

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



诺华制药篇

应届生论坛诺华制药版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-105-1.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 诺华简介.....	4
1.1 诺华概况.....	4
1.2 诺华在中国的发展.....	4
1.3 诺华管理目标.....	5
1.4 诺华发展历史.....	6
1.5 诺华的人才管理.....	6
1.6 诺华的使命.....	7
第二章 诺华制药笔试面试资料.....	8
2.1 诺华制药 2017-2018 笔试面试资料分享	8
2.1.1 杨帆实习生 面试经验(南京).....	8
2.1.2 医药代表 面试经验(上海徐汇).....	8
2.1.3 医药代表实习生.....	9
2.1.4 诺华制药面试过程分享.....	9
2.1.5 医药代表 面试经验(江门).....	9
2.1.6 诺华制药面筋.....	10
2.1.7 诺华制药面试流程.....	10
2.1.8 诺华制药 - 信息专家(上海)面试过程.....	11
2.1.9 诺华制药 - 销售实习生(天津和平)1对1面试.....	11
2.1.10 临床医药代表(长沙开福)面试经历	11
2.1.11 面试过程的小组讨论中不要太固执，要学会倾听。.....	12
2.1.12 诺华制药医药销售代表面试好的准备是成功的一半.....	12
2.1.13 诺华制药法务助理面试.....	13
2.1.14 整体很顺利，最后败在性格测试。.....	13
2.1.15 这个秋天收到了一份来自诺华的礼物——诺华面经.....	13
2.1.16 2016 上海诺华扬帆生.....	17
2.2 诺华制药 2013-2016 笔试面试资料分享	17
2.2.1 杨帆生一面，终面.....	17
2.2.2 2015 上海诺华面试归来.....	18
2.2.3 扬帆实习生 群面&单面.....	19
2.2.4 扬帆生群面-坐标上海	20
2.2.5 诺华 上海一面二面.....	21
2.2.6 诺华上海医药代表实习一面.....	22
2.2.7 11.8 SH 医药代表面经.....	23
2.2.8 今天上午面试诺华，囧啊啊.....	23
第三章 诺华制药综合求职经验.....	23
3.1 2021 诺华扬帆市场管培 OT（凉）面经.....	23
3.2 北京诺华发 OFFER 了+面经.....	24
3.3 诺华 offer 幸福像花儿一样.....	24
附录：更多求职精华资料推荐.....	25

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 诺华简介

1.1 诺华概况

诺华官网：

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



诺华公司是全球制药保健行业跨国集团，总部设在瑞士巴塞尔，业务遍及全球 140 多个国家和地区。该公司目前在华投资约一亿美元，分别在北京、上海等地建有四家企业，其核心业务涉及专利药、非专利药、眼睛护理、消费者保健和动物保健等领域。其农产品分部为世界上第一号除草剂、杀虫剂、杀真菌剂等农作物保护产品的生产商，同时还生产控制寄生虫生长的产品、宠物用药品、农畜用药及耐寒高产的作物种子。诺华是世界上最大的医用营养品提供商之一，并生产婴儿食品 (Gerber, 美国同行业排名第一)及保健营养品公司名称

诺华 (Novartis)，源于拉丁文 *novae artes*，意为“新技术”，喻意我们承诺专注研究与开发，为我们所服务的社区带来创新的产品。公司的中文名字——诺华，取意承诺中华，即承诺通过不断创新的产品和服务致力于提高中国人民的健康水平和生活质量。

2002 年诺华全球总销售额达 324 亿瑞郎 (209 亿美元)，以当地货币计增长 11% (以瑞郎计增长 2%)。公司净收入增加 4%，达 73 亿瑞郎 (47 亿美元)。公司几乎所有业务的增长都超过了市场平均水平，其中，尤其是专利药品部和非专利药事业部的出色表现推动了公司的整体增长。诺华对核心业务的专注带来了良好的结果。

公司的排名继续迅速攀升。诺华在美国《华尔街日报》中的排名 (按市值) 由 2001 年的第 27 位上升至 2002 年的第 14 位，在制药行业中排名第 4 位，继续保持瑞士第一大公司的位置。公司在美国《商业周刊》中的排名 (按市值) 也由 2001 年的第 27 位提高至 2002 年的第 17 位。在著名的《财富》500 强排名 (按销售额) 中，2002 年诺华名列第 257 位。

1.2 诺华在中国的发展

诺华源于拉丁文 *novae artes*，意为“新技术”。公司的中文名字——诺华，取意承诺中华，即承诺通过不断创新的产品和服务致力于提高中国人民的健康水平和生活质量。诺华在北京和上海有六家企业和一家综合研发中心，总投资超过 3.3 亿美元，目前诺华在中国雇员近 2,500 人。2006 年诺华在中国的总销售额达到 21.3 亿人民币。

北京诺华制药

北京诺华制药有限公司成立于 1987 年，是北京市目前规模最大的医药外资企业，业务遍及全国 260 多个城市，复合增长率超过 20%，2006 年公司销售额达到 18 亿元人民币。

诺华制药在中国设立常用药品事业部、抗感染药品事业部、移植及中枢神经药品事业部、眼科药品事业部和肿瘤药品事业部，实施区域化管理，建立了极具竞争力的产品组合。公司在心血管、内分泌、抗感染、肿瘤、移植免疫、风湿疼痛、骨代谢、眼科、中枢神经系统、皮科、及消化科等 11 大领域拥有 30 多种国际一流的高科技专利产品，相关产品的市场份额在血管紧张素转换酶抑制剂领域排名第一，在血管紧张素拮抗剂领域排名第二，在移植领域排名第一，在肿瘤领域排名第一。

- 2005 年获得了国际著名咨询公司翰威特评选的“2005 年度中国十大最佳雇主公司”的荣誉。
- 自 2000 年以来一直保持诺华制药全球集团增速第一位，2005 年摘取诺华制药集团唯一的“全球特别国家贡献奖”。
- 中央电视台“2006 年中国企业社会责任调查“最具社会责任企业”
- 《南方周末》世界 500 强在华投资企业最具社会责任企业排行榜榜首

北京诺华制药工厂

北京诺华制药工厂是由瑞士独资的制药工厂，总投资额 4,500 万美元。制剂工厂坐落在北京市昌平科技园区，占地面积 28,000 平方米，拥有现代化的洁净厂房和从欧洲引进的全套先进设备，生产的剂型主要为固体和半固体两种，年生产能力 4 亿片/胶囊和 1,200 万支乳胶剂。工厂作为诺华全球标准化 GMP 工厂之一统一接受瑞士诺华全球制药技术部的技术和质量管理。工厂已于 1998 年初通过了国家医药卫生行政管理部门的 GMP 达标验收和 GMP 认证。2000 年又相继通过了澳大利亚和英国政府的 GMP 权威认证，这标志着北京诺华制药已达到国际先进的管理水平。

目前，北京诺华制药昌平工厂正在扩建，该项目投资额为 2400 万美元，完工后将使生产能力提高 200%。新库房已于 2007 年 1 月 26 日正式投入使用，2007 年第二季度将运行新的生产和包装流程，原有工厂的升级将于 2008 年第一季度完成。

诺华公司全球发展里程碑

1758 年，J.R.Geigy 先生在瑞士巴塞尔经营化学品、染料和药品，该公司后来发展为嘉基公司。

1859 年，Alexander Clavel 先生在巴塞尔的工厂里开始生产丝绸染料用的品红，这便是汽巴公司的前身。

1886 年，Kern & Sandoz 化学公司由 Alfred Kern 博士与 Edouard Sandoz 在巴塞尔建立，Sandoz 中文译作山德士。

1970 年，汽巴和嘉基公司合并为汽巴-嘉基公司。

1996 年，汽巴-嘉基和山德士合并成为诺华公司。

2000 年，诺华公司股票正式在纽约股票交易所(NYSE)上市。

2002 年，诺华公司宣布成立诺华生物医学研究所 (NIBR)，总部在美国麻省剑桥。

2002 年，诺华公司宣布收购斯洛文尼亚莱柯公司。

2003 年，诺华公司所有非专利药部门使用统一的全球品牌山德士。

2005 年，诺华公司宣布收购德国赫素和 Eon Labs 公司。

2006 年，诺华公司正式并购凯荣公司，整合成为诺华疫苗与诊断业务部。

1.3 诺华管理目标

人员

- 领导才能 • 授权 • 坦诚 • 信任 • 正直 • 沟通

创新

- 创新和创造力

以市场为导向

· 顾客 · 质量至上

绩效

· 效率 · 行动 · 精简 · 进取 · 才能 · 敬业 · 自律

你如果想去诺华，你应该先了解诺华的理念，在你的身上应该具有中国人的智慧和吃苦耐劳的精神，美国人的长远眼光，以及日本人的敬业和精益求精的精神，另加西点军校的校训“没有任何借口！决不拖延！”绝对的服从！细节决定成败！

在诺华有一点可以得到体现！那就是平等，在面试时，你可以感觉到，无论任何一个面试官都有你的一份简历，那样的企业真的是世界 500 强，细节的问题很注意，我虽然有了面试的机会，虽没有机会加入诺华团队，但有这样的面试的机会，已经感觉到是一次很难的机会哪！诺华一直在招人，是一个好公司，对于员工是一个另缺勿滥的公司，如果你准备好哪，这样的公司直的努力！

1.4 诺华发展历史

1758 年：

嘉基先生在瑞士巴塞尔经营化学品、染料和药品。后来，嘉基家族的业务发展壮大，成为嘉基公司。

1859 年：

汽巴公司的前身在瑞士巴塞尔成立，主营染料。

1886 年：

山德士公司的前身由山德士先生和一位化学家在瑞士巴塞尔共同成立。

1918 年：

汽巴公司、嘉基公司和山德士公司根据联合协议组成巴塞尔集团。该集团于 1950 年解散。

1970 年：

汽巴公司和嘉基公司合并成为汽巴-嘉基公司。

1996 年：

汽巴-嘉基公司和山德士公司合并成立诺华公司。此次合并是当时最大的公司合并案。

1997 年：

汽巴精细化工部正式从诺华公司分离。

2000 年 9 月：

诺华公司成功收购美国 Wesley Jessen 视力保健公司。收购总金额达 7.85 亿美元。

2000 年 11 月：

诺华公司剥离了作物保护和种子业务，专注于医药保健领域。

2001 年：

诺华公司宣布将在 6 至 12 个月内，完成消费者保健品部非核心业务健康及功能性食品业务的剥离工作。

1.5 诺华的人才管理

“自 2005 年开始在 BiMBA 建立诺华中国人才发展中心后，我们觉得效果不错。既实现了公司人才培养的目标，又通过 BiMBA 深入了解自己及行业动态。”诺华中国区总裁李振福认为，与商学院的互动是一种双赢的结果。北大国际 MBA（BiMBA）美方院长杨壮十分同意这一看法，他认为与诺华这样的企业合作，让 BiMBA 清楚了企业的实际需求，明白企业面临的挑战，对于商学院的教学活动大有益处。

诺华中国跟 BiMBA 合办人才发展中心，跟诺华公司的传统做法相关。诺华中国区人力资源总监洪朝阳女士说，诺华公司与商学院有长久的合作历史。诺华全球高层培训是与哈佛大学进行合作，而人力资源培训则与斯坦福大学合作。像诺华董事长兼首席执行官魏思乐博士（Dr. Daniel Vasella）和诺华中国区总裁李振福等基本上每年都要到哈佛大学培训一周。所接受的培训既有最新的领导力课程，也有为诺华公司开设的课程。

诺华进入中国十年来，一直把人才培养与研发、生产、市场和企业公民等共同作为公司的五大重点工作。诺华中国为什么没有像有些企业一样，自己单独成立人才培养机构，而是跟商学院合作？李振福说，“社会的分工越来越细化，企业要做到大而全几乎不可能，必须集中精力于核心业务，与商学院的合作就体现了社会专业化分工。对于商业理论的研究，企业不可能超越商学院，毕竟商学院是专职于此。企业通过与商学院的合作，正是发挥双方所长，满足各自所需。另一方面，BiMBA 为我们培训的一些课程，是根据诺华中国的实际情况而设置。”

事实正是如此。洪朝阳总监把诺华中国在 BiMBA 的 18 个月培训看做一个精华版的 MBA 课程。这些课程包括公司战略、人员和组织、市场研究和资料分析、管理者财务、创新和变革管理、决策、市场和品牌管理、人力资源管理 and 领导力、供应链管理 and 实战模拟等十个模块，大部分跟通用的 MBA 课程相同，也有一些课程是定制的。这些课程所涉及的许多案例都来自诺华中国区。比如管理者财务课程，就用诺华的年报来分析。

诺华中国的培训课程除了由 BiMBA 的教授讲课外，诺华中国区的管理层也亲自授课。李振福总裁曾多次上课，其他诺华中国的高层也都到过课堂。这些高管在讲课时除介绍公司的运营方式外，还介绍一些实例，如诺华中国新的组织结构为什么如此调整、如何支持公司的愿景等实例。与教授侧重于理论教学不同的是，诺华中国的高层侧重于案例。

在培训过程中，学员们的案例分析和分组讨论结果，会反馈到诺华中国的高层。如果说这种分组讨论是一种非正式的量化分析，那么诸如领导力、企业文化的调查就是一种正式的量化分析。李振福感到，这些调查结果对于诺华中国区进一步了解企业实际情况（尤其是中高层员工的想法）以利于正确的决策，是很有帮助的。

到目前，已有近百名来自诺华中国区各部门的一线经理和业务骨干参加了培训。大家的反应比较热烈，许多参加过培训的员工对洪朝阳说，大多数公司都是在培训技术、着眼眼前，而诺华中国是为员工拓展知识，开阔视野，这对员工的职业生涯会有长久的帮助。

随着双方合作的深入展开，诺华中国不仅把员工派到 BiMBA 进行培训，还共同探讨公司在中国市场经营中的一些问题。现在，诺华中国借助 BiMBA 开展了进一步的调查项目，而 BiMBA 透过企业开发出更多的教学案例，双赢的结果让双方都尝到了甜头。

1.6 诺华的使命

宗旨

我们致力于不断研究、开发和推广创新产品，以帮助人类治愈疾病、减轻病痛和提高生活质量。我们期望以优良的业绩回报投资者，并且奖励为公司贡献智慧和力量的人。

目标

我们致力于使我们的产品达到并超过人们的期望，让人们的生活更美好。我们致力于公司的可持续增长和长期的成功，以保持行业中的领先地位。我们致力于为员工提供一个振奋人心的工作场所，使他们能实现自己职业发展

展的理想。我们致力于营造一个充满激励的环境，鼓励创新，弘扬科技，注重实效。

同时，我们致力于通过我们的经济贡献，通过有益于环境和社会的产品，以及通过与社会各界的坦诚交流，来实现我们回馈社会的目标。

如果你想了解更多诺华制药的概况，你可以访问诺华制药官方网站：<http://www.novartis.com/>

第二章 诺华制药笔试面试资料

2.1 诺华制药 2017-2018 笔试面试资料分享

2.1.1 杨帆实习生 面试经验(南京)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156191-1-1.html>

先是群面，分了好几组，讨论之后我没有上去总结，但是过程我整体把握讨论的节奏，发言积极。然后 300 人剩下 40 人吧，就是面试大区经理。

面试官问的面试题：

群面问题：如果你是列车司机然后废弃轨道有 1 个小孩，非废弃轨道有 5 个你怎么选择？，然后我选的是非废弃轨道。然后第二个问题就是 1 分钟内问你左边的人最骄傲的一件事，然后 30 秒内表达出来。

1V1 面试：问为什么面试诺华，还问了一个生化课本里的问题让我背三羧酸循环，没背出来不过感觉没关系，大区很友善。

2.1.2 医药代表 面试经验(上海徐汇)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156193-1-1.html>

面试那天因为一些突发状况，不能准时按照约定时间赶过去了，下午赶紧给 HR 发信息诚恳的解释道歉，本来以为自己会没戏，没想到 HR 很 nice 的把面试时间延后了一个半小时。

面试是单面，氛围很好，没有让我感到压力，感觉自己发挥也不错。除了常规问题外，HR 随手拿起自己手机让我把手机推销给他。准备时间是 2-3mins。这个有点考验临场应变能力，好在自己 hold 住了。

最后 HR 善意提醒对于约定好的时间要准时遵守，并且表扬了我穿着正式，给她感觉不错。小伙伴们面试前最好购置一套正装，穿得得体能加分不少。

面试官问的面试题：

你觉得你做销售有哪方面优势？

你准备怎样快速融入销售这个工作？

你的销售目标是什么？

2.1.3 医药代表实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156195-1-1.html>

一面，一对一
二面 群面，

都会让先自我介绍下，然后说下自己的销售经历或者为何选择销售，自己有什么特质适合做销售，你理解的销售是什么

面试官问的面试题：

- 1、自我介绍
- 2、家乡，年龄，家庭条件，有没有对象，理想就业城市，会不会粤语
- 3、认为读书期间最刻苦的一段时间，认为读书期间印象最深刻的一件事情，谈谈自己地一段销售经历，推销奶茶给面试官
- 4、因为他们主要是想招实习生的，而且比较倾向于本科生吧，最好在毕业之前能进公司实习那种

2.1.4 诺华制药面试过程分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156198-1-1.html>

医药代表

面试过程：

10.30 去面试，期间根据简历提了几个问题，感觉还行，但是有点紧张，没想到过了然后二面是电话面试，感觉很亲切，回答的还挺好的

面试官问的面试题：

你家在哪
为什么选择医药代表
你对公司的看法
对于医药代表队的看法
你的性格那些适合做医药代表

2.1.5 医药代表 面试经验(江门)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156189-1-1.html>

面试过程：

网申获得面试机会

过程单面，如何开展工作，如何做市场，如何应对竞争
录取，薪酬 7000，加 1800 补贴
感受良好

面试官问的面试题：

自我介绍，如何做市场，如何应对竞争，如何在资源不足的时候赢得客户信任。如何与上级经理沟通，如何与同事沟通

2.1.6 诺华制药面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156199-1-1.html>

非公司编制，两年合同不能续签，内推更有优势。

面试地点：诺华制药-上海

公司位于张江，在辉瑞对面，有长线和短线班车。环境高大上，听说有三个餐厅，也有自己内部的咖啡店什么的。面试的是 senior legal counsel，具体介绍了下公司法务部门结构，和自己本来实习的外企差不多。强调了合同两年制，不能续签，对于刚毕业的学生是个很好的机会。工资待遇都挺高。介绍了下自己的经历和为什么想来法务部门工作。最后还做了一个英翻中的笔试。总体来讲，面试难度不大，面试官也很和蔼。感觉其实还不错两周后还没回音，特地打电话去问人力外包公司，结果说他们公司自己内推了一个人。所以像这种大公司，非内推真的挺难进的。也可能是自己实力不够，招应届生会比较会比较谨慎吧。

面试官的问题：

自己的性格是怎样的？

2.1.7 诺华制药面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156200-1-1.html>

从团体活动中，发现性格特色。

面试地点：诺华制药-武汉

一面，自我介绍，性格特色等等；

二面，十个人表演节目；

个人站，圆桌会议，辩论；

最后一轮，人格测试，检测你的潜在人格，我很幸运的过了三面，进入了四面，但是我猜测可能是我的性格过于软弱，好胜心不强，而且承担压力的能力不是很强，所以最后没有收到通知短信。

总结一下:找工作嘛,大家都是在互相选择,虽然没做成医药代表,后面逼着自己去考研、做基础研究,还是很开心的。

面试官的问题:

1, 最难忘的实习经历。

买电话卡,由于开卡时间不及时,客户投诉我。我的解决方案是。。。

2.1.8 诺华制药 - 信息专家(上海)面试过程

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-2106600-1-1.html>

面试过程就是一对一的聊天,但是聊天的过程有时也不是那么的 easy,似乎有套路,但是只能照实回答,回来建议我继续出国读博,想要医药背景的,我的科研背景不太相符

面试官提的问题:

为何应聘这份工作?对这份工作有啥了解?对公司有啥了解?我们的工作是怎样怎样的,你能接受吗?你的科研经历很丰富,为何不继续读博?为何工作的地方那么丰富?

2.1.9 诺华制药 - 销售实习生(天津和平)1对1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-2106598-1-1.html>

投了简历,以为没戏了,一个半月才给面试消息,结果要考试,以为这样错过了,没想到考完试中午又给我打电话面试,急急忙忙赶过去,都没有准备时间。等面试半小时,地区经理很客气,老是道歉让我等了这么长时间,就是一对一面试,大约有半个小时的时间,问的问题都回答出来了,感觉面试官比较满意,自认为没准备发挥到这种程度已经不错了,最后说由于公司年会比较忙,结果会在两周左右通知,不知道后面还会有不会有面试。

面试官提的问题:

是否了解医药代表的工作职责?

就简历写的情况问了问

有没有做过销售方面的实习?

2.1.10 临床医药代表(长沙开福)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-2106596-1-1.html>

地区经理通知我 10 月 30 号在一茶馆面试,面试官给我的感觉还可以。第二天早九点钟左右来电话通知 10 号二面,二面是地区经理跟大区经理在一大酒店,当时有一点点紧张以为没戏了。第二周一下午 HR 来电话通知第二天 10:30 电话面试,并且发了一份性格测试邮件让当晚完成。第二天 HR 的电话推迟了 10 分钟到来,整个过程沟通了 20 分钟。期间问了基本情况,说出最成功案例,最困难的事例等等,之后让提问。最后说如果对我有什么要求再电话通知我,需要走些流程。到今天刚过去一周还没接到公司信息。

1.你的家庭情况,父母,兄弟等等。

2.离职原因,为什么离职。

- 3.现在市场销量情况，一年的销量？销量一个月多少？最好那个月的销量和最后那年的销量分别是多少？
- 4.你记得市场上最难搞定的事情是什么？
- 5.你的那些优点可以胜任工作？

2.1.11 面试过程的小组讨论中不要太固执，要学会倾听。

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-2106594-1-1.html>

首先是两人互相采访，之后介绍对方，考察你的收集信息和短时间内组织语言逻辑的能力，之后是小组讨论，假如你是销售经理遇到难缠的客户你如何处理；再最后就是几个经理和人事的人让你现场模拟。面试官的问题：问在与客户发生冲突的时候你认为责任在谁？答绝大部分责任在我们，客户也有一部分责任，但是这样回答挂掉了。

2.1.12 诺华制药医药销售代表面试好的准备是成功的一半

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-2106591-1-1.html>

1、形式和八年前一样，分为互相介绍（变相推销）、主题辩论、自由问答（双向，可抢答、可挑着答）。

对此我的看法：

在介绍上，还可以学会更“对症下药”一点，推销队友其实就是展示你自己的能力。尽可能地展示你队友与应聘公司的契合度。在辩论上，尽量发动脑经吧，多项思维。另外，一定要死死守住自己的辩题发表论调，还有，如果不能想出更多的话，可以抓住一个点一直说一直说。不能显示出任何迟疑，因为你在为你的辩题做代表。在自由问答上，我暂时想不到任何问题，但还是切合公司文化比较好。

2、其他问题：说话的音量、语言、表情等都要注意。说话注意逻辑（从框架上入手；多用总结性话语，比如，“我将从以下几个方面来介绍我的小伙伴，aa,bb,cc，首先，她，，，这个可以从她，，，看出来，，，”；说明或解释问题时都要先把大背景阐释一下，这样大家的交谈才有基础。）和时间的把控。（有个哥好几次都超时了，我在介绍队友时时间把握得也不是很好。）

3、面试前一定要对企业的方方面面有所了解，这是你诚意的最大体现。

4、提前一点出发吧，给自己一点找路的时间。

要是再给你一次机会，你觉得你能/应该在哪些方面做得更好？

我进行了抢答，从面试开始梳理了自己的漏洞（比如表情，音量，对公司的了解程度，团队合作等），挑着讲，既显示了自己有反思，又把自己的“蠢”降低为“小疏忽”。

2.1.13 诺华制药法务助理面试

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-2106589-1-1.html>

诺华制药法务助理面试非公司编制，两年合同不能续签，内推更有优势。

公司位于张江，在辉瑞对面，有长线和短线班车。环境高大上，听说有三个餐厅，也有自己内部的咖啡店什么的。面试的是 senior legal counsel，具体介绍了下公司法务部门结构，和自己本来实习的外企差不多。强调了合同两年制，不能续签，对于刚毕业的学生是个很好的机会。工资待遇都挺高。介绍了下自己的经历和为什么想来法务部门工作。最后还做了一个英翻中的笔试。总体来讲，面试难度不大，面试官也很和蔼。感觉其实还不错两周后还没回音，特地打电话去问人力外包公司，结果说他们公司自己内推了一个人。所以像这种大公司，非内推真的挺难进的。也可能是自己实力不够，招应届生会比较会比较谨慎吧。

面试官的问题：

问自己的性格是怎样的？

2.1.14 整体很顺利，最后败在性格测试。

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-2106588-1-1.html>

开始猎头推荐了职位，大约十天后接到地区经理打来电话，通知去环智大厦面试，初试和地区经理聊的还不错，一切都还顺利，第二天便接到人事通知通过了初试，让第三天去复试，复试是在浦东金科路诺华园区，总监面试，整体感觉不错，复试第二天人事也打电话通知通过了二面，接下来按照诺华招聘流程就是人事联系发了个性格测试，还让发送上家工作单位半年的工资证明，性格测试第一次没有通过，后来又让做了第二次，感觉很搞脑子，第二次还是没有通过。

面试官的问题：

问怎样处理不带金销售带来的劣势？

答相比获得经济利益医生更加注重业务水平的提高，我们可以给他提供业务水平提高的平台，比如各类论坛，研讨会，学术会议等。

2.1.15 这个秋天收到了一份来自诺华的礼物——诺华面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2076937-1-1.html>

昨天接到上海诺华制药 HR 的电话，告知我成为了 2017 届的“扬帆生”，心情很平静。其实一周前我就知道了结果，当然当时心情是很激动的。那为什么现在才想要写经验呢？一是其实我并没有太多经验可谈。刚刚打开了应届生上从 2009 到今年的面试精华帖，很多光看标题就觉得不得了，很多人的经历远比我的丰富、精彩得多！二是想等 HR 正式的通知之后再“炫耀”，也好趁这段时间回顾和总结一下。

先说说我的情况吧。医学硕士，非临床，专业尴尬，对口的事业单位一直排斥。所以今年暑假我就跟爸妈说想进公司，目标是国际领先的外企，还带了些面经回家看，说要早点准备简历啊自我介绍啊，仿佛是下了决心。但是9月份校招开始的时候，我却犹豫了。因为一看外企招的职位几乎都是医药代表，而我并没有想好要去做销售，也并不认为自己适合去做销售。同时呢，身边有不少朋友劝我先拿到上海户口，说户口的重要性是现在的我想象不到的。之前并不想受其牵制，但三人成虎，我还是动摇了。所以一直拖到10月下旬才开始网申，一口气把各大外企都申了一遍。那我为什么又突然要这么做呢？当时有个老师的话点醒了我，她说，你只有把offer都握在手上了，到时候才有选择的权利。当然这个道理除了当时的我，你们大家都明白，可以忽略这一段。但是我想说的是，想好自己要做什么，去哪里，很重要。之前有人劝我海投，似乎这样一定能找到工作。但我并没有这么做，因为我锁定的是医药行业、医药公司，其他的我不擅长也没兴趣。即使海投之后有很多面试，我也没有那个时间和精力去应付，即使应付了、通过了，那也是不一定是我想要的工作。我一直以来的习惯是先想好去哪里、怎么走，然后集中精力认真准备，之后再行动也就水到渠成，而不是亦步亦趋跟着人群乱撞，这样只会让精力快速消耗掉，要知道求职也是一场持久战。

但是我必须承认我的网申还是晚了点，很多简历石沉大海、杳无音讯，因为估计那时候很多公司的面试都进行得差不多了吧。所以在那段等待的时间里，我一边焦虑一边自嘲：也许忙活了半天最后还是去了那儿（上边提到的对口单位）！即便如此，我还是耐心地准备着简历和自我介绍，简历有2位数的版本，中英文自我介绍也是一遍遍推倒重来——有点痛苦，但是不得不这么做。除了增加网申通过的概率，还让自己刻意地去审视自己、剖析自己、挖掘自己，现在看来是痛苦但很有意义的过程。在面诺华之前仅有一次强生的网测机会和两场面试（不包括电面）机会，网测挂掉，一个群面挂掉，一个单面通过。但就是这几个少得可怜的机会，每一次我都用心地去感受，反复地思索，竟也从中收获了不少。比如强生商业管培生的网测，我接到邮件通知的时候像打了鸡血，一晚上没怎么睡好，想着要早起看历年的网测题。事实证明，我的准备是充分的，强生的筛选是残酷的！之后我逢人就说“强生抛弃了我”，假装很难过，其实心里还是有点开心的，因为身边的很多同学与强生的开始就是结束，我这一个网测机会是淘汰了多少人的简历才有的啊，我是多么幸运呢！我就这样“厚颜无耻”地鼓励自己。后来一个很多人都看不上的小公司（产品在研发，还没有盈利），面试让准备PPT介绍，我也是认真对待，把自己最好最真实的一面展示出来，最终得到那位部门总监的认可，当场就向我介绍了他们团队和所做的工作，表示希望我加入。我笑得跟花儿一样，立马打电话给爸妈分享。可能很多人都觉得这没什么，但是对我来说，人家那么热情地给这个机会，而我自己也通过努力得到了认可，更重要地是我知道了应该怎么去面面试官、怎么回答问题、怎么得到我想要的结果，并且还从中总结了自己做得不够好的地方——我怎么不应该感谢它呢？就是这样一个不足为道的经历，至今我还心怀感念，它在我焦虑等待的那段时间给了我极大的信心和成就感。而那个失败了的群面，如果没有它，我不会通过诺华的群面。群面之“残酷”想必大家都有亲身体会，但是群面就是用来刷人的，除了好好准备别无他法。接到诺华群面的通知后，我利用一个周末，找来所有讲群面的资料，整理，打印，一篇篇看，然后总结。网上，包括应届生，还有500强校园招聘的微信公众号上有关面试的资料，各个方面，很多很详细。看过之后要总结自己的方法，因为每个人的强弱点是不一样的。我当时把从进公司门到面试结束的整个过程都在脑海里过了一遍，从着装气质到行为举止，从解题思路到陈述逻辑，从能力体现到团队合作，尽可能地理解为什么要这么做，HR想看到什么，而你要怎么表现。我还针对自己之前失败的经历做了“特别注意”，比如要有鲜明的观点，阐述理由要有逻辑，要有大局意识、团队意识……鉴于之前失败的“打击”，最后写了一条“自信从容”。现在回想起来觉得这些技巧性的东西，并不一定是成功的保证，但是能让你更好地把自己具备的素质展现出来，这也是“如何展现自己”的学问吧。而其实大多数情况下决定胜负的还是你真实的素质和平时的积累，否则怎么能在那个紧张的情景中快速提出好的观点，逻辑清晰地表达出来，还能兼顾好同伴呢？面试还是要临场发挥的，而功夫都在平时。我在面诺华的前一天晚上，虽然该准备的都准备了，心里还是忐忑，就问了一个今年工作的同学他是怎么过群面的。他说了一句话让我印象深刻：找工作要随缘。我瞬间就释然了。所以最后的建议就是：放轻松，做自己！

啰里啰嗦说了一堆，然而并没有说到重点，我对不起想看诺华面经的同学，哈哈！然而正如我一开始所言，我就是那种上场前累到死、上场后没感觉的人——我的面经就是以上所述，真正的面经从来不是“HR 问了什么问题”。不过既然来了，还是要写一写的，加上我自己的解析，应该不会显得笼统。回报应届生这事儿，我可是认真的！

按惯例以自我介绍开始，然后群面题目是：结合西游记西天取经的情景，从孙悟空、猪八戒和沙僧中选一个人当，你会选择哪个？为什么？我这一组 3 个同学（因为估计是最后一批的面试，人不多）先选定了孙悟空，然后各自发言讲理由，其实也就是讲孙悟空的优缺点了。面试官是 3 位产品经理，给我们计时，我自然而然充当了 leader 和记录员，最后还被选去作了总结。但是不太清楚这是怎么发生的，后来想想也许是因为某句话，也许是自有主导的本性，并没有刻意为之。另两位组员也很有见解，也积极参与，讨论很愉快，所以当时我还对于自己被他们推去作总结感到惊喜。总结是另一组同学先开始的，我就趁对方说的时候赶紧想逻辑框架，把我们讨论的东西串起来，因为都是零散的点，要是直接这样说会显得非常没有思路。最后，我是结合取经实际和销售所需，按照性格、能力、缺点改进 3 各方面阐述的。中间还举了讨论时提到的例子加以解释，也让我的总结陈述丰富、生动了起来。要说面试的临场发挥，我觉得总结是很能体现这一点的。因为实际上并没有太多时间组织语言，而讨论时都是七嘴八舌，能理清思路就不错了，根本没时间细想。所以总结是一边想一边说的，而且得讲得通顺、流畅，用词合理，语速、音量适当，让听的人有兴趣，最好还能引发共鸣，总之就是逻辑思维和语言表达能力的体现。说话聊天谁都会，但是当众即兴演讲的功夫是要在平时练习的，往往一个人的语言就是一个人素养的体现。我阐述过半的时候，看到一位经理侧了下身，抬起手放在下巴处，若有所思的样子，明显就是对我讲的观点有兴趣、引发思考了，甚至可能他自己都还没有想到的点我都提到了。所以我也十分感谢我的两位伙伴，提了很多好的点子。我讲完后这位经理直接问我有没有拿到其他的什么 offer。事实证明，我“征服”了这位经理，而他也将是我“扬帆生”实习期间的直线经理，后来的一些小事也让我觉得“被他相中”很幸运！我讲完后问伙伴们还有没有补充，有个同学迟疑了就私下跟我说，而这个时候面试官以为没有补充了要开始提问，我就连忙说“不好意思，我们这边还有补充”，然后就让这位同学说了。其实这个举动可能并没有引起面试官太多的注意，但是却可以体现团队意识。

提问环节，有经理结合自我介绍问了我经历相关的问题，比如我说到自己有领导能力、抗压能力等，她就让我举一个例子说明。我回答时感觉说得很有料，因为毕竟那个经历我是很有感触的，答完后就觉得没有回答好，至少没有按照所谓的“STAR”法则去答，以至于被引导着“具体点”“结果是”才答完。（此处汗颜）但是我回去以后立即把这条放在我的“特别注意”里，提醒之后的面试不要再滔滔不绝却 get 不到重点。这个环节面试官会对感兴趣的同同学提问，既要有真情实感，又要说到面试官心里去，是很能体现智慧的。比如有同学被问到“你简历上基本都是科研经历，怎么会想要来做销售呢？”那个同学很巧妙地回答：“在科研过程中，我发现自己对研究并不感兴趣，反而是在向供应商买试剂时发现自己喜欢做买卖；而且自己的学术能力也是对做医药销售有帮助的。”所以你看，每个人经历各异，如何把自己的经历和职位匹配起来才是最关键的。最后一个问题是，用几句话总结一下今天面试的感受。有人说了职业理想和对公司的认识，有人说了每个人身上的优点，有的人说了群面后的感想，而我是这么说的：我觉得今天的面试就像是一个认识自我和认识世界的过程。我们讨论的角色选择问题其实就是过去的自己、现在的自己和期待中的自己的一个反映，而从刚才大家的回答和面试官的分享中，我对销售、对医药行业有了进一步的了解，就是认识了世界。其实我们不是一直都在做这两件事情吗？只有做好这两件事，我们才能做出正确的选择，并且坚持下去。这个回答角度是我平时就思考过的，我当时做的就是迅速把这场面试结合起来，这个回答应该会令面试官满意吧！再次说明，功夫在平时。另外，面试官有让大家问问题，我提了一个“分享做销售的感受”的问题，一方面让大家更好地理解销售，一方面也营造了互动、分享的氛围，不是说面试的最高境界是聊天嘛！

出了诺华的公司大楼 10 多分钟后，我接到了二面的电话通知。当时还沉浸在群面通过的兴奋中，终于不用背负第一次群面失败的阴影了！因为下午还有面试，就打算回寝室睡一下。结果迷迷糊糊中听到手机响，对方说“我是上午诺华面试的经理，因为我们大区经理周三可能要出差，我想让你今天下午 5 点过来我们公司见一下大区经理，你有时间吗？”我立马从床上跳起来，准备下午的单面。事实上我并没有怎么准备，结果是我并没有回答得很好（汗！）。结束了下午那场面试后，赶到了诺华，根本来不及紧张，两位大区经理就开问，我就一边想一边回答，像聊天一般，我已经累得没空假装。论动机：“都读了硕士，为什么不继续读博士，而要来当销售？”“你觉得医药代表的工作内容是什么？”论能力：“你压力最大的一件事”“把你手中的笔卖给我”（居然碰上了套路题！）“各大药企的药都很好，你怎么让客户买你的？”“如果做销售 3 年了业绩还不好怎么办？”压力面：“销售压力很大，你怎么办？”“你是来试试的，还是决定好了要做销售？”前面回答得还可以，后面直接问得我如中数枪！原因其实很简单，因为我那时还没有下做销售的决心。最后变成了两位大区给我讲真实的销售是什么样的，压力多大多大……吓得我一愣一愣的。晚上回去，我想的不是面试能不能过，而是在思索自己是不是真的干得了销售。因为之前就犹疑，所以现在更是茫然一片。然而不等我想明白，第二天下午，我接到诺华经理的电话，听到一句“恭喜你通过了诺华扬帆生的面试，之后会有一个性格测试发到你邮箱……”还没等我反应过来，就被雅培的 HR 带去面见了雅培药品部的大区经理，这是我的雅培一面前 10 分钟。

从雅培出来，我才开始欣喜若狂（刚刚是被拉到外太空兜了一圈所以时间没衔接上吗？）。哈哈，当时真的很开心，根本没想到我居然通过了诺华的面试！我记得我是挂着满脸的傻笑走去地铁站的，一边给我妈打着电话。说完了诺华，我又突然反应过来，好像刚刚雅培的经理对我说了句“我看人没错的，你人聪明，沟通能力、亲和力也不错，可以做销售”之类的话。于是我又很兴奋地在电话里说了一遍，难得自恋了一回。其实现在想来，雅培经理的话也许不错，但也不对。自己什么性格自己最清楚，至于能力都是可以培养的，我怎么就适合做销售了呢？我自己怎么没发现呢？若真如此何苦纠结来呢？所以说，认清自己、找到方向还是最重要的。如果诺华二面时，不管怎么问我都坚定地说“我就是想做销售，我可以坚持”，那么应该就会顺畅很多吧！

讲了很多题外话，最后还是想说说诺华，和我。早在有意于公司的时候就知道诺华，这个位于瑞士巴塞尔、全球数一数二的制药企业——不用“全球领先”是因为这个词还不足以撑起它的地位。但是它却很低调，不像有的美国公司那么大张旗鼓、激进高调，所以它更符合我的气质（羞涩.jpg），从它在上海的地址就可见一斑。“扬帆生”计划我也是知道的，往届扬帆生的“成长经历”也看过，然而并没有动过什么心思——不是不想，是觉得没戏。当时一心想着的是另一家公司罗氏，最早网申了它，后来才知道申请的职位并没有校招（宣讲会上澄清，我因事没去）。然而同在瑞士的，气质相当，实力超群的诺华给了我 offer，也算是得偿所愿，不得不相信了“缘分”！之前提到的雅培，如愿进入了二面，然而“造化弄人”居然没能面成。在雅培公司的门口站了 2 秒，转身离去时我想：雅培，我与你无缘啊！因为自己从未犯过的荒谬错误，同时也是为了诺华（具体原因不便透露）。我因为诺华，自动放弃了其他的机会，不是因为我清高自大不懂珍惜，而是因为我对于诺华心存感激，是它在我最最无望的时候给了我一个机会，在我最犹疑时候给我了一份肯定。所以即使拥有了别的，我也不会放弃诺华。我只有一份“珍惜”，只够给诺华。况且，有的时候并不需要得到很多，会很累，只要有一个最好的、最合适的就好。

成为诺华的扬帆生，是上天给我的一份礼物，一份意外之喜！现在觉得，找工作就像找对象，之前一直修炼着，一直等待着，一直寻觅着，直到某个时候一眼看着对了，就成了。而诺华和我，不早不晚，不多不少，也刚刚好！

谨以此文献给指点过我以及和我一起走过坎坷求职路的朋友们，并祝他们心想事成！

谨以此文纪念我短暂而深刻的秋招求职经历！

谨以此文感谢给过我机会和认可的人们！
谨以此文祝愿我的扬帆生之路一路顺风！

2.1.16 2016 上海诺华扬帆生

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-2065499-1-1.html>



统计一下申请扬帆生的人数啊~

分享经历，积攒人品哦

楼主参加的是 2016 上海区诺华扬帆生项目

一面：群面。在上海诺华园区面试，有专门司机接送，诺华园区很高大上。我们这一组是 12 个面试者，4 个经理和 2 个 hr。先是每个人做一分钟自我介绍，然后分组，6 人一组分正反方进行辩论，基本就是群面套路，最后经理们提问感兴趣的面试者。（感受是：第一次参加逼格这么高的群面，紧张的不要不要的，但最终还是恢复平静了，把自己最好的一面展示出来就 ok 了，我们组还有个霸面的妹子也进二面了，所以没什么要紧张的。hr 和经理都很 nice，说话很温柔）

二面：演讲 ppt。在闸北区环智大厦，ppt 内容是两周之前给定的，主要考察调研能力和学术演讲能力。楼主演讲内容了 10 分钟左右。然后 hr 和一位经理提问，主要就是针对对职位的了解，以及个人的性格方面提问。最后让我问个问题。前后差不多半小时吧。（感受是：hr 真的很好，二面开始前我感慨说好紧张啊，她还叫我不要紧张，然后讲了讲我的简历应该怎么写更好。这次面试只要对自己的演讲内容做到心中有物就 ok 拉）

测评：二面后一周内接到性格测评，这个就是没什么标准答案。不过最好是积极向上的

实习 offer：基本性格测试后五天内就会接到啦。

想到的就这么多，大家有什么想问的可以留言，看到一定会回答的~同时祝各位宝宝们好运~

2.2 诺华制药 2013-2016 笔试面试资料分享

2.2.1 扬帆生一面，终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1996188-1-1.html>

扬帆生，其实就是销售代表。诺华的面试只有两轮，第一轮是群面，十个人。先开始两两一组分别介绍对方，我觉得这个很有新意，大家自己想想怎么准备吧，这里不赘述。然后就是一个五个人对五个人的辩论，辩论的题目是：企业有一笔投入资金给到药物的研发，然后分别有两个研发的方向，一个是常见的慢性病的研发，另一个是一些罕见病的研发。然后过了 5 天就来电话说终面，终面是准备一个 PPT 展示，可以有 4 天时间准备，最后 PPT

面试的是地区经理和大区经理。由于笔者没有销售的经历，加上自己各种没有想好，所以最后面的不好。虽然 HR 的评价很高，PPT 做得也得到了经理的认可，但是自己感觉最后没有能够打动经理。这里给大家一个建议，就是去应聘一个岗位的时候一定要充分地了解自己 and 了解企业，这样才不会浪费双方的时间。

2.2.2 2015 上海诺华面试归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1985725-1-1.html>

10.1 放假前接到的面试通知，会在 10.8 号进行面试，面试的职位是诺华的实习销售代表。

10.8 号到达面试场地，是在一个会议室进行的面试，人不多 13 人，一批全部进场，进行群面。

开始面试官首先给我们介绍了以下自己，1 位 hr, 2 位地区经理（也就是实习生以后的主管）。

面试的形式和网上之前所说的差不多，首先是一个简短的 1 分钟的自我介绍；

然后是一个小组讨论，我们到场的面试同学做在 3 排，就分为 3 个小组讨论，最后一个人总结发言，命题是什么样性格的人适合当医药代表，还有医药代表需要拥有的 5 项突出特质。

之后面试官根据我们的回答对我们的成员进行一些提问。

再后来是两个开放性的问题，第一个问我们自己觉得自己为什么适合干销售，有什么优势？第二个问我们对今天面试的哪一位同学印象深刻？

最后面试官给我们介了一下这个实习的大体情况，并询问了一下我们的毕业时间和具体到岗时间。

整个面试的流程大概就是这样。

这次的面试是楼主的处女面，感觉表现得不是太好，说话时候有点紧张，调理和思路不太清楚。而且在实习到岗的问题上给 HR 回答的时间也是会比较晚才能到岗，这点可能是比较致命的。所以非常遗憾的没有能进入下一轮的面试。而且同期竞争的同学也都非常的优秀。这次的面试虽然在要求上好像只要求本科专科就可以，但是来的基本都是硕士以上学历，只有一位是本科生，甚至还有一位是博士生。这其中有 3 位是担任过校学生会主席职务的同学，他们可能还兼有销售经历、外企实习经历、创业经历。而且几乎都是名校像复旦，上海交大，华东理工，同济大学等名牌重点学校的学生。可见今年的竞争真的是非常激烈的。各位在上海的同学要做好充分的心理准备了，有时候你真的会不禁感慨怎么会有那么多优秀的同学，同时出现在面试场上。不过也好在能跟这些优秀的同学一起面试，也能从他们身上学到许多的东西吧。

写下这些希望对于接下来要开始找销售工作的同学做一个参考，据我看的很多面经来说，好像大多数的销售面试都是这套流程大同小异。

不知道这些是不是大家所关心的点，如果有什么大家还想继续了解的，可以在下面问。我看到会尽快回答。

最后希望大家在毕业季里都能最终找到自己满意的归宿！

2.2.3 扬帆实习生 群面&单面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1974506-1-1.html>

昨天参加的诺华的扬帆实习生面试——处女面啊上午：群面（13 个应聘者，5 个面试官） 假设您是市政府信息处的工作人员。信息处的重要职责是将关于本市政治、经济、生活等方面的重要信息每日摘要向市领导呈报。下面有两条信息：信息一：某居民小区原有一个菜市场，在前一阶段的全市拆除违章建筑大行动中被拆除了。市政府一直没有重新给菜市场安排场地。这样，该小区的居民就要到距离小区很远的其他菜市场买菜，给居民尤其是家中仅有老人的生活带来极大的不便。居民呼吁市政府尽快解决该问题。信息二：本市有一家国有企业，常年来一直亏损，开不出工资。本年初新厂长及领导班子上任后，通过完善内部管理，改变经营思路，半年多时间使企业扭亏为盈，成为本市利税大户。现在这家企业在银行贷款方面遇到了困难，该企业向市政府请求帮助，这笔贷款关系到这家企业的新项目是否能够投产。由于各种原因，上述两条信息只能报一条给领导。1. 请问，您认为应该将哪一条信息报给市领导？理由是什么？2. 小组讨论后达成统一意见。3. 选一个 reporter 陈述结果。上午面试的有 13 个人，1 个是化学化工学院的，4 个是生科院，剩下的全是我大药院的：5 个研究生，还有就是我们班的 3 个本科生。5 个面试官，3 男 2 女，其中有一个是福建区的销售经理。

刚开始大区经理介绍了诺华的整体概况，话说诺华真的是非常有前景啊，那个经理说了非常霸气的一句话，来到诺华，你只有买不出去的产品，但绝对不会没有产品卖，所以啊，诺华作为 500 强还是很厉害的。然后就开始群面了，先是发了案例，然后读了 5 分钟之后，开始自我介绍。

自我介绍的时候，我是第二个，我认为自我介绍中有两个人是有亮点的（并没有我），第一个人是我们的药学男 2，他做了简单的个人信息介绍后，立马进入正题，分 3 点将自己的经历与一名医药代表所需要具备的素质结合起来说，条理清晰，说服力强，整个就是一种需求与供给匹配了的感觉。第二个人是生科女 2，她也做过国际洽谈会的志愿者，然后说她做过会务翻译，如何如何帮一个印度商人卖出了自己的展品，英文好还有经验。

这里不得不提的一个就是生科男 1，他的自我介绍真是非常的“别具一格”啊，有没有介绍自己的名字我就没注意了，反正我注意到他的时候，他就说，我现在做一个电话销售，那边挺忙的，所以今天面试是请假过来的，我销售经验很丰富，我觉得我胜任诺华的销售是 no problem 的，但是到职日期可能得等到开学后了，毕竟我给电话销售那边承诺的是做到开学初。。。果然林子大了什么鸟都有 orz

自我介绍的时间我并没有特别认真听，我不时看那个 case，然后一边盘算着怎么分点说自己的观点。

接着 HR 说可以开始讨论后，大家就说七嘴八舌说该怎么开始发言 bla bla，在这里我可能有一个比较囧的事情，那就是因为我看过面经，知道要有 leader, reporter, time controller, writer 这些角色，我就说了句，我们先找个人控制下时间吧，然后就没人理我囧爆了啊。。。之后基本都同意轮流说，然后大家稍微沉默了一下，生科男 1 就说，既然自我介绍我是最后一个人，那这一轮讨论就从我先开始吧。大家应该都知道群面的话第一个人说观点是有些冒险的，说得差的话就是抛砖引玉，很可能成为炮灰，说得非常优秀的话就是先声夺人，很可能成为 leader；不过也没那么绝对啦，主要还看后面的表现！

后面的讨论太长了，太晚了，我就先不写了，先说说结果，我们班的 3 个本科生和生科女 2 还有化工男进了。整个面试中，我兼任了 leader, reporter, time controller, writer 这 4 个角色。为什么呢？因为我真的是好好准备了啊！前一天就翻看了面经，预料到可能是上午群面，筛了人之后下午单面。所以我带了自己的小记录本和笔，认真听每一个人发言，做记录，分点阐述自己的观点，并且不断提醒大家注意时间。。。最后 report 了结果。。。下午两点：二面（5 个面试官）——单面。

下午的问题主要是：（顺序不一定对，但主要就是这些）

3 分钟自我介绍？

群面谁的表现比较好？
药学男 2 和我选一个人进，推销谁？
觉得为什么群面会胜出？
为什么选择第二专业？
英文自我介绍？
觉得自己在平时与同学的沟通中会不会强势？
毕业后在哪里发展（工作地点）？
职业规划是怎样的？
组织能力最成功的案例？
毕业后文印店怎么经营？
如何看待药代这个工作？
如果让我去医院销售药品我觉得如何？
觉得诺华的实习生活应该是什么样的？
简历中的销售业绩是如何做成的？
最失败的一件事情？
提一个问题，这儿有一个搞笑的，就是我提了一个问题后，一个面试官说再给我一个问问题的机会~说实话，我



是真准备了一个问题啊

下周二之前给答复，虽然上午的群面中我的优势比较明显，但是下午的表现比较弱，毕竟是第一次面试，有些紧张，不过我还是比较有信心的 O(∩_∩)O~~希望能有个好结果！
就说这么多啦，毕竟在应届生求职网上看了很多前辈的面经，自己也来写写，给大家做个参考咯~



总之第一次面试献给诺华挺开心的

2.2.4 扬帆生群面-坐标上海

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1914522-1-1.html>

两点半的面试，两点一刻到面试地点，拿一张求职信息表就被带到准备面试的会议室。时间差不多了，HR 进来先简单自我介绍了一下，说了一下今天的大概流程，一开口就能感觉到这位 HR 姐姐十分严肃，面试的氛围一下子就紧张了一些。

第一个过程是自我介绍，这组一共十一个人，每个人一到两分钟。LZ 坐最里面，大家又习惯性按顺序，于是 LZ 第一个自我介绍，简单说了一下本科和研究生的实习跟学生工作经历，也就用了一分钟吧，时间交给下面的同学。基本上这一场都是华理的同志们。

自我介绍完毕，HR 说第一个 CASE，让大家各自选出认为最适合做销售以及最不适合的人选，各两个。可以大家一起讨论，可以自己分组讨论，形式不限。我们按座位分成了三个小组，先每个小组说了一下各组讨论的结果，后 HR 让每个人说说自己的看法。结束之后 HR 小问了两个问题，分别针对说话比较少的两个人。

这个 CASE 到一段落之后，HR 问记不记得下面一个环节，我们说是选 leader 自选话题讨论。HR 说那给两分钟选一个 leader 出来先。由于第一轮的表现，窃以为较为表现突出的是 LZ 跟另外两位男生。由于已经有人指出 LZ 发言太多，可能给人感觉太亲和以致会有不信任（LZ 很莫名，但接受），LZ 认为另外两个人在这个条件下更适合做这个团队的 leader。没有过多的推脱跟争取，其中一个男生接过了 leader 棒。HR 开始发第二个 case 的介绍，人多纸少，大家几个人看一份，题目是很现实的选工作还是选男女朋友的问题。依旧是自由讨论，总结发言的形式。

第三个环节，role play，从队伍中选一个销售，一个消费者，五分钟准备，五分钟表演。消费者跟销售都是自荐的，大家没有异议。我们自行分为两组，各自出谋划策，然后开始表演。这一个环节让会议室里的气氛轻松了很多，虽然两位 role play 的同学肯定挺紧张的。

表演结束，终于到问问题时间了，先问了一下关于销售培训的事情，HR 回答的过程当中 LZ 才听出来原来今天面的是扬帆生，跟普通的销售面试难怪不一样。后面扮演销售的同学问了一下 HR 自己的表现，得到的点评是执着度够，但是应对问题的灵活性不够。HR 回答问题当中还小 challenge 了大家一下，说了是个个性特质，让大家选择最重要的几个粗来，HR 点人说的。

最后还有！提问过程结束后 HR 让我们玩了一个游戏，类似于接龙，但是是把每个同学的名字跟爱好串在一起的。十分真心地说，最后这个小游戏让大家对彼此的了解更进了一步，LZ 很喜欢~

整个面试过程两个多小时，是 LZ 面到现在时间最长的一次，但是认识了很多求职小伙伴，总体来说感觉还是很棒，收获满满哒。

2.2.5 诺华 上海一面二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1773950-1-1.html>

到目前 参加了诺华的一面和二面，估计二面被刷了。写点经历，以供大家参考。

诺华的一面，短信通知。群面，10 人，在环智国际大厦 18 楼（据说 18 楼是普药，去 19 楼的是做肿瘤的，人大概是随机分的）。和之前说的一样，有个大会议室为等待区，很热，人多，会放诺华的宣传片，早到的同学可以注意一下。

分组，各进一个会议室，面试官为一个 hr，1~2 个来自产品组的经理或 hr。1min 自我介绍，有计时，不按顺序，准备好了就发言。然后，hr 宣布群面题目。我们组的是传统的“如果诺华要在你们 10 个人中招 5 个人录用，你们觉得应该选哪 5 个”，之后一个人做总结。最后，面试官针对她想问的人或问题提问。比如 hr 有问我们为什么想做药代。经理有问某几位同学关于简历上的问题。之后有 Q&A。

-----分割线-----

说说我们组的情况。我先提出把大家编号，讨论起来比较方便。大家同意了。之后基本思路是列出药代的要求，然后选人。（实际上我觉得选人并没有和前面的讨论出的标准联系起来~）我否决了举手投票的方法，建议用自荐和推荐的方式。然后大家就各种推荐和自荐。期间，有同学自告奋勇负责计时和记录，还有负责统计推荐和自荐票数的同学。我们组有一个正在做药代的男生 A，第一个自我介绍，比较有经验，之后经理也详细地问了他一些工作经验。但是他没有进二面！（是因为已经在其他公司做了么~）一个比较能讲的女生 B，有过卖包包的经历，思路清晰，不知道有没有进二面。一个徐州医学院的男生，有过校园代理销售的经验，经理之后也问了他一些这

方面经历，群面中虽然有推荐自荐，但大家没怎么选他。还有 2 个想做研发的女生也在组里，自我介绍后，hr 说这场是招销售的~囧，不知道诺华怎么把人都弄一块面了。还有一个女生一个男生思路也比较清楚，最后有选他们。最后总结的男生 C，他自告奋勇要做总结，他挺开朗的，但私以为他 pre 的思路不清楚表达不够正式，加了自己的主观观点（说我气场很强，他在对面坐着都感觉到很大压力~囧），像是随便说说最后展示一下自己，弄得我不知道怎么补充。结束后，我和 A、B、C 一路很开心地聊回去了。

-----分割线-----

然后，收到诺华二面通知。经理单面（女。大区的？忘了）

因为我有一段很浅薄的药代实习，所以经理就各种详细问！包括去什么医院、什么科室、去多久、一天工作安排是怎样的、觉得带你的老师有什么优缺点等等。我都说了我对这段实习不满意，觉得自己锻炼太少，学到的东西不够多，但是面试官不放过我，各种问！我各种润色！

然后问了些校园活动和学生工作。这些我真的有感触，就说得比较另她满意。

最后一个项目，模拟销售！卖个杯子给她！这是我表现得最差的一次！之前面龙湖的时候我还是成功把东西卖出去了，给了我很大信心。（后来事实是龙湖一面海面后速度给我发了拒信）但这次面试官给我一个普通的瓷杯，一分钟准备。然后她开始表演，真的和投入！比如她说“我随便看看”时，头就转来转去假装在店里到处看。她给我的难题是，她不需要这种杯子，这种杯子她很多。她要有盖子的可以泡红枣闷一下的那种有保温效果的杯子。可我的问题是要卖出手上的杯子啊！最后没找到办法。只好以“不好意思”结尾，她很 nice 的说“没关系，你们没接受过类似培训。”

眼看着应该是止步于此了。听说诺华的留用率不高，所以我二面时也没怎么调整到打鸡血状态。

2.2.6 诺华上海医药代表实习一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1793423-1-1.html>

假设你现在是一名太空飞行船的队员，任务是与母船相约在月球上光亮一片的地方集合，但因机件故障，你的宇宙飞船在距离约定地方 200 公里处坠落了，除了 15 件器材外，其余的器材都坏掉了，你们能否生存下去取决于你们能否到达母船，所以你要决定哪 15 个仪器对你们的生存至为重要。

请将以下十五件物品按重要性排序。

一盒火柴

浓缩事物

五十尺尼龙绳

降落伞的丝质布料

可携式发热器

两只点四五口径手枪

一盒脱脂奶粉

二百磅氧气桶

星际地图

救生艇

磁力指南针

五加仑水

讯号火箭

急救箱连注射用针筒

太阳能 FM 无线电收发器

2.2.7 11.8 SH 医药代表面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1764143-1-1.html>

虽然应该已经是最后一批了, but 作为楼主的第一次面试, 觉得还是有必要记录一下【莫要歧视我。。。

一组 15-19 人, 1min 自我介绍+群面+Q&A, 三个 HR MM

题目不是之前看的比较多的 case, 而是在小组里选 5 个最适合做医药代表的人, 并陈述理由。可能因为我们组人比较少只来了 9 个人 (╯▽╰) ㄟ

群面过程还是挺和谐的 leader 是个交大药学研究森 GG, 最后的 pre 是窝旁边滴财大 GG, 印象比较深的是 1 号的姐姐, 思路很清楚, 还有个帮忙记录的财大新闻妹子, 感觉很靠谱的样子。

楼主就比较酱油了, 不过我们这个主要还是推销自己+总结岗位特质, 还是说了点自己特质之类的。。。

之后就是 Q&A, 同志们记得准备好自己简历上写的东西啊! 楼主看了之前的面经以为就是问问之前讨论过程中的问题, 基本没准备简历上的东西, 然后就略坑爹啊!

每个 HR 挑 2-3 个人问, 也不知道是楼主表现出了什么奇怪的特质每个 HR 都问了我一个问题, 一个是关于直接群面推销自己的时候说的案例, 一个是实习的事情, 最后就是问为什么不去快消 OTL, 我说了行业发展了什么的又问我为什么不去安利, 我 ☹___☺。。。

所以公司啊制药行业相关的还是要好好了解下, 然后结合下自己, 这样就差不多了。。。

对了对面组人比较多好像就是分两组辩论那种, 隔音效果不太好。。题目还是挺随机的。。

噫基本就是这样了, 感谢旁边教我怎么折名牌的财大童鞋(*_Δ_*), 以及小组的各位同志, 处女面啊求不挂, P.S. 穿高跟鞋太痛苦了

2.2.8 今天上午面试诺华, 囧啊啊

今天一大早就起床去面试地点, 原以为一群面, 结果是单面---情景模拟销售! 给你一段产品宣传单资料信息进行准备, 然后去向面试官推销你的产品! 当时那个紧张的囧样! 没说多久, 面试官就不想听我说了, 直接开始对我的点评, 要我注意什么等等, 聊得比我向他介绍产品时讲的好多! 真是个好心的面试官! 我也不知道这种场合我很容易紧张! 就是不知怎么消除这种紧张! 这方面经验丰富的朋友可以传授一下啊!! 3Q

第三章 诺华制药综合求职经验

3.1 2021 诺华扬帆市场管培 OT (凉) 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2020 年 10 月 3 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2288002-1-1.html>

笔试部分全中文, 就典型的 cute 题库。

面试 5 问前 4 个英文 (英文题目), 最后一个中文。

1. 自我介绍以及你有什么 unique 的特质

2_why Novartis marketing trainee

3.最大的挑战

4.你现在是否在 supplying for further study (不太懂)? why and why not? 你认为的 good offer 是怎样的?

5.你将参与未来一个新产品的上市, 你会做什么准备。

虽然当了炮灰, 感觉凉凉, 还是发出来给自己攒下 rp 吧。唉。

3.2 北京诺华发 OFFER 了+面经

今天接到了邮件, 实习医药代表好激动好高兴的

一共六面加上性格测试

一面是群面不多说了, 之前有面经

二面是讲 PPT

三面产品经理单面, 问过为什么想做药代, 主要是这个问题

四面大区经理, 主要问了家庭, 同学等问题, 个人觉得这个很没把握, 当时我说接触的圈子就是老师同学, 后来想想不对啊, 我在医院实习应该说医生等的都熟, 这样比较有优势吧, 我导师还是主任呢, 都没说, 犯傻了

五面, 我知道一起面试的接到通知了, 我却没有, 就自己找上门去问, 等经理出来, 接待的美女看我很有诚意吧, 就去找了经理, 之后就是产品经理面了我, 说我积极主动, 其实这样挺莽撞的, 但是总比坐以待毙好, 还留下了个积极主动的印象。这样有了第五次面试。经理说马上就要通知我下周面试的, 是我着急了。这面主要问了我的个人经历, 性格特点等, 还有是否了解产品。

六面, 见导师, 就是医药代表, 当时还有五面的经理在场。还是自我介绍, 做药代的优势, 为什么选择诺华, 薪资要求等等。

之后接到了性格测试。

再后来一周, 就是今天, 接到了 offer.

一路走来很辛苦, 很感激诺华, 找工作的过程很艰难, 很辛苦, 一个实习医药代表的职位如此之难。

面试了 N 多次, 个人感觉就是做好自己, 保持自信。最后祝各位求职路上的兄弟姐妹们找到好工作

3.3 诺华 offer 幸福像花儿一样

不要小看自己。

12月13日是一个等待了很久的日子, 期待了这么久, 终于到来了。

初次去诺华参加宣讲会身兼两职, 既作为求职者, 也是武汉前程无忧的卧底, 当我手拿数码相机在湖北中医学院狂拍的时候我真的不知道那竟然是一个幸运的开始。诺华的第一道关是笔试, 简单的说就是一个幼稚的不能再幼稚的补图题, 这也是诺华的一道坎, 只有通过这场笔试才能去想后面的事情。图形题当时我画成了一个特别规矩的正方形, 这个图形在后来让我感觉特没戏, 我像一名小学生一样像外部扩展着, 并没有一点点新意。后来跟女朋友说起, 我们共同认为: 企业考的不是小儿科, 题目不在于谁画的多谁画的方就能赢, 三角形是 hr 最希望看到的, 因为企业就是一座金字塔, 我们需要从最底层一步步的向上。

后来的几天一直在奔波于各个招聘会, 这也让我认识了很多后来的面友。接到诺华的面试通知时那天我正在睡午觉, 当时的感觉真的就是: 幸福的像花儿一样。

12月13日下午2点, 街道上熙熙攘攘的人群, 阴霾的天空好像告诉我今天并不好运, 我钻进了去往汉口的汽车。到达月湖厅时已经很多同学了, 有面完的, 也有等待的, 当然更有很多没有通知过来尝试的。前所未有的

紧张涌上心头，幸亏看到了几个熟悉的面友，大家聊起来一些遭遇，一些经验，但说实话现在想起来那天面试前的紧张我还是心有余悸。

16:30，智联招聘的过来叫人了，我们这一个组共17人，16:40正式开始。当踏入会议室的那一刻：战士进入战场，没有退路了！我特意的选了一个面向HR的座位坐下，主持人很年轻，开场白先是问了些大家知道多少诺华的东西，我当时也说了几个，面试就正式开始了，流程跟网上说的一样：互相介绍-分组讨论-发言-结束。第一关我自我感觉发挥并不是很好，有一些本来该介绍的没有说出，而且有点拘谨，但是我一直坚持脱稿到最后，在这一关结束后互相点评时：大多数同学竟然说我说的好的，我知道这是对我的肯定，但最重要的是，他们也很聪明，把炸弹抛给了我，我不能不接，接不好我自然会挂的很惨！

第二关，分组讨论，这也是一面的最后一关，hr给的题目是：目前公司准备推出一批取暖设备，销售范围为非洲，讨论时间为10分钟，最后选代表发言。我们一共被分为3组，我们讨论时大家很自然让我组织了起来，其实因为时间很短，自由讨论没有像网上说的那么复杂，我们的小组互相都很配合，大家没有抢话，所以比较顺利，这里就不多说了。

最后的介绍方案大家伙都推荐我，hr也表示让我做介绍，我当时有点被逼无奈的感觉。因为介绍三个组三个代表，有一个组的代表是女生，当大家都在等我时，我自然而然的把炸弹抛给了她：女士优先嘛。在我的前两位同学介绍产品时我迅速的筹划着自己的方案，虽然刚才我们讨论时有了结果，但是还是要用能让大家接受的话组织起来。到我时我已经完全没有紧张了，我先告诉大家这个方案是团队的力量，不是我自己的（网上学的）。后来我提出一共分三个流程：产品小试、广告宣传、推广，到那时我完全放开了，当然我还是坚持脱稿，我把什么中国政府都加了进来，总之很出彩，前后基本没有卡住，很流利，自我评价这是我当今为止最为出色的演讲，只是忘记了售后服务这个比较重要的环节。

很快一面结束了，大家被赶了出来，我那时有点飘，这也致使我二面结束了直接宣布自己挂掉。智联的胖子过了一会过来宣布二面的人，里面有我，当时出于兴奋还跑到洗手间给女朋友电话。

二面是在隔壁的会议室，是一位大区主管，我当时进去开聊后她并不怎么感冒，也许我不拿出卧底的故事就挂了。当时简单的几个问题她示意我可以下一位了，我坚持说我等了好久终于可以倾诉了：我说从宣讲会开始我是作为两个角色进行的。卧底这个名字其实是hr提出的，这个故事hr很感兴趣，她问我诺华委托智联搞效果怎么样？总之这个撒手锏我抛对了，不然不管因为什么原因，我必挂。最后hr问我如果实习让我选择合肥、南昌、长沙我选择哪里？我想了一下说长沙。她问为什么？我如此便回来了一个如此弱智的答案：可以问明星要签名。

三天后幸福而至，那天我正好又在睡午觉，从一开始到最后的offer，我都在梦中：幸福的像花儿一样。说这些并不是鄙人无聊吼些没意思的话。我确实感觉网络上很多其它的文章有点误入歧途，说这些总之也是把一个应聘外企的流程和盘托出。我并非出自名校，有时面试也被人鄙视过，但我从不放弃，这也是我最想说的话。用一颗坦诚的心，面对未来吧！不管最后能否进入你所梦想的公司。

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](http://www.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>

