

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



招聘

扬子江药业篇

应届生论坛扬子江药业版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-560-1.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 扬子江药业集团简介.....	4
1.1 扬子江药业集团概况.....	4
1.2 扬子江药业企业文化.....	5
1.3 扬子江风雨中一路走来.....	6
第二章 扬子江药业集团笔试资料.....	8
2.1 扬子江的霸王笔经历.....	8
2.2 扬子江药业笔试.....	9
第三章 扬子江药业集团面试资料.....	9
3.1 行政专员/助理 面试经验(泰州)-扬子江药业.....	9
3.2 扬子江药业面试过程.....	9
3.3 医学产品专员 面试经验(湖北)-扬子江药业.....	10
3.4 扬子江药业质量管理/测试两次面试经验.....	11
3.5 扬子江药业秋招面试经验分享.....	11
3.6 扬子江药业医药研发面经.....	11
3.7 扬子江药业研究员面试经验.....	12
3.8 扬子江药业人力资源主管面试经验.....	12
3.9 扬子江药业质量管理专员面试扬子江-质量管理专员面试经验.....	13
3.10 扬子江产品专员面试经过。.....	13
3.11 扬子江药业化工实验室技术员面试面试难度一般。.....	14
3.12 扬子江药业微生物检验员面试扬子江面试-药物研究院。.....	14
3.13 扬子江药业研究员面试分析研究员面试经验谈。.....	14
3.14 技术员和质检员(泰州)校园招聘面试.....	15
3.15 扬子江药业 - 研发人员(南京)面试.....	15
3.16 扬子江药业 - qa qc(泰州其它)1对1面试.....	15
3.17 扬子江药业 - 行政专员/助理(泰州)面经.....	16
3.18 扬子江药业 - 医药学术专员(南京)面试经历.....	16
3.19 面试经历.....	17
3.20 外贸业务员面试经历.....	17
3.21 医疗器械临床专员面试.....	17
3.22 QC 检验员面试.....	18
3.23 会计面试.....	18
3.24 市场推广岗面试.....	18
3.25 财务面试.....	19
3.26 工程部职员面试.....	19
3.27 储备干部面试.....	19
第四章 扬子江药业综合求职经验.....	19
4.1 关于扬子江药业江苏海慈药业咨询.....	19
4.2 我在扬子江的一年.....	20
附录：更多求职精华资料推荐.....	21

内容声明：

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

益，此为编写这套应届生大礼包 2022 的本义。
祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 扬子江药业集团简介

1.1 扬子江药业集团概况

扬子江药业集团官网：

<http://career.yangzijiang.com/>

扬子江药业集团简介

扬子江药业集团创建于 1971 年，是一家产学研相结合、科工贸一体化的国家大型医药企业集团。总部位于长江之滨、“长三角”名城江苏省泰州市，现有员工 5000 余人，总资产 50 多亿元，总占地面积约 200 万平方米。集团以扬子江药业集团有限公司为核心，旗下有扬子江药业集团江苏制药股份有限公司、扬子江药业集团北京海燕药业有限公司、扬子江药业集团上海海尼药业有限公司、扬子江药业集团南京海陵药业有限公司、扬子江药业集团四川海蓉药业有限公司、扬子江药业集团广州海瑞药业有限公司、扬子江药业集团江苏海慈生物制药有限公司等 10 多家成员公司。集团全部生产厂房和剂型均已通过国家 GMP 认证，拥有年提取中药材万吨级的中药提取生产基地。

扬子江药业自创建以来，以做大做强药业，迈向国际化企业为目标，不断加快科技创新、自主品牌建设步伐，打造核心竞争力，企业综合经济实力得到快速提升。自 1996 年起，企业各项经济技术指标连续 10 多年排名江苏医药行业首位。1997 年起，连续多年跻身全国医药工业前五强。2004 年至 2006 年，集团销售、利税指标双双跃居全国同行首位，上榜“中国最大企业集团 500 强”和“全国纳税 500 强”，成为中国制药企业的“新科状元”。企业“护佑”商标荣获中国驰名商标称号，并通过了 ISO14001、OHSAS18001、ISO 9001 三项体系国际认证。

在企业发展中，扬子江药业集团坚持走“科技兴企”、“科技强企”的发展道路，按照“三高一特”（高科技含量、高附加值、高市场容量和疗效独特）的新品开发战略，每年用于技术创新与开发经费支出额占销售收入的比例达 5% 以上。除自主研发以外，还通过产学研联合，广泛与国内著名的院士、专家、各大院校研究机构合作，与海外高级科研人员合作组建联合实验室，共同开发研制。企业挂牌成立了“博士后科研工作站”、“国家级技术中心”，并将科研的触角向大城市转移，相继在北京、上海、南京、成都、广州等子公司筹建研发中心。旨在推进中药现代化关键技术的突破和集成创新，经国家发改委批准，2003 年，扬子江联合国内 5 所高校和科研院所成立了“南京海陵中药制药工艺技术国家工程研究中心”。2006 年以来，扬子江还被科技部列为“国家创新型试点企业”、“新型药物制剂技术国家重点实验室”。作为中国（泰州）医药城的重要组成部分，由扬子江药业集团筹建的总投资 1.83 亿元的“江苏（泰州）新药研究院”，已列入省“十一五”重大科技基础设施建设项目。通过整合科研资源，计划建设四大研发中心：化学药物研发技术中心、药物制剂工程技术研究中心、中药制造工艺工程研究中心和生物药物研发技术中心，并建立与之配套的科技成果转化中心和产业化基地。

经过 30 多年的积累和创新，扬子江药业集团目前已形成中西药并举，覆盖抗生素、消化系统药、循环系统药、抗肿瘤药、解热镇痛药等领域的 10 多个系列、10 多种剂型、100 多个规格的产品群。集团主要生产片剂、胶囊剂、颗粒剂、口服液、糖浆剂、软膏剂、冻干粉针剂、大容量注射剂、小容量注射剂等 10 多种剂型的产品，其中，5 个产品被国家发改委批准为单独定价，7 个产品被列为“国家中药保护品种”，8 个产品被评为“中国知名品牌”，有 90 多个品种纳入医保目录，20 多个产品销往中东、欧洲、新加坡、斯洛伐克、印尼、香港等多个国家和地区。萆铃胃痛冲剂被列为“全国中医院急诊必备用药”，经前平颗粒被列为中华医学会“重点推广工程”，拳头产品“胃苏颗粒”经权威报刊、权威协会、著名网站联合调查授予“中国市场产品质量用户满意第一品牌”称号。

扬子江药业集团始终秉承“求索进取，护佑众生”的企业理念，注重营造以人为本的企业文化，着力构建和谐企业。在大力发展经济的同时，注重环境保护，鼎力支持行业建设、卫生教育事业、扶贫赈灾、军队建设等，真情回报社会。集团独家支持中国医药卫生行业科学技术最高奖——“中华医学科技奖”和“中国医师奖”的评选，广泛资助各大行业协会的学术活动。自2001年起连续三年，集团联合国家五部委，承办大型社会公益活动——“关爱西部健康行动”，累计投入4000多万元，行程三万余公里，向西部地区10多个省、市、自治区“送医、送药、送知识”。在2003年“抗非”斗争中，扬子江向全国各地医疗卫生机构捐赠了价值500万元的药品，并捐资100万元设立了“扬子江抗非救助基金”。集团还当地成立了“扬子江慈善会”，关心社会弱势群体，为构建和谐社会贡献了一份力量。

面向未来，扬子江药业集团不断做大做强，大力实施国际化战略。随着京、宁、沪、蓉、穗等高端城市战略布局点的推进，扬子江药业正快速成长为国内最大的医药产业集聚群，扬子江人参与国际市场竞争的步伐更加坚实有力。奋进中的扬子江药业集团，以产业报国的情怀，锐意进取，永不满足，竭诚为全人类创造健康生活服务。

1.2 扬子江药业企业文化

扬子江药业集团深知，企业文化建设是培育“四有”职工队伍的有效载体，是深化职工之家建设的有效途径。为创建一流的硬件文化设施，他们投入2000万元，建成面积10280平方米的“职工之家”。设职工食堂、桌球室、乒乓球室、棋牌室、图书阅览室、电教室、舞厅、健身房、浴室等活动场所，集就餐、洗浴、学习、休闲、娱乐、体育等服务功能于一体，如今，这一硬件设施国内一流的“职工之家”已被中华全国总工会评为“全国模范职工之家”，成为工会开展文体生活的主要阵地。为丰富广大职工的业余文化生活，集团组织了舞蹈、烹饪、足协、篮协等10多个兴趣小组，多次举办征文、书画、采风摄影展、文艺演出活动。工会每年都利用各种节日的契机，举办新春联欢晚会、曲艺大赛、职工运动会、七一大合唱比赛、会操比武、职工风采大赛等。这些健康向上、喜闻乐见的文体活动品味高，适应了青年人的特点，弘扬了企业文化。

丰富多彩的文体活动使扬子江人充满了生机和活力。感觉绝对不一样，每个员工身上都仿佛装了一台发动机，有一股不服输、不言败的闯劲和干劲。表现在工作上，讲究高效，不达目标不罢休。营销人员在市场上冲锋陷阵，与竞争对手斗智斗勇，夺取一个又一个市场制高点；内线管理人员顶真碰硬，推行“三公”、“三忘”、“三精”，严格管理，一切围绕市场转；生产工人一丝不苟，精益求精，确保产品质量和市场供货……在扬子江，上班时，看不到闲逛、闲聊的人，大家都在全神贯注地工作，工作就是最大的乐趣，已成为职工自觉的意识和习惯。

扬子江每年都要开展一些劳动竞赛、技术比武活动，掀起比学赶超的浓厚氛围，促使广大员工技术业务素质得到提高。每年的年中、年末，扬子江都对集团劳模、标兵进行隆重表彰，通过选树典型，弘扬先进事迹，深入开展群众性的学先进、争当先进活动，进一步激发广大职工的开拓创新精神。

上班全身心投入，下班则是另一个样子，人际关系体现出温馨、互助、互爱的一面，这也是扬子江企业文化的一大特色。谁家有事，就是大家的事，谁有困难，大家都伸出援助之手，这时工会、共青团、党小组发挥了很好的作用。2000年，一名职工不幸得了尿毒症，急需换肾，面对数十万元的换肾费用，家境并不富裕的这名职工几乎绝望了，这时全厂职工伸出了援助之手。数天时间，工会就把近10万元捐款送到患病职工家中，让这名职工顺利地进行了手术。

工厂关心职工疾苦，职工反过来报答更多。扬子江人爱厂如家，乐于奉献的精神和故事更是比比皆是。无论是舍小家、顾大家，常年奔波在销售第一线的营销将士，还是挑灯夜战，一头钻进实验室的科研人员，亦或是加

班加点，坚持工作岗位的普通员工，大家都从心底喊出“扬子江，我可爱的家园”这一朴素、温情的口号，自觉地，象爱护春天绽放的花朵一样爱护自己的企业，自愿地为她付出青春和热血，无怨无悔。

“做扬子江人，要有扬子江魂”，这是扬子江药业全体名干部职工的心声，也是扬子江独特的企业文化。这种企业文化产生的巨大力量，把扬子江药业推上了一个又一个高度，它托起了扬子江的昨天和今天，也必将托起扬子江更加辉煌的明天，更美好的未来！

1.3 扬子江风雨中一路走来

2004年，扬子江药业集团实现了令人振奋的一跃，销售达到80.60亿元，销售和利税分别增长33.18%、30.26%，销售和利税均列全国制药行业第一，以优异的业绩刷新中国制药企业发展的历史纪录。从一个简陋的制药车间起步，扬子江在全国6000多家制药企业的激烈竞争中脱颖而出，成为中国药业第一，靠什么？

徐镜人董事长坐在记者面前，这位历经市场风雨洗礼的企业家，并不因为创造了引人注目的业绩，成为行业排头兵而沾沾自喜。

他神情凝重，徐徐道出扬子江人创业的理念和创业的艰辛。

依我之见，计划经济某种程度上是绵羊经济，缺乏竞争力。市场经济是胜者为王。说得难听一点，企业竞争就像动物世界的情形，虎和豹为什么强？因为它力量大，力量小的就要被它吃掉。做企业要如临深渊，如履薄冰。我不但看胜者，更看败者，败者是镜子。他是什么原因垮台的？他垮台走的岔路小路，就是我们要接受的教训。

虎有虎技，狼有狼术。你有什么招数，我比你更强。市场把我们逼上了这条道路，只能顺势选择，加快发展。不坚持这个观点就会犯错误，就会失去发展机遇，不进则退，非一即零。一个企业的发展需要调整，但只能在发展过程中不断地自我调整，不能停下来。我们力争上游，不只是为了争第一，更是为了多生产好药，切切实实为广大老百姓服务。

强烈的危机感，永不懈怠的竞争意识，使扬子江一直处于快速发展之中。从1981年开始，企业的生产销售连续8年翻番，于1988年在江苏制药企业中第一个突破亿元大关。1996以来，企业综合经济效益连续五年排名全国医药行业前五强。2001年，跃居全国第二。

采访中，记者注意到扬子江发展中的几个主题词：“创新”、“务实”、“执行力”、“警醒”、“名品”。

徐镜人说，“制药企业必须找到一个难以被他人取代的位置，而只有技术创新，才能使企业取得这一位置。”在药品研发领域，如果10个项目中2~3个有成果，就算是不错的结果了。创新需要敢冒风险的精神。1996年以来，扬子江平均每年问市的新药达15个以上，有自主知识产权的占五分之一左右，且当年开发的产品占销售总量的比例达30%以上。这样的规模和速度，在国内制药业绝无仅有。

上世纪90年代初，我国还没有强制性实施GMP（国际制药工业质量生产管理规范），很多人认为，投入太大，疑虑中国要不要搞。甚至认为，搞GMP找死，不搞GMP等死。扬子江人却说，不搞肯定死；搞，才有药的质量，就有生的希望！到目前，扬子江在这方面的投入达5亿多元，从国外引进的世界先进的设备达数百台，通过GMP认证的厂房面积和药品剂型数居全国之首。1998年，扬子江花500万元，请来著名的美国麦肯锡公司，对企业进行全方位的管理策划。通过改造，公司运行机制焕然一新。创新精神已融入公司每位员工身上。去年，机电车间主任谭长青带着李继阳等技术工人，破解了德国设备生产商没能解决的B+S洗瓶机防断针技术难题。德国人连声称赞，还给他们颁发了2.3万欧元的奖金。这两年，扬子江先后有5项QC成果获得全国医药行业质量管理一等奖。

扬子江不搞多元化，不搞兼并的扩张战略，典型地反映了她的务实风格。不搞多元化，徐镜人的说法是：一个人一辈子能做几件事？做成功一件就不容易了。有关部门曾提出让扬子江兼并濒临倒闭的企业，徐镜人详细了解情况以后，觉得不但没有办法从根本上为它解决问题，还可能背上一个包袱，因而婉言谢绝了。徐镜人说，“我也有扩张的野心，但没有几个像我这么老实的。”扬子江心无旁骛，老老实实地在自己熟悉的领域精耕细作，做大做强。2003年国家发改委、国家食品药品监督管理局联合组织的中国医药企业竞争力评估结果，扬子江综合竞争力排名第一。2004年，中国医药企业管理协会、中国医药商业协会等联合评选“中国医药杰出企业家”，徐镜人

以唯一的满票当选十大杰出企业家之首。扬子江心存天下，诚信经营，取信市场。与几百家医药公司、几千家医院长期合作，数以百亿计的财务往来，历年的坏帐损失都没有超过 1%。这不但在国内企业是一个奇迹，在发达国家也少见。2003 年，扬子江获得江苏省诚信评价第一名。2004 年，国家工商总局授予全国“守合同重信用”企业。

“1%的不执行，就可能遭致 100%的失败。”军人出身的徐镜人似乎对“铁军”一词有着特别的领悟。扬子江药业每批新进公司的员工都要参加军训，每年举行两次颇具声势的军训会操比赛，内线外线各部门全员参加。建立严密的考核制度，通过各种方式培养员工的责任感、归属感，使员工的命运与公司的前途紧密相连，在公司上下形成了“个人服从组织，执行没有借口”的工作热情和拼搏精神。扬子江形成了三大局、九大公司、40 个省公司、150 多个办事处的服务网络，两千营销铁军，水银泻地般密布全国，其规模和效率堪称国内药业之最。在扬子江，对整个团队的称谓通常不是“全体员工”，而是“全军将士”。员工则把扬子江称为“可爱的家园”，车队的驾驶员自己动手，把这句话贴在车身上，人在祖国各地奔忙，心在温暖的扬子江。

为避开经营管理中的暗礁险滩，扬子江药业形成制度，对挑毛病者进行奖励。管理人员工作中有什么问题，要公开剖析讨论，有错必改。作为企业的创始人和领军人物，徐镜人在公司享有很高的威望，同样为自己的失误作过公开检讨。2004 年底，集团上下欢欣鼓舞之际，他在年终工作会议上用大量篇幅阐述了企业发展中四个方面的“不协调”，引用比尔·盖茨的话说：越是成功，越是感到自己不堪一击。

扬子江制药厂起步之初，主打产品是板蓝根干糖浆和速效伤风胶囊。1992 年，离开扬子江 3 年的徐镜人重新回到企业时，面对的是一个亏损 230 万的扬子江。百废待兴，靠什么在日益激烈的竞争中取得一席之地？必须拿出为大多数老百姓所需要的过硬的新产品！他将目光瞄准了名品开发。

他三次拜访中医泰斗董建华，开发中药护佑众生的一片痴情感动了这位老人。董老郑重地交给扬子江他集 40 年临床经验总结出来的治疗胃脘痛的验方。

徐镜人立即成立 12 人攻关小组，夜以继日地展开研制，很快试制成功，后来获得“七五计划”重点项目攻关大奖。这个新药，就是后来几乎家喻户晓的胃苏颗粒，它成为 1989 年以来我国第一个国家级纯中药胃药。2003 年中国医药商业协会、中国企业信用协会等 60 余家权威行业协会以及几大媒体、网站组织 80 多万用户问卷调查，胃苏颗粒被评为中国市场产品质量用户满意第一品牌。胃苏颗粒诞生后扬子江的年销售额开始以一个亿的速度上升。不是优质产品不做！这仅仅是一个开始。

扬子江致力培植能在市场上攻城掠地的当家产品，确定了“三高一特”的新品开发方略，即高科技含量、高附加值、高市场容量和疗效独特。目前，已形成消化系统类、心脑血管类、呼吸系统类等 10 大类、100 多个品种的产品结构。其中，8 个产品被列为国家高新技术产品或星火计划项目，5 个产品被列入国家药品单独定价目录。多年来，扬子江产品合格率始终保持 100%。经前平、百乐眠、萆铃胃痛、蓝苓等独家中药产品以独特的疗效，像胃苏一样赢得用户，赢得市场。2004 年，有 8 个中西药产品在国内同类市场占有率居第一位。在全国各省的药品招标采购中，扬子江总体中标率达 80% 以上。20 多个药品销往新加坡、斯洛伐克、印尼、香港等多个国家和地区。

产品创新离不开人才。“要与知识经济握手，先要和博士、院士握手”，1995 年以来，扬子江每年从国内知名院校招聘本科以上各类人才百名以上。2001 年和 2003 年，先后成功举办两届院士高峰论坛，邀请 20 多位两院院士为企业献计献策。扬子江还把寻觅人才的眼光延伸到国外，相继从美国强生集团、比利时杨森集团引来多名高层次人才，2004 年与美国默克公司高级科研人员合作，在上海浦东成立了上海司佳药物研究开发有限公司。

入世后，中国越来越成为世界医药制造企业的主战场。面对跨国公司咄咄逼人的挤压，扬子江在产品、科技等方面加紧内涵扩张的同时，走了一条有自身特色的外延扩张之路，打造跨地区、科工贸一体化的规模优势。

2001 年开始，扬子江投入 4.2 亿元在南京马群打造南京海陵药业，建成国家级中药研发工程中心；抢滩上海，投资 3.5 亿元，建设上海海尼药业有限公司；随后西进成都，投资 3 亿元建设四川海蓉药业。再后来是南征北战，广州海瑞药业和北京海燕药业相继投入建设。在泰州总部，总投资 6.5 亿元，作为江苏省沿江开发重大项目“一谷六园”龙头园的扬子江药业城已经初露雄姿。扬子江人正遵照 2 月 1 日省委书记李源潮同志视察时提出的要求，抓紧建设，早日建成全国医药产业第一园。

以长三角为大本营，扬子江药业位于泰、宁、沪、蓉、京、穗等的七大产业基地框架全面铺开，形成了“七

星拱月”的战略版图。

一个现代化的药业王国正在崛起。它的目标，是世界制药业 50 强。

如果你想了解更多扬子江药业集团的概况，你可以访问扬子江药业集团官方网站：<http://career.yangzijiang.com/>

第二章 扬子江药业集团笔试资料

2.1 扬子江的霸王笔经历

今天去了扬子江在南理工的笔试，这应该今年扬子江招的第一批人。其实我没有收到笔试通知，这是三天前的事了。这让我很不爽，因为之前做了很多准备工作，这意味着我的所有努力都没被认可，我不能接受。于是第二天我打电话去扬子江总部的人力资源部门，跟他们说我想得到这次笔试机会。那人跟我说不可以，因为人员名单已经定下来了。我只有强调我是泰州人，从选择学药开始就心存加入扬子江的信念，并且一直不曾放弃努力。我情真意切地说应该是我以前做得还不够好，所以这次想找个可以弥补的机会。我想是我那会儿的真诚打动了那人吧，他说你去试试吧，既然你这么想进来，那你就当天去笔试现场跟负责人讲清楚你的情况。我很激动，于是我说了声谢谢就挂了电话。然后那天晚上我在床上想着这件事的时候突然发现很多不妥，因为有四个考场，到底负责人会在哪边我不知道；如果到时负责人不肯给我机会的话我该怎么办？我没跟那人说我的名字也没给他联系方式他们怎么会晓得我呢？我也没跟那人要联系方式所以遇到状况的时候我想找个撑腰的人都没有。这些顾虑让我不安了。昨天的时候我就在想假如他们今天不给我笔试机会我肯定会很郁闷，所以我应该找点什么快乐的事抵充一下，于是我跟哥说今天我要去他那边吃他做的饭。

今天早晨六点多就起了，八点半才到南理工。中途换车的时候看到了小黄毛，跟他女朋友一起。还是蛮高兴的，因为很久没见到了，呵呵，我从不惧怕承认我很花痴！

下车的时候遇到了好多药学的女生，发现他们都挺高的，就是我穿了高跟鞋还比她们矮一小点，当时倒是没特别在意。到了考场那边费了几番周折才找到公司的人，让我侯考。九点半考试眼见着都九点二十了还没让我进去，我看人还都在填一份很详细的表格，于是我跟那人说你先让我填着表吧我考完再跟你解释。那人就给了我张表，试卷也终于发给我了。又让写身高，我犹豫了会儿到底是写 160 还是 158，最后我诚实地写了 158。试题很简单，算是能力测试题吧。有很多题答案是递增的，就是越往后越像精英做的事，我想那个答案应该比较符合企业要求，可是我以为自己真实地做不到那么好，于是我就选了跟自己比较像的，我说过，我很诚实。

考完后心情不错，给哥打电话，还没起，唤他起来买菜去了。早上吃了四块饼干喝了一杯水，其实满饿的。到了湖南路给哥打电话，说是回家了已经，于是让他下来接我，因为可能不认得，虽然我已去过两趟。我是个大大的路痴，这我早就知道。可是就这样还是丢了脸。我跟师傅两个人就这么走着走着我觉得不对了，因为越走越不像了。师傅扭头往后看了一下说，那是你哥吗？我回头，哥正在一栋楼前瞅着我们呢。他说，我见着你们转弯过来了，然后说着话从我面前就走过去了。嗬，他还没足够帅，所以没吸引住我俩的眼球，我现在这样想。哥做的菜很好吃，超出了我的想象，所以吃得很撑。可是我竟然吃不动那个红烧肉，我很悲哀，看来真是老了。下午回来碰到李少华，他也参加笔试了。想起来问他他们考场的女生个儿高不高，他说挺高的。我突然意识到扬子江挑人的条件里竟然还有身高这一项，我很愤慨，身高哪里是我能决定的嘛！扬子江真是很不厚道！打电话跟爹讲了这事，用义愤填膺的口气。爹说应该不会的，再等等看下面还能不能有机会面试。也只能这样，还是觉得扬子江很恶心，不是一般般的！

2.2 扬子江药业笔试

今天上午从参加了扬子江药业集团的笔试，昨天下午参加的宣讲，晚上收到短信通知今天上午在教室笔试。心想招聘单位要考查的题目肯定不是一个晚上突击就能突击出来的，所以什么都没准备，结果上午一看到试题就傻眼了，绝对的综合能力测试啊

50 个单选题，60 分钟内做完，题目涉及数学逻辑能力、空间演绎能力、语言表达等等，我很容易被数字整晕，所以把数学逻辑的题目跳过去先做的后面的题目，以保持头脑的清醒！后来发现数学题目没有想象的那么难，笔算算也挺快的（是不是自我感觉良好啊）真正让我头疼的是空间演绎题目，看啊看猜啊也不确定到底该选哪个答案，看着每一个顺眼的，唉现在等面试通知呢，不知道还有没有机会

第三章 扬子江药业集团面试资料

3.1 行政专员/助理 面试经验(泰州)- 扬子江药业

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156443-1-1.html>

面试过程：

先网上投递简历，接到面试通知后去面试，注意形象，穿职业装，给人干净利落、整洁大方的感觉，面试第一印象很重要。面试过程中注意沟通能力、表达能力和应变能力良好地发挥，不能过多地向面试官提问题。

面试官问的面试题：

- 1、行政工作比较繁琐，你为什么想从事行政专员的工作？
- 2、你认为行政工作应该包括哪些内容？
- 3、你所了解的行政专员岗位职责是什么？
- 4、你认为怎样才能做好行政专员的工作？
- 5、行政专员应该具备哪些素质？
- 6、你为什么会选择我们公司？
- 7、你觉得怎样从行政方面节约公司成本？
- 8、你曾经为你的企业提供了哪些有效意见？

3.2 扬子江药业面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156440-1-1.html>

市场储备干部 面试(南京)

面试过程:

通过校园宣讲会投递简历获得面试机会;

第一轮面试是宣讲会的第二天, 一对一面试, 首先自我介绍, 然后面试官针对简历上的内容做进一步了解, 因为是市场部门, 所以会比较看重社会实践和校园实践, 以及个人的沟通能力, 所以要表现得积极一点。然后会问能不能接受出差, 因为做市场嘛, 肯定需要出差, 我一开始就有了解, 所以表示愿意。然后就问家里的情况, 爸妈对自己的工作支持程度等等, 其实还是看个人表现吧。

面试官问的面试题:

校园实践和社会实践有哪些, 都发挥了什么作用;

你的性格是什么样的;

你的职业规划;

你父母对你选择职业有没有限制;

能不能接受出差;

3.3 医学产品专员 面试经验(湖北) - 扬子江药业

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156439-1-1.html>

面试过程:

先做了一个小的职业调查, 一共有六个面试官, 然后自我介绍, 五分钟之内, 最后介绍到差不多了, 他们就根据我介绍自己的问题提问, 问了一下我本科参加的团体项目, 对于科研一方面好像不怎么感兴趣, 最后问了我有没有男朋友, 想在湖北这边工作吗, 之类, 我说我想在武汉这边, 他说如果还有吗, 我就说我还想再长沙, 最后其中的打 boss 说我如果想在长沙, 也可以推荐我去长沙工作, 之后说两天之内等结果

面试官问的面试题:

问了一下我打篮球能拿 30 多分还是五十多分, 我说女生一般只能拿个三十多分, 然后问了我能不能适应出差, 我说这个要看平率, 他就说如果今天让你坐两个小时的大巴再转火车, 搞完一天后第二天还有一次, 这种受的了, 我说我心里会有一个期待值什么的, 面试官就说那我懂了, 还有就说问了一下有没有男朋友什么的面试比较简单, 好让我问他们有什么问题什么的

3.4 扬子江药业质量管理/测试两次面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156438-1-1.html>

扬子江质量管理面试经验。

面试地点：扬子江药业-泰州

两面,初面很简单,核对个人信息,研究方向二面是优缺点介绍,性格特点,对职位的理解,还问了一下你的职业规划内容,以及写作能力如何.内容都很简单,感觉自己没有回答好,要等一个星期才会有通知.

3.5 扬子江药业秋招面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156437-1-1.html>

产品专员

秋招面试经验分享，喜欢就多多点赞吧。

面试地点：扬子江药业-泰州

扬子江来校招聘，我是一枚女生，应聘产品专员，大区经理进行面试，问题不难，基本就是自我介绍，以及基本情况地了解，还是比较简单的，当然要对自己应聘的岗位多多了解。

面试官的问题：

请简单做一下简单介绍。

自己的教育经历介绍、学习介绍、技能介绍、社会实践介绍。

3.6 扬子江药业医药研发面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156436-1-1.html>

人力资源态度很好, 公司管理体系很完善。

面试地点: 扬子江药业-泰州

首先需要填一份基本信息表, 填完后人力资源会单独面试, 问一些基本问题, 比如研究生阶段课题内容, 与应聘职位相关的一些技能都会哪些等等, 然后会问一些个人问题, 比如有没有对象, 如果有的话, 对象在哪, 有没有计划长期就在泰州等等。

人力资源面试完以后, 会让你拿着信息表去应聘部门找主管面试, 然后就会问一些专业一些的问题, 比如会操作哪些分析相关的仪器, 液相色谱相关的一些问题等, 最后是部门领导面试, 一开始我很紧张, 后来跟领导聊的时候, 聊到家庭成长背景, 就没那么紧张了, 领导还是很看重一个人的性格品质的, 最后就是等消息。大概一周左右就拿到 offer 了, 祝大家面试成功!

3.7 扬子江药业研究员面试经验

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156435-1-1.html>

扬子江药业集团江苏海慈面试。

面试地点: 扬子江药业-泰州

主管+所长+部长提问, 会提几个你应该知道而不知道的难你一下, 不过不影响, 只要做到以下 1.稳定性 2.基础专业知识: HPLC 构成、原理、有关物质 3.未来规划--体现衷心与稳定性 4、稳定性、5、稳定性。

面试官的问题:

工作经验, 及 HPLC 相关操作。

简单叙述, 基础知识即可。

3.8 扬子江药业人力资源主管面试经验

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156434-1-1.html>

人力资源主管储备干部

面试地点：扬子江药业-泰州

先是自我介绍，然后就询问了几个相关的岗位问题，还有自己对这个岗位为什么感兴趣，为什么觉得你适合这个职位 对该职位来说你还有什么不足，需要改进的地方 你对我们公司有什么印象、理解 除了你选择的的城市，还愿意去别的城市吗 愿意从销售干起吗 还面试过那些企业

面试官的问题：

对扬子江的了解如何

90%药品都在基本医疗目录内，老百姓报销更方便。

3.9 扬子江药业质量管理专员面试扬子江-质量管理专员面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106640-1-1.html>

1、企业参观（一流的设施）；

2、面试：（1）专业面试：一个 HR、一个部门经历，每人 20min；

（2）团体做游戏：一般都做不出来，主要考察大家在过程中的表现；

（3）无领导小组讨论：川普和希拉里的演讲视频：a、看视频后的个人观点陈述；b、围绕视频中的一个问题进行讨论和总结。

3.10 扬子江产品专员面试经过。

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-2106638-1-1.html>

是电话面试，之前只是等通知的状态，不知道具体什么时间电话面试，就把面试官可能会问到的问题，以及产品专员的日常工作写到了一张小纸条上，随身带着，避免面试过程中太紧张会出现卡词。面试官会针对简历提些问题，只要准备充分，还是很简单的，面过之后，HR 对我的评价是逻辑思维强，主要是因为我有小纸条，哈哈。

问你对产品专员有哪些了解。

答制定产品策略，包括市场定位，销售渠道，针对产品特点制定活动方案，起步阶段还是多了解疾病领域知识，制作产品 PPT，宣传手册等。

3.11 扬子江药业化工实验室技术员面试面试难度一般。

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-2106637-1-1.html>

面试难度一般，就是自我介绍，然后根据简历问几个基本问题，还会问问有什么特长。研发一般不问特长之类的，市场可能比较重视，公司很缺人，一般都会通过的。

你为什么选择扬子江？

地理位置比较好，房价一般，城市有发展，适合定居。

3.12 扬子江药业微生物检验员面试扬子江面试-药物研究院。

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-2106636-1-1.html>

托朋友交了份简历给扬子江药业泰州总部，想要应聘的职位是生化研究员，当时已经把上一份工作给辞掉了，所以打电话让过来面试就来了，如果面试成功还给报销来时的火车票，不知道现在还有没有这项政策。首先是到人力资源部面试的，比较简单，就是问下工作经历，填写下应聘表，谈下薪资方面的问题后，人力就给部门打电话，直接让我去了药物研究院找领导面试，到药物研究院后，是我的组长和分析所所长面试的，也没问太多问题，就是介绍下自己，和对应聘职位的理解，大概也就十几分钟，面试完成后，我出去等了下，他们两人商量下，说决定要我了，之后反馈给人力那边，人力给我上家公司领导打电话做完背景调查后，人力就通知为可以体检签订合同了，总的来说比较简单，现在回想起来，可能是这边缺人，所以比较容易入职吧。

面试官的问题：

问觉得自己有哪些缺点。

答内向，执行力不足，希望在以后的工作中提升自己。

3.13 扬子江药业研究员面试分析研究员面试经验谈。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106635-1-1.html>

在学校校园招聘投递了简历，然后人力资源部面试（视频面试），了解在学校的学习情况，研究课题，对分析这个岗位的理解，然后来公司总监面试，很简单，聊聊家庭，聊聊校园生活经历，就欢迎我参加这个大家庭了，后来发了 OFFER,就过来实习了。

面试官的问题：

问最印象深刻的事
答兼职生活

3.14 技术员和质检员(泰州)校园招聘面试

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-2106633-1-1.html>

在 51 上得到的面试机会。先是 hr 电话来通知自己，因为这个公司在业界很有名。所以就去了。面试前，先做了下英文测试和专业测试。然后面试官询问在校的经历。后来被录取，工资 5000 左右，还挺好的。

面试官提的问题：

在学校什么学的虽好

有什么业余爱好，最想从事哪个方面的工作。有没有什么特殊技能，平时学习态度怎么样

3.15 扬子江药业 - 研发人员(南京)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-2106632-1-1.html>

面试经历：

扬子江先在学校就业指导网上发出了校园招聘的通知，然后根据要求网上投简历申请职位。之后申请成功后做了个职业测评。过了十天左右接到面试通知。同一批应届毕业生到一间教室里等待，然后按岗位不同分批逐个面试，大概一周左右出结果让签约沟通。

- 1、药物分析过程中用到的仪器；
- 2、高效液相色谱仪使用注意点；
- 3、未来五年的职业规划；
- 4、抗压能力如何；
- 5、对公司有什么疑惑；
- 6、将来从事工作专业的局限性；
- 7、发表文章的相关背景。

3.16 扬子江药业 - qa qc(泰州其它)1 对 1 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106631-1-1.html>

第一天先去听他们的宣讲会, 然后现场投简历, 进行一个简单的面试, 问的问题就是先简单介绍自己, 然后偶尔问点你的专业知识。第二天就是 1 对 1 面试, 最后还有一个电话面试。我认为最主要的还是要多面试多练习, 不要怯场, 最重要的是让面试官记住你, 因为面试官每天面试那么多人, 想的都是什么时候能面完, 一旦你有什么地方能让他, 印象深刻, 你成功的机会就会增大。

面试官提的问题:

1. 请你简单的介绍自己。(一定要又准备, 如果给你两分钟最好时间控制在 1 分 45 到 2 分 15 之间, 很多人一分不到就说完了)
2. 你为什么想要这份工作
3. 家里面的成员都有哪些。(如果是外地的还会问你父母同意你在这儿工作吗?)

3.17 扬子江药业 - 行政专员/助理(泰州)面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106630-1-1.html>

先网上投递简历, 接到面试通知后去面试, 注意形象, 穿职业装, 给人干净利落、整洁大方的感觉, 面试第一印象很重要。面试过程中注意沟通能力、表达能力和应变能力良好地发挥, 不能过多地向面试官提问题。

面试官提的问题:

- 1、行政工作比较繁琐, 你为什么想从事行政专员的工作?
- 2、你认为行政工作应该包括哪些内容?
- 3、你所了解的行政专员岗位职责是什么?
- 4、你认为怎样才能做好行政专员的工作?
- 5、行政专员应该具备哪些素质?
- 6、你为什么会选择我们公司?
- 7、你觉得怎样从行政方面节约公司成本?
- 8、你曾经为你的企业提供了哪些有效意见?

3.18 扬子江药业 - 医药学术专员(南京)面试经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 6 月 30 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106629-1-1.html>

通过上上届在扬子江药业集团工作的直系学姐内部推荐, 如愿申请南京地区的医药学术推广专员, 简历是很用心的制作, 把我的闪光点尽量写出来, 经历也跟推广相关。

自己认为很适合这个工作, 虽说还有一些进步的空间。

因为现在属于春招了, 所以名额很少, 公司对人才的筛选也很重视。简历上交当晚 11 点, 学姐问我公司那边问, 如果我和公司签了之后是否能立即上岗, 而不是要等到七月。我说应该可以克服困难, 因为学校这边还有点事, 也并不是我还有顾虑, 我真的特别想去扬子江, 特别喜欢医药学术推广的工作, 也特别特别想待在南京, 喜欢南

京的玄武湖、夫子庙等等等等.....

现在正在等面试通知，据说有简单初面，还有大区经理在南京的终面，希望我能过！过！过！

签约之后，是否能立即上岗？

将来可能问，为什么想在南京，有什么优势，对公司的了解，对职位的了解，为什么觉得自己适合这个职位？

3.19 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106627-1-1.html>

面试过程：一对一面试，首先是自我介绍，然后针对简历提问题，为什么不投研发部门，对工作岗位职责的了解，学生经历中的一些亮点。

3.20 外贸业务员面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048911-1-1.html>

公司是来学校进行的宣讲，因为扬子江药业在业内的口碑不错，平台也很好，再加上外贸这个岗位僧多肉少，当天来面试的人很多，竞争也挺激烈的。面我们的三位表情都很严肃，后来才知道其中的两位是外贸部的销售人员剩下的那位是 HR。我们被分成了 2 组，每组大概 10 个人这样，先是一分钟的英文自我介绍，然后就是用英文进行辩论，我们这一组又被分成了两小组，辩论的题目是药品的价格和质量那个在销售过程那个更重要，因为我在自我介绍环节展现的口语不错，辩论环节就被小组人员一致推出当主辩，大学期间我连中文的辩论赛都没有参加过，这次直接来英文，当时心里也是挺紧张的，不过还是该怎么讲就怎么讲了。我以为没戏了，中间隔了两个星期，有一天突然接到公司电话，说让去公司总部面试，二面是部门的部长以及各个处室的主任共三位，部长问我为什么想做外贸？有什么优势？当初想着我的口语不错，就主动提出可不可以用英语回答她们的问题，部长很开心的一笑说当然可以呀。有条不紊的回答好后，部长明显对我的表现还挺满意的，然后就简单的问了一些外贸方面其他问题都不难。总之，这次面试还是很愉快的，最后拿到了 offer。

3.21 医疗器械临床专员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048909-1-1.html>

接待我的是一个江苏人，也是我的面试官，在成都市场做了五年，算是老代表了，但是由于扬子江药业在医药销

售这一块面临着转型，所以开始吸纳新鲜血液，招聘大量年轻的代表。所以呢，在医药销售中的牧师还停留在以前那种，具体哪种你懂的。面试是也不是特别正规，并没有繁琐的流程，就相互之间聊了聊，最后问我有没有留下来的意愿。反倒是我问得比较多。

3.22 QC 检验员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048908-1-1.html>

面试经历：

先是到人力资源找 HR,然后是 HR 带你到相关部门找领导和主管，三个人面试，首先是自我介绍一下自己，然后向你提问题，最后是拟向他们提问题

面试官提的问题：

以前的工作领悟，然后就是为什么要离开，然后就是，提一些专业性的问题，最后问你对薪资待遇有什么要求

3.23 会计面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972594-1-1.html>

简历投了有一个多月接到电话。直接到公司总部进行面试。后来来了之后说要先笔试，还紧张了一下。结果直接就面试了。主要还是看中学历跟家庭地址。是泰州附近的人再加上个像样的学历基本就定了，现在主要要求研究生学历。

【转】

3.24 市场推广岗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972593-1-1.html>

就简历上写的的提问，个人介绍，家庭情况，工作情况，学习期间的相关经历，工作地点，职位了解，自己以后的职业的规划。

【转】

3.25 财务面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972592-1-1.html>

男的很容易，面试主要是非专业问题，没有太多专业问题，二面是财务部副部长，三面是部长，主要就是聊聊为什么来我们公司。

【转】

3.26 工程部职员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972591-1-1.html>

就是问了一下，大学最后悔的事，然后就是问了对公司的看法，还有就是实习期 100 块钱一个月能不能接受这些问题。

【转】

3.27 储备干部面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972583-1-1.html>

首先要自我介绍，问一下你想在什么地方工作，对工资的期望值，有没有相关的实习经历，会用一些什么药检仪器。

【转】

第四章 扬子江药业综合求职经验

4.1 关于扬子江药业江苏海慈药业咨询

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972578-1-1.html>

【转】有了解扬子江药业的吗？我投递的原来是扬子江药业苏州分公司的生产储备，后来让我去泰州总部去面试。但是觉得扬子江药业很大，家乡也是江苏的，所以很高兴的去了。到了之后也遇到很多面试的，结果和他们聊了聊发现我挺不合群的，首先语言不通，他们说的都是当地的语言，自己听不到，其次是他们的学历都是大专中专之类的当地的学校学生（最后居然全收了）。原本以为面试有多正式，把公司简介看了又看。后来发现太多余了，

本来准备穿正装去的，结果大家都很随意，面试的只有一个主管，挨个的面试。到我之后觉得我适合做合成（他那边做的是制剂），不适合他那边的工作，于是联系了另外一个厂区扬子江江苏海慈药业，离总部五六公里。等了一个多小时。那边人事来了一个人先给我简单的面试了，觉得我适合做中试，于是把我带到那边。当时那边已经面试结束了，中试车间的主任已经下班了，后来联系他过来给我面试的。（这点挺感动的）面试的时候问了我简单的信息，然后问我都做过什么实验，说出一个合成路线，当时没准备，回答的不好。后来问我想做什么工作，我说现做生产再转中试。他说直接做中试，不了解生产也没关系，开始只是投料投反应，[大专生](#)都能做的事情你不能做？（听着感觉不好）。然后又和我谈到了未来的发展方向，转生产或转研发或管理。

今天给回复了，本来我想先去公司[实习](#)一个月，了解一下，觉得合适了再签[劳动合同](#)。但是人事那边说的是我要先把三方和就业推荐表寄过去，他交给上级，然后才能给我协议。这我就心存疑虑了，我不想这么把三方签了，我对公司和工作也不了解。还有以下几个疑惑

一、我的[薪资待遇](#)只是总部那边跟我说的，这边我不清楚，只跟我说和总部差不多，我想的是公司给我一份正式的待遇说明，他那边没有；而 offer 里也没有，只有口头承诺，这让我很不放心

二、网上查了下公司的评价，骂声一片。。。。。。只是一般都是总部的，而且时间也是两三年前的，这边是04年建的，现有职工三百多，暂时网上没有评价。但是心里有阴影。尤其是待遇问题最为诟病。不知道这边新建公司怎么样

三、公司是泰州本地的公司，由本地发展起来，公司内部泰州人很多，这由我去面试时公司里的人见面讲的都是泰州话可以看出。而且网上评价裙带关系严重

四、公司位置偏僻，[开发区](#)，长江边，有一路公交车过门口，但是没有站点。周围全是农田，我面试回来的时候是门卫打电话打车回来的，到公交站点十元。。。。。

本来觉得选择大公司会很好，结果让我挺失望的。

4.2 我在扬子江的一年

从北京到江苏再到昆明，毕业一年多了，换过一份工作，换过两种心情，只是还没有好好的总结这段经历。

毕业时，校园招聘我到了泰州扬子江，一座长江边上的不太发达的小城市。这里气候潮湿，冬天风很大，很冷，不像在北京，冬天晚上睡觉烤着热和和的暖气，很温暖。在这边，一个冬天我的衣服还有被子褥子全是潮的，过完年我拿出来看时，呵呵，我的天，还长了霉。

扬子江在国内制药企业里算得上独树一帜，05年销售额突破百亿，很多中小企业望尘莫及。扬子江的销售模式也是很有独到之处，不管是引来其他企业的羡慕也好，鄙视也罢，国内药品销售风气的形成，扬子江贡献不小，挣了不少钱，就像入职时人力资源总监说的：扬子江有的是钱，房子不够随便修，房子不好推了重修！呵呵，财大气粗，后来第一个月工资拖了快一个月才发。

小型企业卖技术，大中型企业卖产品，知名企业卖品牌。扬子江的品牌在国内谈不上知名度，我们都管“护佑”叫忽悠。在扬子江做生产质量管理的一年多，我在软膏车间，提取综合车间，固体制剂车间做过现场生产管理，做过工艺员，也有机会在制造部做生产干事时，走遍了四十个生产车间，对 GMP 现场管理，厂房，设备，物料，人员有了初步了解。扬子江的内线管理很累赘，基层管理人员学历较低，工龄长有管理经验，而且都是泰州本地人多，我在一年多做生产的是没有休息时间的，就是一个月天天上班，国家法定假日会有适当三两天休息，所以外地来的年轻大学生都工作一年多就走掉了。这是扬子江人才流失的一个原因。扬子江的基层管理者（就是车间主任吧）思想很稳重，不过太稳重就是死板了，年轻上来的主任还好些，尤其是一些老的车间主任，在他们下边做事很累，就是吃力不讨好吧，这也是很多人走掉的原因。

在扬子江的一年，我工作很稳定，待遇也可以。只是每天都呆在车间里，不见天日，每天重复着几乎同样的事情，青春在默默中消耗。我想要更有挑战的工作，就象当初刚毕业时，我就打算先做一年生产再做销售，我离开了扬子江，同时离开了一种心情。

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>

