



消费品&零售行业

2017校园招聘大礼包





一、	消费品&零售行业简介	4
1.1	消费品&零售行业定义	4
1.2	消费品&零售行业分类	5
1.3	消费品&零售行业特点	5
1.4	消费品&零售行业排名	7
1.5	消费品&零售行业现状发展	7
二、	消费品&零售行业2017校园招聘介绍	9
2.1	消费品&零售行业 校园招聘时间回顾	9
2.2	消费品&零售行业招聘职位	9
2.3	消费品&零售行业应届生薪资待遇	9
三、	消费品&零售行业就业分析	11
3.1	行业人才需求	11
3.2	行业热门人才	11
3.3	人才素质能力	12
四、	消费品&零售行业零接触	15
4.1	P&G (宝洁) 心路历程+个人经验	15
4.2	联合利华笔试归来	17
4.3	安利笔试经验	18
4.4	找工作心路历程 (包括雅士利、加德福、好丽友、蒙牛)	18
4.5	雀巢 AC 供应链面经	22
4.6	宝洁面试八大问经典答案	22
五、	消费品&零售行业工作经历&感悟	28
5.1	欧莱雅的培训生感言	28
5.2	我的宝洁之路	29
5.3	我的可口可乐工作	30
5.4	我 3 年多的安利经历	31
5.5	星巴克体验, 第一份工作	32
六、	消费品&零售行业 名企求职大礼包	34
6.1	沃尔玛	34
6.2	麦德龙	34
6.3	宝洁	35
6.4	高露洁	36
6.5	箭牌	37
6.6	卡夫集团	38
七、	消费品&零售行业相关资料延伸阅读	39



7.1	2012 中国零售百强企业排名（前二十名）	39
7.2	零售行业人才五类新需求管理职位最缺	39
7.3	全球食品企业销售排名	41





一、消费品&零售行业简介

1.1 消费品&零售行业定义

零售行业：

目前比较主流的零售业定义分为两种：一种是营销学角度的定义：认为零售业是任零售业

何一个处于从事由生产者到消费者的产品营销活动的个人或公司，他们从批发商、中间商或者制造商处购买商品，并直接销售给消费者。这种定义在近三十年的营销学的文献中非常普遍。另一种是美国商务部的定义：零售贸易业包括所有把较少数量商品销售给普通公众的实体。他们不改变商品的形式，由此产生的服务也仅限于商品的销售。零售贸易板块不仅包括了店铺零售商而且包括了无店铺零售商。

快速消费品行业：

快速消费品（FMCG）是我们目前市场上竞争比较激烈的产品，像白酒、牛奶、葡萄酒、食用油、香烟、方便面、饮料、包装水、饼干等。对很多人来说，相对于耐用消费品，相对于地产和健康护理市场产品，FMCG是一个独特的相对完整和富有特征的领域，它的营销、它的通路、它的广告和公关都呈现不同的特色。它不仅是一类产品的总和，也成为一种营销和沟通方法的总和。

FMCG即是 Fast Moving Consumer Goods 的首字母缩写，是指那些使用寿命较短，消费速度较快的消费品。一种新的叫法是 PMCG（Packaged Mass Consumption Goods），更加着重包装、品牌化以及大众化对这个类别的影响。最容易让人理解的对它的界定包括包装的食品、个人卫生用品、烟草及酒类和饮料。之所以被称为快速，是因为他们首先是日常用品，它们依靠消费者高频次和重复的使用与消耗、通过规模的市场量来获得利润和价值的实现。

快速消费品有其独特的属性：

- ①产品周转周期短；
- ②进入市场的通路短而宽；
- ③市场生动化，在人流量大、档次高的地区设立户外广告牌做产品形象广告，在卖场进行现场演示、促销、折价销售等活动；
- ④一般为分公司或代理商体制的销售组织形式，在分公司所辖区域设库房；
- ⑤售后服务的重点主要体现在对客户投诉的迅速反馈和有效处理。

快速消费品与其他类型消费品相比，购买决策和购买过程有着明显的差别。快速消费品属于冲动购买产品，即兴的采购决策，对周围众多人的建议不敏感，取决于个人偏好、类似的产品不需比较，产品的外观/包装、广告促销、价格、销售点等对销售起着重要作用。因此，快速消费品有三个基本特点，即：

- ①便利性：消费者可以习惯性的就近购买
- ②视觉化产品：消费者在购买时很容易受到卖场气氛的影响
- ③品牌忠诚度不高：消费者很容易在同类产品中转换不同的品牌

这些特征决定了消费者对快速消费品的购买习惯是：简单、迅速、冲动、感性。

市场潜力大，竞争激烈

在中国，快速消费品市场存在着巨大的开发潜力。此类产品行业进入门槛低、成本费用低，而资金回收较快，因此市场上产品如过江之鲫，且分别占领一定得市场份额。

产品概念提升品牌成为必然趋势

品牌知名度对于销售是非常重要的因素。对耐用消费品而言，消费者对快速消费品的敏感度不高，产品的可替换性大，产品质量很容易被销售者直接感受和判断，而且对消费者的二次购买行为和忠诚度有决定性的影响。如在洗发水的购买中，消费者往往会同时购买和使用不同的产品和品牌，变得越来越喜新厌旧，越来越在微妙之处捉摸不定。而快速消费品不象 IT 或者电子产品那样可以不断提升到新技术、附加新功能、提供真正的改变，它从产品而言往往是缺乏本质上产品变化的。所以，一个品牌的持久力实际是以不断推出新意而为特点

的。总之，快速消费品是现代营销理论的起步，它是营销管理和沟通最显功力的经典章节。用一个公式来概括该行业，即快速消费品 = 基本的行业原则 + 更多细节的关注 + 创新的产品概念 + 必要的广告投入 + 长期性品牌维护。

1.2 消费品&零售行业分类

零售业态分类：

有店铺零售业态分类：

1.食杂店 2.便利店 3.折扣店 4.超市 5.大型超市 6.仓储式会员店 7.百货店 8.专业店 9.专卖店 10.家居建材商店 11.购物中心 12.工厂直销中心

无店铺零售业态分类：

1.电视购物 2.邮购 3.网上商店 4.自动售货亭 5.电话购物

快速消费品行业分类：

1.个人护理品行业。

由以下子行业组成：

a.满足个人仪容需要的产品，如由化妆品、口腔护理品、护发品、个人清洁品、纸巾、鞋护理品、剃须用品等

b.满足个人健康需要的产品，如 OTC，计生用品等。

c.满足个人娱乐需要的产品，如手机，MP3 及其它消费电子。

2.家庭护理品行业。

由以下子行业组成：

a.满足家庭清洁需要的产品，如洗衣皂和合成清洁剂为主的织物清洁品以及以盘碟器皿清洁剂、地板清洁剂、洁厕剂、空气清新剂、杀虫剂、驱蚊器和为主要的家庭清洁剂等

b.满足家居修护需要的产品，如磨光剂、家用涂料、家用水管等。

c.宠物用品（宠物食品和用品）

d.文具耗材（文具、文化用品、简易签字笔、纸张、灯泡电池等）

3.品牌包装食品饮料行业。

由食品、饮料、健康饮料、软饮料、烘烤品、巧克力、冰淇淋、咖啡、肉菜水果加工品、乳品、瓶装水以及品牌米面糖等行业组成；

4.烟酒行业。

由香烟、中国酒、酒精制品、葡萄酒、洋酒等组成。

5.通路业。

由现代零售业（国际大卖场、连锁超市、便利店等）、传统零售业（路边店、摊床、烟酒店、特产店、菜市场）、批发商、经销商、代理商、快餐连锁店组成。

1.3 消费品&零售行业特点

零售业特点：

1、基本上是市场行为发展

一是政府把商业零售和餐饮服务业作为一种竞争性产业，对其发展资源、发展方向、发展规模、发展形式完全由市场配置、选择和调节。

二是政府决策机构和商业主管部门，对现代商业这一产业市场、产业资源在经济发展中的地位、作用，对

市场经济下商业在经济发展中的独立性、主导性、决定性，对现代商业零售业的管理体制、业种业态的发展变化和企业组织形式、经营方式的变革在认识上都有待提高。

2、起步早，成长慢，规模小

从近 3、4 年的情况看，传统国合大型商贸企业发展放缓，数量减少，经营萎缩，效益滑坡，组织化、规模化、现代化程度越来越低。与上海商贸大企业发展差距越来越大，与在珠江三角洲的外资和社会其他部门办的商业零售业快速发展的反差越来越强。以连锁经营为例，珠江三角洲的商业连锁经营曾为国内其他省市提供了宝贵的经验。全国第一次商业连锁经营座谈会 1994 年 3 月初在广州召开，现场考察珠江三角洲商业连锁经营的做法。当时珠江三角洲地区已出现分店近 20 家的超级市场。但是，至今大部分商业连锁经营企业仍停留在 10-20 间分店的规模，最大的连锁系统也未能超过 80 间分店。

3、传统国营商业、民营企业和外资企业三鼎分立

现代商业零售业中，传统国合商业虽然占有一席之地，但受传统经营思想的影响，在经营思想、企业体制、运转机制、产业结构、业态形式、发展资源、科技进步、管理架构等新体系建立的根本性问题上，基本上没有按照现代流通业的模式很好改造，除大百货公司外，在连锁超级市场、仓储商店、便利店、专卖店、专业店等现代零售业态上，不起主导和决定作用。

而社会其他部门、行业、其他经济成份的企业，包括工业、农业、交通、建筑、房地产部门办的商业零售业不少。尤其是珠江三角洲良好的投资环境，吸引不少外资投资商业零售业，他们利用政府的商业政策，主要和国合商业以外的非商业机构和企业合作，取得经营管理上更大的自主权和主动权。

4、注重短期回报，技术构成不高

市场机制主导下的现代商业零售业，由于发展资源来源多元化，加上政府的商业政策，使投资者首要考虑的是投入回报的风险问题。如连锁超级市场，为减少投资，加快回报，本地商业企业在应用先进的技术设施设备时显得十分谨慎，冷冻设备、电子计算机管理的 POS 系统等投入少，对一些盈利少、风险大的商品，如蔬菜、水果、肉类等商品，也缺乏经营责任感和动力。虽然企业的盈亏临界点比较低，但欠缺长远投资，技术有机构成不高；欠缺主力商品，商品结构不合理。因此，和大资本、高投入、高科技的外资商业在市场竞争，时间一长，明显处于劣势。

5、行业协会在推动现代商业零售业发展中扮演了积极角色

现代商业零售业是由各种经济成份、各个产业和部门资源融汇成的一个新产业，为沟通政府、商业行政主管部门和商业零售业企业的关系，协调部门、行业、企业之间的关系，推介现代商业零售业各种新知识、新技术，成立了商业零售业行业协会，逐步实现从行政管理向行业管理的过渡。在全国率先成立的广东省连锁经营协会，在推动广东现代商业零售业发展方面担当了积极而重要的角色。

快速消费品行业特点：

(1) 单件金额较小，其消费额只占总消费中的较小比例。即使对于中国这样的发展中国家，居民生活的大部分支出也是用在了耐用消费品和其他投资性的支出上，在发达国家中这种情况更是普遍。消费者很少会花费太多心思考虑快速消费品给自己生活带来的经济负担。

(2) 品牌的影响力强，但是不同品牌的差异度并不大。许多快速消费品的科技含量低，市场进入壁垒很小，所以在市场上一般会有大量的竞争者。由于大家都采用类似的生产设备或原料，所以不同竞争者之间在产品本身的特性方面差别很小。为了抓住消费者，巩固和提高市场占有率，厂商们纷纷把品牌作为竞争的法宝。基本上全球最大的广告买主都是诸如 P&G, Coca-Cola 之类的快速消费品巨头。

(3) 购买行为上以冲动型购买为主，较少谨慎的专家型购买。正是由于以上两个特点造成了消费者在购买时的行为比较随意。在购买前往往没有计划，到了售点才决定要买什么。某些日用必需品即使非买不可，也可能在售点临时决定所购买的品牌和规格。所以和工业品/耐用消费品比起来，用户的忠诚度和依赖度要低得多。作为生产商为了适应这种特点，不得不尽量扩大铺货的范围，增加零售点的总数量。

(4) 生产方式上多以大批量生产为主。这是因为购买者是广大的老百姓，因此很难作到少量定制，而且由于消费者对此类产品的关注或挑剔的程度较低，也没有必要突出个性化的特点。许多快速消费品的生产设备和技术的都适应了大批量作业的需要，只有在大批量生产时才能降低单位生产成本。

(5) 售后服务的要求很少或没有。因为快速消费品总是在短时间内被消耗掉，另外许多产品的技术和结构简单，也不容易发生售后故障问题。

许多产品有明显的季节性和时尚性特点。因为许多消费行为是和季节或时尚紧密相关的，最典型的例子就是冷饮。甚至可以说所有时尚产品都是快速消费品，因为时尚本身就是针对消费者快速变化的。

1.4 消费品&零售行业排名

2015 年世界财富榜世界 500 强排行榜单 (消费品&零售行业):

排名中文常用名称总部所在地主要业务营业收入百万美元

- 3 沃尔玛美国一般商品零售 405,607
- 25 家乐福法国食品、药品店 129,134
- 42 麦克森美国保健品批发 106,632
- 48 雀巢瑞士食品 101,565
- 50 麦德龙德国食品、药品店 101,217
- 56 特易购英国食品、药品店 94,300
- 60 卡地纳健康美国保健品批发 91,091
- 63CVS Caremark 美国食品、药品店 87,472
- 68 宝洁美国家居个人用品 83,503
- 71 联合健康美国医疗保健和保险 81,186
- 82 克罗格美国食品、药品店 76,000
- 88 好市多美国专业零售 72,483
- 90 家得宝美国专业零售 71,288
- 91 美国人伯根美国保健品批发 70,594
- 100 塔吉特美国一般商品零售 64,948

1.5 消费品&零售行业现状发展

零售行业现状：

1. 零售业规模不断扩大，对国民经济发展的贡献也十分巨大。中国零售业从小到大，由弱变强，市场繁荣活跃，商品的种类极大的丰富，满足了人民生活的不断升级。2011 年，全社会消费品零售总额 18.1 万亿，增长了 11.6%，消费对 GDP 的贡献率达到 51.6%。其中，百货业功不可没，据统计，近几年来我国的百货行业销售数字持续增长。百货业的发展已经成为拉动国内经济需求的重要力量，在扩大消费、稳定物价、提供就业等方面作用也十分突出。

2. 新兴业态和现代的流通方式同步发展。中国的零售业用短短 30 年的时间，走完了发达国家百年的发展历程。近年来，以连锁经营为现代流通方式的进程明显加快，推动零售现代化水平加快提升，几乎覆盖了所有的业态。2011 年，电子商务高速增长，网上的交易范围日益广泛，交易规模呈跳跃式增长。物流配送迅速壮大，从 2003 年的 29.5 万亿元增加到 2011 年的 158 万亿元，年均增收达到 25%。目前，我国市场逐步形成了国有、集体、中外合作、外资、民营等所有制形式有序竞争、共同发展的格局。

3. 国有经济逐步退出一般性的经营机构，外商进入高速扩张的阶段，非国有企业的力量不断增强，城乡统筹发展。“十一五”期间，商务部积极推进城乡统筹发展，实施了万村千乡、家电下乡多项的惠民工程，改善了农村的零售业环境，也促进了农民增收。截至 2011 年底，全国累计建设 12 万个，覆盖了 65% 的乡镇，扩大了农村消费近千万亿元。自家电下乡以来，我国的家电下乡 2.18 万台，实现了销售增长。城市的商业网点建设，逐

步形成了中心商业、区域商业和社区商业三个层次，网点的布局更加合理，业态更加丰富，以旧换新政策实施三年来，销售金额达到了 3477 亿。

4. 市场运行体系进一步增强。2003 年中国流通业运用现代技术建立了城乡市场，信息服务体系，逐步形成国际与国内、城市与农村、现货与期货密切相连的市场监测系统网络。目前，该体系的监测样本，企业设计了 7 种零售业态，监测的商品包括 11 大类生产资料，样本企业覆盖全国 99% 的地区和县，在提供各种服务信息，促进行业发展，制造企业经营等方面发挥了积极的作用。逐步建立起粮食、棉花等重要商品的储备库，中央和地方两级储备机制不断健全。现在，不同城市增强了零售业应对突发事件的能力。

5. 法律法规和标准体系不断完善，市场秩序进一步规范，我国零售业的法规和标准体系随着社会主义市场经济体系的进程不断完善，零售的规范化步伐加快。商业管理条例等一大批重点流通法规相继出台，《网店条例》和《网络购物条例》也正在起草之中，同时，还颁布出台了百货店等 209 项国家标准和 591 项行业标准。

快速消费品行业现状：

1、快速消费品行业偏重营销致胜。

2、品牌识别必须建立在三个品质的基础上：持久性、协同性以及可行性。因此，必须在品牌建立之初，对企业识别、产品包装、终端物料调性和基础元素等进行系统的整体规划。品牌命名上必须抢占制高点，根据竞争性理论策略的植田 T 理论，借助一个有影响力的事物来实现品牌目标，采用事件营销与公共营销作为品牌传播途径。

3、品牌形象和产品口味是关键。

4、试图为所有的人服务，想赚所有人的钱。但这肯定是不可能的，在市场细分化已经做到如此地步的今天，不可能有一种产品适用于所有人群。所以，对于品牌定位来说，越纯粹越有震撼力越简单越有穿透力。

5、单以与主要竞争对手不相上下的技术、资金实力，以传统的方式进入市场，只能凭借价格冲击作为主要手段而分得一块蛋糕，因此难以形成核心优势

二、消费品&零售行业2017校园招聘介绍

2.1 消费品&零售行业校园招聘时间回顾

以下是消费品&零售行业 校园招聘回顾，供参考 **参与消费品&零售行业 校园招聘的企业有：**

高露洁、联合利华、欧莱雅、宝洁、雀巢、箭牌、中粮、可口可乐、百事可乐、卡夫、衣恋、沃尔玛、宜家、路易威登、立白、李维斯、丝芙兰、乐购、威莱、DHC、麦当劳、星巴克、青岛啤酒、康师傅、蒙牛、伊利、红塔、泸州老窖、农夫山泉、哇哈哈、王老吉、必胜客、蓝月亮、吉野家、飞鹤乳业、优衣库、百丽鞋业、王府井百货、居然之家、红星美凯龙、卜蜂莲花、雅芳等。

参加秋季（9-11月）招聘的企业有：

中粮、可口可乐、妮维雅、阿迪达斯、上海烟草、麦当劳、伊利、蒙牛、泸州老窖、李锦记、王老吉等。
(最早于八月最后一周开始，集中于九月，最晚于十一月结束)

参加春季（2-4月）招聘的企业有：

宜家、李维斯、乐购、星巴克、红塔、必胜客、吉野家等。
(时间差距大，从一月最晚一直可持续到五月底，集中于三月进行，个别企业，如必胜客持续到七月。)

同时参加春季（2-3月）、秋季（9-11月）招聘都参加的企业有：

高露洁、联合利华、欧莱雅、宝洁、雀巢、百事、卡夫、达能、玛氏箭牌、衣恋、路易威登、立白集团、丝芙兰、青岛啤酒、康师傅、农夫山泉、哇哈哈、优衣库、王府井百货、红星美凯龙、雅芳等。
(春季集中于三月进行，但最在开始于一月下旬，最晚补招结束于六月初，时间跨度大。)

2.2 消费品&零售行业招聘职位

普遍没有专业限制；
学习及适应能力强，并具有团队合作精神；
乐于接受并尝试新鲜事物；
良好的中英文口头和书面表达能力；
良好的沟通能力；
扎实的计算机基础知识(例如微软办公软件，包括表格、数据库及文字编辑软件)；
本科或以上应届毕业生。

2.3 消费品&零售行业应届生薪资待遇

网友声音一（2013年）：

雀巢上海，专业餐饮，sales trainee

6K 13个月没包补贴，交通和通讯补贴每个城市不一样，一共是600—1000每个月。还不包括奖金。奖金每个月、每个季度都有。

说实话，你要是看薪资的，你就别考虑雀巢了。你要是看培训、文化和经验的话，雀巢真的不错的。在MT以及GMT里，薪水真的只能算是最差的。

不过，雀巢虽然名义上是 MT，但我个人感觉，实际上却是普通的 trainee，真的是一毕业，就让你两年都去跑店的。也就是和 U 家的销售直通车、玛氏欧莱雅的销售培训生之类的差不多，这么比的话，雀巢却又是最好的。

网友声音二（2012 年）：

宝洁管培生本科 8600 硕士 9500 博士 10500 而且 14 薪

网友声音三（2011 年）：

阿迪上海的应届生待遇和福利分为 mt 和普通职位

mt 高点 09 年涨了一些，税前有 6500，扣掉各种后，有 5000+吧

普通应届生的也就 4k 税后

更加普通的店员只有 3k 左右了....

不过阿迪的福利不错，包括一些软福利

沃尔玛薪酬待遇求职小秘书

沃尔玛薪酬待遇

（网友说法）：只有法定节假日拿双倍工资的可能性。

你要增加自己的含金量，才会得到好的待遇

一天工作 8 小时，加班有加班费，休息日双倍工资，法定节假日三倍工资。不过沃尔玛的工资不高，可能只比当地最低工资高一点。

沃尔玛待遇

普通员工基本工资 600，勤工奖 200，扣除五金只剩 700 左右.....

沃尔玛员工的待遇是按照城市级别分的。每个城市的薪水不同。

客服经理级别是 A，

我同学应聘的是南昌沃尔玛，大概工资也就 1800-2500 之间！

无住房安排，但交纳住房公积金。

国家规定的五保一险齐全。

武汉沃尔玛工资待遇

员工的话一般是 750+200+147，五险一金全都有，而且每年还有 7 天的有薪假。

沈阳沃尔玛员工的待遇

600（基本工资）+200（勤工奖）交保险和公积金，到手 700 不到

每周休息 2 天，每月有 1 天有薪病假，每年有 7 天年假（要提前审批，一般节假日都不要想）

每天工作量很大，与收入不相等

宜家的工资不高的，你们申请的是 YP 吗？如果是的还可以，刚开始三千多，工作两年应该会到六千，但是如果不是 YP 的话，那就是按小时计算工资的，怎么加都加不过三千

网友声音四（2010 年）：

快消知名企业薪酬水平排行榜业内排名企业名称得分具体薪酬：

1 玛氏 10 管理培训生的工资：RMB10000 元/月，周薪制；

2 宝洁 8.3 第一年本科 7800 元/月，硕士生 8200 元/月，博士生 9700 元/月，一年发 14 个月的工资；

3 联合利华 6.5 薪水因地区不同会有差距：上海 6500 每月，合肥工厂 2500 每月，公司会交齐保险；

4 欧莱雅 6 入职月薪 4500-6000 元左右，地区不同有所差异；培训的第一年有 15000 的补助。奖金方面，欧莱雅拥有一个“利润分享”计划；

5 可口可乐 5.5 可口可乐薪资的第六级是税前 4200。每月加上 400 的车贴，再加上四金的 60%，总共达到 5736，然后扣除 300 多税前和 92 元的医疗，也能达到 5000 多；

6 高露洁 5.5 月薪 5500；从 05 年的 4100 月薪到现在的 5500，高露洁的薪水已接近行业平均水平；

7 雀巢 4.5 基本工资水平是 4500，各地区有所不同，总的来说，不超过 5000 元；

8 箭牌 4.4 校园招聘开价 4400，每年发 13 个月的工资；部分二线城市薪酬水平略微下调。

三、 消费品&零售行业就业分析



3.1 行业人才需求

快速消费品行业招聘企业以外资企业和民营大中型公司为主。

外资企业方面，从其在各大网上所发布的职位显示出，高级管理人才和专业技术人才有明显的人力资源匮乏的现象。同时，因为受所需人才专业度和地域的限制，所以外资企业虽然提供良好的职业发展空间、有竞争力的薪酬待遇等优越条件，招聘到所需的研发技术人员也有一定难度。但是在对应届毕业生的吸引上，外资企业有它独到的优势，所以中层人才大多通过内部提升的方式得以解决。

民营企业方面，中层的管理人员变成了企业急需的人才热点。从 02 年起市场营销岗位就方兴未艾，而且该行业大量的市场、销售人员，特别是品牌建设人员流向其他行业，而从其他行业流向快速消费品行业的市场人员并不多。因此，相关企业将有必要继续对此类人才进行储备。另一个方面，在整个行业表现出对品牌建设热情不减的时候，不少大型的快速消费品企业却转而开始关注产品本身，所以相关人士认为，在 2007 年有关市场类产品方向的人才将成为最大缺口。

3.2 行业热门人才



据猎头人士分析，快速消费品行业最热门的人才就是营销专业人才！行业需求量最大，目前市场缺口也最大。相关热门营销职位包括品牌经理、产品经理、城市经理、大区经理、渠道经理、KA 经理（重点客户经理）等。

营销专才紧俏

一方面，快速消费品行业的产品主要面向个人用户，品牌建设和市场推广对企业的生存至关重要。伴随着快速消费品行业市场与销售的日益成熟、完善，各大公司的市场营销部门和品牌部门需要大量营销专业人才；另外一方面，由于其他行业对市场和品牌日益重视，快速消费品行业成了品牌和市場类人才的“培养基地”，近年来其他行业纷纷从快速消费品企业挖人才，大量快速消费品业的市场、销售人员，特别是品牌建设人员流向其他行业，而从其他行业流入快速消费品行业的却并不多，进一步加大了营销市场类专业人才的缺口。

名企“争抢”营销专才

快速消费品行业销售类人员通常占企业员工总数的 30% 以上，每当行业对人才出现集中需求时，首当其冲的是市场营销类人才。除了大量需求一线业务推广人员、销售代表之外，对营销管理类专业人才需求也较为迫切，这也是快速消费品行业缺口较大的人员。在每年的校园招聘中，宝洁、百事、联合利华等知名企业营销类职位占据多数。

由于需求大，缺口大，快速消费品行业的薪资增长较快。专业机构的薪酬调查显示，快速消费品是广州平均年薪最高的行业，达到了 6.3 万元。预计快速消费品行业今后的平均薪酬将超过计算机行业。

职业发展方向——五大热门营销职位

同样是市场、营销类人员，不同行业的消费品企业，如食品、日化、服装等，因营销模式不同，需求有所侧重。目前，五大职位是快速消费品企业的重点需求对象。

1) 品牌经理

品牌是快速消费品企业的生命线，品牌经理主要负责品牌的建设和维护，围绕品牌开展各类营销活动，进行市场策划等等。目前，各类企业尤其是行业内新成长企业对资深品牌经理求贤若渴。

招聘门槛：一般要求市场营销或者经济管理类专业本科以上学历；有 3 年以上快速消费品行业从业经验；精通品牌建设及推广。

2) 产品经理

产品经理对某一产品负责，他不仅负责产品的营销，还要涉足产品的整个生命周期管理，具体职责包括分析市场，确定产品的定位、目标、战略，制定产品整套营销策略和计划等等。

招聘门槛：本科以上学历，市场营销类专业，3年以上从业经历，熟悉所在行业及业内主要竞争对手产品状况。熟悉市场发展动态，精通渠道建设、产品策划；分析、组织与人际沟通技巧良好。

3) 城市经理

这类职位的需求主要在全国各地有销售网络的大公司，城市经理的主要工作是负责所在地区的销售工作、市场推广，执行公司的营销政策和策略，建立当地分销网络，维护当地客户。与此相似的职位有区域经理、大区经理等。

招聘门槛：丰富的市场营销经验，熟悉当地市场，有渠道拓展能力；熟悉产品所在行业；有较强的商务谈判能力和沟通能力；大专以上学历。

4) 渠道经理

渠道即销售渠道，渠道经理一般负责区域内销售渠道和代理商的发展和管理，具体包括渠道规划、渠道拓展、渠道管理、代理商培养与支持等工作。此外还要配合区域经理等进行所在区域的市场、营销、销售活动。

招聘门槛：专科以上学历，营销、管理及相关专业；在相关行业内有产品渠道建设和分销工作经验；良好的沟通能力与谈判技巧，以及良好的市场开拓能力、渠道建设能力、信息收集及分析能力等。

5) KA 经理（重点客户经理）

在消费品行业中，重要的客户会带来大多数的收入，企业要在竞争激烈的商业中占有优势，获取利润和市场份额，往往会挑出最大的客户作为关键客户（KA）来管理和支持，KA 经理就是专门对所在区域内重点客户的开发、维护负责。

招聘门槛：大专以上学历，熟练掌握计算机，使用 ERP 软件。在本行业具有一定的资历和能力。具备良好的人际沟通和团队合作精神，有强烈的工作责任心。

3.3 人才素质能力

A) 问题解决能力

对一些知名的国内外 FMCG 企业来说，大量名校毕业的求职者涌入，学历不再是他们选择人才的决定性标准。相对于一个庞大的 FMCG 链构企业来说，个人对于出现的问题所展现出的解决能力以及相关的素质，是多数大型 FMCG 企业更为看重的关键。

不仅仅是在企业培训和项目实战中总结积累经验，同时也需要拥有运用经验进行改革创新的魄力和能力。FMCG 行业当然需要敏捷的思维能力和问题应对能力，捕捉市场信息，及时从杂乱的信息中决定下一步的策略，迅速对市场作出反应。

B) “国际化”素质

“国际化”素质是联合利华一直以来推崇的员工所需要具备的能力，并且也是其在 FMCG 行业中保持竞争优势的重要利器。

目前许多公司面临因缺乏全球视野、多元文化管理人才而面临失去竞争力的威胁。高流动率、高培训成本、停滞的市场份额、失败的合资公司和并购，以及高机会成本，这些都是全球化管理层选拔不力所不可避免的后果。

如何让自己成为一名具有“国际化”素质的潜力 FMCG 人才，这对每一位求职者和招聘方都是不小的挑战，也只有这样，才能掌握更高的能力和更宽广的视野，在竞争激烈的 FMCG 行业中存活下来。

英语作为“国际化”素质中基本而重要的一项，不管是跨国公司还是国内公司都有比较高的要求，提高英语水平是进入这个行业首先需要做到的。

(1) 通过各种类型的英语考试

——托福、GRE、雅思、GMAT 等出国考试

这些作为出国的必备考试，对进入快速消费品行业同样有非常重要的作用，是考察一个学生英语水平的非必备标准之一。但如果你有这些考试的证书，无疑是一个优势。

——托业考试（为找工作设置的专门考试）

IBM、丰田汽车、德国汉高、可口可乐、贝克、宝洁、美的、海尔、海信等则把其作为人员招聘、升迁、海外任职和员工培训的内部标准。

——博思、口译等专业考试

博思考试是一种职业英语测评考试。目前已在全球 30 多个国家和地区的企业中得到推广和应用。博思考试由低到高的级别是 1-5 级。博思考试初步确立了销售与市场营销、财政与金融、人力资源管理等三大行业综合英语能力的“底线”。北京地区的人力资源岗位对英语能力的要求大部分集中在三级（高）；上海则定位为四级（低）；广州对人力资源岗位的最低要求也达到了三级（中）。

外语人才的吃香也不再是新鲜话题，虽然双语甚至是多余人才已过了最早期的稀缺阶段，但社会对优秀外语人才的需求仍一路看涨。特别是拥有口译实力的人才，不仅在各大知名外企应聘过程中优势明显，同时也成为职场兼职先锋军。目前，参加口译培训也成为社会极大热潮之一。

（2）通过各种英语交流形式

——英语角

——参加英语学习讲座或其他交流活动

（3）自我努力

——购买各种英语书籍和音像制品，通过训练听力、书写能力和口语能力，全面提升英语的水平。

——看电影和听应为歌曲同样是一个锻炼英语的有效途径。

C) 诚信

上海招聘网资深顾问解释道，诚信是进入每一个行业所必需具备的一种品质，宝洁公司对外透露的招聘人才要求中，诚实守信被放在了相当醒目而重点的位置。

从 2005 年伊始，FMCG 行业的诚信危机屡屡发生，涉及食品、化妆品、冷饮等多个品类，一时起危机营销大行其道，“诚信、透明、迅速”成为有社会责任感的快速消费品企业化解危机的法宝，而身处 FMCG 行业中的同仁相比对这两个字有更深刻的理解，对客户而言，诚信是关键。

D) 自我成就与自我剖析

这是一个瞬息万变的行业，每天都有无数条来自市场的信息充斥，作为一名身处这个行业的从业人员，拥有一份强烈的成就感至关重要。

在可口可乐人力资源总监针对可口可乐招聘人员的 9 个条件中，这一点被放置在第二位，足以见得在 FMCG 行业中，员工对于自我目标的规划、实现以及超越是上级领导乐于见到并且欣赏的。

当然在认可自我成就的同时也要做好自我剖析的工作，盲目的乐观自信是不可取的，缺乏自信也是不行的。

（1）了解自己的优势和劣势，长处和短处以及兴趣爱好等（可以通过做职业测评和性格测评等充分地了解自己），这对选择企业有很重要的参考作用。

比如有些同学缺乏自信，针对这方面，可以做出以下的改进：

——要对自己说：我可以，我行，我会成为最棒的。不要总是只看到自己的缺点。

——多参与活动，加强与别人的沟通，通过取得成绩加强自己的信心。

——不要拘谨，学会表达自己的想法，抓住各种机会锻炼自己。



(2) 深入认识快速消费品行业，了解进入这个行业所需要具备的条件，认清自己是否适合这个行业，以及制定自己在这个行业的发展规划。

E) 品牌概念

品牌是快速消费品企业的生命线，FMCG 是国内最早开始重视品牌建设的行业，无论是日化、食品还是家庭护理品等领域，宝洁、联合利华等知名企业都有一批深入人心的品牌。品牌经理对 FMCG 营销的作用可见一斑。

上海招聘网资深顾问指出，大部分 FMCG 企业对于资深的品牌经理可谓是求贤若渴，充分体现了他们对良好品牌概念和建设能力的人才的重视。

F) 团队精神

对于 FMCG 的企业来说，制造、营销和销售等几个环节环环相扣，就拿营销一个部分来说，也会按照不同品牌被细分为不同的小组进行作业。相对而言，FMCG 企业更加珍视具有团队精神的员工，而团队精神也影响着企业的未来发展。

快速消费品行业很多是世界一流企业，上百年的、全世界各个市场的经验都在该行业进行无隙的沟通和交流。在同行业中，有几个企业没有进行“拜访八步骤”的培训，又有几个企业不在开口闭口谈“生动化”？

G) 永不满足

大部分 FMCG 的企业欣赏那些拥有无限激情的员工，对待工作和企业改革，对待下一个市场的开拓和另一种类型客户的发展。对于他们来说，墨守成规的办公室规章制度显得有些迂腐，FMCG 欣赏能适时打破常规的员工并且乐于与他们共事。

勇于开创的开拓精神和敢于面对挑战是 FMCG 企业 HR 招聘时倾向于选择的性格特点。



H) 管理知识和意识

FMCG 公司大都要求学生具有较强的领导能力和管理意识，因此加强管理方面的知识和能力也是必要的。

(1) 阅读管理方面的书籍、文章，提高自己对管理理论的认识。

(2) 在校期间尽可能参加活动、社团，通过参与、策划、组织和实施，增强自己的管理意识和能力，同时提高自己的团体合作意识。

(3) 在社会上寻找机会提升自己。比如实习、兼职等，这些经历在求职过程中都是非常注重的。





四、消费品&零售行业零接触

4.1 P&G (宝洁) 心路历程+个人经验

10.3	全天十一假期宅宿舍网申	
10.16	13:00	复旦大学英语考试
10.25	10:20~11:00	香港广场 33 楼一面
10.31	15:00~15:45	香港广场 18 楼二面
11.6	13:30	上海交大中院 202 RT 笔试
11.23	16:47	华师大本部口头 offer

似乎很多人都有这种感觉，本来抱着纯炮灰、打酱油的心态申请宝洁，可是这酱油，打着打着，就打出深刻感情，淡定不能了。

10.3【网申】

从十一假期纠结于宝洁服务器巨慢的网速开始，我的 P&G 之路正式展开。因为宿舍网速太慢，网申、成功驱动力测试+图形推理，几乎用了一天的时间。在此，要特别感谢小榕，如果没有她关于网申的指导意见，也许我在第一步就倒下了。

Tips :

- 1、成功驱动力测试，不妨把自己定位得强大一些。
- 2、图形推理，可以稍微做点论坛里提供的模拟题，了解题型。

10.16【TOEIC 英语】

坦率的说，我的英语真心不大好，大学六级成绩在大上海几乎惨不忍睹，写作是一大短板，胜在听力不错。托业一半听力，一半阅读(没有改错)。还记得听力第二部分是短对话，以为也会和第一部分一样，先给个 Sample 听听，结果，对话听到一半才惊觉不对劲，节奏已然有些乱了。所以，熟悉托业考试形式还是挺重要的。

后半是阅读理解，一句话，保证速度是关键。我答题一直挺慢的，好在右手边的 MM 速度可以，基本上她翻一页，我也翻一页，迫使自己保持落后她一篇阅读的速度。铃响，正好还剩一篇阅读没做完(´_`)

Tips :

- 3、提前熟悉托业题型，做上一套练笔。
- 4、保证速度。

10.25【一面】

走到一面的时候，心里还是挺酱油的，所以前一天晚上直到半夜了才赶了一篇英语自我介绍出来。第二天一早，去面试的公交车上，才好好背了背。途中还发生了面试用高跟鞋忘在公交车上，赶紧各种电话取得联系，最后去公交总站领回来的插曲。

言归正传，一面是 1V1 的形式。一位女面试官，一开始便让我自我介绍(英文)，一边松一口气，这个有所准备，一边叹一口气，难道今天全英文？好在自我介绍后便转用中文。大体从简历上的话题引开，围绕宝洁八大问的中心询问。

因为也都是自己比较深刻的经历，所以自然而然的总能主动展开了讲讲，很多小细节也会自己提出来分享，一时想到其他什么了，也会转过去说几句。整个面下来的感觉更像是一场惬意的聊天，相互互动，而不再是一场面试。轮到我提问时，因为很轻松，还主动交代了当天高跟鞋忘公交车上，所以没能穿过来的糗事。面试官送我出门的时候，还调侃说：接下来是否得赶紧去把鞋子拿回来。。。

Tips :

- 5、一面的时候，据不完全统计，SHFA 全英文的很少。
- 6、跟面试官交流的时候，不妨把心打开，主动把自己有过的经历、想法告诉面试官，抱着一种与之分享的

心态，自己把每个话题拓展开来，尽量多介绍一些，不一定等面试官问到了再说，也许会让面试气氛更融洽。

10.31【二面】

因为上午有其他一家的面试，所以中午很早就到了，结果 HR 姐姐让我去吃个饭逛逛再回来，一点半之后（我 3:00 面）可以提供个 Waiting room 休息。。。所以以后面试不能提前太多过去啊，不然 HR 看到我们去这么早去也很有压力的。

又扯远了，拉回来。在 Waitingroom 休息的时候，那位 HR 姐姐告诉我，我们一会会是全英文面试，两个面试房间，都是 3V1，有个房间还有外籍高层。。。于是我马上默默的重新背了一遍那篇英文自我介绍。。。至于其他，就兵来将挡吧。

很 Lucky，面我的三位面试官都很和善，尤其是两位女面试官，笑眯眯的，非常可亲。先问了一下为什么不去券商、私募（因为都有实习过）而选择宝洁，接下来就针对简历上奖励、活动模块里第一个案例竞赛展开深入、彻底、详细的询问，各种抠细节。当时就想掐自己大腿啊，为嘛要按从近到远把这个劳什子的活动放在最前面啊。。。由于这个活动我只负责了一块工作，也不是 leader，特别还得用英文把我的工作表述出来，真是纠结到无力。最后被中间那位男面试官直接 challenge：“。。blablabla。。似乎换了其他任何一个人，直接用这个模型，把数据输进去再导出来，都可以得出结果，那么，你的贡献在哪里？”我一听急了，虽然这个案例我负责的不多，但绝对有贡献啊，可一时用英语又难说明白。于是 challenge 的那位面试官说了：没关系，你也可以用中文。（囧囧的啊）稍一犹豫，果断换中文，blablabla，几乎是比平时快一半的语速，很流畅的把我的贡献值清晰的阐述了一下（我爱中文~）。然后，challenge 的面试官终于点头：“OK, I get it.” But 下一个问题马上切回英文了，好在其他活动和项目感触都很深刻，也很契合八大问的精神，所以也渐入佳境。

当听到他们说问得差不多了，我有什么想问的时，真是抚着胸口长吁了一口气，说英语，真心不容易啊。先感慨了一下我很紧张，他们马上表示：哪里，表现得很好。再感慨了一下口语很差，他们马上又表示：没有，说得不错。唉，都是好银啊！

最后，问了一个宝洁培训系统的问题，然后就结束了。

Tips：

7、二面，SH FA 是全英文，但是其他部门有全中文的。

8、英语很重要啊（以下省略 500 字）。

9、不要提前太多时间到。

10、自己的简历，还是要好好排版，各小点之间的顺序也很关键。此外，既然写上简历了，那么每个小点的内容都要做到心中有数。

PS：接到二面电话通知时，随口问了句：是 AC 面吗？对方停顿了下，便接着问：是群面吗？答说是的。因为之前没好好做功课，不知道宝洁是没有传统意义上的群面，也就是 group assessment（GA）的。为了这随口的一问，很是纠结了下，到底这“群面”是 GA 呢，还是一群人面你一个呢？应届生论坛真是好东西啊，带着这个问题，我发出了我在坛子里的第一只帖子，大家讨论无果，于是引起很多要面试的人一起纠结，嘿嘿~~~

11.6【RT 笔试】

二面之后，觉得自己面得挺一般的，尤其是英文，各种讲不出来啊，所以三天后（11 月 3 号）接到笔试通知时，异常惊喜。再在论坛上下了样题来练了练（论坛真心好啊，感谢各路大侠提供的各种资料！），有了 RT 笔试“正常点的思维都能过”的认知后，感觉 offer 似乎在向我招手了，当天晚上兴奋得有点失眠（我的睡眠夸张点就是沾枕头就能睡着的型）。

第二天，4 号上午，某家四大的终面，下午平安某子公司的二面，5 号上午某家四大的 AC 面（唉，以为宝洁 OFFER 挺靠谱的了，当时差点都没去），下午回来好好把论坛逛了逛，看到有些城市已经 RT 结束的孩子们关于今年 RT 的讨论帖（感谢玉茗生、yuanyuansan 等，你们的帖子造福大众了），再把 84 道图形推理下载下来过了一遍。随后，即看到论坛里有消息称：不是 RT 过了就 OK，还有 waiting list 一说呢，心里一沉，offer 飘远了，不过第二天还是很轻松的答完 RT，确实不难的。

自从 RT 回来后，我那打酱油的心态发生了质的变化，开始天天刷论坛，每天至少报道 n 次，也认识了很多

可爱的人，像知名 ID yadoo, qmrapple, davidwang9078, dennyzhu890718, 070171 等等，看着其他城市陆续 RT，论坛里各种统计，各种猜测，真心喜欢上这个论坛，喜欢上这个坛子里的氛围，喜欢上逛这个坛子的人们。也逛其他版块，但是 P&G 版块让我感触最深的是：它没有一点硝烟味，满满的都是真诚和友善（当然，我逛的论坛也不多）。因着共同的心愿，大家陪着一起忐忑，这种强大的集体感，让焦虑和不安淡化了很多，后悔没有从一开始就融入这里。

Tips：

- 11、RT 很简单，不用担心，把样题和 84 道图形推理过一遍就 ok 了。
- 12、RT 之后，坛子里对于人数和比例各种猜测，其实考场门外的名单上都有，笔试时可以适当留心下。
- 13、有疑问，上论坛；有压力，上论坛；有消息，上论坛。

11.23 【offer】

11.20 号，根据论坛里分享的消息，全国 RT 已基本结束，接下来就是风起云涌的 offer 了。

11.21 号，还能很淡定的刷论坛，晚上，MKT 提前行动，两小时左右发完全部 offer，确定最终结果已经出
来，意识到，也许明天，FA offer 要发出来了。

11.22 号，很早就醒了，刷牙洗脸开电脑，然后开始了全天式、不间断的刷论坛，一直到下午，论坛里还是比较平静，话说没有消息就是好消息。。感觉自己压力太大，开始看电影。一部电影结束，再刷一遍论坛，已有 offer 冒出来。瞬间进入高度紧张状态，每次电话响都心跳加速啊有没有，接到两个电话，某金融数据库使用客户中奖回馈，平安集团某子公司的 offer。。到晚上八九点左右，四五个小时过去了，心理已经觉得 offer 大约应该发完了。。很是低落。。幸好这时 David 小朋友联系到我，于是开始 QQ 语音漫天侃，发现挺多人都没有消息，互相安慰，问问近况，还分享了很多他认识的一个 FA 小 INTERN 的有趣故事。。也不知道聊了多久，商量出一个大家都乐意接受的答案：SH FA 应该明天才开始发，于是心情大好，互道晚安。

11.23 号，上午有一家咨询公司的面试，下午有学校的大型人才见面会，很早出门，也不去想 P&G 了，下午两点左右，未接电话一通，回拨，港澳台号码，无法接通。因为坛子里收到 offer 的一般是 020 或 021 开头的电话，也没在意。16 点 47 分，人才见面会结束后，去停车场坐校车回新校区的路上，那个号码再次打过来，接通，二面的面试官 Joe 温和亲切的恭喜我，被录用了。尘埃落定。

Tips：

- 14、在面试和笔试时，可以跟面善投缘的人相互留下联系方式，两个人的焦虑互相分担，也许能少一半。（笔试到 Offer 的这半个月，确实有点难捱）
- 15、RT 以后，结果如何就不是自己能左右的了，放宽心，做自己其他该做的事。

4.2 联合利华笔试归来

此贴可供后人参考.....

首先要声明，所有笔试，只要允许带计算器的，一定绝对必须要带计算器啊！不然就要像脑残而口年的我一样，付出了惨痛代价.....

（不带计算器的尼玛全心算估算然后选个差不多的答案啊有没有？要算类似 186million 与 35%及 15%乘积之类的东西啊有没有！而且个个都是如此，totally 没一个整数啊有木有！）

其次，时间是真赶，不少人没做完故而后面的题要乱涂了。

笔试全英文，分两部分，第一部分数字分析运算题，20 道题 20 分钟，阅读量不算小，还都有图表什么的，并且上面说了，数字没一个好算的，带计算器的都赶。我这种没带计算器

的，玩了命地心算笔算，最后还有三道题是直接看答案凭感觉乱选的.....

第二部分是图形逻辑题，24 道题 12 分钟，30 秒一道，也很赶。好在我之前有点 mensa 逻辑题的底子，所以这部分稍微从容一点地做完了，不过还是没多少检查时间的！！

做联合利华这种笔试，建议大家不要勾在试卷上然后再涂答题卡了，做题时候就直接涂，否则真的很有可能来不及。

第三，不知道是惯例还是特例，此次监考的人员非常非常严格。有因为收卷子时候涂了三个题而被直接宣布考试无效的.....而且那个监考姐姐很凶.....

不过，时间紧大家都是一样紧，麻烦也都是一样麻烦，所以还是祝愿自己和大家都能顺利通过啦，大家加油咯~

提示：表示跟罗兰贝格用的是同一套笔试题，不过 RB 家不让用计算器，而且还多一个 verbal

4.3 安利笔试经验

1. 笔试归来，心情沉重！我从难度，时间，人数来谈下笔试情况吧！

难度：笔试是行测题目，一个小时 70 题，没有英语测试。行测包括：

一是言语推理！每一道都是一段话，特点是字数多，阅读量那个大啊！！

二是图形推理，这部分还比较简单的，图形也是简单的一些，并不是很复杂！

三是数字推理！因为时间关系，本人只做了一些简单的，而且后面根本没时间回头来看的，所以这部分基本都是乱蒙的！最后是资料分析，这部分共四小短资料，后面两段比较容易都是直接能找到答案的，前 2 个就需要计算了，但是考试时间是绝对不容许的啊！还有一个部分基本没时间做了，最后都乱填答题卡了！悲剧啊！！！！总之自己感觉这是做那么多测评以来感觉最难的一次了！

人数方面：我是的华工五山考的，有很多个考场，一个考场大概差不多 30 人，就是海笔！！感触：行测还需多加练习啊！而且不会的要马上跳过！太长的题目就先做简单的！先易后难，最后一点要保持冷静，切勿急躁啊！最后祝大家能够通过笔试吧，真不知道这是在考公务员还是在考笔试啊！！

2. 今天上午 10 点开始笔试。昨晚看了一下论坛，看见笔经都说，题目不难呀，60 分钟 60 道题，很多图形和数列题，觉得还行嘛，也没有怎么在意了~~ 派了试卷，翻开一看，70 道题目，前 20 题是逻辑推理，4 页的文字满满的，后面 20 题是材料题，3 页满满的~我这个人看见文字就头晕的说，开始觉得要悲剧了~~ 本人是理工科学生，还是数字敏感一点的。但是貌似太久没有动脑了吧，做数列题完全不在状态呀，反正反应速度不给力啦。监考的同学提醒剩下 25 分钟时候，我才做到 35 题，果断不够时间的。到了交卷时，还有十几题没有做，肯定杯具了~~ 安利会派一份调查问卷，了解大家的意见，不小心瞄到了前面那名研三师兄，对这次笔试的评价的选择是“时间过长”“题目和以前的类似”“题目比较简单”“题目没有创新”。顿时觉得，好吧，姜还是老的辣~~ 我是应该 BS 的了，表现不错的 TX 加油噢~

4.4 找工作心路历程（包括雅士利、加德福、好丽友、蒙牛）

终于轮到我找工作了，本科没有什么找工作的经历。当初简历也没做过，就到学校的双选会上转了一圈，感受了一下招聘现场的气氛就回寝室上自习去了（图书馆用来做招聘场所了）。一边做实验写论文，一边找工作，我非常不习惯这种方式。我不知道国外是不是这样，知道的留言告诉我。我喜欢纯粹的做好一件事情，不过，现实总是不给我这样的机会。

虽然一直也都在忙着找工作，但是很长一段时间收效甚微。让我印象比较深刻的除了下面提到的所有工作，还有雀巢、李锦记等。从这些经历里得到的教训和经验是我这次成功前提，失败乃成功之母，这句话真的很有道理。

我对自己进行了 SWOT 分析，我觉得我英语口语一般，去百威英博这样对外语要求很高的外企基本没戏；同时处理多件并行重要的事情的能力不好，在实验论文没有完成的同时（除非完全放下），所以想雀巢这样的，即便听了宣讲会后感觉对英语的要求并不是很高，最终由于种种原因也在心理上懈怠了而没有行动；学了六年食品，最好从事于食品相关工作，进食品企业；我的特质不适合做研发，但如果去应聘销售方面的，难免落个红薯碰金刚钻的下场，要结合自己的食品背景优势，才能更好的通过简历筛选；综合素质不错，最好能做管培。经过这样一番分析，目标就相对明确了。

一路走来，跌跌撞撞，总算是上天眷顾，工作的事情不早不晚，尘埃落定，今天写下此文，是对过去的总结，也是放下一件事情，更是对未来的鞭策。

一、雅士利的霸王面

找工作就像谈恋爱，你不知道哪一个女孩会成为你的白雪公主。在追逐爱情的路上，我们会喜欢很多女孩，有的只是一时的心动，有时是挥之不去的思念，有的则勾起人最强烈的冲动，这种冲动鞭策你去追寻，哪怕这要挑战你内心的怯懦。

雅士利办事效率就是高，昨晚（写于 2009-11-17 18:47:00）才搞的宣讲今天就笔试加面试，我过了简历筛选，不过很不幸，笔试考综合测试表现得太烂了，直接淘汰连面试的机会都没有。而且今天又特别忙，下午三点还有其他安排，看着同学一个个去了回来，我开始心猿意马。我先是发了条短信给陈先生热身。

陈先生，您好，我是食院研二的 xx。希望能给一个面试的机会，我一直都很想进雅士利这样的民营企业，对于公务员那套行测没怎么准备，今天也许没考好但我既然能够考上中国农大的研究生这方面就不是问题。此外我也觉得我是你们需要的人才，只是很多东西简历体现不出来你们既然来了农大，如果可以的话，希望给个机会相信你们也希望招到适合公司的人才，给我一次机会，也展现贵公司的不拘一格，只需要您短短几分钟却可能改变我的人生，对您也没有什么损失，盼复！

过了一会再给他打了个电话。我磨了好几分钟，不过对方不为所动，跟我说他们公司的招聘流程，规矩公平什么的，总之就是不答应，我一一表示赞同和理解，我当然不会放过，又继续说大老远来一趟不容易，给个机会，也许他会改变想法也不一定啊，毕竟行测那东西考察一个人的能力说服力还是比较有限的，给我几分钟展现自己的机会，他看我那么执着没好意思生硬的拒绝我，说先请示一下经理，但如果三点半没有发短信给我，那就说明没有希望了。我心里有了一丝侥幸和欣喜，天真的认为对方应该会给我发短信，就安心去参加蒙牛的培训了。我的组员有两个是研究生同学，他们都有面试机会，我没有，心里有些落差，一个女同学看出来，跟我说如果你特别想去就去霸王面吧，反正那么近，这边有我们，我开始有些犹豫，本来觉得就算了的，听她这么一说，有一种跑过去的冲动。我兄弟面试排在四点回来都已经是四点四十了，我问他现在过去还能不能面上。他说可以，不过快要结束了。我想给自己一个机会，如果面不上就算了，至少自己争取了。

于是跟蒙牛的李学长说了一下就走了。来到公主楼三楼，经过一番辗转找到了面试的地点，面试的人都是一个一个进去的，有一个从西区赶来的哥们气喘吁吁还没回过神，我友好的安慰他，给他鼓劲，全然忘了自己泥菩萨过河自身难保。他进去起码有半小时才出来，然后陈先生看到我，居然没来得及介绍，他就看出我是谁了，然后我们就在过道上聊了起来，他对我还是非常友善的，非常真诚的想要婉拒我，但我觉得他没有恶意，我便开始跟他绕，我说反正我不会耽误其他面试人的时间，我排到最后，只要给我几分钟的时间，跟他经过一番唇枪舌战，最终我还是打动了，他答应进去帮我征询一下经理的意见。我感激而满怀期待的在走道上等待。大概又等了近二十分钟，陈先生没有出来，想必他的提议被经理拒了不忍心出来见我。

过来一会出来个张小姐，她就是 HR（后来证明不是），我赶紧截住，说明来意，这个张小姐看着很年轻估计比我大不了几岁，一开始也是不同意，说他们安排得非常紧凑根本安排不出时间，不过很快她就忘了这件事，跟我聊了我觉得我可以胜任那边的工作的理由，我家里的情况，为什么我不选择更大的企业，说如果雅士利不像我想象中那么好我会怎样面对，我想面什么样的职位，总之我最后我们近距离站着大概有二十分钟，期间她很有点不好意思的说招聘期间通知同学出了问题的这件事。总之，她终于同意让我见经理。

经理见了我示意我做下，我有点激动，他直呼我名，非常亲切，说所有面试者都非常优秀，跟我扯了一下他们公司的招聘方面的一些制度，说昨晚他们经历了一个痛苦的筛选过程，说了一下我的情况，说差距太大什么的，我又用老一套跟他扯，他的确是一块老姜，直接问我想应聘什么职位，我说想要生产管理，然后又问我

奶粉的生产工艺流程我一下就蒙了，我说具体是什么我不清楚，然后又问我对生产的看法，我说了宏观的东西，比如我对生产的看法，八字——安全、质量、成本、效率，分别从这些方面怎么去抓管理。他又问我当天的产量是怎样计算完成的，我就按我的理解说了一下，他说要是按你这样说，我直接找个专科生就可以了干嘛要研究生，反正问的都是很细节很具体的东西，我没有实习过确实答不出来，所以只好乖乖说不知道。总之在他的面前我感觉自己很稚嫩。最后，他冠冕堂皇的说了句，说什么你非常优秀，值得一个更好的企业，（不过我还真得感谢他，不然我就进不了统一的管培了^_^）我顿时就知道怎么回事了，我不卑不亢的站起身，礼貌的向他表示感谢并跟他握手告别，大步的向楼下走去……

我的霸王面的表演尚未达到高潮就这样黯然谢幕了。简单总结一下我失败的原因吧。准备不足：雅士利的考试是综合行政测试，公务员的那些东西，我基本没怎么练过，笔试非常惨，才 28 分（霸王面的时候知道的）。专业不符：人家招的管培要的是跟乳品相关的，我的专业方面不很符合，所以被刷了不足为怪。总之就是被 HR 鄙视了一番。不过收获了他两个手下朋友，陈先生对我还挺友好的，另外至今还和雅士利的张小姐有联系。

应该说，这次失败对我的打击是最大的。

二、与加福得有缘无分

如果用恋爱术语来比喻我和加福得的邂逅，那她的到来无疑是在我的情感干涸期。我对她热烈的付出，也曾得到很好的回应，可是偏偏造化弄人，加福得，就是这样一个与我有缘却无份的女孩。

我在茫茫的双选会企业名单中寻觅到了这样一个公司，从决定投简历的那一刻起，我就做好了以身相许的准备。

当时张师弟对于我的热情颇不以为然，我明显能感到他对我就这点追求很是有种恨铁不成钢的愤慨，不过同时他对我像是无知的幼童在沙滩捡到了一个漂亮的贝壳一样如此的兴奋与投入又表现出了理解和支持。在此要说声感谢。

加福得的整个面试过程，我还是非常重视的，甚至还向有成功经验的张师弟请教了经验。我非常认真的回答问题，如“你认为 e 厨艺能为一个家庭带来哪些改变？”以及认真对待浓汤速食鸡腌料的推广方案，并且成功进入了面试，当时的那种冲劲，想想都很感动，不过在面试中我犯了一个错误，那就是太不稳重，或者说，不懂得一些面试技巧，而且由于自以为肯定能上了，居然问了薪酬这样愚蠢的问题。当时那个市场总监很冲的质问我，先要问自己的有多大的能力，再问公司可以给你多少。基本上到了这个地步我认为也就没什么戏了。后来我接到了被拒的电话。

弄清楚自己失败的真正原因非常重要，这也是“失败乃成功之母”这句话正确的前提。于是我真诚并谦逊的给 HR 打电话去询问自己失败的原因，他的答复是，我觉得你定性不够。确实是他说到点了，我虽然内心深处已经做好了“如果可以进入到这个公司工作，一定会好好干”的思想准备。但自己的特点和优势让自己有点俯视这份工作，我一厢情愿的认为，E 厨房编辑找不到比我更加适合的人才了。我与那些岗位职责和任职要求的 123 有惊人的匹配度。不过 HR 给我的答案也让我心服口服，所以这次面试还是让我收获很多。从此我也变得稳重谦和了一些，只要革命尚未成功，就一定要低调低调、稳重稳重再谦和谦和。吃一堑长一智，这对以后确实有很大的帮助。

三、好丽友：依稀的记忆

好丽友其实留给我的印象已经很模糊，她亲切的像一个似曾相识的邻家女孩，我们对视的那个瞬间，我们都曾神情的凝视，也就短短的几秒，很快错开，消失在茫茫人海里。

我唯一能够提供的一些信息是，我当时想要应聘生产管理，我不知道好丽友招生产管理一般都要本科生，小组面，两个 HR（姑且将面试我的人都称为 HR）面我们四个。我面试的时间很长，自我感觉良好，然后出了那个门就杳无音讯了。

突然想起了多情的天蝎，看到一个漂亮的女生跟自己对视了两眼就以为对方喜欢自己，美上一天，甚至可能会导致语无伦次的表白，太可怕了。

后来我反省了一下，如果当时 HR 问我，是否愿意做研发的话，我想如果我回答说愿意，那么应该就有机会进入下一轮了。

四、蒙牛：我在错误的时间遇见了你

生命有太多的无奈，爱情也是。比如当你在错误的时间遇见了对的人，那该怎么办？

面试的过程就不赘述了，没有留下太多回忆，平淡的如白开水一样，填了一个 DM 单，然后是几个比我们大不了几届的师兄面试我们，我认为那就是聊聊天，记录下来意义不大。

蒙牛应该说，我算是成功了。因为，和团队合作得非常愉快，在调研这个环节里，我们团队的报告获得了经理的称赞，七组里面我们是最出色的。我和李经理有一些交流，他甚至跟我说，只要我坚持下去，肯定没问题的。不过，蒙牛营销经理训练营实在太折腾人了，我为此还写了一篇文章《选择——在放弃和承受中成长》，里面详细叙述了我在写 SCI 和工作之间难以平衡的“忧伤，挣扎，无奈和退让”的心情。

有激情有什么用，我用在了不该用的地方，我跟老师的关系又一次弄僵了。

我的 SCI 拖延得实在太久了，四个月，什么概念，事实就是如此。到了最后经过老师提出意见修了大概三四次，终于写好了，在 1120 上午交给老师，以为万事大吉，下午去了丰台区参加蒙牛的培训，很不幸，老师给我打电话说还有地方要修改，结果我不在，问我在哪在干嘛，我不善于撒谎，一紧张就什么都说了，她终于发飙了，之前她已经很生气了——本来答应是 1119 睡觉前给她的，可是我没有完成 20 上午才给她，她觉得我不守诺言，答应的事情办不到——根本原因还是我没有把全部精力都花在科研上。

这次她摔电话后就再也理我，我道歉也没用。她真的生气了。我记得她说我孺子不可教。说起她和李老师（她老公）批评我的词语和句子，我基本已经是垃圾了。坦率的讲，我确实有些不上心，态度不端正，甚至不知道自己需要什么，或者我知道自己要什么要没有勇气去追寻。

我在寝室睡了两天，在周日晚上给老师发了一封近五千字的长信道歉，不过没有任何用处。周一上午去了办健康证（蒙牛训练营需要的道具），下午回来没有看到我希望看到的邮件也没有接到我希望接到的电话，看来这次老师动真格了，换位思考如果我是老师我也会这样的，在科研方面，我实在不是一个好学生。找老师，她说她没有时间，我很无奈。晚上李老师给我一张纸条，让我反省思考，要做两件事情，一是端正态度二是认清目的，他让我明白只有在毕业的前提下才可能工作。不然硕士还没有毕业拿着文凭到处招摇算怎么回事。可是试问大家谁又不是这么干的呢？怪就怪我实在是花在科研方面的时间太少了。

我必须做出一个选择，我知道自己不可能有能力同时做好两件事情。我决定和蒙牛的李经理打了电话，先发了条短信过去热身，我问他如果一个人放弃学业去参加蒙牛的训练营他会怎么看，他的回复是，那要看那人追求的是什么。我本来给李经理打电话只是想问问蒙牛到底后期训练营会有多忙，对同时做好两件事情还心存侥幸。没想到后来聊了二十分钟，学长毕竟是学长，说了很多掏心的话。他提到，后面将会需要实习以及真正去操作一个公司，想到这我就异常兴奋，但这无疑需要大量的精力。我想或许我可以不要硕士文凭，因为这样读下去实在没有什么意思，而这样的机会实在是难得。可我又想到失败只有一种那就是半途而废，还有周六晚上和爸爸的通话，他一直以来都赞成我读完。李经理给我的建议也让我很触动，他肯定了这段时间我的表现，不过最后说我首先是一个学生，学习是最重要的，况且一年半都过去了。老师和我没有直接的利益关系，她也希望我能够毕业，只要真正认识到自己的错误跟老师道个歉，老师还是会原谅我的。

忧伤。挣扎。无奈。退让。

我最终还是决定放弃蒙牛，甚至放弃工作，我承认自己没有能力把两件事情同时做好。我给李学长发了条短信：

学长，您好！非常感谢您通过我飞信好友的申请，也谢谢您今天听我说那么多，跟我讲那么多，您的建议对我的触动很大，短短的几天，已足以让我明白蒙牛营销训练营就是我要的职业生涯，况且听您说了即将要开办四五个分公司，想着自己一步一步走下去最终当上分公司经理的那一天的到来我真的热血沸腾，我感觉自己很有希望。但是如您所言，我还是学生学习是最重要的，我要对得起自己，对得起老师，对得起父母，就我个人而言我非常希望能够全心投入到训练营中去，我做事的风格就是要么不做，要么就做到最好，我不允许自己努力可以达到 100 分，因为分心只做到 70 分。可是科研这边，由于我这方面的能力限制，如果我再不全勤投入，我恐怕就要辜负老师愧对父母，无法如期毕业了，所以我最终决定退出训练营，这对我是个痛苦的抉择。和师兄的相处虽然非常短暂，但是通过跟你交流我却得到很多，作为农大的师弟有您这样的学长真的是人生的财富。再次感谢您的建议和忠告，我会好好学习，漂亮的毕业，我一直都希望朝公司经理去努力，最好有自己的公司，那样我就可以自己制定游戏规则让别人来遵守，不过我现在还是遵守游戏规则的阶段，我想我应该更

加收敛，认真踏实好好走完这段求学路。最后希望以后能和师兄保持联系，衷心祝福您一切顺利！

工作方面，我面过几次，也很受打击。现在招聘会也不去了，我想我当务之急就是努力争取两年毕业。其他所有的一切都靠边站。

我会加油的，希望回首这段日子我可以做到无愧无悔！

现在回头想想自己是对的。爸爸和李经理在我面临选择的时候给了我很好的建议。上研究生不止一次的有过辍学的念头。老罗有一句话给了我很大的勇气和动力，那就是：失败只有一种，那就是半途而废。每每想要放弃的时候，我都会用这句话鼓励自己，咬咬牙，再坚持一下什么困难都会过去的。当自己挺过去再回头看看，发现其实看到的都是生活的美好与灿烂。

4.5 雀巢 AC 供应链面经

今早 9 点雀巢 AC，供应链，望京，利星行

提前几分钟到的，因为下雨，比预期的迟些。到 9 层以后，已经有几个人同学在等了。聊天中，发现好几个人都是从美国或英国硕士回来的。外企嘛，英语很重要，我越听心理越忐忑，但表情尽量保持平静。。不容易呀。。最后我们上午这批一共 13 人，貌似有 7 个是海龟。。

对了，等的过程中有雀巢咖啡哟，但我没喝。

AC 一共有三个部分。

第一部分：介绍 Partner。英文

到一个会议室，按名单坐好，每人都有一个编号，相邻的两个人一组。（桌上摆了一些雀巢产品，面试之后可以带走，呵呵）先用英语互相问自我介绍，包括：姓名、学校、专业、兴趣，家庭，还有一个附加问题：除了雀巢，最想去哪家公司，为什么？然后到前面介绍自己的 Partner，英文，不许带 note 上去。不按顺序，不用举手直接上。我是中部靠前的顺序上去介绍的，这样感觉更有把握，第一个上去有风险。。。。。

第二部分：类似普通群面。中文+英文

和以往的面经不同，这回不是 debate，而是把所有人分成 2 组，每组一份中文资料。20min 中文讨论，10min 英文 Presentation，5min“Q+A”。对方是雀巢收购银鹭的案例，我们是麦当劳在中国的新发展策略。中文讨论时，对方成员被带到了另一间办公室，我们留在原地。我们讨论时就是正常的群面，大家思维都很活跃，但感觉没产生出 leader，只有 timer 和 reporter。20min 后，那组也回来了。他们先汇报，三个人每人负责一部分。之后我们提问，他们回答，都是英文。对了，当时整个办公室里应该有 6 个左右 HR。之后是我们，同样的流程。辛苦我们组的 reporter 了，他就一个人，呵呵~

第三部分：HR 单面。中文

每个 HR 带走 2-3 个同学，中文问些基本问题。比如：刚才表现怎么样呀？为什么选供应链？优势劣势？职业发展规划。。。。。正常答就行了

对了，整个面试大概 3 小时

今天是我这次找工作的第二次群面（第一次英文群面），我以前很怕这种群面的，但以后应该就不会了，呵呵~这是今天的最大收获呀!!! 听说这回雀巢招人挺少的，不知道真的假的。还有，遇到海归们，也不要自己先 cuo 了，没必要呀。正像雀巢的邮件里说的：放松、自信，我们期待您的出色表现！

希望大家都能找到自己心仪的工作，我也是!!! 哈哈

4.6 宝洁面试八大问经典答案

英文的行为面试访谈问题，每个题目往往都包含着一个主要的考查意图，比如说，有的题目考查的是创新能力，有的题目考查的是团队精神，而有的则考查的是领导能力。这些考查意图会非常明显地在题目本身的 Key

Words 当中表现出来。所以，在回答这种问题的时候，你的描述应该侧重于“What-S.T.A.R.-Key Words 描述法”中的 Key Words.

以下这些题目选自宝洁八大题，但是它们实际上具有非常普遍的代表性，基本包含了外企公司所要考核的全部内容。如果读者感兴趣的是一家比较著名的外企公司，或者是一家相当不错的国内公司，请务必仔细准备下面这八大题目。

1. Describe an instance where you set your sights on a high/demanding goal and saw it through completion. 描述一个例子，证明你给自己确立了一个很高的目标，然后完成了这个目标。

问题分析：考查意图：制订高目标的勇气 + 完成高目标的执行力。关键词：demanding goal + saw it through. 所以，在描述的时候要着重描述这个任务为什么这么 demanding，有些什么具体的困难，你是怎么样一步一步去克服的。

回答示范：

(1) (What) Designed a show to celebrate the Anniversary of Tianjin University, and won 3rd Prize out of 18 teams.-- 讲出自己这件事的成绩提高含金量

(2) (Situation & Key Word: demanding) On the anniversary night, there was a huge celebration party, where songs, dances and dramas were played. Each school 学院 should design five shows, and our class volunteered to design one. It was a demanding goal as it was very close to the end of the term when most students were busy preparing for final exams.

(3)(Task) As a sophomore student I was in charge of my class performance, which was a drama 戏剧. I had to deal with the pressure from study, my classmates' disinterest in acting, and my role as the king in the drama.

(4) (Actions , Key Words: how I saw it through)

First, as there were only 20 students in my class, I distributed at least one task to each student; either a role, or making tools or costumes. 服装

Second, since at the end of the term each member was busy with study, the rehearsal 练习 schedule should be reasonable and periodic. 周期性的 All team members cooperated well because of the low frequency and short duration 持续时间 of each rehearsal.

Third, music and scenery 舞台布景 were added into rehearsal in order to get close to the circumstances of the party.

In addition, I emphasized the value of time and ordered every actor to respect other partners.

(5) (Result) In the end, our performance was very successful. Not only did I act the "king" wonderfully, but also got good marks on the final exam.

2. Summarize a situation where you took the initiative to get others to complete an important task, and played a leading role to achieve the results you wanted. 描述一个例子，你团结了一群人共同努力，并为取得成功起到了带头作用。

问题分析：考查意图：领导才能，关键词：took the initiative, get others to complete, leading role. 所以，你在描述的时候要重点描述自己吸引他人参与、团结并鼓励他人、借助他人力量、带领他人这个过程。

回答示范：

(1) (What) I organized a group to sing English choir 唱诗班 on Choir Eve, visited all the dormitories in our university and sent Christmas gifts on behalf of our English Association.

(2) (Task) To broaden the students' understanding of Western culture.

(3) (Key words) took the initiative & leading role

i. Suggested the idea to the Chairman of our English Association and got his approval.

ii. Asked each member of our association to offer at least three suggestions on each of the questions below:

* What songs to play?

* Who could join the choir?

* Where should we perform?

iii. Combined the other team members' suggestions with my idea and made a decision on the questions above.

iv. Organized the rehearsals, reminded the singers of each rehearsal time and place with short messages, because our singers were indeed busy and they could forget.

v. Made each rehearsal as lively as possible to make the singers feel the atmosphere of Christmas, and thus motivate them to sing with emotion.

(4) (Result) Many students said that they were happily surprised by our activity and they hoped we would hold such activities next Christmas. And some said they would love to join our association to learn the beautiful choir.

3. Describe a situation where you sought out relevant information, defined key issues, and decided on which steps to take to get the desired results. 描述一个例子，你找到相关信息，确定重点事项，然后决定了采取哪些步骤来获得满意的结果。

问题分析：考查意图：分析-判断-决策能力。关键词：seek out relevant information, define key issues, decide on the steps。面试官希望了解你分析处理一件事情的全过程。和刚才一个题目考查如何争取别人的协助是完全不同的。所以，你在描述的时候要重点描述你做整个事情的经过，而不是和什么人一起做。

回答示范：

(1) (What) I organized the first activity of the Management School English Association.

(2) (Situation) As the association is newly founded, not many students show interest in our activities, and we lack efficient ways of helping the existing members to improve their English.

(3) (Task) We decided to make some improvements in our association, in order to help more than two hundred freshmen and sophomores with their English while publicizing our group.

(4) (Actions: 利用原文的 Key Words)

i. Seek out relevant information:

* What kind of entertainment was popular among students that also offered chances for them to learn English most effectively?

* Which teacher was suitable for this position?

* When were our members available?

* Which place was convenient for a large attendance?

* Other related factors, such as the availability of facilities and the layout 布局 of the spots.

ii. Key issue: What are the weak points of the students' English abilities? Vocabulary? Listening? Speaking? Grammar? Writing?

iii. Decide on the steps to take:

* Administer a questionnaire 问卷 to find out the weak points of the students' English abilities.

* Work out some activities with teachers to improve the weak points.

* Administer another questionnaire to evaluate the popularity of our activities and choose the top 3 to launch.

* Launch the top 3 activities.

(5) (Result) The Top 3 activities-Fun Vocabulary Recitation, Friends Mock Show, Devil English Corner-proved highly successful, and we hosted double the number students in our later activities.

4. Describe an instance where you made effective use of facts to secure 获得 the agreement of others. 描述一个例子，证明你用事实去说服别人。

点评：考查意图：以事实说服他人的能力。关键词：facts, secure agreements。所以，你的描述应该非常直截了当，先把大家的不同意见列出来，以及他人为什么不同意；然后逐条以事实进行说服。

回答示范：

(1) (What) I advanced 提出 a plan to found an English Garden in collaboration with the English association in a neighboring university.

(2) (Situation) When I was a member of the English association in our university, I realized that the activities we organized lacked uniqueness 独创性 and couldn't effectively help the students improve their English. Our neighboring university is just a five-minute walk away from us.

(3) (Task) I proposed the idea to the President of the Association that we found an English Garden in cooperation with the English association in the neighboring university.

(4) (Actions)

i. (Key Words: disagreement) The disagreements I met included:

* our school authority may dissent. 不同意

* The high cost, and we didn't have enough human resources to carry out this project.

* There were too many English corners; another one was unnecessary.

ii. (Key Words: facts) The facts I made use of:

* Our dean 学院院长/系主任 approved this proposal.

* Our partner was willing to provide financial assistance, and our members volunteered to design the details of the plan and implement 实施 it.

* A poll 民意调查 showed that the current English corners did not meet the students' requirements and lacked uniqueness. 前面有问卷调查, 这边有民意调查, 看来采集民众的声音/意见是做好事情的必要条件。

(5) (Result) Others were convinced and we successfully founded the English Garden. It's run once a week now, each meeting attracts over a hundred students.

5. Give an example of how you worked effectively with people to accomplish an important goal. 描述一个例子, 证明你有效地与人合作, 共同完成了一件重要的事情。

点评: 考查意图: 团队合作能力。关键词: worked effectively with people。所以, 你的描述应该很清晰: 我做什么+别人做什么。

回答示范:

(1) (What) Our team won the 2nd Prize in the Military Songs Competition held in our university.

(2) (Situation) In total 20 teams joined the competition, each team represented a class.

(3) (Task) I was in charge of the project. We decided to make our team's performance unique in order to win a prize.

(4) (Actions & Key Words) worked effectively with people

i. Design: I cooperated with my colleagues to plan the climax of the performance, the musical accompaniment 伴奏 of the songs and the whole arrangement of the narrative 叙述的 poem. As three members in our team were good at guitar, I encouraged them to come up with some ideas about how to use a guitar in the military songs.

ii. Rehearsal: I worked together with those who were in charge of the lights, sounds and scenes 背景 to create the perfect artistic effect.

iii. On stage: I reminded my fellows with gestures and eye expressions. Also, I helped a singer to cope with an emergency.

(5) (Result) Our military team won the second prize in this competition.

6. Describe a creative/innovative idea that you produced which significantly contributed to the success of an activity or project. 描述一个例子, 你提供了一个创新的想法, 使得某一个活动或者项目取得了成功。

问题分析: 考查意图: 创新能力。关键词是 creative idea, significantly contributed。所以, 你的描述要包括你的创新意识、创新依据、有了创新的想法之后如何去实现它, 以及这个创新想法起到了多么重要的作用。

回答示范:

(1) (What) I suggested that we set the topic to be "Sell Yourself" for the annual speech contest in our school.

(2) (Situation) Each year our school holds a speech contest, the topic is randomly chosen by the teachers, for example, how to protect the environment, the importance of honesty, and so on. Students are not very excited about

these topics.

(3) (Task) I am quite interested in participating in speech contests, but I'd like them to be different, more exciting and more useful. So I decided to offer some suggestions to our school.

(4) (Actions)

i. I proposed three topics: Sell Yourself; Where I'll be in 3 Years; Be Competitive. All focus on future job hunting and career development, which I believe are attractive topics to most students.

ii. I surveyed other students and got the information that Sell Yourself seemed better, because it gave us a chance not only to say something, but possibly to sing and dance in addition to just speak.

(5) (Result) My proposal was used in the Speech Contest, which was enjoyed by the students. Over 500 students came to watch the speech contest, double the previous audience size. And the participants said the topic gave them a good opportunity to show off and become more confident.

7. Provide an example of how you assessed a situation and achieved good results by focusing on the most important priorities. 描述一个例子，说明你如何评估形势，并且把精力放在最重要的事情上，然后取得了比较好的结果。

问题分析：这个问题的关键词是 assessed a situation, focused on the priorities，考查的是你分析事情和找到问题关键点的能力。所以，你的描述应该是着重于自己的分析过程。

回答示范：

(1) (What) I once solved the problem of lack of inventory in our store in an hour.

(2) (Situation) Four stores do the promotion at the same time and our store is one of them, the largest one. The sales assistant on the previous day forgot to report that the inventory wasn't enough and I just realized it when I arrived in the morning.

(3) (Key Words: my assessment of the situation) The four promoting stores were not very far from each other, and they opened at different times. It was possible to fetch some stock from another store and make up for it later.

(4) (Key Words: the priorities) To satisfy the stocking demand of the store which had the largest number of customers.

(5) (Actions) I reported to the manager and offered my suggestion. He accepted it.

(6) (Result) Everything went all right. The inventory in our store was sufficient, and the other store was restocked later before lunchtime.

8. Provide an example of how you acquired technical skills and converted them to practical application. 描述一个例子，说明你如何获得了技能，并且把这些技能转化成实际应用。

问题分析：这个问题的关键词是 convert technical skills to practical application，真正的考查意图是你的“学习能力”。

回答示范：

(1) (What) I learnt how to arrange the questionnaire forms in a scientific way and use them in the survey of a new beer.

(2) (Situation) In the investigation of customer opinions about the taste of a new kind of beer, I found that the questionnaire form was out of date and limited the freedom of responses.

(3) (Actions)

a) I consulted my boss and a good friend who works in a professional marketing research company and learnt a new way of arranging questionnaire forms.

b) I designed two new forms, and my boss chose one of them.

(4) (The result) With the help of the converted form, our company obtained more objective and useful information.

1. Describe an instance where you set your sights on a high/demanding goal and saw it through completion.

举例说明，你如何制定了一个很高的目标，并且最终实现了它。

2. Summarize a situation where you took the initiative to get others going on an important task or issue and played a leading role to achieve the results you wanted.

请举例说明你在一项团队活动中如何采取主动性，并且起到领导者的作用，最终获得你所希望的结果。

3. Describe a situation where you had to seek out relevant information □ define key issues and decide on which steps to take to get the desired results.

请详细描述一个情景，在这个情景中你必须搜集相关信息，划定关键点，并且决定依照哪些步骤能够达到所期望的结果。

4. Describe an instance where you made effective use of facts to secure the agreement of others.

举例说明你是怎样用事实促使他人与你达成一致意见的。

5. Give an example of how you worked effectively with people to accomplish an important result.

举例证明你可以和他人合作，共同实现一个重要目标。

6. Describe a creative/innovative idea that you produced which led to a significant contribution to the success of an activity or project.

举例证明，你的一个创意曾经对一个项目的成功起到至关重要的作用。

7. Provide an example of how you assessed a situation and achieved good results by focusing on the most important priorities.

请举例，你是怎样评估一种情况，并将注意力集中在关键问题的解决。

8. Provide an example of how you acquired technical skills and converted them to practical application.

举例说明你怎样获得一种技能，并将其转化为实践。

我根据网上的面经和自己的经验总结出了新版的宝洁八大问

1) 请举一个你最自豪(最成功)的例子(这个问题会问那些个人经历特别丰富,自我介绍时说了一大堆自己成就的人,因为HR记不住所有,所以她会看你自已认为做得最好的事情。这个一般是第一个问题,而且最重要,因为你首先要确保你做的这个事情能打动HR,我认为打动的指标有两个:

独一无二性【做一些别人没有做过的事情,当一百个人都说自己在学生会组织一个晚会的时候,你认为HR还会有兴趣听下去么?寻找你自己特有的新颖的例子很重要】

成就非凡性【既然是你最自豪的,总该体现自己的能力和最后的成果吧,不要拿那种鸡毛蒜皮的小事当作自己的成就,不然会被HR鄙视的,成果一定要量化,不要说受到领导的一致好评,用数字说话,满意率达到多少,流失率降低多少,而且最好能拿出实体性的东西增加说服力,比如你当时写的报告或是设计的海报, anyway, 最好有证据。】

如果你这个问答得不好,后面就很难有戏了,因为HR已经网开一面让你show yourself,结果你没抓住机会,下面的问题会越来越不顺手,因为她可能会就着你很不想回答的问题深究下去。

2) 请举一个你带领团队完成一项任务的例子

(这个问题是原来八大问中领导力的变形,也是宝洁最喜欢问的问题,命中率几乎100%,宝洁是最强调领导力的公司之一,这个问题也很关键。我想很多人并不了解什么是领导力,所以即使准备了也没有达到宝洁的要求。下面是我对领导力的理解,可能不一定正确,仅供参考。

首先我想纠正一个非常错误的观点:领导就是当主席或部长。如果你是这种想法的话,那基本上你和外企的核心价值观就很远了,你可能很优秀,但是你不适合外企。首先领导力不分title,及时你是一个member,你也可以非常具备领导力。我喜欢用一个比喻来形容领导力:

领导就好比船长,首先你要有明确的方向感,你需要知道团队的vision是什么,你要有strong sense去判断团队前进的方向,并且将这个愿景清晰地表达出来,让你的团队看到将来的blueprint;

其次,你要懂得合理分工,尊重每个人的潜能,给所有人明确的job description with key learning points and deadline.很多人都认为领导就是分配任务,其实告诉你的队友做什么固然重要,但更重要的是告诉他们为什么要

这样做，而且一定要 stress the timeline，外企是强调高效的，一个项目拖拖拉拉和没做没有区别，告诉你的队友在什么时间内需要向你 update the progress，需要完成任务，这样你才能保证每个“船员”都在合理的位置上 perform；

再者你需要懂得如何激励你的团队，激励的方式我总结了有 6 种，这里就不详细说了，每个人的性格不同，作为船长的你要激励船员，哪怕遇到再大的风浪也要朝目标前进；

然后是对每个人给予绩效考核和反馈，make sure if they are on the right track，及时纠正错误的方向，同时指导你的船员，真正的领导是那种能够培养别人也成为领导的人；

最后是危机处理，你的船就要触礁了，作为船长的你如何保持冷静，指挥大家度过困难，如果真的船沉了，你需要对这个事件 final responsible，一个真正的领导是不会推卸责任的，你有这个义务去承担最后的风险。

总结来看：目标-分工-激励-反馈-指导-负责围绕这 6 点（注意这是有逻辑顺序的，最好不要颠倒顺序）去挖掘，你就可以向 HR 讲一个生动的关于领导力的故事。

3) 你遇到最大的困难是什么？

你认为困难的来源是什么？你怎么解决的？

4) 举一个你在大压力下同时完成多项任务的例子

（宝洁老八大问中优先性排序例子的变形）

5) 举一个你解决矛盾冲突的例子

6) 举一个你团队合作的例子

7) 举一个你创新的例子

8) 举一个你说服别人的例子（CBD、CMK 非常喜欢问的问题）

五、 消费品&零售行业工作经历&感悟

5.1 欧莱雅的培训生感言

欧莱雅的培训生感言

试用期即将结束，标记着我已经成为管理培训生加入公司三个月了。当初选择欧莱雅，就知道自己选择的是一次冒险，一场充满惊奇的旅途。

2007 年的管理培训生招募已经开始，在 PKU 的宣讲会之前，我想总结一下从入职到目前为止的培训生活。一来可以给大家提供更多关于欧莱雅 MT 的信息以供参考，二来也是为我正式的回顾报告做准备。

入职热身周：集团为所有的 MT 准备了为期两周的热身培训，这真是一段难忘的时光，30 位来自各地的同事们聚在一起，参与课堂与室外活动相结合的各种培训课程。从而对欧莱雅的生意、市场、消费者产生最初步的认识。也学习在外企中工作的基本职业习惯、社交礼仪。欧莱雅的管理培训生计划有明显的学院性质，所以 30 个 MT 的关系就仿佛一个班级里的同学。短短两周，面对之后的分别，已经是那么的不舍。初入部门/品牌：两周的热身结束，MT 们就会按照先前的计划进入自己所属的部门或者是品牌，为了加速 MT 的融入，部门/品牌也为各自的 MT 准备了迎新计划。在这一周的时间里，从高档化妆品部的 HR，品牌总监，到日常工作中直接辅导我的同事，都一一为我安排了面谈。其中有的侧重于公司文化、品牌故事的介绍，有的则是引导我进一步探索化妆品市场与欧莱雅所处的竞争环境。经过这一轮的培训，作为 MT 会清楚的知道将会同谁在日后的工作中以何种方式发生联系，以及碰到问题时可以找谁寻求帮助。

个人发展计划：每一个 MT，都拥有一份自己品牌/部门总监为其量身定制的一年期发展计划，该计划需要经过人力资源部的认可并由其协助跟进实施。选择 sales 还是 marketing，是我在求职时就犹豫不决的问题，一方面，对其中区别不甚明了；另一方面，我认为自己的特质在两个职能都有发挥的空间。这样的想法与我的品牌总监不谋而和，因此我最后得到了一份非常特别的发展计划：一年期的培训被分割成为四块，sales、training、marketing、CRM 各占一块。这已经不是在一个部门内部的轮岗，我有机会在欧莱雅第一年的工作中学习，尝试

经营一个品牌的几乎所有方面。这真是一个很棒的培训计划！看到这里，你是否觉得欧莱雅的 MT 很有意思呢？引用招聘总监的话：“欧莱雅的 MT，就像是让富有激情和才华的年轻人和公司一起玩一场游戏，同学们在体验，我们也在探索与创新中开拓。”2007MT 的招募，将会在我这只“小白鼠”的基础上走得更远，因为今年将 sales 与 marketing 的 MT 岗位完全整合了。

培训模块一：从 8 月下旬开始，我进入了第一个培训模块，在这一部分中，将会隶属于 TC 部门（Technical & Commercial）在 sales 和 training 的领域中探索、学习。首先我和一名新招募的美容顾问一样，参加了关于产品知识和服务技巧的培训，只不过我的培训是速成的，一般情况下我们的新人需要 41 天才能出炉，而我上了三天的课就到柜台了。多亏 beauty 版的积累啊。你可以想象一下，我身着全黑的化妆师制服，腰间挂着数把化妆刷从容给客人介绍产品和化妆的样子。而在欧莱雅，每一个 MT 都有这样的体验机会。当我在柜台初步熟悉的我们的产品、顾客、服务流程之后，新的任务开始了。我的身份变成了销售主管助理，日常在柜台除了继续体验一线生活之外，需要以主管的角度审视专柜的运行，掌握表征生意的关键数据并向主管报告。因此我会关注专柜产品的陈列，美容顾问的仪容仪表、产品知识、服务水准，同时搜集、分析整理每日销售数据。“我的竞争对手是谁？采用何种策略让单笔购买件数及总金额得到提高？”成为我每天心里思考的问题。杭州、深圳、成都……老板交给我照顾的柜台越来越多，在欧莱雅的每一天，心得与收获也逐渐积累。我想我已经开始找到工作的感觉与状态了，对于接下来的培训模块，也充满了期待与信心。你呢？如果你对欧莱雅的管理培训生计划感兴趣，就马上申请吧！

5.2 我的宝洁之路

离校了，还是经常上木棉，在 JOB 看到宝洁来了，时间过的很快，在 bbs 上混了这么多年，一年前就应该写点关于宝洁的东西。不过看来加入公司之后写可能对各位找工的同学更有帮助。

1. 准备

宝洁对于华工的同学再熟悉不过，在西区几乎各个地方都可以看到中泰（收到 offer 以后才发现），每年的 9 月，宝洁都会再 bbs 上率先举起招聘的大旗，去年也是一样。和很多人一眼，宝洁也是我应聘的首选之一，在 bbs 上看到招聘的消息后，就开始四处搜索关于应聘宝洁的资料，大家现在也可以去好好搜一下，网上很多，我当时主要是在*上面看帖子，看了之后会对宝洁的招聘流程和文化熟悉很多。另一方面是好好想一下，自己是不是适合这样的公司。了解了公司之后，就是做好准备，发掘自己的经历中能体现自己的优点又能适合宝洁文化的那些。因为宝洁要的不仅是精英，更是适合它文化的精英。所以应聘宝洁不成功不代表不够优秀。大家在准备的时候，不要过低降低自己，想想自己适合宝洁的地方在哪里，为什么选择宝洁，最好有适合自己特点的一套说法，而不是去网上随便拷一点拼在一起。这是给自己找工作，不是给老师交作业。

2. 笔试

网申完全是一个性格测试，要认真如实回答问题。通不过应该说是性格不适合宝洁文化，即使进来了可能也会很受不了，所以没必要伪装自己。将来受苦的是自己。通过之后就是让人很兴奋的宣讲会，然后就是笔试了，这里我不详细写了，大家可以看其他人的文章，有很详细的介绍，我想华工学工科的，大部分人通过应该都没有问题。笔试的时候会选择部门，这个看自己的兴趣我觉得，市场部会难度大些，但是不必要为了进宝洁而选一个自己不喜欢的部门，我选了 CBD，没什么犹豫的，我就是想去搞销售。

3. Phonepass

这个是让我在准备过程中非常难受的一个环节，但考的时候其实很快，各位在考的时候要耐心，沉着，听清问题，最后一个部分一定要不停的说，20 秒其实很快的。

4. 一面

收到一面通知是很晚的时候，bbs 上说通知发完的时候，我还没有收到通知，以为自己挂了，只好郁闷的去 25 号楼打印室打简历准备周末去顺德的招聘会，在付钱的时候，接到了 8518 开头的电话，我知道我的一面来

了。10月30日下午5点，中泰国际广场31楼。

这时候才发现自己没有合适的白衬衫，只能跟GF立刻跑到星光去买了件G2000的。中间准备了下自己的开场白和8个问题，30号下午打车去了中泰。第一次进中泰，立刻喜欢上了PG的办公室，报道之后就打电话通知楼上我到了，过了一会我就被一个亲切的mm带上去了，面我的是一个工作了5年的jj，先自我介绍后面试就开始了，基本算是8个问题的变通，我着重谈了在校外以及暑期在公司实习的一些经历，中间对我之前开展的活动的一些细节问了很多，还好我确实做过，不然难以对答如流。大约面了40分钟，下楼找GF走人。

5. 二面

收到2面通知是在北区的小礼堂，打羽毛球的时候接到的。通知是英文面，立刻紧张了。

回去耐心的准备了简历，这次比一面更加充分，对自己的经历也准备了英文，其他的就剩临场发挥了。中间又冲去天河城买了西装衬衫皮鞋，大出血，不过还是值得的。

11月8日，我又到了中泰，3个面试官，后来才知道主面是GM，当时也没怎么明白，见到老外了就有点紧张，开场白都说的结结巴巴。这里确实要赞一下PG的文化，非常的客气，面试官看到我紧张马上让我喝水，主面也示意我可以放松一下，并马上问了一个轻松的问题，很快我找到了感觉，流利了起来。问的问题不多，也没有完全拘泥于8个问题，我举了我在硕士期间在实验室解决问题的事情，讲了我先后自己申请到北京和深圳进修的机会，又先后放弃的理由。又谈了自己对宝洁的理解，为什么选择宝洁和CBD，自己有哪些潜质适合这份工作。主面听了似乎比较满意。在面试过程中，我感觉自己给人感觉很有冲劲和干劲。对成功非常渴望，可能这些也符合宝洁的文化。不过感觉发挥的不好，主要是我的口语太烂了，很多时候无法充分表达自己的观点。有点郁闷，出来的时候还跟送我的jj说我感觉不好。

11月22日晚上8点，我正在鳞鸿楼5楼实验室给细胞换液，8518的电话来了，我知道，我人生第一份我中意的offer来了。

6. 入职

加入公司差不多3个月了，感觉我当初的选择是正确的，宝洁不愧为亚洲最受尊敬企业，非常的尊重员工，在广州的培训期间全程5星酒店。从白天鹅到长隆度假酒店，公司的高层轮流向我们传授公司的文化，背景，以及处事原则。在后勤上公司给予了最好的后勤和最好的培训，让我们在最短的时间内迅速成长并担负起重要的责任。想想一个入职半年的员工就去负责几百万的生意，是多么的让人兴奋。

当然，工作是辛苦的，因为不管怎样，这始终是一份工作，压力一定是有的，如果你希望一份轻松自在的工作，那么宝洁不适合你。如果你希望你的人生充满挑战，不断进取，那么不要犹豫，选择宝洁。宝洁是一个公司，更象一个学校，有数不清的培训给你，有不同的职业发展道路给你，让你有充分的空间去施展自己的才能，并且宝洁会给你这个平台。宝洁尊重每一个员工。这是宝洁最吸引我的。

7. 感想

一年前的事，仿佛就在转瞬间，又到一年招聘时，建议所有的师弟师妹都去应聘宝洁，因为它的流程非常规范，不管你走到哪一步，对你认识自己，对你以后的应聘都很有好处。准备宝洁面试的过程，本身也是一个重新认识自己的过程，认真准备8个问题，你会发现原来自己在一些以前没注意的方面也是很优秀的，宝洁需要精英，更看中每个人的潜力，因为它有强大的培训体系，能把任何专业出身的人训练成商务精英，所以，不要犹豫，大胆的去尝试吧。

最后，要感谢我的GF，在我每次面试和等待通知的时候，她都一直给我鼓励，支持我，两次面试她都在30楼的等待给了我莫大的支持。真心的感谢她。而且上天确实是公平的。

石川 Chandler

5.3 我的可口可乐工作

我来可口可乐工作只有一年多的时间，说实话还很嫩，但不过不可否认的是我在可口可乐的工作成长了很多，如果说一年前我还是一个初出茅庐的小孩而这一年让我变成了一个沉稳冷静的成年人。在可口可乐工作的

日子有激情也有颓废，有快乐也有痛苦，但更多的是自我的一种满足感和成就感，虽然我只是一个小小的业代。虽然我只有很天跑腿磨嘴苦口婆心和客户商量，但每次成功的销售掉一件产品我都感觉到一种自豪当然也可以当做我的一种自我安慰。而且当你的片区在你的手里通过你的努力从蓝区变成红区时那种成就是无法言表的！我想每一个和我一样在可口可乐工作的人都会在心中多多少少的抱怨，不错一间公司像可口可乐这样的公司我们就像一棵灰尘一样无人关注但我们自己不能这样。我们要做并不是让别人关注，我们要做的是让自己清楚认识自己。我行我可以做到！别再去抱怨公司如何如何的不公平如何如何的混乱，没有用，该来的总会来不该来就不会来。继续抱怨下去只能让自己走进一个误区一个死胡同就算有一天换掉可口来到另一家公司同样也只会抱怨！我们何不换一个角度去看我们的工作，虽然我们付出很多换回的薪水很少，但我们得到不只是薪水更多的是经验和自己能力的改变。可口让我们看到一个真实社会，不要相信天上会掉下什么的神话，一夜暴富年薪百万不属于我们！认真的工作，去认真感悟自己的改变，用真心去面对你的客户，无所谓什么成功失败，我们都年轻，我们的路才刚刚开始，如果你想刚走的第一步时就退出那就尽情的抱怨吧！都说要向生活一样去工作，不要向工作一样生活。没错现在我们就是在工作在生活，如果在可口的这些艰苦都无法坚持我们要怎么出面对未未来生活和工作中坎坷？可口可乐为我们开启了一扇门，是继续走下去还是在这就放弃取决于自己，走下去可能会失败但不走下去就一定失败！

5.4 我3年多的安利经历

03年，一个同事介绍我进了安利。由于原本就很想找另一份工作，再加一堂“成功岭”（当时还是称病请假的），接着就在兼职做了两个多月后，就把原来的工作辞掉了。不是因为做的很好，相反，还是入不敷出的，但因为实在是太累了，而且合同也到了期。就这样，全职安利的的生活开始了。

当时是11月，天气开始变冷，几乎每天早上都睡到9点才起床，工作两年多来从没试过那么舒服的……结果那个月还是负支出。经过3个月的负支出后，开始检讨，作了些调整，开始把先前压的货处理掉。接着12月、1月一分钱业绩也没有。

看到这里你们可能会说，你为什么不找人做啊？呵呵，可以告诉你们，不是我没找，而是没人愿意跟我做。为什么？很简单，你以为找人做那么容易啊，要知道，6个人就是钻石了。但那时候我始终相信“成功者永不放弃，放弃者永不成功”。凭借着这个信念，又多撑了一个月，终于有了第一个“部门”，可惜他只买了600多块钱的东西就不做了。没办法，为了有收入，又买够了1400（当时最低是1400）的净营业额。

（下面的都是在日后反省时才知道的）到了04年的3月，开始没货，问题就出来了。当时我的“介绍人”已经找了另一份工作，而我还是全职（你们说我不是白痴），而我的介绍人的介绍人，他还是一个优惠顾客，他的上线才是一个“销售代表”，此人姓伍（下面简称强哥）。他当时做了一年多，我们的工资都是要先通过他才发到我们每一个人的手上的。由于没货，他的业绩滑落的很厉害，收入当然也少了很多。但因为强哥的“领导人”要上“皇冠大使”，于是就对他施压，再加上他也要完成去悉尼的目标，所以就自己买了好几万的滞销产品回来。

4月安利开始全面没货，为了稳定军心，同时增加收入，一大堆的会议出来了。强哥当时要求我所有的会议都要参加，加起来大概要花600多，但基于“相信领导人”我去了。及后有去厦门学习，每人收1700元（相同的待遇广之旅当时收费1300），还是基于“相信领导人”，也去了。相信各位也猜到了，没错，强哥会从中得到提成。但毕竟提成不多，强哥最需要解决的是业绩问题和那几万块滞销产品。

在4月底强哥拉了一个大学2年级的MM进来，当时只有20岁。那MM样子还算可以，但这并不代表什么。一张保险单子也许能带来数以万计的收入，为了这，也许会和别人上床。但卖一套“BC钙镁蛋白粉”最多也就赚两百来块（是“最多”）……不过这个MM最终还是说服了她妈妈花了几万块钱把银章给买下来了。同时我的介绍人其中一个部门也带了他妈妈出来“银章起步”。

这两个人可以说帮了强哥很大的忙，把先前的存货解决掉之外，还出了新业绩。食髓知味，强哥开始游说我买银章，很可惜，我没钱。于是他就向我妈妈开刀，但更可惜的是我妈妈是一个反对安利的顽固派，甚至出动那个准皇冠大使也无济于事……自此之后，强哥就觉得我没什么利用价值了，再加上我和他隔了几重关系，慢

慢的他就对我越来越冷淡，只一味的要我掏钱。

5月，中心重新装修过后，首次推出“工作室”。强哥和的介绍人的介绍人分别要了一间，然后就要其他人一起“投资”，当时还是光棍司令的我当然也免不了，500大元。5月底，准皇冠大使生日，搞了个生日晚宴，参加者每人收费100大元，但后来发现去的人太多，再加10元，我和父母同去，330。当时粗略算了一下，大约有100席，按没席12人算，1200人，那一个晚上就收了将近15万（做到翡翠“特二级”年收入大概也就30万而已）。至于那顿饭嘛，200块钱一桌已经给多了。

一直到7月份安利才恢复正常供货，而我一直掏钱，也感觉到是时候要赚回一点钱了。同时我也检讨了一下，发现强哥那一套对我实在不管用。于是在6月我把手机关了，中心也不去，自己一个人干，居然给我讲了两个人回来。再经过7、8月没命的拼，做了个12%（16800净营业额），同时强哥通过6个银章，也完成了去悉尼的任务。原以为做出了点成绩，以后会有好日子过了，但万万没想到，这反而是我整个安利事业的终点。

按照以往的惯例，一般当月的工资会在再下个月初发下来。但到了9月，工资迟迟没发下来，还是基于相信领导人，我没去追。但我不追，并不等于我的人不追我。经过大半年的负支出，那时的我也只能勉强维持生活而已，于是就向妈妈先借了1000块把工资发下去，不过其中一个人还是走掉了。不得已，我只好向强哥提出，说谁谁因为我晚发了工资，所以走掉了。强哥反问我，那现在你的工资给他们了吗，我说给了，他就说“那不就行了过一段时间再给你吧，又不是很多钱。”我问他为什么，他说“因为你的业绩很多，还没算好”。到这里我开始有火了，你先前不是说不是很多钱的吗，怎么现在又说我的业绩很多呢。但这只是心想，没说出来。于是就找我的介绍人的介绍人反映，谁知他把事情告诉了强哥，强哥的老婆立刻打电话来把我臭骂一顿“你有意见向我们提啊，现在差你很多钱吗，不就2000多块而已#\$……”靠，既然不是很多钱你为什么不给我啊，你欠我钱居然反过来骂我。接着我就找介绍人去说，打算还不行就反脸。谁知这一说可不得了。

我的介绍人居然不知道我有那么多的业绩。由于7月那个银章起步的妈妈带出了一个新银章，按理说加上我的业绩，就算不拿4%领导奖，他也可以拿1000多的说。但没人告诉他，至于为什么，相信也不用我说了吧。我的介绍人得知此事后，就向强哥和他的介绍人质询，得到回复是这样的“你问问你自己在这半年的兼职里，都做过什么了，你觉得你配拿这些奖金吗？”人就是这样，只要一涉及到利益问题，就亲戚也没情讲。于是我的介绍人就把这事上告到中心的负责人那。还好，负责人处事还算公正，估计把强哥臭骂了一顿，接着就把工资发给我们了。

经过这事后，我开始重新认识安利的这群“领导人”，满嘴仁义道德，但在利益面前全部都要低头。仅存的一个人也看出了问题，走了。我也开始灰心丧气，但我的介绍人反而想把我重新点燃，因为他的生意还算蛮大的，而且他也知道那次之后不可能就这样结束，想找个人做他挡箭牌，不过这次我可不再生气了。

因为工资的问题，工作室的租金有两个多月没交，当问题解决掉后，强哥便向我收取那两个月租金，并提出要把租金增加，加幅更达到80%。至今我也不明白，他这个举动的目的何在，当时我只留下冷冷的一句话“你凭什么认为我会同意呢”之后就离开了。

在MOP，一直看到的要么就是说安利坏，是传销，要么就是说安利好，自己如何成功，但从没见过讲自己做安利失败的。而以上所说的，并不是想说安利不好，也没打算为安利作宣传，只是叙述了本人的从事安利一年多来是如何失败如何被骗的。MOP这么大，不可能连一个做安利失败的都没有。既然没人敢说，那就由我来做第一个吧。

5.5 星巴克体验，第一份工作

不管你在北京上海东京伦敦巴黎纽约，你肯定听说过星巴克！你也一定听说过在小资当中流行着的这样一句很经典的话：我不在办公室，就在星巴克；不在星巴克，就在去星巴克的路上。有没有觉得它很知名但是很神秘？有没有觉得它很时尚但是有距离感？没错就是它，因为好奇，因为想要为自己开甜品店作准备~毕业前的一个月，经历了层层面试，我终于打入这个神秘部落

每天上班后第一件事情就是 coffee testing，咖啡体验~嘿嘿这个就是我最最喜欢的部分啦，就是从糕点柜挑

几个想吃的糕点，再每人一杯黑咖啡~~然后大家凑一起讲讲喝这杯咖啡滴千奇百怪滴感受...一个月之后，我已经能从酸度、口感、停留时间等轻松的辨别出喝入口的咖啡来自地球的哪一地区...这绝对是在不经意间发生的，因为我记得当时我几乎所有的注意力都放在每天随意喝的2个超大杯 coffee 上面~~几乎一上班就在想今天给自己DIY 什么新品种~~恩恩说起来，在星巴克最大的收货当然是很做专业的咖啡啦^&^

星巴克似乎没有“办公室斗争”，是因为没有办公室么~~大家互相都不称“同事”...同事同事，就是共同做一件事而已，这个称呼似乎少了一些情愫...在星巴克大家说“伙伴”，会一起分享很多很多开心的事情~~哈哈想起来都好搞笑喔~~会有客人一进门就直奔吧台“小姐!快！给我开个中包！”“不好意思，星巴克没有包间...>&<”“么?连个包间都没有还开咖啡馆??”也有的客人一大早上就会穿着人字拖光顾啦“给我来一壶豆浆”...还有的客人点了拿铁却在吧台错拿了别人的卡布奇诺（它们从不透明的被子里看上去反正都是沫沫）...星巴克永远都不会像肯德基或者小麦那样忙的马不停蹄，嘈杂的要用吵的才能交流~~当时的我们，每天都闲适的晃荡在吧台前，嘻嘻哈哈的，对啦可能平时客人实在不多，我最喜欢的反而是一下子进来一个外国团，老美们一般每人点一杯 espresso，就站在吧台一饮而尽...看他们心满意足的离开，我也会跟着很有成就感呢~~

作为我的第一份工作，星巴克带给我的体验本来就是前所未有的~~而它后来带给我的影响又是我在当时无法想象滴~~虽然我还没有开自己的甜品店，可是在我后来从事的工作中，我一直都是最快的，嘿嘿习惯了无论做什么都“速速滴”~~我也总是办公室里最快乐的一个，嘿嘿因为我也很享受在工作中找到些星巴克式的快乐~~而且我很不怕和公司里的老美打交道，在其他同事眼里高高在上的领导阶级，在我眼里，只不过是也会穿着夏威夷短裤站在吧台前喝 espresso 的普通人^&^



六、 消费品&零售行业

6.1 沃尔玛



公司网站 <http://walmart.dajie.com/>

公司简介

沃尔玛百货有限公司由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿先生于 1962 年在阿肯色州成立。经过四十多年的发展，沃尔玛公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。目前，沃尔玛在全球 15 个国家开设了超过 8,000 家商场，下设 53 个品牌，员工总数 210 多万人，每周光临沃尔玛的顾客 2 亿人次。

1991 年，沃尔玛年销售额突破 400 亿美元，成为全球大型零售企业之一。据 1994 年 5 月美国《财富》杂志公布的全美服务行业分类排行榜，沃尔玛 1993 年销售额高达 673.4 亿美元，比上一年增长 118 亿多，超过了 1992 年排名第一位的西尔斯(Sears)，雄居全美零售业榜首。1995 年沃尔玛销售额持续增长，并创造了零售业的一项世界纪录，实现年销售额 936 亿美元，在《财富》杂志 95 美国最大企业排行榜上名列第四。事实上，沃尔玛的年销售额相当于全美所有百货公司的总和，而且至今仍保持着强劲的发展势头。至今，沃尔玛已拥有 2133 家沃尔玛商店，469 家山姆会员商店和 248 家沃尔玛购物广场，分布在美国、中国、墨西哥、加拿大、英国、波多黎各、巴西、阿根廷、南非、哥斯达黎加、危地马拉、洪都拉斯、萨尔瓦多、尼加拉瓜等 14 个国家。它在短短几十年中有如此迅猛的发展，不得不说是零售业的一个奇迹。

沃尔玛提出“帮顾客节省每一分钱”的宗旨，实现了价格最便宜的承诺。沃尔玛还向顾客提供超一流服务的新享受。公司一贯坚持“服务胜人一筹、员工与众不同”的原则。走进沃尔玛，顾客便可以亲身感受到宾至如归的周到服务。再次，沃尔玛推行“一站式”购物新概念。顾客可以在最短的时间内以最快的速度购齐所有需要的商品，正是这种快捷便利的购物方式吸引了现代消费者。此外，虽然沃尔玛为了降低成本，一再缩减广告方面的开支，但对各项公益事业的捐赠上，却不吝金钱、广为人善。有付出便有收获，沃尔玛在公益活动上大量的长期投入以及活动本身所具的独到创意，大大提高了品牌知名度，成功塑造了品牌在广大消费者心目中的卓越形象。最后，也是沃尔玛能超越西尔斯最关键的一个原因，是沃尔玛针对不同的目标消费者，采取不同的零售经营形式，分别占领高、低档市场。例如：针对中层及中下层消费者的沃尔玛平价购物广场；只针对会员提供各项优惠及服务的山姆会员商店；以及深受上层消费者欢迎的沃尔玛综合性百货商店等

6.2 麦德龙



公司网站 <http://metro.dajie.com/>

公司简介

麦德龙集团结构清晰。最高层是麦德龙集团公司从战略上管理整个股份公司。麦德龙集团公司运作分成四部分，拥有六个独立销售区域及不同品牌。现购自运针对商业和专业顾客，其它部分则针对零售销售和最终顾客。所谓的跨区域服务公司即为集团内所有销售区域提供服务，例如采购、物流、信息技术、广告、财务、保险、餐饮。麦德龙现购自运是麦德龙集团旗下最具销售能力和最国际化的分支机构。

今天，集团已在全球 33 个国家拥有超过 2100 家门店。在 10 万名员工的共同努力下，公司 2010 年营业额达到了 310 亿欧元。

独特的经营理念

麦德龙是世界第一的现购自运制商业集团。1964，Otto Beisheim 博士教授在德国成立了第一家针对专业顾客的麦德龙现购自运有限公司，1971 年第一家海外商场开业。现购自运的麦德龙集团是全球批发市场的领头羊，拥有麦德龙和万客隆(仅限欧洲)品牌下的多家麦德龙现购自运商场。2002 年麦德龙现购自运销售额达到 240 亿欧元，46.5%的集团销售额来自麦德龙现购自运，其中四分之三来自海外。麦德龙现购自运是麦德龙集团发展的重要推动力。目前已在 30 个国家内设立 700 多家商场，销售区域呈现出高度国际化。2002 年麦德龙在全世界拥有超过 72,000 名员工。德国杜塞尔多夫麦德龙国际管理组织有限公司掌控全球销售。

6.3 宝洁



公司网站 <http://>

pg.dajie.com/ 公司简介

始创于 1837 年的宝洁公司，是世界最大的日用消费品公司之一。2003-2004 财政年度，公司全年销售额为 514 亿美元。在《财富》杂志最新评选出的全球 500 家最大工业/服务业企业中，排名第 86 位。宝洁公司全球雇员近 10 万，在全球 80 多个国家设有工厂及分公司，所经营的 300 多个品牌的产品畅销 160 多个国家和地区，其

中包括织物及家居护理、美发美容、婴儿及家庭护理、健康护理、食品及饮料等。

该企业品牌在世界品牌实验室 (World Brand Lab) 编制的 2006 年度《世界品牌 500 强》排行榜中名列第三十七，在《巴伦周刊》公布的 2006 年度全球 100 家大公司受尊重度排行榜中名列第三。该企业在 2007 年度《财富》全球最大五百家公司排名中名列第七十四。欧洲联盟 13 日对日化巨头宝洁公司和联合利华公司处以 3.152 亿欧元 (约合 4.567 亿美元) 罚款，理由是这两家跨国企业联手操纵欧洲市场的洗衣粉价格。

一九八八年，宝洁公司在广州成立了在中国的第一家合资企业 - 广州宝洁有限公司，从此开始了其中国业务发展的历程。宝洁大中华区总部位于广州，目前在广州、北京、上海、成都、天津、东莞及南平等地设有多家分

公司及工厂，员工总数超过六千三百人，在华投资总额超过十亿美元。

二十年来，宝洁在中国的业务发展取得了飞速的发展，主要表现在建立了领先的大品牌

宝洁公司是中国最大的日用消费品公司，大中华区年销售额超过二十亿美元。海飞丝、飘柔、舒肤佳、玉兰油、帮宝适、汰渍及吉列等品牌在各自的产品领域内都处于领先的市场地位。

业务保持了强劲的增长

中国宝洁是宝洁全球业务增长速度最快的区域市场之一。目前，宝洁大中华区的销售量已位居宝洁全球区域市场中的第二位，销售额也已位居前五位。

建立了出色的组织结构

伴随着公司的业务发展，宝洁的中国员工得到了迅速的成长。如今，在宝洁大中华区，越来越多的中国籍员工担任起重要的管理职位，中国籍的员工占员工总数的 98%以上，宝洁大中华区已成为向宝洁其他市场的人才输出地。

承诺做模范企业公民

二十年来，宝洁向中国的各项公益事业捐款的总额已超过五千四百万元人民币，用于教育、卫生及救灾等各个方面。例如：宝洁在 1996-2005 年期间向希望工程累计捐款两千四百万元人民币，在全国 27 个省、自治区兴建了 100 所希望小学，是在华跨国公司中希望小学数目最多的公司。

展望未来，宝洁将秉承公司的根本宗旨，成为并被公认为全球最优秀的日用消费品公司。宝洁将以“亲近生活，美化生活”为本，努力向中国的消费者提供更多、更好的品牌产品及服务，使他们的生活日臻完美。

6.4 高露洁



公司网站 <http://colgate.dajie.com/>

公司简介

高露洁棕榄有限公司是全球领先的日用消费品公司，拥有 200 多个国家的 40,000 多员工，在口腔护理、个人护理、家居护理和宠物食品等方面为大众提供高品质的消费品，其中有很多是广大消费者耳熟能详的全球著名品牌，如高露洁、棕榄、Ajax、Protex、Irish Spring、Fab、Mennen、Simply White 和 Hill's Science Diet 等，特别是在口腔护理、液体香皂和腋下护理领域，在全球具有明显优势，在其他领域，高露洁也有一大批在日用卫生方面为全球消费者所熟知的品牌。

核心价值

关怀备至、团队合作和不断改善。这些价值不仅反映在产品质量和企业文化上，还是我们服务社会奉献社会的体现。

在中国刷出个大市场

1992 年 10 月 23 日，高露洁棕榄公司在广州经济技术开发区三万平方米的土地上，创立了它在中国的第一家工厂。十年之后，公司在中国累计投资已达 1 亿美元。十年辛苦不寻常，现任高露洁棕榄公司副总裁兼中国区总经理方宝惠，见证了公司从建立到稳固、增长和现在优势拓展期的全过程。

1993 年，当 37 岁的方宝惠在高露洁棕榄公司美国总部接受任务，前往中国担任合资企业外方总经理时，

已经是公司的全球财务总监。万事开头无头绪。“被调来中国工作时，我对在中国经营管理第一家合资企业的前景并不明晰，但我们知道，中国是一个具有无限机遇和挑战的蓬勃发展的市场。根据在美国总部 17 年的工作经验，我为自己制定了目标：在中国成为牙膏和牙刷生产企业的第二名，销售额每年达到 3 亿美元。”回首往事，人到中年的方总经理已初步实现了当年的弘愿。

一年走，一年来，方总经理亲历了十年来高露洁棕榄在中国走过的每一步。1994 年春，美国高露洁棕榄公司总裁马可一行来到中国，第一次视察该公司在海外的第 76 家分公司，并决定对中国增加投资，除生产世界名牌产品高露洁牙膏和中国名牌洁银牙膏等主要产品外，积极发展其他口腔保健用品。

1995 年 11 月，总投资为 8980 万美元的独资企业——广州高露洁棕榄有限公司成立，1997 年开始经营运作，方宝惠担任公司董事长。也就是在这一年，方宝惠因其优异业绩被提拔为公司全球副总裁。1998 年春，高露洁全效牙膏在广州投产。1999 年，在投资中国市场 7 年后，高露洁获得品牌市场占有率第一，第一次实现 10 亿元人民币的销售额，与经销商实现直接电脑联网，进入香皂和沐浴露市场。2000 年春，公司与江苏三笑公司合资，成立高露洁三笑有限公司，就这样一步一步走了过来。

6.5 箭牌



公司网站 <http://wrigley.dajie.com/>

公司简介

箭牌公司在中国的品牌组合包括“绿箭”(Doublemint)、“黄箭”(Juicy Fruit)、“白箭”(Wrigley's Spearmint)、“箭牌咖啡口香糖”(Wrigley's coffee gum)、“益达”(Extra)无糖口香糖、“劲浪”(Cool Air)超凉口香糖、“大大”(Ta Ta)泡泡糖和“真知棒”(Pim Pom)棒棒糖等。

2004 年 11 月 15 日，箭牌宣布，公司将以 14.8 亿美元现金收购卡夫食品(KraftFood)的糖果业务，从而令业务延伸至其它糖类产品。这笔交易包括卡夫的 Altoids 牌薄荷口香糖、LifeSavers 糖果、CremeSavers 糖果以及 Trolli 橡皮糖和 Sugus 瑞士糖等品牌，这些业务共占到卡夫全球营收的 1.5%。

箭牌糖类有限公司(Wm. Wrigley Jr. Company)是国际糖果业界的领导者之一和全球首屈一指的口香糖生产及销售商。箭牌中国目前在广州经济技术开发区、广州市番禺区和上海市松江工业区设有三家工厂。箭牌公司生产的“绿箭”(Doublemint)、“黄箭”(Juicy Fruit)、“白箭”(Wrigley's Spearmint)、“益达”(Extra)无糖口香糖和“劲浪”(Cool Air)超凉口香糖、“大大”(Ta Ta)泡泡糖、“真知棒”(Pim Pom)棒棒糖等品牌产品在中国消费者当中具有相当高的知名度和美誉度。根据华南国际调查公司(Research International)的消费者调查，箭牌产品的知名度高达 99%。在 2003 年 3 月由国家工商行政总局、国家商标局、商标评审委员会、中央电视台等单位共同举办的“第三届中国商标大赛”中，“箭牌”商标荣膺“中国人喜爱的十大外国商标”殊荣。2004 年 10 月“箭牌”获得英国“超级品牌”机构在中国颁发的“超级品牌”称号。

作为一家一贯主动承担社会责任的企业公民，箭牌公司多年来积极支持中国的环保、教育和卫生事业的发展，近年的公益活动包括：2003 年 5 月向中国防治非典工作捐赠了价值人民币 309 万元的物资，并发起一项整

合公关活动呼吁人们“刷新心情，让爱‘传染’”；2003年10月宣布设立“箭牌中国教育基金”，并在随后的三年里将三批总值近100万元人民币、总数约6万册的“箭牌希望图书室”优秀少儿图书分别捐赠给了广东省、四川省和甘肃省的共60所贫困小学，并在受赠地组织读书助学活动；2004年和国家环保总局宣教中心联合举办“箭牌杯”全国青少年环保创意大赛，等等。

6.6 卡夫集团



公司网站 <http://kraft.dajie.com/>

公司简介

美国总公司历史

创办人占士·卡夫（James L. Kraft）于1903年在美国芝加哥开展干酪批发事业，经历第一次世界大战后生意渐上轨道，自1924年起上市，期间不时收购其他公司，并扩展至非食品业务。1988年Altria集团的前身菲利普莫里斯收购卡夫食品，1989年菲利普莫里斯将旗下的通用食品（General Foods）与卡夫合并为Kraft General Foods。2000年菲利普莫里斯收购纳贝斯克后再并入卡夫食品。2007年1月卡夫食品脱离Altria集团独立。2007年7月收购竞争对手达能（Danone）的饼干业务。

卡夫食品由艾琳·罗森费尔德（Irene B. Rosenfeld）女士执掌，她在卡夫服务超过20年，曾专责卡夫和纳贝斯克（Nabisco）的合并，2001年更协助卡夫食品成功上市。2003年集团母公司Altria（其前身为菲利普莫里斯）宣布提升两名主管贝斯·豪顿（Betsy D. Holden）和戴洛梅迪（Roger K. Deromedi）担任联合首席执行官（Co-CEO）之后，她过档百事旗下的薯片生产分部Frito-Lay。自2006年6月起回朝任行政总裁，2007年3月兼任公司主席。她在2008年福布斯全球100位权力女性排行榜中名列第6。在2011年福布斯全球100位权力女性排行榜中名列全球第1。

卡夫在大中华区的历史

1982 -- 通用食品（后并入卡夫）和统一在台湾成立合资公司。

1984 -- 卡夫在中国大陆成立了两个合资公司生产固体速溶饮料和咖啡；纳贝斯克与北京义利食品公司成立合资企业。

1988 -- 纳贝斯克针对北京和天津市场推出乐之和富丽饼干。

1989 -- 联合饼干在南方成立合资公司。

1994 -- 卡夫收购合作伙伴的股权成立独资公司。

1995 -- 纳贝斯克通过收购台湾的可口饼干公司，在台湾成立分公司；卡夫进军北京的乳制品市场；纳贝斯克在北京推出鬼脸嘟嘟夹心饼干。

1996 -- 纳贝斯克在北京和苏州完成饼干工厂的建设，推出奥利奥和趣多多饼干。

2000 -- 纳贝斯克收购了联合饼干在大中华地区的饼干业务；同年卡夫收购了纳贝斯克。

2001 -- 卡夫出售北京卡夫乳制品业务。

2005 -- 卡夫在北京开始建设一座全新的饼干工厂。

2006 -- 卡夫将其在华所有实体整合到卡夫食品（中国）有限公司。

七、 消费品&零售行业相关资料延伸阅读

7.1 2011 中国零售百强企业排名（前二十名）

名次	企业名称	销售规模（万元）
1	苏宁电器股份有限公司	19473387
2	国美电器有限公司	18091333
3	百联集团有限公司	14899305
4	大连大商集团有限公司	11010716
5	华润万家有限公司	8270000
6	高鑫零售（大润发和欧尚）	6808400
7	山东省商业集团有限公司（银座集团）	5029869
8	重庆商社（集团）有限公司	4780262
9	家乐福（中国）管理咨询服务有限公司	4519581
10	沃尔玛（中国）投资有限公司	4300000
11	新合作商贸连锁集团有限公司	4200000
12	物美控股集团有限公司	4107499
13	合肥百货大楼集团股份有限公司	3030000
14	农工商超市（集团）有限公司	3024551
15	江苏五星电器有限公司	2748330
16	海航商业控股有限公司	2340000
17	宏图三胞高科技技术有限公司	2321434
18	中百控股集团股份有限公司	2305342
19	石家庄北国人百集团有限责任公司	2187276
20	武汉武商集团股份有限公司	2064128

7.2 零售行业人才五类新需求管理职位最缺

中国零售业竞争的激烈程度堪称世界之最，目前全球 50 家最大的零售企业已经至少有 2/3 进入中国争抢这块大蛋糕，需求人数和职位也呈直线上升之势。零售超市业究竟需要什么样的人才，人才应该具备什么样的能力，为了探明其中究竟，记者对两周来的《北京青年报》、《北京人才市场报》等多家报纸和中华英才网、智联招聘等多家人才网站信息展开了地毯式搜索，并采访了业内专家，从中洞察超市用人的新动向。

管理职位最缺外企工作经验是优势

组建一个连锁店，最首要的就是找到店长和各部门经理，店长成了零售企业最期待的人才。

根据调查，各公司在各类职位中都是以管理职位的需求最为旺盛，基本上都占去了招聘广告的一半篇幅。

宜家中国区人事经理常扬介绍，跨国公司在中国的一个店每年的销售额能达到4亿至7亿，一个零售店已经是大企业的运作形式。店长在零售行业属于高级人才，应具备综合知识和长期行业经验的积累。如今宜家高级管理人员多从欧洲、美国、加拿大等地派来，他们中有的在行业里做了20年。

华堂人事部部长衡虹告诉记者，“零售企业人员岗位的设置大同小异，从店长到组长，其他家缺少的人才，我们也会同样缺少。”

部门经理是各个零售企业招聘最多的职位，同行中相互“挖”人的现象屡有发生。再有就是招聘应届大学生培养未来的管理者，但这需要几年的时间。衡虹说，华堂用人多以自己培养为主，对外招聘相对较少，华堂的网上招聘就打出了招聘管理后备人才60人。

库房系统用人需求在上升

宜家中国区人事经理常扬说，宜家在专业人才方面最缺储运人才，尤其是大型零售行业的储运人才和国际采购人才，这是从产品的质量控制到商业谈判都需要的人才。各家超市不论是储运还是采购，凡是与库房息息相关的职位都势头看好。据业内人士分析，由于零售企业要避免成品大量变成库存沉淀，减少库存占压资金等，采购和库房管理在零售业的地位日趋专业，采购部经理全面负责公司采购部门的日常管理与运作，要求熟悉零售业采购流程，保证采购体系的有序运作。这类人才最好有5年以上超市采购管理工作经验。

零售行业人才五类新需求

零售行业人才需求在竞争下也发生了日新月异的变化，一些新兴热门职位也逐渐浮出水面。

“生鲜部”成为滩头阵地，经理热身

智联招聘职业顾问郝建认为随着消费日趋“新鲜”，顾客对蔬菜、水产品的“新鲜”程度要求更高，由此也使生鲜部门成了大型超市竞争的重要阵地。

保安部经理受到重视

零售业的保安部门已经不再是简单的防火防盗。宜家有关人士介绍，保安部经理不但要懂业务，还要会说英语，因为顾客中有些是外国客人。欧尚对保安部经理的要求也列出了较高的条件，不但要了解北京地区有关消防、治安的法律及法规，还要有两年以上外企相关经理工作经验。

产品经理、采购主管更专业

如果说过去的零售店是卖什么吆喝什么，在如今就需要不但要了解产品，熟悉“行情”，还要进行本地采购和产品管理。企业在招聘过程中对产品经理、采购主管要求更熟悉零售业采购流程，能有效整合各项采购资源，保证采购体系的有序运作。

超市也有海报摄影师

超市也开始像商场、专卖店一样重视宣传，有的企业甚至开始招聘专职“私家”摄影师。易初莲花要求，超市海报摄影师要负责拍摄店内促销海报、促销商品的广告，并要求有专科以上学历，摄影专业，三年以上专业摄影工作经验，两年以上商品广告摄影经验；良好的沟通协调能力；熟悉计算机，且英文良好。

IT人才必不可少几乎所有的大型零售行业都开始招聘IT人才。特别是一些专业IT人员对电脑操作要求也很高，如金源新燕莎MALL需要5名信息与网络管理人员，要求了解ORACLE和SYBASE等大型数据库，参与过大型商业企业的网络管理系统工程工作。诺玛特购物中心招聘的2名EDP人员也要求计算机应用或相关专业毕业，熟悉NT、UNIX、VP、VB，了解POS系统、AS400系统等。

协调沟通能力最重要

综合各家的招聘启事，记者发现超市所需人才要求被提及最多的是协调沟通能力、相关职位背景和技能。具有一定管理经验和背景、英语良好、能使用电脑、有外企工作经验和大商场工作经验等素质，其中沟通能力明显多于其他要求，除了美工电工等一些纯技术工种外都有所要求，这与超市需要各部门沟通协作的工作形式有很大关系。

排在协调沟通能力之后的是相关职位背景和技能，其中以服务、后勤和市场方面的职位要求最多，几乎都

要求有相关技能和从业经历，而经理级职位的经验要求一般在 3 年以上。英语良好和能使用电脑等素质要求排在了第三位和第四位。

7.3 全球食品企业销售排名

根据最新统计结果，世界食品加工行业十大公司的排名和销售额如下（不包括含生产、含酒精类饮料的制造商）：

- 第一名瑞士雀巢集团年销售额 441.43 亿美元
- 第二名美国菲利普·莫里斯集团年销售额 350.65 亿美元
- 第三名英荷联合利华集团年销售额 327 亿美元
- 第四名美国百事可乐集团年销售额 203.67 亿美元
- 第五名美国可口可乐集团年销售额 190.15 亿美元
- 第六名美国康尼格拉集团年销售额 190.15 亿美元
- 第七名美国马氏集团年销售额 153 亿美元
- 第八名法国达能集团年销售额 130.15 亿美元
- 第九名美国萨拉·李集团年销售额 106.06 亿美元
- 第十名日本雪印乳业集团年销售额 97.94 亿美元