

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

# 2022

应届生  
校园招聘



招聘

## 雅培篇

应届生论坛雅培版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-111-1.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 雅培公司简介.....	3
1.1 雅培概况.....	3
1.2 雅培发展史.....	3
1.3 雅培的主要业务集团.....	4
1.4 雅培公司价值观.....	4
1.5 雅培行业地位.....	5
第二章 雅培求职资料汇总.....	5
2.1 2019 雅培视频面.....	5
2.2 新鲜出炉雅培 OPDP 暑期实习项目.....	6
2.3 雅培贸易 - 雅培销售工程师 .....	6
2.4 雅培制药医药销售代表面试.....	7
2.5 雅培制药人力资源专员面试.....	7
2.6 雅培制药成本会计面试.....	8
2.7 雅培制药销售代表面试尴尬的面试经历，专业的问题。 .....	8
2.8 雅培制药实习生面试面试的是药品部实习生岗位。 .....	8
2.9 雅培 - OPDP 管培生面筋 .....	9
2.10 雅培 - 应用专员面试 .....	9
2.11 地点：北京 面试职位：医药代表共面试 3 轮 .....	10
2.12 刚刚接到了雅培电面，紧张激动.....	10
2.13 医药代表面试.....	10
2.14 销售岗面试.....	11
2.15 医药代表面试经验.....	12
2.16 实习生电面.....	12
2.17 雅培诊断笔试.....	13
2.18 【总结】【笔试】2017 雅培-成熟药品部市场培训生.....	13
2.19 Abbott OPDP 2016 暑期实习面经.....	13
2.20 雅培暑期实习 MKT Access Intern .....	16
2.21 雅培生产运营管理培训生 OPDP 面经.....	16
2.22 雅培暑期实习生面经.....	17
2.23 雅培医疗营养品销售实习生面经.....	18
2.24 雅培医疗营养品销售实习二面.....	19
2.25 雅培实习面试归来.....	19
2.26 雅培医药专业面试经验.....	20
附录：更多求职精华资料推荐.....	<b>错误!未定义书签。</b>

### 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 雅培公司简介

## 1.1 雅培概况

雅培官网:

<http://www.abbott.com.cn/>

### 雅培公司简介

总部位于美国芝加哥的雅培公司创立于 1888 年，是一家财富 500 强企业。经过一百多年的发展，目前在全球 130 多个国家和地区设有分支机构，有 6 万多名员工和近 70 个生产设施。

雅培是世界领先的多元化医药保健产品公司，业务集中于原研发制药和医学产品两大领域，在全球共有 7000 多名雅培科学家进行研究开发。

原研发制药业务位列全球前十位。世界知名的产品包括红霉素，治疗幽门螺旋菌的抗生素克拉仙，麻醉药物七氟醚和艾滋病药物爱治威等。

婴幼儿营养品业务位列全球前三位，美国本土排名第一。早在 1927 年就推出了婴幼儿配方产品。二十世纪 60 年代推出牛磺酸配方，80 年代取得 TPAN 核苷酸专利。

医学营养品排名全球第一。拥有为特殊营养需求的糖尿病、癌症引起的消瘦和肾脏及呼吸道疾病的人群提供的医学营养品，和为需要能量补充或管饲的病人提供的营养品。

医学产品业务还包括诊断产品，糖尿病保健产品，分子医学产品，院内快速诊断产品，血管产品，脊柱产品，兽药等产品种类。其中雅培诊断发明了世界上第一个艾滋病诊断试剂盒。

### 雅培在中国

雅培 1995 年以子公司瑞士雅培在中国北京和上海设立办事处，之后相继于广州和深圳增设办事处。1998 年与上海美优制药厂合资成立上海雅培制药有限公司，工厂位于上海奉贤，并于 2000 年通过 GMP 认证。2001 年在上海外高桥保税区成立雅培贸易（上海）有限公司。目前雅培在中国的员工有 1200 多名，分别从事药品、营养产品、医学诊断和设备的营销工作。中国总部位于上海。

## 1.2 雅培发展史

1888 年，芝加哥的一个名叫 Dr. Wallace Calvin Abbott 的药剂师创建了雅培，随着公司的发展壮大，公司的业务也由原来的单纯的制药发展到如今的包含医药的研究、生产、销售以及从疾病的预防、诊断到治疗的一系列服务。公司的总部设立在芝加哥北部，雅培的销售范围遍及 130 多个国家。一个世纪以来，雅培为世界人民的健康事业做出了重大贡献。

雅培在医药、营养学和医疗器械生产的领域中占据领导地位，公司致力于：糖尿病、各种疼痛、呼吸道感染、HIV/艾滋病、男女健康、妇幼保健、兽病等方面的研究，于雅培在全世界共有 5,000 多名科学家从事于医疗领域，研究的范围包括。每年公司投入的研究费用高达 10 亿多美元。

通过其高层的努力、对员工的多元化培训，并将 Women Leaders in Action (WLA) 等联网组织融合成一个互相联系的内部团体，雅培 (Abbott) 这样一个由女性创立和领导的公司营造出了一种包容性的企业文化，因此而入选 DiversityInc 杂志评选的年度“多元化企业 50 强” (Top 50 Companies for Diversity)，并名列第五。

为赢得这项荣誉，雅培一直致力于创造一种包容一切的环境和文化，使其所有员工，无论性别、文化背景和个人信仰，都能感到舒适。作为全球保健领域的领导者和芝加哥地区最大的雇主之一，雅培是仅有的两家入选该名单的医药公司之一。完整的排名名单将在该杂志的 6 月刊上公布。

多元化和包容性对雅培来说格外重要。优秀人才的聘用与提拔和多元化的员工基础是一项优先战略。女性占雅培管理人员总数的 39%，而 17% 的管理人员为少数民族。这项对工作场所多元化的长期投入确保我们员工代表并具有不同的经历、观点、文化和背景，从而有助于我们解决某些当今最复杂的疾病和医学问题。

雅培在 DiversityInc 的专项排名中列居“适合女性高级管理人员的最佳企业” (Best Companies for Executive Women) 的首位，“聘用和保持女性和少数民族人才的最佳企业” (Best Companies for Recruitment and Retention for Women and Minorities) 的第三名，“聘用和保持亚洲裔人才最佳企业”的第六名，以及“聘用和保持拉丁裔人才最佳企业”的第七名。

## 1.3 雅培的主要业务集团

### 原研发制药产品

雅培公司旨在创建世界顶级的制药企业，致力于发现、研制与行销突破性药物，改善患者健康。该集团的工作重心是把创新科技转化成有效的药物，以解决未曾满足的医疗要求。

### 医疗产品

雅培医疗产品集团已经在诊断测试设备、医疗器械及儿童与成人营养品方面建立了重要的企业。该集团承诺为患者与消费者开发出高度细分化的创新产品。

## 1.4 雅培公司价值观

### 开拓 - 前沿科技与商业化

通过开拓创新疗法与产品、救生医疗设备以及保持健康的新方法，我们提供领先的解决方案以满足人类健康需求。在雅培，开拓意味着前沿科技和运用创新。

### 达成 - 客户至上与卓越的执行力

我们追求卓越的成果 — 我们严于律己，因为我们的工作与人们生命休戚相关。我们致力于通力合作，不断探索高效、盈利的解决方案。我们关注执行力与协作性，从而能够实现对自身及对客户的承诺。

### 关爱 - 改善人们的生活

关爱是我们帮助人们拥有更健康生活的核心所在。我们极力尊重公司每位客户生命，并将这种尊重融入我们的行动与责任。

### 坚持 - 承诺与宗旨

坚持意味着在回顾企业光辉历史的同时，致力于实现对未来的承诺。我们将不懈地投身于改善人类健康的事业之中。我们恪守承诺，处处遵循我们的价值观。强烈的求知欲和不断学习进步的渴望，使企业不断发展壮大。

## 1.5 雅培行业地位

根据主要媒体的报道,无论是财务实力还是工作场所特点,雅培都位于世界顶尖公司之列。这些媒体包括:

《财富》 在制药行业"最被羡慕的公司"中,排名第 5。

财富 500 强全球排名第 254 位。(根据 2007 年收入排列)

《DiversityInc》 "多样化 50 强公司"中位于前 10 名。

《福布斯》 在《福布斯》2007 排行榜中排名第 149 位。(根据销售额、利润、资产和市场价值排列)

《职业妇女》 位于"适于职业妇女的 100 家最好的公司"之中。

《科学》 在世界最受尊重的生物技术与制药公司的排名中,雅培位列适合科学家的前 20 名公司。

《科学家》 被列入《科学家》最佳行业工作场所之一。

如果你想了解更多雅培的概况,你可以访问雅培官方网站: <http://www.abbott.com.cn/>

## 第二章 雅培求职资料汇总

### 2.1 2019 雅培视频面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 10 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2166235-1-1.html>

国庆前收到邮件通知 hirevue 视频面试 说自由安排时间去面试 所以我一直到今天才做  邮件里说用

iphone 或者 iPad 来做 我在手机上怎么也搞不定就用电脑做了 好像也没什么不行。。  一共两道题 准备是

没有时间限制的 这也太棒了吧 

1. 介绍自己 讲讲学生生活和毕业时间 5 分钟

2. 未来的职业规划 6 分钟

邮件和面试的时候都没有说是用中文还是英文 我就用英文了。。录制时间对我来说有点长啊 没有那么多要讲的啊



做完就收到邮件了说三天内会有通知 希望能进下一步。。 

## 2.2 新鲜出炉雅培 OPDP 暑期实习项目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 4 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2148488-1-1.html>

之前网上搜面经基本没有，算是攒人品，希望有毅力记录下找到心仪工作前的每一次经历吧，也算是攒攒人品，造福后人！

3 月 16 号参加了雅培在上海的宣讲会，之前接到了电话面试，当时做连续好几天高强度实验做懵了，之前投简历做的准备也都忘的差不多了，突然接到的电话面试完全没有发挥好，后来看了通话时间都没到十分钟，有点忧伤，问题比较常规，自我介绍，有没有社团实习经历，中间有没有遇到什么挑战，英语能力如何，事后想想没有好好讲出自己的亮点太可惜，HR 小姐姐人很好，问完就说近期有宣讲会，到时候有直通卡，然后问能不能参加，那肯定是参加！毕竟接到的第一个电面，很有意义，跟其他直接看到信息打电话来的公司意义不同！小姐姐后来说后期会有别人告知具体的时间和地点，有问题可以打电话，就此电面结束了

隔天收到短信，确认了地点时间，需要回复参不参加，并提到了群面，这里很感激短信里直接注明了着装要求，不用纠结这个真的太好！同天下午又有另一个小姐姐电话过来确认是否有收到短信，真的很认真了！

知道有群面后我感到了紧张，毕竟第一次，网上查了挺多，但是关于 OPDP 和雅培的信息其实真的挺少的，所以我写这个还是很必要的哈哈哈哈哈

宣讲和群面当天，因为坐公交不可预估时间，我出门早了点，地点在外滩的酒店，环境很好，也能足够看出雅培的重视了，然后一不小心早的太过，成了第一个到的，当时 hr 小姐姐们还有在吃饭的，真的挺不好意思的，但看起来都很 nice！但我也不好意思主动搭话，小姐姐主动问的时候我就说两句哈哈哈哈哈，要是留下印象就好了~后来陆陆续续来了小伙伴，就可以跟她们聊天，心里一下子就放松了！我们最后 8 人一桌，12 桌一共

大家关心的群面，用 hr 小姐姐的话来讲是破冰，给了医疗相关的一个案例，依旧是类似无领导小组讨论，五分钟看题，十五分钟讨论，最后领导们挑三组上去 presentation. 这里就不多说了，都会有 hr 或是领导下来看，但不会待全程可能，时机很重要，但是你可能顾不上看他们，时间挺紧张的，只能说做好自己，对自己还是满意的，我觉得当时我的看法很有价值，在最后总结时有很多我的贡献，可惜我真的慢热，我们小组也没足够幸运上去演示，但是经历过增长经验，提升自信也很重要！

最紧张的环节结束以后就是领导们介绍情况，副总裁，厂长们，等等领导来了很多，讲了很多具体的情况，只能说 OPDP 项目真的很吸引我，还有海外轮岗的机会，虽然是转正之后，竞争压力很大，也足够诱人

最后一提，Q&A 环节挺重要的，表现的好，机遇都很重要，不过问的好加分，表现太过也可能适得其反，多参与互动也很重要，我也提了一个问题比较接地气的 hhhh

多做准备准没错，要是能足够幸运一个月内有回音就好啦，万一有我会再回来续这个帖子，要是有人接到了复试的消息告知一下最好啦，就能早点上天或者死心 hhhh，大家共勉

## 2.3 雅培贸易 - 雅培销售工程师

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106686-1-1.html>

面试职位：雅培销售工程师

面试经历：

一共 3 面吧。当时网站上看见了很多招聘信息，之前是雅培的代理商也想尝试一下厂家吧，就投了一份。过了一礼拜就打电话了，聊了聊基本问题。为什么离职，为什么去雅培，之前的工作，总之平常心对待就 ok。第二轮面的直属领导，也是很平常的问题，就是围绕工作方面，要包含销售和售后两部分，没什么紧张的，就像普通的聊天。过了一礼拜，通知让最后一轮，见得是北京区老板。

面试官提的问题：

专业检验问题，销售问题，工作问题。问了怎么样保持业绩并增加，怎么样把雅培东西卖出去，等等一系列浮云销售问题（天天跟着销售跑还是略知一二的）。最后还问了一个专业检验问题，一个非常不常用的项目，问我发病症状，怎么传染，怎么治疗（此刻心中一万只浮云飞过）。还没出门我就知道 gg 了。看来还是 naive, too young, too simple 啊。

## 2.4 雅培制药医药销售代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106684-1-1.html>

没有工作经验的小白鼠第一次参加面试。

这是我第一次参加面试，刚留学毕业回国，通过朋友推荐到雅培面试，由于第一次面试所以很重视，提前准备了不少，还刻意穿的稍微正式一些，经理很客气，问了我一些大家都能搜索到的问题，到结束前都还算顺利。不过由于我没有工作经验，被 pass 掉了。

面试官的问题：

问你的优点缺点。

答优点相信大家都会准备，再说缺点时我说了缺乏工作经验，社会阅历浅，难免对一些问题看的不够深入，结果经理说我知道避重就轻，相信我看了不少面试技巧，无奈。

## 2.5 雅培制药人力资源专员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106683-1-1.html>

英语要求高些，了解美国的福利，加薪一些常识。

电话面试：根据简历询问自己的背景知识，对雅培的了解 Skype

面试：其他正常，关键问了 office 技能，处理数据的能力，据说因为大公司，太多员工。招 HR 是服务于公司员工的。也主要看品质，喜欢交流，分享，性格有耐性嘛这些。

面试官的问题：

问你对雅培的了解。

## 2.6 雅培制药成本会计面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106681-1-1.html>

雅培面基，发现自身与公司的切合度。

面试官需您自我介绍，然后让你说出三个优点和缺点。另，面试官会问你的实习经历，为什么离开实习公司为什么想进入雅培？还有哪些问题想要进一步问雅培。

面试官的问题：

问您的三个优点。

答团队合作，学习能力强，解决问题。

## 2.7 雅培制药销售代表面试尴尬的面试经历，专业的问题。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106679-1-1.html>

我总共经历了两轮面试，可惜在第二轮就被淘汰了。第一轮是女主管面试，（1）让我做自我介绍（2）问我以前的工作经历、离职原因（3）还有问我以前有没有开过科室会，讲 PPT 是怎么讲的，还让我现场盲背。还聊了一些其他问题，第一轮面试还是很开心的。主管总结时说感觉面试各方面挺满意的，只是不能感觉到我的抗压能力。

第二轮面试是经理对我进行面试，这次是压力面试，一个个专业问题，问的我哑口无言。感觉经理面试之前做了好多的准备，很多学校的、我工作中的学术问题，一个个接连而至。这轮压力面试虽然失败了，但是还是发现了自己的很多不足，对面试官也很佩服。

面试官的问题：

问用大学所学的知识，介绍一下片剂的制备过程

答首先是颗粒的制备、其次是压片，最后还要进行质量检查

## 2.8 雅培制药实习生面试面试的是药品部实习生岗位。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106678-1-1.html>

面试的是药品部实习生岗位，面前进行了两轮，还有一轮电话面试下周进行。

第一轮是 HR 的电话面试，打的措手不及，简单问了一下个人情况和意向，以及一些对岗位的看法，比较容易。

第二轮见的是项目经理，人非常非常 nice，问了一下过往经历和异地实习的细节，说是随便聊聊让我放松，但其



实问题都是"暗藏杀机",可惜我面试经验非常少,傻了吧唧的有点抓不住重点。好在经理人很好,看我实在是太傻了,所以最后提点了我不少,很多话当时没完全明白,这两天总结起来感觉真是受益匪浅啊。

最后经理说可以让我进下一轮,一周内会有人联系,不过现在想来我第二轮面试其实很失败,不知道第三轮面试结果会不会已经提前定下来了 QAQ 不过不管怎么说,雅培的面试对于我这种在校小白来说还是能学到很多东西的,我也确实很喜欢雅培,希望第三轮能有好结果吧~

## 2.9 雅培 - OPDP 管培生面筋

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106675-1-1.html>

首先有一轮群面,大家一起动手搭一栋房子,并且需要向 HR 组成的看房团推销自己的房子,得到投资最多的小组获胜。

然后是一对一单面,问得问题都是根据简历问的,熟悉简历很重要

面试官提的问题:

觉得自己面试表现如何

有什么提现领导力,解决问题的能力的事例

以后的职业发展规划,三年到五年的

## 2.10 雅培 - 应用专员面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106673-1-1.html>

对这个职位有什么理解?

认为自己有什么优势优点能胜任这个职位?

有什么相关实习经历?多长时间?

理想工作地点?

## 2.11 地点：北京 面试职位：医药代表共面试 3 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106670-1-1.html>

首先是一线经理面试，问题一般比较比较针对性，会根据简历来问，主要是社会活动等。之后是大区经理面试，也是主要看社会经验等。

## 2.12 刚刚接到了雅培电面，紧张激动

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2103500-1-1.html>



LZ 刚刚接到了雅培暑期实习的电面，急需攒 RP

第一个问题 英文自我介绍

2. 对雅培和雅培暑期实习的认识

LZ 比较紧张，霹雳巴拉讲了一大堆，不过和自己课题结合起来了。

然后 HR 姐姐很 nice 的简练的阐述了雅培及其暑期实习

3. 暑期实习地址的选择

因为 LZ 刚刚介绍对雅培的认识的时候，说到了两个大点，再加上和自己课题结合了，所以 HR 姐姐可能想再考察一下我对两个工厂的认识。

然后 HR 姐姐说 好

4. 接着实习地址的延伸：实习内容

5. 举一个例子，你在团队活动中的角色作用

LZ 又激动了，霹雳巴拉讲了一大堆，不过 LZ 是按照“**What+STAR+Key Words**”原则讲的

然后 HR 姐姐说整个活动流程以及角色扮演和作用都讲的清楚。接着说 接下来一周内可能会有另外的人给我打电话确认 FTF 面试的地点和时间(不知道是 LZ 听漏了还是真的这么说，总之很激动)。

不过挂完电话发现才讲了 11 分钟，所以真的很需要攒 RP。

希望能接到上海终面的通知，

fighting

## 2.13 医药代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048678-1-1.html>

面试经历:

比较简单的,问了一些个人的信息和课程安排,针对简历里面的内容进行提问,主要是看简历是否属实,然后问下未来的职业规划等

面试官提的问题:

一到两分钟的个人介绍

你知道这是一份什么工作吗

你觉得这份工作需要什么样的能力

你有什么优点让你觉得你可以得到这份工作

你未来想要一只留在广州还是其他城市

## 2.14 销售岗面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 7 月 22 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048675-1-1.html>

因为我错过了校园招聘,没有群面的经验,面试多以 one to one 为主。一般公司的面试基本上会分为三到四轮,有些公司会有一轮电话面试,先初步看一下是否符合职位的要求,程序上会先让你做一个简单的自我介绍,然后会询问类似投递销售类职位的原因等等,基本上会在十分钟左右。一般电话面试都比较简单,不过一定要对投递的公司以及职位有一定的了解,不然打来电话你可能都不记得是否有投递过了。接下来就是一般的第一轮面试了。第一轮是由地区经理/销售经理做一个简单的了解,

面试过程主要分为三部分:

(1) 3 到 5 分钟的自我介绍。在这部分大家要好好准备一下,一定要熟悉自己简历上面写的内容,用比较简练的话将经验活动组织起来,可以重点介绍一下足以显现与职位相关的职业素质的活动,如沟通,抗压,策划等等。其次,有些同学可能会在简历方面略有夸大,这个一定要自己把握好度,因为在第二部分中面试官会对你的经历提出比较深入的问题,有些活动如果没有亲身参与过很可能被问住。

(2) 面试官根据你的相关经历提问。这一部分算是面试中最重要的部分了吧,也是面试官真正了解你的地方,所以回答问题前一定想清楚,不要前后矛盾。有一些问题在面试中比较常出现,大家可以提前准备一下,答案可以参考网上的面经。问题:你为什么选择做销售?你觉得一个销售应该具备怎样的素质?/如何做一个好的销售?为什么不去从事临床?你觉得自己有哪些优势可以胜任这个职位?你的职业规划如何?有哪些优缺点?每个公司,每个主管,对于好的销售的定义不尽相同,但回答的时候,还是有一些共通的地方吧,比如不惧困难与失败,良好的心理素质和沟通能力,抗压能力,在产品知识方面的专业度,策划能力等等,最重要的是能自圆其说,表达流畅,其实对于没有经验的学生来说,潜力才是最重要的。其次对于职业规划方面,一定要明确清晰,充分表达出你对这个职位的兴趣,试问又有哪个公司想要一个对工作不感兴趣,干活敷衍的人呢。

(3) 提问。基本上就是一两个问题,可以选择自己感兴趣的问吧,当然问问题也要谨慎,敏感问题如薪酬之类的此时还是不问为好。一般面试结束后面试官都会告诉你一周之内如果通过会打电话通知,如果过了一周还没有消息的话那就意味着落选了。如果你幸运的进入到下一轮面试,那就要好好准备一下了,因为第二轮才是这几轮面试中最重要的一环。第二轮面试一般是由大区经理主导,一般大区内所有地区经理都参加的,所以基本上很多情况下是七八人面你一个。但其实提问基本上市以大区经理为主,偶尔一两个地区经理会有问题,所以并没有那么可怕。二面前建议多了解一下企业文化和相关产品知识,因为很有可能让你谈一谈对公司的认识,还有可能还会出现模拟拜访。模拟拜访的流程大体上是先有 10 分钟左右的时间熟悉一下产品的宣传册并想出拜访的大体流程,

然后真正进行过程中随机应变，因为很有可能会碰到不合作的医生，这个时候就要考验你自己的能力了。其实整轮面试的问题和一面的时候并没有太大的差别，只是会更加深入一些。面试完后基本上还是会官方的告诉你一星期左右等通知。如果你进入到三面，那么恭喜你基本上可以算是要迈入公司大门了，第三轮一般就是 HR 比较轻松的闲话家常了，如果没有出现大的问题基本就可以等 offer 了吧~

面试官提出的问题

问题 1:

基本上就是一两个问题，可以选择自己感兴趣的问吧，当然问问题也要谨慎，敏感问题如薪酬之类的此时还是不问为好。

## 2.15 医药代表面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048674-1-1.html>

面试经历:

单面，面试官是地区经理，人很好，不刁难人。整个面试偏重于考核候选人的家庭背景、成长背景、性格、心理素质、销售思路，对于业绩和前公司的情况也深入了解，面试了大概 80 分钟。比较有意思的就是会问到家庭背景和成长的背景，重点考察“素质”。这部分只要表现积极向上就行了。最终问我最快什么时候能拿到离职，感觉非常大机会拿到 offer。

面试官提出的问题

问题 1:

先是 role play，然后让我评价一下自己的拜访。

回 答:

总结如下：优点在于 1.思路清晰目的性强：我开场之后成功的把谈话引至睡眠障碍相关的疾病上进行讨论，进一步引出竞品和我的产品，并抓住机会介绍了自己的产品。2.高质量的利益转化，最后赢得了客户对我产品的认同，再加上强烈的攻击性，成功缔结了次日门诊找 3 例合适的患者处方我的产品。3.重视跟进：跟主任约定好门诊结束后跟进用药情况。不足之处：1.某些环节熟练程度不够，如解决客户的异议。2.产品介绍不够透彻，思路不够清晰。3.没有告诉主任用药方法。

## 2.16 实习生电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048673-1-1.html>

我今天接到了电话面试，经理态度很好，除了自我介绍以外，那其他就是主要关注一下个人素质，还有有没有对销售了解，还有就是个人性格方面~

## 2.17 雅培诊断笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2061525-1-1.html>

雅培诊断的笔试是英语测试。

一共二十道题

一些是单选题

两篇短文阅读

都是今年的热点新闻

题目还算简单,不难,大家加油!

## 2.18 【总结】【笔试】2017 雅培-成熟药品部市场培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2061143-1-1.html>

一、时间：2016 年 9 月 22 日网申，10 月 17 日收到测评邮件，没有要求完成时间，本人建议 3 天内

二、内容：

智鼎在线题库，感觉做多了都差不多，三部分内容，如下

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

## 2.19 Abbott OPDP 2016 暑期实习面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2046859-1-1.html>

雅培 OPDP 项目一路走来，感慨万千！非常乐意和小伙伴们在雅培的面试经历和我个人对雅培公司的看法，希望能够造福学弟学妹们！

雅培公司：医疗行业巨头，主要产品可去官网了解。

OPDP 项目：全称是 Operation Professional Development Program，之前在网上找了好久都找不到，后来听宣讲才知道的，侧重于培养生产运营方面的专业人才，该项目没有秋招，直接从暑期实习生里选拔最后留用人才，成为正式的 OPDP 之后，2 年在不同地方的不同工厂（同时也是不同医疗子行业，如药企、奶粉等）有 4 个轮岗，其中一个 rotation 是 oversea，一般在美国新加坡爱尔兰，其他地方也可能，看具体地点。楼主当时就是奔着他们的轮岗来的，毕竟现在实习生留用的话竞争还是有点激烈的，10-15 个实习生最终一般留 3-5 个。

网申：

网申流程很简单，填好简历就 OK~GPA，英语等各方面公司都会有一定的筛选标准~认真填好后面是否通过网申还是要看他们的需求~

### 【宣讲会】

2016 年暑期实习 OPDP 的宣讲会只一场在浙大玉泉校区办，所以可以看出雅培在招 OPDP 时还是非常倾向浙大，学弟学妹们要加油，其他学校如江大上交等等也都会有一些名额，不过主要还是浙大。宣讲会会有 HR 跟你发短信预约时间地点，没有预约的小伙伴直接去宣讲会的话可能就只能站在外面或者教师后面了，今年宣讲除了各种公司介绍和往届 OPDP 分享外，大家被分到几个小组，进行一个小组讨论，中间会有高管在会场轮流转悠，观察大家的表现，HR 说这个环节不计入面试表现，但是能留个好印象也是不错的，同行的有个男生特别活跃一下就以为韩国 HR 叔叔记住他了~

### 【电面】

没进入宣讲会预约的同学不必气馁，一样有机会拿到电面的资格。宣讲会后 1 周左右，LZ 正在午睡，一通电话直接打过来，张口就是英文，吓得宝宝一下子坐了起来，对面语速超快叽里咕噜地我就听到了个 Abbott，于是知道是雅培的电面来了，于是迅速整理好自己的状态坐在书桌前应对电面，主要问一些你的个人经历，3-4 个问题全是英文，因为 OPDP 项目后面有出国所以英语技能是必须的，不用回答太长，但是要有内容，也不用事先准备太多，因为 HR 问的大多都是你没准备过的细节问题，保持淡定地跟对方沟通就可以了。

### 【企业参观+群面+单面】

电面刷人非常厉害，不管有多少人申请，最后刷到 20-30 人通过电面，电面 1-2 周后会通知你一天的时间去雅培嘉兴工厂参观加面试，早上在浙大玉泉门口有一辆班车接送。嘉兴工厂环境非常好，是我目前见过的制造业工厂中为数不多的环境干净整洁的工厂啦，可能也跟他们是做奶粉的有关~

### 【群面】

稍作休息后，大家被领到一个大会议室参加群面，分成 5 组，每组 5-6 人，合作用一套扑克牌和其他道具搭建一栋房子，后面会有高管组成的买房小分队来参观你们的房子，你要想办法把房子推销出去。题目挺有意思，之前会有你和小组伙伴的热身环节，你们讨论的全程会有 HR 姐姐和其他高管在旁边仔细聆听并记录。个人觉得在这个环节里只要表现出自己的特色，为整个团队好好服务就可以，没有必要太紧张或者故意去抢 leader，你平时在 team 中是什么样子就是什么样子，尽可能地展现出自己的亮点。如果想脱颖而出最好是有比较独特的观点，能够获得 team member 的支持和认可，或者能够潜移默化地影响其他成员跟着你的思路走，leadership 自然就体现出来了。另外，题目的要求 HR 这边是逐步说的，你在建房子的时候是不知道后面会有买房小组的，所以要注意不断地总结和适当地修改你们的方案。不论买房小组对你们设计的房子的态度是怎么样，都要不卑不亢，尽力去展现出你们的想法和创意。记得中间有一组买房的人态度很不好，各种批评你们的设计，甚至让你讲不出话来，这个时候我们团队的气氛一下子降到了冰点，LZ 当时还算淡定，对方出招我们接招，这组人走了之后我还不断地安

慰和鼓励我的队友，应该也算加了一点分吧~最终会有各组的评比，我们的房子虽然不是最好的一组，但是也获得了几位高管的认可~总之，这个环节就是放轻松，集中精力去解决一个问题，享受你们团队合作的过程，你的优点 HR 自然看得见~

### 【参观】

群面过后，在工厂吃点了午餐，菜色不错量也足，LZ 还尝了尝雅培给孕妇喝的奶粉，味道清淡很不错，据说公司里的人都拿着个泡咖啡，算是福利哈哈~然后就是企业参观了，工厂很干净，嘉兴有雅培奶粉最高端的质量检测实验室，在生产线上还有一个非常装逼的多媒体展示房间，很好玩~好好享受参观的过程，跟学长学姐多多沟通，问一些有质量不脑残的问题很重要，不然就当个 good listener~曾经见过一个参观时特别兴奋问了一大堆脑残问题结果给企业里的人留下不好印象的例子，劝大家还是低调谦虚一点~

### 【单面】

所有参加群面的人都会有单面，单面的面试官基本上是群面坐在你旁边记录的人~问题很多，都是比较轻松的问题，面试官也比较 nice，不怎么压力面，中英文问题都有，因为是按照你的经历问，所以也是放轻松去回答就好了~大家面试完感觉都是挺不错的~我是被面试官带到房间的第一个人，在路上面试官就和我聊起来了，哪个大学的？家在哪里？父母怎么样？……我就开始 Blabla 扯淡，LZ 非常喜欢闲聊，所以其实进到房间已经不紧张了~记得后面还给了一个实际工作中的情景，然后看你怎么处理；问题比较长记不太清了，LZ 当时边思考边回答，对方还算比较满意。个人觉得单面的要领在于：自信但不自负（非常重要）、逻辑清晰表达流畅（回答问题时能够让面试官听到你的思路）、对自己的未来规划有过认真的思考（清楚自己的目标）、有特点（能够让面试官记住你）。单面完了之后一天的旅程就结束了，会有班车送你回学校~

### 【Offer】

大概面试完 1 周后会有电话通知给 offer~30 个人最后大概给了 10 个左右的 offer，拿到 offer 的小伙伴被邀请去参加在上海 IFC 举办的 OPDP kick off meeting~这是 OPDP 第一次为暑期实习举办如此高大上的开幕仪式吧~

### 【OPDP Kick off meeting】

没想到雅培会在高大上的 IFC 举办他们的 kick off meeting~虽然当时导师不同意去实习，狠心跟好不容易拿到的 offer say goodbye, 跟 HR 姐姐打电话说去不了，后来他们还是打电话回来说希望能够参加这次 event，非常感动所以就还是跑去打酱油了~早上 Kick off meeting 有高管和往届 OPDP 的分享，挺不错的，这个环节你也会见到后面即将带领你的 manager，地点和部门也都能确定下来~中午午餐还不错~下午是参观 IFC 18 楼的 crossroads office，属于雅培心血管领域，能在这里办公也是下血本，心血管支架的产品确实不错，带我们参观的哥哥幽默得不行~总之参观过程很愉快~最后离开前，HR 姐姐还是劝我去说服下导师，争取能够参与到实习中来~亲身经历感觉雅培确实挺舍得成本培养人才，虽然行业薪资不算特别特别有竞争力，业界一般水平吧，但 lz 还是真心喜欢他们的轮岗~不管最后能不能去实习，都感谢有这样一段经历~爱过~学弟学妹们加油，祝早日拿到想要的 offer~

## 2.20 雅培暑期实习 MKT Access Intern

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 7 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1870105-1-1.html>

之前一直在找 HR 相关的实习，但一直没有结果。后来分析了一下原因，执着固然是好事，但条条大路通罗马，在不了解一件事情之前就固执地去坚持——自己都无法说服自己，又怎么能让别人相信呢？

现在的实习是从 5 月份开始的，当天下午穿着黑色高跟鞋去面试。面试的不是 HR 部门的人员，是目前实习所在部门的一个经理。后来才知道，本来应是有 2 个人面试我的，但是其中一位经理临时有事没在。在我之后还有一个男生要来面试。

而且也了解到了 HR 部门设在上海总部，实习生招聘是由专业的人力资源公司操作的。当天六点多时就接到了通知说已通过面试，要联系上海人事部办理入职手续，接着又收到了上海人事部的邮件。

暑假刚刚开始，接下来的时间可以一边实习，一边做些自己想做的事。

file:///C:/Users/ADMINI~1/AppData/Local/Temp/SGPicFaceTpBq\2824\003CCD9B.png^\_^之前为了期末考试，请了接近 3 周的假，放假前的一个月，每天去图书馆或是自习室，做题、背书，之外还要准备辅修课的考试，不过终于结束了~

感觉有好多事还没有做，有好多电影还没有看，有好多地方还没有去···

不管实习这份工作本身如何，我都尽心把它做好，每当自己想要懈怠时，我就会想到当时的承诺。

不忘初心，方得始终。

## 2.21 雅培生产运营管理培训生 OPDP 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1933365-1-1.html>

雅培 2015 生产运营管理培训生（OPDP）

要去面试之前在应届生搜一下，才发现网上都没有雅培 OPDP 相关面试攻略。遂决定参加之后一定要来码一下字以造福后辈。

雅培整个的企业文化是比较 nice 的，人也很友好。然后 OPDP 这个项目是全球性的，轮岗是国内和国外都有，两年后定岗，今年招的是会留在杭州或嘉兴的工厂，总共招四个人。

简历投递：雅培大约是 11 月底到我们学校宣讲，比较晚。简历投递方式是直接发到 HR 邮箱。宣讲会结束之后会安排非杭州地区同学面试，具体这些同学之前有没有电面之类的不详。面试内容很随意，聊天式的，可能会问一下专业以及对地域的考虑。当时我是在截止日期后两三天投的简历，但是后来还是接到了面试通知。所以他们应该还是会认真看简历的。

电面：我在宣讲会没有听到有电面，也可能是我没注意到。反正是在一天很忙的时候突然接到了电面。中文聊，我记得问题有“为什么选择 OPDP 项目”，“觉得自己有那些优势”之类，比较常规，大约三到四个问题吧，最后问了一个英文问题，也是关于“advantages”之类。稍微对这份工作有诚意、有一定面试经验的基本都没问题。我觉得这一阶段考察两点：对得到这份工作的态度，英语的基本表达。



群面：是在嘉兴工厂，公司会派车接送，持续一天。提前会有 HR 告知时间地点之类。（HR 每次都会先打电话然后发邮件，非常之周到 nice）。早上七点五十出发，到嘉兴工厂，在一个会议室。先看了大约半小时的视频介绍，安全问题之类，然后就开始参加工厂奶粉的生产线。结束之后做了一个团队游戏，就是大家合作做飞机，旁边会有 HR 观看整个流程并做记录。游戏本身不难，但是可能要考验很多东西，团队协作是最主要的，还有就是对这个流程的思考。游戏开始之前会有 5mins 讨论如何准确地进行信息传递，结束之后好像是 20mins 讨论觉得过程中优势还有不足，提出改进。我们一组 8 个人，这个时候大家都有点急于表现自己，都想当 leader 的时候发现事情很难进行下去。这个过程挺重要的，就是考验一个人的综合素质以及协调能力。而且下午的面试也和这个相关，所以要谨慎对待。我就是上午一直晕乎，到下午也不清醒的那种。

然后到中午，吃饭休息。下午一点半开始面试。

面试：二对一的形式，面我的一个是 HR，一个是两年前的 OPDP。在一个比较小的办公室，聊天式的。先自我介绍，然后针对介绍问题以及简历上的东西提问，比如“有什么实习，学到了什么”之类；会问到在上午的游戏中你扮演了什么样的角色，这个角色和你生活中经常扮演的角色一样吗；最后，一个英文问题，英文问题是看面试官的，有些组里没有，而且英文问题也很简单，介绍 hobby 之类；最后的最后，会问你有没有问题问他们。这个环节考察的是基本的沟通能力和表达能力，是否自信，在稍微有压力的环境中能否收放自如。（和面试官挨太近，而且空间太小，反正我觉得有点压迫感）管培嘛，应该也都是基本的要求。其中有一个小细节就是，那个 HR 在面我的时候不时地会动一下电脑鼠标，然后看看电脑屏幕，不知道是不是在分散我的注意力，也可能是我多想了，她真的有什么必要的东西要看。另外，非杭州地区的学生在宣讲会后面试通过的，当天也要到工厂，做团队游戏，下午的面试不用参加，可以直接离开。

我的面试止于此，当天的问题出在了二对一的面试中，我觉得我表现得不是很好。起太早，而且那个会议室空调太热，我一直晕乎晕乎的，没有找到面试的感觉。据说终面是在杭州，可能直接和工厂厂长之类的面吧。除了基本的管培需要的能力，他们也会考虑地域，毕竟嘉兴可能很多人也不愿意去吧。

总的来说，雅培是一家特别关心员工的公司，有很多小细节可以看出来，公司整体文化就是“和蔼可亲”；然后管培生的项目的话，为期两年，可以学到很多东西，公司内部称黄埔军，但是具体发展我不了解；面试的话，在管培生里算难度不大的，他们更喜欢用一种平和的方式来了解你到底是否适合。

以上就是雅培 OPDP 面试的基本流程了。希望能对后来的同学有用。

## 2.22 雅培暑期实习生面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1702599-1-1.html>

之前投了雅培武汉的实习，客户服务技术员。早上上课突然有一个上海的电话，顿时略紧张啊！（因为还投了其他好多公司，当时根本没想到是雅培 = =）HRMM 声音还是蛮温柔的，觉得略嗲，有点江南的腔调。因为在上课，所以改了下午。完了果断跷课去临时查资料，临时各种准备，连中午午觉都没睡好。坑爹的是直到下午我打球完回来正吃饭结果电话来了。好吧，我们学校的食堂真是蛮热闹的。核对下个人的信息，然后突然问我英语怎么样，过了四六级没。我说一般吧，凑合，正积极准备六级呢。我觉得我“积极准备”这个词用得真...巧妙，HRMM 也笑了。“口语呢？”更加凑合 = = 能简单对话吧。“那简单的自我介绍下吧”然后我就华丽丽地掏出我一下午揣兜里的英文自我介绍 hia~hia~hia~复述了一遍。“what did you got from activities in college”呃，一下没听清，大概是这个意思。完了这个问题我只准备中文的，记在小本本上，只能胡扯了。我想说我只知道我口语是有多烂，屎尿齐憋半天愣没憋出几句完整的句子。blabla 之后，HRMM 转中文了，她也听不下去了，我听到她那么几声笑声，

虽然很轻。== 然后问了对公司的了解（业务、产品）还有对这个职位的看法。说完一大通之后总算得到第一句夸奖，知识面蛮广。好吧，我感觉夸得好牵强。然后和我简单介绍了下这次招聘的流程，问了我实习能到岗几天，开学之后能不能继续什么的。最后就是让我问问题了。我问了个比较私人了，就说为什么在民大办宣讲会，不在武大和我大理工，然后随便和她扯了两句，感觉这时状态才调整过来，把 HRMM 逗了好几次。最后就说 29 号还有面试、笔试，笔试会考专业题，让我好好准备。== 之后会有通知。我就纳闷那这算什么捏？敢情是打来聊天的？

感觉前面准备不足，状态也没调整好。特别是英语部分稀烂哦！大家难道都没有投吗？还想来论坛上取经结果发现好冷清。。

## 2.23 雅培医疗营养品销售实习生面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1482391>

前天去参加了广州雅培的面试，现在来写一篇面经跟大家分享下，攒点 rp！这是鄙人第一次写面经，写得不好地方请大家见谅！

雅培之前在我们学校开过宣讲会，招的是诊断部客户服务技术专员实习，就是售后维修的，因为我想做销售所以没投简历，不过我们班有几个同学倒是成功去当了实习生。这个医疗营养品实习生的招聘信息就是他们发布的，据说这个部门目前很缺人。

通知的两点半面试，我和另一个同学一点半赶到，还好提前出发了，不然就遇上大雨淋成落汤鸡了。所以遇上面试这么重要的事情，还是提前一些到场比较好。面试的一共有 10 个人，我们学校 4 个，广药 5 个，华农 1 个。这里不得不提一点的是，雅培的人真是太 nice 了，广药的同学是淋到雨，浑身湿湿的到达雅培，负责面试我们的其中一个主管李 GG 给我们一人倒了一杯热茶，那个温暖啊，广药的同学在自我介绍的环节一个劲地表达感激。

我们十个人被安排到一间会议室里，开始时有 3 个面试官，后来这个部门的大区经理开完电话会议进来了，听了一会走了，后来就只剩下那位李 GG 了。面试总共有 3 个环节，第一是每个人上去做 5 到 10 分钟的自我介绍；第二是每个人上去给大家介绍自己的家乡特色，要足够吸引人去旅游观光噢；第三个是集体讨论如何组织一次毕业旅游。

可能我们中有些人是第一次面试，所以一开始表现得很紧张，不过面试官和温和，全程微笑，这倒使我们减轻了不少压力。我自己在自我介绍环节表现得还行，不过介绍家乡部分就感觉不太好了，表达得不够流畅，内容也不够吸引人。其他人都讲得很不错，特别是广药的几个同学，讲得很投入，很 attractive，不过我觉得缺点就是逻辑性还有待加强啊。面到第三个环节的时候已经是 5 点了，为了节省时间，李 GG 就组织我们讨论组织毕业旅游的事，他提问组织毕业旅游需要注意哪些方面，然后我们就举手表达自己的观点，有点像老师在上课提问学生的感觉，在这个环节大家都各有发挥吧。面试结束后，李 GG 跟我们说我们还需要磨练，呵呵，我们菜鸟本色暴露无遗啊。。他还说还有第二轮的面试，大概一星期后通知，到时是大区经理一对一跟你谈了。。

总的来说，面试的时候我们需要表现出自信，特别是你面试销售，表现得落落大方就显得格外重要，当然自信是建立在你的学习能力和个人经历的基础上的，在这些方面我们都需要不断加强啊，路漫漫其修远兮啊。。这次面试过程一共三个小时，虽然面试环节没有想象中那么难，但是也是很考验人的耐性和关注度，好在李 GG 给我们一种大哥哥的感觉，全程还是显得很轻松的。经历过这次面试，我对雅培有了进一步的了解，我挺喜欢这个公司的，a promise for life，它的关爱给人很温暖的感觉，我喜欢在这样的公司工作。。期待有个好结果吧，希望有机会写第二轮的面经！也希望各位能够找到自己心仪的工作！

## 2.24 雅培医疗营养品销售实习二面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1504082>

上次面完了来这里写了篇面经,结果真的是攒到了人品,哈哈。。  
回到家一个星期后就收到了电话通知二面,二面的时间是在一面结束的两个星期之后,和我同去的两个同学也收到了通知,呵呵又可以一起战斗了。。

提前两天回到了学校,稍稍为面试做了些准备,我想单面 boss 就应该是问问为何选择这份工作、能接受的工作地点、自己的职业规划这些问题吧,自己大概想了想,打了腹稿,然后在网上搜搜雅培的宗旨啊企业文化啊之类的,稍稍了解下其他的也没啥准备了。。

通知的是下午三点半面试,我大概两点五十就到了公司,然后就像上次一样等啊等,在柜台那里,傻傻看了雅培的那些奶粉啊营养素啊血糖仪看了好久。。一起在等的除了我的同学外还有一个陌生的面孔,我们瞄见他的简历上写着“广东药学院”,可是上次他没跟我们一起面试啊。。然后一个雅培的工作人员过来了,把他领了进去。。我们几个继续傻傻等

终于等到上次的李 GG 来把我们领进去了,他叫我们在 boss 办公室外面等,等里面那个“关系户”面试完了之后就可以进去了。。关系户面完了,不过刚才那个带领关系户的工作人员进去跟 boss 聊,聊完 boss 还没叫我们进去,这个时候真是无比紧张啊,通知我三点半面试,现在已经都等到四点二十了。。我们很纠结,不敢敲门,又不想这样坐着一直等,到底 boss 是真在忙,还是在考验我们的应变能力,还是在考验我们的耐心呢。。TT 想太多了,继续傻傻等。。

终于叫我进去了啊!!我原本准备好自我介绍的,谁知 boss 就说,你是 xx 人啊,为什么要做这份工作呢?我就 blabla。。

你的优势是什么?家里只有你一个孩子吗?能不能去外地工作?外地工作没有什么住房补贴的噢,你怎么办。。。blablabla。。

我一边说 boss 一边在本子上记一些东西,通过对话我了解到这个部门现在很缺人,而我们下学期还有几门课要上,得等到 11 月份才能上岗,听到我说这个 boss 立马皱眉了。。真揪心。。不过后来 boss 说可以考虑让我们先见习,等到有集中的时间了才开始实习,这样上手快一点。。然后就等她通知了。。

整个过程其实才持续了十五分钟左右吧。。不过大家应该注意的是,如果你真的在乎这份工作,如果你真的为这份工作付出了很多,那就请你继续坚定你的选择,很多时候 boss 会故意说一些难处,可能只是想考验你是否真的做好了充足的准备,还是只是一时头脑发热而已,所以童鞋们,在面试的时候一定要保持微笑 keep 住自信,这样才能 hold 得住场面。。大家继续加油吧!!

## 2.25 雅培实习面试归来

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1329209-1-1.html>

这次应该是非常规招实习生吧,4月11、12日发的简历,13日下午就去面试了。先是人事部的人来面试,后来是财务部的过来面。自我介绍都不用,完全中文,问的问题大概就是之前的实习经历,希望冲这份实习中获得什么,学生工作,职业规划之类的。他们效率很高啊,当天下午下班之前就给结果了,结果就进了。分享给大家作参考吧

## 2.26 雅培医药专业面试经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1295376-1-1.html>

一:

今天上午去了雅培, 投的职位是药代。HR 很亲切, 每人 20 分钟, 她问一些简历上她感兴趣的东西, 比如介绍简历上社会活动中得到提升最大的一次经历, 问药品、市场、医院该如何操作, 是怎样打算, 也很 nice 的问我要不要考虑她们招的另一个职位(营养品部市场助理, 我面的是药品部, 是两个不同的部门, 也不在一起上班。

我今天去的仙乐斯广场 32 楼是雅培的药品和血糖部), 她解释说那个职位做的是活动流程策划等等, 比较适合我的社团经历, 压力也不大, 比较适合女孩子。当然也不排除是试探我的可能性, 看我对销售岗是否 eager(很多时候如果不 eager 就会被 down 掉)。我没 eager, 说可以考虑看看。

下午面了个生产药物中间体的药厂, 在很荒凉的地方, 我差点没有愿意进去而在路上掉头。投的化学分析, 面得很好, 但是我一定不会去。发现找专业对口的工作真的很容易。也进而思考起制造业与非制造业在公司地域上的差异, 忽然发现我狂爱写字楼。

雅培面试经验二:

呵呵! 刚刚面完, 就迫不及待来发面经。

一面是 hr 部门的来面, 据说二面就是他们医药市场部门的人来面了, 一共 2-3 面, 不确定。ok~下面就说说今天的经历吧。

到了之后, 前台把握安排在一个会议室里稍等了一下, 那个 hrJJ 就来了, 呵呵~然后看了我的专业, 问我交大药学院和医学院是不是分开的, 有什么区别。接下来都是一些常规的问题:

第一个问题: 因为我做过校园的一些销售及推广, 她问我觉得那个自己做的最成功, 并具体阐述一下。之后就此问题展开来问了一下, 诸如碰到的最大困难啊之类的;

第二个问题, 为什么雅培, 我就把他们网站上说的那八字方针, 什么最佳雇主的扯了一通。

第三个问题, 为什么做药代, 我就随便说了一通, 主要是专业方面和个人性格方面。

第四个问题, 觉得自己做药代有些什么优势?这个也简单阿, 我主要着重的沟通能力和抗压能力。

呵呵。。这样就问完了, 然后他就跟我谈了一下他们公司在中国的营养品比医药做得好, 超默沙东、辉瑞、阿斯利康这些公司。所以他们对医药代表的指标、要求会比其他公司高。恩~说这些的目的就是说他们想要坚持不懈并且能承受压力的人, 幸好之前都有提到过, 呵~。

恩~完了之后, 填一份职位申请表(ps.去之前一定要把职位的全程记好), 就可以了。二面下个星期通知。整个过程很轻松, hrJJ 人也很和善。哈哈~大家 bless 我吧!

## 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>

