

应届毕业生求职系列

WWW.YJBYS.COM

YJBYS求职网 编著

辉瑞制药

2014求职宝典



YJBYS致力于提高应届毕业生就业率
以及实现社会人力资源的最优配置



辉瑞制药求职宝典

前言

辉瑞（Pfizer）公司是一家拥有 150 多年历史的以研发为基础的跨国制药公司。辉瑞公司为人类及动物的健康发现、开发、生产和推广各种领先的处方药以及许多世界最知名的消费产品。辉瑞公司包括三个业务领域：医药保健、动物保健、以及消费者保健品。公司的创新产品行销全球 150 多个国家和地区。辉瑞制药有限公司拥有世界上最先进的生产设施和检测技术，其一流的检测分析手段及其完美的质量保障体系，使公司的产品全部达到或超过了中国药典和美国药典标准，公司产品获准出口日本、澳大利亚、菲律宾及欧洲等地。

为了帮助广大想进入辉瑞公司工作的应届毕业生在竞争中脱颖而出，顺利得到辉瑞公司的 offer，应届毕业生求职网（www.yjbys.com）职场专家收集相关的资料，根据近几年的辉瑞公司校园招聘的实况，总结出辉瑞公司的求职宝典（2014 修订版），供 2014 届应届毕业生参考和借鉴。

本宝典本着为想进入辉瑞公司的同学服务的目的，帮助大家更好地了解辉瑞公司而编撰。宝典分为八部分，包括企业背景、福利待遇&职业发展、校园招聘、宣讲会秘籍、网申秘籍、笔试秘籍、面试秘籍、常见问题（FAQ）。其中前两章介绍了辉瑞公司的背景资料，比较详尽。在这两章中，我们对辉瑞公司发展历程、企业文化、主营业务、业内地位、福利待遇、员工关怀、职业发展空间等大家最关心的问题进行一一阐述，详尽直观。在其后的六章中，我们通过对辉瑞公司的整个校园招聘流程的分步解读，为关注辉瑞公司的求职者提供了详尽、实用的求职攻略。让同学看完本宝典后，对辉瑞公司的校园招聘有一个更深的了解，求职时更加得心应手，成竹在胸。

下面，让我们站在应届毕业生的角度，以职场第一手信息，从根本上解决求职者的疑惑，详细解答进入辉瑞公司的每一个关键步骤。

目录

前言.....	2
目录.....	3
一、企业背景.....	5
1.1 辉瑞制药概况.....	5
1.1.1 企业名片.....	5
1.1.2 发展历程.....	6
1.1.3 组织机构.....	7
1.1.4 企业文化.....	7
1.2 主营业务&业内地位.....	8
1.2.1 主营业务.....	8
1.2.2 业内地位.....	8
二、福利待遇&职业发展.....	9
2.1 福利待遇.....	9
2.2 员工关怀.....	9
2.3 职业发展.....	10
2.3.1 晋升机制.....	10
2.3.2 培训机会.....	10
三、校园招聘.....	12
3.1 辉瑞制药 2013 年校园招聘岗位&要求.....	12
3.1.1 校招岗位&要求.....	12
3.1.2 校招岗位对比.....	23
3.2 辉瑞制药 2013 年校园招聘流程.....	23
四、辉瑞制药宣讲会秘籍.....	25
4.1 宣讲会信息查询.....	25
4.2 宣讲会小贴士.....	26
五、辉瑞制药网申秘籍.....	28
5.1 网申入口.....	28

5.2 网申内容.....	28
5.3 网申小贴士.....	30
六、辉瑞制药笔试秘籍.....	32
6.1 笔试概述.....	32
6.2 笔试真题.....	32
6.3 笔试小贴士.....	34
七、辉瑞制药面试秘籍.....	35
7.1 面试概述.....	35
7.2 面试经验分享.....	35
7.3 面试小贴士.....	40
八、相关资料.....	41

一、企业背景

1.1 辉瑞制药概况

1.1.1 企业名片

公司全称：辉瑞制药有限公司

英文名称：Pfizer



公司 **Logo:**

公司类型：股份制

公司总部：美国纽约布鲁克林

创办时间：1849 年

上市地点：纽约证券交易所

现任 **CEO:** Ian Read

开展业务：制药

经营规模：2011 年营业额达到 674.25 亿美元 (2011 年)，2011 年总资产达到了 1880.02 亿美元(2011 年)。

员工数：103, 700 (2011 年)

公司官网：www.pfizer.com

1.1.2 发展历程

1849 年，查尔斯·辉瑞和查尔斯·厄尔哈特表兄弟俩在纽约布鲁克林的一座红砖楼房中创立了查尔斯·辉瑞公司。

- 1980 年 20 世纪 80 年代进入中国
- 1989 年 在大连建立现代化工厂
- 1991 年 在苏州建立制药厂
- 1995 年 无锡制药厂/苏州动物保健品厂成立
- 1997 年 在北京成立管理中心
- 2004 年 在上海成立中国区总部和辉瑞投资有限公司
- 2005 年 在上海成立辉瑞中国研发中心
- 2007 年 在大连设立辉瑞亚太财务中心
- 2009 年 辉瑞购并惠氏，成为中国最大的研发型跨国生物制药公司
- 2010 年 辉瑞亚洲运营中心搬至上海，在武汉成立研发中心
- 2011 年 辉瑞中国直接向美国总部汇报
- 2012 年 与海正药业签署合资经营协议

1.1.3 组织机构



1.1.4 企业文化

目前的辉瑞主要的企业文化可以概括为：9 个核心价值观，6 个领导行为和做员工心目中的最佳雇主。

其中 9 个核心价值观是领导人才、团队精神、革命创新、客户至上、力争上游、社区精神、尊重他人、道德观念和追求品质。

在领导行为中，我们提出了鼓励坦率直言，开创包容环境等内容，激励员工更积极主动地工作。最佳雇主的核心是让员工满意、开心，让员工发自内心地愿意在辉瑞公司工作。除了我们在硬件政策上给予员工具有竞争力的薪资福利，让他们能更好地改善生活之外，还要让员工感受到辉瑞的氛围能让他们在激烈的医药行业竞争中感受到自己的价值，感受到这里非常适合他们的职业发展。在这里他们可以通过自己的工作得到好的收入提高自己和家人的生活水平，可以得到长远的职业发展，可以不断学习和提高自己的能力和素质，同时他们会为服务于一家世界顶级的公司，而且声誉良好，对人类对社会有着巨大价值的公司而自豪。

1.2 主营业务&业内地位

1.2.1 主营业务

目前辉瑞在中国的业务机构包括：

- -制药集团
- -中国研发中心
- -大连工厂
- -苏州工厂
- -无锡工厂
- -动物保健品集团
- -苏州胶囊有限公司

主要业务：制药，动物保健，营养品

辉瑞素以其对制药业的杰出贡献和创新业绩享誉国际医药业。在中国市场上，辉瑞拥有无与伦比、相互补充的产品组合。在心血管科、内分泌科、神经科、感染性疾病、关节炎和炎症、泌尿科、眼科和肿瘤科治疗 领域均有主导地位的产品。

1.2.2 业内地位

辉瑞自成立至今，已有百年历史，其业务领域也在不断地壮大，目前主要包括三个业务领域，即医药保健、动物保健，以及消费者保健品。辉瑞的产品多为处方药，主要产品包括先锋必、舒普深、希舒美等，行销全球 150 多个国家和地区。是世界最大的制药公司。辉瑞在中国上市的四十种创新产品中，有下列八种产品的全球年销售额超过十亿美元。

二、福利待遇&职业发展

2.1 福利待遇

辉瑞认为，“让员工满意”是辉瑞文化的核心部分之一，能够让员工满意的雇主才是最佳雇主。首先满足员工的物质需求，提供有竞争力的薪资和福利。同时，优秀员工并不一定要提拔到管理层，辉瑞为员工提供部门间的发展、专业技术领域的发展、职责范围的拓展以及从基础员工到管理层的发展四条主要发展通道。每个经理都有责任帮助下属确定个人发展计划。应该根据绩效和潜力两个标准来判断员工是否可进入人才库。当公司的职位没有空缺时，会为优秀员工特意设置一些职位以示认可。对员工的家庭提供额外关爱，解除员工后顾之忧。

2.2 员工关怀

激励女性管理者追求职业发展

辉瑞强调并重视员工的多元化，激励女性管理者追求职业发展。2009年2月，辉瑞中国成立木兰商会，为辉瑞的女性员工提供了职业发展和资源分享的平台，让更多的女性员工得以发挥自身的潜能，得到更多职业发展的机会。木兰商会在全国范围内设立了分会，组织了各项关于导师项目、女性领导力及业务驱动等系列活动并为女性员工提供了沟通交流的平台。

关注心理健康的“阳光心灵”项目

辉瑞不仅关注身体健康，更关爱员工与家人的心理健康。2006年12月，辉瑞启动了阳光心灵项目，项目的服务包括24小时心理热线、电话/面对面心理咨询、每月电子快报、在线身心自助-阳光心灵项目员工关爱平台以及专题培训讲座等。该项目通过专业的心理咨询和身心健康服务帮助了许多辉瑞员工和家人更好地应对工作的挑战，解决生活中的困惑。

为员工提供儿童预防医学信息

作为员工关怀项目的一部分，辉瑞疫苗事业部定期邀请知名儿科专家来办公室进行育儿知识讲座，为公司员工提供儿童感染性疾病及其预防、疫苗基础知识普及、预防接种注意事项等有用的儿童预防医学信息，帮助其成为全面的育儿专家，呵护员工孩子的健康成长。

辉瑞家庭日

为了体现公司对于员工的人文关怀，辉瑞在暑假期间在北京、上海、大连等地办公室分别举办了“陪爸爸妈妈一起上班”的亲子活动，为员工子女提供了一次独特且有意义的学习体验。

来自于不同部门、不同年龄阶段的孩子们都聚集在一起画画、玩游戏、看动画片。在活动期间，领导团队也积极参与，陪孩子们一起参加活动。通过这次活动，让孩子们了解父母的工作环境，同时也使得员工可以更好地与孩子沟通。

2.3 职业发展

2.3.1 晋升机制

员工在辉瑞，主要有四条发展通道：部门间的发展、专业技术领域的发展、职责范围的拓展以及从基础员工到管理层的发展。

在员工的晋升方面，辉瑞从两方面在做工作：在制度上，辉瑞有非常透明化的政策。新职位空缺了，我们所有员工都可以来申请，然后通过评估小组的严格评估来做决定。另一方面，我们教育员工要以职业心态看待公司内部的机会，注重公平氛围的营造和正向态度的培养。

2.3.2 培训机会

一般新员工入职后，在前两个月试用期，由工作地区的销售经理在当地进行区域培训，培训内容包括基础医学知识，基础产品知识;公司的企业文化，公司管理制度，管理系统;基本工作知识和销售技巧。从培训形式上，有在教室中以课堂教学为主的，也有实地演练的，如对客户进行随访，了解对药品的反馈信息。

试用期通过后，来自全国各地的新员工要到辉瑞中国总部参加由销售培训部组织的一期培训，这种培训在一年中大概有三到四次，每次大约有二周时间，培训内容大致是辉瑞的价值观、公司文化和对员工的要求，员工如何与管理层互动;销售代表的职业道德，强化销售技巧，如何举办产品介绍会，角色演练等。

三、校园招聘

3.1 辉瑞制药 2013 年校园招聘岗位&要求

3.1.1 校招岗位&要求

职位名称：医学信息沟通专员

工作职责：

1. 在公司政策和程序指引下传达医学信息；
2. 及时提供市场信息并做出适当建议；
3. 与客户建立良好关系，保持公司形象。

任职条件：

1. 认可公司价值观，为人诚实正直；
2. 具有良好的沟通能力和强烈的学习愿望；
3. 工作积极，乐观向上，善于自我激励和承受压力；
4. 大专或以上学历，医学，药学，生命科学等相关专业优先；
5. 熟练使用 MS Office，英语良好。

招聘城市：

省份	城市
安徽	六安、池州、绩溪、宣城、淮南、安庆
北京	北京
重庆	重庆
福建	厦门、泉州、漳州、福州、宁德
贵州	贵阳
广东	佛山、广州、深圳、汕头、湛江、东莞、中山
广西	南宁、来宾

甘肃	兰州
河北	唐山、 石家庄、 保定、 承德、 张家口、 邢台、 廊坊
黑龙江	哈尔滨、 大庆、 齐齐哈尔
湖南	长沙、 怀化、 常德、 邵阳、 岳阳
湖北	武汉
河南	郑州、 许昌、 周口、 信阳、 春蕾
海南	海口
吉林	长春、 四平
江西	南昌、 景德镇、 萍乡、 宜春、 新余、 赣州
江苏	常熟、 淮安、 南京、 南通、 苏州、 无锡、 徐州、 盐城、 张家港
辽宁	沈阳、 大连、 抚顺、 辽阳、 丹东
宁夏	银川
内蒙古	包头
上海	上海
山西	太原、 阳泉、 长治、 吕梁、 大同
四川	成都
陕西	西安、 铜川、 延安
山东	济南、 青岛、 临沂、 潍坊、 菏泽、 聊城、 亳州、 烟台
天津	天津
新疆	石河子、 乌鲁木齐、 克拉玛依
云南	昆明、 开远、 大理
浙江	杭州、 丽水、 宁波、 温州、 金华、 绍兴

职位名称：**Sales Intern-Hospital**

职位描述：

在销售主管的领导下完成销售指标及其他各项销售任务

任职资格：

- 根据拜访计划，定期拜访医生、药剂人员及相关目标人员，推广公司产品并与他们保持良好的合作伙伴关系；
- 策划、组织多种形式的学术活动，宣传公司产品，并对学术活动加以跟进；
- 积极收集医院及医药市场信息，特别是竞争对手信息并及时向主管反馈；
- 建立区域内目标客户及竞争产品的相关档案，并及时完善增补；
- 及时准确完成各项销售报告（包括财务、销售统计、日常行政管理的报表、报告等），并能有效利用其指导工作；
- 有计划地实施社区教育活动，建立社教网络，扩大社教人群。

职务要求：

- 头脑灵活，性格外向；
- 善于发现机会点，分析机会，并实现于销售中；
- 熟练的办公软件操作能力和谈判演讲能力；
- 有优秀的客户沟通能力，在竞争环境中获得有利于公司的销售机会。

招聘城市：

省份	城市
北京	北京
黑龙江	哈尔滨
辽宁	鞍山、 朝阳、 盘锦、 丹东、 沈阳、 大连
天津	天津
云南	昆明
重庆	重庆
四川	成都
湖南	长沙
福建	厦门、福州
广东	佛山、深圳、广州
河南	郑州、洛阳
湖北	武汉

浙江	温州、嘉兴、杭州、宁波、
江苏	无锡、南京、苏州、昆山
山东	青岛、济南
上海	上海

职位名称：Sales Intern-Retail

职位描述：

在销售主管的领导下完成销售指标及其他各项销售任务

任职资格：

完成所辖区域内药店、超市、卖场的铺货工作，保证货源供应畅通；
按公司统一标准执行产品陈列，并不断改善、提升产品的陈列等级；
制定合理有效的拜访计划，定期拜访店经理、店员及相关目标人员，推广公司产品并与他们保持良好的合作伙伴关系；
组织、开展多种形式的宣传教育活动，推广公司产品并对宣教活动进行跟进；
积极收集所辖地区内竞争对手及市场经营环境的讯息，并及时向主管反馈；
建立区域内目标客户及竞争产品的相关档案，并及时完善增补；
及时准确完成各项销售报告（包括财务、销售统计、日常行政管理的报表、报告等），并能有效利用其指导工作；
管理兼职人员的工作质量，适时予以核查、随访、培训。

职务要求：

头脑灵活，性格外向；
善于发现机会点，分析机会，并实现于销售中；
熟练的办公软件操作能力和谈判演讲能力；
有优秀的客户沟通能力，在竞争环境中获得有利于公司的销售机会。

招聘城市：

省份	城市
北京	北京

黑龙江

哈尔滨

辽宁

鞍山、 朝阳、 盘锦、 丹东、 沈阳、 大连

职位名称: Operation Compliance Trainee**Reporting to:** Operating Compliance Manager**Working Location:** Shanghai/Hangzhou/Chengdu/Guangzhou/Beijing**JOB ACTIVITIES /TASKS**

- Assist OCT with various routine check and audit.
- Support OCT with daily document management.
- Act as interpreter and translate documents when needed.
- Involve in assigned projects and track progress of projects under the instruction of the OCT Manager.
- Support OCT Manager in activities or meetings internally and externally.

BACKGROUND AND COMPETENCIES REQUIREMENTS**Qualifications:**

- Independent, proactive, and self-motivated.
- Excellent organizational, project management and interpersonal skills.
- Excellent judgment as well as the ability to work with extremely confidential documents and information.
- Ability to work under pressure, manage priorities, handle multiple tasks with tight deadlines.
- Excellent communication skills both in Chinese and English.
- Excellent computer skills and proficiency with PowerPoint, Excel and Word.

Education:

- Sophomore or above

招聘城市:

省份	城市
北京	北京

广东	广州
上海	上海
四川	成都
浙江	杭州

职位名称：Anchor Market Project Trainee

培养目标：

- 重点市场主管/经理

专业要求：

- 综合类大学本科以上学历；市场营销、工商管理等学科优先

选拔要求：

- 对销售、市场有浓厚的兴趣
- 逻辑清晰，擅长数据分析，擅长文字分析和总结
- 学习能力强，有强烈上进心，具有发展和培养的潜质
- 优秀的沟通能力及敬业精神
- 积极主动，善于自我激励和创新
- 责任心强，能承担压力
- 良好的团队合作精神；良好的组织能力
- 适应出差和岗位调整

招聘城市：

省份	城市
北京	北京
广东	广州
上海	上海
四川	成都

职位名称：Commercial Trainee

培养目标:

- 商务主管/经理

专业要求:

- 综合类大学本科以上学历

选拔要求:

- 对销售和市场有浓厚的兴趣
- 逻辑清晰,擅长数据分析
- 学习能力强，具有发展和培养的潜质
- 优秀的沟通能力及敬业精神
- 积极主动，善于自我激励和创新
- 责任心强，能承受压力
- 良好的团队合作精神
- 良好的英语和电脑技能

招聘城市:

省份	城市
北京	北京
广东	广州
上海	上海
四川	成都

职位名称: Sales Trainee

培养目标:

- 营养咨询代表/主管/经理
- 业务代表/主管/经理
- 重要客户主管/经理
- 通路行销主管/经理

专业要求:

- 营养咨询: 医学、药学或相关学科本科以上学历
- 业务: 综合类大学本科以上学历

选拔要求:

- 关注母婴健康及营养品事业的发展
- 对销售和市场有浓厚的兴趣
- 学习能力强, 具有发展和培养的潜质
- 优秀的沟通能力及敬业精神
- 积极主动, 善于自我激励和创新
- 责任心强, 能承担压力
- 良好的团队合作精神
- 良好的英语和电脑技能

招聘城市:

省份	城市
北京	北京
广东	广州、 深圳
上海	上海
四川	成都

生产技术员:

岗位职责:

- 1.生产运行:为了满足市场对产品产量和质量的需求, 充分利用各种资源, 参与生产有序进行;
- 2.产品质量控制: 确保生产过程中各环节符合国家 GMP 要求, 公司总部 GMP 要求, 操作按标准、操作程序执行, 使产品质量得到有效保证;
- 3.设备维护与管理: 有效进行日常的设备使用、清洁、维护与模具更换工作, 使设备处于有效运行与管理之中;
- 4.人员培训和发展:通过合适的程序保证员工得到有效的培训, 发展操作工技能;

- 5.为了保证生产的安全进行，保证生产现场清洁卫生，符合国家及公司要求，遵守相应的管理措施，并带领其他员工遵守执行新产品、新设备与新工艺；
- 6.为保证新产品、新设备与新工艺再生产及包装过程的顺利实施，参与新产品试制；协助主管制定相关操作规程，并有效培训本岗员工，使之能顺利进行员工培训；
- 7.为维护良好的生产次序，保证生产正常运行，培训新、老员工相关工艺及操作技能；
- 8.遵守公司有关 EHS 的政策和规定，并完成 EHS 相关工作；
- 9.确保行为符合国家法律、法规政策的要求。

最低任职要求：

- 1.教育程度/经验：药学，药剂本科学历，2013 年毕业生；
- 2.特别知识：制药专业知识，制药行业 GMP 专门知识，国家药品法规，劳动法、环保法等；
- 3.技能：协调能力、组织能力、分析判断能力、语言表达能力。

招聘城市：

省份	城市
江苏	苏州
辽宁	大连

质量检查员

工作综述：

负责按照规程对生产全过程进行质量保证检查，进行生产过程控制实验，并对授权对由生产人员进行的生产过程控制检验进行监督检查，以保证所有生产过程控制全部按照工厂规程进行；对过程控制记录文件进行审核，保证其准确无误。及时报告生产过程中发现的任何异常情况，协助对偏差进行调查；完成助理 QA 经理授予的相关工作。

工作职责：

1. 参与相关规程的起草和修订。
2. 对生产设施/设备进行生产前检查。
3. 按照规程进行过程检验，熟练使用 LIMS 完成样品信息的录入和复核。
4. 对生产人员进行过程检验培训，对生产人员进行的过程控制进行监督检查。

5. 对产品生产过程文件进行审核。
6. 按规定对包装材料 Artwork 进行审核，并对包装材料取样和检查，协调及保证包材的及时发放。
7. 将包材有关的质量问题对供应商进行投诉和沟通。
8. 及时报告及协助调查生产过程中发生的或可能发现的异常情况。
9. 维护实验所用设备和装置，进行设备校正。
10. 按照规程要求对退回产品进行管理。

任职条件:

1. 大学本科学历，药学/药物分析/化学分析/化学相关专业。
2. 具有良好的英语综合能力及计算机应用能力。
3. 了解国家 GMP 政策和药政法规。
4. 具有团队合作精神，工作责任心强。
5. 具有一定的沟通协调能力和培训能力。

招聘城市:

省份	城市
辽宁	大连

化验员:

工作综述:

在质量控制督导的指导下，负责原材料、中间体产品、产品及外来样品或环境样品的化学、物理和仪器分析检验；完成对有关化学、物理或仪器分析方法的考察，产品稳定性的考察以及产品质量的考察；实施对进厂原辅料、工厂用水等的取样和对仪器及设备的校正；复核或核对本组检验报告。

工作职责:

1. 实施对原材料、中间体产品、产品及外来样品或环境样品进行化学、物理和仪器分析，并对原始分析数据负责。
2. 负责准备或配制实验所用器械、器皿、试剂、试液、标准溶液，并对所用试剂及试液的有效性负责。
3. 实施或协助对有关化学、物理或仪器分析方法的考察，产品稳定性的考察以及产品质量的考察。
4. 实施对进厂原辅料、工厂用水以及必要时对产品的取样。

5. 实施仪器或设备的校正，并对原始校正数据负责。
6. 起草有关化学实验的工厂规程，协助准备有关产品质量或化学实验的技术文件。

任职条件:

1. 大学本科以上学历，药学/药物分析/化学分析/化学相关专业。
2. 具有良好的英语综合能力及计算机应用能力。
3. 了解国家 GMP 政策和药政法规。
4. 良好的沟通及表达技能。
5. 团队协作能力强。

招聘城市:

省份	城市
辽宁	大连

生产运营实习生:

任职资格:

教育程度/经验：本科以上学历，药学/药剂（4 名）或机电（1 名）相关专业；

技能：协调能力、组织能力、分析判断能力、语言表达能力

该培训生会在生产各岗位进行轮岗半年到一年。

职务要求:

生产运行

为了满足市场对产品产量和质量的需求，充分利用各种资源，参与生产有序进行

产品质量控制

确保生产过程中各环节符合国家 GMP 要求，公司总部 GMP 要求，操作按标准、操作程序执行，使产品质量

得到有效保证.

设备维护与管理

有效进行日常的设备使用、清洁、维护与模具更换工作，使设备处于有效运行与管理之中

人员培训和发展

通过合适的程序保证员工得到有效的培训，发展操作工技能

安全与卫生

为了保证生产的安全进行，保证生产现场清洁卫生，符合国家及公司要求，遵守相应的管理措施，并带领其他员工遵守执行

新产品、新设备与新工艺：

为保证新产品、新设备与新工艺再生产及包装过程的顺利实施，参与新产品试制；协助主管制定相关操作规程，并有效培训本岗员工，使之能顺利进行

员工培训

为维护良好的生产次序，保证生产正常运行，培训新、老员工相关工艺及操作技能

遵守公司有关 EHS 的政策和规定，并完成 EHS 相关工作

招聘城市：

省份	城市
江苏	苏州

3.1.2 校招岗位对比

从辉瑞近几年的校园招聘情况来看，招聘的职位大体没有变化，医学信息沟通专员、质量检查员、生产技术员、Sales Intern-Hospital、Sales Trainee 等职位仍需大量人才加入的，辉瑞的宣讲会一般都是在全国医科专业有名的学校举办，时间一般是在 10 月到 11 月份。有意愿加入辉瑞集团的同学们可多留意其官网或各大招聘网站发布的招聘信息。

3.2 辉瑞制药 2013 年校园招聘流程

网申---一面---二面---三面---终面

进入辉瑞制药(中国)，要经过不同区域、城市、医药、阶段等进行的四轮面试。首先在区域内，由当地销售经理筛选简历，并进行第一轮面试，依次向上再进行三轮面试。

在面试时，我们关注学生的实际能力，要进行实战演练。有的学生在办公室里说得很好，但到推销的现场连客户的门都不敢敲，说话声音发颤。因此我们对简历中写有经验者，将其带到现场去推广产品，考

察其对环境的认知、寻找产品推广配合的有效资源的能力。对没有做过销售的，在面试时，要在室内进行角色演练，通过其在活动中表现出的沟通能力和排除反对意见的能力，来考察其是否具有做销售的潜质。

四、辉瑞制药宣讲会秘籍

4.1 宣讲会信息查询

校园宣讲会接受现场投递简历，但是还是需要网申的。参加校园宣讲会可以直接和亚太区高管和往届优秀 GMT 面对面和互动，会对你后期面试提供不少信息和帮助。

城市	院校	时间&地点		
		日期	具体时间	宣讲地点
成都	四川大学华西医学院	2012-10-11	18:30-20:30	逸夫楼一楼演播厅(华西校区)
上海	上海交通大学医学院	2012-10-24	18:30-20:30	新教学楼413教室(重庆南路校区)
	华东理工大学	2012-10-23	18:30-20:30	逸夫楼演讲厅
南京	中国药科大学	2012-10-17	18:30-20:30	江宁校区 C101教室(江宁校区)
杭州	浙江工业大学	2012-10-25	18:30-20:30	邵科馆2楼国际会议厅(朝晖校区)
山东	山东大学	2012-10-11	18:30-20:30	综合楼三楼报告厅(西校区)
天津	天津中医药大学	2012-10-18	18:30-20:30	天中宾馆二楼多功能厅
沈阳	沈阳药科大学(处方药业务)	2012-10-26	18:30-20:30	本部新一教室
	沈阳药科大学(大连工厂)	2012-10-30	13:30-18:00	本部新八教室
北京	北京中医药大学	2012-10-29	18:30-20:30	逸夫馆一层报告厅
	首都医科大学	2012-11-1	18:30-20:30	第二教学楼第五阶梯教室
广州	广州中医药大学	2012-10-16	18:30-20:30	综合楼204(大学城校区)
	华南理工大学	2012-10-15	19:00-21:00	33号楼101室(本部)
福州	福建中医药大学	2012-10-19	18:30-20:30	厚德楼2216室
武汉	华中科技大学同济医学院	2012-11-5	19:00-21:00	同济1号楼旁报告厅 (同济校区)
	湖北中医药大学	2012-11-6	19:00-21:00	图书馆学术报告厅
青岛	青岛大学	2012-10-12	19:00-21:00	博文楼220教室

辉瑞的宣讲会一般都是在全国医科专业有名的学校举办，时间一般是在 10 月到 11 月份。应届毕业生可登录应届毕业生求职网宣讲会查询系统，时刻关注最新、最全的宣讲会信息。

宣讲会查询系统入口：<http://www.yjbys.com/xuanjianghui/>，本系统为您提供目前已发布宣讲会信息的所有名企的宣讲会举办时间、地点。

4.2 宣讲会小贴士

1、名企的宣讲会一般选在一些知名学校举行，学校为了让更多本校的学生受益，往往需要让参会的学生出示一些本校的身份证明，甚至需要提前经过报名，因此，外校学生为进入名企的宣讲会，可以提前向举办宣讲会的学校的朋友或同学打听消息，若没有这方面的资源，也可以去举办的学校的论坛或一些网上交流的社区提问，一般都能得到准确地答案。

2、有些名企会在宣讲会结束后现场收一些简历或现场进行面试，因此参会的学生要提前做好功课，尽量了解多一些该企业的企业文化、业务范围、历年招聘的岗位和相关的岗位要求、历年应聘过该企业的学生的面试经验、笔试经验等相关信息，同时带好纸笔和自己的简历还有学生证等，最好能穿上求职正装，这一点一滴的小细节说不定都可以为你加分。什么样的简历能让你加分？请参考应届毕业生简历频道：

<http://jianli.yjbys.com/>

3、部分学生参加宣讲会很盲目，并不知道为什么要去，要获得什么职位，仅仅是因为别人去了他（她）就去。在参加宣讲会之前，应确立为什么要参加宣讲会，都有什么途径可以更容易获得职位信息。多问几个为什么，要选择自己感兴趣、专业对口的单位，不必逢场必赶。尤其毕业找工作时，节约时间成本，对毕业生来说十分重要。

4、坐在前排，一个微笑，一个坚定的眼神都可以传递信息。有这样一个试验，一位教授要求他的学生毫无顺序地进入一个宽敞的大礼堂，并独自找个座位坐下，反复几次后发现，有的学生总爱坐前排，有的学生则盲目随意，四处都坐，还有一些学生特别钟情于后面的座位。试验者分别记下他们的名字，10年后，对他们的调查结果显示，爱坐前排的学生成功比例远远高出其他两类学生，这样的测试在企业面试时也得到了印证，往往坐前排的人入选几率较高。

5、如果想和企业宣讲人员进行深入沟通，要记得“早来晚走”，争取单独交流的机会。单独交流留下的印象要比单纯递简历留下的印象大数百倍。平时要眼观六路，耳听八方，特别是一些知名企业的宣讲会由于受场地限制，如果准时去到会场，也许站着听都没地方，因此一定要提前去。

6、企业宣讲会一般会提前在学校公布，一定要学会抓住机会。除了校内宣讲会，也可以到其他学校“吸氧”。企业宣讲会通常在大城市的重点高校举行，非重点校的学生常认为这样的宣讲会很难获得信息，其实不然。企业选择在某个高校举行活动当然有对该校学生青睐的成分，但企业要避免“近亲繁殖”，发展企业文化，不会只录取某一个高校学生。

7、宣讲会上要用心听。某高校的一场企业宣讲会上，到了提问时，几个同学站起来问的大都是工作地点、薪酬待遇、怎样投递简历等问题，让主讲人不停地皱眉头。其实很多问题都是宣讲人员刚讲过的，这就不仅会让对方给你减分，而且会对学校学生整体素质打问号。

8、早在9月份就进校园的宣讲会，往往是招聘的“先头部队”，通常“雷声大雨点小”，招聘的名额并不多。不过，应届毕业生不妨借这个机会锻炼一下，把它作为正式应聘的“热身”，演习怎样和职场人对话，才能愈挫愈勇。

9、对大二、大三的学生来说，参加宣讲会更有意义，低年级提前听一下宣讲会，及早接触企业，了解企业对人才的定义和描述，有利于树立明确的目标和努力方向。即使在宣讲会中不投简历，也可以看看企业如何宣讲，如何处事，开阔眼界。

五、辉瑞制药网申秘籍

5.1 网申入口

应届毕业生求职网—辉瑞制药校园招聘: <http://www.yjbys.com/mingqi/jobshow2010.html>

辉瑞制药校园招聘官方网站: <http://www.pfizercareers.com/>

5.2 网申内容

1.登录辉瑞制药校园招聘官方网站: <http://campus.51job.com/pfizer/>



2.查看职位表, 点击进入适合的职位

招聘职位

职位名称	业务种类	工作地点	发布时间
医药代表-医院渠道	惠氏制药有限公司	绍兴	2013-07-25
医药代表-心血管	辉瑞制药有限公司	丽水	2013-07-25
SIM Business Analyst - BI	辉瑞（中国）研究开发有限公司	上海	2013-07-26
医药代表	辉瑞制药有限公司	金华	2013-07-25
医药代表	辉瑞制药有限公司	湖州	2013-07-25
医药代表	辉瑞制药有限公司	嘉兴	2013-07-25
医药代表	辉瑞制药有限公司	温州	2013-07-25
医药代表	辉瑞制药有限公司	宁波	2013-07-25
地区经理-抗生素-杭州	辉瑞制药有限公司	杭州	2013-07-25
WBB-南京-PC-PI-sales实习生	辉瑞制药有限公司	南京	2013-07-25
WBB-绍兴-PC-PI-sales实习生	辉瑞制药有限公司	绍兴	2013-07-25
WBB-杭州-PC-PI-sales实习生	辉瑞制药有限公司	杭州	2013-07-25
Clinical Programmer 临床数据程序员	辉瑞（中国）研究开发有限公司	武汉	2013-07-25
医药代表-抗感染	辉瑞制药有限公司	绍兴	2013-07-25
零售代表	辉瑞制药有限公司	厦门	2013-07-24
医药代表-特药-肿瘤	辉瑞制药有限公司	台州	2013-07-25

共有834个符合条件的职位 首页 | 上一页 | 下一页 | 尾页 第 1/53页 转到 1 页 go

3.查看详细的职位要求，如有兴趣可点击“申请职位”

申请职位

医药代表

公司名称：辉瑞制药有限公司

发布日期：2013-07-25

邮箱地址：job-e1.china@pfizer.com

部门名称：销售/市场

工作年限：二年以上

工作地点：温州

学历要求：大专

职位要求:

医药学或相关专业大专或以上学历;

2年以上外资制药企业销售经验;

具备英语及计算机应用的基本技能

工作职责:

制定区域内的销售推广计划并组织实施,完成销售指标及各项销售任务;

制定合理有效的拜访计划,策划,组织多种形式的学术活动,宣传公司产品;

与客户建立良好关系,保持公司形象.

申请职位

推荐职位

4、进入登录即可提交简历

你申请的职位是：医药代表

如果您已经在 51job.com 上输入了个人简历，请登录投递简历

用户名：

密 码：

立即提交

如果您尚未在 51job.com 上输入个人简历，请将您的个人简历粘贴在下面的文本框中，并点击“提交”按钮申请该职位

立即提交

5.3 网申小贴士

网申简历四大“潜规则”

千万不要把简历只作为附件发出去

一个职位的招聘信息发出去后，会有大量的应聘邮件塞进邮箱，这对于 HR 来说简直是对耐心的巨大考验。当他好不容易熬到打开你的邮件，居然发现还要再打开附件才能看到简历。要知道，打开附件又需要一段“漫长”的时间，很可能就在这段时间里，HR 终于不耐烦了，轻点鼠标“删除”了。

对照用人单位的要求写简历

有一个最简单的窍门，就是对照着用人单位刊登的职位招聘要求写简历。很多求职者都忽视了这一点，嗦嗦写了很多，但其中对上用人单位胃口的却很少。用人单位要的是什么，不就是招聘广告上的那几点吗？所以，研究他的招聘要求是很重要的。

用私人邮箱发主题鲜明的应聘邮件

要在第一眼就和 HR 对上，建议在邮件主题上做点文章，突出自己的应聘优势。如要应聘的是市场部经理，对方要求是最好有 4A 广告公司经验，而你正好有，那么在邮件主题上就写上“具有 5 年 4A 广告公司市场部管理经验”。建议应聘者，如果非常中意对方公司，不妨用自己的邮箱发送简历。

在招聘网站填写资料时姓名一栏加上简短的特长自述

如果是用招聘网站系统发送，建议求职者在填写招聘网站的资料时，在姓名一栏加上非常简短的特长自述，因为他们是有字符限制的，所以只能是很简短的几个词。

更多网申解答：<http://bbs.yjbys.com/wswc/>

六、辉瑞制药笔试秘籍

6.1 笔试概述

考试的内容，第一部分是逻辑题，第二部分是填空题，历史、成语、诗句、药学理论之类的，第三部分是英文阅读判断题，第四部分是问答题，就是问谁对你影响最大，最成功和遗憾的一件事，为什么选择辉瑞，为什么做医药代表。最后是选择符合你性格的词语。

6.2 笔试真题

简答

- 1.你在大学生生活里最骄傲的是什么，最遗憾的是什么，请分别用一句话概括。
- 2.你人生中遇到过的最大的困难是什么，你如何解决的,结果如何。
- 3.你对未来的设想及计划是怎样的，你为什么选择辉瑞，你认为辉瑞能为你带来什么？
- 4.对你影响最大的人？哪些方面？
- 5.为什么选择辉瑞，按重要性写出 3-5 条

填空

1. __笑大方好高__远__而不舍知己知彼，百战不__，__塞顿开
- 2.身无彩凤双飞翼，_____这首诗是唐朝_____所写。
- 3.营销学里，4P 是指产品、____、____、_____.
- 4.医院里 ICU 是_____.
- 5.药物的半衰期是_____.

6.神经系统分为_____系统和_____系统。

7.药物动力学是_____.

8.SWOT 分别是指_____

选择

1.如果梨子和苹果是一对的，那么土豆和下列哪样是一对的？

A.香蕉 B.萝卜 C.桃子 D.生菜

2.某人喜欢 225 而不喜欢 224，喜欢 900 而不喜欢 800，喜欢 256 而不喜欢 255，下面猜猜下面那个数他会喜欢。

A.1400 B.1600 C.1800 D.1900

3. $A \succ B, B \succ D, D \prec C, C \succ A$;则 A B C D 中最大的是？类似的考了很多

4.最符合你性格的选项，有几十个选项只选最适合的三个选项情景。

现在有 5 件事，这 5 件事都是今天内完成的。请排列顺序。

1.你之前找过一个客户很多次，可是都是说服不了他，于是你的销售经理答应今天和你一起去见他。

2.你的一个同事请假，麻烦你帮她带点资料给某个医生。

3.你本来请了一个领导来参加公司下个月的大会，可是他突然说不能来了，但邀请函都已经发出。

4.今天是交上周总结的最后一天，全部人交了，除了你。

5.有个医生因为不明白你上次和他解释的产品安全性的问题，要你今天去再给他解释一下。

更多辉瑞制药笔试真题及答案：<http://bbs.yjbys.com/bjfx/>

6.3 笔试小贴士

想进辉瑞如此知名的国际巨型药企可不是那么简单的事情，就算你足够的优秀，也还是要过五关斩六将的层层筛选。笔试是一个不大不小但又是一个决定你能否面试的重要环节。

不过题型都差不多，和公务员的题目差不多，题型有逻辑题、填空题（包括古文诗词，公司概况，医药常识等等）、英文阅读理解、还有不计分的问答题。所以大家有意愿进辉瑞的话，就必须好好准备笔试了。

更多笔试经验分享：<http://bbs.yjbys.com/bjfx/>

七、辉瑞制药面试秘籍

7.1 面试概述

进入辉瑞制药(中国)，要经过不同区域、城市、医药、阶段等进行的四轮面试。首先在区域内，由当地销售经理筛选简历，并进行第一轮面试，依次向上再进行三轮面试。

在辉瑞的面试中，HR 比较关注学生的实际能力，要进行实战演练。有的学生在办公室里说得很好，但到推销的现场连客户的门都不敢敲，说话声音发颤。因此 HR 对简历中写有经验者，将其带到现场去推广产品，考察其对环境的认知、寻找产品推广配合的有效资源的能力。对没有做过销售的，在面试时，要在室内进行角色演练，通过其在活动中表现出的沟通能力和排除反对意见的能力，来考察其是否具有做销售的潜质。

7.2 面试经验分享

经验 1:

辉瑞总算是以“无果”告终了!不再等待，不再假设，不再祈求。。

虽然初战没办法告捷，但还是感谢这个机会和几位面试官们的鼓励和指导，让我坚定了以后走这条路的信心和决心。相信500强不是遥不可及，专业也不是唯一个人标签，潜力可以在挑战中慢慢爆发。。

下面回顾下整个面试过程，以供各位一起成长的朋友参考和交流。

4月17日，在某 Q 群上看到辉瑞招 HR 助理职位，两眼放光，惊讶于这个一向只招医药代表的全球医药龙头，居然也对非销售类敞开大门。

4月19日，接到辉瑞面试通知，但她并没有直接通知，而是先问了“在中山那边如何协调工作学习”，“住宿方面自己怎么安排”等问题，本人猜测这是降低无效面试的成本的方法，也是微型的电话面试吧。

4月20日下午四点：一面，总共6个面试者，每人单独与4位面试官面谈半小时。

面试官面带笑容，环境轻松。提问内容包括：自我介绍(不限时)，三大优点和缺点(并延伸提问)，简历上的特别经历相关问题(如何找到这种实习?工作内容和成果?)，为何经历蛮多销售成分而不选择做销售?如何学到人力资源相关知识?对本职位的了解和对辉瑞的了解，有什么问题要提问的?

4月21日早上10点半：二面即终面，最后2个面试者。

半小时 EXCEL 表格制作测试：5道大题共15小题左右，锁定窗体、移动增减工作表、VLOOKUP 功能等，难易参半，考核的功能使用和平时我们在学校用的不太相同。

半小时面试，面试官是前一天四位面试官里的经理，还有一位是商务部经理。先向商务部经理自我介绍，简历内容的相关问题，还有：你做销售的朋友有没有向你谈到做销售的种种?如果实习结束，没有空缺职位会怎样做?有没有男朋友?说一下之前义工服务中最有成就感的一个例子。而 HR 经理追加一些问题：昨天面试结束后，你做了什么?家里成员的工作和你与家人选择的不同?

下面是我在这两轮面试中的体验、启发和反思。

一、体验：

1. 初步领略了医药领头外企日常工作氛围：自由而不失规矩，创新而彰显包容。
2. 体会了人力资源类面试更侧重于轻松形式面谈，不像销售类的压力面试。着重全方位地了解面试者，观察相关的沟通能力、性格匹配度等因素。

二、启发：

1. 真诚胜于所有技巧!相信面试官给予我进第二轮面试的机会，有一大部分在于我的真诚上。把真实的自己展现出来，剩下的只能相信企业对于你适合与否的判断了。
2. 公司要找的也许不是最优秀的，而是最适合的。在得知优秀的竞争者没有进入二面时的猜测。
3. 相信工作态度和学习能力会弥补技能上的某些缺陷，所以一定要形成自己高度的工作热忱、乐于并能快速学习的特质。

三、反思：

1. 缺乏基本的面试准备，资质和实践证明都没有准备齐全带给面试官，而“自我介绍”和一些像“优缺点”这类问题，逻辑性都不是很好。平时要整理出一些可以证明自己某方面特质的特别例子，使回答更有说服力。

2. 在轻松的环境中，与面试官的沟通会像与朋友交谈一样，有时会把自己日常某些不良的说话习惯和不恰当的用语带进来(像“打酱油”、“计划赶不上变化”这些口头禅)，造成某些对面试官的不尊重或场合的不匹配，需要深刻反省和克服。

3. 回答一定要条理清晰，分点回答，一方面给面试官好印象，也给自己多一点时间考虑，缓解紧张。

4. 通用技能很重要，像 Office 能力，是很多职位的必备技能，更是人力资源助理的基本要求，现在抓紧时间先知先学了。而且还要针对企业常用功能去学，因为往往我们平时在学校里用的还是与企业用的很有差距。

5. 现场反应能力和语言组织能力有待增强，浪费面试官时间或者被迫减少自己想表达的内容是比较遗憾的。

6. 没有把握住向面试官学习的珍贵机会。在向面试官提问的环节，如果当时不会头脑空白，问些像“对于本职位的能力要求?”或者“像我个人的情况，如何缩小与合格的 HR 助理的差距，可以从哪些方面努力?”或者“面试官们认为如何从一个学生过渡到这个职位角色的建议”之类的，会收获更多，提升更大的。

7. 最后才觉醒，终面有其他部门负责人过来，说明你很可能被推荐给其他部门了，留本部门几率小了很多。所以，如果很想进入这家公司，就要表示可以接受另外那个部门的职位，不要再执着于最开始申请的职位了。

分享来源: <http://bbs.yjbys.com/mjfx/>

经验 2:

从五月初到现在已经将近一个月了，但是手上还是没有拿到辉瑞的 offer，就是觉得进外企真的是麻烦。我参加的华南区的面试，参照了一下华中地区武汉的面试流程，少了2轮。也许是自己幸运吧，没有经过海选，也没有经过 HR 的面试，总共面试了三大轮加一轮测试。现在都做完了，不知道那张 offer 能不能拿到手。

第一轮：珠三角经理突然一个电话叫我到 XX 面试，当时我正在外面出差，但接到电话，一口答应下来，当时是下午两点整，答应是四点二十到达面试地点。拼命的往回赶，高速，的士，摩拖车，所有交通工具都用了。找那个楼找了半个小时，过程中一直都跟经理联系着。在到达楼下时候，心里咯噔一下，辉瑞怎么会在这么不起眼的楼上啊？加上自己之前听同事说的面试的时候被骗到房间然后被抢被骗的故事，心里打鼓。想了个办法，把自己的包放到楼下一个店里，自己就只身一人上去敲门，那经理隔防盗门看了一下我，然后跟我说：你先到楼下等一会儿！这更加让我怀疑了，赶紧下来盘算着是不是走人。过了十分钟的样子看见楼道里出来了二个人，一个应聘的和那位经理，放心了不少。跟着一起上了二楼，进门打了个招呼，然后那经理讲了一下这次招人的情况。要求做个简单的自我介绍，以前的工作情况，自己离职原因，然后我顺便问了几个问题，包括我可能要做的产品组，还有如果有幸能加入的话有没有一个岗前的培训，再后来谈到了一些薪水问题(好快啊)，不知道怎么就谈到了，还相当自然。没有很刻意去谈什么，他问我薪水期望值，我说我没经验我要3500。他说：什么也不加，就是底薪3500 吗？我说是！他说他们会考虑的，按照工作经验和能力来给定底薪的。然后他就发了个名片给我说：一周之内会通知你下次面试的时间。出来之后感觉二面的机会比较大。

第二轮：等了一周先是接到 GSK 的一面通知，说明天下午三点面试。到了晚上十点还是没有接到辉瑞的二面通知，感觉没戏了。在床上无聊的玩着手机。没想到到了十点半的时候突然又接到那个经理的电话，告诉我第二天上午十一点到广州去面试，我顺便问了下明天面试的是哪位经理，贵姓，需要带什么证件！他都很愉快的告诉了我，并且祝我好运！第二天一早就赶往广州，等待辉瑞的面试，我面试的时间是十一点二十，一个区经理出来带我进了面试会议室，他之前问我需要喝水不？然后我很客气的说：我不需要，谢谢！他还是很客气的倒了两杯水，在进会议室之前，我本想帮他开门，但是他动作太快，没有赶上！进了会议室他让我先坐，然后把水放我的前面。就开始了四十分钟的面试。面试过程也很自然，自己尽量发挥自己的特点。那杯水也很考验我，虽然我不喝，但是在我面前，我很礼貌的把他放到离我稍远的地方，以免碰倒！面试的内容也是谈一些工作和学校的事情，后来他让我做了一个排序题，给我五分钟把顺序排好。有五件事情要你去处理，你会怎么安排这五件事，并且说出你的理由。我只用了三四分钟的时间把五件事情浏览了一遍就给出了我的答案，经理看了一下就问我的理由，我把自己的理由阐述给他听，他一边听一边跟我探讨，最后他问我，你觉得是重要的事情先做还是紧急的事情先做？我想了一下，然后说只有这两种情况选择其一种吗？我知道这是个陷阱，但必须做一个回答。我说先做紧急的事情。他说你要是每天都在赶做那些紧急的事情，你会忙的喘不过气来。我点头笑而不答，我知道我回答哪个他都会有话说。他说那你再把这个五件事重新排一下，我又重新排出了自己的答案，跟第一次的差不多，因为先前的思路就是对的，只是个别的调整了下。然后我又问了一些差不多的问题。那经理告诉我这次面试结束了，我可以走了。我起身，本以为他会跟我握手，所以我手基本上要伸出来了，很尴尬，另一只手没过来。我当时那

个羞啊!感觉面试过程还行,有机会三面,但是最后的那只手啊~~~哎~~~(不知道会不会影响这次面试效果,但是一般客人要走的时候都会先主动伸手握手的啊!!!!哈哈给自己一个借口吧!不然太尴尬了太羞了!)

第三轮:又过了一周,并且非常准时的在周一下午接到了珠三角 T 经理的电话,要我第二天到广州面试,我顺便问了下这轮的面试官是谁,从他那里得知这次是华南区最大的官,大区经理,一个香港人,并且把他的英文名字告诉了我。最后他说了句:好好表现。第二天一大早就起来了,赶往广州,再次走进辉瑞公司,前台阿姨这次对我有印象了,跟我聊了几句。我做在那等时间,听前台阿姨跟一个女士小声说:普通话讲不好,白话他们又听不懂,英语比较精通。我知道他是在说面试官 Tonny.由于通知的时间比我面试的时间晚了二十分钟,我在那里等了差不多半个多小时的样子。前面一个战友面试完了后,我被一位女士带到了老总办公室。本来想丢两句英语的,谁知道那总不肯说,一直用他那没法形容的普通话跟我交流。每当觉得表达不出自己意思的时候,就抛给我,你明白吗?我只好把他要表达的意思表达出来,感觉这点做的挺好的,他每次想说而表达不出来的话我都给他很完美的叙述了出来。其中谈到一点就是压力和业绩问题,我的看法可能跟他的想法有点相同吧。但是就在感觉不错的时候这总突然发难,他说?:你前面面试过外企吗?我说只面试过一家,而且第一轮就被 NG 掉了。他问我你知道吗?我说可能因为我的经验不足吧。他接着说,所以我觉得你也不适合这份工作。我当时心里一愣,很快镇静下来,我知道现在需要我说服他。辉瑞很喜欢压力面试的,有时候甚至故意的小小刁难一下你,看你的临场反应和应变能力以及心理的承受能力,还好我有所准备。马上笑着回答说:这点我自己很清楚,毕竟我的工作经验有限,甚至没有在外企工作的经验,这点可能是我最大的劣势。但是我个人觉得经验都是从无到有,慢慢积累的。而我相信我的学习能力我的韧劲执着我的勇气都使我有相信向外企靠近,我一直在努力,我也相信我最后一定会进入到外企的行列。一番话后,他又问我还有没有问题要问,我问了几个问题,可能做的产品组和公司的一些情况。最后他问我,你前面面试的有哪几个经理,我告诉他有 T 经理和 L 经理,他说好的,他会跟 T 经理再商量下。然后跟我握手道别。我把椅子整理好。走出华南区老总办公室。这次终于跟我握手了,也想到了,很自然的结束了这次二十分钟的面试。感觉没希望了,但是又抱着一丝幻想。反复的劝自己,要是他真觉得我不合适也不至于当面就提出来了,也许还有机会。

第四轮:就在第三轮面试完的那天下午,赶紧给 T 经理打了一个电话。跟他交流了一下自己的感觉。我说: T 经理你好,很抱歉,可能以后没有机会和你一起战斗了。他说怎么了?我说: C 总说我经验不足,可能这点会把我 NG 掉了。他忙解释说:不会啊,我还没得到反馈啊?要过段时间我这里才会有反馈啊!没关系,就算是不在辉瑞,我们还是在同一个市场上,大家都还是朋友!我说:是啊,非常感谢您给了我这几轮面试的机会,改天有时间一起吃个饭吧。(用到销售技巧)。就在我忐忑不安的等待了一周的时候就是又到了周一的时候,还是没有接到通知,心想这下子确实完了。赶紧的给 T 经理发了个短信(没敢打电话),

刚发出去，T 经理电话打过来了，寒暄了两句，他说这两天广州会通知你去做个测试。我这里没具体时间和名单，你等通知吧。我非常感激的说了声谢谢，等他挂了电话。我就在那等啊等啊等，等到周二下午的时候接到 Wendy 小姐的电话，要我第二天去广州做个测试，还就时间问题给我做了下调整，问我几点比较合适，我说我明天有时间，她说十点会不会太赶，我说不会的。第二天十点准点到了辉瑞公司，前台阿姨认出了我，我说 Wendy 要我来做个测试，阿姨和友好的帮我去找了 Wendy 并且把那个测试题给我打开，指导我在电脑上做完。然后说，你可以走了，我们会通知你的。测试的题目是个性格测试，有三百多道题，内容只有几大类，反复出现，一道题目出现个四五次。自己感觉前后好多不同答案的。尤其是有些说话不一样，而且答案只有赞同不赞同二选一，所以有时候比较难选。做完了也不想，等通知吧。希望能接到最后的 offer。

分享来源：<http://bbs.yjbys.com/mjfx/>

7.3 面试小贴士

1、辉瑞公司是一家非常注重礼仪的公司，四轮面试 HR 都身穿正装打领带，面试不应该穿着随便，以免让主考官感觉到你对公司的不尊重。

2、回答任何问题一定要思路明确，有理有据

3、一定要让对方感觉到你有做代表的潜质，哪怕你没做过药都没关系。

问题包括：之前的工作内容，工作中碰到难题如何处理，以前在部门中的角色，同事的情况，团队协作情况，自己喜欢及不喜欢的工作内容，佩服(赞赏)的人及原因，个人评价，大学生活情况，今日求职的情况，业余爱好等。

更多面试经验分享：<http://bbs.yjbys.com/mjfx/>

八、相关资料

以实战演练考察应聘者——辉瑞制药（中国）有限公司的用人策略

辉瑞作为最有价值的研发制药企业对人才的选拔是十分严格的。在校园招聘在如火如荼进行之时，记者对辉瑞制药(中国)有限公司人力资源负责人进行了专访。

制药行业最看重新人品德

记者：辉瑞公司现在的人员构成是什么样的，需要大学生的情况任何呢？

答：辉瑞制药(中国)有1800名出色员工，分布在六、七十个城市，900多名都在销售队伍。大学毕业生主要是做销售代表，销售对学生所学专业要求不是太严格，销售队伍中非医药、医学专业背景的占三分之二到四分之三，而且，有的做得相当出色。

记者：辉瑞近几年将会有十几个品种的新药品进入中国市场，是否意味着人员配备上要有大的扩充？

答：随着辉瑞在中国的发展，人员规模扩大是必然的。2006年，我们的业务范围要扩展到更多的中小城市，因此市场开发还需要增加人员，估计要超过10%的增长，主要是做销售代表。我们欢迎优秀毕业生加入。愿意到中小城市去工作的会有更多机会。对人员的招聘，我们希望在当地招，我们将带着名额，参加当地学校组织的校园招聘会。我们会去省里的一个重点城市，从而覆盖全省的城市。

记者：作为一个招聘经理，您如何看待求职简历？

答：辉瑞中国的招聘形式主要是通过网上和当地报纸上发布招聘信息，通过网上接收简历。作为一个招聘经理，从近几年的毕业生求职看，从简历上看不出太大的区别，几乎每份简历中都罗列有很多奖励，几乎都做过学生干部。但对有明显缺陷的简历，如形式上不整齐、不规范、很厚，内容方面无重点者，就不会有再次遴选的机会。

所以我们更多地是通过校园招聘会和学生见面时根据学生的行为在简历上做记号，进行筛选，根据销售代表这一职位的需要，重点看其亲和力和沟通能力。如果有工作经验，我们要看工作履历，专业性强的要看专业背景，如肿瘤类药物推广需要有医药学专业背景的。

记者：一般的面试流程是什么?辉瑞公司在大学生面试时最看重的是什么?

答：进入辉瑞制药(中国)，要经过不同区域、城市、医药、阶段等进行的四轮面试。首先在区域内，由当地销售经理筛选简历，并进行第一轮面试，依次向上再进行三轮面试。

在面试时，我们关注学生的实际能力，要进行实战演练。有的学生在办公室里说得很好，但到推销的现场连客户的门都不敢敲，说话声音发颤。因此我们对简历中写有经验者，将其带到现场去推广产品，考察其对环境的认知、寻找产品推广配合的有效资源的能力。对没有做过销售的，在面试时，要在室内进行角色演练，通过其在活动中表现出的沟通能力和排除反对意见的能力，来考察其是否具有做销售的潜质。

记者：面试的实际能力是否对大学生有一定的难度，是否很严格呢?

答：在实际的操练中，我们意在观察应聘者的能力，有一定的难度，但其标准不同。

一般在10分钟内，让其准备二到三分钟，向“客户”(考官)推销本子或笔，介绍产品，看其是否很感兴趣地去推销产品。如果对方拒绝了，能否很有耐心且有技巧地敲开客户的门，与客户沟通，让客户接受。这种面试的时间和形式随机性很大，如果对应聘者的表现有兴趣，可能会给其更多的时间，如果表现不佳，可能三五分钟就让其结束。

不同职位对应聘人的关注点是不同的：销售要具有良好的沟通能力、愿意与人打交道，面对挫折不灰心;做市场要有突破和创新能力;到医学部做研发要有科学精神和科学实验的能力;做招聘人际敏感度要强。

记者：公司最关注毕业生哪些基本素质?

答：辉瑞对人的最基本要求是德才兼备，品德更加重要。制药行业是一个拯救生命的崇高行业，要求新人品德一定要好。好的品德可以保持长久的成功。要求员工要认同辉瑞的企业文化，和公司的价值观相匹配 如果一个人很有才，但品德不好，发展下去就会与企业背道而驰。所以即使再有才，品德不好我们也不要。

同时，辉瑞要求新人有学习能力，这个特别重要，不管基础如何，只要用心学就能做。还要求有吃苦精神和良好的工作态度，不要太计较个人得失。

让员工感受到公司与个人的价值

记者：辉瑞在人才培养方面做了那些工作?为员工提供什么样的职业发展机会，以激励员工充分发挥潜力，面对未来的挑战。

答：不断学习、培训在全球化中特别重要。我可以自豪地说，辉瑞的培训师及相关的资源支持，在同类(制药方面的)合资企业中是数一数二的。

有的学生关注的是“公司能给我什么”，而企业则关注的是“你能为公司做什么”。要让公司认可你，首先要展现你的能力。你出去做销售工作，代表的就是公司。所以公司对新进员工要进行培训，要进行最基本的商务礼仪的培训，要进行产品知识的培训，药物与相关疾病知识的培训，要培训如何召开产品介绍会，规划区域、区域管理方面的培训，时间管理的培训。从入职对新人的第一期培训，到业务、职位发展进行的二级三级培训，到高级培训，公司会根据发展的需要，随时对员工进行培训。以后的培训不是按部就班的。

记者：关于新员工的入职培训具体是什么流程呢?

答：具体操作是这样的：一般新员工入职后，在前两个月试用期，由工作地区的销售经理在当地进行区域培训，培训内容包括基础医学知识，基础产品知识;公司的企业文化，公司管理制度，管理系统;基本工作知识和销售技巧。从培训形式上，有在教室中以课堂教学为主的，也有实地演练的，如对客户进行随访，了解对药品的反馈信息。

试用期通过后，来自全国各地的新员工要到辉瑞中国总部参加由销售培训部组织的一期培训，这种培训在一年中大概有三到四次，每次大约有二周时间，培训内容大致是辉瑞的价值观、公司文化和对员工的要求，员工如何与管理层互动;销售代表的职业道德，强化销售技巧，如何举办产品介绍会，角色演练等。

记者：发展空间是很多员工或求职者选择职业的一个方面，辉瑞在这方面有什么宝贵经验呢?

答：职业发展是辉瑞制药做得比较好的一个地方。新员工一进公司，我们就很清楚地告诉他公司对他的要求是什么、公司给他的支持是什么以及公司给他的方向是什么。员工在辉瑞，主要有四条发展通道：部门间的发展、专业技术领域的发展、职责范围的拓展以及从基础员工到管理层的发展。

员工希望做什么?适合做什么?现在的岗位是否合适?员工对自己的发展，首先要有个自我判断，来判断自己适合走管理路线或技术路线等其他路线，主管也会帮助员工进行判断。主管每年有两次要和他的员工

谈个人发展规划，帮助他分析适合做什么、不适合做什么，制定短期和长期的个人发展目标以及相匹配的实施方案。

同时也考虑用一些技术手段进行测评，通过员工的行为特征来判断他适合的工作领域。人力资源部门也通过多种途径收集对员工的表现的反馈并与相关管理人员进行沟通，来完善员工的个人发展规划。

记者：大家都知道让员工满意，这是辉瑞文化的核心部分之一。公司是如何做到这一点的呢？

答：让员工满意，感受到公司和他们个人的价值，从而更努力地工作，使公司和个人都有更好的发展。

员工为什么在这家公司工作，选择可能是偶然的，但坚持下来则可能会有多种因素，其中人留心也留着，是公司可以满足他的期望。只有满足期望以后，他们才能够开心，感受到公司和他们个人的价值，从而加倍努力工作，让自己和公司得到共同发展。

当然，每个员工的期望都会有所不同，为了了解员工的期望，辉瑞中国每年会做满意度调查。在调查中发现，薪资福利、能否学到东西以及职业发展前景是员工普遍关心的三点。

我们根据他们的意见和建议制定了一系列政策，对公司的一些做法及时进行改进。

我们十分强调沟通的重要性，强调如何从员工那里得到最直接的反馈。通过一系列的政策和项目来营造良好的工作环境和氛围。因为一个公司的文化、战略、策略和目标，最直接的是要通过一线经理与员工的沟通去实现。

记者：你对大学生的忠告是什么呢？

答：我认为，如果你和大家都一样，你也就只能永远和大家一样，只有你做得好，与常人不一样，你才会有机会。我比较推崇职业化的工作心态，对自己的团队强调一定要职业化。这个职业化包括两方面：敬业的、精益求精的工作态度和职业化、专业化的特定的工作方式。另外，在工作中，只要努力，不断学习，踏踏实实去做一定会有回报。