



2023

应届生求职网
www.yingjiesheng.com

2023
CAMPUS
RECRUITMENT



应届生校园招聘



2023 CAMPUS RECRUITMENT

强生

应届生论坛强生版:

<https://bbs.yingjiesheng.com/forum-120-1.html>

应届生求职大礼包 2023 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 强生简介.....	4
1.1 概况介绍.....	4
第二章 强生笔试资料.....	5
2.1 2020 消费品管培生网测.....	5
2.2 计划部管培网测笔经干货.....	5
2.3 CUT-E 笔试.....	6
2.4 【视力健管培笔经】.....	7
2.5 FLPD 财务管培生笔试.....	7
第三章 强生面试资料.....	9
3.1 强生消费品.....	9
3.1.1 2021 秋招面试总结.....	9
3.1.2 二面分享.....	9
3.1.3 消费品管培销售方向终面凉经.....	10
3.1.4 CMT-MKT 方向 二面面经.....	10
3.1.5 商业消费品二面面筋，求过呜呜呜呜.....	11
3.1.6 CMT2 面结束了 小面筋来一个.....	11
3.1.7 强生消费品销售管培一面.....	12
3.1.8 11.17 强生消费品管培-销售方向一面.....	12
3.1.9 消费品 MKT MT 群面面经.....	13
3.1.10 2020 强生消费品管培群面+二面+终面.....	14
3.1.11 消费品管培生群面到终面面经.....	14
3.2 强生医疗器材.....	16
3.2.1 视力健商业管培 新鲜出炉二面面经.....	16
3.2.2 强生医疗销售管培第一轮.....	16
3.2.3 写一个 2020 年强生医疗器械校园春招的帖子，希望能帮助未来的同学们.....	17
3.2.4 【视力健群面-面经】.....	17
3.2.5 销售管培生.....	18
3.3 其它.....	20
3.3.1 制药商业春招一面经验&求二面小伙伴.....	20
3.3.2 强生医疗 supply chain 计划面经.....	20
3.3.3 强生供应链群面新鲜出炉的面经.....	21
3.3.4 强生财务管培群面+个面面经.....	22
第四章 强生综合求职资料.....	24
4.1 强生秋招全流程简单回忆.....	24
4.2 强生医疗器材销售培训生面试.....	26
4.3 2021 秋招 FLDP 笔试和面试经验.....	29
4.4 HRLDP 记录帖.....	29
4.5 2020 强生消费品商业管培 (mkt 方向) 从开始到 offer.....	30
4.6 上海强生消费管培生群面单面经验 (已挂).....	31
4.7 2020 制药商业管理培训生应聘全过程 (已收 offer).....	32
4.8 医学事务部管理培训生初面.....	34
4.9 强生医疗器材销售培训生春招全过程.....	34

附录：更多求职精华资料推荐.....36

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 2023 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

www.yingjiesheng.com

第一章 强生简介

1.1 概况介绍

强生公司成立于 1886 年，是全球最具综合性、业务分布范围广的医疗健康企业之一，业务涉及医疗器材、制药和消费品三大领域。总部位于美国新泽西州新布仑兹维克市，在全球 60 个国家地区拥有 260 多家运营公司，全球员工超过 13 万人，2020 年全球营收达 826 亿美元，全球研发投入达 122 亿美元。

强生坚信健康是活力人生、繁荣社区和不断进步的基础。正因如此，130 多年来，公司始终致力于推进健康事业，让人们在每个年龄段和每个人生阶段都保持健康。今天，作为一家全球业务分布广泛、综合性的跨国医疗健康企业，强生致力于用广泛的影响力去促进人类健康、建设更美好社会。在努力提高医药可及性和可负担性，创造更健康的社区的同时，让世界各地的人们都能拥有健康身心，享受健康环境，肩负融合关爱、科学与智慧，为人类健康事业的发展带来意义深远的改变的使命。

1985 年，作为改革开放以来首批进入中国市场的跨国企业，强生在华成立了西安杨森制药有限公司。多年来，强生一直致力于提供高质量的创新产品来满足不断增长的医疗健康需求，为中国病患和消费者带来健康，建设健康中国。如今，强生全球包括医疗器材、制药、消费品、全视业务均已进入中国，并分别成为该业务领域的领军者。目前，强生在华设有 10 余家法律实体，9 大供应链基地，分布于北京、上海、广州、苏州、西安等城市，员工数约 1.1 万人。

强生中国区总部位于上海，在上海徐汇区、浦东新区、闵行区等拥有多家注册公司和生产工厂，是上海外资企业纳税百强。中国市场是强生全球发展最快的地区，2019 年，强生全球执行委员会在北京宣布将中国定位为全球创新引擎。此外，强生也是支持上海市政府打造全球科创中心的领军企业。上海作为强生在全球的四大开放式创新平台之一，结合公司在亚太和全球的资源、专业知识和区域优势，支持本土初创企业发展，将突破性的医疗健康解决方案贡献给全球的患者和消费者。2021 年，强生中国获得上海市政府认定的首家外资开放式创新平台。

如果你想了解更多强生的概况，你可以访问强生官方网站：<https://www.jnj.com.cn/>

第二章 强生笔试资料

2.1 2020 消费品管培生网测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 3 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2219833-1-1.html>

感觉做的不是很好...攒 rp 吧...

有四部分

第一部分性格测试，大概 104 道题，三个选项选最符合最不符合

第二部分逻辑推理，15 道题，18 分钟。三种题型，一种是找规律连线。一种是给定一个图形，给六个选项或者更多，每一个选项都是这个给定图形的变换，可以组合变化，让你记住，倒计时 20 几秒，然后出现另外一个图形，问你这个图像是之前那个通过哪几个选项变换得到的。还有一种就是问你四个图形之后应该接着哪一种，然后是一个白底的图形，在上面画绿色 花色等。这个我好慌张，还怕时间不够好多乱填了。

第三部分数字推理，10 道题，18 分钟。有算百分比然后修改条形图，或者扇形图，（坑人的一点就是比如结果总额 200 万，给定的是 150 万，需要点 50 下才能修改到 200 万...太浪费时间了，哭泣。。）还有直接画折线图那种。题目都不是很难...我还是没有做完...大概三道都木有做...

第四部分演绎推理，忘了几道...也差不多十几道。还是有两道木有做完...大概就是谁谁什么时间没空，什么时间有空，谁谁几号不能来，谁谁休假了，之后根据自己的时间表安排一场大家都参加的会议应该什么时候。还有一种就是，谁必须在谁前面，谁不能是第一个，然后排顺序。

我有一点困惑就是是不是没有做完要倒扣分来着...

感觉凉凉...hope for the best  祝大家有好成绩~

2.2 计划部管培网测笔经干货

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2218462-1-1.html>

12 号投的网申今天大早收到了网测链接，刚刚做完.....

时间太紧了!!!!!!! 根本做不完!!!!!!

是我做到现在最虐的一个网测了（已刷宝洁联合利华达能默克亿滋）

一共分四个部分

第一个部分 性格测试 104 道题不计时

还是三句话选最符合和最不符合 跟其他几家网测基本一致没啥好说的

第二部分 图形推理 图像找规律 不难不过题型有点新颖 多练练别的找规律题应该没啥问题

第三部分 数字推理

好像是 10 还是 12 道题 一共 18 分钟？

这部分开始有练习的选项，几个基本题型就是属于给几条陈述 比如：（1）第一年有 15000 人开私家车（2）第二年乘公共交通的是第一年的 150%（3）第二年私家车和公共交通加起来 25000 人 【数据纯属瞎编不是真题】 然后让你选第一第二年各自有多少人，私家车公共交通各占百分之多少

回答方式是拖动柱状图或者扇形图，比打数字麻烦十倍.....

然后这里还会出现排序题 比如给你 A-F 六样商品的销量 x 单价 y ，然后让你排序六样的总销售额，没有什么技术含量纯属拼手速和记忆力【所以请一定备计算器和纸笔，旁边开一个文档记录也行】

这部分的题都不能说是难，但是麻烦且绕！！你还得扣扣索索拿鼠标拖图像，拖序号，非常耗时间！！我是没有做完的 OTL

第四部分 演绎推理

12 道题 好像也是 18 分钟还是 20 分钟？

最虐的来了.....建议所有要准备做这个网测的人可以去了解一下 **critical path** 和 **gantt chart**.....里面有很多题都是在考这个.....如果你不是熟悉且快速的运用这两个玩意儿我觉得应该都做不完.....

我其实课上学过这两东西的...然而很久不用差不多忘了不能熟悉运用了...如果之前就知道会用这个的话我相信这个是可以做完的 OTL

题目基本逻辑就是说 A 几周几没空 B 几日有空 C 周几有空 blabla 说几个人 然后让你在一个月里选所有人有空的时间

还有一种就是纯 **critical path** 题 说 A 必须在 B 后头 B 必须第几个 C 和 A 必须隔着几个 然后最后让你排序的这种

还有就是纯 **gantt chart** 给你说 4 个厅总容量是多少多少人 然后给你三个厅的一个时间及人员的表 最后问你第四个厅要安排一个一小时 50 人的会 让你选安排在什么时候

总之这部分考的主要就是这两个工具相信我去练一下这两东西的练习题肯定是有用的.....

造福后人攒一下人品.....希望刷人不太要狠 OTL

2.3 CUT-E 笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2218900-1-1.html>

网申开启第一天就投了简历，然后各种该细节，9月18号最后一次提交。

9月25号51job上HR看过了，27号星期五发测试

测试分文字、数字、逻辑，CUTE的。

文字是长荣公司，数字是欧陆银行，逻辑是图形数独，错了一个5*5的，结果又回到4*4的。大家可以去职题库里找题。

希望强生网申可以过!!

2.4 【视力健管培笔经】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 7 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2234791-1-1.html>

刚刚做完笔试，来贡献一波，总的来说还可以吧。也可以参考去年消费品那边的笔经，消费品今年听说是换了SHL的题，视力健是cute，不太一样。

题库：cut-e

难度：中等

题型：

数字推理（移动版-金融剪短版）-6分钟 18题

文字推理-6分钟 18题

逻辑推理-6分钟

题目数量可能不一定对，没太记清楚。个人觉得文字推理比较简单，做完还有时间。数字推理会有一些公司财报啥的，负债表，点来点去很麻烦。逻辑推理是图形推断题，进可能多做一点。

正式考之前有例题可以做，一定要好好理解，没看懂的话做的时候会感觉很迷惑。希望大家都有好运吧

2.5 FLPD 财务管培生笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2217425-1-1.html>



这是从我未见过的全新题型

一共有性格测试、归纳推理、演绎推理、数字推理四个部分，全部是中文的，每部分有提供练习，练习和正式考试的题型是一样的，一定要好好做练习!!!!

性格测试没什么好说的

数字推理有几种题型 根据四个不同部分的数字关系来移动饼图的百分比 根据文字信息调整折线图 根据文字信息调整柱状图，就是算呗，，， 这部分我没有做完

演绎推理 根据每个人的日历来安排开会的时间 根据日程安排自己的预约 根据文字信息给部门排序 这部分注意看清楚是工作日还是自然日！因为会涉及到周末的安排

归纳推理 图形题 连线题 还有六个按钮每个按钮会对箭头产生不同的影响，最后根据原始箭头和改变后的箭头 推测按了哪几个按钮（有倒计时，建议每次按一个按钮，迅速把变化画在本子上 会有旋转 改变颜色 改变粗细 改变外框几种变化）

www.yingjiesheng.com

第三章 强生面试资料

3.1 强生消费品

3.1.1 2021 秋招面试总结

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 11 月 30 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2338874-1-1.html>

很幸运三轮面试都参加了，总结一下秋招心得。总体来说面试体验很好，效率也很高，都是一两天就通知下一轮，真的很喜欢！

【基本情况】

英国 top100 硕士，国内中游 985 本科，都是传媒市场相关专业，三段实习快消 mkt 部门，一段 agency。

投了消费品市场方向，也如愿收到相关面试通知。

【面试情况】

1. 初面

线上群面，是一个不太长的 case，难度不算很大，如果没记错一共是 40min 左右的时间看 + 准备。当时建议英文 present，问答环节是英文的。我们组有一些争执...我个人感受是还是以完成为主不要吵架，我还算比较 peace，问答参与比较多。

2. 二面

线上单面，时长大概 20min 左右，好像不同分组的面试官构成不太一样，有的是 3v1 有业务部门的面试官，我是 2v1，都是 hr 小姐姐。整体很轻松温柔，基本围绕八大问和 3why，问了一些关于创新/挫折的问题，全程中文。

3. 终面

终面是品牌的 head，在所有女生的 offer 里有出现哈哈哈哈哈，会比二面难很多，问的都是个人经历但非常 detail，包含了 trend/insight 和做事的动机，以及项目的细节，建议提前认真准备理思路。

顺便来问一下消费品市场有没有家人收到 offer 呀！

前几轮很快通知但这次好久了，感觉自己凉了...

3.1.2 二面分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 11 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2337592-1-1.html>

今天刚结束二面 panel 面~消费品市场岗位，分享一下经验攒人品 hha。
我是被两个 HR 小姐姐面，一开始是自我介绍，然后主要问了过往经历，3why 问题，以及未来规划。
整个过程大概 20min 左右，非常友好，体验很不错！

3.1.3 消费品管培销售方向终面凉经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 27 日
地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2306627-1-1.html>
和二面的感受差挺多...二面整个就是轻松愉快...果然终面就比较可怕了...

面试形式是 2 对一，一个 hr，一个销售方向的大 boss。

基本就是挖挖挖挖简历，给你问的明明白白的，还有你在回答一些问题的时候，她如果感兴趣，会不断追问...

我觉得我答的很一般，有些答得不好，应该是要止步了。

给之后的小伙伴一个参考吧，一定要对自己做过的每一件事了解的很清楚 并且每一个点想的很透彻，要透过事情看到本质。分享一下凉经算是攒一下 rp 了，万一下一个幸运儿就是我 TAT

3.1.4 CMT-MKT 方向 二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 24 日
地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2305641-1-1.html>

面试问题：

1. 自我介绍（中英文都可以）。
2. 因为楼主之前有和强生相关的某个品类的实习，问了对这个品类市场趋势的看法。
3. 宝洁八大问-创意相关。
4. 为什么不留在上一个企业，要选择强生。

群面+二面，面试官的气质就能感受到强生因爱而生的氛围，超赞！

3.1.5 商业消费品二面面筋，求过呜呜呜呜

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 24 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2305601-1-1.html>

商业消费品-sales 方向的二面

两个帅气的大叔，都还比较有亲和力吧

1. 自我介绍
2. 根据自我介绍的内容延伸问题-为什么想做销售，为什么想加入强生
3. 根据简历问题发问-主要问和线上线下运营活动方面的经历
(感觉这个部门 sales 和 mkt 并没有大区别?)
4. 为什么想进快消行业
5. 作为领导人，你认为三个最重要的特质
6. 个人缺点是什么
7. 反问

问题还有一些简历相关的问题记不太清了，大家一定要回归过往经历再整理一下自己的成就、特质。

JNJ 真的非常非常 nice，面试体验也不错。打 call，希望能被邀约三面，大家也要加油!! 棒棒

3.1.6 CMT2 面结束了 小面筋来一个

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 24 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2305472-1-1.html>

攒人品希望今天可以收到 3 面邀请哈哈

面试官很 nice 但是 zoom 体验感真的极差... 因为完全听不到什么面试官声音 我都懵了... 有的问题都只能面试官打给我 然后我回答...

对于面试里：因为每个人的面试官可能都不一样哈 所以我自己这个就是仅供参考

1. 自我介绍
2. 实习中最骄傲的
3. 你的产出
4. 你的挑战
5. 你的组织经历
6. 给定情景+2 个问题
7. 反问

其实我觉得总的来说没什么特别需要准备的 感觉 3why 会留到终面来问了

好运来啊好运来 希望能收到下一轮邀请 天灵灵地灵灵

想问楼主也收到了终面前参加一个宣讲活动的邮件么？ 我因为时差没能参加，不知道你有没有参加那个活动，有讲什么终面相关的东西么？谢谢！！

参加了 就是回复了大家在问卷中的问题 主要是关于项目时长 然后公司未来发展方向 线上线下销售如何平衡 以及公司给予 MT 的资源 最主要就是说了一下市场方向 12.1 终面 销售方向这周五

3.1.7 强生消费品销售管培一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2303640-1-1.html>

新鲜热乎的一面历程...我是 18 号下午 3 点场的...人巨多，11 个人...中文 case，对于非科班的成员我觉得有点难...case 讲的 banner 线下经销商今年受疫情影响导致业绩一些落后，然后要跟 leader 做汇报讲目前的情况和想法和计划。只有 30min 讨论加看 case，时间很紧...而且可能我非科班吧对销售没有什么 sense，讲不出什么东西...个人觉得时间把控太重要了...最后时间不够我本来想跟小伙伴说把目前情况和计划两个划时间分开讨论的，但被打断了我就没有继续了...前面有点天马行空吧...肯定凉掉的面试，给后来者一些些经验（jiao xun），祝大家好运~（面试官说群面结果会一周内出，反正我铁凉也没抱希望，给其他小伙伴收到邮件的时间参考吧哈哈）

3.1.8 11.17 强生消费品管培-销售方向一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2303334-1-1.html>

第一次在这个网站上发帖，有点小紧张~~线上群面，6 个人一组，英文案例题，一共是 30 分钟，最后 5 分钟做总结。中文讨论，最后小组陈述可中文可英文，但应该基本上就是中文了吧哈哈~

总的来说题目不是很难，对某酸奶进行推广并给出分销方案，大致是这意思，但感觉自己还



是没有表现好，可能是平时模拟得太少了，光旁听去了，以为只要积累思路就行了，但实际面试的时候会因为那种紧迫感很容易思路卡壳，所以我基本上只在讨论中就某些具体的点进行阐述还有补充，可能没有那种大局把控观，不容易给面试官留下深刻印象。而且平时说的少到正式面试的时候发现真的一开口就很啰嗦。。。

在小组讨论过程中面试官不会参与，只会观察大家的表现。然后到时间了面试官会打断讨论

要求进行小组总结。总结完也没有做出评价或追问什么的，就直接让每个人都回答一个问题，问“在过去二十年学习或工作经历中你认为协调得最好的经历”，限时一分钟，到时间就打断。

这些流程都走完之后面试官说要给我们一个 tip，（还强调只给我们这个小组 tip 了。。。），说要我们无论是在接下来的面试还是其他企业的面试中都要注重【团队协作】的事情，今天我们讨论的案例可能只是一个虚构的情景，并不是要大家只专注在案例问题的解决上，而是在解决问题过程中是否有团队精神。

听完心里一惊，因为没有感觉团队不协作，也没有冲突啥的，后来仔细想了一下，可能是最后虽然解决了问题，但是过程中可能比较积极的就是那几个人，其他人话比较少就显得没有为解决团队问题出多少力，所以最后的建议可能就是以委婉的方式向我们这些表现不太积极

的人说的吧



销售的面试结果说一周内给出，群里 mkt 方向的好像是当天就出结果了。

感觉自己大概率是凉了，但希望这篇帖子可以帮助到之后求职的小伙伴们~

3.1.9 消费品 MKT MT 群面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2303265-1-1.html>

刚刚参加完强生消费品群面，热乎乎的面经~Mark 一下人生第一次真实群面。

干货：是比较简短的经典 case 分析，讨论 30min，Pre 5min，Pre 几人都可以。case 英文，讨论和 Pre 都是中文。

心得：我们组都是女生，大家都很厉害，氛围感觉虽然不 peace，但是同学们不会为了抢话而抢话，每句话都是输出干货的。因为 case 比较简短，所以能输出的观点其实就那么多，所以我认为在看 case 的时候就需要想好一些观点，在讨论中及时输出，不然就在想说的时

候被别的同学说掉了



希望能帮助到后面面试的同学~

3.1.10 2020 强生消费品管培群面+二面+终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2241198-1-1.html>

看到很少有往届的面试经验贴，小小复盘一下这两天的面试，帮助后续要申请的同学吧~我很幸运地在 11 月初接到强生的面试通知，然后 11.14-15 两天里走完了群面+二面+终面环节，整个面试流程安排得很紧凑，不得不说强生得效率很高。

11.14 群面

群面 6-8 个人，整个流程大概 40 分钟，时间自由分配，最后 5 分钟总结讨论结果，中英文不限。面试官有两个，但是全程只做观察，只能回答和面试要求有关的问题。我们小组讨论得比较和谐，最后有一个大家一致同意的结果，推举了一位 contribution 比较多的同学做了 pre，其他同学补充。群面结果当天下午就打电话通知了，通过率比较高，我们组 6 进 3。

11.15 二面+终面

二面是压力面，1v2，首先做自我介绍，然后两个面试官轮番轰炸，主要还是问简历和 3 Why，以及希望申请消费品的 mkt 还是 sales。建议大家熟悉简历，面试前想想自己在强生的定位，希望在什么方向发展以及为什么。

二面结束后进等候室休息，大概 10 分钟以后会有场务来通知是否通过，如果没通过的同学就可以离开了，通过的同学直接进入终面。

终面开始前会让 candidate 抽取数字，mkt 方向抽 1 个，sales 方向抽 7 个，抽完以后需要等待面试官面完前面的 candidate，我大概等了 1 个小时。面试形式是 15min 准备+15min 展示时间(1v2)。具体形式每年可能都会变，就不透露了，这一环节的 tip 就是需要熟悉强生旗下的消费品吧~终面面面试官比较温和，很耐心地听我 pre 完了，会追加几个 case 相关的问题，也会问 3 Why、未来职业规划等。

目前还在等消息，希望强生能给我个 offer call 吧!也希望各位小伙伴早日拿到理想的 offer!

3.1.11 消费品管培生群面到终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238779-1-1.html>

感觉论坛里面经很少，觉得自己很幸运有机会体验整个流程，不管结果如何，把整个经历记录一下，希望可以给其他对 MT 项目感兴趣的小伙伴一些信息分享吧。

【群面】11.14

我应该是上午第二场，9:50 签到，10:20 面试。面试流程是 30min 讨论（好像是的...具体 20 还是 30 分钟不太记得了 = =）+5min pre。没有自我介绍。面官全程不回答问题。pre 没有中英文要求。

case 还是比较简单的，群面的通过率也比较高（我们组 6 位同学好像过了 3 个），积极参与讨论合作完成案例分析和展示基本就没问题。

【二面】11.15

一面结束后下午就接到了第二天二面的通知。要求带三份简历。

到的比较匆忙，差不多签完到就被叫进去了。二面是单面，2面1，不幸遇到压力面。。

一进门就是“marketing 和 sales 你选的是哪个？”我说..投简历的时候没有要求具体选。。男面试官直接说“那我帮你选，sales。”（我：Fine。。）后面就开始问 大团队和小团队你要带哪个？为什么？随后又给我设了四个场景让我自己选择（具体也不记得是啥了 可能就是一种比较 detailed 的工作和一些比较 general 的工作）也会不断追问。。感觉估计还是想看 candidate 的抗压能力吧。但我应该当时心态比较好，也不慌不急，把自己的真实想法和背后的原因清晰地表达出来了，所以到后来感觉他也慢慢变 nice 了。。后面问了我平时最喜欢的品牌（他说不用说强生），我说了一个日本品牌，面试官终于破功...握不住笑出了声并表示他不知道...就这这个问题他又问你觉得这个品牌什么做的好什么做的不好。。如果是你去接管这个品牌下一步做什么。。一通分析之后他的问题就解决了。

另一个女面试官问了一些正常的 behavior 问题，比如之前遇到的 challenge，做过最接地气(。。。)的事是什么。。

最后是向面试官提问，本来是单纯想问问面试官喜欢强生啥。。不料又被反 cue.....但还好好像在这里和他产生了一点共鸣。（这个我感觉就全凭缘分了...）也不知道这个共鸣对最后他们决定让我过不过是不是有一定的贡献。anyway，二面至此结束。

面完直接准备奔赴下一场，没想到被拦住说要现场等结果。。。= =。。但非常效率。五分钟就出了结果。于是一个小哥哥让我随机选了很多个数字。。。这其实是在抽你终面的题目。

【终面】11.15

终面的流程是 15minpre 准备+15min 面试（面前面几个 candidate 的时候面试官好像没把控好时间，到我前一个的时候开始注意时间）。

pre 的素材是根据上午自己选的 7 个数字给了 7 张画。。。我的图片记得是邦迪、京东乡村店、一桌面的纸、电影院吃爆米花的男子、MM 豆、多米诺骨牌、法槌。。。就即兴想了一个品牌下沉的战略。

15 分钟的时候。。面试官面完上一个 candidate 并来准备室接我。。感觉挺亲切。

主要面试流程是 1min 自我介绍、5min pre、简历面、向面试官提问。整体比较轻松。自我介绍的过程中听到他感兴趣的点会打断问两句。做 pre 的时候面试官会很认真的听，也会点点头，然后我记得我说到多米诺骨牌的时候他笑了，估计是没想到我会这样去运用这个素材。后面给的 feedback 我认为可以是一个让我 pass 的理由也可以是把我挂掉的理由 - - case by case 这个可能也没啥借鉴意义就不赘述。

后面又问了些 why 快消、why 强生等等的问题。都比较轻松吧。

整体的流程就是这样，也是一个不错的体验，本来都没准备要终面 猝不及防。。

希望对之后的 candidate 有帮助吧~

3.2 强生医疗器材

3.2.1 视力健商业管培 | 新鲜出炉二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2337312-1-1.html>

国庆前做完测评，十一月才收到一面通知邮件，真的等了好久~

一面就是常规群面，一个和业务相关的比较简单的 case 分析，两个面试官小姐姐观察，小组讨论整体大家很友好，讨论结束 HR 会问几个问题，不指定任何人，谁都可以回答，讨论顺利结束，当晚就收到了二面邮件，强生效率真的是很高。

今天刚刚结束二面，记录一下，是 1V2 单面，也是线上，一上来是英文问题，问了从小到大遇到最大的挑战和困难是什么，没想到上来就是这个问题，很大程度都临场发挥了，觉得自己没有发挥出最好的水平，不过面试官真的很奈斯，英语表达卡住的时候一直耐心等你说完，不过我讲完质疑了我讲的内容不是挑战，有点点莫名其妙，之后就是一些关于个人情况的问题，基本没怎么挖简历内容，也没问任何业务相关的问题，没有 3why，主要是考察性格是否匹配吧。

听说 bbs 有神奇的力量，来分享一下，希望可以收到三面通知，有机会再更新

整体感觉不是特别好，面完感觉凉凉，JNJ 是自己的 dream company，求一波好运。。。

3.2.2 强生医疗销售管培第一轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2300710-1-1.html>

简单写个感受吧，表现的也不是很好

这次是线上群面，一组 6 个人，首先 1 分钟自我介绍，有些同学说了很久被 hr 喊停，而我就说了半分多一点。

介绍完，hr 说他翻 ppt 开始计时 20 分钟讨论，5 分钟总结，可以是个人总结也可以是一起总结。然后我们组做的是关于新品上新的营销方案，有一位同学首先规划了一下时间最后五分钟预总结。讨论的时候我扮演的给他们补充 idea 和提醒遗漏的点的角色，讨论过程感觉大家还是紧张的，略有些混乱，最终总结是一位同学主总结两位补充这种，我就在讨论过程中说话了，感觉是话不多不少的那种。但比较庆幸的是我的建议都被队友采纳了。

讨论完开始面试官提问，首先问的是做总结的同学，其次是说的比较多的同学，问的是相关 case 和个人实习经历，我是最后一个被问到的，略失落啊哈哈哈哈哈.....我个人是偏内向的，学历不占优势只是专业相关，但我感觉自己发挥正常，优秀的人实在太多了，第一次群面，体验很好，希望能有缘分吧

楼主请问自我介绍是中文还是英文？

中文的 就给 1 分钟时间简单介绍个人专业和实习经历，太长了会被 hr 喊停

3.2.3 写一个 2020 年强生医疗器械校园春招的帖子，希望能帮助未来的同学们

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2257912-1-1.html>

首先简单的自我介绍一下 今年某医科大学本科毕业 医学专业非临床 在大三的时候曾在一家民营医疗器械公司做一个康复护具销售，在大四的时候在很 nice 的某医药外企实习，这个大家就是我的一个自我情况。讲讲网申，我大概是 3.5 投的简历，大概 3.18 日收到的 HR 的电话，也就是网筛的简历通过了，让第二天下午准备线上面试，也就是第二轮面试 第二轮面试是很多地区的一个面试，由一个主问的地区经理对你的简历进行的很详细的细节询问，其中特别是你之前实习的内容，如果你的实习简历不那么真实，可能就会怀疑而直接淘汰。而且我感觉这一轮面试当中可能有点像压力面试一样，我整个人高度紧张。幸好还是通过了，后面 HR 大概在两天后通知的我在 3.24 准备群面+大区经理的单面，我缺少没有群面的经验也是第一次参加群面，比较慌张 于是在 B 站上面搜索了很多关于群面的知识，看了很多模拟群面的视频，但是我真的建议大家最好去参加一些模拟群面的活动，看是一回事儿，实战又是另一回事，毕竟群面应该是淘汰率最高的一个环节，其实在群面中，我自我感觉表现一般，自己原本担任的 timekeeper 一职，也全场督促时间走，但在准备 pre 的时候还是不够 而且我被推选去了 pre，整个 pre 我回答的不是特别完善，小组成员也补充了很多。最后大区经理也问了小组其他成员类似某某同学表现排序，最应该晋级某某同学等等问题 我对这一环节的建议就是 可能大家讨论有不同的想法但你一定要找准自己角色 做好自己角色的本职工作 因为或许结果不重要重要的是你扮演角色的过程 随后就是和大区的单面，也就是职场的常见问题等等，自信一点，落落大方的回答问题就行。大概又在两天后，收到 HR 的电话让来到公司准备和总监一个简单的面试，总监女士很和蔼也和我讲了公司的发展等等，她的问题就是问了我之前面试官那些问题让我印象深刻这几点，我自己感觉自己在终面做的毕竟好的一点是自己提前准备了面试部门的产品的一个 ppt，并向总监展示了。这估计也是一个加分项，希望未来的同学能够学习到这一点，最后当天下午我收到 hr 的一个口头 offer，面前在等待 hr 的进一步联系。其实在接到 offer 前，我有收到国内恒瑞，威高的 offer，但特别喜欢强生 在收到 HR 的第一轮电话通知的时候我就把其他两家的都拒绝了，大家这一点还是不要像我一样，我是无处可退逼着我向前。这也是我完整的春招历程，希望能够帮助到未来的想进入强生的同学们。

3.2.4 【视力健群面-面经】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2239242-1-1.html>

#求职故事#说出你的求职故事，赢千元现金奖。

前台签到，会议室前签到，然后会被带到一间休息室，等待。场控会说分组的，本来约的是10点半，大概延迟了半小时吧。

一场 40 分钟左右，2 位面试官，7-8 人一组，案例是 business case，具体内容不透露了，有 3 个需要讨论的问题，也有一些数据。

25 分钟讨论，5 分钟 pre，10 分钟面试官提问时间。

10 分钟面试官提问，会有：

- 1 跟刚才的 case 有关
- 2 跟刚才的 pre 有关：pre 最重要的是什么？
- 3 视力健 mkt / sales 有关的问题
- 4 cue 某个人，问特定的问题
- 5 其他普通的面试问题

case 一页 A4 纸，英文，5 分钟看起来差不多。

非单纯 MKT or sales，综合考察的。Pre 中英文不限。

面完了会被带到另一间空会议室，大概 2 分钟就有结果了。场控会直接来念名字，7 进 2，其他场了解到也差不多。

来面试的话，还是要好好准备关于视力健的情况，关于安视优品牌/销售的问题要多多准备，群面就有问一些，进单面的话就更多了应该。

Mark 一下来过，就酱，无缘啦~~~

3.2.5 销售管培生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 6 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2198567-1-1.html>

论坛是一个神奇的地方，申请校招后总是天天登陆，看最新进展，本就想着，如果我能得到 offer，一定要发个贴子回馈论坛。我觉得我真的是超幸运，今年赶上了部门扩招，据说今年销售岗增加了 20 多人，是大年。春招可能真的和秋招不太一样，从头到尾都没有群面，流程是：电面-地区经理面试-大区经理面试-全国销售总监面试-BU head 面试。

电面：结构型面试

地区经理面试：结构型面试和快问快答
快问快答+无套路

大区经理，全国总监，BU head:

结构型面试：可以参考宝洁八大问总结

快问快答：1.问什么选这个城市？

2.你对销售的理解？

- 3.你为什么适合做销售?
 - 4.对其他医疗器械公司有什么了解?
- 等等

无套路：看似普通的聊聊天，主要是观察你的应对能力，中间会怼你几次，看你反应.....
总结来说，就是不卑不亢，谈吐得体，能谈笑风声更好（这点要看面试官是什么样的人，如果他比较严肃，我们就不要表现的太活泼）。

良心建议：网申一定要早，越快越好，网申截止日期前甚至有些岗位都发 offer 了，绝对不要有拖延症。

希望小伙伴们都能如愿得到心仪的 offer

www.yingjiesheng.com

3.3 其它

3.3.1 制药商业春招一面经验&求二面小伙伴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 5 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2267964-1-1.html>

这周刚刚完成了制药商业管培生一面，昨天收到邮件进入下一轮，所以来分享一下一面流程～

首先是考察英文口语，有 12（还是 20）个数字，然后选一个数字，每个数字后面对应的是不同的口语话题，有点类似雅思口语的那种。会给 30s 左右准备时间，然后说（好像是 3 分钟？有点记不清了），但是 HR 小姐姐不会对时间卡得太死，人非常 nice～

第二部分是对制药商业管培生项目的介绍，大概就是前三年轮岗，最后定岗。有特别问过 HR 小姐姐，确实销售岗位是必须要轮的，其他包括商业策略、市场准入、供应链等。

接着是对简历内容进行一些提问，这个就因人而异了，但是基本上之前有准备过宝洁八大问应该不会有什问题。

最后就是和 HR 小姐姐聊闲天哈哈，问了小姐姐下一轮面试的形式，但可能远程面试他们也是第一次，所以形式可能还不是非常确定，小姐姐说没有透露，所以感到有点方张，希望有进入二面的小伙伴露个头一起讨论讨论呀～

希望可以帮到大家～加油油！



3.3.2 强生医疗 supply chain 计划面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 1 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2252005-1-1.html>

强生医疗 supply chain 计划面经

秋招结束啦，虽然最终和强生无缘，也想来分享一下自己在强生的面试经历：

一面-群面：强生的线下闪光日包含了群面的环节，群面题目和供应链有相关性，但非专业的人都可以读懂，是英文的，最终需要做英文 pre。题目不方便透露。群面过后三个面试官会分别提问，可能会针对某个人进行提问，也可能提出某个问题，大家主动回答。楼主这组 10 个人，最终进了 2 个。当天一共 50 个左右参加群面的人，进入二面的有 12 个

二面-三对一单面：一定要着重准备 3why 的问题，明确你的规划，你究竟是不是真的想进供应链，面试官会非常在意面试者对于自己的定位和认知是否清晰。楼主全程中文，但同样的三个面试官，其他小伙伴就有英文提问的，建议都准备下。这一轮是 12 进 4

终面-一对一单面：面试官应该已经是总监级别的人物，会重点考察过去的经历以及领导团队的能力，可能会针对过去的经历提出一些延伸的情景问题，建议大家认真复盘自己过去所有值得拿出来说的经历，要非常熟悉。最终 4 进 1，可惜楼主不是那一个~

祝今年参加秋招的小伙伴们能斩获自己心仪的 offer!

3.3.3 强生供应链群面新鲜出炉的面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 20 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225603-1-1.html>

今天上午在上海强生大厦参加了供应链群面。一进去 hr 要我们按职能排队。嗯。。。供应链的应聘者居然是最多的。。。由于我到达的比较早所以是第一场。接下来说说群面流程吧和面试感受吧：

1. hr 小姐姐带我们上楼后要我们在会议室门口等着，然后很快就领我们进入会议室。有四个 hr 已经等在那边了。可能是因为今年申请人数很多，所以没有自我介绍，也没有限定讨论的语言。5 分钟读题，20 分钟讨论，最后 10 分钟总结。
 2. 一开始就有一个小姐姐跳出来，组织大家进行讨论，自然而然的成为了 leader，而且始至终思路都很清晰，很让人佩服。
 3. 我一开始由于不确定场上情况，没有敢轻易发言，后半程有提出一些观点，被大家采用的。
 4. 最后的 summary 是由 leader 指派的两位同学来做。有一位同学有一道题没有讲完就开始进入下一题了，我发现了并指出了（悄咪咪的觉得我也算救场了吧）。
- 总之，整场下来觉得大家比较 peace。自我反思就是觉得自己表达观点不够坚定，建议大家有了自己的想法也要快速出击，并且语气自信，这样才能引导大家的思路。
- 听说这是一个神奇的网站，希望自己能通过强生群面，拿到 offer!

补充一点：在时间的掌控上，我们组做的不是很好。因为没有有一个专门的 timer。当时一进去都还没有坐下来，hr 就跟我们讲了面试流程和各个部分的时间，所以有些同学可能没有听清，后面也就不敢做 timer。其实在最后总结之前，我有看时间，反思觉得自己当时可以提醒大家时间节点（时间还有十分钟，我们应该做最后的总结了），或者可以提出将最后的十分钟划分为两个五分钟，前五分钟练习总结，最后五分钟做总结。这样效果会更好。或者在一开始 leader 领导讨论的时候，可以提供补充建议也蛮好。

终面的面试官是部门 head，语气温柔但气场很强大。建议大家不卑不亢，不要被吓到，有理有据的表达自己的观点。其他的倒也没有什么好说的，结构化的东西不多，自我介绍都没有，因为 head 看起来真的好忙啊。。。

3.3.4 强生财务管培群面+个面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2232824-1-1.html>

第一次写面经，回报社会攒 rp，希望能拿到 offer。

首先介绍一下流程：网申+笔试+群面+单面+……（还没经历过，不知道有没有）

楼主参加的是上海场的面试，一共 50 几个人吧，大家都还是很优秀的。

8: 00-8: 50 签到，每个人都会被提前分好组，写好名牌是第几组（我们是 6-7 个人一组）

9: 00-9: 30 强生的 CFO 的开场以及经验分享

9: 30-9: 45 转场，会有人帮忙把领到对应的面试教室，各个组是分开同时进行群面的

9: 45-9: 50 5 分钟的时间，面试官会帮忙解释一下群面的要求以及讨论的时间和 pre 的时间

9: 50-10: 50 自由开始 case 讨论，我们这次的 case 不是很长（大概 6-7 页 PPT），主要是设计零售药企店铺销售情况的比较，以及成本的一些分析，根据这些分析提出一些建议，不会很难。（基础的财务知识就够了）讨论是中文，case 是英文。

10: 50-11: 20 这是 pre 的时间，中英文都可以，小组成员内部决定。我们组 pre 出来的结果还是要比讨论时要好很多的，讨论的时候比较模糊和简略，但是最后 pre 的时候大家都很厉害，自圆其说。（这里给的建议是：大家一定要积极主动地提出自己的观点，其次注意时间的把控，我们组没有明确的 timer，所以我们再 recommendation 上面的时间较少，后来也被面试官指出来了）

11: 20-12: 00 面试官（1 个 CFO，1 个 HR）会分别针对 pre 做一些点评，然后自由点名提问。一般问题主要是：你觉得你们组表现最好的两个人，对其他人的表现点评（好的一面，不好的一面），你自己觉得可以提高的地方等。楼主因为是 leader，而且贡献的观点还挺多，所以我被问到的问题是（为什么 pre 的时候你会愿意 pre 背景这一部分？因为相较于分析，背景的 pre 其实不容易那么出彩）楼主回答的话就是 team win 最重要，然后个性格是属于温和考虑其他人感受等，但我们组有个妹子特别友好地站出来替我说话 hhh，说背景部分的 pre 其实很重要等等（真的是很感谢了！！）HR 问的问题就是比较基础的（你觉得财务人员需要什么样的素质？如果让你选两个人能够被录取，你选谁？其实跟你觉得谁表现地最好是一样的）

最后就是自由提问环节啦！所以其实群面 pre 完之后还是不能开小差的，因为 free talk 其实也算是面试的一部分。

中午 12: 00-13: 30 就是休息的时间啦，校园大使会帮忙把午餐（我们是 subway 的三明治）送到面试的会议室发给我们，还有坚果，饼干等等一系列零食，真的是很贴心了！！强烈表扬！

大概 13: 25 的时候，我们的面试群里就会发通过群面的名单啦，应该是 50 进 18（每个组大概进了 2-3 个人，我们组是进了我和另一个妹子 2 个人，7 进 2 还是挺激烈的）下午就是 panel 面试啦，三对一的那种（3 个面试官，其中 2 个是财务经验非常丰富的领导，一个是 HR）

楼主非常不幸的被排在最后一个，4: 30-5: 00 的那场，因为面完就可以走了，所以只能等

在那儿，又累又困 hhh。

然后面试的问题就非常常规啦，为什么来强生啊，你的优势和竞争力，职业规划，behavior 的问题不多大概 1, 2 个。主要还是围绕简历（做了什么，感觉怎么样之类的）楼主非常不幸地之前在两家公司实习过（被问了为什么不考虑在这两家工作 hhh）最后同样也是有什么问面试官的问题。然后就结束了 hhh。

讲一下整体的感受，强生真的是一家非常优秀的公司，特别地温暖和细心（可以体现在各个细节的地方）真的是很想去啊！！

不好的地方就是真的离学校太远了，早上 6 点就起床了，一天神经紧绷下来，差点在出租车上睡着了。

希望大家都能早点拿到 offer 吧！！！！

www.yingjiesheng.com

第四章 强生综合求职资料

4.1 强生秋招全流程简单回忆

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 12 月 8 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2309540-1-1.html>

二战强生校招医疗器械销售培训生 春招凉了一次 这次也算是得到想要的结果了
时间线大概是投递日期 9/8-笔试日期 9/27-一面日期 10/20-终面日期 11/28-经理面 12/3-总监面 12/7-offercall12/8

投递走的是 j 年华的通道，这点大家可以多关注 jnj 的招聘公众号，这个 j 年华会提供一个提前通道给同学，不过当时是有限定时间的，所以整个流程根据 hr 的反馈来看，都是偏快的。

投递之后的笔试是 cut-e 好像 因为太久记不得了... 秋招参加了很多笔试之后基本上该碰到的都碰到了所以是裸考的...

初面是很常规的 case studies 无领导小组讨论我记得是 2 面试官对 6-9 候选人(记不清了) case 是与业务相关的情境模拟一类 我自己的经验是找到适合自己的位置就行 并且能够做对事情 帮助团队的进度推进 就能留下好印象 初面我做的是带节奏的和汇报的 结束 case 面试官会调自己感兴趣的人问问题，基本上每个人都会被问到至少一个问题，根据简历以及群面表现提问，比如我有被问到关于未来规划的问题，曾经有工作经验的同学会被问你你觉得你工作过给你带来了什么优势吗相比较其他还没工作的同学之类的

初面相当于是第一波面的 结束之后过了很久 等到初面都结束了 然后终面安排 也算是第一波 规模是大概 3 面试官对 6-9 候选人(也记不清了) case 题材与初面相似 候选人都是来自你想去的地区的附近地区一起的 比如江苏和浙江是一起的 终面我是做的参与讨论提供意见的 相比初面终面的大家表达能力明显都很强 这也导致了一个问题就是 有限的时间大家都很有表达欲望的话 会抢话 所以中途一度非常混乱..... 我个人的看法是 在强生无领导小组讨论最重要的是两个吧 一个是传统的能够稳步快速推进过程得到结果，汇报的内容能够有理有据比较充实(这个体现的是大家的分析表达合作等等) 第二个我觉得是要团队，个人觉得抢话是大忌，因为 jnj 是个很注重团队氛围，然后企业文化也是关爱同仁的文化，所以我自己觉得抢话会减分，不过万一抢了也没事，好好商量谁先说然后说好也行。然后结束讨论也是单独提问环节，会问你愿不愿意去家乡的强生工作之类的，我们这组收到一个最致命的问题：你最想和谁做同事，最不想和谁做同事之类的。我自己感受下来大家不太喜欢的都是说 过于抢话表现自己的，阻碍团队原有推进速度的。

大概 11.30 收到加面的电话，然后去的目标地区现场面，5 面试官对 1，30 分钟，有结构式的提问，也有即兴的根据你的状态的提问，比如会有遇到什么挫折之类的，或者是针对某一段经历的提问，我自己觉得熟悉简历，准备一些故事(比如借鉴宝洁八大问)，真诚一些，职业一些就行

之后是 12.5 接到电话通知总监面，12.7 微信视频的通道，也是比较针对简历、经历、为什么想来这个地区，你觉得这个职业的不好的地方在哪里，为什么要跨专业等等，最后还有提问环节。

12.8 傍晚收到 hr 小姐姐通知过面试。

总结一下，首先每轮面试必定有 1 分钟或不指定时间自我介绍；其次，多去理解强生信条会帮助到理解强生的整个文化以及他们需要的人是怎么样的，也帮助你在面试中去更合适的展现自己；最后就是说，熟悉简历、有一些可以讲的故事、真诚一些，我觉得会有帮助。

一路走来得到了很多人的帮助，包括论坛的朋友们的分享，以及面试的经理总监们都给到了很有用的反馈能够提高自己，非常感谢他们。所以也把自己的经验分享给大家！希望大家都能收获自己的梦想 offer！

友情附赠相关行业公司初面经验：

AZmarketing: 两个小时的初面，两个案例分析。大概 10 个人的群面团队，3 位面试官。开始 5 分钟自我介绍，这个很有趣的是，每个人必须控制自己的时间，我们组因为前两位说太多导致后续没的说了，所以要注意。

第一个 case 也是公司业务相关 case，先是阅读后的每个人 1 分钟英文看法讲述，然后再无领导讨论。时间很长，讨论的氛围相对来说非常好，都比较有序，最后推举一位同学出来做报告。接着是计算题，我只做出一道。。大概都是说给你一个 excel 做市场份额的计算。然后是第二个 case，类似于紧急情况处理的 case，15 分钟读+讨论，3 分钟汇报。最后是面试官群体性提问，大概每个问题有 3 个名额，这个部分可能需要积极一些。

GE clp 初面: 总结来说，体验很差，面试官很 nice！

面试官刚进大厅就开始具体介绍岗位内容以及很详细的一些 base 的内容，然后也很热情的解答了很多问题。全国一共今年好像是 16 个名额，包邮区仅有的 2 个好像是被暑期实习生拿走了，包括未来很多年这个岗位基本只有销售方向，其他方向基本没机会。然后近期 base 离包邮区最近的可能要去安徽。面试官甚至给了机会说可以听完之后退出，所以我觉得面试官很真诚。

面试体验就真的，非常糟糕。30 分钟 14-16 个人的初面，抢话+无序，甚至我觉得我们对流程理解出现了偏差并且没有抓到重点。case 也是相关业务内容，特别的是在过程中允许提问 10 个问题，case 相关线索之类的。最后收尾的唯一的好的地方，是面试官很热情的再一波反馈，一个是对面试中大家的问题的一些简单的讲述，比如讲了一下麦霸的行为不太好。另一个就是再对 ge 的业务以及一些行业的常识也是有所讲述，所以收获是很多的，非常感谢这位面试官。（因为不让我们写面经，所以面试具体内容就不透露了）

施乐辉: 唯一参加的线下面试

报名的是上海的商业管培生，大概早上 8.30 到的现场，一个小时不到开始的群面，一样是自我介绍+无领导，4 面试官对 6 候选人。有意思的是这是唯一一个用咖啡销售策略的非医疗方面的 case 当作题目。提问环节也是群体提问式，每个人都要回答，有意思的题目是对于最后我不是药神中男主的看法的看法。因为没看过所以可能回答的有问题。流程是说当天中午 11 点 30 开始通知，下午 1.30 开始经理面，我没进，就结束了。

4.2 强生医疗器材销售培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2303589-1-1.html>

啊，我来攒一 RP 了，今天参加了终面，结果未知，趁着还有印象，先写下来，希望对后面的同学们有帮助。

1、网申和测评，这个没啥好写的，我是在最后 ddl 投递的，因为有内推，所以简历关过了。测评的话，可以选中文，讲真，LZ 是没有做完的，所以，做完以后就觉得自己没戏了。

2、初面，过了很久很久，收到了初面的邮件，确定一个时间，需要提前下载 zoom

这个流程是无领导小组，我们那个组好像有的小伙伴没有来，所以最后就三个人，LZ 和另外两个男孩子，先是 1 分钟自我介绍，然后是 20（还是 30 分钟）的案例讨论，最后是 5 分钟的陈述。最后，面试官会问你们简历上的问题还有，无领导小组里你的一些情况，比如，你对自己的定位，你的角色认知。

3、后来就忘了这件事，又是过了很久收到终面的通知，这个时候需要注意着装，着正装加上 6 份简历。形式还是群面。地点在酒店，而不是在办公楼。

LZ 的时间场是早上 11-12，我大概 10 点就到了，所以，慢慢等，一进去，登记一下签到，拿一张白纸写自己的名字，慢慢有人来，大概来了十几个你的竞争对手，大家开始聊开了，说，大概率又是无领导面试。大家开始闲聊，真的还蛮解压的。

其他朋友最多面过 12 个人同时的，我们最后这么多个人分成 3 个场地，很意外，HR 是初面的小姐姐，虽然她不认识我，哈哈。

一进去，是一个长桌子，选手围绕而坐，面试官坐在另外一条长长的桌子那里。时间到了准时开始，流程和初面一样，都是 1 分钟自我介绍+20 分钟小组讨论+5 分钟汇报+15 分钟问答。

讲真，我是最后一个自我介绍的，前面的童鞋们可太厉害了，各种实习经历吊打我，各种数据指标，我这都 i 听的心动了，哈哈。到我自己说不紧张是不可能的，因为初面有的一点经验，所以我这次语速放慢了，不会像机关枪一样。

正式无领导小组讨论，你根本没时间紧张，我反正很投入，忘记了隔壁还有面试官，反正非常投入，我的角色是 reporter（自己争取来的）还有 member，贡献点子。题目就不说了，反正题目也不会一样的，但是考察的点一样的，后面会说，

我觉得大家的氛围还是不错的，依次有序发表自己的想法，然后有一个 timer 提醒大家。因为桌子旁边有个白板，所以我们轮流发表完意见以后，我们就转战到白板去整理我们的思路了。

我的伙伴们真的各有各的优点，**leader** 不会太强势，但是他提供了一个备选的方案。有一个 **contributor** 是稍微有点强势，但是她很有逻辑，有个伙伴可以根据专业角度，来提供建议。时间快到了，我自己举手想要做 **reporter**，他们也都同意了，我讲完大概 3 分钟吧，还有 2 分钟，我就直接说，我的伙伴们还有补充的吗？大家补充了备选方案，到最后 20 秒，我自己整了一个总结陈词，所以，我们的根本目标，是促进最大化的共赢。我听到面试官说，呦，主持人都不用了。

其实有点忐忑，到了面试官提问的环节，他问，**A B** 你们俩为啥在大家绕在白板时候你俩不上去，还坐着，**A B** 表示，在下边也可以整理思路，然后上去补充（反正我觉得很有道理）。面试官表扬了 **C**，因为她呼唤 **A B** 上来，我觉得这个是我们的忽略的地方，**C** 有一个 **team** 的自觉。

然后面试官开始抓人问问题了，你为啥来这个岗位，风马牛不相及，你为啥不继续搞科研，你为啥不去阿里的 **offer**，你为啥来强生，你拿到其他的 **offer** 了吗？

刚开始其实是挺忐忑的，因为看了这么多经验贴，说，面试官问你问题，说明对你感兴趣，然后他们就一直不问我，我还蛮紧张的，后来想，微笑，再紧张也要露出招牌笑容，哈哈。

后来，有面试官问我简历上的问题，还让我说你对 **sales** 的理解，你的三个核心竞争力，一分钟内回答，可能也是我回答前一个问题时间有点久了，所以这次限时了，这个其实我没有准备。但是，前面不是早到了吗？大家在闲聊时候就说到，嗯，人心是温暖的，器材是冰冷的。所以，同理心很重要，知道对方的需求，才可以更好为对方服务。

这几天看面筋，觉得，一个企业文化真的和你气场合适很重要，像是 **JJ** 的就很温和的企业文化，所以不要太 **aggressive**，因为面试官后来强调了 **team**。

be yourself，当你真的沉浸在那个状态里，其实是就是真实的你自己。

还有就是真诚，他们其实很 **nice**，不会难为你的。

讲个题外话，就是，他们的服务很 **nice**，我面试前几天都收到北京的号码，我以为是垃圾电话，就没有接，鬼使神差，接了，是 **JJ** 的 **HR**，询问我是不是会准时面试，并且祝福我面试顺利，啊，我感受到了 **nice** 的氛围，我之前不知道咋的啦，投了社招，也有 **SH** 的 **JJ** 的 **HR** 姐姐和我确认有没有参加校招，并祝福我一切顺利。啊，可真是太好了，我好喜欢这个氛围。

其实我觉得从网申到终面他们都很 **OK**，唯一的遗憾就是可能没有单面吧，我还想问面试官，是什么最后让你留在了 **JJ**。

攒一攒 **RP**，希望对你们有帮助吧

也感谢给我祝福的朋友们

结果未知，祝自己好运，祝你们好运

最后的加试的经验分享，攒 RP 中

因为终面的时候，经理没有去，所以后面做了一场加试，是单面。

有几点分享给大家，单面从交流中也让我更加了解 JJ。

主要是针对个人经验和简历进行提问，你的作答会被追问，所以建议就是一定要真实，不然回答不出来，印象不太好。

另外，真诚吧，这也是我收到的建议，因为经理人家一眼能看出来你在想啥子，所以别整花花肠子。

我问了经理为什么选择留在 JJ，我觉得他的眼里有光啊。

他说，进入 JJ 或者说一开始选择 JJ 只是因为一份工作，到哪里不是工作呢？但是到了后面，工作这么多年了，留下了，是因为 JJ 的关怀，就真的像是信条说的那样，把员工放在首位。

经理在和我说信条，（是的，就是 JJ 的我们的信条），给我的感触好大，就看起来很官话的信条，他说起来特别有感触，让我感受到 JJ 给了他很多的关爱，才能让他就这么娓娓道来。

问了经理有什么给年轻人的建议，那就是，去多尝试多体验吧，年轻人就是要到处尝试不要给自己设限吖。

还有，我问了他最大的挑战是啥。

他说，知识和技能，因为你要面向的群体，你需要和他们能够对话，那你需要学习对应的知识，那技能的话，是因为你的角色定位，一些谈话技巧之类的，像我之前分享的需求就，技巧就是挖掘需求。就好比，技巧让你们有聊天的机会，知识让你们能够保持联系。

但是，这两个都不那么重要，更重要的是，你需要去归根结底到你这个人~人才是根本，so，伙伴们，这句话大家都有自己不同的理解，我是很震撼的。

总之，我看到一个中层提到 JJ 时候眼里发光，我想进入 JJ 的想法愈发强烈，攒 RP，希望今天的帖子能够帮助到未来一样迷茫的你。

我也来攒一波 rp，希望明天的最后一面可以顺利通过。

强生前面的面试流程，我基本跟楼主一样，上周四在酒店面试了终面，第二天一大早就接到了成都销售经理的电话，说北京这边面试终面的人把我的简历推了过去，可能因为我投递的是成都岗，所以北京这边终面完，还有接下来的成都面（我之前一直以为北京这边的终面已经是最后一面了，以为终面完离 offer 不远了，但是。。。）

紧接着，成都的销售经理就和我约了下午的视频面试，主要问了实习的经历，然后快面试完的时候安排了大区经理的面试，让我等通知，说下周应该会有大区经理的面试。

所以，小伙伴们，如果你已经面试完并且通过了强生总部的终面，那你可以准备面试你投递的区域站面试了，目前以我的理解，至少还有两面，希望明天的大区经理面顺利吧。。。

4.3 2021 秋招 FLDP 笔试和面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2297099-1-1.html>

10 月 31 号刚面完 FLDP 的群面和单面，于是写个反馈贴，希望强生能给我 offer!!

一开始投强生的时候，非常惶恐，因为 lz 虽然学会会计，但是实习经历都是投资并购和审计，而且之前没有快消的经验，再加上很久以前被宝洁，玛氏和联合利华打击，所以投强生的时候，心里都在默念，强生爸爸，强生爸爸...

9 月 10 号投的强生，等网申结束以后，10 月 10 号强生才开始发笔试和性格测试。笔试好像不难，我没啥印象了。然后性格测试，我选的都是稍微偏领导力的，当时选完还觉得自己要凉，因为好像有点过于强势了。

但隔了 9 天，10 月 19 号，直接收到了上海的电话面试。很突然，大概中午 12 点，我正在厨房自力更生地做饭，电话就来了。问的问题比较常规，类似于，介绍一下自己，对强生的了解，为什么要申请，然后最后会有一个英文的随机问题。我估摸着是参考了宝洁的英语八大问。就自信一点，知道什么就说什么（因为我对强生是有比较细致的了解的，也有海外留学经验，所以感觉不难）

然后大概 6 天后，收到了 31 号群面的邮件。流程写得很清楚，大概是 10 个人一组，就正常的一个 case，1 个小时时间里包括讨论和阅读。case 的信息量比较大，就注意合理安排时间吧...然后我们组是气氛非常融洽。因为 lz 有好几次线上面试的经验，但凡在线的人超过了 6 个，就几乎变成了吵群架。。。但和强生这一组，确实是气氛很融洽，没有人抢着说话，几乎是每人按顺序一人一句。但就算这样，最后还是有一个妹子插不上话。但她就直接去负责了被我们忽视的最后一部分，导致最后十分钟，几乎是她的个人 solo 秀。我感觉这样还挺好的，我私认为那个妹子也能进。

最后说是 12 点前通知过了群面的同学，但是可能他们有事耽误了，我是直到下午 3 点半才收到让我 5 点面试的电话。我一度以为自己凉了...强生真是爸爸!然后这个面试，是 4 对一。一个高级 hr，一个 fldp 的前辈，两位财务大佬。全程都很和谐，问话什么的也很和蔼，但能看出来她们问得很细。实习问得很细，性格问得很细，我到了最后差点崩不住。感觉她们好厉害，不动声色地就瓦解了我的自信哈哈哈哈哈。整个面试过程是 20 到 30 分钟。

看见财务管培的信息很少，所以决定主动来分享一下。强生的财务是真的很厉害的，流程很完善有效，反应速度也很快。所以真的希望能去强生。许愿！11 月第一天！

4.4 HRLDP 记录帖

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 21 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2292948-1-1.html>

强生是我 9 月 7 日一开放就投递的, 9 月 17 日收到了笔试, 包括性格测试和综合能力 (shl 题库), 3 天内完成, 之前没有刷过直接上, 果不其然没做完, 以为凉凉

10 月 10 日收到 webinar 邀约, 医疗器械主题, 整体无 hr 内容, 大致内容是业务同学分享经验体会

10 月 15 日收到 hrl dp 的性格测试, 4 天完成

10 月 20 日上午突然收到了电话面, 是 TA 的前辈, 去年通过 hrl dp 加入强生, 电话聊了聊对这个项目的理解, 未来的规划, 然后就来到了英文部分 (彻底没准备), 主要还是围绕经历问了几个英文问题

这次感觉是真的凉, 因为当时项目介绍就提到项目会涉及亚太区甚至和美国的交流, 英语要求很高

希望大家秋招都顺利

besides, ta 的前辈真的好专业, 这个培养机制真是太想学习了

4.5 2020 强生消费品商业管培 (mkt 方向) 从开始到 offer

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2019 年 11 月 28 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2244163-1-1.html>

26 号下午接到了 oc, 非常感谢应届生这个平台, 说好了拿到 offer 一定写一篇帖子反馈论坛, 这就来了~

【基本情况】

双 985 工科生转行, 有一段制造业 mkt 实习, 无任何快消方面实习, 坐标北京

强生今年招聘的情况不太清楚, 但据说闪光日说了一共招 20 个管培, 10 个 mkt, 10 个 sales 这样。

【基本流程】

9.18 网申

一志愿其实是研发管培, 但简历关直接被调剂了, 行吧。。。

10.15 电面

晚上七点半突然电面, 简单自我介绍, 问了一下最成功的事, 说明消费品商业管培的有一年是销售, 能否接受以及意向, 然后通知 10.23 北京群面 (强生校招应该是外包给了 51job, 不得不说流程真的很混乱, 电面之后等了两天才来短信通知, 一直没有邮件, 让人就很忐忑。。。)

10.23 群面+单面

短信通知的是下午两点面试, 我和同学一块去的, 一点在地铁上接到电话询问是否来面试了, 一脸懵, 到了之后可能因为时间什么的调整面试的组, 最后实际上是三点左右才开始群面。群面一组 5-6 人, 2 个面试官 (我们面试官一个是 mkt 方向的, 一个是 sales 方向的, 听说还有 hr 的), 很短的经典 case 题, 英文材料, 其余全程中文, 提前有练过的话难度不高, 虽然都是女生, 但氛围也没有那么 peace, 但最后还是顺利结束啦~5 进 3 到下一轮单面。

单面基本就是之前群面的面试官, 英文自我介绍, 然后开始全中文问答, 3why, 可能因为之前实习做的是 digital mkt 方向, 一上来就被面试官问了这方面的问题, 有点小紧张的,

还有就是转行都会被问的，为啥要转行之类的，整个氛围蛮轻松，面试官也很 nice，因为那会儿在等宝洁的二面通知，我就大胆的问了一下面试官觉得宝洁和强生的区别，面试官回答的真的很好，可以了解到很多关于公司文化，发展方向的东西。结束了就等通知。

11.5 在线测评

两轮面试都过了来测评???

11.9-11.11 混乱的面试通知

这里开始就很混乱了，11.9 接到电话说是要我 11.14 去上海参加群面???? 我不是群面过了吗 为什么还要群面??? 问就是不知道不清楚你先来吧。然后我又联系北京的 hr，也不太清楚，搞到这里我本来以为被刷了不想去来着，和一群一样情况的各种讨论等待。11.10 上海 hr 打电话来说是因为上海才开始面试，发通知发错了，让我直接去参加 15 号的终面。（期间就是因为外包了这个校招，导致出了一堆 bug，大家都很忐忑就对了）既然终面了，还给报销那就去！

11.15 终面

（继续吐槽一下）我 14 号到了上海，本来通知的是 15 号早上 8:30 终面，晚上又收到短信说下午 1 点半面试，没有邮件没有联系的电话，我也不知道怎么办，只好早上八点半赶去面试。结果发现，早上面试的是 14 号结束一轮群面的上海站点的二面，然后 bug 又来了，说明情况后，居然给我又安排了一轮二面???? 另外的北京小伙伴就正常直接终面了，我就稀里糊涂又二面了一次。。。。这次二面是强生婴儿的负责人和 hr 姐姐，整个过程英文自我介绍然后全中文，节奏很快，问的问题难度也不小，有点压力面。具体问题不说了，基本就是 3why，情景模拟，mkt 策略，简历基本没问哭哭，出来我以为我要凉了，因为莫名多出来的一个二面就凉了也太惨了吧。。。二面完大家都在外面等着（摆了有很多甜食，肯定不会晕倒），过一会儿就会有人通知面试就结果，直接冷漠，没过的就说没过，过了的会让你抽数字（mkt 抽 1 个，sales 抽 7 个），代表了终面题目。聊了 20 分钟左右就终面了，终面的题目紧跟趋势，让做 5 分钟直播，有 15 分钟准备时间，5 分钟直播完以后，就是面试官提问，我有三个面试官，很巧，一个是北京二面的面试官，一个是上海二面的 hr，加一个大区负责人的样子，挖简历，宝洁八大问，非常常规的套路，因为面对面直播完了感觉最紧张的 part 已经过去了，就很 peace 的结束了。面完说两周内给结果。

11.26 接到 oc

最后总结一下，其实强生的面试难度不高，准备过宝洁八大问的基本不用另准备了，但也蛮有特色的（比如直播），比较考 sense，看面试官就能看出整个公司氛围就很适合小宝宝 hhhh，都很 nice，“因爱而生”嘛~ 但是校招流程有点混乱，希望 51job 以后能做的更好一点 hhhhhh 最后希望所有人都能找到自己想要的工作，无论如何，相信自己，做什么都可以做好的！！

4.6 上海强生消费管培生群面单面经验（已挂）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238566-1-1.html>

心情沮丧，开个帖记录下我已经结束的强生之旅，希望自己后续能有好的 offer 吧

网测：我也不太清楚是哪个题库，跟去年的不一样，一共三个部分，图形推理、计算，这两部分比较简单，时间也充足，第三部分是逻辑推理，根据同事时间安排会议之类的，复杂一点，时间很紧，我没做完。

群面：荣幸收到群面，11.14号上午，群面是一个 case 讨论，case 比较简单，当天下午收到第二天单面邀请

单面：单面是我的噩梦，一直在挂，从未超越自己。部门总监和 HR 是面试官，氛围和蔼亲切，先是英语介绍，然后没有像我意料的那样挖我的简历上的事情.....

提问很有技巧，但是我似乎没有听出弦外之音，答得不太好。并且从头到尾都很紧张。面试之后现场等候，直接就告诉了被拒的消息.....

回忆的面试提问：

1. 给自己三个关键词
2. 为什么能胜任消费品管培
3. 如果另一个公司的 offer 和强生的 offer，薪水一样，会选择哪个

4.7 2020 制药商业管理培训生应聘全过程（已收 offer）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 8 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247334-1-1.html>

以前想着，要是拿了 offer，一定要给后面的人留个经验贴。今天上来实现诺言。望后续的应聘者能在这里得到一些帮助。

网申

网申一定要好好填，尽早填。想清楚一志愿和二志愿。我其实是一志愿调剂到这里的。（一志愿医学事务管培生，这个岗位要求便临床和博士学历）。网申最好结合自己的专业，实习和课题经历，结合商业+药学专业背景写。当然我后续遇到的一些小伙伴，各种专业背景都有，所以不用太担心专业不匹配的问题。另外内推有没有用我不太清楚，我是没内推的。

笔试

我网申完之后，加入强生建立的官方微信交流群，国庆前看着很多小伙伴收到笔试 ot 和闪光日邀请函。而我啥都没有。然后看微信公众号的网申状态查询，说我一志愿筛选未通过，我以为我凉了。所以就并没跟进了。后来国庆节后的 8 号，收到前程无忧的工作人员打来电话，叫我去参加 13 号北京闪光日活动。我当时懵逼了，因为我笔试没收到却收到闪光日面试邀请。我心里？？？后来我还是答应跑去北京参加。后续就收到了笔试邀请。要求我面试前完成它。我就忐忑的完成那很难的笔试。这个笔试真的很有趣，而且真的考核一个人的水平。不像大部分国内那些企业很傻的测试题。不过也是挺难的，我有好些没完成。

闪光日初面

初面前就是闪光日的交流宣传活动啦。在北京文津酒店举行。一进场，人超级多呀。各种岗位和事业部都在一起的。制药商业管培我推测了一下当天已经有 300 多位参加面试吧。

这还不是总共发出的面试（因为其他地点也有安排面试，后续我二面的时候还安排了一次群面），所以竞争还是很大的。大家要努力。

初面就是群面，6人一小组，三个小组一会场同时进行。面试时间大概 50 分钟左右，也就是常见的给你一个 case（中文），然后讨论，回答问题给出一个可以 pre 的方案。每组 3 或 2 个面试官全程不说话，盯着你看表现。我们组表现其实一般，东扯西扯。但好在有几次我将团队拉回正线上，大家也没很激进，都很平缓的表达自己的观点。在这里大家一定要注意聆听别人的观点，如果你否定别人观点，一定要先肯定在反对，然后说出自己的根据，一定要言简意赅。不要东扯西扯。在这过程一定要发言，多发言总没错，做不做 pre 者其实不会太大影响，但能做也是加分的。另外，hr 除了看群面表现外，还要看简历，所以简历一定要好看且内容匹配岗位。最后全部 hr 出去外面讨论入选者，每组 6 进 3。当场宣布，然后进入的人就要做一个英语口语测试。这个测试就是从一堆问题里抽一个问题用 1 分钟英语表达。还算很简单的英语测试。到此，就结束完了面试。

面试完之后不要着急走，一定要返回会场和前辈交流一下。

二面（2v1 结构化面试）

等了快一个月收到通知我已经通过群面，准备二面的邮件。在这二面，我了解到群面通过的人很多都参加二面了，所以英语测试不怎么刷人，只要你不要一个词一个词蹦出来就好。二面没有传说中的英语对话考核，全程中文。一个 hr 一个部门领导对你进行考核。首先考核的内容是问你上个月的群面，他会问你群面表现，谁表现你印象深刻，case 的结果是什么，你的一些 case 外补充之类。大家不要紧张，做自己就好。问完群面之后就根据简历和经历来问了。大家一定要学会讲故事，多准备宝洁八大问是没错的。另外一定要自信且 nice，无论是否压力面，你要把对方当作 RMB 对待。不过据我了解这场面试没有压力面。

三面（单独 case 面）

等了一周就收到三面邀请了，给你发了 8 个文件，要独立做 case 跟面试官 pre。面试官两位，一位 hr，一位部门 head。给的材料很翔实，有中文有英文，产品用 x 代替，但其实研读完材料后能猜到其实是强生的产品。所以了解强生产品也是很重要的，因为材料是关于药品的，所以有药学知识也是很有优势的。但其实最主要是商业思维，因为要给出一个营销方案，所以一定要考虑产品定位和营销模式的建立落地等方面。这个面试是持续两天的，第一天是预热活动，就是搞一个辩论赛，而这个游戏要讲求团队精神的，但比赛是只是少部分人上去了，所以没能被队友推上去比赛的小伙伴不要灰心，因为 hr 不会因为这个就给你 pass 的。最主要还是 case 的 pre。其实我 pre 的时候，面试官没怎么看 ppt，都在低头看材料或玩下手机。所以我也不太懂。。但是即使这样，也要认真 pre 完，且 ppt 一定要美观且逻辑清楚。因为不知道面试官后续讨论 offer 的时候会不会看 ppt 来打分。Q&A 的时候，面试官只问了 x 产品和竞品的竞争市场方面的问题。然后就没了，就让我问他一个问题，我问你们对我这场 pre 和 ppt 有什么建议，因为我本身作为一名学药的，商业思维还是很欠缺的，需要一些建议。面试官给了很中肯的回答。结束前还说我 ppt 是这组里最好的一位。我当时出来觉得我应该凉，因为面试官没对我提太多问题，而且对我有点客套（个人感觉），所以令我挺沮丧的。

offer

3 面完之后的第六天收到 offer 邮件了。

最好给大家几个 tips:

1. 一定要好好写简历，因为从头到尾都需要带简历给面试官的。面试官会看的。
2. 做一段与商业相关的实习是很加分的
3. 非应届的同学一定要自信。（本人非应届）
4. 英语不行也要自信（在这过程中英语考核力度不算特别大，但一定要私下加强哈）
5. 学会讲故事，学会画 ppt
先写这么多吧。

3.8 医学事务部管理培训生初面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225927-1-1.html>

通过内推 9 月下旬投的简历，9 月底收到的笔试通知，笔试很难，做不完，但建议以后的申请者做的时候不要慌，会多少写多少。

10 月 15 号下午收到了初面的电话通知，在参加强生上海闪光日的同时参加面试，要根据强生提供的医学主题做一个 8 分钟的 pre，主题有点难，所以有点紧张。

10 月 19 日上午，因为医学事务部今年招的人比较少，lz 居然该岗位是第一个到达新研大厦的应聘者，有点慌，但是告诉自己要镇静，因为一般第一个给的时间会比较充分。上午听了强生学长学姐分享和大咖分享之后就参加了面试，大概 3-4 个考官，医学事务部的经理感觉都挺严谨的，但是很礼貌也很友好。做完 pre 后一个面试官提了一个小问题，就结束了面试，听说总共要面试到下午 6 点，可爱的 HR 小姐姐就先让我回去等消息了。强生真的是 dream company，实习的时候也觉得医学事务部的小伙伴们超级有爱。

希望有机会能参加接下来的单面和终面，发面经攒人品，也希望大家秋招也都能收到自己满意的 offer 哦。

4.9 强生医疗器材销售培训生春招全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2198857-1-1.html>

一、网申

3.5 进行网申，本人专业对口+内推，所以简历没被刷。

二、电话面试

网申一周-10 天这样子，接到电话面试，由于本人之前在西安杨森实习过一段时间，主要问题就问这段实习经历。

三、笔试

cut-e，建议提前刷题，题量大。分为三部分，每部分 6 分钟 18 题（偏行测题，但是比行测简单：言语理解、资料分析、逻辑推理）

四、地区经理-大区经理-总监-BUhead

笔试过了就会接到地区经理面试通知，地区经理面试主要是抠简历，所以必须对简历很熟悉，

还会根据你的回答继续深挖，有点像压力面，要做到的就是别慌，沉着面对。后面三轮就比较日常了，一轮就 10 来分钟这样子，全程很轻松，不过有的时候会根据你的回答给你设坑，爬出来就好了，关键还是不要方，boss 们说的话要能接住。

PS: 我之前也总结了宝洁八大问，但是基本没用到。我认为最关键还是要熟悉你投的岗位，想想要胜任此岗位需要哪些能力（职位要求里面都有写的），然后把自己的优点完全地展示出来即可。自信，自信，自信!!! 特别重要（不是盲目的哈）

伙伴们加油，希望都能拿到心仪的 offer 哈

www.yingjiesheng.com

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（第十七版，2023 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，2023 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

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 [微信小程序最新版上线](#)

微信扫一扫，使用小程序随时查看最新、最全的校园招聘/宣讲会信息，参与笔面试经验讨论，查看录取进度

