



应届生求职网
www.yingjiesheng.com

2023
CAMPUS
RECRUITMENT

2023



应届生校园招聘



美敦力

应届生论坛美敦力版:

<https://bbs.yingjiesheng.com/forum-1808-1.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 美敦力简介.....	3
1.1 概况介绍.....	3
第二章 美敦力笔试资料.....	4
2.1 美敦力研发部实习生 Intern for Medtronic Technology Center - Greater China	4
第三章 美敦力面试资料.....	6
3.1 技术销售技术支持一面.....	6
3.2 客户代表的面试经验.....	6
3.3 美敦力数据分析师面试经验.....	7
3.4 美敦力一面面筋.....	7
3.5 美敦力面筋.....	8
3.6 TSR 面试经验(上海黄浦) - 美敦力.....	9
3.7 技术销售代表 面试经验(成都) - 美敦力.....	9
3.8 销售管理培训生 面试经验(广州) - 美敦力.....	9
附录: 更多求职精华资料推荐.....	11

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 2023 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作!

第一章 美敦力简介

1.1 概况介绍

成立时间 1949 年 4 月 29 日 总部地点 美国明尼苏达州明尼阿波利斯市 口号 医疗科技, 生命所系 产业 能源化工/制药产品 医疗产品及治疗方案等 营业额 123 亿美元(2007 年) 员工数 36000 余名 美国美敦力公司 (Medtronic, Inc.) 成立于 1949 年 4 月 29 日, 总部位于美国明尼苏达州明尼阿波利斯市, 是一家在全球居于领先地位的医疗技术公司, 致力于为慢性病患者提供终身的解决方案, 全球员工超过 36000 名。2007 财政年度, 美敦力的销售额达 123 亿美元, 列《财富》杂志美国 500 强企业排名的第 235 位。在过去的岁月里, 美敦力已经为专业医务人员提供了医疗产品及治疗方案, 每年帮助逾 500 万的患者改善了生活品质。美敦力的主要产品覆盖了以下领域: 心律失常、心衰、血管疾病、心脏瓣膜置换、体外心脏支持、微创心脏手术、恶性及非恶性疼痛、运动失调、糖尿病、胃肠疾病、泌尿系统疾病、脊椎疾病、神经系统疾病及五官科手术治疗。世界上每 5 秒就有一名患者因美敦力的产品而改善生活质量; 在中国, 每 8 分钟就有一位病人的健康因美敦力的产品而得到改善。与此同时, 公司和员工的贡献与成就也不断得到了多家权威机构及专业期刊的认可。进入中国 10 年来, 美敦力向中国提供的慈善和教育捐赠累计已超过 270 万美元; 2005 年, 美敦力中国荣膺“中国企业客户关怀 80 强”称号, 是唯一入选的医疗器械公司。

如果你想了解更多美敦力的概况, 你可以访问美敦力官方网站:

<https://www.medtronic.com/cn-zh/index.html>

第二章 美敦力笔试资料

2.1 美敦力研发部实习生 Intern for Medtronic Technology Center - Greater China

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 3 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2174642-1-1.html>

Intern for Medtronic Technology Center - Greater China

The intern is responsible for supporting engineer and project manager on existing projects for Renal Care Solution (RCS) team.

Responsibilities

- Support mechanical design and components sourcing
- Support sample testing, data collection and analysis
- Literature Search
- Translate technical documents into English as required
- Search and screen information as required incl. IP or relevant information
- Draft PowerPoint slides and Excel worksheets for info. management
- Support project management and project team members as required (logistic, supply chain, quality, etc.)

Requirements

- Majored in mechanical, mechatronics, engineering or other equivalent disciplines, master preferred
- Proficient in CAD software, such as Solidworks.
- Excellent online search and reading comprehension
- Excellent written English for translation
- Proficient in Excel, PowerPoint, and Word;
- At least 3 days/week, internship could be over 3 months

Others

- Have chance to become an ESP (lab technician) after internship.

Location: 6F Building 3 No_ 2388 Road ChenHang

if you want this position, pls send your resume to min_ge@medtronic.com

www.yingjiesheng.com

第三章 美敦力面试资料

3.1 技术销售技术支持一面

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-2305695-1-1.html>

面完攒 RP。我是上海场，早上的第二场，开始是 10 点，会要求提前半小时到，如果 9.25 还没到，负责签到的小姐姐会打电话联系询问。

到了之后签字，领一张胸贴写自己的序号和姓名贴在衣服上，然后交 12 份简历，桌上有面试流程和待会面试完要填的意向岗位部门介绍。

等到 10 点上一场面试结束，会有小姐姐带我们去面试场地，按序号入座。首先是各部门经理介绍各自部门和需求岗位，然后每位同学 30 秒左右自我介绍，介绍自己的信息、意向的岗位和城市，超时会有 hr 敲铃提醒。

随后，hr 会给每个人发小组讨论题目，我这组是有关于社会现象的，讨论原因和建议，我这组有位同学十分强势，让人不太舒服，有好几位同学都对他皱眉了讨论过程不太理想，总有同学跑题，大家都喜欢打断别人说话，因为总有同学打断别的同学说话表现的十分积极，我很遗憾没说上几句话，不过最后很庆幸总结的同学思路清晰。总结完 hr 会问有没有补充，有两位同学做了补充，但我觉得不是补充反倒是不太认同总结同学的观点，hr 也问了是不是不认同，我觉得不太妙。

hr 问完有关 case 的，会有部门经理提问，也不是 cue 某一位起来，而是提一个问题举手回答，是一些有关岗位特点和性格兴趣的问题。hr 还让我们做了模拟销售场景的互动，和让我们向经理推销自己，类似 3why 的一些问题。

面试超时了十几分钟，结束后回等待室，拍照，填部门岗位地点意向表后就可以离开了。总的来说大家都在很积极的表现自己，我觉得还是挺顺利的，个人还是没发挥太好。

3.2 客户代表的面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156215-1-1.html>

连过三关的起搏器销售

面试地点：美敦力-上海

内部人员推荐的，直接给了 LM，他直接联系我去面试。第一面的时候我应该是最后一个的，跟他聊了 1 个多小时，直线经理人特好，反正就是不会因为你没有这方面经验就看不起你，我是一点不紧张的，他跟我说要给我一个能力测试来考下我的学历能力，下一周测试，结束的时候还主动让我加了他微信和电话。

下一周我还提醒他给我发 PPT，第二轮就是技术关，他在一旁，有南区的技术总监和一位技术，分别考了我一些技术的问题，我都回答的很好，也没啥技术方面的问题，然后要我讲了以下 PPT，我因为第一次讲，确实没有啥经验，就没控制好时间只能结束。最后技术总监问了几个私人问题，家庭状况之类的。

第三轮，通知我面大区。第三轮我是第一个面的，跟大区聊了 1 个小时。都是些自我介绍后的聊聊天其实。最后他让我问他问题，我说想知道我的不足，也想知道我是否能胜任这个岗位，大区说我很优秀，很有逻辑，也很适合做销售，不过他说后面还有几个人，公司会选择最合适的。后面听 LM 说 HR 最后没把我提上去给全国，他说最后无论结果如何都会给我一个答复。前几轮我一直觉得还不错，没想到最后就被这个没经验被 HR 刷掉了。估计希望不大了。

面试官的问题：

问自我介绍，优缺点，作为一个销售面对一个客户开始要怎样，对公司和岗位了解多少，还有对 LM 有啥感觉。

答公司当然得夸阿，岗位因为我有同事做过所以比较了解。当然要夸 LM。

3.3 美敦力数据分析师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156213-1-1.html>

非常正规的面试，很好的体验。

面试地点：美敦力-上海

一面（直线经理）：问的问题很散，想到什么说什么。期间就问了一个问题，怎么样确保绩效。二面：和老外面谈，全程英语：主要还是结构面试，why shanghai, why Medtronic, why you 等等。

面试官应该没有准备，想起什么问什么。总体来说，只要准备充分，表现出自己想加入的意愿就 OK。

3.4 美敦力一面面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156212-1-1.html>

不错的面试经历，期待二面。

面试地点：美敦力-上海

有三位面试官，包括高级工程师，HR 跟项目主管。开始简要地做了自我介绍，包括工作经历，工作项目，工作完成情况。然后详细询问了工作项目中的一些个别问题，具体问题情况请见下。

然后向公司主管详细询问了工作职位内容，该分部的主要负责项目，薪资情况和差旅情况。项目主管一一回答了所有问题，态度非常诚恳，回答非常耐心。最后时间所限没有能够继续了解更多问题，但是二面应该能够有更详细的了解。

面试官的问题：

问 1. 和不同部门之间协同时发生的问题和解决情况

答不同部门之间的冲突以实际情况为准，有一个 ee 和 mechanical 之间的冲突，后来部门之间协作提出各种解决方案，由项目主管决定解决方向。

问 2. feedthrough 和 IPG 头件的密水设计。

答 feedthrough 和钛壳之间使用激光 seam welding 密封，保证 pcb 和电池防水，然后 feedthrough 出来的导线和插头的密水使用 balseal。

问 3. 所有设计的零部件的尺寸缩小 10 倍后能否完成。

答很难，现在所有零件的公差尺寸在 50micron 左右，已经接近供应商 CNC 的极限能力，如果尺寸缩小十倍，装配公差也缩小十倍才能保证整体的功能性。而零部件的公差很难做到 5micron 以内，所以很难实现。

3.5 美敦力面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156209-1-1.html>

医药代表（北京）

面试过程：

简历是投到美敦力的心脏起搏部门，首先是地区经理的 1 对 1 面试，主要是针对个人能力方面的了解。之后半个月左右等待，通知我参加大区经理主持的面试，主要告知我业务方面的重点以及一些简单的问答。最后通知我参加技术考核。目前应该是被录用了，在等通知。

面试官问的面试题：

你认为你的性格是什么样的？

为什么选择医疗行业？

你选择销售的理由是什么？
有没有想过从事其他行业或其他位置，为什么？
你的实习经历？
你的毕业论文？

3.6 TSR 面试经验（上海黄浦） - 美敦力

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156208-1-1.html>

面试过程：

面试很多轮，多对一，多对多，大大小小，从 hr 到经理到总监，一步一步面上去。后面录取应该是有面上的人不去了，然后增补面试才被面上的。整体来说面试的流程还是比较长的，面试人要找的人也是比较有目标性的，学习能力强，积极主动。

面试官问的面试题：

为什么选择这个职位？未来的职业发展方向？自我介绍，个人的优缺点，成功的事情，失败的事情举例说明。

3.7 技术销售代表 面试经验（成都） - 美敦力

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156207-1-1.html>

面试过程：

第一面是地区经理直接面试的问了三个问题 1. 为什么转来做器械。2. 自己有什么优势。3. 你的职业规划。

第二面一周之后，飞去上海见的部门老大。更像是聊天的面试。问结婚没有，和父母还住一起么，为什么选择美敦力。

面试官问的面试题：

职业规划，自己的优势，为什么选择美敦力，做药和器械的区别，有过新产品开发进院的经验么，你是怎么做的。对美敦力的产品有了解么，请你给我们介绍一下你目前正在做的产品。

3.8 销售管理培训生 面试经验（广州） - 美敦力

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 7 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2156204-1-1.html>

面试过程：

10 月 20 日截止投递简历。

10月26日上海 hr 电话面试。

11月9日第一轮群面，无领导小组讨论，总共60多人，我们8个面试者一组，十多个经理在旁边观察，用时一个小时。经理事先没有简历，不了解面试者情况。当晚出结果，筛出一半人数。

11月10日上午第二轮面试，多对多，十多个经理面试十个面试者，根据简历提问，用时一个小时。中午出结果，筛出一半人数。

11月10日下午第三轮面试，多对一，各部门经理与中意的面试者聊天，这一轮基本上是互相熟悉双向选择的时候。两天后出结果，筛出一半人左右，通知下周还有终面。

面试官问的面试题：

1. 你的优缺点？
2. 你的职业发展规划？
3. 你遇到的困难挫折？

有些部门还会让你做简单的案例分析，或者偶尔用英语问一个问题。

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

