

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

# 2022

应届生  
校园招聘

## 西门子篇

应届生论坛西门子版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-142-1.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、西门子简介.....                                       | 4  |
| 1.1 西门子概况.....                                       | 4  |
| 1.2 西门子在中国的发展.....                                   | 4  |
| 1.3 西门子人才管理.....                                     | 7  |
| 1.4 西门子公司历史.....                                     | 7  |
| 1.5 西门子的管理战略.....                                    | 8  |
| 第二章、西门子笔试资料.....                                     | 10 |
| 2.1 sales100 西安笔试.....                               | 10 |
| 2.2 po 几道下午的笔试题.....                                 | 10 |
| 2.3 报了英国西门子 financial services。。。还没做 test 就想放弃了..... | 13 |
| 2.4 商务培训笔试归来~ • 火辣辣的笔经~~~.....                       | 14 |
| 2.5 西门子 sales100 笔试题全集.....                          | 15 |
| 2.6 西门子英文笔试感言.....                                   | 17 |
| 2.7 西门子 PSE 实习生笔经.....                               | 18 |
| 2.8 西门子笔试经历.....                                     | 18 |
| 2.9 西门子笔试问题.....                                     | 19 |
| 2.10 西门子 PSE 笔试题.....                                | 19 |
| 2.11 西门子非技术类笔试题.....                                 | 22 |
| 第三章、西门子面试资料.....                                     | 23 |
| 3.1 2021 校招 SGP 新鲜 VI 面经.....                        | 23 |
| 3.2 VI 面试问题新鲜完整！.....                                | 23 |
| 3.3 求问视频面试.....                                      | 24 |
| 3.4 2018 西门子 SCTP Offer 到手之经验分享.....                 | 24 |
| 3.5 2018 秋招西门子电面面经.....                              | 25 |
| 3.6 面试流程与经验分享.....                                   | 26 |
| 3.7 机械工程师 - 面试经验分享.....                              | 26 |
| 3.8 商务培训生电面之后.....                                   | 27 |
| 3.9 好诡异的商务培训生电面.....                                 | 27 |
| 3.10 广州西门子 sales 100 经历.....                         | 28 |
| 3.11 商务培训生（成都）电面.....                                | 28 |
| 3.12 商务培训生电面.....                                    | 29 |
| 3.13 【实习生】屌丝面试西门子总部实习生的经历.....                       | 30 |
| 3.14 西门子商培从电面到终面广州.....                              | 31 |
| 3.15 商务管培 AC_SH.....                                 | 32 |
| 3.16 11.21 SH 商培 AC 面经.....                          | 33 |
| 3.17 11.20 上海商培 AC 面筋.....                           | 34 |
| 3.18 商务培训生电面.....                                    | 34 |
| 3.19 商培电面光荣悲剧.....                                   | 35 |
| 3.20 刚刚接到的电面分享~.....                                 | 35 |
| 3.21 12.17 北京 SGP Sales 面经.....                      | 36 |
| 3.22 商务培训生 AC 面经（上海）.....                            | 36 |
| 3.23 武汉销售培训面试面经+面试召集同等消息.....                        | 36 |

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| 3.24 刚收到了西门子电面，分享下经验.....        | 37 |
| 3.25 SH 商务管培生 热腾腾的面经.....        | 37 |
| 3.26 西门子商务培训生电面.....             | 38 |
| 3.27 热腾腾的西门子电面.....              | 38 |
| 3.28 第一次发帖，西门子电面销售培训生.....       | 39 |
| 3.29 热腾腾的西门子电面.....              | 39 |
| 第四章、西门子求职综合经验.....               | 39 |
| 4.1 sales100 销售培训生经验.....        | 39 |
| 4.2 西门子财务笔面试经验帖.....             | 40 |
| 4.3 实习生 - 笔试+面试经验分享.....         | 41 |
| 4.4 西门子 AC 北京经验帖.....            | 41 |
| 4.5 sales100 的电面到终面.....         | 42 |
| 4.6 在 Siemens——西门子全资子公司实习日记..... | 45 |
| 4.7 我的西门子求职日记.....               | 47 |
| 4.8 这区好冷~~我再来发发面试体会~~~广州商培.....  | 48 |
| 4.9 谈谈我在西门子工作的感受.....            | 50 |
| 4.10 西门子 sales 100 一天的经历.....    | 51 |
| 4.11 走近西门子.....                  | 52 |
| 4.12 西门子应聘黄金法则.....              | 54 |
| 4.13 西门子全接触.....                 | 55 |
| 4.14 西门子实习经验.....                | 57 |
| 4.15 游走在西门子的日子.....              | 58 |
| 附录：更多求职精华资料推荐.....               | 60 |

#### 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、西门子简介

## 1.1 西门子概况

西门子官方网站

<http://www.siemens.com>

总部位于柏林和慕尼黑的西门子公司是世界上最大的电气工程和电子公司之一。自从公司成立以来，可持续性就一直是西门子的显著特征。在西门子，可持续性意味着长期的经济成功以及一个好的企业公民所应具备的环境意识和社会责任感。2005 财年（截止于 9 月 30 日），公司在全球拥有大约 461,000 名雇员，实现销售额 754.45 亿欧元，净收入 30.58 亿欧元。其中 80% 的销售额来自德国境外。

西门子是一家大型国际公司，其业务遍及全球 190 多个国家，在全世界拥有大约 600 家工厂、研发中心和销售办事处。公司的业务主要集中于 6 大领域：信息和通讯、自动化和控制、电力、交通、医疗系统和照明。西门子的全球业务运营分别由 13 个业务集团负责，其中包括西门子财务服务有限公司和西门子房地产资产管理集团。此外，西门子还拥有两家合资企业——博世—西门子家用电器集团和富士通西门子计算机（控股）公司。

西门子在电气工程和电子领域拥有完善的业务组合。西门子的业务活动受到各种地区和行业因素的影响。除了国际性业务（如发电、输配电、医疗系统和交通技术集团，这些业务一般拥有较长的业务周期）之外，其他领域的业务（如通信集团和欧司朗的消费品业务和自动化与驱动集团的资本品业务）易受短期商情趋势和当时经济状况的影响。良好的业务组合帮助西门子从容应对 2005 财年艰难商业环境带来的严峻挑战。

此外，我们的业务领域还能充分体现未来发展的大趋势。目前，西门子正在研发新的解决方案，以迎接未来来自卫生、能源、水处理、通信、交通、安防、物流和自动化领域的挑战。

作为一家全球性公司，西门子充分发挥其多种业务组合的协力优势，以公司总体战略为指针，架构明确，职责分明，积极为当地创造价值。公司的传统优势在于其创新能力、客户为本、全球性业务以及财务实力。

西门子的业务活动主要集中在全球电气市场，该市场 2005 年的市场总量达 26,900 亿欧元。随着目前世界经济的降温，预计 2006 年全球电气、电子市场的增幅将略有下降。但以其近 7.5% 的增速，该市场仍将保持其长期增长势头。

对于一家电气工程和电子领域的世界级公司而言，创新是其首要工作。2005 年，为了保持技术的领先，公司在研发领域投资 52 亿欧元。2004 财年，西门子的研发人员共实现了约 8,800 项发明，比上一年度增长了 7%，其中三分之二申请了专利。在专利领域，西门子在德国高居榜首，在欧洲名列第二，在美国则跻身十强行列。在西门子近 47,000 名研发人员中，大多数从事软件项目的开发，这使得西门子成为世界上最大的软件研发机构之一。西门子还致力于不断增加其服务、解决方案和系统的种类，以进一步完善其产品组合。

西门子透明、负责的管理和监控体系是公司实现持续性增长的保证，同时也是西门子及其业务政策赢得和保持信誉的必不可少的条件。西门子一直非常重视尊重和保护股东的权利，总是及时、毫无隐瞒地向他们提供公司的信息，以确保公司管理委员会和监事会之间的密切合作，并且西门子还始终坚持遵守国际和各国的法规法则。作为一个优秀的企业公民，我们还致力于帮助提高业务所在国的人民的生活水平，支持年轻一代的教育和培训，缓和社会问题和弘扬当地的艺术文化。

西门子拥有 900,000 多名股东，是世界上最大的上市公司之一。公司超过 55% 的股本募集于德国境外。从 2001 年 3 月开始，西门子股票在纽约证券交易所（NYSE）挂牌交易。

## 1.2 西门子在中国的发展

西门子是全球最具创新能力的企业之一，当今中国的许多最为先进的技术都是“西门子制造”的。我们致力于在西门子涉足的全部业务领域引领技术发展趋势，专注于以我们的技术为客户和社会各界带来切实的利益。



中国已经成为西门子全球重要的研发基地，西门子将进一步加大其在华的研发力度。西门子将把更多的精力放到为中国市场设计和开发满足当地客户需求的产品上来。同时，利用中国的资源优势，在中国开发面向全球应用的技术。2005 年，西门子共提出了 1,000 多项专利申请，成为在华申请专利数量最多的企业之一。

在自动化与控制领域，西门子数控（南京）有限公司（SNC）是西门子自动化和驱动集团（A&D）设在江苏南京的一家运营公司，主要从事该行业的研发活动。该公司针对中国市场客户的特殊需要，开发数控系统。SNC 研发中心主要进行机床、生产机械和通用自动化系统的软硬件开发。自 1999 年以来，SNC 一直是中国数控系统领域的市场领袖。2006 年 6 月，SNC 宣布计划在三年内将其现有研发力量扩大一倍。2006 年 4 月，西门子自动化和驱动集团与苏州市政府就投资 1.2 亿元人民币在苏州西门子电器有限公司内设立低压产品研发中心签订了意向书。2006 年 7 月，西门子电机（中国）有限公司与西门子（中国）有限公司自动化和驱动集团标准传动部联合推出了第一台中国制造的西门子标准电机 1LG0，该电机通过全面融合满足本土市场需求的先进设计与制造理念，带来了高性能和高可靠性的传动解决方案。

西门子楼宇科技集团（SBT）下属的北京西门子西伯乐斯电子有限公司（BSCE）设有一家专注于开发消防探测和报警系统的研发中心。该研发中心的一个主要任务就是改装进口的消防探测和报警设备，使其符合中国市场的要求。此外，该中心的主要任务还包括：设计和维护自有的消防探测系统，并为世界各地的其他西门子楼宇科技下属企业提供研发服务。北京西门子西伯乐斯电子有限公司的研发机构负责硬件设计、机械设计和相关的软件开发等方面的工作。为了给中国客户提供更加有效和环保的发电厂以及一流的发电厂服务，西门子发电集团致力于推进现代化发电厂的信息通讯系统（TELEPERM XP）和电力 IT 解决方案的研发工作。位于江苏南京的西门子电站自动化有限公司（SPPA）负责承担发电系统软件设计工作。SPPA 开发的 TELEPERM XP 系统和主要的 IT 解决方案已成功应用于中国和世界的许多主要发电厂。例如，2002 年，SPPA 为装机容量为 5X600MW 的台山发电厂提供的 TELEPERM XP 系统。该系统为确保台山发电厂的顺利运转做出了巨大贡献。

面对中国轨道交通的迅猛发展，西门子交通技术集团（TS）致力于为快速、安全、高容量的公共交通提供产品、系统和解决方案。西门子交通技术集团的研发活动包括为干线和公共交通的信号产品和系统提供解决方案、改装设计以及本地化服务。位于陕西西安的西门子西安信号有限公司（SSCX）从 1995 年成立之时就开始研发活动。2003 年，西门子成功地完成了为从河北秦皇岛到辽宁沈阳的秦沈铁路客运专线提供的首个西门子应答器（Balise）系统的改装设计、测试、安装和运行。西门子应答器系统可以支持不同的信号系统，提升了列车运行的安全性。2006 年 5 月，西门子交通技术集团与铁道部就 6 轴货运和客运电力机车签订了技术合作框架协议。

在快速成长的中国汽车市场，西门子威迪欧汽车电子集团（SV）正在积极加强研发力量，以便为中国领先汽车制造商提供符合当地需求的创新产品和解决方案。2005 年 11 月，西门子威迪欧开发中心在上海成立。该中心拥有 90 名研发人员，主要从事约束系统、车身电子装置、商用车解决方案以及其他先进技术的开发和应用。西门子威迪欧计划在未来两年将其研发人员的数量增加一倍，以便更好地服务中国客户。

西门子医疗系统集团（MED）是国内医疗行业领先的供应商之一，以其创新医疗技术、优质服务和完整的解决方案而著称，可以帮助客户实现切实、可持续的临床效果和经济效益。该集团的研发重点是计算机断层扫描（CT）技术和磁共振成像（MRI）系统。2005 年 12 月，医疗系统集团宣布投资 3 亿元人民币在上海建立亚洲技术中心，将重点放在医疗产品的研发、生产和服务上，比如 CT、X 射线系统、超声系统和医疗组件。该中心将成为西门子在华医疗活动的核心区域。

上海西门子医疗器械有限公司（SSME）于 1992 年成立，并于 1999 年建立了研发中心，是德国之外的唯一海外 CT 研发中心。该中心在研发中取得的重大成就包括本地开发的两款面向中国和全球销售的 CT 产品。2000 年 9 月，上海西门子医疗器械有限公司推出了新型螺旋计算机断层扫描系统——Somatom 欢星。这台世界上体积最小、性价比最高的螺旋 CT 设备获得了 2002 年德意志联邦共和国设计大奖和 2003 年中国 iF 设计大奖。2005 年 3 月，本地开发并面向中国和世界市场的双层入门级 CT 系统 Somatom Spirit 问世。Somatom Spirit 在市场上大获成功，第一年就接到了 400 份订单和安装了 300 套系统。2005 年 9 月之后，上海西门子医疗器械有限公司与德国的医疗系统集团研发中心合作进行高级 CT 产品的系统软件开发，比如 Sensation 和 Emotion。

西门子医疗系统集团旗下的另一家合资企业——西门子迈迪特磁共振（深圳）有限公司（SMMR）的研发中心负责磁共振成像（MRI）系统和组件的研发工作。2005 年 3 月，设在西门子迈迪特磁共振（深圳）有限公司

的西门子（亚洲）磁共振研发生产基地开业，成为西门子医疗系统集团在德国总部之外唯一的磁共振成像（MRI）研发和生产基地。该中心的投资总额高达 3 亿元人民币，将面向国内及国际市场，提供 MRI 系统和组件。西门子 NOVUS 1.5T 超导磁共振系统和 NOVUS 0.35T 永磁磁共振系统就是在 SMMR 进行的超导和永磁磁共振系统硬件和软件开发的成果。

2004 年 10 月，西门子医疗系统集团在江苏无锡西门子爱克斯射线真空技术（无锡）有限公司设立 X 射线管研发和生产基地。该基地总投资 4500 万元人民币，是德国之外唯一的 X 射线管研发和生产基地。

在信息与通讯领域，西门子通信集团（Com）可为企业和运营商提供先进的网络基础设施以及相关服务。早在 1998 年 7 月，西门子通信集团就开始从事移动通信技术的本地研发活动，与中国电信技术研究院（CATT）合作开发中国提出的 3G 移动通信标准——TD-SCDMA（时分同步码分多址）技术。2005 年 3 月，西门子通信集团与华为技术有限公司合资成立的鼎桥通信技术有限公司（TD Tech Ltd.）正式挂牌成立。鼎桥通信的投资总额达到 1 亿美元，主要从事 TD-SCDMA 技术和产品的开发、生产、销售和服务。

2004 年 9 月，西门子中国在北京建立了一个新的家庭娱乐解决方案研发中心，旨在面向中国市场，实现西门子家庭娱乐解决方案的本地化和定制化，包括 IPTV、视频点播和可视电话等解决方案。在这个领域，西门子是第一个向全球和中国市场推出全新解码技术的创新领袖。该研发中心下设系统工程、开发和集成等部门。2006 年 6 月，在中国本地开发的西门子家庭娱乐解决方案用户界面赢得了 2006 年数字媒体界面类 iF 设计大奖。

西门子的全资子公司欧司朗（OSRAM）是全球领先的照明解决方案提供商，在照明领域拥有很强的研发能力，可以满足本地市场对节能灯具日益增长的需求。2002 年 3 月，欧司朗中国设计中心（DCC）在广东佛山成立。通过与欧司朗在德国、意大利和美国的公司进行密切合作，欧司朗中国设计中心重点开发节能荧光灯（CFL）和电控设备（ECG）。欧司朗中国设计中心已设计出高效廉价的荧光灯，不仅能够满足中国市场和亚太地区的特定需求，而且能够满足北美和拉美等市场的需求。在电控设备领域，该中心重点研究启动节能线性荧光灯的电子镇流器。

2003 年 7 月，博西家用电器销售有限公司（BSH）在江苏南京设立了本地的研发机构，专注于与德国相关机构合作开发先进的家电驱动系统。2004 年 9 月，博西家用电器销售有限公司宣布在南京经济技术开发区建立小型家电生产基地，包括研发中心的和生产工厂。2005 年 8 月，消费品车间在园区破土动工。

早在 1998 年 6 月，西门子中央研究院就与清华大学启动了一个合作项目，共同开发面向移动应用的高级动画多媒体用户界面。该项合作硕果累累，并持续至今。随后于 1999 年，西门子中央研究院在中国设立分支机构，专注于知识产权、标准化和合规性以及用户界面设计等方面的工作。

2004 年，西门子中国研究院在北京成立。西门子中国研究院的使命是发展服务于西门子中国和全球业务的独特创新，其研究领域覆盖能源与环境、自动化与公共和私有基础设施以及医疗等领域。西门子中国研究院与中国的创新机构紧密合作，开发跨越性技术。西门子中国研究院同时非常重视面向中国新兴市场的 SMART 创新（即：Simple——简单；Maintenancefriendly——易于维护；Affordable——经济；Reliable——可靠；Time to market——及时上市），这种创新特别适合新兴市场的客户需求，同时颇具推广至全球市场的潜力。此外，西门子中国研究院还致力于技术转化，快速将合适的创新商业化并鼓励企业家精神。

2004 年 2 月，西门子软件与系统工程（南京）有限公司（SPSE）在江苏南京成立。该公司致力于与西门子所有的在华业务集团合作开发软件，为针对本地客户需求和市场要求的产品、系统、服务和解决方案提供嵌入式软件。西门子软件和系统工程（南京）有限公司拥有包括先进的软件开发方法、流程和工具在内的全面技术管理体系，以及领先的质量管理专有技术和全面的项目管理专门技术，可确保该公司开发的所有软件均能满足最高质量标准，符合预算成本，并及时交付给客户。公司计划在中期内招聘 1000 名软件工程师。2005 年 7 月，SPSE 杭州研发中心成立。该中心将与中国移动通信运营商和当地大学紧密合作，开发面向新一代 3G 网络（WCDMA 和 TD-SCDMA）的数据应用以及面向聚合网络的计费系统。

西门子也积极寻求与中国一流大学进行合作，并成立了多家公司，以实现互利。迄今为止，西门子已经同中国的 16 所著名高校开展了广泛合作，推进研发活动、知识普及和教育事业。

2005 年 11 月，西门子与上海交通大学签订合作协议，联手进行基于射频识别（RFID）的无线信息服务测试台的研发工作，以便将其应用于上海 2010 年世博会。该测试台将为世博会的设施、展览和参观人流提供有效的实时

管理系统。

## 1.3 西门子人才管理

遵循“为了员工的事业而不仅仅为其工作进行培训”的哲学，西门子将为员工提供丰富的发展机会并协助他们最大限度地发挥其潜能为己任。为实现这一承诺，西门子提供多层次的培训，其中最重要的是在职培训，比如：工作扩大化、扩大自主权、工作轮换等等；为确保每位员工都有公平的发展机会，我们每年对全体员工进行一次员工发展评估。作为一个负责任的公司，西门子为其员工提供了具有市场竞争力的薪金，实施了一系列的社会福利保障措施。

为迎接事业的挑战，西门子中国需要外方员工的管理经验，尤其是在起步阶段。但是，为实现长远目标，我们正在加快管理队伍当地化的进程；这一进程是通过一套综合的领导岗位接替计划来实施的，特别是那些目前由外方员工担任的中高层管理位置。这个计划将使越来越多的具有发展潜能的当地员工系统地发展起来，并在不久的将来被提升到关键的工作岗位上。

西门子为其国际性的文化氛围而自豪。我们正努力使西门子成为一个不断进取的公司并改善领导哲学及行为、加强开放式的沟通同时建立良好的工作环境。我们的每一位员工都是西门子大家庭的成员。

## 1.4 西门子公司历史

1847年10月1日，维尔纳·冯·西门子（Werner von Siemens）在其发明的使用指针来指出字母顺序而不是摩尔斯电码的电报技术基础上建立了公司。公司随后被称为 Telegraphen-Bauanstalt von Siemens & Halske。

1848年，公司建造了欧洲第一条远距离电报线，从柏林到法兰克福跨度为500公里。

1850年，创始人的弟弟，威廉·西门子(Sir William Siemens)在伦敦设立代表处。

十九世纪五十年代，公司参与了俄罗斯远距离电报网络的建设工作。

1855年，创始人的另一个兄弟卡尔·冯·西门子(Carl von Siemens)在圣彼得堡建立了一个新的分支机构。

公司不断地成长并开始涉足电气列车和灯泡。1890年，创始人退休，把公司留给了他的兄弟卡尔和儿子阿诺德以及威廉。1897年，西门子和哈尔斯克（Halske）联合成立了公司 S&H。

1919年，S&H 和其它两家公司共同成立了欧司朗灯泡公司(Osram Lightbulb Company)。

1923年，成立了日本分公司。 第二次世界大战

在二十世纪二十年代至三十年代之间，S&H 开始生产收音机、电视机和电子显微镜。在第二次世界大战之前，S&H 被卷入了德国的秘密战备。

在1937年至1938年间(日军对南京城进行南京大屠杀),德国西门子公司驻中国公司员工拉贝以外国人的特权身份,在中国南京建立南京战时安全区保护了约25万中国平民。

战后

在二十世纪五十年代，S&H 开始生产计算机、半导体设备、洗衣机和心脏起搏器。

1966年，西门子股份公司(Siemens AG)成立。

1967年，西门子股份公司和罗伯特·博世有限公司成立主要生产白色家电的合资企业博西家用电器公司(BSH)，后成为德国和西欧家电市场的领导者。

1980年，公司的第一台数字电话交换机下线。

1988年，西门子和通用电气收购英国防务和技术公司 Plessey。因为 Plessey 公司的持有人分裂，因此西门子接收了其航空电子、雷达和交通控制部分，并更名为 Siemens Plessey。

1990年，西门子收购了陷入困境的利多富(Nixdorf)计算机公司并更名为西门子利多富信息系统股份公司(Siemens Nixdorf Informations System AG)。这家公司在 Gerhar Schumeyer 的领导下已经开始盈利。1997年，西门子推出了第一款彩屏 GSM 便携式电话。同样在1997年，西门子同英国宇航公司(British Aerospace)和 DASA 达成



协议向他们提供 Siemens Plessey 生产的防务装备。英国宇航公司和 DASA 分别负责英国和德国的军事装备的采购。

1999 年,西门子的半导体业务分离出来,成立了一家新的公司英飞凌科技公司。同年,西门子利多富信息系统股分公司成为了富士通-西门子电脑公司的一部分。

2004 年西门子移动向市场推出 65 系列移动电话,良好的用户界面,人性化的操作,实用的功能设计使 65 系列手机广泛受到欢迎,但由于软件问题使得西门子手机不得不招回,并在一年后的收购埋下了伏笔。

2005 年,台湾的明基公司收购了西门子陷入财政危机的移动电话公司并排他性地获得了五年使用西门子商标的权利。在将移动电话公司转让给明基之前,西门子投入了 2.5 亿欧元并注销了总值为 1 亿欧元的资产(1)。西门子同样获得了明基 5% 约为 5000 万欧元的股份。

2006 年 10 月 30 日,西门子公司在北京宣布成立西门子中国研究院。

西门子目前卷入一场金额巨大的贿赂案,远超 4.26 亿欧元导致现任首席执行官 Klaus Kleinfeld 辞职。

## 1.5 西门子的管理战略

“跨国外企的管理已经是一个良性循环的流程管理,职责界定非常清晰,管控严密,尤其是对设备的销售人员。”在接受本刊记者专访时,张程如是评述西门子对销售人员的管理。

### ★ 团队式销售

西门子为中国电信、中国网通、中国联通及中国移动四大电信运营商提供电信设备,组织架构上分为东、南、西、北四个区,每个区分设针对四大运营商的销售组,负责完成对运营商的设备销售。

与快速消费品不同,电信设备的销售每年只发生 1-2 次。销售人员的职责主要包括收集运营商信息、客户公关、销售产品、项目跟踪等。

运营商的扩容计划确定后,销售人员必须及时了解运营商的项目规模、项目预算等,收集这些相关信息进行分析,为运营商提供采购建议。

在运营商招标时,销售人员必须运用收集到的信息形成的项目报告,尽可能影响运营商的采购倾向,推销西门子公司产品。

在运营商同意采购公司的产品后,销售人员要敦促合同的签订,直到公司发货后,西门子公司技术人员介入安装设备时,销售人员还要负责协调商务或技术突发事故,跟踪整个项目的完成。货款完全回笼后,销售人员还要继续收集市场及运营商的信息,为下一次的设备采购提供建议。

“我们的销售方式最大的特点是集公关、销售和客户跟踪于一体,每一个阶段都有切入,而且都非常关键。此外,我们都是团队销售,与普通的销售人员差别非常大。”张程说。

这种销售方式也决定了销售人员群体的特殊性。不仅要熟悉国内外电信市场的行情及发展前景,还要有娴熟的公关手腕和相当的市场分析能力,技术知识的储备也是不可或缺。在张程的团队里,大部分销售人员都是理工科出身,与电信技术专业多少都能挂上边,甚至有不少硕士研究生从技术开发转行做销售。

“如果你不懂技术,不了解产品和运营商,你根本没有办法说服运营商。”张程说。正因为此,销售人员的来源主要有两个方面,一是招收的大学毕业生经过一段时间的轮训后上岗,一是内部招聘。从外部招聘的销售人员非常少。

### ★ 严密管控销售流程

张程把西门子管理最为突出的描述为“控制严格”,在区域销售部里,设有商务经理,负责合同与销售流程管理。“商务权力很大,西门子公司对销售人员权力下放非常不够。销售人员与客户谈判的自由裁量权非常有限。”张程说,“在同业公司中,西门子的控制是严格出了名的。”

严密的管控,首先体现在价格控制上。电信设备的销售数量虽然不多,但数额却不小,动辄以百万计。为了防止销售人员与运营商的采购人员“合谋”,西门子对每项产品都有一个非常详细的销售目录价,销售人员根据这份目录价向运营商报。

一般情况下,运营商都会要求折扣价,如果提出了这个要求,销售人员必须反馈给总部,由双方的总部进行



协商。原则是设备提供商的总部与运营商总部、分部对分部协商，确定销售价格和裁量权都在各自的上一级管理层。在目录价的框架下，销售人员没有降低销售价的任何权力。如果能说服运营商高于目录价采购，那是销售人员的成功。

“问题是运营商都握有设备提供商的目录价，你想超越雷池一步，太难了。”张程如是说。

在公关与谈判的过程中，西门子也是刚性有余，灵活不足。“销售人员的决定权力非常小，我们的作用主要体现在客户公关与市场信息，尤其是运营商扩容与项目预算等信息的收集与分析上。真正反映到销售方面的工作，其实并不多。”张程认为，其实这也给上海贝尔和华为等设备提供商一个抢食西门子市场份额的机会。

#### ★ 刚性的薪酬制度

一般来说，对销售人员执行的都是提成为基础的薪酬制度。但在西门子，并没有施行这个行内的惯例。“我们拿的都是固定薪酬，实际上业内多数企业都是采取提成制。”张程说。

每年年初，西门子总部根据与运营商的沟通意向、销售人员提供的市场和对运营商项目的分析制定销售任务，然后分解到各个区域，最后分解到每个销售人员身上需要完成的年任务额。

在部门及个人的任务额都完成的情况下，销售员才可以得到相当于3个月的上年度个人平均工资的奖金。也就是说，即使个人的任务额完成了，部门的任务没有完成，也拿不到奖金。

此外，奖金与KPI（关键业绩考核）结果挂钩，KPI与销售人员的合同额、回款率、项目预测的准确性相关，年终考核一次，每季度会做一次评估，指出改进建议，但不计入考核结果。

尽管合同额是主要的考核指标，但软性指标也非常重要。这里的软性指标还包括客户的反馈。“假如西门子的高管人员到中国移动，想拜访中国移动的区域高管，销售人员总是安排不过来，就会认为销售人员在公关方面做得非常不够。这些都会影响绩效考核结果。”张程说。

与同业竞争对手的薪酬相比，西门子公司的薪酬机制略显刚性。但在张程看来，这也是利弊并存。“电信设备的销售受行业发展影响非常大，实行提成制的销售人员收入波动起伏会很大。如这二年电信业一直在等3G，各项投资相对减缓。这时他们的收入就受到非常大的影响，而这也带来了销售人员的流动。”张程解释说，“而收入稳定的西门子在这方面根本就没有受到什么影响。”

刚性的薪酬机制与西门子的文化也息息相关。西门子承诺不轻易裁员，提供高福利，工作压力也不大，没有末位淘汰。

“所以西门子不希望由于收入上的大起大落影响员工的流动性，而是希望提供稳定而可观的收入，实现企业与员工的共赢。”张程说，“所以西门子既没有特别的激励和福利计划，也没有对这类特别的职业群体采取特别的管理措施，唯一的稳定的职业与收入。这种管理只能用平淡二字来形容。”

#### ★ 工作与生活的困境

职业特性决定了销售人员每年都要奔走在公与运营商之间，用张程的话说，每年有一半的工作时间是在出差。这给销售人员的工作与生活都带来了很多不便。

由于长时间出差，同时实行的也是弹性工作制，销售人员很少在公司办公，有时直接上司一个月能见上一面就不错了。部门会议更是由于销售人员的东奔西走而很难聚到一起，部门或公司活动也鲜有机会参加。这种情况下让销售人员身在运营商没有归属感，回到公司本部也有陌生的感觉。

“我们只能通过公司定期发送的《公司动态》、工作邮件等方式了解公司内部的情况，这也是公司针对我们这个群体管理的一个举措吧。”张程说，“这多少让我们对公司有了一种归属感。”

相对于生活，工作上的漂浮不定根本就算不了什么。“我们大部分时间都在出差，接触这个圈子之外的人机会很少，就生活在这个行业圈子里面。多数员工认识异性的机会都不太多，成家经常是我们的苦恼。”张程说，问题是，即使是成家的销售人员，生活质量也不高，理由很简单，“我已经近2个月没有和我太太一起吃过饭了。不是出差就是在公司开会或培训到很晚。”

西门子显然也意识到了这个问题，通过定期的对话与员工调查试图解决销售人员的困境。但在张程看来，目前西门子并没有拿出颇为有效的解决办法。唯一能做的就是鼓励内部流动，让“我们这些销售人员适当轮岗，调回公司办公室上班。”而西门子的内部轮调也比较宽松，只要销售人员与缺员的部门经理谈妥，就可换岗。但另一个问题是“这可能性实在太低了。”看来，如何解决销售人员的困境，西门子这个百年老店还没有找到合适的办法。

如果你想了解更多西门子的概况，你可以访问西门子官方网站：<http://www.siemens.com>

## 第二章、西门子笔试资料

### 2.1 sales100 西安笔试

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1737470-1-1.html>

昨天去参加了西安西门子 sales100 的笔试，压力比较大，笔试内容比较简单，分为选择题、简答题、英语理解（设计专业知识，比较简单）。题目总体来说都比较基础，可是很久没接触，都不会诶，选择题分值较大，包括电机、电力电子、微机原理软件基础知识，简答题包括一个 C 语言、一个电路分析、一个电机转速问题。先就说这么多吧，PS：负责的招聘助理是西工大研三的姑娘，挺漂亮的。

### 2.2 po 几道下午的笔试题

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1770039-1-1.html>

po 几道下午的笔试题上来吧。。。

至于上午的 case 嘛，还是在监狱建咖啡馆，一个是给外企汽车商分析中国汽车趋势和建议进入的市场细分，材料太多了。。。2 个 case 都是中文，pre 也是中文。

就这样了，今天面成屎了。。。攒攒 RP。。。据说没有终面了，两周内出 offer 结果

• Please write down your answers on the Answer Sheet.  
• Do not forget to fill out the above form about your personal data.  
• Once you are finished, please return this test sheet and your answer sheet to the examiner.  
• If you have to leave the room for interview or break, please leave this book and the answer sheet on your table.  
• Due to the large amount of questions and high time pressure, please properly arrange your time.

**I. Translation:**

**1. Please translate the following paragraph into English: (10 scores)**

西门子避雷器赢得韩国3EV5订单

韩国的避雷器市场是全球最具挑战性的市场之一，韩国客户对产品的质量要求高，交货周期短，并且我们竞争对手日本厂商与韩国国家电力机构 KEPCO 有良好的长期合作关系。

西门子避雷器 (ET HP AR) 在几年前就开始了在韩国的市场销售工作。在较长时间艰苦的与客户建立关系的摸索过程中，西门子避雷器赢得了 1,600 只输电线路型避雷器 (TLSA) 3EV5，价值一百四十万美元订单。凭借优秀的质量和快速的交货，西门子战胜了另外 3 家日本厂商，从而赢得了订单。

surge arrester – 避雷器

**2. Please translate the following paragraph into Chinese: (10 scores)**

**TOPAZ – The Siemens Student Program**

In today's race for the best future talent, top graduate identification and retention must be done long students leave university. One of the best ways to do this is to engage earlier with potential future employees and remain connected with them all the way through to their graduation.

This is what TOPAZ does. A program with a long history in Germany, for the first time outside Germany kicked off this summer in China. TOPAZ identifies potential full-time employees and then develops them through various activities until their first day on the job at Siemens.

This begins with a summer internship the year before the students graduate, with most of the interns coming from the spring campus recruiting. Of course, some TOPAZ members are nominated from the most outstanding interns who are already working in Siemens and are regarded as potential future employees.

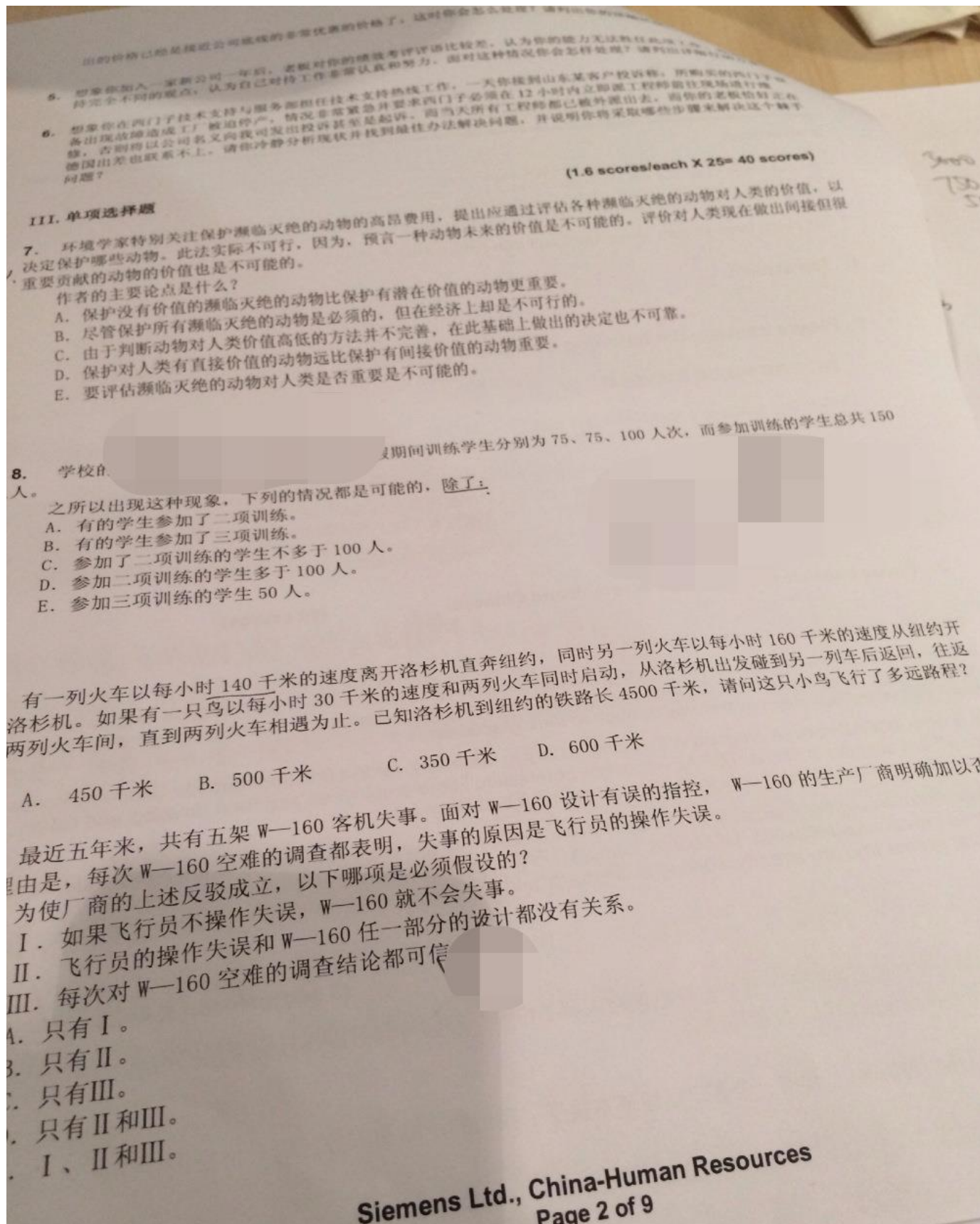
**问答题: (5 scores/each)**

想象在你加入公司的最初阶段，你会怎样迅速融入到工作中？怎样与部门内和其他部门同事合作？如何在短期内补充你的知识、技能和经验？

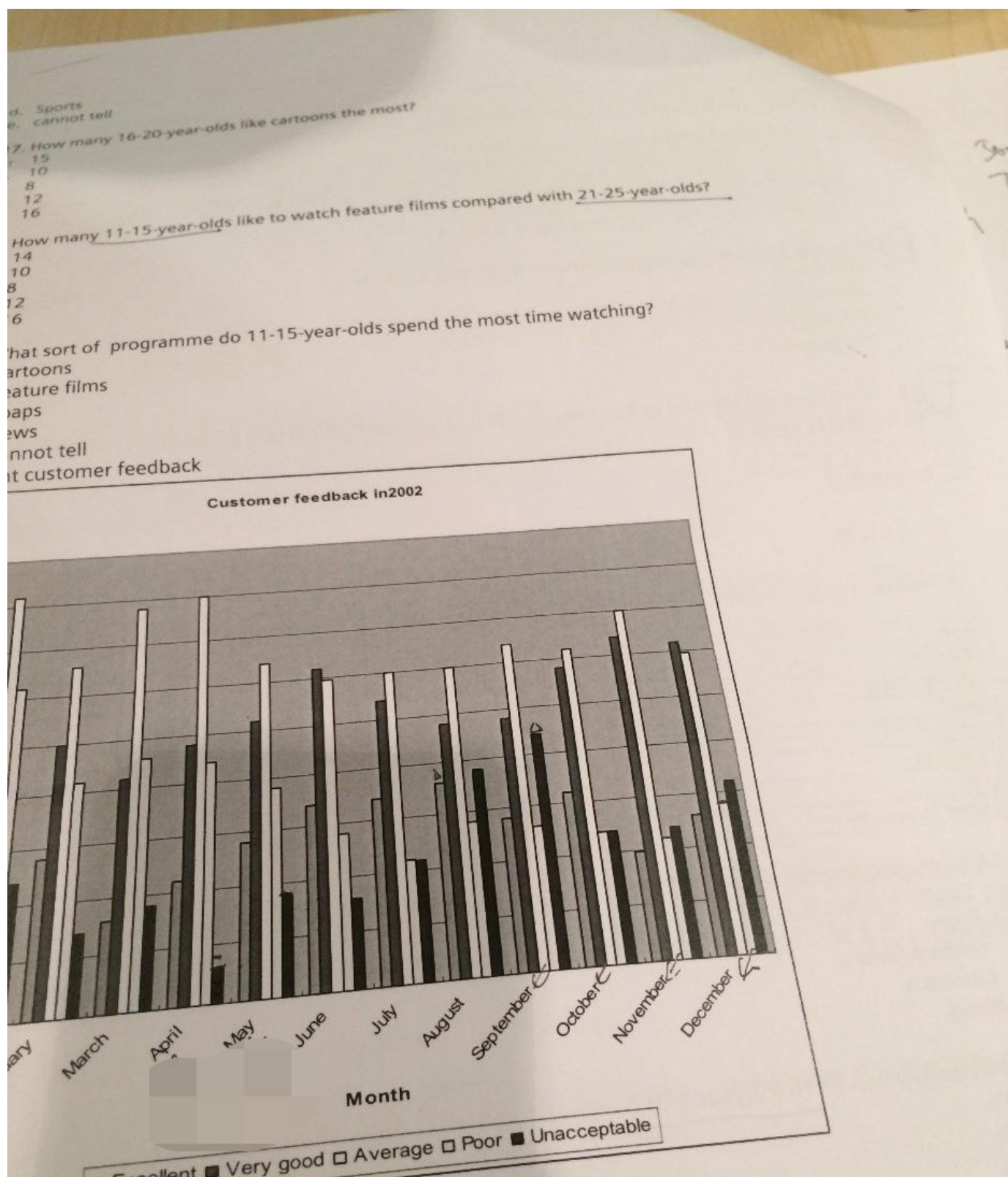
假如你遇到这样一种情况：你的一个客户已经基本接受了我们的产品和服务，但对价格仍然不满意，你会如何处理？

**Siemens Ltd., China-Human Resources**  
**Page 1 of 9**









## 2.3 报了英国西门子 financial services... 还没做 test 就想放弃了

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1149849-1-1.html>

business grad 的,但是做了 kenexa 的测试题,给的评级都是 c 和 d 上面还解释说 c 是普通人水平 d 是 below average,我 verbal 做了 7/12 觉得已经很好了,唉都不想去做了,虽然西门子和别的一些银行用的都是 k 的题但是貌似也有些不同 应届生里貌似找不到纯西门子本家的题 而且 email 里还不告诉我是 num+verbal 还是 num+log,虽然个人感觉应该是前者,,,

唉太悲剧了 明天就是 deadline 到底还要不要做 随便做一个拒了也就拒了,反正感觉 ac 也过不了。。。

## 2.4 商务培训笔试归来~·火辣辣的笔经~~~

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1573978>

广州变压器商务培训生笔试

到粤海天河城大厦正门签到领完出入证,乘电梯去到 10 楼,西门子就在眼前了~~~(其实西门子是包了 8、9、10)稍等一下便进入笔试~~~~话说西门子的会议室是用广州的区名命名的~~我们在天河区、海珠区笔试的说 .....

笔试两个钟头,期间抽人单面,没带笔可以借铅笔,用其他笔写也行~~~不能用计算器~有草稿纸

先说笔试 .....

会议室里大概四十几个人,发完试卷就开始了·试卷分三部分·

1.中译英、英译中。都是关于西门子的一些内容。包括一个对西门子未来年轻领袖的建议,我觉得这种文章应该网上可以找到的~英译中是关于西门子变压器技术在中国情况,这也是留意一下公司新闻可以找到的。总体翻译难度不大,楼主这种六级低空飘过的勉强可以翻出,再加上对高中读物理的,一些术语也比较熟悉,所以勉强猜出了大义,于是就写了 ....

建议笔试前可以搜搜有关西门子特别是具体子公司(例如楼主是变压器)的新闻 .....

2.行测题,个人觉得这种比一般行测好玩点,像脑筋急转弯,注意是原版脑筋急转弯,不是那种恶搞冷笑话型的 .....

例如 49 个人过河,每次 7 人,过一次 3 分钟,全过完要多久 ... 有 10 个 X 球,6 个 Y 球,4 个 Z 球,取多少个才能确保有 Y 球 .....

数列题 .... 推理题,就是那种之中只有一个人说谎之类那种,还有文字阅读逻辑题 ...

楼主除了一道数列没算出来其他还算有思路·最重要的是时间很充足,两个钟耶~~~~

3.问答题,是关于一个制造企业遇到财务困境,并给了一份简单的报表和一些业务信息 .....

题目是全英的问题是为什么销售额提高现金流断了·利润没增加 ... 股东和债权人有什么风险 ... 建议 ....

应为是读会计的所以题目看懂了 .... 否则可能看都看不懂 .....

英语苦手啊 ...

接着楼主华丽丽地用中文回答了所有问题 .....

总体就是这样,实践很充足,慢慢看慢慢写吧~~~~~

单面,考试期间被抽过去单面,主要是英文自我介绍,优势分析,然后转中文,关于工作地点啊工作类型、薪资、性格啊之类的反正就是聊聊天 .....

面完回去继续笔 ....

时间到了面试过的可以继续写,其他人交卷等面试 ... 于是楼主就随便填了个答案 .....

走鸟~~~~

群面通知一个星期内发,楼主这一批只有四十来个人 ... 如果只有这一批的话觉得进群面竞争不大 ... 应该还有其他批吧 .... 求过吧~~~

这区比较冷 •• 资料也不多 •••• 仅以此贴为下一届的作参考吧~~~

## 2.5 西门子 sales100 笔试题全集

1. 解释什么是串行通讯，与并行通讯有什么区别。以太网(串行)、USB（串行）、红外线分别属于何者？  
串行通讯的速率是 9.6Kpbs 代表什么含义？
2. 西门子的模拟输入模块能够将传感器的 4-20mA 电流信号对应线性转化为 0-27648 的数值，如果在程序中读到一个十六进制的数 1FFF，那么传感器的电流是多少？
3. 客户的控制系统使用数字量输出模块，要在输出通道上接一个电流 1.2mA 的电磁阀，客户认为当输出通道接通再断开后，电磁阀的内部线圈会存储一定的电能，他想通过外部的电路完全释放这部分电能，请问如何设计外部电路？
4. 二进制数 10000111 与 10110110 进行 XOR 的运算结果是多少？十六进制数 5E 与 C6 之间进行 OR 的结果是多少？
5. 试列举电机调速方法，比较这几种方法。
6. 请试分析 RS232C, RS485 与 RS422 之间的区别与特征
7. 针对连续自动控制系统的常用分析方法有哪些？什么是 PID 算法，电解个参数分别起到什么什么功能？
8. 阅读下面的 c 代码，写出答案：

```
main()
{
    int f;
    int a[10]={1,2,3,4,5,6,7,8,9,0};
    int *p;
    for (f=1;f<5; f++)
    a[f]++;
    printf("%d/r/n",a[0]);
    printf("%d/r/n",a[1]);
    printf("%d/r/n",a[4]);
    printf("%d/r/n",a[5]);
    printf("%d/r/n",a[6]);
}
```

9. 在交流电路中，常见的负载类型有哪些？它们的区别是什么？白炽灯、电热丝、变压器各属于何者？  
感性负载：即和电源相比当负载电流滞后负载电压一个相位差时负载为感性（如负载为电动机、变压器）。  
容性负载：即和电源相比当负载电流超前负载电压一个相位差时负载为容性（如负载为补偿电容）。  
阻性负载：即和电源相比当负载电流负载电压没有相位差时负载为阻性（如负载为白帜灯、电炉）。
10. 22kw 电机，额定电流  $I_n$  为 40A，正常启动电流为 7 倍的  $I_n$ ，启动时间 6s，现有热过载继电器 3UA5540M-8M 串接在电机主回路中对电机进行过载保护，过载整定电流范围为 36-45A 脱扣（跳闸）曲线如图。请问该过载继电器冷态运行整定为 36A 时，可否保证电机正常启动而不会误脱拉？如不能，预计脱扣时间为多少？
11. 三相交流电动机分为那两类？它们的区别是什么？

## 同步和异步

异步电机是一种交流电机，其负载时的转速与所接电网的频率之比不是恒定关系。异步电机包括感应电机、双馈异步电机和交流换向器电机。感应电机应用最广，在不致引起误解或混淆的情况下，一般可称感应电机为异步电机。

普通异步电机的定子绕组接交流电网，转子绕组不需与其他电源连接。因此，它具有结构简单，制造、使用和维护方便，运行可靠以及质量较小，成本较低等优点。异步电机有较高的运行效率和较好的工作特性，从空载到满载范围内接近恒速运行，能满足大多数工农业生产机械的传动要求。异步电机还便于派生成各种防护型式，以适应不同环境条件的需要。异步电机运行时，必须从电网吸取无功励磁功率，使电网的功率因数变坏。因此，对驱动球磨机、压缩机等大功率、低转速的机械设备，常采用同步电机。由于异步电机的转速与其旋转磁场转速有一定的转差关系，其调速性能较差(交流换向器电动机除外)。对要求较宽广和平滑调速范围的交通运输机械、轧机、大型机床、印染及造纸机械等，采用直流电机较经济、方便。但随着大功率电子器件及交流调速系统的发展，目前适用于宽调速的异步电机的调速性能及经济性已可与直流电机的相媲美。

同步电机和感应电机一样是一种常用的交流电机。特点是：稳态运行时，转子的转速和电网频率之间有不变的关系  $n = n_s = 60f/p$ ， $n_s$  称为同步转速。若电网的频率不变，则稳态时同步电机的转速恒为常数而与负载的大小无关。同步电机分为同步发电机和同步电动机。现代发电厂中的交流机以同步电机为主。

## 工作原理

- ◆ 主磁场的建立：励磁绕组通以直流励磁电流，建立极性相间的励磁磁场，即建立起主磁场。
- ◆ 载流导体：三相对称的电枢绕组充当功率绕组，成为感应电势或者感应电流的载体。
- ◆ 切割运动：原动机拖动转子旋转（给电机输入机械能），极性相间的励磁磁场随轴一起旋转并顺次切割定子各相绕组（相当于绕组的导体反向切割励磁磁场）。
- ◆ 交变电势的产生：由于电枢绕组与主磁场之间的相对切割运动，电枢绕组中将会感应出大小和方向按周期性变化的三 相 对称交变电势。通过引出线，即可提供交流电源。
- ◆ 交变性与对称性：由于旋转磁场极性相间，使得感应电势的极性交变；由于电枢绕组的对称性，保证了感应电势的三相对称性。

## 运行方式

◆ 同步电机的主要运行方式有三种，即作为发电机、电动机和补偿机运行。作为发电机运行是同步电机最主要的运行方式，作为电动机运行是同步电机的另一种重要的运行方式。同步电动机的功率因数可以调节，在不要求调速的场合，应用大型同步电动机可以提高运行效率。近年来，小型同步电动机在变频调速系统中开始得到较多地应用。同步电机还可以接于电网作为同步补偿机。这时电机不带任何机械负载，靠调节转子中的励磁电流向电网发出所需的感性或者容性无功功率，以达到改善电网功率因数或者调节电网电压的目的。

12. 请写出交流异步电动机转速得计算公式，并算出相对数为 2，转差率为 0.04，电源频率为 50HZ 时，电机的转速。

13. 整流器、斩波器、逆变器分别完成什么功能？

14. 晶体三极管有哪三级？PNP 和 NPN 型三极管之间的区别是什么？

15. 在某个过路控制系统中，客户采用了总线通讯方式向中央控制器传递现场信号，总线的通讯率 1.5Mbps，协议中规定了数据字节包括一个起始位，一个停止位，7 个数据位，一个校验位，采用奇校验。而一个数据帧包括了



二个开始字节，16 个数据字节一个结束字节和一个 CRC 校验字节。中央控制器每收到 5 个数据帧后，可以得到一组完整的运行参数，请问中央控制器每分钟可以得到多少组锅炉的运行参数；

16. 英语阅读题，一页半说明文以及数据，三个小问题。有专业术语。比较头大；，是关于以太网的，只要是求 equivalent distance 和 bit time

图不好意思，没有能记下来。只有这些题目了。是 sales100 的技术笔试。

bless all 今天的笔面的 xdjm!

上面加粗的都是我做到的题目

剩下的题目补充下：

17. 求一个电桥的电阻，很简单的，图现在画不来

18. 电压 380 V，有三相电机 12 台，电功率 7.5KW 的 6 台，电功率 4KW 的 4 台，电功率 1.5KW 的 2 台，问整个电路的负荷（）电流值

19. 一个模拟输入输出电路，问其中的电容有什么作用，如果换成是电流信号应该怎样接线，A/D 转换的转换精度和分辨率的关系

20. 什么市共模干扰

21. 单相照明电路  $U=220V$ ，20 盏 40 瓦的日光灯，功率因数 0.5，另一条支路上 40 瓦的白炽灯 10 盏，问总电流

22. 根据三极管的三个电位判断是 PNP 还是 NPN 管

1)  $U_1=3V$ ,  $U_2=2.5V$ ,  $U_3=12V$

2)  $U_1=3V$ ,  $U_2=11.3V$ ,  $U_3=12V$

3)  $U_1=3.5V$ ,  $U_2=2.5V$ ,  $U_3=12V$  (数据可能有差错)

23. OSI 标准网络参考模型的七层结构？交换机、路由器、集线器分别是中的哪一层结构。

24. TCP/TIP 中子网掩码的作用

25. 异步电机的启动方式

一共 19 道题目的样子，90min 完成

## 2.6 西门子英文笔试感言

今天上午给西门子打了电话，主要是道个歉（我笔试时间晚了一个小时，很夸张的，当初那保安还扣了我将近半小时！）再问问为什么我投了硬件给我个算法工程师！

通过了德国和中国技术官的现场面试，西门子给了我一个笔试机会。当时看到卷子很很高兴，就一个姓名和联系电话，一看就知道这公司不注重学历和出身。上面一个汉字都没有，全是英文技术类的题。当时我比他们那几个人晚答了 45+分钟，不过我交卷可不比他们晚！

今天电话中我说我叫王磊，那边说：“我知道你，你笔试答的特别出色，二十号左右给你打电话通知具体笔试内容！”

“哦，那我被通知面试的几率大吗？”

“一定有，已经选定好了，就是你！好好准备，还是那天现场的德国专家给你面试。”

对话记得不清，剩下的大部分都是一些很正常的对话。我也就关于迟到一事道了歉，还要了他的姓氏以免以后在被保安扣住！我道觉得自己迟到的很巧妙，这样可以显示出我基础的扎实性。而且当初我表现的也很好，没有卸责任！也方便了以后联系他！

我知道距离成功签约还差好多，德国的技术官还在等着我！过五关，斩六将，PK 掉了好多人终于得到了这次机会！我是不会让我的口语再拖我后腿的！Come on!

也许很多人并不在意这公司，可象我这样一个毕业于三流大学的本科生！在遭到了好多次拒绝：不是 211 不看简历，没有工作经验和研究生学历免谈。好多次磨破了嘴皮可人家就是不收我简历！自己也霸王面过，有的

时候霸王面你都找不到公司住的地方在哪里。自己也没办法，当初考个好大学也不会这样惨的！这几天吃饭也很少看见盘子类的东西，基本上是面包，油饼，煎饼国子类的东西！

上午又去吉林大学笔试了，是大连的一家对日公司，也接到了下午的面试通知！这公司主要是做对日签入式开发的，职位有两种，其中一个对日培训是要收钱的！不知道有没有人去，反正我家这条件买电都很吃力的！他说看你水平，可以的话直接到他公司就业。通过笔试给打电话的也就十多个人，好象只有我不是吉林大学的。不过一对一的面试很快就进入了白热化阶段。感觉不是去面试了，而是参加了一场辩论赛。很多情况我都是被动，不过谈到我一点没有日语基础时他说现在给你派到日本你应该没办法和日方交流。我说我可以用英语！他说你四级水平行吗？我当时说我参加了\*\*\*学校的口语培训可以接受英文面试！那俩家伙当时就转移了话题，没有正面用英文进行提问。当时心理也有了底，估计他们英语也不太好。我也是第一次和面试官抬杠，没招儿，都是被避的！

经历了各种艰辛，过来发发牢骚！

以后的路还是很难的，要继续加油啊！

## 2.7 西门子 PSE 实习生笔经

今天参加了西门子 PSE 实习(program && software engineering)的笔试和面试把经历和感受写一下

笔试 ms 总共 18 页纸，最初一拿到吓了我一跳，难道又是外企那种海量测试不过后来一做发现都是些基础知识，而且虽然那么多页不过题目占了一大半笔试总共时间两小时，下面就讲一下笔试内容吧，笔试全英文笔试范围非常的广，从软件工程，UML,到 C++, C#,java, 数据库，embeddedsystem, design pattern, 最后还有个什么应用问题以及 SAP, 还有 sales 方面的。感觉这些题只要知道就能做出来，因为不难嘛，但是不了解就没法下笔了

软件工程：CMM 的五个层次分别是什么？ 描述一下软件开发的各个阶段。。。。 C++， C#，

JAVA: 有给出程序写结果，找错误，描述函数功能等有点类似期末考试。而且语法题偏多。比如，指针和引用的差别， 继承和多态考得蛮多的，更寒的是还有问你 C#中的 CLR 是什么的缩写，还有写一个将三个数按递减排列输出的函数（这个最 easy）embedded

system: 叫你写出嵌入式编程相比 windows 编程要注意什么，。。。

数据库：都是选择题，有关于 primary key 和 index 的，还有根据要求选 SQL 语句的开放式问题：写一个怎么计算汽油增值税的方法，当时狂汗，不懂，还叫你用 fishbone 算法解决一个花园里面的花死了的问题，反正没读懂，然后就是什么 SAP 和 sales 方面的问题了，如怎么设立一项产品销售过程的里程碑等等我是全空着交上去了

## 2.8 西门子笔试经历

上午 10 点半在东大群贤楼参加 siemens 的笔试，10 点 10 分和同学到那，大厅里已挤满了人，这让我想到了超女的海选，恐怖啊！一拨一拨的人出来，一拨一拨的人进去，下午在南理工还有两场考试，竞争激烈啊！我的号已排到了 284，估计今天一天参加考试的人会达到 1 千人。记得当时 moto 全南京是 850 人考试，最后招 50 个人。工作不好找啊

-----考试时间仍然两个小时，原则上是用英文答题，工作人员说若怕自己英语水平不好，阅卷人不能正确理解你的意思的话，可以用中文。

试卷一共是 20 页，正反两面，分十部分，面之广是我参加的笔试之最啊！大多数都不会做，好多都没听说过：（ software engineering process, 这部分考了一些基本概念，CMMI 是什么，它的 5 个层次是什么；其他的不会也不记得了，一共好像是 4 小题。

C++&C#，写出程序运行结果，第一个是类及类的继承，第二个是类及结构体的 sizeof，第三个是快速排序。

Dabase，有 SQL 及数据库的一些基本操作，偶不会：（

DotNet，也不知道是什么，第一次听说，汗！！

ARP/ERP/Design Pattern，几乎也不会做。

Java，不会；

通信方面的，什么是 GPRS，GSM 向 GPRS 过渡的必要性是什么，手机和基站是通过什么连接的……

嵌入式系统，不会；

Be Creative，写一个求两数最大公约数的函数，这个事先有准备，写的还比较顺利：)

硬件，没搞过，所以也不会。

open questions：你的 3 年目标，7 年目标，薪水目标，还有其他一些 open question。

## 2.9 西门子笔试问题

西门子笔试问题(今天 MM 去西门子笔试,回来问了我一道这样的逻辑题,开始我只想到了答案一,答案二供大家赏玩,十分经典) 英雄的问题

从前，有个国家，有个英雄不小心犯了法，定罪之后，关在一个特别设计的囚房里。这个囚房有两个门，都没有上锁。一个门是活门，如果他打开这个门，走出去，不但自由了，外边还有美女等他哩；另外一个门是死门，如果他打开这个门，走出去，他便完蛋了，因为，门外等他的是一群饥饿的狮子。囚房里有两个守卫，一个十分诚实，从不说假话；另一个则是从不说实话。他们两个人，都知道那一道门是活门，那一道门是死门。依据他们国家的法律规定，这位英雄囚犯在执刑之前，可以问这两个卫士三个问题，而且最多只能问三个问题，是一共三个问题，不是每人问三个问题。如果你是那一位英雄囚犯，你需要几个问题？如何问法才能获得自由？也许，聪明的你只要问两个问题就够了。因为关键就在于测出那一位是不说实话的人或那一位是说实话的人。所以，你随便问一个人：「你是卫士吗？」或者问：「这两道门有一道门是活门，有一道门是死门，对不对？」如果他是诚实的人，答案必定是肯定的；否则便是否定期。然后，接下来的问题是：「那一道门是活门？」，你将轻易过关，等着美女迎接你。

也许有人更神气的说：「只要一个问题便可以解决。」，真的耶！如果英雄问：「请问你（随便问那一位卫士），如果我问他（指另外一位卫士），哪一道门是活门，他会告诉我是那一道门？」 不论答案指的是那一道门，你都从另一道门出去，包准门外有美女相迎。

想通了吗？这是典型的逻辑思考模式。

## 2.10 西门子 PSE 笔试题

呵呵，从七点考到九点，十五页纸，全英文，必须英文作答，Rain 是八点多一点交的卷子，呼呼，真不会做也没办法呀~：P

一共考了七个部份，

1. 系统：

UNIX（常用命令，常用 Ventr，写一段 awt script）

WINDOWS（论述 2000 之于 98，XP 之于 2000 的 advantage）

OTHERS（其它平台 you work with）

2. 软件工程：

waterfall 模型（FT~实在不知道瀑布模型里的术语用 E 文怎么说，只好画了个瀑布给它，写了几个外国人看不懂的中文啦）

3. 开发环境：

编译（编译器检查顺序，其它不记得了）

review（不懂是什么，考了几题相关）

还有一个方面不记得是什么了，反正应该也是开发相关的

4. 网络：

TCP/IP (IP 协议相关, IP->ADDRESS 协议等)

ETHERNET 物理连接相关

TCP/UDP 区别

5. 编程:

C/C++

JAVA

均是写出代码运行结果之类

6. 数据库:

ACCESS (select query 相关, 写一段 SQL, 还有一个要求没看懂)

SQL 相关基础 (primary key, join, foreign key)

7. special others:

UML (建模相关, 考了两题, 由于对此不懂, 所以题也没看懂~)

CTI (听说这个是中间件什么的简写)

ERP

CAN (这个彻底不知道)

等等很多名词解释, 二页纸!

大概就这些吧, 好多也不太记得了, 总之是题也许不难, 关键是涉及太广, 又是 E 文, 很多方面如果没怎么看过的, 很难作答, 更是很难用 E 文作答啊~~汗!

觉得自己的英文实在是需要提高, 有些知识还是不够扎实啊, 面还是不够广, 好多题都看不懂, 呜呜。。。以前还觉得专业方面的题看懂没问题的, 现在竟然。。。。呜呜。。再哭一下! 悼念我亲爱的西门子啊~~

附: 西门子笔试 C++ 编程题一道:

写出程序的 output

```
#include <iostream.h>
```

```
class A {
private:
int num;
public:
A() {
cout<<"Default constructor"<< endl;
}
~A() {
cout<<"Desconstructor"<< endl;
cout<<num<<endl;
}
A(const A &a){
cout<<"Copy constructor"<<endl;
}
void operator=(const A &a) {
cout<<"Overload operator"<<endl;
}
void SetNum(int n) {
```



```
num=n;
}
};

void main()
{
    A a1;
    A a2(a1);
    A a3=a1;
    A &a4=a1;
    a1.SetNum(1);
    a2.SetNum(2);
    a3.SetNum(3);
    a4.SetNum(4);
}
```

设计一个函数，形式如: int func(unsigned int)，要求求出不大于输入参数的最大的素数，比如输入 12，返回 11。

```
int proc(int temp)
{
    int i,j;
    for (i=temp;i>2;i--)
    {
        for (j=2;j<=i;j++) if (i%j==0) || (j>sqrt(temp)) break;
        if (j>sqrt(temp)) return i;
    }
    return 2;
}
```

优化了一下算法，能提高些许效率吧，

整个调试 函数：

```
#include<iostream.h>
#include<math.h>
#include<stdio.h>
```

```
int func(unsigned int t)
{
    if(t<2) return -1;//没有合要求的数
    int i,k;
    i=t%2?t:t-1; //取得小于所给数的奇数
    for(;i>2;i-=2) //从最大奇数开始往下找素数
    {
        for(k=2;k<=sqrt(i);k++)
            if(i%k==0) break; //判断是否有数可被整除
        if(k>sqrt(i)) return i; //没有，为素数，返回
    }
}
```

```
return 2;
}
void main()
{
cout<<"input a number"<<endl;
int tt;
cin>>tt;
cout<<"is:"<<func(tt)<<endl;
}
```

## 2.11 西门子非技术类笔试题

呵呵,上次写完一面面经的时候就说如果有机会二面一定奉上二面面经,这不,回来以后吃了饭赶紧就来发面经了.要说感觉,就一个字:太饿了!

因为说要提前 15 分钟到场,也就是 8 点 15 分到达面试地点东山广场,我六点半就起来了,幸好前晚找室友要了两个沙琪玛,否则后果不堪设想.8 点 15 分准时到了东山广场 17 楼,居然发现同窗老法早就到了,还有上次一面的几个朋友.这老法可以一牛人,心想你早说你来了嘛,搞得我真是来混午饭的了.

闲话少说,大概 8 点半在 18 楼会议室集中,首先观看了西门子的一些内部录像,因为涉及到 公司秘密,这里就不写出来了.接着就由广州的 hr 经理做 open speech.随后今天面试的组织者 Miss Pan 给大家介绍整个一天的面试安排,从早上 8 点半一直持续到下午的 4 点(实际是快五点才结束的),以及面试我们的几位面试官.介绍完毕以后就开始跟面试官 1:1 或 1:2 用流行的词就是 PK 了.而其他同学则留在会议室里做笔试.

笔试为中文,题目包括:

- 1.中译英,比较简单的几段话,就是一个客户用了西门子的产品对西门子的称赞,不难.
- 2.如果你是刚去的大学生,销售经理和同事都走了,只有你一个,而客户又电话来询问新产品的性能和报价,此时你联系不到任何同事,而客人又要求你在 1 个小时内给予答复,否则将买其他公司产品,问你该如何处理.
- 3.如果一个外国商务代表团造访你公司,并且 2 个小时之后将回国,而就在你准备与客人谈判的时候你被告知你的翻译出了车祸,所有的英文资料都被损坏,而且你的谈判代表都不会英语(这种公司还真是少有),问你如何处理.
- 4.如果你在一家外企,干得很不错,觉得很可能被升职,结果老板却升了你的同事没有升你,你怎么想也想不明白,你怎么办?
- 5.英雄落难问题.英雄被抓,监狱里有两扇门,一扇生门一扇死门.有两个护卫,其中一人只说真话,而另外一人只说假话,问你最好问几个问题才能安全离去?
- 6.数字题,这里就不透露了,很简单,当你做完并且做对之后你会觉得你自己很傻,呵呵,我就这么觉得.

### 7.一些选择题

8.4\*4 性格测试题,就是那个测你是感性的还是理性的测试

下面再说面试,面试我的是来自深圳的 Mr.Tong,人非常 nice.面试的问题和第一次面试 差不多,主要还是问工作地点,学的专业,毕业设计以及学习经历.用英语介绍了一下父母,然后用中文讲了一个团队的例子,有什么分歧,如果解决等等.我问了一下薪金福利的问题,就结束了.感觉就跟聊天似的.

然后就是吃饭,吃得大西豪的套餐,有汤,呵呵,典型的混饭型.出来惭愧,就混过这么一次饭,问了问旁边的都在说哪个公司好啊,什么报销路费中文还吃肯德基套餐什么,唉,谁叫俺见识少呢.

讲回正题,下午 2 点开始了下半段?拿埋怨?,其实就是做了两个游戏.第一个游戏是没一个人发一张产品清单,上面有什么报刊/迪厅票/周洁伦演唱会门票等,自己定价然后卖给几个面试官.16 个人一哄而上,叫卖声连天,呵呵,感觉真是很好玩的.

第二个游戏是把 16 个人分成 3 组,然后用 30 只吸管,透明胶,订书机造塔,要求是一定要超过 50cm,最终以美观/坚固/实用来定输赢.当 Miss Pan 开始分组的时候 Mr.Tong 点名把几个人分在一组,这其中也包括我,后来才知道,

他认为我们这几个人都很外向,都喜欢影响他人,他认为我们在一组后肯定会有很多分歧.结果令他非常失望的是,我们这组从一开始就很默契,没有争吵过任何问题.最终我们组的塔是最高的,当然也有一些问题,这里就不罗嗦了.

游戏结束后整个面试就结束了,一起来面试的朋友一起与面试官们合影留念.这里要说一下的是,我们16当中进阶阶段只有1人有机会拿到广州的 offer,1人拿到深圳的 offer,其他人可能就要等其他省份的消息了.

今天总的感觉还是一个字:太饿了!哈哈哈,我知道是三个字!做题做到一半的时候就饿得不行了,下午回来也是快饿昏了.

另外今天一起面试得面友都很不错,很珍惜一起面试而认识的机会,还会建个群保持联系.而面试官也在最后的时候说,千万不要介意在面试过程中他们问的问题,因为这些都是处于帮助他们了解我们的方法.

很饿,很开心的一天就这么过去了,希望找工的朋友们和以后应聘西门子的朋友好运,借用西门子的话:西门子的大门永远向大家敞开!

BTW:题目就别背了,西门子明年肯定会换题,就像今年一样.

## 第三章、西门子面试资料

### 3.1 2021 校招 SGP 新鲜 VI 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2020 年 10 月 12 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2289583-1-1.html>

1. 总共有 5 个问题需要用全英文回答,回答时限有 5 分钟和 10 分钟的差别 (具体问题论坛上已经有天使 po 过啦~)
2. 最后两个题目需要打字,具体询问是否能够接受北京作为工作地点以及是否可以到北京参加线下面试
3. 祝大家好运哦~ 如果有其他关于 VI 的问题可以在下面提问~ 我看到就会回复!

### 3.2 VI 面试问题新鲜完整!

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2020 年 9 月 29 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2287579-1-1.html>

自我介绍 中文

- (1) What motivated you to apply for the Siemens Graduate Program (SGP)?
- (2) What are your expectations of the Program and what do you believe is expected from you?
- (3) Where do you see yourself after the SGP?

Please tell us about one particular project where you worked very hard to reach a goal, yet, were not successful in the end.

- (1) Briefly describe what the situation was about.
- (2) How did you feel during and after this project?
- (3) What learning's did you take away?

Please describe one concrete example that increased your awareness of cultural differences, and what did you learn from it?

Please shortly describe one concrete situation where you found it difficult to convince or persuade others.

- (1) What made it difficult?
- (2) What did you do or say to convince them?
- (3) What was the outcome?

Tell me about a time when you created and executed a new idea.

- (1) What was the situation about?
- (2) How did you do this?
- (3) What was the concrete outcome?

Do you want to work in other cities except Beijing? Please list less than 3 most preferred cities.

We would like to invite SGP candidates to Siemens Center in Beijing for final round, would you please let us know your available time in China for onsite Assessment Center? If you cannot join onsite Assessment Center in Beijing, please also let us know.

### 3.3 求问视频面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2241288-1-1.html>

就是一些问过去经历的问题。十分钟回答时间。一次机会。  
找个网好的地方。建议开个威屁恩。  
我应该凉了，两题都直接卡掉上传了。

### 3.4 2018 西门子 SCTP Offer 到手之经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2151793-1-1.html>

#### 2018 Siemens Commercial Trainee Program in GZ 面经分享&心路历程

开始之前先把项目全称放上来，以前看别人帖子总是不知道某些职位缩写到底啥意思哈哈哈。去年九月开始准备秋招的时候看应届生的帖子就想着，等我拿到 offer 了一定也要把自己的经历 share 出来造福后人，现在终于有机会了。第一 part 写面试经历，第二 part 分享一下心路历程吧 经历了 8 个月的求职路，真的太多话想说了，愿意看的话就看看吧:)



## #关于面试

(1) 本人的情况：211 本科生 双学位 事实上两个学位都跟商务没太大关系 CET6 没考雅思托福 三段实习经历 最近一段跟商务有关 但工作内容也有比较大的不同

(2) 简历投递：在 wechat 的招聘群中看到了招聘信息，发简历到 hr 邮箱，不过后面发现 SCTP 有官方投递通道，9 天后收到 hr 电话。个人经历，发简历的时候不要附个简历就算了，正文也一定要简单介绍自己，为什么应聘岗位，有什么优势等，hr 也能感受到应聘的诚意

(3) 电话面试：当时第一通电话因为人在外面，所以另外约了时间，但是因为各种原因面试推迟了好几天，tips 是在等了很久 hr 电话但是还是等不到的时候，要主动打过去 update 新的面试时间，hr 有时候真的太忙了，有可能会忘记的。以下是问题：

① 简单自我介绍

② 问了求职方向（投递此职位的原因？）因为两个学位跟商务管培都不太相关 所以有这个情况的小伙伴一定要好好准备啊！我的回答的点是，在上一份商务实 \*\* 了解到自己对商务方向更有兴趣并且性格比较合适

③ 因为提到了上一份实习 问了详细的工作内容 中途说了自己是个负责任的人，hr 追问了如何体现？

④ 对商务管培工作内容的了解？

⑤ Use three words to briefly introduce urself 当时这个问题卡壳了回答得不好但是 hr 还是很贴心给我台阶下了 感动 外企肯定会有英文问题的大家一定要提前准备呀！

hr 人真的特别特别特别好，主动给我介绍了工作的内容，也说了这个职位需要的特点，要耐心跟负责任等，后来还给说一面一定会有英语问题，所以至少自我介绍，优缺点，三个 key words 一定要准备。因为电面没那么正式，所以大家有机会可以问问 hr 跟职位相关的问题，会对后面的面试有很大帮助的！

(4) 一面：面试我的人是我联系的 hr 跟未来的直接上司。因为面试地点比较远，当天专门打了车去，但是碰上下雨+塞车 迟到了... 虽然她们没说我什么，但是当时心里真的很懊恼... 以下是问题：

① Could u introduce urself in English?

② 用英语问了一些小问题，比如高中在哪里读，怎么过来公司的之类的

③ 描述上一份实习经历的内容 从这里开始换成中文了 关于相关实习内容两次都有问，所以一定要好好准备

④ 对此职位工作内容的了解？

⑤ 用自己的能力去 settle down 某件事情的经历

。。。我还没写完 版主可以先不审核吗 TAT

## 3.5 2018 秋招西门子电面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2117757-1-1.html>

貌似今年秋招都还没有人发面经，我来攒个人品

今天上午 11:30 左右接到了北京来的电话，西门子人力小姐姐打来的，很温柔，问我方不方便接电话，大概需要 15 分钟时间。

面试全程花了 12 分钟。因为我是美国读研毕业回来秋招，问了我什么时候回国的，接下来有什么打算和计划，之后问了我对西门子商务培训生这个岗位的了解，之后切换成英文让自我介绍，然后英文让我介绍一下自己的实习经历，接下来又切回中文问了我关于工作地点的选择偏好，对出差有什么看法，对薪酬的期望，最后愉快结束，告知如果安排面试的话会在十月下旬。

一挂电话马上就收到了邮件让提交中英简历。

大概就是这样了，希望大家秋招都顺利！

## 3.6 面试流程与经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107533-1-1.html>

西门子面试的第一个环节是电面，当时是在下午接到的电话，是一位女士的声音，让人感觉很舒服的那种。然后对方说这是大约 40 分钟的一个面试，是中英文的，让我做一下准备。先是做简单的自我介绍，说明自己的情况，接着问问题，让我说一下自己的职业规划啊，个人情况啊等等，这个正常作答就可以了。

后来还是做了一次英文的自我介绍，问到了我的学习经历，课程什么的，反正就是问的很详细，基本上简历上的都会有所涉及。你想啊，40 多分钟，问题之多可想而知了，虽然说楼主其实总体的面试时间不过才不到 20 分钟。

当时的感觉就是从中文到英文，从英文到中文，切换频繁，语言不过关的话基本上是没戏的。然后又问到了楼主什么是管培生项目，让座介绍，估计是考察你的了解情况吧。还有就是换成英文问了三个问题，实习经历、未来五年的规划还有就是自我介绍，后来又变成了中文，大概就是问自己期望的待遇等等，反正各种问题各种各样，所以说还是提前做一下准备也是很有必要的。

电话面试通过以后，还有一轮面试，是主管的面试，反正这种流程基本上都差不多啦，就是西门子估计相比来说比较难一点，因为问题的转化比较快，还有就是对英语的水平要求相对高一点，但其中如果熟练掌握的话也不是很难。祝大家好运！

## 3.7 机械工程师 - 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107530-1-1.html>

一面，刚到面试地点签到，然后等一会就去面试了，先是自我介绍，然后问一些简历上的实践，还有学过的课程，最后问一下还有什么问题要问，大概就是这样

通知我是上午十点去面试，结果导师有事，一直拖到十一点才到。本来以为已经错过了，没想到大厅还是熙熙攘攘，等待的同学依然有很多，这才知道格力的阵势。签完到就等着，面试官看着很和蔼。我面试的是工艺工程师，他第一个问题就是，为什么选择工艺工程师，而不是结构工程师（结构工程师的面试官就坐在旁边的位置上面试

其他人)。当时脑袋有点蒙，就很傻的说，自己结构工艺都可以胜任，只是对工艺更感兴趣，算是蒙混过关（自我感觉这个回答很平淡，没有新意）。接着又问了一个问题，就是齿轮和链条传动相比，有什么优缺点，这个问题很基础，我就大谈特谈，扯了一堆。然后面试官就说本次面试到此结束，当时感觉很不好，感觉自己挂掉了。他还有一个细节，就是把我的简历直接放到了地上，而他的桌子上还有一些前面人的简历。顿时整个人都不好了，感觉直接挂掉了

### 3.8 商务培训生电面之后

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 9 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2055925-1-1.html>

9.7 投的商务培训生，今天收到了电话面试，上午阴差阳错的错过了两个电话，而且根本没有准备英文，下午去参加一个宣讲会了，途中又接到了电话，当时心一横觉得还是接吧，虽然知道自己没准备，但是觉得不接 HR 的电话太不礼貌了，接到了之后询问可不可以第二天上午给她打回去，HR 姐姐特别和蔼可亲，也很温柔，问我就十分钟的时间能不能抽出，我一想本来就是自己没准备，人家没准就是要考察这种随机应变的能力就说好，然后先用中文问了我一些基本情况，期望薪资，想在哪里工作，根据简历问还投了什么岗位，我都如实的回答了，后来问可不可以问几个英文问题，我想该来的还是来了，因为楼主英文口语不太好，大一过了六级之后就没怎么碰英语，研究生来到北京之后才意识到英文的重要性，属于那种花时间准备的话还可以，临场发挥就玩完的状态，问了为什么觉得自己适合这个岗位，这个还大概答上了，后来又问简述一下其中一个实习经历，我就懵逼了，因为那个实习内容比较专业化，一些词语我英文简历上有，但是一时根本想不起来怎么形容，就卡住了，后来实在很尴尬，我就用中文说了，HR 姐姐还帮我翻译来着，呜呜，心里想着自己肯定完蛋了，就当买个教训，回去好好准备，后来我就放开了，说自己没有准备英文，英文口语不太好，HR 姐姐还好奇的问你不是外国语学院么，怎么英文不好，我说我研究生是调剂到外语院校的，用英文的软件是可以的，就是口语比较差，呜呜，然后就说回去等消息吧，这是收到的第一个电话面试，别的都在网申阶段，想着当一个教训吧，怪自己没有准备好，结果刚才竟然收到要求发送双语简历的邮件了！我都不相信我的眼睛了！可能是 HR 姐姐看我太诚恳了？？不知道，反正太激动了，谢谢给我这个机会，不管以后会不会走到最后，都谢谢西门子，毕竟是第一个收到面试的企业，还建立了一定的自信心，哈哈，这次点面的大致情况就是这样，同学们一定要准备好英文问答，不要像我这样抓瞎。

### 3.9 好诡异的商务培训生电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2058361-1-1.html>

楼主刚刚接到西门子的电面，这个非常诡异啊。。。

HR 说可以聊几句吗？然后挂了电话才感觉真的是聊几句。。。全程中文，问了些工作地点，月薪什么的基本问题。然后还有未来想往哪方面发展什么的

没有像其他外企英文问题，回答。真的是聊天，没有逻辑性的问题可以回答



也没有感觉是面的好还是不好，因为真的是聊天额

之前看到坛子里其他的商务培训都有英文啊，为什么没有问我英文问题就挂了？？

曾经在西门子实习过很长时间，还是很喜欢西门子的工作氛围的。希望不会因为电话无逻辑的聊天而跪了



### 3.10 广州西门子 sales 100 经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2009487-1-1.html>

接到电话面试的时候是一个礼拜前，HR 很 nice 就问你一些日常情况跟销售有关的经历，问我英语好不好，我说

读写还行，口语比较不好，她就没让我说英语了，让我等通知，还问我会不会去参加面试，



果断说可以，内心还是很想去外企。

过了一两天好像，就发了面试的通知，犹豫了一下，还是买上火车票前往

面试遇到很多 nice 的小伙伴，其实大家都很友好，主动认识一下，有助于下面的 case 讨论，

面试安排如下

首先区域的销售代表讲解一下西门子与西门子在中国和 sales100 的情况，因为坐火车，实在有点累，中间我还差



点睡着，这个状态持续到 case 的讨论才好转起来

接下来是两个案例的讨论，都是有关投资案例，这里提一点，要询问投资人意见与想清楚如何确保投资人获得收益以及收益期限。

无领导小组讨论的技巧很多，这里就不说了，反正多发言，尽量提一些新颖的意见，注意别跑偏题目要求，注意分工和时间，板书要写得好看（被 HR 批评了）



然后就是午餐，西门子很好买了很多 pizza 与鸡腿 还有饮料，开心地跟小伙伴一起吃喝，聊天。

下午就是笔试+单独面试（一对 2）

笔试内容就是电机拖动，PID，模电，都是基础题，最后一个大题就是网上说的给你一个英语文章，计算字数，本来想拍照下来的，HR 坐在后面就没拍了。

面试都是问一些基本的问题，对岗位的理解与平时得学术、学生活动，最好有跟销售有关的经历，还有最后准备一篇简单的英语介绍，不一定是介绍自己，也可能让你介绍别的事物，让我介绍一本书，我一下子没想起来怎么翻译书名，然后就说得不好，这地方有点遗憾。

然后面试完就可以走了，过程就是这样，上午两个案例讨论，下午笔试加面试

很高兴认识许多朋友，特别感谢华工的朋友带我们去吃广州菜，入选的机会不是很大，但是很高兴有这个经历。



### 3.11 商务培训生（成都）电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 30 日



地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1984387-1-1.html>

昨天(9.29)上午收到的电话面试,简直了。。人生第一次电话面试,还是在我从学校进城准备和小伙伴约饭的路上!!!刚下车就接到了南京的座机电话,还愣了一下,觉得是啥公司面试通知咩?一接电话,温油的 HR 姐姐说是西门子~第一个问题就是,你记得你投的什么岗位么?! ORZ,幸好我记得!!!说是商务培训生,成都的,姐姐温柔地说“嗯,对”~然后就说我们今天先打电话沟通一下,我以为真的就是聊天啊!!!所以问我方便吗的时候我都没有拒绝!我想反正就在大街上,聊天也没啥啊。。(事实证明我真的是 naive!!!)

然后就问我,为啥要报商务培训生啊~~我就巴拉巴拉。。又说你对我们的商务培训生了解吗?我说就只有在官网上看到的介绍信息,其他的就不是特别了解了,然后姐姐十分有耐心地说那我给你介绍一下吧~就大致讲了一下这一年轮岗都轮啥,之类的,又问我说因为轮岗会在不同地方,能接受吗,我说能啊~短期内的不固定无所谓的~~

接着,HR 姐姐说,我看你过了六级,那我们切换成英语聊一聊可以么!!!!我我当时站在十字路口,就感觉我要被全世界抛弃了 ORZ。。真是好久都没开口了,,,关键是大马路上很吵!!!然后我就开始了奔跑模式,跑啊跑啊跑,终于进了一家超市的一楼大厅,,,伴随着不停播放的广告声,开始英语,第一个问题是 talk about your advantage,我想了两点,然后 third one 的时候脑袋就当机了。。只好灰溜溜来了句 that's all。。而且因为刚跑完,一直在捋气儿。。温柔姐姐还一直问我“are you okay?”真是丢脸啊。。然后问了我 internship, whether know about product of Siemens(真心不了解,,加上奔跑之后大脑缺血,完全不知道说啥,,,),然后还问了 career path,喜欢什么岗位啊(这个貌似是。。我都不确定我听对了没。。),喜欢哪个 industry 啊,好像英语就这么多了吧,然后就听到了我最爱的一句话“can we change into Chinese?”当然是 yes yes。。然后用中文问了我的期望薪资,如果拿到 offer 可以开始实习的时间,哦还问了我投了哪些公司,最想去哪里~

最后就给我说了安排,说十一月中旬会安排统一的 AC 啊,face to face 之类的,十二月初发 offer,如果通过,会有进一步通知,然后说之后会给我发一封邮件,上面有她的联系方式,着一个多月里有啥事儿都可以问她(我觉得这个很 nice 啊!至少有一个固定联系的就觉得很棒~)

但愿能过电面吧,,,不过看去年的帖子电面完都让发简历,然而并没有管我要,不知道这是不是已经悲剧了的节奏!唉。。昨天这么突如其来的电面让我整个人都不好了嘤嘤嘤,攒点人品求下一步的 AC!!!

### 3.12 商务培训生电面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 9 月 22 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1982032-1-1.html>

楼主北京,今天下午漏接了两个电话,回拨过去发现是西门子,立马进论坛搜索有关内容啊!但还是面的不好,悲催,刚挂掉电话,总结下内容。

首先,直接问我关于商务培训生的认识,我说能全面了解公司之类,HR 解释了一下更多偏向财会,与管理培训生侧重的管理方面还是不同。

第二个问题,我个人倾向的工作类型和企业类型,为什么。

第三个,问了我第一个实习经历,为什么去四大实习。

第四个问题,因为我曾经在四大实习过,问我考没考虑去四大工作。

第五个问题，英文的，我最大的优势是什么。

第六个，英文的，career plan.

因为我接电话的时候人来来往往，很尴尬，答的乱遭的，说话又快，所以 HR 用中文重新确认了几个点。

第七个，薪水。

然后就是问我的籍贯，上学的城市，11 月 AC 面有没有时间，能去公司实习的最早时间，有什么问题想问 HR。以上。

### 3.13 【实习生】屌丝面试西门子总部实习生的经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1935148-1-1.html>

回馈应届生论坛，上午的面试，成功了，所以记一下流水账，不敢说是经验，只是经历而已，为后来者做到心中有数吧。

**本屌丝背景。**北京材料专业小硕，很水，英语还算是强项，语言交流表达能力不行（前几年性格很闷很闷，平时不怎么说话，到场合那更不用想了，很紧张，结结巴巴，不会说话，近两三年，有意识的改掉这个毛病，可是冰冻三尺非一日之寒啊，只能说进步了一点点吧）。

**关于实习重要性的感悟。**前两个月看到求职潮流过去，明年就毕业了，于是紧张起来了，下一波就该轮到自已了。最近一段时间，每天大量时间泡在求职论坛上，看关于求职，简历，职场发展的各种经验，于是总结出一句话，实习这个经历十分重要。都说六级重要，可过六级的一大片，怎么能和别人区分开呢，面试的时候可以说我们做事认真踏实，大家都这样说，也去分不开，让我们举个证明自己这个特质的例子，举不出来了，即使举出来，能有我在某个高达上的公司成功地完成了个项目这个例子高达上吗？面试官肯定会更愿意要后者把。所以实习经历可以算得上简历上的钻石了，个人觉得。

**一个半月找实习的经历。**抱着这种想法，在我正式找工作之前，打算捉住这最后一次机会，垂死挣扎一番，找个实习镀镀金。十月底开始在大街网上面投简历，到后来在应届生上找实习信息，应届生发布的实习还是很多滴。由于一心想进车企，所以投简历只投宝马，奔驰，大众的，偶尔也投投其他行业的高达上公司，比如西门子。可是问题来了，一般实习的部门偏文科，金融会计销售什么的，还有 IT 部门，虽然有些部门写的是专业不限，但其实他们还是更偏向文科生把。所以身为工科男的我悲剧了，算下来，将近两个月，前前后后投出去 30 封左右的简历，开始奔驰回我一次，电面了一会，最后由于要求五天全职，无奈无缘了。后来宝马面试一次，销售组的，面试过程还是很正规的，流程完善，面试官问的问题感觉跟正式求职没什么区别（失败了，回来想想原因，还是自己技能水平不够硬，这个组对 excel 的要求很高，问我会不会，我说基本的还可以，她又问，说什么什么函数



都会用，没问题吧？我愣住了，压根没听过好不好。。。所以结果可想而知，最后自己竟然败在破 excel 上（）。还有一次接到了西门子被拒的邮件回复，英文的，瞬间被感动了，在海投简历石沉大海饱受打击之后，被拒了竟然有公司回复我，还是很感动，突然对西门子肃然起敬，这是一种大企业的态度吧。

**西门子的面试经过。**说实话，这两天都麻木了，自己真的很差吗，会这样问自己。昨天中午一点多，西门子来电话了，这个职位是翻译，但要求有工科背景，就这么简单。核实了基本信息之后，问我什么时候可以来面试，我说明天就可以啊。坐到会议室后，HR 姐姐问我咖啡还是热水，然后吊死本质保留无疑，热水。。。让我等一会，她去叫领导了，于是去了趟卫生间，把外套脱了，穿着西服，整理了一下仪表，抓紧就回去了，生怕他们比我先到，那多不好啊。尼玛，墨菲定律么，怕什么来什么，看见上了年纪得有 50 岁了吧，一个 boss，正在看我简历，我说抱歉刚去洗手间了，他让我坐下，说等会还有人来。一会刚刚那个 HR 姐姐和一个年轻有为的男子进来了，心

想，这次又要跪了，本来就是学材料翻译机械电气方面的资料就有点心虚，需要三个人面我吗。。不过还好，老大要我不要紧张，说个别专业名次你可能不会，这个没关系，熟悉就好，还强调，基本素质在就可以了，算是得到一些安慰吧。男子拿来两张图纸，让我看看，又说了一遍叫我不要紧张，老大有事先走了，对男子说交给你了，口头翻译了简单的两句话，男子夸我单词量可以嘛，哈哈。。（当然，不会的专业单词就问他）紧接着男子说，我没问题了，说后面手续什么的让姐姐给我交代，然后起身就走了，感觉他们好忙的样子。当男子说我没问题了的时候，感觉自己已经被录取了。瞬间松了口气。。后面讲了下薪酬福利什么的，实习生还有福利。。。整个流程很水的，没有问虚的东西，可能这个职位的要求比较具体吧，就是翻译。之前准备了好久的各种问题，比如西门子历史，企业文化什么的，还有关于简历的一些东西，都没用上，不过这也是一种准备充分后的底气吧，不然会虚虚的。

**西门子面试前传。**想记录的完整些，再一个是因为从学校去西门子的过程太惊险刺激了。不感冒的筒子们略过这部分啊。。十点面试，七点半到公交站，事先查好的路程大概 70 分钟，够充分的了把。。可是谁能想到最后还迟到了。由于公交车号码牌的灯不亮了，所以着急的上错了车，在车上一路睡，差不多一个小时了，尼玛，还没听



到那个站的名字。于是仔细看了下，上错车了，急忙下车，看表，8:40 了，悲剧，查了下到西门子大厦又得 70 分钟，于是赶紧给 HR 发了短信说抱歉。真是对自己无语了，还是有生以来第一次坐错车呢，关键时刻掉链子啊。。在西门子的路上，还想大号，尼玛，哪有地方给我大号啊。。曾一度大量马路两边的绿化带，看看有没有什么能遮挡我的屁屁的。。悲剧，今天点背了。。另外，本吊还晕车，难受死了。。一开始还注重发型，想给面试官留下好印象，后来各种事故，管不了那么多了，天太冷就把帽子带上去了，发型乱就乱吧，难受死了。。。好在迟到 15 分钟到达大厦，大院有个小门，进去得知要刷卡，说是实习生面试，安保大哥给我说正门可以开证明，一到正门，果然高大上啊木有，传达室也那么好，各种门禁，保安，前台，传达室填表，接通电话，HR 来接才能进去，还发给我牌子。。终于进到了高大上的总部，有一种屌丝进城的感觉，姐姐很和蔼，问我怎么到的，还说堵车迟到正常的话来安慰我，我说其实是坐错车了。。后来就到会议室了。

**最后感慨一下吧。**一句话，机会是留给有准备的人的。天道酬勤，海投简历，问津者寥寥无几，一次一次的练习面试场景，一次次修改简历，宝马的面试虽然败北却给了我实战的经验，多年对英语的兴趣给了我这份实习的资格。尝试，失败，跌倒，爬起，继续努力，就这样。

现在想各种感谢，谢谢应届生的实习信息，谢谢各位前辈的求职面试经验，大家一起努力把！

### 3.14 西门子商培从电面到终面广州

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1922741-1-1.html>

分享面经，造福下一届，攒 RP 求 offer

第一轮电面，在应届生填写网申，将近 1 个月后收到电面电话，电面一半英文一半中文，问了个人一些基本情况，学习经历，家庭情况，一定要认真回答，这些问题在后面的个面和终面都会再遇到，个人感觉最好几次回答相差不要太远，不然会给人不诚实的感觉。其实我觉得除了 AC 群面的表现意外，电面的内容差不多是最重要的。

大约一星期后收到 AC 面通知，不得不说西门子 HR 真的很给力。AC 面在广州开发区，需要坐公司厂车，HR 姐姐会提前将班车路线发到邮箱，一定要预计好班车时间，如果错过基本赶不上，因为实在太远。AC 面只有 8 个人，有一半是通过电面进入的，另外的都是西门子的实习生。所以我觉得竞争最激烈的还是看电面和简历。AC 面要一整天，中午公司饭堂吃饭，上午是两个 case study，第一个 case 是十多页全英的材料，要求作出一个完整的商业分

析 presentation,主要考察英语水平,逻辑能力,分析能力。第二个 case 比较简单,个人感觉主要考察创意思维,要求设计一个 app 界面。总之两个 Case 都非常注重 business sense。

下午是笔试和一对一个面,笔试半中半英,不算太难也不易,就是时间不太够。笔试的同时,会一个个叫到面试,也有人没被叫到面试,没被叫到的基本没戏。面试问的大部分问题基本上电面问过,主要想要确定你的职业方向,性格等等,同时也会有些关于财务,会计等专业性问题的,如广州主要想招财务方向的,面试官就是财务的经理和一个 HR。如果群面表现比较突出,个面回答比较真诚,基本问题不大。

同样,一个星期后收到 CFO 终面,运气较好。首先,CFO 非常 nice,完全没有压迫感。他会结合笔试试卷,简历等等提问,最主要是想了解你这个人,想知道你是否适合,会看看成长经历,个性等等。个人觉得,无论自己能力,资质如何,一定要真诚。

几点感想:

一,西门子的整个招聘过程还是非常公平的,比较看重能力,对学校和专业要求也相对比较宽松,基本可以进入下一轮的也是其他一起面试的人比较认同的,很难得。

二,关于语言,英语当然是必须的,毕竟是外企,在公司看见很多时候工作沟通都需要用到,不要求到达什么翻译水平,口音纯正,至少能够成为工作语言。英语最重要,至于德语,有当然好,没有也没问题。

三,能进入终面都是非常优秀的,有研究生也有实习生,但最终是否有 offer 需要将结果送到北京总部作最终决定。

分享攒人品,求 offer!!

### 3.15 商务管培 AC\_SH

本文原发于应届生 BBS,发布时间:2014 年 11 月 23 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1917566-1-1.html>

来纪念一下前几天的西门子 AC~11.20 在西门子杨浦区的总部进行 AC,那天一共有三十人左右(只有一个男生哦),根据不同的下属公司进行分组,楼主面的是在外高桥的西门子电力传动公司,组里一共六只小伙伴~一开始大家会被安排在一个会议室,听 HR 以及 Commercial Manager 讲讲西门子的人才培养以及商务管培生项目,听完之后真的觉得好赞,西门子的管理模式和其他公司不太一样,主要分为 C 和 T 两个分类,前者管商务,后者管技术,所以商务管培生需要学习很多方面的知识,财务啊、项目管理啊、供应链管理啊等等~第一年还会去北京的西门子管理学院学习哦~

整个 AC 分为上午的群面+下午的笔试+下午的单面,我们组比较特殊,单面之后还有一场和总监的终面(不过是视频~)。

群面的话分别讨论两个案例~第一个案例是我们组作为一个咨询公司,为顾客(观察者)分析未来几年中国 SUV 市场的情况,并且推荐一种进入市场的模式以及原因。这个案例比较困难的是案例材料非常多!而且!只提



供一份材料 所以关键是在开始时大家可以把材料分开,每人阅读一部分,然后过一会每个人说说自己那一部分讲了什么内容。我们组当时根据一些数据的支持,认为中国未来汽车市场增长率仍保持较高增速,并且将入门级豪华 SUV 可以作为我们目标的细分市场,我们推荐的是本土企业与外资企业合作,并且根据 SWOT 等说明了





原因。第一个案例面试官还是挺满意滴。第二个案例是我们需要制定一个在一座高档居民区开发生态农场的商业计划，并做出平面布局方案，这里我们被 challenge 了。。因为没有用 data 说明投资回报率！所以以后大



家一定要注意！编数据没关系，最重要的是要体现你在财务上的 sense~~

下午吃了简单的午餐。。。之后就是一边笔试一边叫人去单面，笔试实在是。。。楼主只能说量很大，但是考场



氛围很轻松啦。单面的话有一个专业人事和 HR，主要是专业人士在问问题，问题真的是。。非常的专业啊!!! 由于楼主面试的商务管培偏重物流，而且楼主也是物流专业滴。。所以。。面试官一开始就问楼主知不知道现在世



界上做的最好的供应链公司的排名。答案是第一名苹果。。。之后又问了很多比如怎样叫做供应链做得好啊，还有一些采购方面的情境问题。。非常专业！虽然有些 tough,但整场面试还是得到面试官的肯定啦~而且面试官人真的是超级和蔼!! 唯一的一个英语问题是 HR 姐姐问的~是关于早上群面的表现。。说了一半的时候 HR 姐姐接了个电话，然后另一位面试官接着用英语问我早上的群面内容。。

最后是总监面，问了楼主好几个实习上的非常细节的问题~当时已经五点左右，面了一天楼主已经恍惚不清了



虽然不知道结果怎样~但还是挺开心的~AC 过程中楼主学习到了很多~特别是单面时面试官讲了好多好多~希



望以后的小伙伴也要加油哦~一定要自信哦

### 3.16 11.21 SH 商培 AC 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1916846-1-1.html>

面试流程和往年一样，早上两个 case，下午笔试+单面。

案例内容变了，不过考察的点是类似的，一个关于物联网，一个设计手机软件。我们组是财务，后来 manager 有提到我们两个案例都缺乏数据支持，对数字太不敏感，这点大家以后可以注意。

下午单面是部门 manager 和 hr manager 一起，随便聊聊天，有问到早上表现怎么样，未来职业规划，方向等，做自己就好。

笔试有翻译，行测，工作情景分析，计算分析，和之前 hr 电话通知时说的不太一样，基本没有财务。

上海今年 20, 21 号两天面试，一天三十人左右，最终北京上海一共招二十多人的样子。

嗯，基本就是酱子了，给以后的筒子参考。

第一次写面经，好喜欢西门子，虽然今天表现不够好，组里四个小伙伴都很优秀，还是打滚求 offer 呀!!!!

ps. 有 a 组的小伙伴来冒个泡咩~~

### 3.17 11.20 上海商培 AC 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1915821-1-1.html>

整体形式和去年一样

上午两个 case，四十分钟讨论总结，十分钟 pre 中文，十分钟问答。问题会有点 tough，做好心理准备。

1. 作为一个咨询顾问，根据材料向客户阐述汽车行业和 SUV 的发展趋势；新的汽车生产商通过何种方式进入市场。
2. 设计城市农场，画图。观察员扮演潜在投资者。

下午笔试和单面。

笔试有翻译，情景题，行测。

面试无英文，但是问的很细。



感觉被鄙视成狗了。。。

### 3.18 商务培训生电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884262-1-1.html>

接到电面的小伙伴们出来聊聊吧，有没有收到下一步通知。

我先介绍我的情况，10 号下午，接到甜美声音 HR 姐姐的 40 分钟的中英文面试，先是她大概介绍管培生项目，接着让我自我介绍，问我的教育背景，学了什么课程，具体问的研究生阶段的课程。问职业规划，为什么适合，举例子。跳到英文，再次自我介绍，我主要介绍了兴趣，基于兴趣衍生出一些问题，诸如从中学到什么。问实习兼职经历，工作内容是什么。再次问到研究生所学课程。等等一些琐碎的想不起来了，反正一直说了 41 分钟，口干舌燥啊。最后让我发中英文简历过去。

已经电面过的，出来交流一下喽！

我只面了 10 多分钟。。。11 号上午突然接到电话，什么也没准备，就开始了电面。。先中文，后英文，再中文。没自我介绍，她直接就开始问我最近一份实习做什么，遇到的最大困难是什么，实习了多久，为什么不干了，然后为什么选择培训生项目，目前找工作的进展、如果拿到 offer 什么时候可以开始实习。变成英文，职业规划，期望薪水。最后中文问，对西门子的了解（此时我想百度来着，可是百度居然打不开!!! 关键时刻渣了。。）。最后让我把中英文简历发过去。。

LS 居然面了 40 分钟！看来我是跪了。。

11 号上午接到电话，我忘了电话面试多久了，反正时间应该也不长。中文到英文到中文。情况跟二楼比较像。先问现在学业进展，然后问对管培生项目以及对西门子了解多少，然后向我介绍了一下管培生项目。接下来换成英

文，三个问题。自我介绍+我的两个实习经历哪个对我比较重要+未来五年规划。后变成中文。问了对薪酬，入职时间等问题。最后让我发中英文简历。

HR 说，电面通过后，主管会再筛简历。通过筛选的人会参加大概 11 月中旬的面试（洒家在 BJ）。



HR 是 MM，说话很温柔，也很耐心。不过洒家感觉发挥的.....

### 3.19 商培电面光荣悲剧

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 4 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1854396-1-1.html>

论坛上网上到处搜不到关于商务培训生电面的面经，搜到的全都是第一通了解基本情况电话经历，没有第二轮电面的。。。

没办法只好硬着头皮上了，这是我第三次面试吧，还是不太熟练的状态，脑子空空，对自己没有很好的梳理。

一接电话感觉电面的经理人很好的，很和气，可是不可避免的我开始还是有点紧张。

自我介绍生硬，看了很多自我介绍，大部分都是简历内容的梳理，复述，而是又有的说不要重复简历信息，我在矛盾挣扎修改几次后还是用了简短版简历精简版自我介绍，被鄙视了。

然后问我有没有简历外的东西展示，说了一些，感觉也不太好，不知道从什么角度去说。

最后其实我知道我应该是没戏了，让我问问题我问的也很傻。



我还是挺珍惜这次机会的，没有把握住，伤心。。。

各位有什么建议吗？自我介绍大家都是以什么形式来说的？简历精简+特点+事例？

换大家说简历以外的东西，你们会说些什么呢？

### 3.20 刚刚接到的电面分享~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1843007-1-1.html>

攒一下 RP 哈，好像从来没发过面经啥的=。=

我是去年年底投了西门子的商务培训生，但一直没有下文，以为是被刷了，今天刷应届生看到他们家的春招出来鸟，准备这几天投一下，没想到下午就接到了电面。

话说 LZ 正在欢快地看着老掉牙的美剧，突然接到一个南京的固定电话来电！接了之后 HR 姐姐介绍说是西门子，看到我去年有投他们的项目，问我现在还有没有兴趣。然后问了一下目前的 offer 情况，为毛 09 入学现在才毕业，然后转成英文模式，让我介绍一下其中一段实习经历，还有问我对西门子的了解。两个问题结束后 HR 姐姐转回中文，问我对薪酬的期望，并介绍说这个 program 第一年是在上海或北京培训，之后会根据公司需要定岗，很有可能会去二三线城市，问我对这个安排的想法，还问说第一年的培训是希望在上海还是在北京。

最后 HR 姐姐说，假如进入到下一轮的面试的话，就会是在四月中下旬进行~然后就愉快地结束了~

这个面试虽然来得很巧但也很猝不及防啊，尤其那两个英文问题回答得好烂 T^T。所以发个面经攒一下 RP 哈，

各位秋招投了没反应的或者已经投了春招的可以有个心理准备~

### 3.21 12.17 北京 SGP Sales 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1804716-1-1.html>

说真的,真的说不上什么面经

之前网上一直找不到 SGP 的面试经历,今天参加了一次 SGP 的 AC 面终于明白了:对于 SGP 的面试什么面经都没用。这也是我第一次输的这么彻底的面试,之前所有面试从来没有一次是这种完败的感觉。当然,这次的竞争对手也都是极其优秀,能和他们同台竞技也已经极其荣幸了——毕竟应该算是西门子这边对于应届生来说最高端的 SGP 项目了。

面试时间很紧凑。上午先是 20min 内填一个问卷,基本就是问你“你觉得你自己是倾向于团队合作还是独立完成工作,你是否有极强的驱动力完成项目”之类的题目,应该大家在很多企业网申时候做过的题目而已。

然后就是简短的自我介绍,同时由相关负责人介绍这次面试相关情况之类的。

再之后就是 Group Discuss 了。每个人发一个材料,45min 阅读时间,然后 45min group discuss 时间,然后 presentation。当然是全英文,并且文字材料内容不少,阅读量很大,何况这次我们面试的都是销售职位大家都是工科出身然后材料是关于并购方面的,大家基本都是一头雾水。

短暂的休息之后,就是 role play。就是假设你的某公司的销售人员,打电话给另一个公司 boss 去取消之前已经约好的来访。

中午午饭然后休息了大概半小时,就是 speech (接到面试通知时候就要我们准备了,“讲一讲 2030 年的西门子和你自己”)和面试环节了。面试有一点压力面试的意思,基本就是一个人追着你问。

大概就这些吧,我估计我是没太多希望了,技不如人,输得心服口服

### 3.22 商务培训生 AC 面经 (上海)

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1771494-1-1.html>

面试的语言由你们这组的面试官的国籍而定,我们组有一名欧洲面试官,所以两轮群面一轮单面全程英语,其他四组都是全程中文。什么叫 RP= =群面的一个 case 是 mkt entry 的咨询模拟;还有一个是设计监狱咖啡馆投资策略。

面完也没搞清楚这个职位是做什么的,Commercial Trainee 是个很大的概念,笔试有考中英互译、逻辑、计算等,比较基础。听 HR 介绍说,项目会有合同法、谈判方面的培训,会在 sales 和 procurement 轮岗。但是在单面的时候又被问到了公司章程和资产负债表的内容,主面试官是做 accounting 的,据面试官说以后工作需要做一部分会计的工作,但是他既然问我公司章程,那么未来工作就还会涉及合同、法律方面的,但是又说会去销售、采购部轮岗,所以觉得这个职位实际做的内容界定得很模糊,地点似乎是在二三线城市。

我想问问其他组的单面是不是也侧重于会计内容,如果招的是会计为什么不直接把 title 定为财务培训生呢?

给后人的建议是多看看资产负债表、现金流量表之类的,祝大家求职顺利~

### 3.23 武汉销售培训面试面经+面试召集同等消息

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1754373-1-1.html>



大家好，我是 Andy——一起参加了 10 月 28 西门子武汉销售培训生面试的应该能记得我。一方面写写面经，给其他城市还没面试的朋友们一点帮助，另一方便是看看有没有那天一起参加面试的小伙伴，共同等待一下结果

通知的是上午 9 点 30 开始，我大概 9 点 15 到，签到，领写有自己名字的胸牌（方便大家认人），然后桌上已经堆着不少零售饮料什么的。参加这次 AC 的总共 22 个人，女生两个，基本上武汉这边 211,985 高校的电气、自动化、机械方向的硕士为主吧。

9 点 30 准时开始，首先放了两个宣传片，然后这个片区的销售总监介绍了下情况，接着带领参观了一下武汉分公司。然后，然后就开始群面了.....

这边群面是给了一个材料，介绍北冰洋的材料。然后题目是有一个位于北冰洋的无人小岛，要求每个组制定一个开发方案获得投资人认可，时间大概 40min，之后就是 presentation。然后基本经验就是：1.应该在制定方案之前就询问一下投资人意向的，这点所有组都没做。2.既然是投资机会就需要有比较明确的投入规模和回报率，这点四个小组实际上只有一个组做到了。3.如果要进下一轮，一定要发言，哪怕主讲人讲完了补充一句都 ok

presentation 完毕之后，就是午餐时间，然后等下午面试的名单。22 个人只有 11 个人最终进入了第二个面试。休息了将近一个小时吧，就开始下午的面试了。是两个人两个人的进去，面试官是一个 HR 部门经理，一个地区销售总监，还有一个我也不知道哦什么来头，但是听口音应该是新加坡人。每个人自我介绍之后，面试官们就开始提问。三个人各有分工，HR 经理负责基本问题，都很常规，比如你觉得最有挑战的事情啊什么的；销售总监基本上是问销售相关，比如对销售的看法，觉得销售员最重要的特质是什么；那个新加坡哥们主要负责英文提问，当然也需要用英文回答，感觉问题偏技术，对于我主要是询问我简历上所写的科研项目经理，对另一个人是询问他对电力系统的了解。

大概就是这样吧，希望对大家或多或少能有点帮助。说是一到两周出结果，我也在等结果中。希望能上吧，对我而言这是背水一战了——已经有一份家里人觉得很满意的所谓的稳定福利好的工作了，但是我知道这不是我想要的。面试西门子，算是圆自己一个梦吧，拼一把，至少不用后悔。

### 3.24 刚收到了西门子电面，分享下经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1753040-1-1.html>

今天看到了一个 010 北京的未接，一直在想会是错过了神马公司的电面。打过去也没人接，以为就错过了，结果半小时后 HR 姐姐非常 nice 的又打过来。首先问了下对管理培生这个计划有什么了解，然后对西门子有什么了解。再问了下薪资要求和工作地点。最后让用英文介绍下自己，然后让说自己的 milestone。非常悲剧的是我连 milestone 都没听出来，还用中文让 HR 姐姐解释是什么意思。华丽丽的就悲剧了啊。这个电话来的太突然了，大家好好准备下吧。

### 3.25 SH 商务管培生 热腾腾的面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1749300-1-1.html>



今天早晨一起来，就收到了 S 家 HR 姐姐打来的电话，说的是要电面。



立马就吓醒了，果断屁滚尿流的爬起来开始了。

HR 姐姐特别 nice，先用中文问了我为什么选择商务培训生的职位，就 blabla 说了一堆自己的想法，然后一下子就



转了英文，问我之前的实习经历。

因为没有在这里特别准备，所以有点紧张，不过还是在努力说。

之后姐姐又转回了中文，问了一些工作地点和薪酬方面的问题，就愉快的结束了。

不过她说 AC 会安排在下个月的 12 号，如果我通过了评估会进一步通知我下一步面试。

唉，第一次处女面就这样献给了 S 家，第一次发帖，为接下来的 AC 攒 RP，希望大家都能找到好工作

## 3.26 西门子商务培训生电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1749297-1-1.html>

早上起床没多久，就接到西门子 HR 的电话，总共聊了 10 分钟左右，先是问了下简历，然后转成英文，介绍实习的工作内容，对西门子有什么了解，最后又转回中文，问预期的工资水平，北京上海选那个地点，如果轮岗后定岗在二三线城市愿不愿意，最后问了下面试的时间地点是否可以，上海面试是 11 月 12 号左右，北京大概提前一周，11 月初左右。啊，好突然，转成英语好紧张。。

## 3.27 热腾腾的西门子电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736219-1-1.html>

去参加了一场宣讲会，刚到实验室收到西门子的电话，南京打过来的。

开始用的中文，

一 为什么选择商务培训生，地点的选择

二 如果今后可能到二三线城市锻炼愿不愿意等等。

三 问了几个专业资格证书的情况

四 围绕地点的问题有问了好多。。。各种有没有和父母商量过神马的

五 突然就变英文了，我都没反应过来。对一个楼主实习过的公司的看法还有对 Finance 的看法~~很来应该说很多的结果只说了一点~~~ (ノ▽ノ) 小伙伴们要做好准备啊

六 又变中文了~~还是母语来的直接亲切啊~~问了问实习的情况，目前有没有 offer AC 愿意在哪个城市参加

七 说大概 11 月会有 AC ~~

然后就结束了

经验教训总结：英语啊我的英语~~英语讲之前一定要想清楚自己要说什么，不然讲到一半达到空白想不起来词了还不如不说~~~冷静啊，不要紧张啊。这次英语部分一下没反应过来就紧张了，大脑就空白了~~要多加训练

最后，祝大家都能拿到适合自己的 offer!

## 3.28 第一次发帖，西门子电面销售培训生...

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1730525-1-1.html>

今天早上，在我刚睡醒的时候，一个广州的固话打过来，一接，发现：你好，这里是西门子 XXXXXXXX，请问你现在方便进行一个简短的交流吗？

然后就开始了...

先英文自我介绍，balabalabala...

然后指出你的缺点，这些缺点对销售有什么坏处，怎么解释，balabalabala....

然后让你介绍你的实习经历，离职原因，balabalabala...

然后问你倾向于选择哪个地点工作，balabalabala...

又问了你薪酬期望是多少（这个你让我怎么回答，HRMM），balabalabala....

最后结束了，我的电面就这样奉献给了西门子。

## 3.29 热腾腾的西门子电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1736219-1-1.html>

去参加了一场宣讲会，刚到实验室收到西门子的电话，南京打过来的。

开始用的中文，

一 为什么选择商务培训生，地点的选择

二 如果今后可能到二三线城市锻炼愿不愿意等等。

三 问了几个专业资格证书的情况

四 围绕地点的问题有问了好多。。。各种有没有和父母商量过神马的

五 突然就变英文了，我都没反应过来。对一个楼主实习过的公司的看法还有对 Finance 的看法~~很来应该说很多的结果只说了一点~~~ (ノ▽ノ) 小伙伴们要做好准备啊

六 又变中文了~~还是母语来的直接亲切啊~~问了问实习的情况，目前有没有 offer AC 愿意在哪个城市参加

七 说大概 11 月会有 AC ~~

然后就结束了

经验教训总结：英语啊我的英语~~英语讲之前一定要想清楚自己要说什么，不然讲到一半达到空白想不起来词了还不如不说~~~冷静啊，不要紧张啊。这次英语部分一下没反应过来就紧张了，大脑就空白了~~要多加训练

最后，祝大家都能拿到适合自己的 offer!

## 第四章、西门子求职综合经验

### 4.1 sales100 销售培训生经验

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-2288009-1-1.html>

一直在这里潜水（西门子的版块也太冷清了~）发一个经验贴希望能帮助到大家。

介绍一下背景，本人真·末流 985 本科，9 月初投的西门子销售培训生，9 月底收到的 offer。

整个面试流程还是很正规和迅速的。

投完简历后几天内就收到了电话面试。电面基本上是聊天，问了问为什么选择销售啊，对 sales100 这个项目的了解，没有英语。

之后过了一段时间会有你投递岗位所在城市的 hr 和你联系，内容聊天+确定面试时间。聊天的内容和电面差不多，



还问了些社团经历。之后邮件微信确认面试时间，感觉很负责

线下面试是重头戏。说是一天，其实快的话，早上 9 点开始，下午 2, 3 点就可以结束。

上午是两个无领导小组讨论，具体内容不方便透露。中午吃了个饭，和老总聊了会天（老总很有意思哈哈）。

下午就是笔试+3V1 单面。笔试分为专业题和西门子产品有关的一道综合题。笔试其实不作为主要参考。单面中



让做了英文自我介绍，可能我六级比较高就没有问其他英语问题了，剩下的就是一些结构化的问题，三位

面试官都很和蔼，聊的也挺放松。

我自我总结，如果是本科生的话，主要看社团经历+六级+成绩。尽量严肃活泼，胆大心细~

期待在西门子的的工作。

## 4.2 西门子财务笔面试经验帖

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 6 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2273104-1-1.html>

收到了西门子终面通知结果，没有通过，无论如何，还是很有收获，也希望对学弟学妹有所帮助。四月份网申，四月中旬收到电话面试，五月中下旬收到视屏面试，六月初线下笔试加终面。

电话面试：有英文部分，自我介绍，介绍自己一件 **challenging** 的事情，目前手上 offer，意向发展城市。

视屏面试：全英文，面试官为人力和财务经理。内容：自我介绍，介绍自己一件 **challenging** 的事情，对 **accounting** 工作的认识，以后的职业规划，入职以后如何和领导同事相处，为什么本科和硕士有一段较长间隔时间，在国外读研的收获，为什么没有申请国外的实习，为什么申请读研所在的学校。

笔试加终面：笔试两小时，英文题目加作答，选择题加计算题，主要内容包括 **pay back period**, **financial ratio**, 贷款利息计算，股权融资相关问题，具体业务的做账和对财报的影响。对我来说较难，需要提前回顾所学财务会计知识。

终面：人力总监和财务总监。全英文：自我介绍，介绍自己一件 **challenging** 的事情，对 **accounting** 工作的认识，为什么选择广州，以后的职业规划，简历上的所学课程和实习的一些提问，要对自己实习经历和岗位很熟悉才可以。选错第一份工作的代价比面试失败高得多，所以希望大家多投递多面试，找到适合自己的心仪的工作！加油！



## 4.3 实习生 - 笔试+面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107529-1-1.html>

约好时间，下午两点半。到公司后，先做笔试，半小时四道汉译英，都涉及专业术语，可以查手机。做完后被领到另一间办公室面试。面试官是两位年轻的美女，不严肃很 NICE。整个面试大约 20 多分钟。

首先用中文告诉我进行自我介绍。我有点儿懵，因为准备了一早上的英文自我介绍呢。谁说的外企一定要说英文？搞得我说两句中文就问“能说英文吗？”结果还是要求用中文表达。

应聘的原因？冲着翻译工作来的。

你会考博吗（大写的尴尬）

英文回答问题 your advantage and disadvantage（只有这里是英文，全程就讲了 2 分钟英文）。

你对西门子的了解。我的回答是“低调的高端”。我居然把 BOSCH 说成是西门子旗下品牌，结果美女姐姐告诉我说二者已经没关系了。呵呵，班门弄斧。

.....一系列问题。很轻松，感觉就是随便聊的，我想到什么就说什么，她们的问题都是针对我个人的经历来问，因此很多细节问题对大家也没有参考意义。

最后确定我的到岗时间。结果第二天下午接到西门子电话说月底开始实习。

你的优缺点？

你对西门子的了解？

你未来的职业发展？

你的兴趣爱好？

你的实习时间？

## 4.4 西门子 AC 北京经验帖

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-2069829-1-1.html>

昨天完成了西门子 AC 毕竟是自己非常想去的公司 虽然知道自己没希望了 但是西门子的帖子一直比较少 当时我在准备的时候 也没有在论坛上找到很多信息 所以也在这里写写 希望学弟学妹们加油！

西门子 AC 是在西门子 openday 后一周多一点会发通知 每年的时间也都差不多这个时候 大家可以早做准备 流程如下：

8: 30 西门子大厦 2 号门集合

8: 30-9: 30 签到 简单介绍西门子和 SCTP 这个项目

9: 40-11: 40 左右 case discussion 两个 case 不同的类型的题 应该是想全方面考察 并且给每一个人机会（第一个 case 中文讨论 中文 pre，信息量很大，十几页满满的，而且一个小组只有一份案例；第二个英文讨论，英文 pre，但是第二个 case 是用中文写的 而且非常易懂 所以其实不难） 中间有 10 分钟休息 （每组 10 人）

12: 00-1: 00 左右 午餐

1: 00-3: 30 笔试，然后一个一个按顺序去单面 （笔试有英语翻译，英译中，中译英都有；情景问答；还有就是行测类型的题）

3: 30-结束 剩下没面试的人继续面试（之前面试的笔试可以推迟 20 分钟交 而且基本上每个人都做完

了 不用担心时间不够)

楼主真的是群面渣渣。。。所以 一上午的群面 对于我来说 可想而知。。。所以上午结束之后，我就其实已经放弃了。。。

唉 要跟西门子无缘了。。。

希望大家都能收到自己满意的 offer

## 4.5 sales100 的电面到终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1895235-1-1.html>

之前答应自己，不管最后结果如何，都一定会来这个留下一些经验给以后需要的人。不得不说，应届生论坛对我帮助很大，所以来表示一下感谢之情。

**09.15**      提交简历

**09.18**      电话面试

**09.30**      才接到通知终面

**10.15**      广州面试（早上笔试+无领导小组讨论，如果早上通过的话，下午有 3 对 1 面试）

上面是一个大概的时间点及事件。

18 号接到电话面试的时候，说要跟我聊一聊，问我是否有空

那时候其实我是刚睡醒准备下床，但是由于太意外，就跟西门子那边的人说我要穿下衣服，让她 5 分钟后打电话过来。

我调整了一下状态，西门子果然 5 分钟后就打电话过来。（打电话来的是一个女生，声音很好听）

然后就让我做了一下自我介绍，针对简历上的内容问问题，还问了我的兴趣爱好（不过这些当时在网申的时候有填写到啦）

最后问我英语如何，我说还行。。。然后让我英语介绍家乡。。。

我说给我 30 秒，让我思考下，我就直接开始讲了，虽然讲得不怎样。。。(**重点来了：不管自己英语厉不厉害，一定要讲!!! 讲得不好也得讲!**)

最后问了我期望的薪酬，我说某个数，对方可能觉得有点高，就说要是薪水没这么多怎么办，然后我回答希望能够得到很好的发展机会之类的。。。

然后告诉我在 9 月份这个月之内会给通知，面试得到广州去，问我到时候是否愿意前往。我当然是说愿意啊。(况且一直以来，对西门子的印象很好!!)

然后开始了漫长的等待，直到 29 号一直没有通知。。。

我就开始怀疑自己是不是被刷了。。。

30 号早上一起床，就有点耐不住了。。。直接给西门子公司打电话，咨询我是否有进入下一轮。。。

西门子那边说，等她查完结果，会马上打电话给我通知。

我就去刷牙了，刷到一半，电话响了，就迫不及待地去接电话，西门子那边的人员说我通过了，等下会给我发邮件。

告诉我到时候广州面试的形式。

时间跳到 15 号（在之前的 15 天之内，西门子公司又给我打了电话，确认我是否参加广州的面试。）

我是 14 号到广州的，刚好遇到广交会，宾馆住宿变得比之前贵一倍把= =

然后还得带正装去，感觉非常不方便，但是还是要带咯...

我也是第一次到广州，对那边完全不熟悉，所以提前去西门子公司所在地踩点了。

15 号早上 6 点就起床，穿上西装，整理了一下，就坐地铁前往西门子公司。

早上 7 点左右到的吧，楼下已经有一个小伙伴在坐等了。

互相认识了一下，他是华南理工的，不过和我面的不是同一地区

因为提前认识了其他人，了解到 14 号的时候，西门子有一场“广州技术支持生”的面试，他们当时好像有 30 个人。。。

但是也是只要一个人。。。 (不过后来听我的小伙伴说，有一些是面佛山地区的，所以应该是人数对半分吧)

所以我知道应该有不少人会参加这一次的终面。

最后了解到，汕头地区的有 9 个人，泉州地区的有 6 个人，不过应该有 4 个人临时没来。。。因为每个人都有编号，中间空了 4 个，就大概猜测了一下

泉州地区的坐一桌，汕头地区分两桌坐。

大家都在侃大山，后面进来了两个女 HR，气质挺好的，后面又进来了两个销售总监，一个是负责福建区的，另一个是负责广东区的。

在介绍完之后，就看了一个介绍西门子的动画视频（小伙伴说自己之前在官网上看过了很多次，所以应该在西门子官网上能找到，但是我不知道在哪里找就是了）

然后告诉我们今天整个面试的安排，早上笔试+无领导小组讨论，如果早上的两项测试都通过的话，就可以参加下午的终面。

**重点又来了，笔试考的都是非常基础的内容！但是涉及面比较广，有电机拖动，数电，计算机软件基础，其他的有点忘了，最后两道是英语应用题**

**形式是选择题+解答题，时间一个半小时，非常充裕，不用担心做不完。**

不过由于很多人的专业不一样，有车辆工程的，自动化的，所以 HR 说笔试只是拿来参考，几乎不占比例。最重要的还是无领导小组讨论（我知道大家在关心题目）

题目内容是设计一个 APP，然后找投资商投资。

我们组当时提出三个方案，一个是外卖 APP，另一个是有关大学生租赁的 APP，另外一个忘了。。

然后考虑多项因素之后，我们组最后做的是有关大学生租赁的 APP。

在讨论之前有一个**细节**，是我之前在西门子面经上看到的，就是提出要咨询投资人的意见，其他人都没提到。

这个点被 HR 记住了（具体详情后面说）

我们组就是设计了很多板块，其中最主要板块的是针对大学生的租赁和买卖，在大学生之间交易的。还有一个是分给学校社团的，帮社团做活动推广，另外一个给校外的一些店铺，如正装租赁，还有类似音响租借之类的，反正就是帮别人打广告。。

利润来源：广告费和流量费。

其他组有一个也是针对大学生做的 APP，还有另外一个针对小区的物业管理做的 APP。

**干货**又来了：1.个人认为无领导小组讨论过程，不一定话很多，但是一定要够精辟，最好能引领大家讨论；还有一定要认真做笔记。

2.小组总结人发言之后，一定要站起来补充发言，这个我认为还是蛮重要的，当然最好是有一定的内容补充，不要说废话= =。。。

最后整个无领导小组讨论结束之后。

就是每个人可以想销售总监或者 HR 问问题。

最后提问结束之后，HR 就只问我一个人问题，说只有我一个人提到要问投资人意见，问我是不是之前有看过笔经。。

我当时有点紧张，不过还是如实回答我看过。

HR 后面说希望每个人不要单纯为了面试而面试之类的= =

我要站起来解释的时候，HR 说，我不是针对你，你不用解释之类的。。。我也是很醉。。

然后说中午 12 点 50 分左右给通知

中午就在西门子公司吃饭，吃的不是披萨，也不是肯德基套餐，而是蛮好吃的快餐

可是我不知道为什么，吃不下，太亢奋了。

希望自己能进终面。。

HR 到了 1 点才通知，期间每个小伙伴都是很焦急，但是没办法。

HR 问我们先要时候哪个组的结果呢？

我们就争着说泉州组先。。

然后 HR 说那先说汕头组的结果吧~

汕头组被刷到 5 个，留了 4 个。。



然后到我们泉州小组的时候，先是讲到某某某。。。。一直到第五个才是我！

最后我们小组 6 个人全部留下!!!



第一次遇到无领导小组没刷人的

**终面**是 3 对一，一个总监，一个 HR，另外一个我不知道身份，不过早上的时候，她一直在。

然后每个人差不多面半小时吧。





到我的时候，我和他们聊 high 了

因为完全不是压力面，让你介绍自己给对方，西门子那边都不会逼问你就是了

还说到我高中谈恋爱的事= =

反正很轻松，中文面试。。不过好像只有让我一个人用英语描述一下对西门子的看法或者说今天来西门子的感受

后面还问了总监蛮多问题的。。

反正聊得很开心。

结果是两周或者一周之内给通知

总监还告诉了我很多道理。。

PS: 总而言之，西门子是一家很人性化的公司，我挺喜欢西门子的氛围啊!!! 至少到现在，我都是很喜欢的。



PPS: 我没拿到 Offer，很失落咯 T T 可能是缘分不够吧。。

现在 LZ 还在找工作，希望大家和我都能找到满意的工作!!!



校招季加油!

## 4.6 在 Siemens——西门子全资子公司实习日记

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1866055-1-1.html>

### (1)

首先声明，楼主非大牛，入职的也是西门子的一家全资子公司非西门子总部。非 211，非 985 大三妹子一枚，5 月份狂投暑期实习简历，每天刷应届生、前程无忧，修改简历，因为之前就做好找工作的打算，所以有一份实习显得尤为重要。先介绍一下自己的情况，财经类专业，过了 6 级，曾经在某股份有限公司做过水水的实习，坚持了一个月就结束了。学习超级一般，勉强获得奖学金，志愿活动参加的比较多。

做出简历来才发现自己的经历和所学的专业没有太大关联，而且海投了很多实习生岗位都没有回音，灰心丧气之际刷出一个西门子一家全资公司，侧重电能方面，BA（商务部）实习。它 prefer 商科背景，要求每周至少四天等等。第二天 HR 来了电话，问了一些情况比如学校、专业、每周几天等等。我当时也是特别机械投的，所以接到电话比较诧异，但被西门子的名号吓到了，各种“可以的、没问题”，HR 说下周给你电话通知面试。果然，第二周期中考试的时候 7 个未接来电，回过去是西门子 HR，通知我明天面试，一再强调千万不能迟到。公司的地址是一个大郊区，目测路上时间就得两个小时，还需要各种换乘。

### 准备

- 1. 英文简历** 面试前的晚上照着西门子官网做出了英文简历，磕磕巴巴背不完整，其中夹杂各种语法错误。
- 2. 证书** 楼主受小伙伴启发带着自己各种证书（奖学金、考证、志愿者证明等等），这真的是一个很推荐的方法，事实证明这可以分散 HR 的一部分注意力，给 HR 你很仔细的印象。
- 3. 着装** 楼主没穿正装阿，普通衬衣

## 面试

面试我的是 HR 和商务部主管，

首先英文自我介绍，事实证明有一份高水平的英文自我介绍是多么重要，楼主很悲催，完全结结巴巴，不敢看两位面试官；

其次部门经理提问，无非是关于你的简历，他着重问了我很多课外的活动，像赛会志愿者、社团活动等等，对楼主在做的大学生创业项目进行了狂轰乱炸得提问，大学多参加活动真的很重要，最起码问你的时候有话说阿。

最后进行了情景模拟，新 BOSS 想认识部门员工你该怎么组织？楼主只想到了酒桌文化，部门主管立刻说太 simple，要有创意，楼主联想到班级活动就说互送礼物的小活动，HR 提建议说礼物必须是对自己来说有深刻意义的，楼主立马表示赞同。

HR 和部门经理又讲了这个职位的一些工作，问楼主 excel 怎么样，对数字敏感吗等等。

楼主就回去等通知咯

一周后 楼主接到邮件 正式入职西门子

### (2) 初识西门子

HR 在邮件中说要去医院体检，当然入职后这部分费用会报销，欢脱的进行了水水的体检，拿到报告后 HR 才通知你入职时间。去西门子前一天晚上各种睡不着，会担心部门里人是不是 nice，工作是不是能应付来各种，应该是对陌生环境的恐慌吧。

报到时，我好好打量了一下这个子公司的办公环境，是一个很大的 OFFICE，中间是一排会议厅把办公区分成两个部分，办公区也是完全开放的，在上方悬挂部门名称。绿植很多，空间很大，人却不是很多。签完实习合同和实习生守则后，HR 说我的 tutor 会过来带我，激动的小心脏，默念千万别是那个部门经理（面试时连环式提问让我头皮都发麻）。如愿以偿的，带我的是一个欢脱的小哥，一个上午带我各个部门 say hi 各种握手，人名是一



个都没记得。但大家都 NICE~

在会议室的白板上 tutor 讲了公司的构架，部门人员等等，BA 是负责报价和订单这方面的，要求英文邮件和 excel 会比较多。部门里还是比较忙的，旁边的姐姐一会打电话处理哈萨克斯坦订单一会处理伊拉克订单，一会处理委内瑞拉订单，突然觉得要学习的东西好多~

第一天就呆若木鸡的过去了。

### (3) 小插曲

实习第三天，就发生了一个小插曲。天气比较热，我穿了一件短裤，一整天下来各种帮忙取文件，寄快递，下午给部门某姐姐送文件时，她提醒说 HR 建议最好不要穿短裤，只是建议。又补充了一句，我觉得你这样穿挺好看的，HR 只是建议。我就默默懂了。

怪自己粗心大意，虽然时外企，你可以 casual，但毕竟还是要稍微正式一些。也算是一个经验教训了

### (3) 小插曲

实习第三天，就发生了一个小插曲。天气比较热，我穿了一件短裤，一整天下来各种帮忙取文件，寄快递，下午给部门某姐姐送文件时，她提醒说 HR 建议最好不要穿短裤，只是建议。又补充了一句，我觉得你这样穿挺

好看的，HR 只是建议。我就默默懂了。

怪自己粗心大意，虽然时外企，你可以 **casual**，但毕竟还是要稍微正式一些。也算是一个经验教训了。

#### (4)感悟

不知不觉七月早已经过去，对于现在手头的工作也越来越熟悉，虽然还是会经常犯错。真心感谢 **team leader** 和 **tutor**，很用心的培养实习生。从一开始的扫描，送文件 到现在开始学着做 **MA**，学着做 **offer**。部门有个姐姐说，别的部门实习生都是打打酱油，**BA** 的实习生是最忙的，不过这个过程中你们学习了很多东西。自己也很 **enjoy** 这个不断学习新东西的过程。而且要有目的的去学习。在 **BA**，会签订合同神马的，合同条款就需要再三的斟酌，之前学《经济法》的时候对合同法只是蜻蜓点水，我个人对这个比较感兴趣，**tutor** 拿出了 30 分钟以某公司的合同为例给进行了分析，获益匪浅。

**team leader** 是个很注重团队的人，以各种方式进行 **team building**，比如最普通的聚餐，每周的球赛等等。这可能也是部门整体比较团结欢脱的原因吧！

## 4.7 我的西门子求职日记

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1820632-1-1.html>

早就想写这篇经历了，但是一直没有时间。找工作之前也是在各种论坛上学习前辈们的各种面经、笔经，现在也想着要分享自己的经历，希望对大家会有帮助，因为这是个分享的社会么。好了现在进入正题：

本人非 985、211、一所普通的二本电气工程及其自动化专业的学生。九月份刚开始，就在网上疯狂的投简历了，因为今年有个新情况，貌似很多公司不需要纸质简历，所以大家准备找工作时就要有心理准备了。记得当时网上一次又一次的填信息，所以大家最好先做一份通用的电子版的简历，到时填简历时，直接粘贴复制就好了。还有投简历时，不要想着自己能力不行，好公司都不去看去投，只要是你想去的公司就直接投，管他有多么牛逼，投了也对你没什么损失么。我当时几乎投的都是世界 500 强的和专业相关的公司，最后接到西门子的电话面试时，都忘了自己是在哪个网站投的了。好了现在说说电面的经历吧，记得当时是 9 月 27 日，快放国庆节假了。下午在宿舍刚要准备去吃饭，这时电话响了一看是南京打来的，也没多想就直接接了，对方说是西门子南京的 hr(是个声音很有磁性的男的)，问我不投了他们公司的 **sales100** 培训生这个项目，我当时没反应过来这是个神马项目，然后就直接说是。然后对方又问我问什么想要做销售方面的工作，为什么也投了些技术性岗位，我就说了些自身方面的原因。最后问我工作地点在兰州的话你愿意吗，我当时想也没想直接说没问题呀，先拿到这个机会再说。然后最痛苦的时候到来了，那个哥哥说你用英文介绍一下自己吧，当时先是一懵，因为什么都没准备不知道说什么，还好经常看美剧吧，有点语感，然后就硬着头皮开始说了，**my name is blablabla.....**最后说完感觉都不如现在的小学生的英语水平。没想到 **hr** 哥哥居然说：行，我把你推荐个西门子西安分公司（我当时投的就是西安），那 10 月中旬左右你去参见个笔试，到时候会有人通知你的。然后我就问了问笔试都考些什么，哥哥很耐心的说就是你们的基本专业课，还要考英文，好好准备。连说了几句谢谢后，就挂了电话。下面就说说笔试吧。

离笔试还有一段时间，感觉也不用急着开始准备吧，然后就耐心的等着电话的到来。过了三天吧，9 月 30 日上午 10 点多左右，电话响了，接通电话一个声音很甜美的妹纸（最后见面的，人也很 **PL**），说是西门子西安分公司的，然我 10 月 10 日下午 2 点去高新国际 28 层参加笔试，我又大概询问了些笔试内容，难不难之类的，然后就挂断了电话。国庆节先玩了几天，还有三天的时候就开始准备笔试了，去图书馆接了本电工书看了看，再看了看英语专业课。然后到了 10 号就到了笔试地点，抬头一望高新国际真是高端大气上档次，好多外企都坐落在这座大厦。由于去的较早，在大厦附近转转，快到两点时便到达了面试地点，我以为去的较早了，没想到我是最后一个到的。到达后先让签到（看了下我们这组一共有 15 人，好多 985、211，），填完表格后不知道为什么还要照张相。照完相后被 **hr** 姐姐带到了笔试的地方，一看大家都坐好了，然后找到自己的地方坐了下来，等到 2 点半笔试

开始了，先大概看了看题目选择题偏多，然后有一道计算题，最后是一片英译中。题目不是很难，但是考的都比较细，主要是电路，数、模电，电机等一些专业基础课。中译英是有关一点发电机中性点接地的题目，不是很难。大概答了 20 分钟，有个哥们就交卷了，亚历山大呀!! 我大概答了一个小时，当时只剩 3、4 个人了，有几道选择题由于忘了相关知识不会就随便蒙了下也交卷了。出去问了下什么时候给笔试结果呀？hr 姐姐说大概 1 个星期后吧，由于场地有限还有几组也要笔试，等他们笔试完后一起给结果。由于还要赶回学校上课，笔试完就直接回学校了。接下来又是漫长的等待了，记得是有一天下午在上课，电话响了，一看是熟悉的号码有些激动也有些担心，由于座在后排老师看不见（自我感觉是学渣的那种，上课基本最后一排，哈哈!）。还是那个熟悉的声音，还是那么的甜美，hr 姐姐说我笔试通过了，让我 10 月 21 日去参加面试，具体事宜已发到邮箱，让我收到请回复。我连忙感谢，说马上查看。下课了饭也没吃，直接重回宿舍打看邮箱，果然已发到。详细看了看，面试时间为一整天，让我自己安排好时间，面试内容为 AC 面，接下来的时间就开始认真对待了，在网上看了大两的 AC 面试技巧、经验之类的。临到面试时感觉自己还是没有准备好，反正不管了，尽人事听天命了。

接下来也是最主要的，也是最重要的面试部分了。面试在 10 月 21 日早上 10 点，那天没有要求穿正装所以就没穿正装，穿了一件比较看起来精神的衣服。到了面试的地方，看了一下参加面试的有 15 人，估计是最终人数了，听说 15 人中只要 2 个人，竞争还是蛮激烈的。等待了一会，西北地区的老总、还有几个老总以及人事部主管一起进入会议室，先是老总介绍了下 sales100 这个项目，剩下几个老总也相继说了话。接着人事部主管告诉我们稍作调整然后马上开始面试。接着她有介绍说今天的面试分两部分，上午一场、下午一场，下午开始前会有一个小活动。然后让我们到另一个会议室 AC 面试开始。进去后，发现我们 15 个人已经分成了两组，并已经安排好了座位，我们便按座位坐了下来。接着题目就来了，两个小组的题目相同，分开讨论，每组总共 40 分钟讨论时间，然后选一个代表陈述本组的总结。具体的就不说了，和网上的 AC 面都很相似，说说我们的题目吧，早上的题目是投资商要在监狱开一个咖啡馆，然后给了一张监狱结构图，小组讨论在监狱内选出开设一个咖啡馆的地址并给出这个咖啡馆的经营方案；下午的题目是计算一个不规则几何体的体积（前提是已给我们每个人一张有关几何体的物理特性、几何特性的纸条，而且每个枝条上的信息还有逻辑关系），这次是 15 个人一个大组讨论，然后选择一个代表陈述结果。中午的小游戏是：15 个人不准用语言交流且在 5 分钟内按生日月份前后顺序排列。对了游戏前公司还提供了午饭，叫的 KFC 宅急送，还不错哦！面试于下午五点钟结束，并通知若 AC 面试通过则会通知下一次面试时间。

接下来又是漫长的等待了，大概过了几天我有点等不住了于是打电话问了问公司什么结果，公司说让我耐心等待。好吧要崩溃了，赶脚可能是没戏了，就在准备要放弃时，那个熟悉的号码有显示在手机屏幕上了，还是激动又担心。hr 姐姐告诉我通过 AC 面了，让我 11 月 11 日（光棍节哈!）再去趟公司进行终面。这次面试我的是两位老总，大概问了些面试基本问的问题，以及为什么投这个岗位的原因，赶脚挺轻松的，我就如实回答了提问，对了终面一共有 8 个人，各个都挺强的，而最终只要一个人。面试持续了 20 分钟，面试完后两位老总让我回去等通知（又是这句话啊.....）。感觉自己发挥的还好，也不是很确定我能通过最终的面试，反正尽力了，不管了，问心无愧。就在回学校的路上，电话响了一看又是那个熟悉的号码，这下的手居然抖了抖，不敢接电话了，真心害怕呀！这次对方换人了，说是人事部的主管，通知我通过了最终的面试如果可以的话请于两天后带着三方到公司来。当时真是万分激动啊，连忙说了谢谢，我会按时到达。至此，悬了两个月的心终于落了下来。

以上就是我的整个找工作的经历，再此要谢谢那些所有在找工作的过程中帮助过我的人，真心的谢谢你们，祝你们永远健康、幸福。也希望各位正在找工作的人能找到如愿的工作。文笔有限，写的不清楚的地方还请见谅！谢谢！

## 4.8 这区好冷~~我再来发发面试体会~~~广州商培

商培... 好像怪怪的

哈哈~~非常有幸，竟然进入了第二轮，看到竟然二字大家应该可以看出楼主有点力不从心啊~~~来这里发帖是想



让下一届的童鞋了解一下流程啦~~因为我觉得西门子的面试流程太多版本啦~~咋咋~~~

入正题啦~~

先介绍一下总的流程吧，虽然之前有发过帖子，这里还是总结一下~

1.网申 .....

2. 电面，话说当时刚睡醒来了个电面，各种手忙脚乱，之后还在应届生吐了下槽... <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1554805-1-1.html>

3. 很奇葩地竟然过了电面时候是去西门子办公笔试~~~很高档的办公区~~粤海天河~~~<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1573978-1-1.html>

4. 笔试觉得表现还可以，但是因为英语不行是一直贯穿我的求职之路至今的.. 所以没抱多大希望，但是很幸运地还是收到进入下一轮的通知了 .....

真正的正题了~~~

AC

早上来到面试地点，跟上次一样，进到里面悲催地发现... 只有楼主一个男生..... 有今天一起面试的同学的话应该知道楼主是谁了..... 这是晴天霹雳啊.. 楼主属于跟男生会玩得很嗨.. 跟女生会略内敛那种..... 好吧..

接着人齐后就开始介绍商培计划（还是有点怪怪的）了~·广州变压器~~~

这个计划真挺好的，不知道为什么貌似比较少人报~~一年系统理论加实践的培训，设计财务、销售、管理~~难道是因为要去开发区上班所以没什么人报？不过只招一个人

简单介绍后就开始啦~~·

一分钟准备，每人2至三分钟英文自我介绍..... 悲剧就这样开始了.....

作为一名英文苦手.. 还是华丽丽地只介绍了一分钟左右... 更悲剧的是各位女童鞋貌似英语都是母语那样

接着是案例分析了..... 之前浏览面经的时候有看到过.. 就是开咖啡厅的商业计划..... 接着是英文 presentation..... 楼主一边讨论一边手机有道词典木有..... 面试官什么的就站旁边...

总算把自己那部分完成..... 然后答辩时就各种词穷了..... 那种心中有千千万万的中文词汇却不知道如何转化为英文的痛苦真是..... 不过这次其他人的 pre 楼主竟然听懂了，面试官提问也听懂了..... 有进步啊.. 看来最近看美剧、玩游戏不打汉化补丁是有帮助的.....

案例之后又是笔试... 吓死银鸟... 虽然预感到是英文题目... 不过没预想到 hr 姐姐特意说要英文作答.. 可想而知.. 有悲剧了.. 加上这次英文题目生词更多了..... 各种无从下手..... 最后就是乱涂一通，中英结合了..... 题型还是财务相关的... 这次没有无耻的使用电子词典了.....

期间又抽单面... 被问到为什么那么安静..... 楼主大吐苦水..... 英文苦逼.. 面试官说工作是要跟德国人打交道的.. 所以英语是工作语言... 楼主只能抱着世上无难事只怕有心人的态度宣誓一下提升自己英语水平的计划了..... 于是针对简历又聊了聊.. 评价了一下队友什么的又回去做题了..... 然后差不多时间到 hr 就跟我说我可以走了... 我也觉得没什么好写的了..... 基本上是乱涂.. 于是就转身离开了

其实留下来的人应该还会有 CFO 面试~~~过几天还会通知最后的终面~~~

于是面试就告一段落了~~~

总的来说西门子的整个招聘过程让我觉得听温暖的~~首先 hr 姐姐声音很温暖.. 然后楼主连着两次坑爹的表现都进了第二轮~~~招聘流程也很专业很很和谐~~木有遇到黑脸面试官~~~各种题目也很有意思~~~是一次很好的经历~~~虽然这次应该是挂定了（除非他们想招男的）... 不过整个面试体验让我对西门子好感飙升~~~所以招聘其实也

是一种很好的展示企业形象的途径...有些企业还是要好好学学啊~~~~吐槽完毕~~~~~希望能帮到下一届的童鞋....

## 4.9 谈谈我在西门子工作的感受

我从毕业到现在，已经在西门子工作 5 个月了，从最开始的不知道方向到现在基本熟悉自己的工作，有一些小小的感受和见解，和大家分享一下。

来西门子好像是一个很奇怪的选择，在我当时去院里拿三方的时候，老师很奇怪的问我，怎么没听说过这个公司。是的，“西门子工业软件”，没有来科大开过招聘会，甚至之前都没有怎么在科大招过人，我也只是在 bbs 上看到一个师兄发的帖子才抱着试一试的态度去面试的。后来还有人问我是不是在诺西，我说是西门子工业软件，于是就没人知道了。

当时面试我的人就是我现在的老大，一个很好的老大。第一次电话面试，问一些基本的 c++ 基础，然后就是一些数学题。让我感到很奇怪的是，老大不需要你记住每一个细节，比如说当时问的 b\_tree 的旋转，他说你大致描述一下就行，不需要算法描述，（因为我曾经电话面试 baidu 的时候人家要我把函数接口都说出来，我对这种问题产生了恐惧）。然后数学问题，就是类似于怎么判断面平行，怎么判断点在线的某一边。都很简单。说实话，那次电话面试，就让我对这个公司产生了好感。一个公司真的要找人，不需要用那种很苛刻的题目去考每一个细节，就像曾经某个老师说过的，大学学习，不是说记得住多少知识，多少题目怎么算的，而是当你遇到一个问题是，你知道这个问题我学过的，我知道这个东西大致什么样子，什么地方看到的，然后去翻书。当时他用一种很平和很宽松的方式去面试我，让我真的觉得很舒服。

大概一周之后，通知我去公司笔试加面试。公司在上海中山公园，那栋很高的龙之梦大厦（据说我们每个人的座位每个月的租金是\$1000）。笔试除了一道基本没法做的题目外，其他的都很简答，前面几道基本的 c++ 题目，后面几道几何题目。做完了等了一下就面试。面试的时候，老大问了我期望的待遇（这点我很开心，因为这个待遇不是他随便定的，而是一起商量的），我就要了一个不算很高，也不算低的价格，还好，最后给我的待遇跟我的期望没有差别。当西门子给我 offer 的时候，我果断的把之前签的公司悔了。就这样，我的工作搞定了，等待 7 月份的正式入职。

7 月 15 日，我正式进入公司。其实，进入公司之后，我才开始慢慢明白这边的环境，工作什么的，以及为什么老大当时的面试会那么宽松。因为西门子工业软件这边就是一个很宽松的工作环境。上班不用打卡（我们也没有考勤卡，只有一张进门的卡），标准的上班时间是 9 点，我们新员工都是很规矩的，但是老员工，有事请早点来，没事情中午 12 点来的都有；更有甚者，用 VPN 连一下公司的电脑，有事请就来，没事情不来了。第一天上班，下午 6 点到了，我还在考虑要不要走，辅导我的老员工跑过来说，怎么还不走，不要刚来就养成加班的习惯，既然这么说了，我马上拎包走人。一直到现在，我也没有加班过，虽然那位让我不要养成加班习惯的老员工说有必要的时候还是需要加班的，但是我感觉没有那么个必要，因为我的事情我可以在上班时间内处理好，除非某天有紧急情况。上班时间也很随意。龙之梦大厦下边是商场，有家乐福，有星巴克，有哈根达斯，还有各种吃饭的地方，于是上班饿了的时候，下去买点吃的，有点什么事请，直接下去弄好了上来。不会有人说上班时间怎么跑出去了，老大也不会关心你具体在做什么。或许你觉得这么宽松这么轻松的公司没法学到东西，做事情效果不好，其实不一定，如果你想学东西，每个人都可以看到整个软件的代码，你可以一点点地看，一点一点地弄明白每个部分的运行机制；也可以看别人报上来的 bug，尝试着去修复。我们老大，其实说实话，更应该被称为一名软件开发者，而不是管理者，他承担着我们普通员工更多的项目和类别，而且都是非常困难的部分，他之所以能到现在的水平，就是因为曾经不停的看相关的代码和资料，把整个软件的运行机制摸得比较透彻。我曾经尝试去修他那边的 bug，看了两个，全部还回去了，因为我确实没有哪个水平。

说起来，还是得感谢这边这样的环境和氛围。我是本科生，来了却没有和一起进来的研究生差别对待，每天一样的培训，做一样的事情，甚至老大还专门把我放到了他自己的小组，这一点我对我们老大是非常的感谢。我

曾经问过他，我需不需要以后去读研 什么的；他说，完全不需要，我们公司看的是你的能力，只要能力在那里，学历可以不管。之前看到很多工作了几个月，退回来继续考研的，我想，在这样的公司的话，应该找不到回去考研的理由。

9月的时候，在bbs上发帖的那位师兄（曾经是我们科大9系的研究生）走了，因为能力比较突出，被美国总部拉过去了。老大非常的舍不得阿，一位得力的助手走了，为此我多次的找读研的同学内推自己试验室的师兄，结果还是没有找到。

现在我也进入了正常的工作轨道，有自己的category。每天的工作就是处理客户或者是内部提交的bug，跟美国或者是印度，英国那边一起协商怎么处理一些严重的问题，看看相关的资料，不断的熟悉软件的内部机制。再过几个月我也要自己做自己的项目，之前跟一个老员工做了一个项目，但那不是我自己的，而且代码绝大部分不是我写的。现在的我也是小组里面占有一个重要位置的一员。曾经我纠结于考研，曾经我不知道自己到底想要做什么，想要得到什么，曾经我想我不太可能这么一直做开发，或许过几年我就跳走，但是经过这段日子，我觉得我可以暂时确定自己的方向和目标了，现在我想我不太可能很轻易的走掉，这样的公司，这样的环境，我应该付出努力，把自己的事情做好，为公司，也为自己。选择一个正确的公司，人生就成功了一半。

有一个不错的消息，我们开发的NX对学校有一个政策，如果学校需要这个软件，可以跟西门子工业软件申请，我们公司会免费送给学校。相信9系的同学应该知道这个软件。

另外如果有找工作的同学对我们公司感兴趣，可以给我邮件：[x\\_cui@ugs.com](mailto:x_cui@ugs.com)。

不是只有9系的同学才能来，其实老大的意思是，不管是9系，11系，10系，或者是23系，只要你有兴趣，其他的专业什么的都无所谓，我是11系过去的，我老大自己也是交大类似于23的专业过来的。数学系，编程能力不错的，其实更好。

## 4.10 西门子 sales 100 一天的经历

Siemens (IA&DT) sales 100 广东 interview 归来，写篇总结铭记一下。西门子在华工的宣讲会举办的很早，回去立马就网申了，然后就静候佳音。没想到一等就是快两个月。在12月六号突然接到西门子佛山的电面，先中文再英文。当时一个窘啊，英文说得乱七八糟的，硬着头皮说完了，不过HR给人的感觉很亲切。最后HR说电面通过后20号左右会有面试，问我需要提前多少天预通知，当时还故作思考的说“三天吧”。接着又是无聊的等待了。其实我对能进入接下来的面试根本没抱什么希望，英语说得不是很流利，而且自己也没有销售经验。不过在16号意外接到20号去面试的通知，真的提前三天通知的。HR在电话里还一再提醒我要穿正装，要提前复习专业知识，实在是很贴心的HR MM哦。

个人感觉电话面试不会太难，因为问题都比较简单。至于英文部分，一定要表现出你的自信和热忱，就算发音不准，单词不记得多少也一定要说下去。建议平时要练习好英文自我介绍，优缺点、兴趣爱好这类比较基本的问题。面试前利用一天时间着实准备了一番，走马观花看了n本专业课本：数电、模电、计算机网络、自检。。到了晚上才开始看面经，准备了大量的英语问题。哎，结果爬到床上的时候因为太兴奋了导致睡不着。定的六点半的铃，睡眠严重不足，七点半直奔地铁到体育西站。

八点半面试，地点是粤海天河城大厦，一栋高级写字楼，紧挨天河城广场。

我们这次一共14个interviewees，都是工科出身，有4个研究生。Miss Pan是一个非常亲切的HR，也是今天唯一的一位HR，还有七位男老总，看起来都很和善呵。大家先聊聊天，然后到一个培训室里听华南区总经理介绍一下西门子销售，简单的自我介绍（中文），九点半才正式开始面试：上午做team活动，下午是笔试+face to face，整天面试过程是相当轻松的。

Team活动包括两个部分：



part 1: 现场服务（一个小时）

part 2: 团队活动（一个小时）

part 1 其实就是情景模拟，当时给的背景是：客户购买西门子的产品在现场停机了，客户非常着急，打电话叫西门子的工程师到现场维修，结果因为各种原因，工程师迟到了。而且经检测发现是我们的产品质量出了问题，这时工程师要怎么样去安抚客户的情绪。任务是给出一套方案，并进行角色扮演，时间是 40 分钟，材料是两张大白纸跟三支油性笔。

我们组七个人，分工合作，三人作为客户方去极力寻找各种刁难问题，四人作为工程师去想怎么应对各种刁难。当然讨论的时候都想到要不要从打电话开始模拟，考虑到重点是解决方案，所以我们单调直入，直接从工程师到现场开始模拟。所以最后上台展示的时候只有一个客户，一个工程师，还有一个旁白，呵呵，我就是那个泼辣的客户。另外一组是从打电话开始，所有的成员都上场了，这点是我们组的劣势，没有让更多的组员上台展示。不管怎样，两组都按时完成了这个任务。后来单面的时候那个老总说他们认为我们组做得更好，抓住了重点，呵呵，很开心大家的努力得到认可了。

Part 2 也是小组完成一个任务，但比较难。给的任务是：利用提供的材料设计出一款能节能 30% 的节能产品，并将此产品展示出来。展示的内容包括该产品的独特创新之处、设计理念，草图、模型等。材料是：扑克牌一副，30 根吸管，订书机，白纸，大白纸，胶布，剪刀，彩色笔一盒。时间是 50 分钟讨论，5 分钟展示。

讨论过程不细述了，我们最后做了一个绿色工厂能源系统，主要是利用海资源发电，同时把这个定位为西门子为某电厂制定的 solutions。考虑到每个人都要上台讲话，同时吸取 part 1 的教训，我们这次用到了主持人，也把我们的解说流程列出来，这样令观众更清楚我们整个展示过程。这里也不忘提一下另外一组，他们做的是可移动房屋，是根据社会现状提出来一款新型房屋，创意很好，但被认为市场定位不是很精准。Anyway，我们都很顺利的完成了上午的活动，弄完都 12 点多了。

中午那顿是西门子解决的，在附近吃的套餐，一点半回到会议室开始做两份笔试题。一份是英语能力测试题：中英互译，都是与 Siemens 有关的阅读，好些单词不认识。另一份是技术测试，考的都是我们学过的：电路，电力电子，计算机，C 语言，电机。。。悲剧的是基本不会，零零散散的把记得的写上去。在笔试的过程中，HR 会分批叫我们去面试。我被安排在十楼的荔湾会议室面试，2 对一。两个佛山老总看起来都非常的和蔼，问的问题都很随机：你对自己在上午的表现感觉怎样？把你的队员评价一下？自我介绍？销售需要的能力？给自己今天的表现打分？实习情况？对西门子的了解？地点跟工资要求？。。。有中文，有英文。问得很多，同时在交谈的过程中，他们也给了我很多建议，双方都很坦诚。第一次感觉到我不单单是推销自己，也在了解对方，真的很感谢他们。最后是 Q&A，可能考虑到太晚了大家只问了几个基本问题，所以这个环节不是很长时间。最后 Miss Pan 告诉我们结果会在三天内通过电话通知。六点的时候我们走出粤海，天都黑了。出来后大家都还很激动，一直在聊面试的细节。

一天的面试虽然很长，尤其在我这样睡眠严重不足的情况下。但整个过程却丝毫没让我觉得累，因为很轻松很自由，一点都不像国企应聘那样规规矩矩的。而且西门子面试让我觉得很实在的文化，难得啊。

其实面试也没那么困难，只要面试之前你要不断暗示自己是很渴望被录取的，认清你的优势在哪里？同时在面试过程中拿出自信跟行动出来，都会有不错的表现。在团队活动中，一定要积极主动，没有什么建设性意见也是可以当个 leader 的，只要组织好方向跟时间就 OK 啦，记得要 smile。如果是女生，还可以充分利用其温和的一面，去缓和团队矛盾，这点很重要。最忌不说话，不主动，或者没精打采的。在个人面的时候则要掌握多一点企业信息，最起码能说得他是做什么的。如果是大型企业，尤其是外企，还可以了解一下其竞争对手的情况，有个比较更好。面试时要放松，千万不要紧张，把真实的自己稍微修饰一下展示给对方就行了。

## 4.11 走近西门子

三天前曾在网上投了“诺基亚西门子”的实习生，第二天便收到了回复，通知今天面试。

由于刚从公司回来，感触颇深，便写下了如下日记：



因不认识路，在网上找到的路线图也没帮上我太大的忙。说实话，天府软件园这个地儿还真不好找到。首先我乘车到了金沙车站，就差不多花了我一个小时时间。到那边后又忙着找 111 路公交车，狂奔了 2 个站台，问了车站管理员，终于不负所望。但出于安全性考虑，我还没到神仙树北路就下车了，害得我又狂奔了好几个站台。这时间已经不多了，幸好焦急中打到了“天府之国”最难打到的“的”。

到了软件园门口，已经只剩下 8 分钟左右了，原本以为可以提前半个小时甚至一个小时到的计划也被打破。在咨询门卫之后，我“三步当两步”的飞到了“诺基亚西门子”大厦前。

但麻烦并没有从此终止，可能是因为“地形”太复杂，我没有找到入口。还好，一位好心的大哥把我带到了接待处。听大哥的口音，像是一个留学回国的人，从行为举止中可以看出，这人很有品位，很有素养。我对其也是以礼相待，并赢得了大哥的赞赏。当大哥临走之前，我先谢过他，之后就不见其身影。

## 面试

西门子的接待员非常礼貌，在清楚我的来由之后，他们首先安排我在接待厅等待着。不一会儿，主管便出来了，并把我领到了一个会议室，准备面试。

会议室里，一个老外(可能是德国人，因为他说英语时喜欢把 technical 说成是 dechnical)正在里面候着。末了，刚才那位主管用英语给我说了一下今天面试的安排：一个小时面试(全英文交流)和半个小时的笔试。整个面试场合除了两位考官之外别无他人。请不要曲解了，我是说今天下午就我一个人去了公司面试。这不禁让我想起了一句话，这句话可以说能够作为西门子公司理念的一个理念，那就是：只要是人才，我们就要注重！当然，我并不是说我就是人才，只是觉得他们的这种环境和公司的那种理念很让我着迷。

面试时，那老外老总给我大致介绍了一下公司的工作情况，然后便开始对我轮番的提问。还好，我事先准备的还比较充分，对他们的问题都是“有备而来”的。他们问的问题涉及面挺广泛，但都是比较基础。比如说：

你觉得比起其他人你自己最大的优势是什么？

你期望在公司的实习期间，能有哪些方面的收获？

你为什么选择我们公司？你最大的缺点是什么？

以前有没有经历过什么失败，可以举例说明吗？

你能否在压力下工作，请举例说明？

你有没有翻译相关的实习经历，比如说到翻译公司，为什么？

你如何评价自己的英语口语，写作能力？

特别需要提醒的是，在英语面试的最后，老外老总说了一句：“你有什么疑问吗？”当他说这话时，我们最好(可以说千万)不要问及对方薪资有多少。你可以问一些无关紧要的问题，而我问的问题就是：“想请问有没有其他同事做同样的工作？如果有的话，我就可以向同事问不懂的问题，多向他们请教。”如此一来，既可以体现一个人的团队意思和敬业精神，也不会被 boss 认为是拜金主义者。

随后，德国老外走了，留下我和那位主管。我们开始用中文谈话，话题中，我也提及了薪资问题。不过得征得对方的同意，当时我说：“请问可不可以问一个比较 secret 的问题？”

面试的最后，我们聊到了空余时间的安排，聊到了公司班车等问题。

## 笔试

面试结束后，我便开始了半个小时的笔试。笔试题挺简单，只有两个大题：一、短文改错(这个我不太在行)；二、写一篇关于手机的作文。感觉还是挺专业的，不过我回答的还不错吧。交卷离开之前，主管说让我等通知。由此，便结束了今天的旅行。

## 结束语

不过，在回来的路上我才发现，原来 93A 公交车就可以直接到离西门子几公里的地方。顿时觉得成都的公交系统还是看得过去的。虽然不知道自己是否能够应聘上，但心中也觉得很充实，很满足。

最后送大家一句话：就算没有机会，请不要等待，去创造属于自己的机会！

## 4.12 西门子应聘黄金法则

德国企业最近是职场就业的热门，有着 156 年历史的西门子，更是吸引了许多准白领的目光。西门子需要的是什么样的人才？对新人有怎样的考核方式？

### 法则 1：关注直接信息

西门子公司的职位一旦出现空缺，会通过网络渠道，采用 e-cruiting 这种方便快捷的形式发布，人事负责人和具体招聘岗位部门经理，从信息发布到面试人员筛选再到最后办理手续的整个招聘过程中一直协作。

### 法则 2：面试注意“四眼”

西门子独特的面试原则是“多眼制”。面试时不但有人事主管、线上经理，同时还会有第三个面试官。他可能是一位有经验的线上经理，或者是有经验的人事顾问。因为只是由一个人做决定，可能会受到个人喜好因素影响，有很大的主观性，所以西门子采用的是至少四眼制。人事部衡量的是 competence, social skills。部门看重的是相关业务知识和技能。招聘重要职位，人事和部门负责人各执一词，难以达到共识时，就会由第三个第四个有经验的人从更客观的角度来作出评判。通常的岗位都是采用面试就可以确定录用人选。但对于像 general, sales 特定的岗位，职位要求比较高的可能会通过评估中心，做集体评估，有问卷问答，case study，情景面试各种方式及综合表现对他的个人能力和素质做出判断。当然这种评估是比较特殊的，是有一定要求的，比如说招聘团队的 leader，或者大客户的经理才可能会用到。

### 法则 3：不要脚踩两只船

在招聘过程中人事主管发现，有很多求职者会同时应聘西门子的许多职位，这样做显得很盲目，有的应聘者甚至没有看清楚招聘所需要的条件。这说明一些应聘者在选择职位时没有针对性，致使整个招聘流程变得比较长，也降低了他求职的成功率。因为人事主管看到这样的简历绝不会在第一时间内注意到他，而是去选择其他人。西门子的笔试用得不多，只有当公司一次招一大批人时，可能会有个简单的英文笔试。针对具体部门也会考核应聘者的计算机、英语能力。假设要考核公关人员，会看他这个工作应具备的中英文写作能力，翻译能力，会考察中翻英，英翻中的水平，甚至写篇简单的报道。

### 法则 4：摸清西门子文化

创新精神：这种意识的形成是以五项重要的个人素质为基础的。

学习能力：在西门子，需要不断从工作过程中学习、向同事学习、从商业实践经验中学习，并通过和他人分享知识来保证未来的成长。

团队精神：西门子的运作体系跨越不同文化之间的界限，将具有不同文化背景和知识结构的人们联合起来共同工作。

重视结果：对成功的强烈渴望并通过努力工作实现自己的目标。西门子衡量一个人业绩时，重要的是看他具体的成果和业绩。

顾客至上：真正成功的解决方案总是按照客户的特殊需求而定制的。这也正是西门子重视能够倾听并理解客户需求能力的原因所在。

### 法则 5：安全度过新人期

新进员工的考核评估分两种：一个是业务上的评估，指在六个月即适应期内设定具体目标，在六个月的期限之内对他的业务能力逐项评估。另一个是看他在其它方面还有哪些地方需要加强，人事部、线上主管和他的导师还可以帮助他改进，考查的原则也是多眼原则。新员工进入西门子后，会马上接受公司的“融入计划”。它细化到具体第一天，第一个星期，第一个月应该怎样安排。西门子为每一个新进员工安排一个导师，采用一对一的辅导，起着传帮带作用，帮助新人走过适应期。针对新员工的培训内容有两大块：一块是大家“走到一起来”。通过介绍公司历史发展、文化、政策、业务背景方方面面和 group discussion 探讨的形式，使新人尽快走入新的集体，感受新的文化。另一块是怎样使新人很快进入状态，很快有所贡献，去适应公司的运作模式，利用公司丰富的资源把工作做好，和上级、同事达成共识，形成默契。

### HR 心得：

近两年，新人应聘能力比几年前大有长进，应聘技巧也有很大提高，这说明现在的大学生对自己的期望值也比较切乎实际了，不再像以前有那种进了公司觉得自己什么都能做的心态了，而是可以放下架子去做一些基本的小事情了。

### HR 建议：

不知道自己适合做什么，优缺点在哪里，什么职位都申请的求职者，人事主管看到这样的简历，会认为他没有目标，很盲目，不知道自己真正适合做什么。

★如何自我定位，具有怎样的自我期望值很重要。刚毕业时大学生意气风发，有很多的理想，但理想与现实可能是有差距的。

★扎实的英文技能。希望进入跨国公司工作的新人，流利的语言能力也是必不可少的。

★随时考虑你可以给公司什么样的贡献。一般大公司提供的薪资福利待遇很好，但要求也会比较严格，很多时候需要你艰苦奋斗，心理承受很大压力

## 4.13 西门子全接触

开始实际经历长篇回顾。

来 Siemens，你不妨实话实说。这是一位前辈写下的实习经历，确实，贯穿整个实习过程，我感受最大的，就是人性化，与宽松，当然，作为一个 INTERN，公司不可能要求得太多。

那么，就让我，再宽松一次，从建筑，公司，人文，及前景，写下我半年来的一些心得。

### 建筑篇：

依然记得第一次走进粤海，那种带着仰慕，激动的心情，时至今日，我依然喜欢在楼下，仰直了头，望着看不到尽头的粤海。她带给我的感觉，无论是在第 10 层的 SIEMENS，还是 38 层的 KPMG，都是雍容华贵，气质非凡的。把人生第一次写字楼经验，献给了粤海，是我无上的荣耀，无论什么时候，我都希望可以再次回到这里办公。

粤海天河的优势主要体现在交通和人气上，高收入商业公司追求的理想办公地点，也正符合这亮点，交通方面连通地铁 1,3 号线，东门处 TAXI 云集（但也正因为人气过高，经常截不到 TAXI）。人气上，天河城一直是广州人气最旺的地点之一，粤海一出来，就是高级写字楼必备的孪生儿：星巴克。恩，公司的德国同事经常拿着星记咖啡出入，据闻其他公司也如此，小资啊。

再走前几步，哈根达斯，也蛮受本楼白领欢迎，不过我没帮衬过，贵野..

粤海的电梯也很有特色，分为三个部分，1~13，13~35，35~45，具体是否如此忘记了，电梯里的鬼佬香味，厄，至今难忘... 在1~13层，最经常出现的人分三家，Siemens, HSBC, 还有灰色 DOG TAG 的一家公司，我曾经摸进 HSBC, 还有5楼的英领馆，去参观。总体上，粤海的企业基本都是500强，源于建筑设计的科学，以及物业管理的吸引（粤海只租不借，估计因为这点，吸引了时常搬 office 的企业）。我对粤海的痴迷，直到后来偶遇耀中广场，才有所减弱，两者各有特色，耀中的特色，在于地处广州核心商务写字楼圈，毗邻中信，用我的话说，一出林和西地铁A出口，就很有香港 FEEL, 如果粤海周围可以出现更多写字楼，身价必定会水涨船高。当然，这些都是后话了。

#### 公司篇

依然记得第一次踏入 Siemens 办公室，是在8楼的小会议室，吸引我的是落地玻璃上的 logo，以及 Siemens 办公室的层层设防，以及后来伴随了我半年的那张 Siemens universal 卡。那些宽敞的无挡板圆桌，遍布整个办公室的花花草草，以及 GMO 每个星期一上午摆在门口的那一束鲜花，难忘！首先说 logo，因为部门关系，我甚少去8楼，Siemens 在粤海包了3层，有米的巨人。那个 logo 是一部汽车，很可爱的形状，一直到实习完，我都认为 Siemens 是很可爱，很 child 的一间公司（悠闲时）。其次，说下层层设防，Siemens 的大人们都有一张 universal 卡，需要它来通过 Siemens 的关卡，有时候同一层楼甚至要过几道关卡，在实习过程中，没有这张卡确实引发较多不便，不过从保密层面来说，good.Siemens 最大特点之一，在于超级宽敞舒服的办公环境，恩，在这里没有挡板，大家坐在一起，甚至是面对面，极大加深了人际交往的频率和效果，关于这点，已经有文章进行了详细的描述。Siemens 办公室的绿化做得非常好，花花草草，还有和善的，不厌其烦为我开门的清洁阿姨（还有专门的 Siemens 制服，帅），一切都很和谐，yap!

#### 人文篇

##### 中国文化：

第一见部门阿 head 和未来指导了我半年的华工师姐林姐姐（不透露你名字:P），准备的所有内容都没用上，什么 Siemens 广州分公司是最环保的 OFFICE，节省能源百分之几，等等等，以及常见的 why siemens, 三言两语间老大已经把未来半年的生活简单讲明，干净利落是外企人的最大特色之一，因为没有时间给你浪费。

如果你来到粤海，看到有很多挂着墨绿色工作证，穿着便装，甚至很 Casual 的人出出进进，不要奇怪，他们是 Siemens 的孩子。这里崇尚自由，舒适的工作环境，不会强迫你穿得黑黑的，更不会要你去打那勒死你的 Tie.Siemens 员工的衣着风格很朴实，总体感觉就3个字：人性化。

如此庞大的公司，人际关系是很复杂的，无法保证每一个人都喜欢自己，你唯一能做的，就是不断 say yes, 少说话，多做事。Siemens 的同事办事都很拼，一天下来，大家在工作时候大部分交流都是公务的，这给我很舒服的感觉。最多出现的词包括 SLC, SRE, TA, Headcount, 谢谢你... 还有庞大的技术单词缩写，遗憾没能全部背下来。

与其他公司有些不同的是，Siemens 的总部在北京，下派来粤员工也有很多，使得办公室交流语言为带有浓厚京味的普通话+英语，这里有我们可爱的曾工，很有幽默感的 M, 很 Cool 很 Man 的强哥，结实 D 朱工，林姐，Joanne, Elaine, 佳佳姐等 80 后一辈，还有许许多多的人和事，都带给我很难忘的回忆。

吃饭的时候，与其他喜欢去天河城吃饭的白领不同，Siemens 的同事比较喜欢去宏城，又或者临近周末的时候去吃川菜。餐桌上大家都很 Gentle, 气氛很融洽。

##### 德国文化：

在 Siemens，很多时候你背后就坐着德国人。是的，在这里你经常可以见到他们，为地铁提速，体检的专业医生，他们喜欢星巴克，每次午餐几乎必喝，却很少吃东西，他们做事认真，可以用一把尺子和你较劲到底，也可以大老远为你带来巧克力，杂志等。说实话我很佩服他们，很多时候当我到达办公室时，已经看到他们开始忙碌，而这时才8点半没到。Punklichkeit，这是我认为工作的第一美德，也一直如此要求自己。当你发现每一件事情都按照 Time-table 进行时，你会有极大的满足感，秩序，纪律，钢铁的美感，是我从他们身上学到的。

##### 前景篇：

Siemens 是保守的公司，这使得他们避过了金融危机这一劫，尽管也有 Lay-off，但让我感动的是，他们对于自身员工异乎寻常的爱护与关怀，尽管他们也会追求剩余价值，但是相比起金融行业的无情，这里让我感觉到了



温暖。这里有工作满意度调查，有自身发展规划，有工会，制度完善，运作良好。从长远看，只要人类运输方式不发生重大改变，Siemens 拥有无限广阔的前景，即便发生改变，Siemens 的前瞻性，也是我所佩服和羡慕的，他们的技术，无愧德国。

勇担责任、追求卓越、矢志创新，这是 Siemens 的价值观，这半年的实习带给我很多。在 MNC,如果你想一步登天，又或者野心勃勃想创一番事业，那你来错地方了，但如果你想学习先进的管理模式，制度化的运作方式，极其专业的做事风格，以及世界通用的商务英语，那这是你最佳的选择，无论从修养，办事风格，或者信心上，这里是你的选择。在这里，你是一部大机器中的一个螺丝，多你一个不多，少你一个不少，每个人用他们的心血，坚持一个信仰，以及对公司的爱。

## 4.14 西门子实习经验

2005 年的 11 月，我有幸来到西门子（中国）有限公司广州分公司，成为里面的一名实习生。随着炎炎夏日的到来，07 届的毕业生们也将迎来“实习”这门必修课了，或许带着一点点紧张，一点点不安，但更多的，应该是好奇和跃跃欲试的心情吧。而我，也将在六月份离开西门子了，于是，不禁想说说半年多里在这儿走过的日子。

面试是在十月份，广州的天气还很热。九月的时候，在朋友那得到西门子某个部门需要招实习生的消息，于是按着给定的邮箱发了份中文简历，但却不知道到底是什么部门。

“十一”后没多久就接到了面试电话，于是连夜写了份满是语法毛病和用词不当的英文简历，准备了英语自我介绍和一些简单的英语问题。没有太多的忐忑和兴奋，完全没有即将要到世界 500 强企业面试应有的心情，可能那时的我，还没有进入到将要迈出社会的“状态”吧……

第二天天气依然很热，我随意穿了件白色 T 恤就出门了。西门子的广州分公司在东山广场，我到前台说明来意，就在一旁坐下等。空气里弥漫着淡淡的咖啡香，有点兴奋，又有点颓废，看着眼前不时走过的高高瘦瘦的 OL 们，觉得自己就像一个刚从山村里走出来的生涩的小孩。如果以后我能留下来，会不会就像现在的她们一样呢？没等多久，穿着一身运动服的 X 小姐就带我到楼上的会议室面试去了。尽管她一副很 nice 的样子，但我还是有点紧张。问题很简单，先自我介绍，然后看着简历问了几个问题，就像是闲聊，事前准备的英语也没有用上。后来我想想，其实她也并不是要知道你有多么的能说会道，或者曾在学校里多么的厉害，而是看看整个人给她的感觉，来判断是否适合这份工作。

整个面试不超过十分钟，但是气氛很轻松，面完后她还送我上电梯，可这时依然不知道是哪个部门……等了两三个星期还没有消息，觉得没希望了。但 11 月初的某个下午，西门子忽然打电话来，问我第二天能不能到 X X X (某部门)上班，真是突然……于是，我在西门子的实习就在这有点突然的兴奋中开始了……很多时候，我们都被提醒不要迷信权威，不要盲目崇拜大公司，但不得不承认，一个企业之所以成功，一定会有它的过人之处。在西门子，我也深深体会到了它的特色所在。

在西门子，职能部门都是相对比较小的，而那些按产品划分的销售部门才是大头，通常有二三十人，而里面的大部分都是技术工程师或销售经理，办公室是开放式的。我们部有将近三十人，大都是技术和销售工程师，因此实习生就承担着很繁重的任务。要做的事情很多，为销售们出差旅申请，做差旅报销（其中包括很多繁复的步骤和要求），办公室的日常事务比如收发传真，订车订房，接听电话……由于那二十多个销售一年的大部分时间都在出差，光是报销这一块就已是我们永远都做不完的了，加之每一件事情每一个步骤都特定的要求，连最简单的发传真之后把 Faxed 章盖在文件正面还是背面都有要求，因此即使每天都很努力地忙碌着，依然有做不完的事情。

但在里面工作是快乐的，尽管确实很辛苦。西门子教会我一样最基本的东西，就是要以积极的心态对待工作。我们还没有真正走进社会，大部分人在大学里过惯了舒适甚至是慵懒的生活，对于实习、兼职，可能最初怀着激情和好奇，但过一段时间就厌倦了，特别是如果工作辛苦的话。在这里，最初不习惯的时候确实觉得很难熬，每次回到学校都已是七八点了，有时甚至九点多才下班，但没有谁强迫谁，没有谁抱怨谁，每个人都是自愿留下来把自己该做的事完成的，这大概是西门子实习生一直以来形成的“传统”吧。看着大家都快乐地忙碌着，自己自然也就变得积极起来，即使工作再繁琐，也觉得有劲了。

西门子里的所谓办公室文员很多都是做实习生留下来，看似充满机会，但最终能成为 full-time 的人其实很少。我们的 Internship Agreement 通常都是一年的，有些部门甚至会续到两年、三年，而且更喜欢大一、大二的学生，这种做法无疑是想让我们能在里面呆久一点，这是由工作的内容和性质决定的。工作很多，很繁复，要求又很严格，因此非假期也需要实习生来工作，而且连续性越强，对工作就越熟练，犯错的几率越小，效率也越高。可能在没接触真实的社会之前，我们曾对自己要从事的工作有很多憧憬，但真正工作之后就会发现，其实很多东西都是从低层和琐事做起的。凡事要谨慎，做什么事情都要有所交代，在发现错误时，更要勇敢地承认和承担，这是我最深的体会。由于工作的流程和步骤很多，而我们作为学生不可能天天去“上班”，因此就容易出现某项工作的脱节和逃避责任的问题。一项任务可能当天无法完成，想要偷懒逃避责任就变得很容易了，因为我们一般不会连续几天都去，自己做不完，明天总会有人接手的，做了多少，做得好坏，总由别人来承担。因此，必须强调做事要“有手尾”，谁做了什么事情，做到什么程度了，一定要有所交代，每发了一份传真，做了一份报销，都要签上自己的名字。其实并不是要谁负什么责任，而是为了在每个人心中建立责任感，让大家无形中产生一种压力，凡事小心谨慎。

和我同一批进去的共有五个实习生，大家的感情非常好，相互鼓励，相互帮助。一起说说笑笑做着简单枯燥的工作；以喝水为名在 canting 里边喝咖啡边聊天，一去就是半个小时；将近 12 点的时候讨论呆会儿到哪家小饭馆吃饭……早已超越了简单的“同事”的关系，成为“朋友”。我总会想，可能有时实习带给我们的不仅仅是工作能力和实践技能的提高，更重要的是怎样看待人与人之间的关系和学习怎样与人相处。每个地方有每个地方的游戏规则，每到一个地方都是一个重新学习的过程，而为人处事的能力则是无形中慢慢积累下来的，可以成为一种技巧，可能很多时候它并不能给人运用，却能让人受用。但有一点不变的是，人与人之间的真诚总能带来信赖。而由于部门的改革，从六月份起，我在西门子实习的日子就提前结束了（本来 Agreement 是到今年十月的）。我是幸运的，确实应该感谢西门子，它不但给了我一张很有分量的实习证明，也给了我处理事情的经验和能力，更重要的是在“受用”的层面上给了我许多感悟。

可能以后，我还会到那里，也可能，我再也不会回到那里了，但 canting 和走道里时常飘着的淡淡的咖啡香，永远是这段日子里难以忘怀的味道……

## 4.15 游走在西门子的日子

写在前面的话

大三了，已经是快要结束的大三了，我告诉自己对于未来的选择不考研，也不出国，只想找工作，于是每天在网上各大 bbs 上逛啊逛，51job, chinahr, 还有 zhaopin 是常去的地方，投简历，等通知，实习……

刚才在北大 job 精华区看到一片写在望京德国公司的实习经历，我深知那就是 siemens, 那个我游走了近三个月的地方，那个看到了很多很多贸大学子的地方……，为什么在我们的 job 版上看不到实习故事呢，我开始写吧，希望以后也有人写……

进入西门子是个偶然

投简历和开始工作相隔只有两天，这个就要感谢 bbs 上一位英语学院的师兄和 siemens 里面的 university

liaison。每年的年底都是人事部很忙的时候，源于他们复杂的 annual bonus calculating，为了缓和她们的工作压力，办公室里至少要有 3 到 4 个 intern。我就是在这个时候走进了位于望京中环南路的德国公司，那里的人都亲切的叫它：灰色的院子。

我所在的部门是公司总部的人事部，由德国人做人事方面的总管，同时也是公司的执行副总裁，长的应该说很和蔼，肚子不小，走起路来很有气势，每天早上都会面无表情的对大家说 morning。同时还有一位中国人做总经理，穿着打扮都很 fashion，同时不失庄重色彩。

整个办公室和大，分成了不同组，依据是以负责不同的下属集团来分的。我所在的小组是负责和移动通讯、网络相关（icm icn）的小组。一共四个人，三女一男，这个男的也是办公室里唯一的一名中方男雇员。由于工作很忙，我并没有时间像所有的人介绍我自己，而是马上开始了工作，熟悉的事情应该是在以后的每一天吧！

当时与我在一个组的是 bbs 的 rebecca，另外一个组的 intern 也是贸大的，不过他们都是大四的……

游走着并奔波着

最主要的工作筛选简历，通过一个在线系统，进行第一遍也是最基础的筛选。第一天的工作让我记忆犹新，虽然他们没有给我制定目标，但我想还应该尽量做到最好。于是我一口气看了一百多份简历，当我走出公司的时候，真的不知道北在哪了。后来，和 ms lu 的一次聊天中才知道，当她几年前开始人事工作的时候也是我这样的热情早上六点起床看简历，但是后来再和 line manager 沟通的时候知道很多……比如生活和工作应该怎样分开，如何把自己调整到最佳状态，我在以后的日子里也逐渐学会调整自己，在完成工作的同时给自己最好的工作感受。

去的日子多了，每天就会有更多的其他工作，比如在他们 training、interview 的时候接所有人的电话，送 contract 给业务集团负责人签字，进 file room 整理档案，做简单的数据汇总、用 sap 维护数据等等。这些工作在他们的眼中是对一个 intern 的奖励，是一种在 daily allowance 外的获得，是一种 training。我确实也在这些日子里学到了很多 excel 和 word 操作的小窍门。

感受德国文化

先从办公室布局说起，整间办公室是白色的桌子和柜子、深蓝色的转椅、黑色的 dell computer，职位稍微高一些的人，也就是 title 里面有 senior 的，用 laptop，其他的用 desktop。大家用的都是统一的 siemens 电话。办公用品大都是德国的施德楼牌子，再有就是 3m 的 post-it，这个可是用的最多的东西。还有就是一些日本牌子的文具了。卫生间里面的好像都用的 kimberly-clark 系列的。办公室里充满了各种植物和盆栽，中央空调让你分不出春夏秋冬，每个小组都有一个卡通形象的加湿器，女雇员们有时会走到前面吹一吹，像做了各补水一样，然后在信心十足的继续繁忙的工作。每个人的桌子都很人性化，有的放着全家的照片，有的放着小饰品，台式电脑上几乎都放着各种各样的毛绒玩具。职员们穿着比较随便，很少见穿正式的套装，但每天都是不一样的。性格都很好，很友善，对于实习生也很尊重……。在几个隔断上，都会有几个大盘子，上面装着来自各地的食品，供大家享用，也算是繁忙工作空余时的小憩。

平时不笑的德国老板一般会在员工生日的时候召集整个人事部的同事发表一段感想，那个时候笑脸迎人，再送上一束员工最喜欢的鲜花，然后是员工对大家再说一段话，当然都是用英语，之后这个人一般还会再请大家吃一段饭。而前面的一切安排都是德国老板的秘书小姐安排。

我不想说太多的概括的话，只是从很多小事上可以看得出他们工作很严谨，很认真，这种精神使得他们不容许犯一点曾经在我眼里是多么不起眼的错误，同时他们也把这种思想传递给我，让我开始真正关注细节。还有就是对人的尊重和礼貌，即使是在对待一个实习生，当我帮他们做完一件事情后，他们会说很多次谢谢，下班的时候会很亲切的说明天见，周五的时候会祝我周末愉快。

最后一说

时间虽然不长，但我确实感受到了很多东西，也学到了很多，或者也可以说，这次实习经历让我更加坚定了要找工作的决心。这一篇文章也许零零散散，让人摸不着头绪，但作为亲身经历过的人，真的可以说对于社会对于商业对于我以后要为之奋斗的事业有了初步的了解，这种了解可以很具体到使用复印机、扫描仪、碎纸机，和拿起电话是向对方传递的一种沉稳庄重的感觉，……

离开是不舍得，因为第二个学期的课时问题不得不放弃续约而回到校园，但是这也是为了下一次更好的翱

翔做准备。

一点个人意见，如果想找工作的同学最好还是尽早实习，多一些实习经验，不仅是在简历上添加光彩，同时也是真的让自己成熟起来，成长起来。

在简历的制作上，还有一点，大家在申请外企的时候无论如何不要忘了附上英文简历，我就是因为这个原因据了不少简历，还有就是，多练习口语，英文口语不行的话在面试的时候就太吃亏了。

和里面的很多人交流，都说贸大的学生非常优秀，非常喜欢，我本人也很欣慰，真诚的希望大家都能找到好工作，同时也把 forjob 繁荣起来，有什么经验都到这来说一说，有什么机会都跟大家分享一下，我们是这个学校优秀的校友，走出去，也同样为了贸大的光荣奋斗。

## 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>**



