



对外贸易行业

2017校园招聘大礼包



对外贸易行业2017校园招聘大礼包目录

一、	对外贸易行业简介.....	3
1.1	对外贸易行业定义	3
1.2	对外贸易行业分类	3
1.3	对外贸易行业特点	4
1.4	对外贸易行业排名	7
1.5	对外贸易行业现状发展.....	7
二、	对外贸易行业校园招聘介绍	11
	对外贸易行业 校园招聘回顾.....	11
三、	对外贸易行业就业分析	12
3.1	对外贸易行业人才需求.....	12
3.2	对外贸易行业专业证书.....	14
四、	对外贸易行业零接触.....	17
4.1	阿里巴巴 JAVA 部分笔经	17
4.2	阿里巴巴金融初面到终面面经.....	17
4.3	易贸笔经.....	18
4.4	易贸面经一	20
4.5	易贸面经二（复试）	20
五、	对外贸易行业名企求职大礼包	21
5.1	易贸集团	21
5.2	阿里巴巴	21
5.3	中国烟草进出口（集团）公司.....	22
5.4	浙江中大集团	22
5.5	广东省广新外贸集团有限公司.....	23
5.6	东方国际(集团)有限公司	23
5.7	环球资源	24
六、	对外贸易行业相关资料延伸阅读.....	25
6.1	中国进出口贸易公司名录（外经贸部重点联系企业名单）	25
6.2	浅谈外贸行业及一些个人经历.....	28



一、 对外贸易行业简介

1.1 对外贸易行业定义

对外贸易

对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。

--对外贸易与国际贸易的区别：

对外贸易是指一国（或地区）同其他国家（或地区）所进行的商品、技术和服务的交换活动。因此，提到对外贸易时要指明特定的国家。如中国的对外贸易等；某些岛国如英国、日本等也称对外贸易为海外贸易。

--对外贸易的方式：

对等贸易：卖方承担向买方购买同等价值商品或劳务。

展卖：在本国举办和参加国外举办的各种国际性博览会或集市，集中一段时间进行进出口贸易。

加工贸易：来料加工、来件装配、来样加工，被称为“三来贸易”

补偿贸易：我方先以赊购的形式，从国外进口机器设备和技术等，待投产后，用所生产的产品和劳务偿还贷款的本金和利息。补偿贸易和加工贸易结合，通常称为“三来一补”。

--对外贸易的作用：

1.发展对外贸易，可以互通有无，调剂余缺，调节资源的优化配置。

2.发展对外贸易，可以节约社会劳动，取得较好的经济效益。

3.发展对外贸易，可以吸收和引进当代世界先进的科学技术成果，增强本国的经济实力。

4.发展对外贸易，接受国际市场的竞争压力和挑战，可以促进国内企业不断更新技术，提高劳动生产率和国际化水平。

--对外贸易的公司形式：

1、XX国际贸易（股份）有限公司

2、XX进出口贸易（股份）有限公司

3、XX 对外贸易（股份）有限公司

1.2 对外贸易行业分类

对外贸易分类：

1、以货物的移动方向划分：

(1)出口贸易：一国将生产和加工的商品运往他国市场出售，称为出口贸易。

(2)进口贸易：一国将外国商品输入本国市场销售，称为进口贸易。

出口额大于进口额，称为贸易顺差。（也叫做出超）。

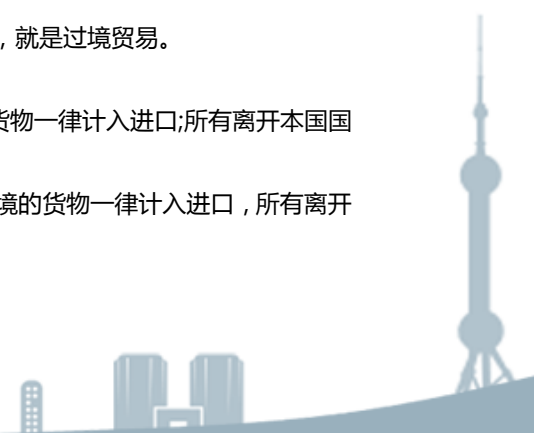
出口额小于进口额，称为贸易逆差。（也叫做入超）

(3)过境贸易：凡一国向另一国出口的商品要通过第三国，对第三国来说，就是过境贸易。

2、以国境和关境划分为标准：

(1)总贸易:是货物通过国境作为统计进出口的标准。所有进入本国国境的货物一律计入进口;所有离开本国国境的货物一律计进出口。

(2)专门贸易:是以货物经过关境作为统计进出口的标准。所有进入本国关境的货物一律计入进口，所有离开本国关境的货物一律计进出口。





3、以商品的内容划分：

(1)货物贸易

货物贸易又称有形贸易、商品贸易，指各种有形的、看得见的商品的贸易。

(2)服务贸易

服务贸易又称无形贸易，指国际间各种无形商品即服务的进出口。

世界贸易组织《服务贸易总协定》(GATS)当中指出，服务贸易是指：参见教材第10页倒数第8—第11行。

有4种形式：

①跨境提供：从一成员方境内向任何其他成员方境内提供服务。

②境外消费：在一成员方境内向任何其他成员方的服务消费者提供服务。

③商业存在，通过任何在其他成员方的商业存在提供服务。

④自然人移动：通过在任何其他成员方境内的一成员方自然人的存在提供的服务。

(3)知识产权贸易：是指以知识产权和知识产权产品作为标的的贸易。

按照WTO《与贸易有关的知识产权协议》规定：知识产权主要包括：版权(相当于我国的著作权)、商标权、地理标识、工业品外观设计、专利、集成电路布图设计、未披露的信息等。

4、以货物的载运方式划分：

(1)陆路贸易(2)海路贸易(3)空运贸易(4)邮购贸易



1.3 对外贸易行业特点



纺织服装行业特点：

1、服装样品的确认跟踪。

样品确认情况的跟踪--包括面料的确认和生产工艺的确认，投产前面辅料的到货情况跟踪，投产后对生产进度、数量、质检的跟踪。

工艺单--用作对服装的生产方法、生产工艺方面的管理，侧重点在于如何生产。

2、服装构成复杂，使用面料种类繁多，成本核算复杂。

服装所有面料的用量损耗与单价直接得到面辅料的单个成本，并且累加出款号的总成本，形成款号的单耗表。

3、生产服装、对面辅料的用量管理混乱，面辅料的库存数量管理。

服装生产需要的面料、辅料在生产前、入库时，重新核算每种原料的单耗，根据新核定的单耗得出应该采购或领用的面辅料数量，和订单中的面辅料数量直接对比，如缺少及时补订合同。

4、服装跟单过程中的信息反馈、信息查询管理。

对打样跟单过程分为推销样、确认样、尺码样、照相样、投产样、船样、其他样环节。对往来的样品确认，记录每次确认内容，确认的时间，交期等。

5、服装出运中，不同款号的装箱搭配。

可以按款号处理独色独码、独色混码、混色混码的装箱要求。直观的标示各种装箱方式中色、码的数量。

6、对于服装料中拉链单耗必须和服装尺码对照。

区别于服装面料、辅料可以取平均单耗，针对拉链的单耗可以按服装款号尺码进行对应，在采购拉链时，可以直接采购不同尺码所需的尺寸。

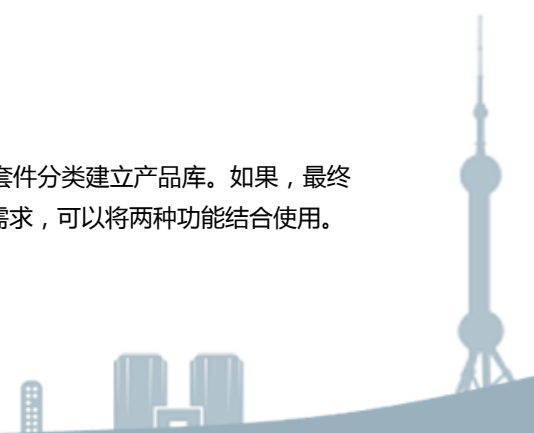


轻工工艺行业特点：

1、工艺品构成中经常包含有套件产品等类似的组合商品的特性。

可以根据销售需求建立不同的产品库，如果套件产品单独出售，可以按套件分类建立产品库。如果，最终销售按成套出售，则使用成套和套件产品库的管理功能。如果两种情况都有需求，可以将两种功能结合使用。

2、工艺品种类繁多、规格型号复杂，报价时检索不方便。



使用条形码扫描功能，自动检索产品价格和产品规格属性，可以解决工艺品种类繁多、规格型号复杂，报价时检索不方便的问题。

3、生产、订购产品时，对产品的图片和复杂唛头的要求。

工艺产品在生产单中可以按产品管理唛头和图片，对唛头内容多少不做限制，且支持图形唛头。同一种产品的图片多少也不做控制，从根本上解决工艺品复杂唛头和多图片的要求。

4、与客户、工厂传递信息的单据格式需要体现多图片。

自定义的报表格式可以任意添加产品图片，图片的显示位置可以自定义设置。

5、配件种类杂、多，订购配件时有遗漏。

在签订外销定单时，对所有的配件以及用量进行管理，并且根据配件的种类和数量需求自动分工厂生成配件订购的合同。

汽车行业特点：

汽车工业按照本身的生产与市场的发展规律、其行业的体系结构具有一个基本模式。即汽车工业形成了从原材料供应、汽车零件加工、零部件配套、整车装配到汽车分销乃至售后服务的一整套供应——制造——销售——服务供应链体系结构。

通常认为行业最核心的问题集中在：

1、对各零部件的集中管理和车辆各集成部分与整车关联处理拥有车辆零部件、配件的集中管理平台，协助建立各零部件和各系统配置以及整车的联系，并提供解决办法。

达到效果：整车车辆的物理构成、成本构成清晰明了。

2、日常大量零部件的产经销、库存、售后服务处理使人头疼。

通过配件及订单联系，可快速响应服务、库存，也可进行单独配件的贸易。

达到效果：将配件业务变得条理，提高工作效率。

3、复杂的供销关系链中基本关系资料的管理：

提供分供应商、独立生产商、内外销客户等 CRM 需求的集成解决办法。

达到效果：保证各类关系资源梳理清晰明了。

4、对产品销售环节的规范处理产品内部核价、外部报价、大宗订单的处理、生产需求的分析、生产状况的跟踪、出货、商检、报关的软件整体解决，并最终规范公司各业务环节数据。

达到效果：产经销、出货的完善解决，业务人员效率提高不必整日与单据为伴。

5、业务部门对车辆详细资料的资源模糊从订单签订到实际生产中的业务人员可以通过软件渗透跟踪，甚至可以直接规范具体订单车辆生产各主干参数信息，并反馈生产乃至最终出货。

到效果：达到车、单一致。

6、贸易部门对车辆的库存详细信息的掌控通过业务对生产、库存环节控制保证了对车辆从订单生产到整车入库的跟踪，可以建立起相互及时影响和关联的车辆物流环。

达到效果：搭建了车辆销售和生产库存的桥梁。

7、汽车销售企业存在的结算和产经销、物流脱节建立完善业务收、付款及各种业务后财务、纯财务业务一体化的软件框架，保证了财务结算人员及时了解、处理、发布、反馈相关财务内容。

达到效果：财务人员工作效率和内容达到缓解，帐目反而更加清晰。

五金机械行业特点：

1、技术规格要求。

针对五金机械产品的特点，支持每种产品生产技术指标、生产包装、外观要求、主要元件规格要求、检验注意事项等参数进行管理，该指标经过评审后，可以直接连接到生产环节。

2、产品条目繁多，在从外销生成采购合同的时候，会出现漏掉未采购或者重复采购的情况。

在下生产或采购时，可以直接根据外销定单的数据进行采购，支持显示未采购数量，并且可以只显示未采购的产品和数量，避免了产品的重复采购以及漏采购的情况。

3、产品的商检管理：

为确保产品在出运前质量、规格、技术参数的合格验收，系统支持按批次进行产品检验，并连接检验标准要求，支持检验报告的提交审核，检验结果可以作为产品是否能够储运的查询依据。

4、五金机械产品在规格、技术参数等指标要求上客户的投诉管理：

五金机械产品零配件复杂，出运后客户对零配件的质量、数量等要求常有反馈，系统按客户、产品型号记录不同时间内客户的反馈问题，在相同产品和同一客户再次签约生产时，系统给予提示，可以及时修改技术规格要求。

5、产品装箱中零头箱、托盘等包装的处理针对五金机械产品包装时常有零头箱的情况，软件支持产品包装时与固定装箱率的对比，如出现不是整箱的情况，系统给以及时的提示，作为零头箱单独记录。在包装单位上，可以支持托盘的处理要求。

医药化工行业特点：

1、化工产品规格多、成分复杂，成分含量的指标要求严格的管理针对化工产品规格多、成分复杂，成分含量指标要求严格的情况，软件从产品管理开始支持多达 18 个不同的规格字段记录产品的各种规格和规格成分描述。

2、产品的数量单位和计价单位会出现不一致。比如说报价的数量是按照片，可是计价的单位是板；系统同时使用数量单位和计价单位的概念，通过计价转换因子来处理两个单位之间的关系，确保价格的正确无误。

3、化工产品性能不同包装方式的多样要求化工产品由于其性能特性，在包装方式上要求有桶、编织袋、盒等不同的包装要求，软件在订单环节、生产环节、出运环节对产品的包装物可以自行选择，对包装物内的标准装率进行系统管理。

4、化工产品包装中图型唛头的要求针对化工产品运输中对包装箱上的图形唛头要求，软件在下订单和出运单据的环节支持图形唛头的处理功能，可以使用画图功能自行设定不同的图形唛头、图形文字共存的唛头作为包装唛头。

制鞋行业特点：

1、鞋类产品主要配料的管理。

在建立产品信息时，对鞋类产品按款号对鞋的帮面材料、鞋底、跟、内里等配料进行管理。

2、鞋类产品构成复杂、配料描述要求详细、各种配料图片的管理。

鞋类产品的所有配料可以按不同类别的产品建立配料使用明细内容，在核料、核价时，只需添加每种料的实际材质名称和该材料的单价，不同用料的图片可以直接插入，所有信息按款号关联。

3、鞋类产品的成本核算管理。

针对鞋类产品组成配料太多，核算价格复杂的情况，在按款号管理配料明细的基础上软件能够自动核算每款鞋所有配料的用量和价格。

4、鞋的打样、生产管理。

制鞋产品在打样和生产时，可以根据核料数据形成打样、生产要求，对打样、生产中要求的帮面材料、大底、内里、鞋跟、商标、鞋盒要求、饰扣等的材质要求、位置图片等进行系统管理，并搭配包装时，配色配码的装箱数量。

5、鞋类的尺码搭配，例如单色单码、单色混码、混色混码等情况的处理。

可以按款号进行独色混码的装箱处理和单色单码的装箱要求，也支持按款号进行混色混码的装箱要求，根据总箱数和每箱装箱数量，自动形成每款、每种颜色、每种尺码的订购总数量。

6、样品流向的管理系统使用样品管理功能记录鞋类产品样品流出时间、去向、借用人员，是否归还、在库数量、在库库位的问题，从根本上解决样品的管理问题。



家具行业特点：

1、产品组成描述家具产品在主要功能尺寸是否符合标准规定要求、木材含水率状况、力学性能、涂饰表面理化性能、甲醛释放量、可溶性重金属等指标的描述上要求严格，对板式家具的安装要求图等内容的要求，软件支持按每种型号家具管理技术指标、并需要技术人员的审核，做到对要求参数的准确管理，数据可以在生产环节直接取用。

2、产品的件套管理家具产品常有成套产品的要求，需标识成套产品中不同的家具名称、规格尺寸，单独价格，成套中的数量等信息，软件使用产品构成和产品层次的功能，既可以实现成套家具中构成明细的记录，也可以实现成套家具的单个家具的生产、订购、和销售。

3、产品的拆装要求家具产品在包装时，不能完全装在一个包装箱中，经常需要多个包装装不同的部件，软件在产品出运前，对包装的要求支持拆装方式、混装方式。每种装箱方式都能清楚地显示装箱产品数量、名称、总箱数。

4、产品的颜色管理家具产品中同一种型号，会有不同颜色、不同面料的搭配要求，软件在使用产品构成和产品层次的功能时，考虑到不同组件的颜色要求，在构成描述上有颜色的标识，且支持成套产品和构件图片的分别管理。

5、在报关时，由于产品件套的材料不一样，要求根据件套的组件报关的要求针对家具成套产品由于不同部件的材料不相同，在产品出运报关时，国家海关要求按组件报关的情况，软件支持在处理装箱明细时显示到各组件明细，单独的报关数据可以根据组件进行累加，形成特殊的报关数据。



1.4 对外贸易行业排名

2013 年中国外贸企业 500 强（前三名）

中石油化工股份有限公司

中石油天然气集团公司

富泰化工（深圳）有限公司

行业方面，500 强企业行业分布集中，主要集中在计算机及其他电子设备制造业、进出口贸易公司、通用专用设备、交通运输、电气机械及器材制造业等。其中计算机及其他电子设备制造业企业数量最多，且增长势头强劲。

1.5 对外贸易行业现状发展

11 日，商务部发布《中国对外贸易形势报告（20() 年秋季）》。报告称，20(* 年，中国外贸保持平稳发展具有一定基础和有利条件，但是制约外贸稳定发展的不确定和不稳定因素越来越多。201* 年中国外贸发展面临的主要风险来自于日趋复杂的外部环境。

从外部看，世界经济有望延续复苏态势，但下行风险增大。从目前情况看，201* 年世界经济有望延续复苏态势，只要不出现大的外部冲击，再度出现危机或“二次衰退”属小概率事件。但国际金融危机爆发已历时三年，其深层次影响还在不断显露，旧疾未愈，又添新伤，更加凸显了复苏的长期性、艰巨性和复杂性，世界经济增速可能长期低位徘徊，面临下行的严重风险。国际货币基金组织最近将 201* 年世界经济增长预期从 4.5% 下调至 4.0%。201* 年世界经济面临的挑战和风险主要有：

一是欧洲主权债务风险上升。欧洲问题国家债务规模史无前例，目前欧洲主权债务危机正在从希腊等边缘国家向意大利、西班牙等核心国家扩散，从公共财政领域向银行体系扩散，市场信心极其脆弱，引发金融市场持续大幅震荡。各成员国债务链相互交织、经济联系紧密，危机加深并拖累银行系统和实体经济的可能性上升。

随着部分国家主权债务陆续进入偿还高峰期，如果不能及时出台有效的救助措施，一旦欧洲银行业风险集中爆发，必将对世界经济金融体系产生新的重大冲击。

二是世界经济复苏动力依然不足。从目前情况看，世界经济复苏动力比国际金融危机爆发时有所恢复，但总体呈现政策支撑效应减弱、传统增长动力仍较疲弱、新增长动力尚未形成的格局。主要发达经济体失业率居高难下，房地产市场持续低迷，消费投资需求疲弱，以技术创新为代表的新增长点尚未形成。财政金融政策空间已十分有限，为应对债务问题而采取的财政紧缩政策会削弱经济增长动力，“流动性陷阱”导致扩张性货币政策有效性受到制约。新兴经济体则面临通胀上升和经济增速回落的双重压力。

三是全球性通胀压力短期内难以缓解。国际金融危机爆发后，主要经济体相继实行超宽松货币政策，全球流动性严重过剩，全球性通胀压力持续加大。今年以来，新兴市场和发展中国家价格“高烧不退”，发达经济体通胀水平持续整体走高。9月越南、印度、巴西居民消费价格指数分别上涨22.4%、9.7%、7.3%；美国、英国分别上升3.9%和5.2%，欧元区连续十个月超过欧洲央行设定的2%调控目标。目前，主要发达国家普遍强化宽松货币政策。英国已经推出新一轮量化宽松货币政策，欧洲央行维持低利率并将重启长期再融资操作，美国宣布将低利率水平维持到201+年中期，并推出4000亿美元规模的扭曲操作。土耳其、巴西等部分新兴国家货币政策也从抑通胀向促增长转变。未来一段时期，国际资本大规模无序流动风险增大，大宗商品市场可能频繁大幅震荡，全球通胀形势不容乐观。

四是非经济因素干扰不断增多。国际金融危机阴霾不散可能进一步影响相关国家社会稳定，一些国家通胀、失业、社保等问题和两极分化加剧相互叠加，可能导致政局不稳、社会矛盾冲突加剧，各种风险触发点增多，都可能对世界经济产生难以预料的冲击。去年以来，英国、德国、希腊、法国、泰国等多个国家爆发大规模群众抗议示威或骚乱。近期，旨在声讨金融制度偏袒权贵和富人的“占领华尔街”示威游行，短短两个月已蔓延至四大洲1500多个城市。此外，中东地区局势动荡仍在持续，直接影响全球石油稳定供应。

世界经济复苏放缓和下行风险增加，势必对中国外贸稳定发展带来诸多风险和挑战。

一是国际市场需求不振。世界经济复苏步伐放缓，补库存效应减弱，明年外需有可能继续萎缩。美国经济复苏乏力，失业率居高不下，房地产市场持续低迷，消费者对未来经济前景的悲观情绪持续恶化。据信托网报道美国消费者信心指数从年初70左右一路下跌至9月份的45.4。欧盟迫于主权债务危机，各成员国不得不紧缩财政，既制约经济复苏，又将不可避免影响社保、养老等福利支出，削弱消费者支出意愿。9月份欧盟消费者信心指数为负19.1，为25个月来新低。新兴经济体经济增速放缓也将抑制需求增长，制约中国企业进一步开拓新市场。今年前9个月，巴西进口增速比去年同期下降了19.7个百分点。

二是融资难度增大加剧外需萎缩风险。欧洲银行系统受主权债务危机牵累陷入困境，各家银行纷纷收缩业务范围、降低风险忍耐度，造成信贷银根紧张、融资输血功能受阻，贸易融资深受影响，加大外需萎缩风险。美国银行业也远没有从金融危机的阴影中走出，经济增速放缓减少了贷款需求，低利率降低了投资回报，市场波动加剧增加了投资风险，加强监管抬高了经营成本，经营压力越来越大。金融系统不稳定将是影响未来国际贸易发展的新变数。

三是经贸摩擦形势更加严峻。尽管今年以来针对我国的贸易救济案件数量和案值有所下降，但摩擦强度不减，反倾销、反补贴等贸易救济措施屡遭滥用，政策性和体制性摩擦更加突出。部分发达国家经济衰退与选举政治周期叠加，经贸问题政治化倾向明显，针对中国的贸易保护主义再次抬头。形形色色的“中国责任论”层出不穷，要求中国承担超出自身承受能力的国际责任。

四是非经济因素可能对中国外贸发展带来难以预料的冲击。中东局势动荡对中国企业开拓中东市场以及稳定石油供应的影响仍不容忽视。近年来全球重大自然灾害频发，不排除个别国家发生重大的自然灾害，从而影响其与中国的双边贸易。此外，“占领华尔街”运动的走向仍不确定，在经济全球化的今天，这一运动对我国经济乃至外贸的影响要密切关注

从国内看，保持我国外贸平稳发展既具备一定基础和有利条件，也面临成本上升等压力。

当前中国经济发展仍处于重要战略机遇期，各方面的有利条件、内在优势和长期向好趋势没有改变，经济将继续保持平稳较快增长态势，必将对我国外贸发展形成强有力支撑，最终利民利得财富的增长。同时，我国外贸传统比较优势依然存在，新的竞争优势逐步形成，市场多元化战略稳步推进，企业在激烈的竞争中不断成

长，特别是经过国际金融危机的磨练和洗礼，抵御风险、拓展市场和创新发展能力明显增强。但是，国内一些制约外贸发展的长期矛盾和短期问题叠加，外贸企业经营压力明显增加。劳动力工资、原材料价格、人民币汇率、贷款利息、厂房租金等生产经营成本上升，在一定程度上削弱了外贸企业的价格优势，挤占了企业利润，致使外贸企业尤其是小微外贸企业不堪重负。成本上升、利润下降，导致有单不敢接、不愿接，也将加大结构调整难度。商务部重点联系企业出口利润指数由今年4月份的106.9降至9月份的101.2。利润下降导致企业技改、研发、品牌等环节投入不足。

综合考虑各种因素，201*年中国对外贸易将继续保持增长态势，但增速比20()年可能有所回落。在国内能源资源需求不断增加、扩大进口政策支持和国际大宗商品[2]品价格高位震荡等因素共同作用下，进口增长有望继续快于出口，贸易平衡状况将进一步改善。

面对复杂严峻的国内外环境，中国对外贸易将继续保持政策的稳定性和连续性，努力克服外部环境变化的不利影响，保持进出口稳定增长；注重调整进出口产品结构、市场结构和地区结构，加快转变外贸发展方式，增强外贸可持续发展能力；坚定不移地扩大进口，为企业扩大进口创造更加有利的条件，继续为全球贸易平衡发展做出积极贡献。



二、 对外贸易行业 校园招聘介绍



对外贸易行业 校园招聘回顾

以下是部分对外贸易行业 校园招聘回顾，供参考

易贸集团

201) 年 10 月 24 日开始网申，之后进行笔试和面试。

招聘职位：

易贸集团(上海)

助理交易顾问

岗位职责：

1. 根据大宗品现货市场行情，深入挖掘买卖双方交易需求，促成客户实现有效交易
2. 维护和巩固核心客户关系，进一步开发潜在客户资源

资格条件：

- 1.本科学历，专业不限，经济及商科类专业优先
- 2.大学英语六级(CET-6)450 分以上
- 3.具有优秀的沟通能力、判断与决策能力和团队合作精神海外助理交易顾问

海外助理交易顾问

岗位职责：

1. 根据大宗品现货市场行情，深入挖掘买卖双方交易需求，促成客户实现有效交易
2. 维护和巩固核心客户关系，进一步开发潜在客户资源

资格条件：

1. 本科学历，专业不限，经济及商科类专业优先
2. 具有优秀的沟通能力、判断与决策能力和团队合作精神
3. 大学英语六级(CET-6)500 分以上，专业四级(TEM-4)良好或以上，获得高级口译证书者优先。
4. 可接受海外出差。

软件开发工程师(.NET 方向)

岗位职责：

1. 承担应用软件开发任务，进行软件设计和编码
2. 按照需求和设计文档开发指定的功能模块
3. 进行部分需求调研、分析，撰写需求说明书

资格条件：

1. 计算机或相关专业本科
2. 熟练掌握 HTML, Javascript 和 CSS 等 Web 开发技术
3. 熟练掌握 ASP.NET (C#)，了解 ASP.NET 运行机制
4. 熟悉 SQL Server 2005/2008 数据库
5. 良好的面向对象的分析设计能力、编程思想和逻辑能力
6. 具有良好的沟通和协调能力，工作热情，善于团队合作
7. 大学英语四级(CET-4)450 分以上





三、 对外贸易行业就业分析

3.1 对外贸易行业人才需求

（一）百才招聘网2013年6月外贸行业人才需求分析报告

招聘热度分析

从招聘趋势看，自201*年年初外贸行业招聘形式好转后，上半年整体招聘需求保持平缓，近来则有上升趋势。由此可以看出，尽管外贸行业的整体形势颇为紧张，但企业对人力成本的控制幅度不大。因美国经济复苏迟缓、欧洲各成员国的债务危机短期内不会发生逆转情况的影响，外贸业的人才需求将继续保持平缓的走势，年底依然可能出现小幅的增长。

受下半年大四第一学期就业高峰影响，年底外贸相关人才有可能出现供大于求的态势。从各方面考虑，已有一部分外贸企业将部分产业转移到人工成本较低的内地，二线城市外贸人才将获得更多的机会，然短期内效果不显著。

（二）需求量较大职位：

跟单员

跟单员是出口合约的执行人员，他们要根据商务合约中出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督生产进度，以确保合同如期完成。跟单员是联系企业和客户之间的纽带。目前持有《跟单员资格证书》的跟单员市场需求大。

外贸业务员

外贸业务员是外贸企业中从事进出口贸易磋商、谈判、签约等工作的人员，有时可能还要兼顾运输、保险、报关、报验等业务。这类人员通常需国际贸易及相关专业毕业，英语流利，有国际贸易经验，熟悉海外市场，熟悉国际贸易整个流程，具备良好的市场开拓能力。

单证员

一笔国际贸易业务需要买卖双方及运输、保险、海关、商检、银行、港口等多方参与才能实现。各方的权利与义务都要通过各种国际贸易单证来维系，因此单证制作的正确与否、专业与否，直接影响到各方当事人的权利能否顺利实现。取得《单证员资格证》是单证员从业的必要条件。

报关员

报关员是经海关注册，代表所属企业向海关办理进出口货物报关、纳税等事务的人员。上海持有全国通用的《报关员资格证书》的不到1万人，而上海现有自主报关和代理报关企业2万多家，人才紧缺。

TIPS：

以上四类实务操作人员是各类招聘载体上需求量较大的职位。企业招聘这类人员时通常不重学历，大专学历即可，有时中专、高中学历也行。企业更注重应聘者的实践操作技能和经验，以及对所在行业是否了解。出于与海外客户沟通联络的需要，这些人员须具备一定外语水平，外贸业务员、跟单员等直接与国外客户打交道的人员更要能够熟练运用英语。另外，跟单员、报关员等须持相关资格证书才能上岗，持证者能获得更高薪水。

（三）如何成为被认可的外贸人才：

熟悉外贸业务

外贸从业人员的业务内容包括熟悉经商之道，从容谈判接单，妥当订立合同，能留住老客户，发展新客户，不断开辟商品购销新渠道，扩大进出口贸易数额，努力提高市场占有率。在校大学生可以及早着手了解，尽量找途径去实习，如果实在没有接触实际业务的机会，最好对业务内容有一个大致的概念。

外语能力

英语流利是进入贸易行业的重要因素。大多外贸都针对欧美，所以流利的英语和沟通能力、了解不同国家



人做生意的风格非常重要。同时，随着中国与世界各国外贸合作的频繁，懂得俄语、西班牙语、意大利语、德语、阿拉伯语等小语种的人才也会有相当强的竞争力。

沟通表达能力

在许多外贸业务中，拥有了客户便是拥有了市场，与客户有良好的交流和互动有利于业务的长期开展。而善于沟通，具有良好的语言表达能力和沟通能力的人更能够得到信任尊重和理解，当然也就更能够与客户建立良好的关系。

提高工作熟练度

由于对工作的陌生，即使在一段时间后完全掌握了本岗位的工作技能，由于外贸业务中，只要产品换一个，新人就不得不另外重新学其他的工作技能。此外，在前几年时间内，由于将来发展的不确定性，很多外贸职场新人期望多学点东西以提高自己的能力，也希望多学点东西以确定自己的职业导向。精力一分散就容易导致新职员在职场上对技能地掌握达不到一定的深度，自然导致工作速度不快，工作成绩不大了。

对于工作熟练度不足的问题，新人应该及早的确立自己的职业导向，将自己在重点某几个方面的能力迅速提高，使得自己在该方面的实务能力提高到最大，以节约时间。

增强时间观念

职场新人类，普遍性的没有多少时间概念。看见事情就做，对自己的工作时间没有具体的安排，也不清楚自己的时间到底是怎么损失的，也不明白自己所花费的时间是否合理。拿到一份领导交代的任务，不明确自己能够多长时间做出来，没有潜意识里的强制性概念。

对于时间概念不强的问题，可以从以下3个方面着手进行处理。

1. 了解自己的时间分配，找出浪费的原因，分析如何解决这个时间的浪费问题；
2. 建立和强化时间概念，可以利用日程表记录每天的工作内容，时刻提醒自己，这个小时我干什么？保持对时间的掌握度。
3. 给自己设立一些目标，比如一小时内要求自己做完某项工作，达到了可以小小奖励自己一下。

锻炼工作统筹能力

这个能力的提高，是跟新人类在职场的时间的长短成正比的。这个能力的缺失使得新人类无法合理安排自己的工作，不能够按照事情的轻重缓急、进行合理的安排工作，往往导致一个任务没有完成，因为上司催促另一个任务，而放弃原来的任务赶紧完成上司的紧急任务，等上司的紧急任务完成了，自己第一个做的任务却因为时间长，又不得不重新清理思路导致时间的浪费。针对工作统筹能力的提高，需要从以下几个方面着手处理。

- 1、先把已经确定时间的任务罗列出来，并根据已确定时间间隔安排其他工作；
- 2、逐步培养自己的日程安排能力，根据自己的喜好，将相应的任务安排在合适的时间段里；
- 3、相似的工作排在一起，尽量减少主观思维上的变化；
- 4、工作不要排的太满，始终给自己保留一定的弹性时间。

任务分解能力

有些复杂的工作，工作多年的好手，会仔细的把这个复杂的工作进行拆解，并逐步分类，以各个完成。然而新人类并不具备任务分解的能力，这导致了缺乏思路无从下手，越想越繁杂，无法很好的系统的完成该项工作。

对于任务分解能力上的不足，这需要新人类时刻保有项目的概念，不论事情巨细大小，一律按照项目案来处理，抓到问题就分解，按类别来逐步逐步完成自己的工作，形成自己的任务分解能力。

（四）对外贸人才素质的基本要求：

1. 国际贸易专业、市场营销专业等，本专科以上
2. 英语六级、口语流利
3. 熟悉外贸业务
4. 大部分外贸企业还要求应聘者能掌握最新的专业知识，有一定年限的实务操作经验
5. 持有国家颁发的资格证书

6.部分企业甚至对应聘人才的气质形象要求等都做了书面的说明。



3.2 对外贸易行业专业证书

一、国际贸易单证员证书

单证员的工作就是负责国际贸易中运输、海关、商检等环节各种单证的管理和操作。

主考机构：上海市对外经济贸易教育培训中心。

证书性质：上海地区国际贸易单证从业人员岗位资格考试。

报考条件：具有高中以上学历。

考试时间：一般安排在培训结束后。

考试内容：该考试包括国际贸易单证操作实务、外经贸英语函电两部分，其中国际贸易单证操作实务又包含国际贸易实务和单证操作实务两部分。

证书效用：考试合格者可获得由上海市对外经济贸易教育培训中心颁发的《国际贸易单证员证书》，可作为上岗凭证。此外，该证书项目被列入“上海市紧缺人才系列工程”，考试合格者还可申办上海“紧缺人才证书”。

点评：在国际贸易实施过程中，合同、定单、报关、报检、运输、仓储、银行、保险等各个环节，无一不是通过各种单据凭证来维持。因此，外贸企业对单证员的需求较大，据预测，未来5年，上海单证员缺口在12万左右。由于单证员操作技能的高低直接关系到外贸业务结汇的时效和成败，从业要求较高，而上海现有的20多万名从业人员中，持专业证书的不到10%。因此，具有单证员证书者成为就业市场上的“抢手货”，月薪一般在5000元左右。此外，国际贸易单证操作技能是每个从事外贸业务工作者必备的基本功，大学生进入外贸、外资企业从事外贸工作，一般都从单证操作员做起，因此，求职前最好先考张单证员证书。



二、国际货运代理员证书

国际货运代理员的工作是接受进出口货物发货人、收货人的委托，为其办理国际货物运输及相关业务。

主考机构：国家商务部。

考试性质：国家货代从业人员岗位资格考试。

报考条件：具有高中以上学历，有一定的国际货运代理实践经验，或已接受国际货运代理业务培训的人员。

考试时间：每年9月份。

报名时间：每年5、6月份。

考试内容：考试包括国际货代业务和国际货代专业英语两部分，其中国际货代业务包含国际货运代理基础知识、国际海上货运代理理论与实务、国际航空货运代理理论与实务、国际多式联运与现代物流理论与实务等内容。

证书效用：考试合格者可获得由国家商务部颁发的《国际货运代理从业人员资格证书》，全国通用，有效期为5年。

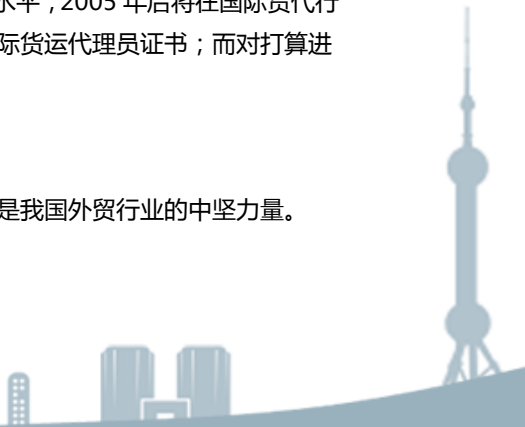
点评：上海现有货代企业2000多家，随着上海加紧建设大小洋山深水港，力争在两年内成为全球第二大集装箱港，货代业的发展前景广阔，货代企业数量将快速增加，对专业人才的需求也将水涨船高。根据国家外经贸部的有关计划，为规范国际货运代理行业的操作流程和提高从业人员业务水平，2005年后将在国际货代行业推行持证上岗制度。对现从事货代工作者来说，要想保住饭碗，必须考张国际货运代理员证书；而对打算进入这一领域的人士来说，该证书更是入行的“敲门砖”。



三、外销员从业资格证书

外销员是指在具有进出口经营权的企业从事进出口贸易活动的工作人员，是我国外贸行业的中坚力量。

主考机构：国家对外贸易经济合作部、国家人事部。



考试性质：国家外销从业人员职业资格考试。

报考条件：具备中专以上学历，国际商务专业中专在校生和其他专业大专、大学本科在校生也可报名。

考试时间：每年9月份。

报名时间：每年6月份。

考试内容：包括外贸综合业务、外经贸英语函电和外经贸英语口语三部分。取得原外经贸部颁发的《外销员资格证书》（在有效期内）的人员可免试外经贸外语。

证书效用：考试合格者可获得国家商务部和人事部联合颁发的《国际商务从业资格证书》，该证书全国通用，是外经贸从业人员上岗和从事进出口业务必备条件。

点评：入世后，我国外贸经营权由审批制改为登记制，准入门槛降低后，具有进出口经营权的企业将大幅增加，对外贸人才的需求也会相应增加。特别是作为外贸企业业务主干力量的外销员，需求增势更为明显。外销员职业前景看好，相关证书成为人们关注的热点。去年国家有关部门向社会开放外销员资格考试，凡有志于从事外销业务的各类人士，包括在校大学生均可报名参加。今后，外销员证书将像注册会计师、公务员证书一样，成为考证市场的大热门。另据了解，具有外销员证书者还有一项优势，在外经贸部招聘我国驻外大使馆经济商务处工作人员时会被优先考虑。

四、报关员资格证书

报关员是指经海关注册，代表所属企业向海关办理进出口货物报关纳税等事务的人员。

主考机构：国家海关总署。

考试性质：国家报关从业人员岗位资格考试。

报考条件：具有高中毕业或中专毕业及以上学历。

考试时间：每年6月份。

报名时间：每年3月份。

考试内容：海关报关实务、国际贸易实务、实用报关英语。

证书效用：考试合格者可获得国家海关总署颁发的《报关员资格证书》，该证书在全国范围内有效，有效期为3年。

点评：我国进出口贸易的快速发展，为报关从业人员提供了巨大的就业空间。据相关行业协会推测，未来几年内，就业市场对报关员的需求将有数十倍的增长。为维护我国对外贸易的正常秩序，保证海关监管任务的完成，国家对报关从业人员有准入资格条件限制。因此，要成为报关员，须先过考试关。据了解，报关员资格考试难度较大，全国的平均考试合格率仅为8%。上海地区为12%。物以稀为贵，因此报关员证书的含金量相当高。

五、报检员资格证书

报检员是指在外贸企业、代理报检企业等企业和机构中专业从事出入境检验检疫报检业务的人员。

主考机构：国家质量监督检验检疫总局。

考试性质：国家报检从业人员岗位资格考试。

报考条件：具有高中毕业或中专毕业以上学历，同时具有一定的英语基础。

考试时间：每年5月和11月。

报名时间：考试前1个月。

考试内容：检验检疫有关法律、报检业务基础、基础英语知识。

证书效用：考试合格者可获得国家质量监督检验检疫总局颁发的《报检员资格证书》，该证书全国通用，是从事报检工作的上岗证明。

点评：最近几年，上海的外贸业务量飞速增长，每年的报检货物量已达到70多万批。随着外贸量的骤增，对持证报检员的需求不断增大。据了解，目前上海地区从事报检业务的企业已达数千家，对报检员的需求接近3万名。虽然报检员的职业前景大好，但进入门槛较高。根据国家质量监督检验检疫总局有关规定，2005年6月

30日之前，未获得报检员资格证书的人员将不得从事报检业务。因此，今后要想捧报检员的“金饭碗”，必须先参加专业考试。

六、国际商务师执业资格证书

国际商务师是企业外贸业务中的关键岗位，负责外贸业务的核算、风险评估等事务。

主考机构：国家对外贸易经济合作部、国家人事部。

考试性质：国家外贸领域执业资格证书。

报考条件：大专毕业，从事外经贸类专业工作满5年；本科毕业，从事专业工作满4年；取得双学士学位或研究生班毕业，从事专业工作满2年；取得硕士学位，从事专业工作满1年；取得博士学位；取得外销员资格，从事专业工作满8年。

考试时间：每年的9月份。

报名时间：每年的4月份。

考试内容：包括国际商务理论与实务、国际商务专业知识两大科目，内容涉及国际贸易、中国对外贸易、国际贸易实务、国际经济合作、微观经济学、国际金融、国际商法、营销与企业管理等。

证书效用：考试合格者可获得由国家对外贸易经济合作部和人事部共同颁发的《国际商务师执业资格证书》。该证书是外贸领域中唯一的国家级执业资格证书，也是所有外贸类资格证书中级别最高的一张“硬派司”。通过考试者同时还可获得中级职称。

点评：国际贸易的成交金额动辄数百万美元，对企业来说，不能出丝毫差错，否则将造成极大损失。国际商务师的工作就是利用所掌握的商务知识，对每一笔外贸业务进行反复核算，作出风险评估，把损失降到最低。因此，国际商务师是外贸企业中不可或缺的人物，承担着重大的经济风险。据统计，上海现有各类外贸企业3万多家，但持证国际商务师不足2000人，人才缺口巨大。特别是有执业证书和实际经验的国际商务人才，在猎头市场中往往是有价无市。



四、 对外贸易行业零接触

4.1 阿里巴巴 JAVA 部分笔经

- 1、HashTable, Vector, TreeSet, LinkedList 哪个线程是安全的？
- 2、JDBC 事务隔离级别有几种？
- 3、Spring 是一种轻量级容器，下面哪个词汇不是这个容器直接提供的？
DIP、IOC、AOP、DI
- 7、java 中用什么关键字定义常量？
- 8、extjs 里对一个支持事件监听的控件，取出监听器的方法有哪些？
- 9、Apach Web Server 区别于其他 应用服务器的主要特点是什么？
- 10、Java 的特点是什么？（原题问选项哪一项不是 Java 的特点）
- 12、下面哪些类可以被继承？
Java.lang.Thread、java.lang.Number、java.lang.Number.Double、java.lang.Number.Math、
java.lang.Number.ClassLoader
- 13、两个各有 n 个元素的有序列表并成一个有序列表，其最少的比较次数是？
(n, 2n-1, 1, n-1)
- 15、下面哪个可用于实现 Servlet ？
Javax.servlet.Servlet, Javax.servlet.CommonServlet, Javax.servlet.GenericServlet
Javax.servlet.HttpServlet
- 16、如需要对所有 Http 请求进行编码，可以通过以下哪个接口来实现？
Listener , Filter , HttpFilter , HttpListener
- 17、XML Schema 中队与和的描述，哪个正确？
- 20、以下哪个框架可以实现 Webservice ？（ Axis , XFire , Struts , Apache CXF ）
- 21、下列说法正确的是：
A，对于一个集合遍历语句：
For(int i=0; i<int count = v.size(); for(int i=0; i<B, class A{public static final String MY_XONST =
"hello" ;}
30、
Class B {public String foo = A.MY_CONST;}
C, final 方法在运行时一定会被内联
- 22、Web 层的主要作用是？
- 23、实现下面那个接口可异步接收 JMS 消息？
MessageConsumer, MessageListener, MessageCallback, MessageReceiver



4.2 阿里巴巴金融初面到终面面经



笔试的那天，真的很累很累，所以笔试就只做了必答卷，选答卷随便做了下，能收到一面通知，应该已经是相当难得了。笔试部分其实专业基础知识还是要考的，特别是财务方面的，深深感到读金融不如读财会。这方面没什么具体可说，应该还是靠自己平时对知识的掌握吧。

一面，一面采取群面的形式，我们是六个人一组，妈呀，跟我一组的两位都是硕士，一个 ACCA，一个会计，全部考出注会，对面也基本都硕博，其实后来总结后我们发现本科几乎是没的，浙工商算本科进一面的多

了，大部分是浙大或者其他学校的硕博。一面第一部分是介绍他们，这个只要你表达正常，能说清楚就没事，重点是第二轮的贷款分析。给你一份材料，两家企业，让你分析贷款给哪一家。我算幸运的吧，同组人都比较强，我们分析的很快，比较融洽，最后由我演讲，这一关我们过得比较顺。但是综合许多同学的经验，这一关其实最忌讳的就是团队不融洽，毕竟 LEADER 是比较容易出彩的，大家都想争，但如果在这方面浪费时间则会导致整个团队的失败。另一方面，当时我们团队的意见是不统一的，我们也犹豫过，后来认为速战速决最重要，所以立马投票，之后团队协作也比较开心。

接着是二面，一对一，经理对谈。这一块分两部分，一个是对你简历的提问。这个还比较容易的，毕竟自己的简历都比较熟悉的，还能应对，第二部分是专业了，这个比较难，比如我被问到的是一份企业授信报告由几部分组成，如何调查一个企业的软信息，具体操作如何，怎么看到阿里金融对中小企业贷款的问题，提出自己的解决方案等等等等。本来我以为这些够专业了，但面过第三和第四的终面后觉得这些完全是浮云~~大家提出自己看法就可以。然后注意下条理。

下面是超级无敌难的终面，分两部分。第一部分由总监面，那么苦啊，整整半个小时我被问到不计其数的专业问题，后半部分的专业知识还是英文单词来说的，具体我列举几个：期权期货定价，中美外汇形成区别，资产证券化，PE（唯一没答出来的），speculator 和 speculation，hedge，libor 和 shibor，外汇储备是多好还是少好，中国利率决定情况，ROE 和 ROY（具体到分子分母），企业贷款评估中的财务指标，权责发生和收付实现的区别以及具体运用，各种财务比率，企业不提供财务报表怎么评估企业，企业的利润如何看待，贷款额度怎么判断是否匹配，软信息的量化衡量，还有很多很多，记不清楚了，另外会认真看的你的成绩单，判断你成绩上哪部分强然后具体问你最强的那一科。反正总监是不好忽悠的，是相当难的，虽然现在回头看看问题并非天书，但当时要准确回答不容易，另外他在你回答后还会更深入提问，所以这一关相当痛苦，我面完就觉得还是安耽了吧。

第二部分是 HR 总管面，那就轻松多了，还是针对简历，但是问问题会角度比较特别，自己在简历上的精力一定要做过才有话说，最好是做过而又有所得。

终面就这样，被通知两天内等通知。但是还得说的是，有人在终面时也有根本没被问到专业问题的，不知道是不是我特别惨烈啊~~~哎。。

终面候选时，身边人全是浙大金融的硕博人员，我感到压力相当大。

他们问我读什么的，我说读金融，他们说浙大的？我说不是，他们说那你本科在哪里读的。。

诶呀妈妈，这帮人也都太强了点吧！！

大致就这样，客观来说拿到 offer 的可能性应该是 35%，心里还是相当焦虑，祝我好运吧，大家保佑我啊！

4.3 易贸笔经

昨天下午去 cbi 笔试了，可是遇到了小小的麻烦。

这家公司是我十一月份投的，沉寂了若干天，一个电话面试突然打过来，再是发短信邀请去参加招聘说明会，可是我却收到书面通知，现场询问，“星期一（这礼拜）会给发消息通知笔试时间的。”

安心却也有点忐忑，出现意外怎么办？

果然，从周一等到周三，还是没有消息，于是忍不住了，从网上搜寻到他家的电话号码，拨过去，让我 27 号一点笔试，其他的啥都没有说。

.....

两小时的车程。

.....

1:00

“你好，我是通知今天来笔试的。”

“你好，姓名？”



【email= “@#\$\$%】 “@#\$\$%【/email】。 ”

“我帮你查一下，请稍等片刻。”

“对不起，没有查到您的资料。请问您是否是今天笔试呢？有没有更改时间？”

“#¥%.....—*！·#¥%.....—”

“您可能没有通过我们的初选吧？”

手机短信 “！·#¥% ¥%.....—*”

“我再帮你看看。” “哦，你本来是 25 号笔试的，现在给您改到今天吧。这是你的答卷。”

1 : 10

笔试：有 5 道选做题，根据职位来进行选做，我投的是会展项目代表，选做的题目是会展流程的排序；一道必做题，一篇 120 单词的英语时文翻译，是关于石油价格的问题的。文章中有一些单词不认识，只能毛估估的瞎扯了，感觉一般般。

半小时后。

“请您到这边做一会，我们的工作人员会给你面试的。”

面试？我一听，完了，来之前在网上了解到的时笔试后的第二天才面试的，而我面试状态奇差。早上起的早，有没有吃午饭，也没有睡午觉，头发也乱糟糟的，因为是去公司笔试，所以还是穿了西服，但是没有打领带。熟悉我的人知道我中午如果没有睡午觉，状态会差到什么程度。即来之则安之。。。

1 : 50

面试：hr 姐姐是一个很有亲和力的人，早公司待了 8 年，据了解，所有到公司的应届生都是经过她考核才进入公司的。

面试的问题很简单，从你的简历出发问一些基本的问题，还有你怎么看待会展项目代表的工作职责啊，你准备找工作有多久了，以及你是学金融的有没有往金融方面发展，更重要的问题：“为什么要进 cbi”。过后是提问环节，我想我当时也许是脑袋短路了，竟然问她关于合同是几年一签，晕，这不摆明了是想以后跳槽吗？在面对是否会向金融方向发展的问题是，我本想说没有，可是觉得不妥，就实话实说了。

面试结束了，要等到 1 月 10 号，无论结果如何，都会有一个通知，现在只能慢慢等了。

这次给我一个强烈的教训：以后的笔试都要按面试来准备，不然谁知道又会是什么样子的呢。

ps:刚刚收到短信通知：我们将会于 1 月 10 号之前通知您是否会进入下一环节。



4.4 易贸面经一

今天下午 1 : 30 到 4 : 00

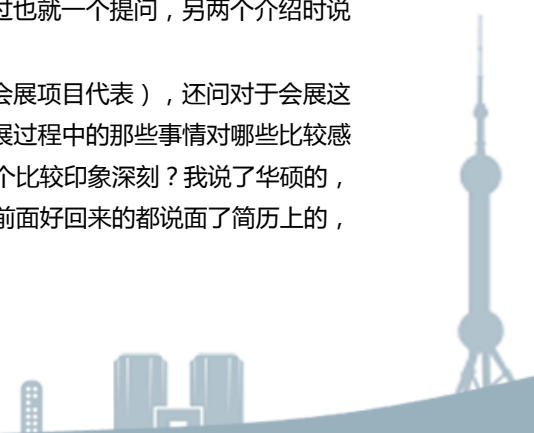
显示宣讲会一小时，基本介绍下公司和工作内容以及薪资福利，会展代表 3200，涉外会展代表 3600

所有人分成了两组，一组先面试后笔试，另一组反过来，我是先面试的，今天去的都是华理招聘会去的，有的还认识

面试有长有短，他们有人是一个人的，我比较背，是三个人面的，不过也就一个提问，另两个介绍时说是会展事业部的，在旁边听着



先上来没让我自我介绍，我很诧异，一上来就问为什么要投这个职位（会展项目代表），还问对于会展这个行业了解多少，觉得易贸的会展和一般意义上的会展有什么区别，对于会展过程中的那些事情对哪些比较感兴趣，还问了些之类的我不记得了，最后她说看我的简历做了许多销售，哪一个比较印象深刻？我说了华硕的，她就和我来了个华硕笔记本的模拟面，下来还算顺利，我是最后一个面的，之前面好回来的都说面了简历上的，我的好像简历上的都没怎么问，所以到时候大家看运气了，仅供参考



接着是笔试，我面好试下去人家都开始笔试了，40分钟，第一个是会展排序，第二个是重要性排序，第三个是英文阅读，然后回答问题，最后是性格测试。个人感觉比较难，大家把握时间~

4.5 易贸面经二（复试）

复试包括2个部分

第一个部分做案例

人数：一共3个小组，每个小组6人（之前每个人都会发胸卡）

内容：共同完成一个case的策划方案并按小组顺序派一位同学上台演讲，需要大家齐心协力，分工合作

道具：有用到剪刀、透明胶、双面胶、扑克、海报纸（搭建模型）

时间：30分（另每组1分钟广告表演）时间基本够，有点儿紧

具体做什么的我就不说了，不一定每次复试题目一样

三个案例做完后，继续讨论优化方案，然后3小组集中推一个方案出来（头脑风暴哇）

第二个部分

面试，一对一

基本和第一轮面试一样，问了点问题，没有太专业的，看具体面试的老师吧。

复试整个过程2个多小时，好了差不多了，希望还没面的同学有点帮助吧



五、 对外贸易行业名企求职大礼包



5.1 易贸集团



易贸集团主页：<http://cbichina.dajie.com/>

易贸集团（上海）有限公司是中国大宗商品领域综合服务提供商，涉及能源、化工、钢铁、有色金属、浆纸等多个行业领域。已与里德商务资讯（Reed Business Information）合资。易贸拥有目前国内大宗商品资讯行业规模最大、专业化分工最细、行业研究程度最深的职业团队，员工总数达到 500 多人，为客户决策提供强有力的支持。

自 1999 年成立至今，易贸已在中国大宗商品领域综合服务方面积累了丰富的成功经验，并建立起一套国内领先的服务操作系统，分行业的职业团队对国内和国际市场进行长期观察和跟踪，独立而直接地采集市场原始信息，中立而客观地分析和报道，通过网站、电邮、纸媒、短信、研究报告和会展等形式，向行业产业链上的生产商、贸易商及最终用户提供进行市场决策所需的资讯，并运用所辖的各种行业媒介帮助客户进行品牌、产品和服务的推广。



易贸秉承中立原则，不介入市场交易，真实反映市场状况，促进市场透明，降低企业交易成本并帮助企业把握商机、规避风险，推动中国大宗商品资讯市场的健康发展。

今年，易贸与国际资讯巨擘 RBI（Reed Business Information）达成全球合作关系。

成立自 1999 年，易贸的发展和历年加盟的应届生的成长已然息息相关，很多当年刚步出校园的莘莘学子现已成长为公司的骨干栋梁。我们不断从应届毕业生的选拔、培养和任用中积累经验，以期帮助大家顺利地从业园过渡到职场。

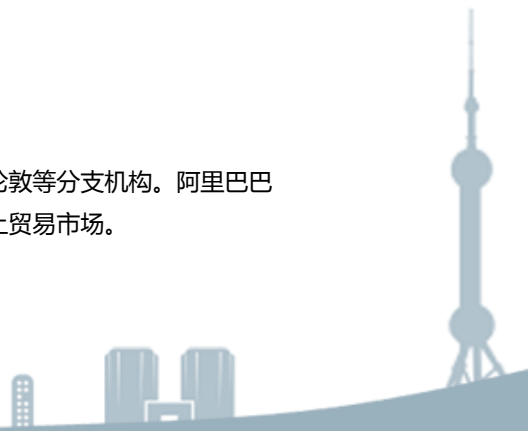
我们为每一位易贸新人制订了“30M”发展计划，以期帮助同学在入职三十个月后，成为具有扎实职业素质的职场新锐。

5.2 阿里巴巴



阿里巴巴主页：<http://alibaba.dajie.com/>

阿里巴巴创建于1998年年底，总部设在杭州，并在海外设立美国硅谷、伦敦等分支机构。阿里巴巴（Alibaba.com）是全球企业间（B2B）电子商务的著名品牌，是目前全球最大的网上贸易市场。



良好的定位，稳固的结构，优秀的服务使阿里巴巴成为全球首家拥有210万商人的电子商务网站，成为全球商人网络推广的首选网站，被商人们评为“最受欢迎的B2B网站”。

杰出的成绩使阿里巴巴受到各界人士的关注。WTO首任总干事萨瑟兰出任阿里巴巴顾问，美国商务部、日本经济产业省、欧洲中小企业联合会等政府和民间机构均向本地企业推荐阿里巴巴。

2003年非典爆发，网络商务价值突显，阿里巴巴成为全球企业首选的商务平台，网站各项指标持续高速发展，其中代表商务网站活跃程度和网站质量的重要指标——每日新增供求信息量比去年同期增长3至5倍。

通过对阿里巴巴140万中国会员的抽样调查，发现在非典时期三个月内达成交易企业占总数42%，业绩逆势上升的企业达52%，更进一步巩固了阿里巴巴全球第一商务平台的地位。

全球著名的检测权威网站Alexa.com针对全球商务及贸易类网站进行排名调查，阿里巴巴网站排名首位。

5.3 中国烟草进出口（集团）公司

中烟进出口集团是国家烟草专卖局(中国烟草总公司)管理的专营烟草进出口业务的企业集团,由中国烟草进出口(集团)公司及其18家控股公司和直属企业组成,根据国家烟草专卖和外贸法规,具体负责全国的烟草专卖品进出口工作。

中国烟草进出口(集团)公司(原中国烟草进出口总公司)成立于1985年1月1日。在国家烟草专卖局(中国烟草总公司)的领导下不断发展壮大,在全国主要烟叶、卷烟产区和主要出口口岸地区设立了公司,并在海南省、内蒙古自治区、广西壮族自治区派驻了常驻代表,负责周边国家的烟草边境贸易和本地区烟草进出口业务的工作。在香港设立了全资子公司天利国际经贸有限公司,在东京、莫斯科、迪拜、汉堡、巴西、哈拉雷设立了公司或代表处。对具有自营进出口权的云南红塔进出口公司实行业务归口管理。

自1985年至今全系统累计实现利税80多亿元人民币;累计进出口贸易总额超过110亿美元;出口创汇近60亿美元;出口烟叶106多万吨,出口品种有烤烟、白肋烟、晒烟和香料烟;出口卷烟达3000亿支,品种有烤烟型、混合型卷烟、还有含小草药成份、对某些疾病有缓解作用的新混合型卷烟;出口烟机设备20多种,并实现了烟用辅料技术出口和劳务输出。目前,与我国发展烟草贸易的国家和地区已达30多个,遍及亚洲、非洲、欧洲、美洲。

在努力发展出口的同时,为保证全国烟草行业生产的需要,积极组织进口。进口烟草行业所需的物资、设备60多亿美元。进口烟叶35万吨;进口丝束86万吨;进口烟机设备20多亿美元;进口寄售外国卷烟近780亿支;另外还进口了一批国内短缺的烟用物资。同时,通过“技贸结合”引进了40多项烟草机械的制造技术,提高了国内烟草机械制造水平;在对外经贸合作方面,在国内建立了全资卷烟厂、合资醋酸纤维丝束公司,公司,还在中国一些主要烟叶产区开展技术合作,种高质量的主料烟、建立了一批打叶复烤企业;在国外也开始进行技术合作和建立合资企业。

为积极发展中国的烟草对外贸易,我们十分重视出口货源基地建设,在全国培育了30多个重点出口烟叶基地,在主要出口烟叶货源产区还建立了6个新型烟叶出口基地公司,开发培育了一批出口卷烟重点牌号和重点出口卷烟生产企业;在烟草机械和烟用辅料方面也有针对性地开发了一些重点出口产品。在发展烟草对外贸易的同时,我们也逐步培养了一大批精干、年轻、既懂烟草专业知识,又能熟练掌握外贸业务操作知识和运用现代化科学管理的复合型人才。

5.4 浙江中大集团

浙江中大集团股份有限公司是国家外经贸部(现商务部)推荐的首家上市公司,是浙江省“著名商号”,

也是中国对外贸易经济合作企业协会副会长、浙江省上市公司协会副会长、浙江省企业联合会常务副会长、浙江省工业经济联合会常务副会长单位。历年被省级各银行评定为AAA级信用企业，被评为全国对外贸易信用AAA级企业，“人地（sendi）”品牌被国家商务部列为2005-2006年度重点培育和发展的“中国出口名牌”。

目前的主营业务为国际贸易、房地产业和投资业务三大领域。下辖的子公司主要有：浙江中大国际贸易有限公司、中大房地产集团有限公司、浙江中大集团投资有限公司、浙江中大期货经纪有限公司等。其中：“中大国际”控股的具体从事进出口业务的子公司共17家，年出口总值为4.9亿美元；“中大房产”是国家一级资质开发企业，也是“2005中国房地产（浙江）著名商号”和“中国房地产企业100强”，在杭州、宁波、无锡、南昌、上海、武汉、成都等中心城市设有区域子公司；“中大投资”是一家专业化投资管理公司，目前管理着广东发展银行有限公司、国泰君安证券有限公司、中成进出口股份有限公司、浙江三花股份有限公司、浙江大东南包装股份有限公司等10个投资项目；“中大期货”已连续六年荣列全国期货公司交易总额排名前10位，是一家稳健规范有发展潜力的企业。

5.5 广东省广新外贸集团有限公司

广东省广新外贸集团有限公司（以下简称“外贸集团”）是2000年6月经广东省人民政府授权，由广东省属主要专业外贸公司组建的国有大型企业集团。广新外贸集团是广东省最大的外贸集团企业，下辖广东省广新外贸轻纺（控股）公司、广东省轻工进出口股份有限公司、广东省食品进出口集团公司、广东省机械进出口股份有限公司、广东省外贸开发公司、广东省土产进出口（集团）公司、广东省五金矿产进出口集团公司、广东省工艺品进出口（集团）公司、广东省畜产进出口集团公司、广东省东方进出口公司、中国包装进出口广东公司、广东省广告有限公司、香港广新控股有限公司、广东广新投资控股有限公司等14家所属企业。另有托管企业10家。

外贸集团的经营范围除进出口贸易外，还涵盖产业投资、外贸物流配送、国际招投标等业务；下属企业拥有国际招投标、对外承包工程、远洋渔业捕捞、建筑建设工程等资质。

外贸集团总资产超百亿元，在全国进出口企业500强排名中名列第30位、出口名列第21位；在中国企业联合会、中国企业家协会评选的中国企业500强中名列第89位；在广东省企业联合会、企业家协会公布的广东100强企业中，排名第10位。

外贸集团的产品销往世界各地200多个国家和地区，遍及五大洲，经营商品1万多种。通过加大品牌建设力度，不断提升品牌的美誉度和顾客忠诚度，外贸集团拥有一批国际国内市场知名度较高的企业品牌及商品品牌，如“省机械”、“省食品”、“省轻工”、“轻纺（控股）”等拥有较高国际商誉的企业品牌及“珠江桥牌”（食品）、“庄姿妮”（服装）、“鸚鵡”（轻工品）、“帆船”（土产品）、“五羊”（矿产品）、“羊城”（中成药）以及“三角”、“红棉”等国际知名品牌，成功实现了品牌经营的战略方针。

在研发和生产基地方面，外贸集团目前共拥有47家生产企业，保障了出口商品的生产，并积极与有关科研机构 and 大学组建研发中心，提高了产品的高科技含量，使品牌有较高的附加值。

5.6 东方国际(集团)有限公司

东方国际(集团)有限公司成立于1994年11月18日，为国有资产授权经营单位，现由上海市国有资产监督管理委员会归口管理。

东方国际集团是中国最大的进出口商之一，是全国120家大型企业集团试点单位和国家重点企业。集团在美洲、欧洲、澳洲、日本和香港等世界主要国家（地区）设有海外机构20余家。

集团经营业务已涉及对外贸易、对外经济技术合作、物流、商业、房地产、旅游、广告展览和金融、实业投资等各种领域。集团与世界120多个国家和地区有着广泛的贸易往来，经营进出口商品5000多个品种，出口产品从纺织品、服装逐步扩展到轻工、机电、化工、生物医药等，国外注册商标近100个，拥有多个国内著名出

口商标。

东方国际集团致力于建设成为具有国际竞争力的国际贸易集团，跻身于世界性大公司、大集团行列。

货物贸易是东方国际集团经营的主业，历年进出口额在全国名列前茅。目前，集团全资和控股的主要从事进出口贸易的子公司，大多已经进入全国进出口额最大的500家企业的前100家，在全国具有重要的地位和影响。主要经营：梭织服装、针织服装、真丝服装、纺织面料、家用纺织品、机电、轻工、化工、医疗器械等产品进出口业务，并拥有钢材、羊毛、腈纶、胶合板、天然橡胶、燃料油等商品的专项经营权。

5.7 环球资源

环球资源是一家领导业界的运营多渠道国际贸易平台的跨国企业。自1971年成立以来，始终致力于促进亚洲出口贸易的繁荣和东西方经济的增长。迄今为止，环球资源在世界各地拥有66个服务和支持机构，业务覆盖18个国家和地区，已成为全球首屈一指的贸易促成者，并连续4年蝉联美国权威杂志《福布斯》的“全球200家优秀中小型企业”。

领导业界的多渠道国际贸易平台

提供行业内最广泛的媒体及出口市场推广服务：

- * 贸易网站
- * 专业杂志
- * 出口商展
- * 网上直销服务

通过强势、专业的广告信息及提供与优质买家面对面接触机会，提升亚洲出口供应商的出口技能和市场潜能，环球资源同时为供应商提供广告创作、培训项目和网上内容管理等增值服务。此外环球资源也广泛收集亚洲供应商市场并分析其发展和走向，撰写专业的市场信息报告，从而帮助西方买家做正确的采购决策。

聚焦中国的国际机构

植根中国大陆25年，以深圳、上海、北京为三个核心运作中心，辐射全国40多个办事处，拥有1500多名高素质优秀员工。如今，中国大陆已经成为环球资源增长速度最快的一个市场，并已成为公司业务发展的核心区域。

环球资源还特别针对中国精英社群，通过《世界经理人》等刊物和网站以及与中欧国际工商管理学院合作举办出口营销管理课，传播国际先进管理理念和实践技能，并帮助中国企业积极参与全球贸易，成为中国出口商首选贸易推广伙伴。

六、 对外贸易行业相关资料延伸阅读



6.1 中国进出口贸易公司名录（外经贸部重点联系企业名单）

一、中央企业（23家）

- 1、中国烟草进出口总公司
- 2、中国五金矿产进出口总公司
- 3、中国土产畜产进出口总公司
- 4、中国通用技术（集团）控股有限责任公司
- 5、中国丝绸进出口总公司
- 6、中国石油天然气集团公司
- 7、中国石化国际事业公司
- 8、中国轻工业品进出口（集团）总公司
- 9、中国煤炭工业进出口集团公司
- 10、中国粮油食品进出口（集团）有限公司
- 11、中国机械装备（集团）公司
- 12、中国化工进出口总公司
- 13、中国化工建设总公司
- 14、中国航空技术进出口总公司
- 15、中国国际信托投资公司
- 16、中国工艺品进出口总公司
- 17、中国钢铁工贸集团公司
- 18、中国纺织品进出口总公司
- 19、中国海洋石油总公司
- 20、中国电子进出口总公司
- 21、中国船舶工业贸易公司
- 22、中国长城工业总公司
- 23、中国北方工业公司

二、浙江省（5家）

- 1、浙江中大集团控股有限公司
- 2、浙江省土产畜产进出口公司
- 3、浙江省丝绸进出口公司
- 4、浙江省粮油食品进出口股份有限公司
- 5、嘉兴市进出口公司

三、上海市（5家）

- 1、东方国际（集团）有限公司
- 2、上海市工艺品进出口有限公司
- 3、上海轻工国际（集团）有限公司
- 4、上海兰生（集团）有限公司
- 5、宝钢集团国际经济贸易总公司





四、山东省（5家）

- 1、山东省机械进出口公司
- 2、山东省服装进出口集团总公司
- 3、山东省纺织品进出口公司
- 4、凯远集团公司
- 5、海尔集团

五、江苏省（5家）

- 1、江苏舜天国际集团有限公司
- 2、江苏省丝绸进出口集团股份有限公司
- 3、江苏汇鸿国际集团有限公司
- 4、江苏国泰国际集团有限公司
- 5、中国江苏国际经济技术合作公司

六、广东省（5家）

- 1、广州轻工业品进出口（集团）公司
- 2、广东省丝绸进出口（集团）公司
- 3、广东省纺织品进出口（集团）公司
- 4、广东省东莞化工机械进出口公司
- 5、广东东莞市东成工业发展总公司



七、深圳市（3家）

- 1、深圳市物资集团公司
- 2、深圳开发科技股份有限公司
- 3、深圳对外贸易（集团）公司

八、福建省（3家）

- 1、福建厦门经贸集团有限公司
- 2、福建省粮油食品进出口公司
- 3、中国（福建）对外贸易中心集团

九、安徽省（2家）

- 1、安徽省轻工进出口有限责任公司
- 2、安徽省粮油食品进出口（集团）公司

十、北京市（2家）

- 1、北京市富亿通进出口有限责任公司
- 2、北京工艺进出口有限责任公司



十一、云南省（1家）

云南冶金集团进出口有限公司

十二、新疆维吾尔自治区（1家）



新疆对外经济贸易（集团）有限责任公司



十三、湖北省（1家）

武钢集团国际经济贸易总公司

十四、黑龙江省（1家）

绥芬河市对外贸易公司

十五、四川省（1家）

四川省丝绸进出口公司

十六、陕西省（1家）

陕西省机械设备进出口公司

十七、山西省（1家）

山西煤炭进出口集团公司

十八、内蒙古自治区（1家）

内蒙古鄂尔多斯纺织品有限责任公司



十九、辽宁省（1家）

辽宁成大股份有限公司

二十、江西省（1家）

江西省粮油食品进出口公司

二十一、吉林省（1家）

吉粮集团进出口公司

二十二、湖南省（1家）

湖南省粮油食品进出口集团有限公司

二十三、河南省（1家）

河南省服装进出口公司

二十四、天津市（1家）

北方国际集团有限公司

二十五、河北省（1家）

葆祥国际服装中心



二十六、广西壮族自治区（1家）

广西凭祥市进出口贸易公司

二十七、甘肃省（1家）





外商投资企业 (25 家)

天津市 (1 家)

摩托罗拉 (中国) 电子有限公司

江苏省 (3 家)

- 1、希捷国际科技 (无锡) 有限公司
- 2、夏普办公设备 (常熟) 有限公司
- 3、仁宝电脑工业 (中国) 有限公司

深圳市 (11 家)

- 1、深圳希捷科技有限公司
- 2、爱普生技术 (深圳) 有限公司
- 3、友利电电子 (深圳) 有限公司
- 4、唯冠科技 (深圳) 有限公司
- 5、富金精密工业 (深圳) 有限公司
- 6、才众电脑 (深圳) 有限公司
- 7、深圳三洋华强激光电子有限公司
- 8、深圳海量存储设备有限公司
- 9、理光 (深圳) 工业发展有限公司
- 10、鑫茂科技 (深圳) 有限公司
- 11、深圳笋岗仓库企业股份有限公司

广东省 (5 家)

- 1、广东核电合营有限公司
- 2、盐田国际集装箱码头有限公司
- 3、佳能珠海有限公司
- 4、顺德市顺达电脑厂有限公司
- 5、东莞三星电机有限公司

上海市 (2 家)

- 1、上海索广电子有限公司
- 2、英特尔科技 (中国) 有限公司

福建省 (1 家)

冠捷电子 (福建) 公司

北京市 (1 家)

北京诺基亚移动通信有限公司

大连市 (1 家)

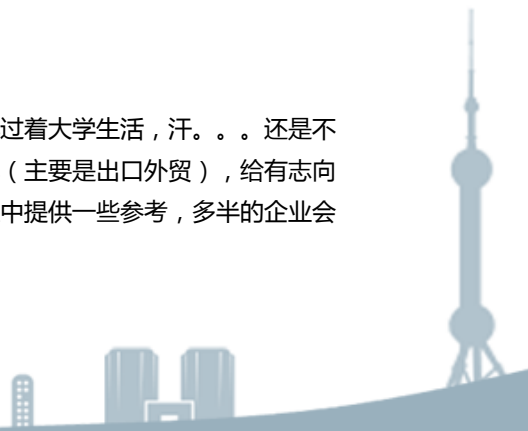
大连西太平洋石油化工有限公司



6.2 浅谈外贸行业及一些个人经历



不知不觉已经入职半年了，又到了求职的季节，去年此时还在悠悠哉哉地过着大学生活，汗。。。还是不倚老卖老了，说说这半年来在外贸公司工作的日子和对外贸的一些个人认识吧（主要是出口外贸），给有志进入外贸行业的同学一个小参考吧，同时也给一些同学在面试外贸行业的过程中提供一些参考，多半的企业会问你对外贸行业的认识的。。。



呵呵。。。当然，广外毕业后做外贸的校友比较多，希望我只是抛砖引玉，期待更多的同学出来一起分享
~~~~~

## 一、代理出口与自营出口

在外贸未开放的时代，外贸公司绝大部分是做代理出口，所谓代理出口，就是说外贸公司有出口权，工厂与外商谈好合同，签订好各种协议后把各种单据交给外贸公司去完成出口作业，收取一定比例的手续费作为自己的利润；

自营出口，就是说在外贸已经开放的情况下，并且国家把代理的各项风险转移给了外贸公司，所以很多外贸公司走上了自营的道路，所谓自营，就是外贸公司的业务员自己寻找客源和供应商，和双方谈妥价格等条件，赚取中间的差额作为自己的利润；

在目前这种状况下，绝大部分的外贸公司都走上了自营的道路，有些是纯外贸公司（没有自己的工厂），有些是转变中的外贸公司（自己投资建厂房），但同时很多的国企都还保留着代理的业务（毕竟不用自己寻找客源嘛.....），名义上的合作出口（因为代理出口国家已经不再退税），实际上的代理（双方私底下的君子协议），呵呵。。。

## 二、外贸公司外贸与工厂外贸

这个标题说得有点别扭，暂时找不到好的词语，先用着；现在做外贸有两种形式，一是纯外贸公司做的外贸（也就是赚取差额利润），二是在工厂做外贸（不用解释了吧！）；下面来比较下。。。

从利益上看，工厂外贸无疑更具优势，成本更低，赚钱也更多；

从平台上看，理论上双方是平等的，但由于历史的原因，外贸公司在客源和寻找客源的平台上依然具有一定的优势，这也是外贸公司存在的基础；但在未来随着工厂外贸的发展，这一优势估计会逐渐削弱；

从资金周转上看，大的工厂不存在这个问题，但小厂就慎重了，毕竟一批货物从出口到退税可能会耗费三个月到半年甚至更长的时间，做的单多了有些小厂会吃不消，这也是外贸公司的一个优势吧；

从业务员上看，其实这是想表达你的工作地点，如果你想留在大城市，还是选择外贸公司吧，毕竟就广州来说就有大大小小几千家外贸公司；而工厂几乎都在一些边缘城市，而且也不会是在市中心地区，所以选择工厂工作在生活上还是有些艰辛的，当然工资不会差很多，甚至还高点；同时，选择外贸公司也不意味着舒服，虽然吃住在大城市，还是经常要往工厂跑的，经常坐车那是必然的。。。

## 三、国企外贸与私企外贸（含外资企业）

说到国企，只能说国企也有很多的，在待遇上也有所差别，福利应该都差不多；上面说到代理出口，毕竟国企是历史遗留下来的，更确切地说国企的员工是历史遗留下来的，很多都不具备做自营外贸的能力（仅是个人的见解），所以代理单在国企所占的份额还是比较大的，做代理也意味着比较舒服，就我个人接触来说，代理做得最多也就是打打电话，跟踪下各种单据的去向和做好各项单据的准时交接而已，所以显得比较轻松；

至于私企来说，个人不太了解，但想说的一点就是私企并不一定比国企差，有些私企已经做得很大，运作也比较规范，他们做得比很多国企都好很多（当然这是指一部分企业）；在工作内容上，私企做自营比较多；相对国企而言，在私企的工作压力更大点，同时工作时间也更长点（普遍来说）。。。

## 四、外贸流程与工作内容

在这方面我不敢说自己说得很准确，毕竟我入职的时间不长，认识还有限，遗漏或错误的地方还需大家指正；

一般说来，客源是前提，供应商是基础，资金是保证，寻找客源形式包括在各种展会上，在各种 B2B、B2C 平台上和各种网络资源的利用上，找到有意向的客源后通过 Email、电话、Fax 等各种形式的沟通初步在价格、付款形式等问题上达成一致（外贸公司还要和工厂协调好），然后下单安排生产，过程中落实好生产的产品是

是否符合客人的要求，装箱唛头等，最后就是租船订舱，安排拖车，报关，商检，放行，收提单等，然后根据付款形式收取货款，交提单等，一切做完后就办理退税，不幸的话还可能要处理索赔等事项。

以上是基本的外贸流程，根据这流程延伸出两个职位的人员：跟单员和业务员，顾名思义，跟单主要就是负责各项单据的操作，真正接触外贸的时候会发现一项外贸做下来单据就是厚厚的一大叠，所以作为跟单员必须要细心（这也是为什么很多公司招跟单员的时候偏向女的一个原因吧），毕竟错漏一项单据可能会导致很大的后果，跟单员的要求不高，英文一般能看懂各项单据的意思，熟悉 office 软件的操作一般就够了；而业务员则主要是负责寻找客源并签订各种合同，所以对业务员的英文能力要求比较高，谈判技巧也要懂一些，头脑要灵活吧，日常主要就是做一些 Email、电话联系啊，参展，验货等等之类的工作，相对来说，业务员的要求更高，工作也更为辛苦一点吧。

## 五、外贸行业的待遇与福利

外贸绝对是一个多劳多得的行业，当然跟几年前甚至 10 几年前外贸从业员的收入是没法比的；首先来说下跟单员的收入，组成部分：基本工资（必有）+部门奖金（选项），对于跟单员来说我就想到这两项，基本工资不会很高的，一般在广州来说就 2K 左右吧，好一点的会上到 3K，但很少，平均水平在 2K5 左右，至于部门奖金，有些是按月的，有些是季度的，有些是年终的，跟单员的奖金不会很高，一年下来能否到达 5 位数都有点难度；其次是业务员，组成部分：基本工资（必有）+提成（必有）+奖金（选项），可以看到提成是业务员与跟单员的区别所在，提成也是业务员的收入关键所在，提成有的公司是按货值来算（如千分之三点），有些公司是按盈利额来算（好的话会有 10% 以上），至于奖金，则根据公司情况来定，基本工资的话可能略微比跟单员高一点点，同是外贸不同产品出口得到的提成也有很大差别的。总的来说，一年做下来，业务员的收入还是很可观的。

再谈福利，其实这个问题不是根据行业来说的了，而是公司内部的问题，一般国企福利还是蛮不错的，就我自己公司而言，福利包括：五险一金+单身宿舍（20 几平方吧）+吃在公司饭堂+节日补贴（现金与实物）+旅游（今年去新疆）+日常的一些公会活动（如拓展训练等），每天工作 7 个小时，按照国家规定休假等，总的来说还是不错的；除此之外，国企间的福利待遇差别也很大的，个人建议，如果有省内国企（如广新下面的公司）可以选择的话，就不要选择央企，觉得央企始终只是一个子公司或分公司，得到上头眷顾的日子有限，呵呵……至于私企的福利，只想说差别很大，好的私企福利比国企还好，不好的私企过的日子就不是人过的生活，大的私企也不一定是好的私企，一切决定于该私企的老板，所以在选择的时候一定要慎重，最好提前了解下公司的情况再去。

## 六、该不该选择外贸行业

首先来谈下个人对外贸前景的认识，虽然目前国家的退税政策不利于出口，成本在日益加大，然而个人觉得社会分工暂时来说还是合理的，外贸公司有其存在的基础和必要，至少在未来 10 年都还可以保持稳定，“中国制造”在未来五年内估计也不会出现大的波动，这是一个行业的大概情况；具体到各公司，优胜劣汰是必然的，很多企业由于不规范的操作走上倒闭之路也是正常的，选择一个好的公司在未来的前景还是不错的。

在大四的时候，曾受师兄教诲，不到迫不得已就不要做外贸，然而很“不幸”我的第一个 offer 就签了外贸公司，呵呵。。。至于该不该选择外贸的问题，个人觉得广外的学生要找一份外贸的工作实在太简单了，很多外贸公司都喜欢广外的学生，这是广外得天独厚的英语优势造成的，没错，英语是外贸的基础；很多人在外贸行业的轨迹几乎都是：跟单—独立业务—合伙开公司，至于以后这条路还可以走多远，我也说不定，呵呵！！

如果大四真的有机会尝试去比较正规的公司，指的是对新人有一套完整的培训系统的公司，不妨一试！毕竟外贸这行业正规的培训很少，很多都是从日常的工作当中摸索出来的！！归根到底，选与不选，还是个人倾向的问题。需要注意的是，如果选择外贸的话，不需要太快地做出决定，一般在下学期机会很多的，上学期就尽管多尝试下其他公司的机会吧（外贸国企的招聘上年出现在上学期的中大本科专场和广外专场招聘会上，下学期多半是私企）。

再谈下进入这行业前应有哪些准备：首先是考证，很多人也许会去考外销员、BEC之类的，但基本都没用，如果一定要考，我建议考个报关员，用不到但对于进入公司很有帮助的（预计不久的将来我就会被抓去考，惨！）；其次就是专业知识的准备，外贸很多是需要进来后再一步一步地学的，在课堂接触到的有限，即使你是读国贸的也不例外，我所说的准备是指了解一些基础的常识，最简单一个柜理论上可以装几个方？这些基本的常识都可以在入行前就了解好；最后就是多看点英语单词吧，呵呵！

## 七、我的一些经历和看法

刚开始就提到，进入这间公司已经半年了，这半年来给我的感觉就是工作比较悠闲，除了广交会期间相对忙碌一点以外，其他的时候可以说在办公室上网的时间比工作的时间长（每天上班时间是7个小时），可能是我刚入行的原因吧，接触到的业务还有限所以才显得清闲；国企的日子不是人人都可以忍受的，拿到手的工资相对周围同学来说偶是贫民阶层，当中最重要的一点还有就是人际关系，无论哪间国企都无可逃避的问题，只有处理好了才可以继续在这间公司继续生存下去，否则只能是一塌糊涂。同时吹水能力也有利于尽快融入公司，呵呵！！

想起当初的面试，个人觉得国企录用人的标准与外企还是有很大区别的，大家面试的时候可能就会发现，大型外企的面试都很正规，面试官都很正式很专业；国企则不同，也许你会觉得面试官的能力和水平不见得就比你好多少（当然人生阅历是不可比拟的），所以我觉得国企的面试更加趋向于眼缘，一个有趣的例子：我记得当初 final 面的时候总经理在跟我谈如何去打篮球，呵呵~~~个人觉得你的社会经验、学生工作、爱好特长、政治面貌、外貌、性别任何一样都有可能成为你的优势（有些国企在招聘的时候还是有些隐性条件的），在面试过程中如果你懂得如何去迎合面试官心理的话，进国企的机会还很大的！但需要慎重的是扪心自问：国企真的就适合我么？！最后，以上的一些内容说得比较凌乱，可能有些会有误导的意思，还请大家海涵。。。祝福08届的毕业生都找到适合自己的好工作，大家高高兴兴毕业去...o(∩\_∩)o...