 年 10 月 19 日正式投产，主要生产胶囊、片剂、软膏三种剂型，生产能力 23 亿片/粒/支，代表产品有肠虫清、新康泰克、芬必得、兰美抒、百多邦、泰胃美等。先进的电脑管理、生产管理、GMP 管理、市场开发、销售网络和通讯设施，使中美史克成为中国合资企业中规模大、产品新、发展速度快的企业之一。

葛兰素史克(天津)有限公司

成立于 1995 年，是葛兰素史克集团和天津医药集团投资成立的合资企业。工厂位于天津经济技术开发区泰丰工业园，采用世界一流的进口设备，生产片剂、乳剂、液体制剂和无菌滴眼液。生产过程配备先进的电脑控制系统。尖端技术为高效率和高品质提供了保障。工厂于 1999 年 7 月交付使用，由于从设计到施工、安装、管理都严格执行高水平的 GMP 标准，工厂于 2000 年初顺利通过中国国家药品监督管理局的 GMP 认证，2000 年首批商业化产品文迪雅下线。

1.3 葛兰素史克价值观

作为世界领先的制药业巨擘，葛兰素史克公司秉承以研究开发为基础的一贯理念，凭藉公司本身的技术潜力和资源优势，在当今瞬息万变的医疗保健领域保持强劲的增长势头。

葛兰素史克公司在抗感染、中枢神经系统、呼吸和胃肠道/代谢四大医疗领域代表当今世界的最高水平，在疫苗领域也雄居行业榜首。此外，公司在消费保健领域也居世界领先地位，主要产品包括非处方药、口腔护理品和营养保健饮料。

1969 年，葛兰素推出喘乐宁(沙丁胺醇)，该药随后成为治疗急性哮喘的经典用药。1972 年，必成开发出阿莫西林，成为广泛应用的抗生素。1976 年，泰胃美(西米替丁)于英国率先上市。1981 年，葛兰素成功开发出抗胃溃疡药善卫得(雷尼替丁)，该药在 80 年代雄居世界销售榜首位置。1982 年，威廉的约翰·韦恩爵士因其在前列腺素研究方面的贡献而荣获诺贝尔医学奖。1987 年，威廉研制成功世界第一个抗艾滋病药 Refrovir(齐多夫定)。1988 年，威廉的乔治·希切斯博士、格特鲁格·埃利恩博士与曾在威廉和史克就职的詹姆斯·布莱克爵士因发现药物治疗的重要原则而共同荣获诺贝尔医学奖。1991 年，史克必成在英国最先推出抗抑郁药帕罗西汀。1999 年，葛兰素威廉在中国与全球同步上市第一个口服有效抗乙肝药物贺普丁(拉米夫定)。1999 年，史克必成推出抗二型糖尿病药文迪雅，该药是中国第一个抗糖尿病一类新药。

1.4 葛兰素史克发展状况

葛兰素史克公司秉承以研究开发为基础的一贯理念，凭藉公司本身的技术潜力和资源优势，在当今瞬息万变的医疗保健领域保持强劲的增长势头。

葛兰素史克公司，由葛兰素威廉和史克必成强强联合，于 2000 年 12 月成立。两家公司的历史均可追溯至 19 世纪中叶，各自在一个多世纪的创新和数次合并中，在医药领域都确立了世界级的领先地位。两个制药巨人的成功合并，为葛兰素史克成为行业中无可争议的领导者奠定了基础，并在全球药品市场中占据了 7% 的份额。

葛兰素史克公司在抗感染、中枢神经系统、呼吸和胃肠道/代谢四大医疗领域代表当今世界的最高水平，在疫苗领域和抗肿瘤药物方面也雄居行业榜首。此外，公司在消费保健领域也居世界领先地位，主要产品包括非处方药、口腔护理品和营养保健饮料。

2003 年，公司全球销售总额达 352 亿美元，在全球药品市场中占据了 7% 的份额，其中处方药 290 亿美元。

葛兰素史克公司总部设在英国，以美国为业务营运中心。公司在世界 39 个国家拥有 99 个生产基地，产品远

销全球 191 个国家和地区,在全球拥有 10 万余名既掌握专业技能又有奉献精神的出色员工。

强大的研究开发能力

葛兰素史克公司拥有全球制药行业中最大的研究开发体系之一,研发人员多达 16,000 余名,2003 年研发投入高达 40 亿美元。公司在基因组学/遗传学及新药开发技术方面居世界领先地位。

该企业在 2007 年度《财富》全球最大五百家公司排名中名列第一百四十七,在《巴伦周刊》公布的 2006 年度全球 100 家大公司受尊重度排行榜中名列第三十六。

葛兰素史克公司(GlaxoSmithKline)总部设在英国,以美国为业务营运中心。公司在世界 39 个国家拥有 99 个生产基地,产品远销全球 191 个国家和地区,在全球拥有 10 万余名既掌握专业技能又有奉献精神的出色员工。

葛兰素史克公司 2002 年全球销售总额达 212 亿英镑(318 亿美元),其中处方药为 180 亿英镑(270 亿美元),新产品的销售额更是占据了处方药 27%的份额。

公司首席执行官是 Jean-Pierre Garnier。

1.5 葛兰素史克历史

葛兰素史克公司,由葛兰素威康(Glaxo Wellcome)和史克必成(SmithKline Beecham)强强联合,于 2000 年 12 月成立。两家公司的历史均可追溯至 19 世纪中叶,各自在一个多世纪的创新和数次合并中,在医药领域都确立了世界级的领先地位。两个制药巨人的成功合并,为葛兰素史克成为行业中无可争议的领导者奠定了基础,并在全球药品市场中占据有 7%的份额。

1830 年,约翰·K·史密斯(John K Smith)的第一家药店在美国费城开张。1842 年,托马斯·必成(Thomas Beecham)在英国推出必成功药丸。1989 年,史克(SmithKline Beckman)与必成(The Beecham Group plc)合并,成立史克必成。

1873 年约瑟夫·纳森(Joseph Nathan)创办了葛兰素公司前身约瑟夫·纳森公司。1880 年美国药剂师亨利威康(Henry Wellcome)和赛拉斯·巴勒斯(Silas Burroughs)在伦敦创办了宝威公司(Burroughs Wellcome & Company)。1995 年,葛兰素(Glaxo)与威康(Wellcome)合并为葛兰素威康。

2000 年,由葛兰素威康及史克必成合并而成的葛兰素史克成立。2002 年,公司正式改名为葛兰素史克有限公司。

Silvanus Bevan 在伦敦建立了 Allen & Hanburys 有限公司的前身-- Plough Court 药店,Allen & Hanburys 公司后于 1958 年并入葛兰素公司。

1830

John K Smith 的第一家药店在美国费城开张,1841 年成立 John K Smith 公司。

1842

Thomas Beecham 在英国推出必成药丸,1859 年在英格兰的圣.海伦开办了世界上第一个专门制药的工厂。

1865

Mahlon Kline 加入 John K Smith 公司,因其对公司的卓越贡献,1875 年公司重命名为史克公司。

1873

Joseph Nathan 创办了葛兰素公司的前身 Joseph Nathan 公司，1935 年葛兰素公司成立。

1881

美国药剂师 Henry Wellcome 和 Silas Burroughs 在伦敦创办了宝威公司，后陆续开办威康实验室。

1989

史克与必成合并成立史克必成公司

1995

葛兰素与威康合并成立葛兰素威康公司

2000

葛兰素威康与史克必成合并成立葛兰素史克公司

1.6 葛兰素史克公司战略

多样化全球业务增长

* 我们正致力于通过拓宽和平衡产品组合、在具有潜力的新的产品领域进行多样性投资，以及打破地域限制、牢牢抓住产品机遇，从而降低风险。

创造更多有价值的产品

* 我们正在努力搭建一条行业中最强有力的产品研发线，并且正在对研发进行改革，从而确保当前的产品研发线实现产出，同时还能维持未来几年里的产品流。

简化运作模式

* GSK 是一个结构复杂的企业。我们意识到需要进一步简化运作模式，从而改变我们的工作方式、去掉多余的流程和结构，正是它们拖累了我们发展的脚步并让我们偏离了实现使命的方向。

如果你想了解更多葛兰素史克的概况，你可以访问葛兰素史克官网：<http://www.gsk.com/>

第二章 葛兰素史克网申笔试资料

2.1 JSM 经验贴 - commercial management

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2219275-1-1.html>

刚刚做完，感觉跟去年的差不多，难度一般，不过要比其他家的网测有趣。需要注意的就是加上读题，时间可能

有些不够

1. 录视频，不过人家很明确的说了这一部分"not assessed"，不重要
2. 一个 case，GSK 以前销售数据不错，但是最近下滑了，要你来做一个 project 提升利润
 - 2.1 写邮件给一个同事说你想要他给你哪些信息来分析这个问题。时长大概在 5、6 分钟
 - 2.2 依据一组资料，回答五个问题，不难
 - 2.3 排序，根据竞品信息，以下五条信息哪个与我们这个 project 有关呢
 - 2.4 录视频，说说如何保证你的 project 顺利实施
3. 考察销售能力
 - 3.1 录视频，你是医药代表，公司要你到一家医院推广新药，但是客户不配合，你咋办？
 - 3.2 录视频，上次客户拒绝了我们的方案，我们好不容易让客户相信了药品的安全性，安排了 follow up 会议，但是客户没多少时间，你如何利用好这点时间呢？
4. 综合
 - 4.1 WHY GSK?
 - 4.2 WHY this program and you strength to suit this program.

2.2 2020JSM 经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2219164-1-1.html>

刚刚做完 有点懵

分为好几个部分

一开始是一个热身环节，借此机会可以看看自己的设备是否可行，熟悉一下考试界面

后面是一个排序题 先阅读一个材料 然后 5 个选项进行排序 不限时

还有一个视频录制题 是接着上面的材料展开的 限时 有准备时间

中间出现了一个邮件回复题 6mins

再后来又出现了一个排序题 同上

接下来是材料分析题 5 个小题 界面左边是一个 pdf 里面有各种各样的材料 右边是题和选项 不限时

最后是 2 个 why 的视频录制题 why GSK ? Why you 限时 有准备时间

以上

发帖攒一下 RP 虽然答得不怎么样。。。

2.3 JSA Supply Chain

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2175053-1-1.html>



我拖延症据严重，JSA 要求七天内做完，我硬是拖到了最后一天。

内容分为四部分，第一部分是不算分的预热环节，口语两分钟，说一下自己的优势还是什么的，记忆力太差已经



忘了。

第二部分是一个不计时的排序题，一个计时几分钟的邮件回复题。

第三部分是另一个排序题，还有 15min 根据材料回答问题，没有计算，感觉就像阅读理解题一样。

第四部分就是两道口语题啦，什么 why GSK, why this program, 老生常谈的问题，大家不用慌。

听说这个 bbs 是个神奇的地方，把经验留在这里，大家加油鸭，顺利进入后面的面试环节!!!

2.4 Supply Chain Job Simulation

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2174788-1-1.html>

第一次发贴来攒人品

刚刚做完 Job Simulation

先给一个分析自己优势的录视频的题，不算 assess，就录一下找感觉

前三题基本是有一个大的 case 背景，然后三题分别是你遇到的情境，每一题下面有几个小问，有排序、回复邮件、录视频回答类似 behavioral 的情境，信息提取分析做选择题；

最后一问是录视频回答，1. 你经过上面对 GSK 的了解，你觉得你怎么适合这个职位？ 2. 你为什么申请 GSK？

我觉得我要凉凉，邮件都没来得及写几句话，大概是我懵了一下时间就过去了 TAT

最后想问一下大家，job simulation 之后多久会有结果呀？看评论很多都还没有反馈，有点害怕。

2.5 Supply Chain 的笔经，Job Simulation

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2172999-1-1.html>

首先说一下二轮这个 AI 面也并不难，感觉问题也是和之前的一轮差不多的常规问题，只是限制了时间而且加入了



录视频环节。。虽然这样说但 Lz 并没有答好

一共五个部分，预计 45min，

首先是一个练习题，英文回答，录制视频，不记分没啥好说的。

1. 第一题：顺序选择，就时优先性的那种题型，不限时，很简单。

2. 第二题：给出情景，回答问题，视频回答那种，我记得是你新加入一个 team，要怎么样开始学习适应新的生产环节之类的。

3. 第三题：接上题情景，回复邮件，有限时，这一部分我做的很着急，主要是邮件里废话说多了…问题也就是那种行为判断的题，其实不难，只是突然出现让我有点措手不及。

4. 第四题：有五小题，根据一些资料进行判断，题干是研究一部分问题产品在整个供应链的哪些环节出了差错，限时 15 分钟，做好阅读理解这一部分就不太难。

5. 第五题：两个视频问答，就是八大问和 3Why 的那些，提前准备过的话就很好答。大概就这些，希望可以挺进下轮吧～

2.6 GSK 网申 OIA+JSA

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2172755-1-1.html>

楼主申请的是 future leader program 的 finance。提交完申请之后马上收到 OIA。GSK 跟汇丰的模式很像。OIA 是有现实情境下的各种问题，有视频讲述大概背景，没有时间限制。一部分是性格测试，问你在这种情况下怎么做，外资公司都比较 value integrity 这方面，比如说问你同事有看到什么违规行为，楼主就选的需要汇报，千万不能选模糊的选项啊。另一部分就是资料阅读和计算，计算都不难的。

完成之后马上收到了通过的邮件，第二天收到了一个 report，说最大的优势是 transparency lol。紧接着收到了 VI 的邀请。VI 五个 part。第一部分口语热身，问为什么觉得自己适合这个工作（感觉所有 VI 的热身都是这个啊）。第二部分是大概说一个药品销量大增然后供给不足，问你要怎么办。还有一个排序题，具体不记得了。。第三部分是材料阅读，大概是一个药品的销售情况和 GSK 整体销售情况的资料，下面问了一些简单的计算，15 分钟吧，时间够用的。第四部分就是两道口语，why gsk, why this position。第五部分没有实际内容，就是 thanks～总体来说网申的测试做的很精良，大家正常发挥就好了。

攒攒人品啦～～

2.7 GSK 网申及笔试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2167023-1-1.html>

楼主刚刚做完视频面（也就是 GSK Job Simulation）

距离第一轮笔试结果大概一周后收到视频面邀请的，是基于 Hirevue 的系统答题，不过有场景设置的，就是你大概是一个 GSK 的 Marketing specialist, 需要解决各种问题。

网申的话是 10 月初在微信的 GSK 官网上申请的，然后很快就收到第一轮笔试了，大概做了近一个半小时，全英文放录像，选择行动排序，还有些 MKT 相关计算。这个做完后会秒回一个是否通过的结果，然后隔了 5 天收到的视频面。

视频面可以在七天之内做完，楼主感觉发挥一般～来 BBS 上分享，求 RP 进下一轮

2.8 2019 Future Leaders Program 两轮笔试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2165263-1-1.html>

本人申请的 Commercial Management (Pharmaceuticals) - Future Leaders Program, China 2019。全部都是在 GSK 中国官网申请的，没有走智联招聘的渠道。网申结束，马上收到 online immersive assessment: the World of GSK。这部分是全英语情景判断测试，以视频（有字幕）加文字形式设计各种工作中的情景，让大家选择应对方法，1-5 选择自己想选的方法到最不想选择的应对方法。此部分考察几方面的性格和能力，最重要的是诚信，也就是 Integrity！还有 Collaborator 合作能力，Agile Learner 敏捷的学习者，Patient Focus 有耐心，对于客户对于同事展现耐心的技巧，提供最好的服务和关心。按照这几个点去选择，肯定能过笔试！次部分结束，马上会收到邮件，通过或者没通过，因为这部分全是电脑设计好的问题和答案。然后，如果通过，进入第二次笔试+面试形式的综合考试，叫做 GSK Life online job simulation。此部分需要摄像头和麦克风，也是全英语考试，一共 5 个部分。第一部分，一个热身口语不算分。接下来，模拟一个 GSK 的产品出现销量下滑的问题。首先写一封回信邮件。然后，此部分问题又会有情景模拟测试，要我们选择 1-5 个最想做的应对方法到最不适合的应对方法。此外，同事提供了很多数据，这部分就是数学计算，时间很充裕，仔细阅读图表和邮件，找到信息和数据，肯定可以算出来正确答案。最后一部分是两个视频口语回答，经理分配给你不同的任务，不同的人，在规定时间内完成这个销售任务，你还有什么需要问的，90 秒准备，2 分钟回答。第二题，在 GSK 的销售工作中，什么 Motivates 驱动了你？也是 90 秒准备，2 分钟回答。以上是全部经验，希望大家都能拿到 offer！

2.9 新鲜出炉的网上测试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2116919-1-1.html>

虽然不知道有没有人看，不过我还是来说说我刚做完的 OT，攒 RP 吧

测试一共分两部分，第一部分是性格测试，38min 19 页 145 道题，第二部分 15min 是三道 OQ。

昨天在论坛里找了找之前的贴子，没看到有 OQ，然后就草率的去做了，还以为是各种数学题，逻辑测试，结果

点开是 OQ 

然后就紧张的看着倒计时着急忙慌的回答了，最后两个字还没敲完就自动提交了。



2.10 【GSK】在线笔试小分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2067475-1-1.html>

其实收到链接几天了，知道最后有数字推导题很不好做 ，所以迟迟没有开始 

今天下定决心搞定，刚做完来分享一下，其实前面的人讲得差不多啦，我也受益很多，稍微补充一下吧。

首先呢，图片里有题目说明，包括题目和类型。

别的都没什么好说的，相信智鼎的测评大家都做过不少了，应届生也有很好的笔试资料和经验，一定一定一定要多做熟悉下，我就提醒两点

1 是性格能力题很多，除了测试性格之外，还有测谎的功能，因为前后有很多重复的题，大家最好 be yourself，如果一定

伪装成某种类型的话，请坚持到底 

2 三种题是分别开始和结束的，前两类型基本不会有时间上的问题，第三个就要注意了，遇到困难速度受限的时候最好选个认为最可能的就继续，不要耽误太久，毕竟后面还有呢，可以做完了回

头再修改，如果你有时间的话 

诶，数据推导还是很难做的  

[在线](#)

[葛兰素.png](#) (203.22 KB, 下载次数: 5)

题目说明

[用户登录](#) > [个人信息](#) >[作答说明](#)[开始答题](#)

作答说明

您好！

欢迎参加葛兰素史克(中国)投资有限公司校园招聘测评方案（基础升级版）在线测评
接下来您需要参加3项测验，总时间约70分钟：

性格测验（PPFCS-S） 20分钟

实践能力测验 20分钟

IQT大学生思维能力测验(30分钟版) 30分钟

为确保您顺利完成在线人才测评活动，提醒您注意：

- 1、每项测验都有指导语，请在读懂指导语的基础上真实有效地呈现您对每个问题的回答
- 2、每项测验都有作答时间限制，作答界面上有答题倒计时；开始一项测验后需要连续作答，中途不能退出。

如遇电脑或网络故障，请尽快联系010-64392655。

祝您测评顺利！



2.11 【总结】【笔试】2017 葛兰素史克-消费保健未来领袖管培生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2062188-1-1.html>

一、时间：2016 年 10 月 13 日网申，10 月 20 日收到测评邮件，要求 10 月 26 日 24 点前完成

二、内容：

智鼎题库，感觉做多了都差不多（之前申请的若干公司，例如雅培），三部分内容，如下

1. 性格测验，112 道题，20 分钟，左右两个评价选择其一，时间非常充裕
2. 实践能力测验，12 道题，20 分钟，不同情境下你最会采取的措施和最不会采取的措施，时间非常充裕
3. IQT 大学生思维能力测验，28 道题，30 分钟，题目蛮简单

2.12 GSK 财务管培在线测试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2058889-1-1.html>

昨天晚上收到的测试链接。刚刚做完。。。又一次被虐。智鼎的题目，做过达能的同学们应该都知道那种感觉，，，
恕臣妾智商不够啊

坛子里搜了好久都搜不到题目。今年校招很多家用了智鼎的题，由于是新系统，基本没有往年的题库可以刷，而且真的测试基本全是新题。

分三部分：性格测试 20 分钟 100 多题；行为测试 20 分钟 12 题；智商逻辑题 30 分钟 28 题

前面两部分时间都是够用的，就是行为测试 12 题，感觉每一题的最符合最不符合很纠结，据说其实这部分也是有最优答案的。。

最后逻辑 30 分钟 28 题，有数字、图形、文字、图表，反正楼主先做简单的，最后数字根部来不及做就随便猜的

做测试做的心好累，攒人品求面试求 offer

2.13 葛兰素史克新鲜出炉 OT！请好好看一下！真的和之前别人说的不一样

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1892890-1-1.html>

刚完成

感觉一般

第一个友情提示：所有题不能回头看，改，而且听说完不成全部题目的直接 pass。。。所以时间掌握是关键！

一共 12 页，45 分钟

前 3 页是文字表述类型的，病句啊，选词啊什么的

然后开始了几个小学计算题，什么 a 点到 b 点之间距离，两个人反向走多少米然后问相距多远。。

再然后是两个“大表哥”题，每个表下面 5 个相关问题（纯乱做）

然后就开始了性格测试，这个性格测试和网上 2011 年有人上传的那个完全不一样，每题基本上都是 5 个选项，是那种“完全相同”“基本相同”“完全不同”类型的。

友情建议大家以出现表格题为判断，性格测试之前花 38-40 分钟，性格测试真的很快就 ok，多一些时间给前面的！
我后来做完性格测试还剩 10min，好可惜。。。前面乱做那么多。。

求 RP，求进面试！

保佑大家好运！！

2.14 我也来给大家炮灰个攒人品。。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1882829-1-1.html>

刚刚答完在线测评要哭了简直。。

之前看大家的经验说是时间不够，我答的时候发现真的不够还有 10 分钟的时候才答了 6 页的题（共 12 页）结果就急的放弃了几道计算。。

然后。。然后。。然后我就发现我的性格测试居然是在后面的啊嗷!!!!

答性格答的超快啊有木有？!! 结果答完了还有 6 分多钟啊有木有？!! 又不能返回啊有木有!!!

特此来给大家提个醒。。别拦我让我去哭一会。。

2.15 GSK 网申

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1592420-1-1.html>

这是我做过的时间最紧的网申，45min，包括性格测试、语文、逻辑等一系列行测问题，真的是相当紧张。开始以为只能申一个职位，完了立马做了测试，然后选 第二个职位发现仍可申请，于是申第二个，此时的测评是可做可不做的，脑子坏掉了又点了个重新测评。

好吧，2 小时内做 2 个高强度的测评，我还真是厉害。由于第一次测评后两页基本没来得及看，第二次吸取教训，前面稍有难度的直接跳过，最后两页的图表题总算有了把握。

静候消息吧。不想销售，能投的就只两三个了。做不来销售的孩子伤不起啊！

2.16 GSK 网测。。。

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1580476-1-1.html>

测试前看到可以暂停 3 次，中途做到一半感觉时间快不够了，就果断 SB 地把窗口 X 掉了，想想这估计就能暂停了吧。。

谁知过了半小时再打开时，发现那页没做的题目都不能做了，只能从下页开始做了，真悲催啊。。

后面的亲们，一定要先选完一整页的内容再“暂停”。。估计有 5-7 道没写 估计通过不了了，其他写出来的题目感觉做的还不错。。哭啊!!!

2.17 在线测试

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1578233-1-1.html>

随便申了个销售，没想到网申完还有在线测试

82 道题目，前面几道题都是性格测试，很快很简单，这部分要抓紧时间

节约下来的时间做后面的文字题和计算

题目都还好，没有很变态，时间也够

不知道有收到后续通知的同学吗

2.18 葛兰素史克 网上测评经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1577044-1-1.html>

找了半天也没有说今年网上测评的题型和如何准备。给大家建议。
时间很紧张。

1. 全中文测评
2. 先是职业倾向测试, 选择题。
3. 然后突然转战中文行测的逻辑推断题。大段大段的话, 很纠结, 还有语法题选择语法正确的一项。
4. 数学题, 烧绳子, 火车多长等题目。
5. 行测表格题, 每个 5 小题, 两道大题。

总共 82 题, 时间一定要抓紧。

准备明天的笔试, 赚人品哈。

2.19 请勿大意 GSK 网申后的在线测试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1549301-1-1.html>

GSK 网申后的在线测试并非像网上所说的只有性格测试。LZ 刚申完 GSK, 拿到在线测试后上网查了下, 都说只有性格测试神马的, 然后随便就开始了~结果。。。刚开始是性格测试, 大概一半的时候开始出现逻辑判断, 数字推理, 数据分析一些乱七八糟神马都有的题目, 说白了, 考的是语文、数学、智商~大家千万别大意哈, 搞得我手忙脚乱的, 攒人品。。。

第三章 葛兰素史克面试资料

3.1 葛兰素史克 GSK 电面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 12 月 4 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2135019-1-1.html>

未来领袖培训生(通才方向), 11.29 收到电话面试, 对方是位声音很好听的姐姐, 6 个题目左右。英文中文问题各占一半, 题目大都是围绕领导力和团队合作展开的宝洁八大问。除此之外, 有问到选择 gsk 的原因和对 future leader program 的理解。12 月 4 号后通知是否进入到下一轮。最后祝所有追逐梦想的朋友也祝自己求职成功, 收到 dream company 的 offer!

3.2 葛兰素史克中国公司医药销售代表面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106564-1-1.html>

外企福利好，综合收入中等

DM 进行的一面，会问到目前的经营模式是否适应，以及在前公司的业绩，如何处理客户关系、上下级关系，还有合规、合规、合规情况（重要的事情说是三遍）。

3.3 葛兰素史克中国公司医药销售代表面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106563-1-1.html>

更多的是偏向你对医药行业的认识。

我是内推进行面试的，所以是主管直接跟我进行面试，面试的时候，先是进行 1 分钟的自我介绍，然后就是经理对我的简历进行提问，然后就问你对医药行业的了解，以及一些相关问题的提问。

3.4 葛兰素史克中国公司销售代表面试体验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106562-1-1.html>

面试官人超好的，不错的面试体验。

主要介绍自己为什么要面试这个岗位，然后问了一些之前的经历，然后面试官介绍了这个职位的职责，问能不能接受，全程挺放松的，只要不怯场，回答问题流利不跑题就可以。

3.5 葛兰素史克中国公司医药销售代表面试面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106561-1-1.html>

这几家大的外企基本都是差不多的流程。

我面过很多家外企，面试的流程大体都是一样的。GSK 的面试，先是地区经理一面筛选一轮，再是约时间让你讲一套幻灯片再筛选见大区经理。在面试的时候大区经理也没有问什么过多的问题。大区经理面过之后，HR 电话面试。

问我们从 13 年之后就进入了纯学术推广的模式，你之前的公司资源很多，到了这你如何去做推广？

3.6 葛兰素史克 - 未来领袖管理培训生(上海)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106560-1-1.html>

一面是群面，分两组向 HR 推销两个不同品牌的奶粉。

二面是单面，就简历上的经历问了很多细节性的问题，比较轻松。

管培生有一个英文电话面试，也是问了一些关于学生工作中的问题。接到了终面通知，还没有开始。

1 你在学生工作中遇到的最大的挫折是什么？

2 如果再给你一次机会 你会怎么处理？

3.7 otc 医药代表(北京西城)，我的面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106558-1-1.html>

首先是群面，分为两组，分别代表一个商家，说服面试官选择本组的商品。之后是一对一面试，最后是进行多个领导面试你一个人的终面。

为什么选择做销售？之前的一段销售经历中，你觉得做销售什么最重要？有没有男朋友？星座是什么？

3.8 葛兰素史克 - otc 医药代表(贵州)面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106557-1-1.html>

电话面试，通过后让自己去体检，体检没问题了，再让我买票去河南商丘面试。让我把体检路费发票保留，去商丘面试。

电话面试说好以后在合肥地区工作，然而后期让去河南商丘面试，在一个咖啡厅，谈到能不能服从公司分配地区，说是不可能按你的要求去分配。然后问贵州怎么样，我说有点困难，所以 game over

3.9 医药信息沟通专员(上海)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106556-1-1.html>

首先是是以十个人为一批，五五分组各自拿到商品的销售方案，三位面试官作为采购方通过对我们各自方案的介绍，从中选出较为突出的同学进入地区经理的一对一面试。

面试官提的问题：

你先作一下自我介绍、你不是销售专业为什么想到做这个行业、你在学校里的成绩怎样？你为什么选择来 GSK？

3.10 管培生群面+单独面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106555-1-1.html>

共面试 2 轮

开始群面，一共八个人。hr 很好，很平易近人的感觉，不用紧张，面试开始后自然可以进入状态。只要好好准备都可以通过。如果通过群面就进入单独面试环节。依旧很好的。就问简历的内容。我想只要经历过都可以答得上来。但我的自我感觉不太好，希望可以进入下一环节的面试。祝愿之后的人可以好好准备通过面试。加油！

3.11 葛兰素史克公司葛兰素史克电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106551-1-1.html>

刚刚接到葛兰素史克的电话面试，有点突然，因为上午才接到通知说葛兰素史克的电话面试将在本周末陆续开展，没想到这么快。。我的表现很糟糕，估计无缘葛兰素史克了。

简单说一下电话过程，也算是一个教训。开始 HR 那边简单核对了一下信息（HR 是个女的），然后开始问问题，第一个是问我葛兰素和史克两个公司我更愿意去哪个？因为之前没有认真了解，以为合并了就成一家了，好尴尬，我说两个都可以，但她说你更喜欢哪一个？我说不好意思，没有详细了解过，然后她又问这两家的产品知道多少？这个我也不知道。晕死，一开始就乱了。接下来她问我为什么选择医药代表的工作，我说喜欢这个有挑战性的工作，不喜欢做科研。她的问题追的很紧，接着就问做科研没有挑战性吗？。。。blabla。。。我做了一通的解释，中间信号断了一下下，也不知道那边听到没有，真是郁闷。接着她又问你认为做医药代表应该具备什么样的素质？我回答了几点，不过这个时候心里可纠结，完全没有了信心，紧接着她又从我说的几点中抽出一两条，问为什么之类的，我简单回答了一下，说说你认为什么是能吃苦耐劳？我举了一个自己的经历，也不知道是否具有说服力。。短短 6 分钟结束了这次电话面试，我的第一次电话面试，表现很差。

小结：这次面试总体是失败的，原因一没有好好准备，缺少对公司的了解。第二点心里准备，说到底还是缺少准备，觉得这次面试来的太突然，回答问题的时候不够淡定，缺少一点逻辑思维，对方 HR 紧扣我的回答，挑出里面的点，这些问题平时也缺少太深入的思考，所以越答越乱。葛兰素史克真的这样跟我无缘了。后面还有别的公司面试，我想应该好好准备，至少对公司的发展史、产品要有一个大概的了解。

3.12 葛兰素史克面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106550-1-1.html>

葛兰素史克由于刚好按点到达,没有余出填表的时间,面试的对我还好一顿抱怨呢!不过在开始以后,氛围越来越好,大约 30 分钟吧!最后直接让我等等,说大区刚好也在,让我赶紧见见,要不怎么也得等到两周以后了,所以等了大概 5 分钟后就和大区开始面试,确实厉害,问题刁钻,还出考题(特殊环境的拜访)!而且很会观察人。我的回答没有让他完全满意,但我估计达到了他的底线,最后告诉我说他会安排让我见见地区经理,等他电话!期待中~~~

3.13 2017-FLP-AC 终面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 1 月 7 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2089939-1-1.html>

GSK 的终面是我经历过的最规范的面试,时间是 12 月 1 日,从 8:30 到 18:00 (外地的同学可以提前一晚入住面试的酒店)。面试前一晚会发给每人一份十几页的英文材料(关于一个医药公司的背景资料)提前阅读;第二天会在此基础上开始面试(正式面试时会发放新的阅读材料)。面试分为六场,有一对一(结构化、角色扮演和成果展示),也有无领导小组讨论;基本上每场都是不同的评委。

考察的领域非常全面,比如沟通决策、表述能力、人际关系处理等等(因为我不是商科专业所以表达可能不太专业)。

注意:这次面试使用全英文阅读材料(应该很适合有海外商科背景的同学),但面试现场所有的表述都是用中文的(没有考英语口语)。

建议:

- 1、阅读材料速度一定要快,要看清题目,了解题目想让你做什么,时间不够的话就选取重点的读。
- 2、成果展示环节需要提前 15 分钟在一张巨大的白纸上画基本信息(手绘版 ppt),建议先列好提纲,把握时间。
- 3、前一晚注意休息。在面试当天,全天的每一个环节时间安排都很紧密(确实非常高效),需要保持充沛的精力。

当初是报着“体验一下外企氛围”的心情去参加的终面,印象最深的是 GSK 人力老师们的专业和高效,受益匪浅。一起面试的同学们也非常可爱,希望以后还会再见!

祝明年的同学一切顺利!!

3.14 【总结】【电面】2017 葛兰素史克-消费保健未来领袖管培生

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 11 月 1 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2065588-1-1.html>

一、时间:笔试后月 10 天,某个午后打来,差不多持续 10-15 分钟

二、内容:

5 个问题,3 个英文问题,2 个中文

1. Why did you choose GSK leadership program?
2. Leadership experience, role and actions

3. New team and environment and howto adjust to it
4. 应对变化如果解决的事例
5. 计划和组织事例

HR 说，如果通过电面，会在 12 月份安排现场面试？Whaaaaaat 这么迟~

3.15 2017flp 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2065170-1-1.html>

问题：为什么申请；体现 Leadership 的例子；解决具体困难的例子...一半中文一半英文



HR 非常 nice，会提醒回答问题要更有逻辑性，LZ 讲话比较啰嗦

最后会问有什么需要问的

还没有电面的小伙伴们可以开始准备了，不然会像我一样接到电话一脸蒙蔽

以上

3.16 葛兰素史克

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1996911-1-1.html>

虽然被刷了，还是要来这里说说这次经历，为以后的面试积攒人品。昨天晚上收到面试通知，说今天八点半面试。今早很早就起了，把买了好几个星期的西装穿上（第一次派上用场哈哈），面试地点是在公司办公楼。提前 15 分钟到了，然后就是签到，发了张编号塞贴在胸前。然后就是在会议室等候，30 来个人吧，以为大家都会正装过来，结果发现只有三分之一的人穿的正装。大约二十分钟后十个人一拨总共三拨被叫去小组群面，进去后发现是一个长会议圆桌，10 个人坐下，有一个工作人员（妹子，哈哈长得也不错）给我们每人发一份材料，然后就是宣布规则了，分成两个小组，分别代表材料的 a 品牌个 b 品牌，说服超市销售自己公司的奶粉。30 分钟看材料。20 分钟讨论，再 20 分钟个人陈述。第一次群面，讨论时主要是参与进去，但是陈述时是最后一个，而前一个说总结了，那最后我就只能说补充了（其实也没啥好补充了），说得不是太流利，说完就知道自己估计完了。两组逗说完后时老关提问，但没走针对谁提，那就谁积极谁反应快了，又没把握住。持续了一个多小时终于结束了。

3.17 刚刚参加了 FLP 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2010278-1-1.html>

十月底投的简历，一直没有消息，突然收到消息说要电面，英文。有点小紧张，不过还好，时间大概 5-6 分钟，问的都是常规问题

1.Introduce yourself

2.Why GSK

3.The biggest challenge in your life

电面的时候使用的 QQ 语音，保持网络通畅就行。发现临时准备的漂亮句子到关键时候都忘了~~感觉功夫还是在平常，多多练习口语，多准备一些例子啊说法啊之类，才能从容应对。一通乱说感觉自己都听不下去了囧。

这次的电面直接是智联（显示的邮箱和电话都是那边的）在负责，应该是通过筛选才有机会进入 GSK 直接的面试吧。不过面试官挺和善的，说的時候一直在给予肯定和鼓励，声音很好听。

问了下面试官，说是要到 12 月中旬才会有下一个通知了。给大家作个参考，期待好运吧。

3.18 第一次群面，写点经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1916742-1-1.html>

昨天刚参加完人生当中的第一场群面，不管结果如何，学到了很多面试经验。面试也是从自我介绍开始的，感觉别人的自我介绍太豪华了，感觉自己有点简陋，再加上紧张，介绍时都不知道该说什么了，进入正式的群面环节，我们组一共 5 个人。面试题目的是类型是选择你认为最重要的五个选项，我们先用了两分钟审题，之后由一名同学首先提出了 TA 选择的答案，随后我觉得其中的一个是多余的，并把跟 TA 不同的那个选项说明了一下，之后另一个同学又进一步作了补充，经过 10 分钟左右的讨论，达成了一致，还不错，之后我们就对每个选项选择的理由进行了补充，以应对其它组同学的质疑。最后每个组出一名代表进行总结，并对其它组提出的问题作出回应。这就是面试的整体流程。我们最没有传统意义上的协调者，或者说协调者不止一个，总之每个人都有补充，至于我，我的嘴比较笨，在每位同学提出新的想法之后，主要就是就选择这一选项的原因进行补充，总之，尽量去跟上其他人的节奏，尽量去多贡献 idea。群面整体的流程就是这样子。至于大家想做 leader 还是 coordinator 还是 summarizer，这个根据您的个人特点来定，大家可以参考一下网络上的其他面筋来以及你所在 team 的其它成员情况来给自己定位。这就是我的一点感受。希望能对要参加群免得同学有所帮助，谢谢！

3.17 20151112Gsk 天津 Commercial Generalist 晋滨大酒店热乎面筋，列位慢用。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1909417-1-1.html>

GSK Commercial Generalist 【1V1 全称中文面试】地点：晋滨国际大酒店，公交车【六里台桥】下来最近，六里台

也可以，稍微有点远。打车的可以忽略不计。

在三楼卫生间换上西服皮鞋，没打领带（卫生间条件一般，像换衣服的同学要谨慎）；看到不少女生的职业装穿得那叫一个英姿飒爽，男士们似乎不拘小节很多了。

进入 3 楼牡丹厅签到，不需要递交简历，也不查身份证学生证。三楼的牡丹厅算是个 waiting room，有 20 个左右的座位东西可以放在那里。等着被叫到楼上单独面试就行了，有三四个 GSK 的工作人员在那里负责签到。我听到的是至少在 7、9、14、15 楼都租了套房。

我先被叫到 7 楼，等了一会 9 楼的空了，我就被安排去了 9 楼。开门之后是一位中年男性，面相很和善，态度也如其面相（细看像极了当年实习单位部门的 boss，人超级好，泪眼朦胧了）一样，和蔼可亲。

把简历（一份中文的就可以）交给面试官介绍了自己所在的职能部门，然后笑呵呵地让我做自我介绍，然后根据简历问了一两个小问题，比如专业课都学什么，寒暑假做了什么。

随后互动了几个 scenario-response 的问题，其中包括：

为什么选择药企；生活中或者学习中遇到过什么低谷，怎么扛过去的；自己最大的优点是什么；与人意见相左时是如何解决的，最好举一个例子；讲一个你和陌生人相识然后成为朋友的故事（可能还会有其他的，我记不清了，欢迎大家补充）。最后面试官问我有什么想了解的，我就问问了 commercial Generalist 和医药代表有什么区别，面试官说前 18 个月就是做医药代表的工作，也会有一些其他职能部门的轮岗（言外之意不是重点。。。）

结束了之后我站起身向面试官致谢，面试官问我就穿这么少冷不冷，感觉挺温暖的。

一切都是那么的和和气气~

然后回到三楼在让工作人员在签到表上再记录下就可以走了。

祝大家一切顺利！给明天的招商群面攒人品

3.18 GSK 医药代表面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1686660-1-1.html>

之前和一位从辉瑞辞职加入创业公司的同学了解过医药代表的辛劳，又和一位去阿斯利康的朋友交流过药代的高薪与辛劳，于是便投了 GSK 的药代体验一下（上学期有管培的招募，入选的同学在实习结束后依表现决定担任管培还是药代）。网测是性格测评+行测，较为基础。

上午 9:00 赶到纽宾凯酒店面试，先是五人一组的群面，三位面试官一位是四省大区经理，一位总部 HR（长得很像张斌老师），另一位的销售总监，面试题是让我们在五分钟之内选择房间内的一样或者多样物品进行销售，自由分配销售的角色，然后用 17 分钟进行销售。1 号同学提出一分钟决定出售的物品，桌上摆着一盒纽宾凯餐巾纸（外观为棕色，有格子条纹），还有一瓶农夫山泉矿泉水，一盒火柴、一个烟灰缸，一包 ESSE 牌香烟，墙壁上贴着 GSK 的海报，背后是一副油画。我拿起火柴看看，5 号同学提议卖餐巾纸和水，3 号提议卖餐巾纸送矿泉水。4 号提议我们卖东西的标准是实用性和及时性，于是我们采纳了 3 号的意见。接下来大家就如何销售展开了讨论，5 号提出我们遗漏了价格，于是我们定价纸巾 9.9 元，送矿泉水。我提议销售时分销售组、展示组和客服组。

接下来进行实战销售环节，4 号说从刚刚讨论来看我和 3 号口才较好，让我和 3 号进行销售，5 号 MM 进

行展示，他和 1 号进行客服。于是销售开始，3 号就向面试官介绍纸的优越性，我在一旁作补充，5 号展示，面试官就不停的挑战：“我买这个纸有什么用？这个纸有什么缺点嘛？我的包里就有一包维达的纸，为什么还要这个？如果我不要这瓶矿泉水能不能 8.5 买走？这瓶水你已经用过了，我不要。。”大家表现的各有亮点，3 号提出这盒纸和这瓶水先免费送来做关系营销，我突然想起一则餐巾纸的广告：用餐巾纸插脸没有纸屑，于是我使用矿泉水来演示这一性能，展示愉快的结束了。

HR 就问我们刚刚展示的时候有什么缺点，挨个回答，1 号说是核心竞争力，我表示赞同并补充我们自身对产品不够了解，4 号补充分工不明确，5 号补充缺乏后续关系维护。HR 接着问我们如果进两个人进哪两个？5 号说自己 1 号，理由 blabla，4 号说 3 号和自己，3 号说得结合实际情况分析一下，我们需要私下交流一下彼此有没有 offer，如果这个过了会不会来，HR 问就按照现在的情况选，他说我的应变能力最好，选了我 1 号，我说我选 3 号，因为他很能抓住要点，比如上一问，接下来选择 5 号，因为一个好的销售固然可以把东西卖出去，但是只有好的产品才能为顾客带来价值。（PS：对于 GSK 这样狼性文化的公司又是销售职位选自己是比较好的，但是三号的话很实在，所以我当时希望把机会留给别人。）1 号选择我和自己。

然后在一楼等结果，原本约朋友 10:00 见面取东西，结果只能发短信道歉了。等了一会宣布我们组全进（80 分的笔试我们组前五，全都 72 以上），等待二面，二面要在两个房间各面一次，一次大区经理，一次 HR+销售总监。等到 11:00 面试终于开始，进行大区经理面，他很客气的问：我抽烟，你不介意吧？我说没事，我室友也抽烟。于是他问你是什么学校的？家是哪里的？之前的实习哪一段最长？职业规划？为什么来面 GSK？（比较尴尬的是他不知道贝恩，瞬间黑线）工作地点有什么要求吗？blabla 的常规问题问完后问我有没有问题问他，我就和他聊聊药代的职业发展，他说 GSK 会在每个新员工第一年身上投入 20W（包括薪酬福利在内），外企比较公平竞争，实习转正后做 18 个月可以升到高级药代，然后可以转市场部、人事部 blabla。

接着进行 HR 面，比较尴尬的是 HR 面很慢，前两个同学都面了半小时左右，工作人员请 HR 注意时间，于是我就悲剧的被缩短时间了。先问我面试的感受，然后问我的实习和医药无关，专业也无关为什么来这，我就说有朋友做药代，觉得高薪，成长快 blabla，他说那你知道药代的缺点吗？我说朋友说药代的水很深，总监就问具体怎么深？HR 说药代压力很大，你能抗压吗？我举一个抗压的例子，他说这个是工作时间，于是又举了一个时间管理的例子，他说要去做销售压力还是不一样，于是又举了在贝恩做市调的例子。他说看你的经历你比较偏向于市场，你又说自己是 idea 型的人，为什么来做销售？典型的压面，我回答完后他又问你目前有 offer 吗？我说和衣恋集团签了三方，他就说你也不用急着毁约，反正这个也要先实习，我说找工作就是双向选择的过程，可以尝试一下看看是否喜欢。总监还想问我几个压力问题，HR 打断说时间较短，给其它同学些时间，他看出我的打酱油本质了。。。

下楼后等了一会，朋友帮忙带了巧克力奶和巧克力棒，表示一下感谢~好久没面试了，西装蒙尘，不过偶尔体验一下还是很好玩的~

第四章 葛兰素史克综合求职经验

4.1 Online job stimulation-FLP sales

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 4 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2319297-1-1.html>

保佑自己进入下一阶段

有 6 个部分 建议 45 分钟完成 视频有 2min 准备时间 只能录制一次

1-书面题 回复邮件 产品销量下降 你会向公司同事询问本公司产品的哪些信息 6min

2-5 道选择 接着上题背景 分析给的表格和信息选择正确答案 不限时

3-2 道排序题 接着上题背景 排序竞品相关性 不限时

4-2 道排序题+1 道视频题 在给定情景下会选择方案排序 不限时+视频题如何保证市场计划顺利实施 2min

5-2 道视频 如何说服对本公司产品不感兴趣的医院购买产品+对方只给很短时间 如何介绍产品? 4min

6-2 道视频 1 道 why company 1 道 why choose sales + why you 2min

4.2 GSK 伦敦岗 OT 和 SJT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2291440-1-1.html>

申请了 GSK London Commercial Consumer Healthy FLP

分享一下 OT SJT 的经验，攒人品

申请之后就给发了网测，是目前我做过的最长的网测，几乎每个题都有视频要看，最起码留出 1 个小时 15 分钟来做，期间还有数学题，总体感觉还是有难度的。

做完网测后直接就给了 STJ (还挺意外的我以为我挂了)，STJ 不难但因为是我第一个视频面试，有点慌。

视频面试有回复一封邮件，数学题，一道总结文字的题，几道情景排序题，一个需要视频回答的情景题，两个 why 的题在最后，准备时间挺充足。

希望大家都有好运进 AC 拿 Offer

4.3 Online Job Simulation-Finance

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 9 月 30 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2287723-1-1.html>

用的是 HireVue，4 个 video Qs，写了一封邮件，5 个涉及一些简单计算的多项选择，2 个排序题目

lz 觉得就是第一道 accessed 的 video question 有点措手不及因为题目没有准备过，连题目都一脸蒙没咋看懂，可能说了几十秒就拜拜了。其他的 VQ 都是论坛里大家说的常规 3why

其他的题目就还挺简单的，发点经验攒攒 rp 希望能进到下一 round 啦

4.4 GSK 医药代表面试经验谈

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106554-1-1.html>

宣讲会是在 10 月 30 日晚上在山大西校综合楼三楼报告厅做的。我当时正好回家了，所以也没有去参加。过了老长一段时间，到 11 月中旬才通知第一轮面试。

面试若干轮，尚且不能确定，我把我的经历跟大家说一下。

我是 11 月 13 日上午

9 点 50

开始面试的。地点是山大东校就业指导中心报告厅。鸿人学堂的人负责 GSK

的招聘。之前听师姐说

鸿仁的选人标准和问题都很特殊，不太好应对，所以也没怎么准备，发挥自然点就行。 第一轮：群面。我们组 19

人一起面，很专业的会议桌，围一圈坐满。先自我介绍，两分钟。天南海北、各种专业、若干学校的都有，福建都有过来参加面试的，真不容易呀~接着是材料题，又是大组讨论，30

分钟时间，时间结束时必须达到小组统一意见，并找一个人起来陈述，不准有人补充，如果意见没有达到统一的话全组都要被淘汰。我们组的题目大致是：由于生产力和时间的限制，我们无法满足合作很久的老客户的订单需求，但是能满足一些有合作潜力的新客户的需求，在这种情况下怎么解决问题。19 人的大组真不好讨论，想法太多了，想插话都插不上。好不容易统一意见了，马上到时间了山大一个哥们又提出反对意见了，结果被我们集体讨伐，他才不敢说话了。后来找了一个学国际贸易的女生起来陈述，因为她写的比较有条理，而且把讨论到的点都记下来了。最后一个环节让每人选组里面的另外两人作为自己团队的成员并说出为什么要选他。这是第一轮的面面试经过。不过需要大家注意的是，最后又加了一个问题，鸿仁的老师说有没有不是医药相关专业的同学，有几个举手了，那老师又问你没有专业知识背景怎么去弥补跟医药专业那些同学之间的差距？举手的同学都说自己有很强的学习能力，能在最短的时间内弥补上去，不过鸿仁的老师说你可能得花比别人多 10 倍甚至 20 倍的时间和精力在专业知识上还不一定能赶上人家大学四年学的专业知识。最后的结果是举手的都被刷了，看来鸿仁学堂和 GSK 都不太喜欢没有医药专业背景的人。 总结：自我介绍不要繁琐，简单明了比较好，主要抓住自己的特点去说就行，还有就是不要超时。小组讨论时虽然人多，但是有间歇时间，插不上话时可以在间歇时陈述自己的观点，你的观点一定要与别人不同，

否则会没意义。在你陈述时可能别人会打断你，

我建议一定要把自己的观点陈述完，可以跟打断你的人客气地说“请不要打断我”之类的话，还有就是尽量不要打断别人的话，这也是对别人的尊重。还有在讨论时一定要统一意见，否则都要被淘汰。在最后陈述小组意见时可以挑选思路较清晰的同学陈述，因为他/

她的陈述可能会影响到全组的人。 过了 10

分钟，宣布进入第二轮的名单，我们组进了大概是 7 个人，我很荣幸地也进入了第二轮，紧接着就进行了第二轮 ---

笔试。

第二轮：笔试环节，共 23 道题，1

个小时时间，都是公务员考试里的语言逻辑推理题，不是很难，应该不成问题。

所有参加笔试的同学都有机会参加第三轮，时间是下午 4 点半，同样地点。

第三轮：其实也不能说是面试，是鸿人学堂给我们做了面试指导，并且大家有问题可以提问并现场答疑。在最后的时候选出了部分同学让第二天参加面试。我是其中一员。 第四轮：算是第四轮吧，第二天上午 8 点半，还在老地方。我们是 5 人一组，三个老师面试，感觉就像中央 2 以前的《绝对挑战》节目里的压力面试情节一样，真的很有压力。但其实也不算面试，相当于模拟面试，就是模拟 GSK 的面试现场，我们按照自己的想法去回答面试

官的问题，然后他们一一给我们作指导，感觉自己的确需要很大改进，鸿仁看人还是很准的，自己的缺点根本隐藏不住，全都暴露给面试官了。不过经过鸿人学堂老师们的指导，自己真的有了很大提高。 第五轮：笔试，在第四轮过了大概半个多月时间后接到通知要参加笔试，地点还是老地点，题目还是公务员考试题目，不过是类似计算推理的题目，一共 25 道题，1 个小时时间，也不难，比较容易。

4.5 【上海】【offer 已收】医药代表一面二面+大区经理面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2003259-1-1.html>

大家好，第一次在应届生写面经还是有点小激动呢嘿嘿嘿

先简单自我介绍：

某 211 大学商科专业，无医药背景，上海人。

有两段外企实习经历加项目经历和志愿者经历，成绩中等。

宣讲会：

10 月在复旦听得 gsk 宣讲会，当时的主持人是 hr Amy，上台分享的清一色名校药学毕业生，听完就觉得自己没什么戏了。宣讲会结束后还找 amy 问了是不是对专业有限制，她说每年招聘都有不少数量的非药学毕业生，也就当着打酱油的心态投的，没想到通知去面试了

一面+二面：

在复旦某个会议厅，首先是群面。每人自我介绍+10-15 分钟的讨论。有 AB 两个品牌奶粉，11 人分成两组，每组代表一个品牌的销售，说服某超市老板（也就是 hr）来让你的品牌进驻这个超市。结束之后各自总结陈词，完了之后 hr 提问。

群面完了之后，稍作等待，就有智联的工作人员叫我名字，带我到另一个教室进行单面。单面的是地区经理，整体氛围很轻松，也就是聊聊天。主要会聊我为什么想做销售，又为什么想做医药销售。结束之后让我等大区经理电面。

电面：

等啊等，过了两周，地区经理给我发短信说今明两天会电面。我就开始专心准备个人介绍，医药代表的知识等等，准备到一半，看到电话来了，接起来果然就是大区经理。我正准备开始读写好的自我介绍，谁知道她就跟我核对了下工作的部门等信息，然后说了句，如果没问题的话就等 hr 出 offer。我确认没问题，挂了电话之后第一反应不是骗子电话吧。。。。就这样结束了？

后来跟地区经理沟通了下，原来是因为大区看过我的简历之后，又跟地区沟通了下，地区经理表示她愿意要我，也就有了大区直接走个流程，拿到了 offer 的情况。

后面的话：

讲真，面医药代表我真的一点优势没有，家里没关系，专业不相关，不是名校，同学也都在外地（我在外地上学），

收到这个 offer，一可能是我面试时候的态度（表示非常愿意努力），二可能真的就是缘分和狗屎运。

校招季，我也跟大家一样经历过无数虐心和纠结与煎熬，但只要你大学四年付出了，学习了，成长了，请相信自己，一定能收获自己的 dream offer。

也在这里感谢地区的知遇之恩，感谢 gsk，感谢应届生。

祝好！

4.6 GSK 春招之路—感谢您令我顿悟！

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1703697-1-1.html>

先做个自我介绍，本人就读于成都某二本高校，统计专业，非医学。回想将近一个半月，我真的感受到什么是峰回路转，

此次 GSK 春招我是在川大就业网上看到的，当时很早就投了简历，因为本人考研失败（考研孩子伤不起），3 月份才开始找工作，专业知识学得不好，加上大学的社团经历，所以简历就主要投营销策划类工作，当然，不得不承认，GSK 的待遇还是令人向往的。4 月 8 号网申加在线测试，11 号晚在川大华西校区参加的宣讲会（我们学校是在龙泉，为了参加宣讲会，晚上打 deshi 回的学校），当初感觉 GSK 作为一个外企制药公司，给人的氛围确实不错，特别是“诚信”“尊重人才”，和一系列新员工的培训，都不得不令人向往，GSK 确实很快，12 号和 13 号开始面试，悲催的是我没有收到消息，更悲催的是一起找工作的战友 11 号当天晚上投的简历 13 号他却收到面试通知，当时本来感觉与 GSK 失之交臂了，但情况真的峰回路转，17 号我却收到 GSK 重庆的 19 号面试通知（后头才想起我的工作地点第一优先重庆），感觉着是机遇，所以果断推了另外 2 家公司的面试，19 号上午就搭车去重庆，参加面试，人不多，下午就 25 个人，一组 5 个人，我好像是第 8 组，群面是向大区经理和 HR 推销矿泉水，我们组只有 4 个人，3 个 13 届的，1 个 14 届的，大家比较和谐，不管是讨论，还是推销过程，4 个人轮番说，2 位面试官就是不要（其实不管怎么推销，面试官都不会买我们的水，所以并不要在意这个结果，面试官只是想看看我们的沟通能力，灵机应变能力，还有团队组织能力），最后我和 14 届的学弟进了第二轮单面（群面结果当场公布），然后就等单面，和其他同学了解到很多都是非医学专业，大部分都是 2 本（这一点貌似，是

貌似，是貌似 GSK 做的比较很公平)，第二轮一共 12 个人，最开始几个都面的比较久，轮到中间几个就明显加快了节奏（因为我面试的时候都是 5 点半了），我后面还有 5 个人没有面！第一轮群面的面试官继续面我第二轮，先是自我介绍，然后问你对医药代表的看法，为什么要加入 GSK 这些固定的问题，当然，面试官会根据你的回答或者他感兴趣的随机提问，都很常规，比较轻松，只面了 20 多分钟，一周内等消息。

重点来了，从 19 号面完后，我就焦急的等结果，但在 25 号的时候看应届生论坛上看到重庆有人收到 OFFER 了，顿时感觉没戏了，打算就签其他公司（某银行信用卡中心，和一家地产策划公司），结果却在 27 号晚上收到 GSK 的短信录用通知，俗称短信 OFFER（这就为后面的一切都埋下伏笔），当时比较怀疑，因为连联系电话都没得（GSK 这工作做的真不错，就算以后发生什么问题，不会牵扯到他们，因为他们前面有第三方智联），然后在论坛上大家都收到短信录用通知，悬着的心才放下来，那个高兴啊，喜出望外，终于可以回重庆了（楼主家在重庆），楼主当即就把成都的一家地产策划拒了（银行还留着的，以防万一），开心的五一还没过完，事情又峰回路转，30 号晚上收到重庆的一个产品组经理面试通知，当时很纳闷，大概意思就是——如果你要进我产品组，你就要接受我的面试。当时觉得好事多磨嘛，2 号那天在重庆医科大附院面的试，面试大概有 7 个人，我是上午最后一个，竞争一个职位（好激烈），更要命的是，还有社会招聘的有工作经验的人（顿时都感觉到危险），经理比较和蔼，过程中也没问什么医学病理专业知识（估计问了我也不懂），就和我聊了大学的经理和药代知识，最后我问了此次春招过程，经理貌似也没弄清楚（刚从其他公司跳槽过来没多久），是他们的 BOSS（应该是大区经理）让他面我们，让我等一周，我焦急的等，感觉 7 成会被刷（因为我跟往届生争职位，一直都是失败的），果然 9 号上午收到短信被刷了（当初还被经理的官话感动，会把我推荐给其他同僚）。但期间我和论坛同情况的同学交流（感谢应届生 BBS），某同学还专门 6 号在郑州 GSK 宣讲会去询问以上情况，二 GSK 答复不要面了，直接等实习通知，我看到这个消息，我越来越凌乱了，这什么情况，太混乱了。这边说不面，那边又要面，但是，还是侥幸的抱有一线希望，五一节后，为了以防万一，我在成都去了某银行信用卡中心的体检，但没有去银行签约（岗位不好），还参加某国有保险公司的一面，为了等 GSK 的实习安排，保险公司的 2 面我就一直拖（事实证明我是对的），那段时间我每天刷论坛，是否有最新情况——很多人都已经在办入职手续了，可我们还在痴痴的等，一直等到 23

号智联的电话，说让我们找其他工作，GSK 无法安排实习。然后，就没有然后了！

和论坛里其他同样遭遇的同学相互安慰，我还好，还有个保险公司（还没签约），论坛上有同学因为 GSK 拒绝了其他 OFFER,到现在手上都没 OFFER, 现在都 5 月底了，试问，哪里还有招聘！！这不是坑人吗！从 4 月 27 号到现在，我明白了短信 OFFER 没有用，关键是要收到邮件 OFFER(没收到，呵呵！)，然后我总结了收到短信 OFFER 后的各种情况：

第一种——群面+单面后的 3 天内就收到电话直接通知你去实习，前提是你特别优秀（好嘛，我承认我不行）；

第二种——群面+单面后的一周收到电话通知让你去面试（比如成都 GSK 就是这种情况，4 月 12 号群面+单面），然后又在 17 号左右通知 3 面，结果有可能收到邮件 OFFER,去实习，没有的话，有可能收到短信 OFFER,或者就 OVER！

第三种——27 号收到短信 OFFER 后，让你参加 3 面，或者 4 面，或者 5 面，产品经理觉得你不错，收到邮件 OFFER, 你进入 GSK 实习；

第四种——27 号收到短信 OFFER 后，没有任何后续面试消息，

以上便是在 23 号收到智联招聘电话前的各种情况，对于此件事，我做了一下推断（个人意见）：第一点，14 届的同学基本上都进了 GSK 实习（因为是实习，不会转正），13 届的同学春招就没那么幸运，据论坛上的同学了解，全国有 50 多人收到短信 OFFER 然后又被拒！为什么会有这种情况，以重庆 GSK 招聘为例，本人 5 月 2 号 3 面的时候，通过产品经理了解到重庆 GSK 在 4 月 19 和 20 号 2 天面试通过的同学大概有 7 个人，但是岗位是很少的（最要命的还是跟往届生一起竞争），可想僧多粥少的局面好严峻；第二点，为什么不让我们实习，GSK 给的答复是国家不允许毕业生在毕业期间实习（至少其他同学在电话中听智联的说的），这个理由，呵呵，有点牵强！只能说相对于其他企业，国家对 GSK 真的是“特殊照顾”！第三点：为什么会被拒绝，当初我推断是学历+专业，二本学校几率大于重点，非医药专业大于医药专业。当然，还有，根据每个地区的职位空缺情况，职位空缺少的大于职位空缺多的（貌似论坛里有同学因为当地职位空缺多，去实习了没几天直接到转正了）。

到现在 GSK 都没有亲自来解释是怎么回事，只是通过第三方智联出面，难以理解。我们全国 50 个同学的

境遇谁来负责，马上都要毕业了，学校急着让我们签三方，相信其中有大部分同学都还没落实工作，从欢喜，再到失望，再到侥幸，最后伤心，谁来埋单！GSK 让我理解了应届毕业生是多么的弱势，人为刀俎！GSK 让我体会到他们的不负责——既然你不打算要我们你为什么要发短信 OFFER 给我们，GSK 让我深深的体验到找工作是多么的惊心动魄！

冒着被删帖的风险，和被质疑的风险写着个帖子，只是想 GSK 尊重我们，希望你以后严格秉承你“诚信，尊重人才”的价值观！

4.7 给想去 GSK 的童鞋们的几点建议

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-977148-1-1.html>

时下正是各大企业校园招聘火热之时，随便来应届生逛逛，GSK 的帖子依然十分火爆，看来医药巨头依然很受大家的青睐。

作为一个过来人，从 GSK 离开，我不算资深人士，也没有什么权威和发言权，只想将自己走入医药销售行业的面试过程，和大家分享几点自己的想法。

第一呢，想走入医药行业做销售，希望能理智思考好了再来争取，不要跟随大众，盲目的去和别人竞争。现在的也要行业大不如以前，物竞天择，适者生存。机会与挑战是并存的。所以，最好要好好规划自己的职业生涯，锁定自己的目标，如果规划好了自己的目标，的确要做医药销售，那就义无反顾的拼吧。遇到不少同学，自己实力确实很强，争取了好多五百强药企，拿到了好多 OFFER，最后又放弃，去其他行业其他公司了，这样对其他人来说，真的很不厚道了。对自己来说，也白费精力一番。另外一部分人，自己没有目标，也没有很强大的实力，随波逐流，去面试的时候，却对行情一问三不知。所以，希望准备走入这行的，先给自己规划一下，了解一下行情。

第二，思考好了，确定好了，一定要去做医药销售，一定要去五百强外企，自己也确实有这样的潜力，那就充分的准备，准备拼吧。不达目标，誓不罢休，要有这种决心。需要从一开始就精心准备，全心投入，从对企业的了解，产品的了解，校园招聘的了解，简历的准备制作，网申的技巧，面试问题的准备，面试技巧的准备，面试礼仪的准备等等，要把求职面试当做一门课程来细心学习。随后运用到自己的求职过程中来，一步一步，勇敢追求。每年争取 GSK 这样大外企的应届生，至少几万人，可是最终进入实习生计划的，就不到两百人，所以要理智的去争取，切忌盲目。况且据说，在 GSK 实习后能留下来的很少。

第三，对待面试，要积极勇敢的心态，永不放弃，永远坚信自己，一定可以达到目标，这是一种信念，一种精神。别人可以做到的事情，自己为什么不可以做到。虽然很多外部因素确实不如别人，甚至自己的能力，学历，长相，实践经验等等都不如别人，但是走出学校，面对外企五百强，大家都是毕业生，都是一张空白纸，所以不要被被人暂时的优势所吓退。信念，勇气，态度，技巧，心态，其实这些远远比我们的实力和能力重要。因为我们都是应届毕业生，在销售实践方面几乎都是空白，面试官正是在一次次的面试总发掘你的潜力，而你的潜力正是通过

这些软实力表现出来的，所以曾经大学干过什么事，拿过什么奖，成绩多么好，这些都不是最重要的，面试时候表现出来的一种积极向上的态度和精神气质，才能让面试官如获至宝。我相信，只要我们的智商情商没有大的障碍，就一定可以通过努力达到自己的目标，就这么简单。

当我大学的时候，我从来没觉得自己适合做销售，从来没觉得自己可以进去外企，根本没有想过。可是，在没有明显优势，没有任何外力的帮助下，自己一步一个台阶的往上，步履维艰，通过自己的努力最终居然进入了无法想象的 GSK 实习。说是运气好，但更多的还是自己全力以赴的去争取，去精心准备，更有离不开的内心的信念与渴望。

自己的一些想法，没有炫耀的意思，只想给 DDMM 们一些鼓励，一些肺腑的建议罢了。

4.8 GSK 处方药代表从面试到转正之后

GSK 的面试去年是分两部分，一部分是面试人力资源机构，大概分多对多群面、笔试和一对一单面，

第二部分是 GSK 的当地办事处组织的面试，通常分两轮，一轮是几位主管组织的类似 AC 的群面，然后通过了经大区经理面试。

大区经理面试通过后就能拿到实习 OFFER，经过大约 4 个月的实习，实习中会发一些补贴，工作就是和同事们一起跑市场，开会，组织区域会议，学习知识和技巧，然后等毕业领到毕业证后参加一个类似试用期员工转正的考试，结合考试成绩和实习期的综合表现确定是否录用。

录用后签订试用期合同，开始发正式工资，分市场和指标，和正式员工的要求和待遇一样了。

大概入职 3 个月后会参加一个为期 10 天的培训，通常在上海或广州，住喜来登，回来 1 个月后参加试用期员工转正考试，结合三个月的业绩表现和考试成绩确定是否转正，转正后签 3 年合同。

然后约每年会有一次阶段性培训，针对不同的职业发展时期。每半年会开一次全国性会议，都是去比较好的地方住当地最好的酒店。

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>

