

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

# 2022

应届生  
校园招聘



招聘

## 西安杨森篇

应届生论坛西安杨森版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2971-1.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 西安杨森公司简介.....	3
1.1 西安杨森公司概况.....	3
1.2 西安杨森公司发展历史.....	3
1.3 西安杨森企业文化.....	3
第二章 西安杨森笔试面试资料.....	4
2.1 制药商业管培面经.....	4
2.2 西安杨森面筋分享.....	4
2.3 西安杨森出纳面试流程.....	4
2.4 西安杨森销售代表的面试.....	5
2.5 西安杨森医药销售代表面试经验.....	6
2.6 西安杨森医药代表面试经验.....	6
2.7 sas programmer 笔试面试经验(上海)-西安杨森制药.....	7
2.8 财务实习生 面试经验(北京朝阳)-西安杨森制药.....	7
2.9 西安杨森的笔试.....	8
2.10 笔试.....	8
2.11 西安杨森的笔试真题.....	9
2.12 西安杨森待遇怎么样.....	9
2.13 西安杨森实习生面试西安杨森法务部实习生.....	10
2.14 西安杨森 IT 副经理面试 IT 副经理的过程.....	10
2.15 面试医学教育部助理实习生面试.....	10
2.16 西安杨森暑期销售实习生电话面试.....	10
2.17 医药代表实习生的群面+单面过程.....	11
2.18 西安杨森制药生产运营管培(西安)面经.....	11
2.19 西安杨森 QC(西安)面试经历.....	11
2.20 西安杨森制药商业管培生(上海)群面经验.....	12
2.21 西安杨森制药销售实习生 4 轮面试过程.....	12
2.22 西安杨森面经.....	12
2.23 【西安杨森一面+二面】.....	13
2.24 广州 面试职位：销售实习生.....	15
2.25 经验：西安杨森制药 otc 代表.....	16
2.26 面试职位：医药代表.....	16
2.27 西安杨森制药 - 研发员.....	17
2.28 【北京】西安杨森实习面经，已获得职位.....	18
2.29 西安杨森财务 FLDP 终面面经.....	19
2.30 西安杨森财务 FLDP 一二三面面经.....	19
附录：更多求职精华资料推荐.....	21

### 内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 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 西安杨森公司简介

## 1.1 西安杨森公司概况

西安杨森制药有限公司是中国最大的合资制药企业。总部位于北京，在华员工超过 3,000 人。生产基地位于西安。公司成立于 1985 年，成为了强生大家庭的一员。是由比利时杨森制药有限公司与陕西省医药总公司、陕西汉江药业股份有限公司、中国医药工业公司和中国医药对外贸易总公司合资兴建的大型现代化制药企业。

强生公司是世界级综合医疗保健产品制造商，致力于为消费者、制药业、医疗器械以及诊断市场提供专业化服务。西安杨森公司在总公司的支持下，着眼未来，计划上市生物制剂、肿瘤、心血管、风湿和泌尿等更多领域的产品，不断引进新的药品，西安杨森生产 15 种专利药品，涉及真菌学、胃肠病学、精神病学、神经病学等领域。

西安杨森公司遵从信条的原则，致力于公司的长期发展。公司中方股东为：陕西省医药总公司、陕西省汉江药业股份有限公司、中国医药对外贸易总公司和中国医药工业公司。

## 1.2 西安杨森公司发展历史

强生公司于 1886 年创建于美国新泽西州的新布仑兹维克(NewBrunswick)，强生公司在全球 57 个国家拥有 250 多家子公司。

1985 年，美国强生所属比利时杨森制药公司创始人保罗杨森博士踏上中国西部，以其名字命名建立了强生公司在中国的第一家合资企业——西安杨森制药有限公司。

1988 年、1992 年、1994 年及 1995 年分别在中国建立多家子公司，包括上海强生有限公司、强生（中国）有限公司、强生（中国）医疗器械有限公司、上海强生制药有限公司等。

2006 年，强生又分别在中国成立了强生视力健（上海）商贸有限公司和强生（苏州）医疗器械有限公司。

## 1.3 西安杨森企业文化

### 宗旨

着眼未来，引进新的药品，提高中国医疗卫生水平服务中国患者。

### 核心价值观

以强生公司“我们的信条”做为核心价值观，融合东西方文化形成——“信条为本、止于至善”；倡导“因爱而生”，传播关爱；弘扬奥运精神，激励自己和社会大众“更快、更高、更强”的价值观。

三种精神——鹰雁精神、创新精神、持续改进的精神

一种哲学——止于至善

两种方法——领导力标准、流程优化

如果你想了解更多西安杨森概况，你可以访问官方网站：<http://www.xian-janssen.com.cn/>

## 第二章 西安杨森笔试面试资料

### 2.1 制药商业管培面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2222669-1-1.html>

初面是群面，无领导讨论

三个小组在一个大的会议室同时进行，相同的题。

40 分钟讨论，6 分钟汇报，没有面试官提问环节

结束后面试官讨论后当场宣布结果，通过的人会有一个简单的英语测试。

反正我是肯定凉了，英语说的磕磕巴巴，完全没准备。

攒人品~

祝大家好运，拿到满意的 offer!

### 2.2 西安杨森面筋分享

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-2156225-1-1.html>

面试的是安全检验员，面试的西安的工作。

面试地点：西安杨森-北京

很简单，为什做这份工作，打算做多久，以后有神魔打算不多吧，刚进去就让你填一张表，再来就做一份测试题。所以都结束的时候就等着面试，面试就是技术部门的人员提了几个问题，主要我是应届生所以比较简单，面试完了，就叫我等通知了，感觉没戏，还问了对加班的看法。

面试官的问题：

介绍一下自己

对该行业看法

### 2.3 西安杨森出纳面试流程

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-2156223-1-1.html>

面试经历，让大家更好地掌握面试

面试地点：西安杨森-北京

- 1.交简历。
- 2.填写应征登记表。
- 3.人事部进行简单初始，大概了解。
- 4.得到复试通知。
- 5.复试，带上所需资料，大概分为笔试和面试，笔试就是个人性格测试，面试由公司总经理面 。
- 6.出复试结果。

面试官的问题：

你的优点？

- 1.有明确规划。 2.独立性。

## 2.4 西安杨森销售代表的面试

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-2156222-1-1.html>

面试地点：西安杨森-北京

因为是内推，所以只做了电话面试。

- 1.让做个自我介绍；
- 2.是否了解这个职位需要干什么；
- 3.家庭情况和家庭成员的教育情况；
- 4.介绍了工作地点，然后问了我的意向工作地点，需要去的地点是地级市，我想去的是省会，但是表示服从公司安排。

5.问了一下什么时候能到岗，最终因为不能在他们要求的时间到岗而被拒。

1 和 2 充分准备了，所以回答的还可以，3 和 4 回答的非常愚蠢，不过因为是第一次面试，所以只能告诉自己以后再好好表现。最后被拒的原因可能是因为他们确很急着需要用人，也有可能是因为我表现不好而给的一个婉拒的借口，不管怎样，还是很想去这家公司工作的。

面试的 boss 让我 6 月再联系看省会会不会有其他的岗位，希望到时候好运。

## 2.5 西安杨森医药销售代表面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156221-1-1.html>

第一次面试销售实习生...

面试地点：西安杨森-北京

第一次面试销售实习生，是进行小组面试，一定要守时，吃饭的人会被直接淘汰。小组面试是给一个问题，小组 15 分钟讨论出方案，然后讲给面试官。要注意团队协调配合。不是突出表现个人的时候，通常一个团队表现好那么这个团队 80%的人会被录取。一个人出风头是没用的。要注意表达流利清晰。

虽然这次面试我没有通过。但是杨森的简历是各个地区和部门共享的，我的简历被南通的招聘医药代表的看中了，这次的面试是两个面试官对我一个，整个过程压力很大，要坚持住，面试官提问咄咄逼人，气势很凶，不要慌，他就是想给你营造一个压力很大的环境，因为当你真的去向医生推销产品的时候，医生也不会给你什么好脸色，面试官就是想看看你在这种情形下的表现。

提问的内容包括来杨森的原因，我的优势，并让我模拟推销等等。面试结束后第三天就收到电话说我通过了，但是我当时不大想一个人去南通，所以拒绝了。

## 2.6 西安杨森医药代表面试经验

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-2156219-1-1.html>

良好的面试经历，面试的区域经理非常认真负责。

面试地点：西安杨森-广州

面试在办事处进行，一面是区域经理，二面是大区经理。

首先是一些常规的个人基本信息了解，后面重点问了一些个人之前的相关经历，比如最成功的一件事，策划过最大的活动，活动过程，活动里与其他人的合作情况。最后就是一些对自己的评价，个人的优点和缺点。

面试官的问题：

你认为最成功的一件事。

## 2.7 sas programmer 笔试面试经验( 上海 ) - 西安杨森制药

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-2156217-1-1.html>

面试过程：

网申通过之后，收到邮件统一参加网上测评。都是英文的，分三部分，语言能力、数据分析（给你图表问你问题）、逻辑分析（看图推理）。我觉得做的很烂很烂但是不知道为什么通过了。然后大概两天之后接到 hr 电话面试，开头用英语，介绍一下你的周末、你昨天干什么了。然后就中文：你为什么选择这个岗位、你做过之前的相关工作吗、你有其他公司 offer 么。。三天后收到电话通知面试，明天就去面试了。据说是群面。

面试官问的面试题：

简单的 hr 面试，开头用英语，介绍一下你的周末、你昨天干什么了。然后就中文：你为什么选择这个岗位、你做过之前的相关工作吗、你有其他公司 offer 么。。

## 2.8 财务实习生 面试经验( 北京朝阳 ) - 西安杨森制药

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-2156216-1-1.html>

面试过程：

之前现有上海 HR 打电话进行电面，主要是针对简历问了一些问题  
然后北京办公室的 team leader 联系我去面试，面试比较简单，就是自我介绍，然后介绍了一下要做的工作，以

及工作时间，没有涉及专业知识

面试官问的面试题：

请你先自我介绍

你什么时候能来入职

你对我们公司有多少了解

主要还是经理介绍工作内容

面试比较简单，就是自我介绍，然后介绍了一下要做的工作，以及工作时间，没有涉及专业知识

## 2.9 西安杨森的笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106139-1-1.html>

笔试之前很高兴，觉得自己能参加笔试，一定是很不错的了。但是去了一看，那么多人---不知道是不是投了简历的都来了。考开放性问题的全部用英文答，8 道题前 6 道必答，后两道选答。60 分钟。

1. 介绍自己

2. 说自己一个缺点，计划怎样改变这个缺点

3. 在大学学习期间取得的最大的成就是什么？

4. 做过什么实习工作或者兼职，是做什么？学到了什么？

5. 你人文企业文化与商业结果间有什么联系？

6. 举一个能证明你有领导才能的例子（这道题，我答得超烂，因为没有时间了）

7. 不记得题目了，没看，因为没时间了

8. 你遇到过的最困难的事情是什么？你怎样克服的？

就是这些题，全部用英文答，还好考试之前准备了一下。不过每道题都答得太多了，答题的地方我都写不下了，挤在一起，好难看呀，一定很影响结果。而且为了节省空间，字都是斜着写的。

## 2.10 笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106138-1-1.html>

匆忙吃完饭，就骑车去北航。还比较顺利，很快找到了通知中的第 2 教学楼。比预定的时间早了一刻钟。

环视了整个考场，没有认识的，也没有我们专业的同学。主持笔试的好像是中华英才网的人，大概强生把海选的工作外包给了英才网。

笔试分两部分，第一部分是选择题，类似公务员题型，感觉比较容易，不过还是有些常识没记住，比如春分的日期等。第二部分是英文的 open questions，一共有 7 题吧，前 5 题必做，后 2 题选做。open questions 是我最头痛的，网申时看到这类题就不申了。没办法只得在必答题后随便写了几个单词，然后走人。



## 2.11 西安杨森的笔试真题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047856-1-1.html>

英语，逻辑第一部分 35 分钟 选择选择总的来说很弱 1，常识 很弱，但是春分的时间还真拿不准

2，图形推理 就是类似于测智商的

3，按照事情的发展顺序排序

4，每道题给 5 句话，有一定逻辑关系

5，根据给的条件判断选项中可以直接推理的结果，这个好象小学奥数的题

第二部分 60-90 分钟 英语 7 道主观题 前 5 道必答 后 2 道选答

1，描述自己的两个强项

2，说出自己的最大弱点，和你如何计划提高它，预期的结果。

3，你是否被人信任，举例说明

4，描述你最得意的组织的一次活动

5，你对这次笔试的题目评价如何？如果你是负责人，你想出什么题？

6，说出一次你违反规定，或校规这道题偶答得很烂，其实不答倒好。

7，说出你容易接受的变化，和最不容易接受的

## 2.12 西安杨森待遇怎么样

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047853-1-1.html>

1、初进公司

底薪加补助 3000 元左右（有地区差异），试用期 3 个月，无奖金，但是试用期基本没有不过的（杨森全国缺人，流动率太高）

2、过了试用期可以拿奖金了，奖金 2 个月一周期，第一年很难拿（前一任的泡沫一般要挤一年，杨森是自己报量，漏洞很大），半年后工作努力的话可以拿到奖金了，最高可以到 8000-10000 元/周期，不算太低。

3、每年会有涨幅最高可达到 20%

4、主管底薪大概 4000-6000 之间（有地区差异），一般载杨森干 2 年就要升了，杨森缺人厉害，关键在熬。努力把！

## 2.13 西安杨森实习生面试面试西安杨森法务部实习生。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106133-1-1.html>

因为是实习生，面试过程比较简单，没有问太多问题，直接是高级法律顾问面的，问了更倾向于律所还是法务，说了两者的区别。主要还是面试官说的比较多，面试官介绍了西安杨森的大致情况，介绍了法务部的大致情况。面试的时候只要表现得自己比较踏实干活就行。

## 2.14 西安杨森 IT 副经理面试面试 IT 副经理的过程。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106132-1-1.html>

首先是 HR 面试，询问了换工作的理由，职业发展规划，现在主要的工作职责等。简单聊了一下薪资要求。等待一周时间之后是 hiring manager 面试，因为面试的是项目管理岗位，提了一个项目课题，让我准备相关的 PPT，需要在面试做 presentation。准备了一周左右，给 HR+Hiring manager 做了全英的 presentation。期间问了一些简单的技术问题和项目管理问题。比较满意。等待了 2 周（由于总监出差），IT 总监面试，老板非常亲和，说话平易近人，像聊家常一样聊了几句之后面试结束了。过了两天 HR 跟我谈了薪水，确定之后就发 offer 了。

## 2.15 面试医学教育部助理实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106130-1-1.html>

当时是大四的时候，第一次面试实习生，还是非常紧张的，西安杨森在华贸写字楼，环境很好。当时直接是医学部的部门经理面的我，她是一位散发着高贵和平易近人的气质的女性，因为我是医药大学的学生，所以她还是很喜欢我的背景的。但是之前没有相关的实习经验，然后问我一些生活中的问题，试图了解我的为人，整个面试过程半个小时不到。没有为难我，就像是和前辈聊天一样，全程很轻松。

## 2.16 西安杨森暑期销售实习生电话面试。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106127-1-1.html>

先是一个一分钟的自我介绍，然后又问对医药销售和西安杨森的了解。我因为事先没有准备，所以回答的坑坑巴巴的。HR 姐姐听完我的回答后，说了一句“我了解了”。然后又问我有没有销售经验。我讲了一个销售实习的经验时，又说在我实习的过程中，还曾被人当成骗子。然后，HR 姐姐又追问，那你是如何调整你的心态的。回答后整个面试就结束了。感觉难度一般，但是一定我事先准备。电面之后以为挂了，一个礼拜后竟然给我打了电话，让

我去北京面试。希望北京面试会有个好结果！

## 2.17 医药代表实习生的群面+单面过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106125-1-1.html>

2 个小组，第一轮群面，围绕一个 case 15 分钟小组讨论，5 分钟陈述。

陈述完毕 2 个小组汇总进行第二轮 15 分钟讨论，5 分钟陈述。完善方案。

单面同一天进行，进入二面。问一些工作相关的问题。10 分钟到 30 分钟不等。

## 2.18 西安杨森制药生产运营管培(西安)面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106124-1-1.html>

网测用的 talentQ 题库，电话面试就基本的英语啊之前的校园或实习经历的能力体现，以及公司理念类的。群面上午八人一组是一个不能按时到货的问题讨论，不是很难，要有自己的想法和逻辑性，下午事 pannel。没进终面。

面试官提的问题：对未来工厂的想法 自身的实习项目经理

毕业论文课题

为什么选择杨森

为什么这个岗位

群面时提解决方案问为什么不会去想向上级寻求帮助

## 2.19 西安杨森 QC(西安)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106122-1-1.html>

第一次是人力资源打电话面试，就是做个自我介绍中英文的，问了一下基本情况，第二次部门主管面试问一些岗位相关的专业知识

面试官提的问题：中英文的自我介绍、岗位的专业技能、对 GMP 的认识、薪资的期望、对于这个岗位的认识、为什么想做这份工作

## 2.20 西安杨森制药商业管培生(上海)群面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106120-1-1.html>

分组群面，我们组是 8 个人，每个人上来先自我介绍，然后是 15 分钟无领导讨论，讨论的题目是城市化进程中的城市病的问题，讨论结果由一个人汇总并汇报。HR 根据我们的讨论结果问了一些问题，总体来说过程不是特别紧张，自然点就好。

1:1 分钟的自我介绍

2:15 分钟的无领导讨论，讨论题目是“城市化进程中的城市病的问题”，讨论结束总结发言。HR 根据讨论结果问一些问题，作相应回答就行。

## 2.21 西安杨森制药销售实习生 4 轮面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106119-1-1.html>

电话面试基本是针对简历提问，另外包括是否有落户需求。

一面是无领导小组讨论，5-7 人一组，会议室墙上有表，面试官会提醒时间，是 3 个地区经理加一个 hr，一周出结果。

二面是二对一，两个地区经理，上午面完等几分钟就通知下午三面了。

三面是大区经理，一对一，如果过了很快就会给消息，没过就是默拒。

面试官提的问题：

如何看待销售、为什么选择医药销售而非其他销售、在你的团队中碰到资历比你老但不干活的导致托你后腿的前辈你要如何处理、是否有对象、针对简历提问

## 2.22 西安杨森面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106118-1-1.html>

在网站上随便发发自己的简历，几周前，突然接到电话，说是\*\*杨森制药公司的，想让我去面试一下，我也没往心里去。没想到几天前又打来电话让我第二天去面试，心想去看看吧，也无所谓，增加点经验也好。于是，就带着以前做的简历去了。

见到了杨森制药公司吴先生（年龄不大，估计不到 30 岁），人很精明的感觉。同来的还有五六个人，他先让我们填了一份他们公司印制的简历。一会儿就填完了，大家开始聊天，原来很多还是从外地赶过来的，不过基本上都是\*\*，\*\*的。

等了一会，轮到我了。先让我进行自我介绍三分钟，我讲了一分多钟就讲完了，他有点失望，说让你三分钟讲完，怎么这么快啊，于是又胡邹了一些，看来真是面试经验不足阿！

下来就是他提 问问题了，想来他提问的问题有以下几个： 1 、为什么要离开现在的公司？ 2 、在学校里做过些什么？担任过学生会工作？ 3 、讲一件最得意的事。 4 、为什么觉得自己适合销售工作 5 、谈谈对杨森的认识 6 、举例子说明能够面对压力 7 、以前有过其他销售经验没有 ..... 总体感觉，总是被他牵着走，回来想想，很多问题本来可以回答得更好啊，看来 EQ 有待进一步提高，不能总是后知后觉，失败啊！

最后，他让我问一个问题，我问他对于

我这么一个刚入行的小子有什么忠告，他说：人生的第一份工作应该从销售做起。

## 2.23 【西安杨森一面+二面】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106112-1-1.html>

周六收到消息，周日 10 点面试。

在闺蜜宿舍查了一下午+一晚上的杨森产品资料以及可能问到的问题块。

8:30 赶到省图书馆，对着镜子背自我介绍。9:30 赶到面试场地，遇到了一个一起面的中南制药的妹子，聊了一下。

在面试前，杨森的面试官先和我们谈了十几分钟，说明了职位要求和询问求职时间方面的问题。

一开始有人说群面也有人说单面，自己还是都准备了下，一面就我们两个感觉也不算群面。

准备的是商业管理培训生的面试，结果发现海事销售。

以下是问题：

1:我说了这么多，你认为你所应聘的工作是什么样子的？

答：我认为首先是销售，去医院和医生讲解产品知识，开拓市场，提升销量...

2:你觉得应聘这个职位你的优势是什么？

答：我有三次实习经验，说下了工作内容，适应工作能力强；擅长于制作 ppt；做过三年校园推广工作。

3:你了解到的这个销售具体是做什么？

答：我认为销售是一个了解自己产品、并用尽一切办法让他人接受你的产品的一个工作（具体忘记了）

4:你之后的主要方向和职业规划是什么？

想要做专业的药学人才，成为一名培训师。

5:之前有过销售经验吗？（这个问的是和我一起的哪个女生）

6:在你的所有经历中，你认为最具有挑战性的是哪一个？为什么？

答：我说的是三翼（我呆三年的校级组织），因为没有三翼就没有之后的三次实习经历，在三翼锻炼是最大的。

7:家人对你的工作态度是怎样的?

支持

8:怎么去推广? (也是问另一个妹子)

9:评价下对方! 对方叫什么名字?

评价的时候脑子比较乱, 之前抓到什么信息就说什么了。对方的名字是之前留个心眼记住了也瞄了一眼简历。

问题: 不够冷静 分析少

### 【二面:】

周一收到消息, 周四上午长沙面试, 给了一份 ppt 和一份产品说明书。中南的小伙伴没过一面。

周二下午开始准备, 所以首先考虑内容的相关性和合理性, 把不懂得专业名词都查找了一遍, 英文发音矫正, 看了一下学术推广所需要提及的内容, 周三修改了 4 次 ppt, 从白底变成蓝底; 从 4:3-16:9, 据说是更商务。周三晚上定稿, 演练一次发现不熟练, 彭佩要求由我来带着 ppt 走, 所以将所有的案例背下来, 了解了论证意义, 再之后进行多次背诵。ppt 准备了无动作和有动作的版本, 对于切割的图片进行复制粘贴为图片 (2010 无此功能)

二面时, 发现自己

1:不会调节投影仪

2:ppt 透明化后可能看不到白字

3:前期背了比较久, 效果比以前的演讲好、准备很重要。

二面有问答环节, 是纸质问答, 题目包括类克的规格、用法用量、适应症、AS 患者特点、还有一部分 ppt 里面的句子。90%我都知道, 因为 PPT 准备时间比较长。

面试姐姐再一次问我: 没: “你认为销售说什么?”

### 【二面后下医院】

纠结了很久穿什么? 带什么?

后来还说是穿的很休闲 (因为天气很冷, 看了网上也说没必要正装)。

要求 3:30 到, 我提前了一个小时出发, 中途发现由于查错路线、等公交、下雨堵车、所在地方打车困难等原因, 最后是恰好到, 之后需要吸取教训, 早做准备。

和慧姐（杨森的前辈）一起去两家医院，发现她和医生的关系处理得很好，可以问各种事情，和护士也一样。她会关注医生在做什么？也会谈国庆去哪里玩？已经其他医院的政策，而不是只谈药品。当遇到患者来时，会主动让座并到外面等候患者出来再进去。

【医药代表需要有很长的时间花在做客情、等医生、坐车交通上面，而且可能不被理解。】

慧姐提到她刚做医药代表的时候，被保安赶出来立马就哭了的经历，她提点我好好查下销售，看自己是不是真的喜欢，因为销售最痛苦的也是最大动力来源的就是销量压力。

她问我如果要你两个月内卖掉十只类克，你打算怎么做？这个问题我回答的超级糟糕，我说先从家人朋友入手，她摇头说：“无论什么时候，你的客户都主要是医生，他们手里的病患是你能接触到的千百倍，你需要的就是让他们认可。”

她还说：“行业尖端的药可能客情只是一般，但如果替代品很多，医生为什么要选择你呢？那需要看你合不合眼缘。”

“医生比你懂得更多，当你去早访夜访的时候，你可以像他请教很多东西，而不是一味的推销产品。做销售，先学会做人。”

二面问题：销售意识比较薄弱。

只剩一个研究生和我抢了，三面的机会还是希望能有的！

## 2.24 广州 面试职位：销售实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047854-1-1.html>

题目：确定奶粉定位，定价，推广策略。

11 个人，坐成一个半圆，两个 HR 在对面。一个黑脸一个白脸。

一开始大家也是无法投入的，也许是因为人太多了，半圆坐也没有讨论的氛围，其实这是强生人力的一个失误，面试人数太多了。（如果这也是考核点的话，那强生需要的更积极的人，这个面试难度太大了，对经过两关考验的同学来说也是不公平的。）

其实重新想想，如果这时候有一个经验丰富的 leader，是可以安排好时间和人员的。

20min，首先每人 3 分钟看材料，一人一句话 3min 内将自己的第一直觉看法，之后 5min 定位，将小组分为两拨人，一个定价一个推广，每小组 3min，之后 3min 汇总讨论，确定一个主讲人将思路理清，大家统一意见，最后 3min 将方案展示出来。

（之后才知道，一起面试的有财务的，金融的，化学的，各个专业都有。本来可以发挥各人所长是最好的）

## 2.25 经验：西安杨森制药 otc 代表

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047858-1-1.html>

很多学生霸面，让我们这些正式收到通知的学生有些感觉不公平。因为面试没有先后次序可言，都是谁先来谁就先面。而且听说我来之前已经有一批面完了，因为人多，临时进行了群面。但是我是通知五点面试的，我来的时候已经没有什么人，而我是单独面试的。面试时候，首先开始的自我介绍不好，因为紧张，中间吞了吞口水，也说了句：对不起，紧张了。然后才迅速调整自己，往后的面试回答得尚可，面试官挺帅的，后来变得没有啥压力，又变得像聊家常了。

面试官提的问题：

- 1.自我介绍
- 2.你认为你为什么适应这个工作？
- 3.你认为你做最成功的事情是？
- 4.你可以问我一个问题

## 2.26 面试职位：医药代表

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047860-1-1.html>

先自我介绍，然后很随意的聊天，问了些你的爱好，为什么选择我们公司，很简单的问题

面试官提的问题：

1. 为什么要跳槽
2. 对医药代表的理解
3. 介绍自己曾经负责过的产品
4. 觉得自己做的最成功的
5. 工作之余兴趣爱好
6. 你觉得当医药代表所需要具备哪些素质



7. 你期望的收入是
8. 是否结婚，， 买房子否
9. 对于一个新产品你觉得应该怎么推广
10. 别人对你的评价是什么样的
11. 优点和缺点是什么
12. 要不要讲科会？频率是？？

## 2.27 西安杨森制药 - 研发员

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047861-1-1.html>

填好表格随 hr 先生进到里面的单间，面对面坐下。他做了自我介绍（想来自己还是紧张，现在一点儿想不起他的姓名和职位），然后让我介绍下自己，应聘 sales 的原因。我在回答中强调了自己具备较强的交往能力。Hr 先生让我举例说明，我提到和那些被多数人认为难以相处的人，自己也可以找到谈的来的话题。后来自己对这个回答并不满意，这实在算不上是很有说服力的例子。

面试官提的问题：

中学及大学期间自己的情况

给出一个例子说明简历中写的"责任感强烈"

为什么要做 sales，以你的专业去\*\*\*很合适

在以前参加过的调查中，如果遇到据访的情况如何解决

为什么只在大一拿过奖学金（hr 明确指出，我的学习能力很差，说大一以后怎么说也得再拿过啊，说学生的任务就是学习啊） 为什么喜欢跑步

刚才面试的都是有工作经验的，请试图说服 hr，一个应届毕业生也可以做 sales 这些问题基本都是从简历中"挖掘"出来的，建议大家对自己简历中的细节多加注意，如果 hr 问到，能给个满意的回答。

## 2.28 【北京】西安杨森实习面经，已获得职位

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1724526-1-1.html>

本人 985 制药工程硕士一枚，通过应届生网站找到了杨森的实习生，特发帖感谢一下。

整个过程都十分顺利，8.26 注册，8.27 投简历，8.28 收到电面，8.30 面试。

杨森是我第一份网申实习，也是第一次参加外企正规的实习面试，所以还是非常幸运能够如此顺利~~

首先电面

可能更像是电话通知，接到电话询问是否还在找实习工作，然后让我做个自我介绍，最后告诉我周五面试。

周五当天

通知的两点半的面试，但是邮件里写着提前半小时到，我在地铁上的时候就一直打电话问我到哪了。

两点十分到的公司，然后直接就进去面试了，不知道是不是两点的那位同学临时有事没能来。

我参加的面试是多对一，形式像是职来职往的那种，下面有很多小 boss（为啥是小 boss 呢，因为都很年轻，最后我进的部门来招我的姐姐也是 6 月份刚入职的），分别来自不同部门，她们通过我的自我介绍和提问，最后举牌是否想要这个实习生，最后是求职者选择一个部门。

时间应该有 40-50 分钟，因为我出华贸的时候是 3 点 10 分了。但是整个氛围非常好，boss 们也非常 nice。

在整个过程中，就是和 boss 们交流聊天，说几个我认为最后成功的重点吧。

- 1、我强调了制药工程的专业背景会有助于我在杨森今后工作的开展；
- 2、强调了我数据搜集以及分析的能力；
- 3、面试时候的表现不错（因为问题都很 nice，所以表达的也很顺畅）。

大多数的都是围绕自己的实习经历展开的，我的实习经历其实不牛，只是上一份实习中确实是做了一些事情的，所以回答的很顺利。

有一些还记得的问过的问题，都是其他面经中经常提到的。

例如：在实习过程中主要做了哪些工作

遇到的最困难的事情

举例说明做了一件需要利用很多资源的事情

平时怎样应对压力 等等

还有很多就是根据自己的回答和简历来临时发问的。整个过程都是全中文，没有涉及到任何专业性的话题。

去之前并没有做很多准备，只是把自己简历上写的经历都好好回顾了一下，并且有刻意强调和突出几个重点。感觉数据搜集和分析，表达流利顺畅是公司所看重的。因为最后有六个岗位都愿意让我留下来~

希望能帮助以后去杨森面试的同学们~

## 2.29 西安杨森财务 FLDP 终面面经

先更正上一个帖子里边的错误吧，二面面试官其实是以财务部的经理为主，不是 HR 嗯，三面也是，另外，二面开始前讲话的也不是杨森的 CFO，好像是一个 Finance Director 吧，抱歉哪，给大家提供虚假信息，缺乏会计人的自我修养啊，狠狠批斗一下自己。

后来周一下午收到终面通知，今天下午面试，面试官是 CFO 和 Finance Directors，幸运的是我第一个面的，所以只有 CFO 还有一个 Finance Director，甚为 nice，也没有刁难我。中英文皆可，我想了想还是说英文吧，毕竟准备了好久啊。先是自我介绍，然后问为什么对 FLDP 感兴趣，再然后让给一个 example 来说明 analytical skills，我就说到实习里边的一个项目，又追问这个项目的具体情况，CFO 摇摇头说没太懂是啥意思，只好又解释了一下，又问从这个项目里学到啥，之后好像就没问题了，开始我问问题，这个好，只要准备了就不怕嗯，就问了下 most exciting thing，对南京医药断绝合作关系的看法，还有对心血管疾病领域的战略，然后胜利结束，原来 15 分钟，我大概拖到二十多分钟，不过后面拖到三十多分钟的同志，呵呵，时间长了说实在的也不好，可能会让面试官觉得你没时间观念啊，所以别扯太多，这是来自 HR 同学的善意提醒，我觉得蛮有道理的。

最后，杨森送给每个参加终面的同学一瓶大宝 SOD 蜜，一瓶沐浴露，还有杯子，还有感谢信，很贴心哈哈。

求 offer 啊。

## 2.30 西安杨森财务 FLDP 一二三面面经

对西安杨森的感觉很好，所谓 big company impact, small company environment 果然是名副其实，员工很友好、环境很舒适。废话少说，面经如下，但每年面试形式也不太一样，希望对明年找工作的同志有所帮助。

一面是英文单面，周三下午，主要是一些 behavioral questions，比如举一个例子证明你可以用 innovative way 去解决问题，还问到一个是，你为这次面试准备了什么，幸好之前上过 J&J 的网站看了看，就说了一下强生信条里边第一条关于责任的部分，再胡乱扯了一下“big company impact”之类的东西。这种单面还是比较轻松的，即便英语不好也没关系，只要把意思表达清楚就好嗯，需要做的准备，一个是英文自我介绍嗯，第二个是了解一下强生和西安杨森的业务，第三是准备一下要问的问题，比如可以问下 HR 为什么要加入西安杨森，然后整个的感受啊。

二面是小组 CASE STUDY，周五早上 8 点 15 开始，一个大厅，五个小组同时进行，然后依次到另一个会议室作 presentation。最开始是一个老外 CFO 大致介绍了一下 FLDP 和自己在西安杨森的工作经历，之后 HR 大致讲了一下案例的内容和要求，紧接着 45 分钟的紧张讨论开始了。这次的案例讲的是一家公司有 4 个 store，需要对这 4 个 store 设计一个评分体系进行绩效评估，然后提出改进意见，每个小组分配了一个电脑，报表在 excel 里边就有，用来计算一些 ratio，PPT 也要现场做。我们 5 个人的组，先一起讨论了一下评分体系，从采购决策（包括毛利、存货和运输费用）和运营效率（包括存货周转率、sales per staff, sales per m<sup>2</sup>, 营销费用率等）两个角度去评分，之后两个人负责计算各种 ratio，另外三个同志讨论改进意见。一直到最后，我们的 ppt 也没做好，4 家 store 也没有打好分，我哭，时间真的好短。怎么办呢，硬着头皮还是要上啊，我们举手第一个展示。展示还行，队友真心很强大，英语也很好，遇到好的队友是最大的幸运嗯!! 最后那个打分，只能按照 excel 一个一个在白板上面现场打分，然后计算，HR 一定很无语。。最后队友的总结真心挺漂亮的。好歹是完成啦，真高兴。

二面之后回到案例讨论的大厅，一边吃着东西，一边和 HR 交流。感谢 J&J 的周到啊，没有吃早饭的孩子们感觉

好幸福。

等到所有小组 Present 完，HR 现场通知哪些同学进三面，然后三面马上就开始了。这时候已经过了中午 12 点了，HR 同志太敬业了。

三面是 2 个 HR 面一个人，比较轻松，先是自我介绍，然后问了很多问题，比如为什么选择外企，工作地点倾向。之后发了一张 A4，正面是个资产负债表，先让分析下这家公司怎么样，然后翻过来是利润表，发现 **actual tax rate** 有 40%，HR 让分析一下为什么？好发散啊。这个完了就可以问 HR 问题了，当时有点短路不知道该问什么，后来乱七八糟问了诸如行业、竞争、工作感受、为什么离开四大到这里来、团队构成和背景啊等等。。

觉得西安杨森真心挺好的，很人性化的公司，环境很轻松，FLDP 的轮岗也很吸引人，期待下一步通知啊。然后特别感谢同组的亲们，认识你们特别开心!! 期待以后面试还能遇到!!

## 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://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>

