

大街网 2010



求职大礼包

强生篇

## 引言

2010 校园招聘马上开始，你准备好了吗？

首先，请自测：

你知道您心仪公司的笔试技巧以及各个部门的招聘要求？

你知道您心仪公司每一个招聘步骤中的“要点”？

你知道如何通过恐怖的“Assessment Center”？

你了解的笔试、面试都考些什么题目？

你知道在小组群殴中胜出的秘诀？

如果你回答是全否或者摸棱两可，那么，是你需要充电的时间到了。现在，大街网给你一个巨大的充电场，

经过培训，你将充斥以下电能：

- 你将掌握到需要你几天时间才能找到的各种庞杂资料；
- 你将在简历、网申、面试等各方面得到全面而有效的提高。

### 这一切，都是免费提供给您的

为了更好的服务同学们求职，大街网还特别跟各大名企人事部联合，建立了数百家专属名企的求职 CLUB，很多企业的 HR 都会来到大街网，为同学们答疑。



更多点击<http://company.dajie.com>

此次我们推出了**强生**求职大礼包，随后的各大名企大礼包也将马上和大家见面。此外，我们会随着 2009-2010 年度各名企校园招聘的进度，适时地为同学们提供其他各企业的各类资讯和招聘相关信息。

## 让我们赢在 2010

## 目录

一 公司相关信息 .....	3
公司概况 .....	3
在华发展 .....	3
主营业务/品牌 .....	4
文化和价值观 .....	4
竞争对手 .....	5
办公地点 .....	5
二 薪酬/发展 .....	5
薪酬福利 .....	5
员工发展/培训 .....	6
职业发展 .....	6
三 应聘攻略 .....	7
2010 校园招聘日程表 .....	7
2010 校园宣讲会日程表 .....	8
2010 校园招聘官方FAQ .....	8
网申& OPEN QUESTION .....	9
笔试总结 .....	10
笔试经验 .....	10
面试总结 .....	11
面试经验 .....	12

## 一 公司相关信息

### 公司概况

美国强生(Johnson & Johnson)成立于 1886 年, 是世界上最具综合性、业务分布范围最广的健康护理产品制造商和服务商, 为消费品、制药以及医疗器材和诊断产品的市场提供种类繁多的产品和服务。强生公司在全球拥有 250 多家运营公司, 雇员约 117,000 名, 在世界各地均有其产品销售。2008 年, 强生公司的全球销售额达 637 亿美元。2009 年, 强生公司在《财富》“全球最受尊敬的企业”排行榜中名列第五。

### 在华发展

强生公司于 1886 年创建于美国新泽西州的新布仑兹维克 (New Brunswick)。

1985 年, 强生公司在中国建立了第一家合资企业——西安杨森制药有限公司。此后, 强生公司又于 1988 年、1992 年、1994 年及 1995 年分别在中国建立了多家子公司, 包括上海强

生有限公司、强生（中国）有限公司、强生（中国）医疗器材有限公司、上海强生制药有限公司等。2006 年，强生又分别在中国成立了强生视力健（上海）商贸有限公司和强生（苏州）医疗器材有限公司。目前，强生公司在中国共有 6,000 多名员工，产品系列覆盖消费品、药品、医疗器材等。2008 年 7 月 30 日，强生全资控股国有化妆品品牌大宝。

## 主营业务/品牌

婴儿健康护理品系列：强生婴儿®沐浴露、爽身粉等相关系列产品

妇女卫生用品系列：娇爽®卫生巾/卫生护垫、o.b.®卫生棉条等相关系列产品

成人护肤品系列：可伶可俐®、露得清®、大宝等相关系列产品

创伤护理品系列：邦迪®创可贴等相关系列产品

口腔护理系列：REACH®护齿等相关系列产品

## 文化和价值观

在强生精心经营百年间保持不变的原则与理念中，尤为显著的是《我们的信条》。

强生及其所有分公司最醒目位置悬挂的从来不是市场任务，亦非营运周期或营利数据，而始终是仅有一页的、语言简洁纯朴的——《我们的信条》。它有目共睹，它深入每个强生员工的心中。在过去六十年间，它已被翻译成 36 种语言，遍布世界地区。

强生信条真挚教诲每一位员工，首先关注我们的客户：关注世界上所有的医生、护士及父母们；其次，关注自己的员工，并尊重他们的尊严和价值；另外，也关注我们的社会，时刻提醒自己为社会作出贡献，维护我们所共有的财产；最后，关注股东的利益，给股东们合理的回报。

### 强生的信条：

我们相信我们首先要对医生、护士和病人，

对父母亲以及所有使用我们的产品和接受我们服务的人负责。

为了满足他们的需求，我们所做的一切都必须高质量的。

我们必须不断地致力于降低成本，以保持合理的价格。

客户的订货必须迅速而准确地供应。

我们的供应商和经销商应该有机会获得合理的利润。

我们要对世界各地和我们一起共事的男女同仁负责。

每一位同仁都应视为独立的个体。

我们必须维护他们的尊严，赞赏他们的优点。

要使他们对其工作有一种安全感。

薪酬必须公平合理，

工作环境必须清洁、整齐和安全。

我们必须设法帮助员工履行他们对家庭的责任。

必须让员工在提出建议和申诉时畅所欲言。

对于合格的人必须给予平等的聘用、发展和升迁的机会。

我们必须具备称职的管理人员，

他们的行为必须公正并符合道德。

我们要对我们所生活和工作的社会，对整个世界负责。

我们必须做好公民—支持对社会有益的活动和慈善事业，

缴纳我们应付的税款。  
我们必须鼓励全民进步，促进健康和教育事业。  
我们必须很好地维护我们所使用的财产，  
保护环境和自然资源。  
最后，我们要对全体股东负责。  
企业经营必须获得可靠的利润。  
我们必须尝试新的构想。  
必须坚持研究工作，开发革新项目，  
承担错误的代价并加以改正。  
必须购置新设备，提供新设施，推出新产品。  
必须设立储备金，以备不时之需。  
如果我们依照这些原则进行经营，  
股东们就会获得合理的回报。

## 竞争对手

麦利森公司 (MerisantWorld-wide)  
Guidant 公司  
葛兰素史克公司 (GlaxoSmithKline)  
辉瑞公司 (Pfizer)  
百时美施贵宝公司 (Bristol-Myers Squibb)  
波士顿科学公司 (Boston Scientific)  
安进公司 (Amgen) 等

## 办公地点

强生(中国)投资有限公司 (总部/奥运) 北京  
西安杨森制药有限公司 总部在北京，工厂设西安  
强生(中国)有限公司/上海强生有限公司 上海  
强生(中国)医疗器械有限公司 北京  
上海强生制药有限公司 上海  
强生视力健商贸(上海)有限公司 上海

## 二 薪酬/发展

### 薪酬福利

网上晒 offer 资料：  
研究生毕业 7000-8000  
持续改进经理/精益生产经理 1.1 万，13-14 个月

一般员工，器械组 4000 左右，奖金超高：20000 季度，特殊补贴很多  
药品组 3000 左右，交通补贴 1200，电话费：300

## 员工发展/培训

强生为所有刚踏出校门的培训生们提供无限的学习资源，及广泛的发展机会。我们认为，提升和发展自我，不应受到社会经验多少的约束与限制，关键在于自己。因此，我们为刚踏出校门、社会经验尚不足的毕业生们提供精心打造的管理培训生计划，不同计划的周期从一年到一年半各不同，目的在于更好地协助他们了解社会，拓展能力，并顺利展开属于自己的发展旅途。

### 新成员培训

新员工入职，强生将对他们进行新员工培训项目。其中，管理层成员将亲自到场提出殷切的期望，并会系统地介绍公司的历史、文化、概括等内容；同时各部门的领导也会生动形象地向新员工介绍各部门的日常运作情况，使他们对公司的运作流程有一个完整了解。最后，培训还包括激动人心的团队拓展，让新员工们了解我们的信条，同时认识到：在竞争激烈的环境下，只有靠团队成员之间的相互信任、相互支持，才能获取最终的胜利。

### 领导能力培训

强生了解新员工们的学习需求，因此，我们将会把许多学习资源整合在一个有效的学习平台上，其中包括：

- 必修课程：为期三天，涉及员工在培训期间必须掌握的核心管理能力；
- 补充课程：针对个人领导能力方面比较薄弱的环节，强生将提供补充课程资源，进行新员工自我学习、自我完善的辅助力量，使他们可以随时随地寻找适合的资源，进行不断的自我发展。
- 公共课程：针对整个发展过程中，成员需要共同提高的某些领导技能，以适应整个组织的持续发展。

## 职业发展

强生始终将成员们的能力视为整个团队的核心发展能力，促进成员们的成长，是强生的重要职责。因此，我们发掘精英人才，量身订制适合个人的发展计划，并建立起科学先进的业绩与领导才能评估体系，一切旨在为成员提供符合企业发展和个人发展需求的专业培训，及发展机会。

### 打造职业发展计划

强生的管理层每年度都将针对公司各部门关键岗位的负责人开展职业发展计划，并通过讨论公司短期、中期和长期的人才发展与管理战略，评估负责人在职业培养方面的能力，及发展潜力，同时用以制订相应的人力资源调配计划。这一环节已成为强生制定整个公司经营策略的流程中，不可缺少与忽略的一部分。强生希望，通过培训和发展项目，帮助促进高潜能员工的成长，使他们能够承担更大的职责，面临更具挑战性的工作。

### 各级员工领导能力的建立

强生鼓励各级员工的持续发展，并展开具有针对性的培训领导能力项目。

领导能力的培训从以下几个方面考察：

- 诚实正直，信条为本

- 战略思维
- 胸怀大局，关注细节
- 组织和人才发展
- 求知欲
- 协作和团队精神
- 紧迫感
- 审慎冒险
- 自我认知和适应能力
- 以业绩为导向

## 三 应聘攻略

### 2010 校园招聘日程表



#### 注意事项

强生所有空缺的职位，同学最多可以申请 3 个。

申请的首选职位会被优先处理，请同学们在提交申请时注意申请职位的顺序。

宣讲会时间信息会不断更新，请随时关注。

西安杨森的部分招聘职位会延长，请查看西安杨森的招聘流程。

## 2010 校园宣讲会日程表

强生公司联合宣讲会			
学校	时间	地点	地址
上海交通大学	2009.10.12, 18:30	闵行校区光彪楼多功能报告厅	上海市闵行区东川路800号
复旦大学	2009.10.15, 18:30	双子楼	上海市杨浦区邯郸路220号
北京大学	2009.10.20, 19:00	英杰交流中心阳光大厅	北京市海淀区颐和园路5号
清华大学	2009.10.22, 15:00	经管学院国际报告厅	北京市海淀区清华大学(伟伦楼121)
中山大学	2009.10.26, 19:00	小礼堂	广东省广州市海珠区新港西路135号

### 2009强生各公司宣讲会

强生(中国)有限公司			
学校	时间	地点	地址
浙江大学	2009.10.21, 18:30	玉泉校区邵科馆	浙江省杭州市浙大路38号
上海财经大学 (财务专场)	2009.10.16, 18:30	证券期货楼	上海市国定路777号

强生(中国)医疗器械有限公司			
学校	时间	地点	地址
华中科技大学	2009.10.28, 19:00	经济学院学术报告厅	湖北省武汉市洪山区珞喻路1037
四川大学	2009.10.30, 18:30	文华活动中心	四川省成都市九眼桥望江路29号

西安杨森制药有限公司/上海强生制药有限公司			
学校	时间	地点	地址
中国药科大学	2009.10.29, 18:30	江宁校区C101教室	江苏省南京市江宁区龙眠大道639号

## 2010 校园招聘官方FAQ

为了帮助同学们了解招聘流程并顺利完成申请,强生校园招聘项目组特别整理了同学们在申请过程中经常提出的问题,并简短解答如下。

**可以从哪里渠道得到 2010 年的校园招聘的信息?**

请密切留意 [www.jnj.com.cn/campus](http://www.jnj.com.cn/campus) 上的招聘信息,也可以访问 [www.chinahhr.com](http://www.chinahhr.com) 以及各高校的 BBS

**强生公司接受什么形式的申请?**

我们只接受在线申请,请访问 [www.jnj.com.cn/campus](http://www.jnj.com.cn/campus),并在申请前仔细阅读申请指南,详



请填写申请表的各项内容，确保所填信息的准确性和真实性。

**如应聘强生公司的校园招聘职位，我会收到相关答复吗？通过什么形式通知我进入下一轮甄选？**

强生公司会通过中华英才网的校园求职助理及你在申请过程中提供的个人邮箱和电话告知申请情况，请随时查阅，及时获取最新信息。我们暂不接受电话问询。

**每人最多可以同时申请多少个职位？**

每人最多可以申请 5 个职位。（根据公司系统的实际情况而定）

**简历投递的截止时间是什么时候？**

我们建议您尽早投递简历，根据我们校园招聘计划，在线投递简历的最后期限为 2009 年 10 月 31 日。

**我的简历已经投递，请问在哪里可以看到我的简历编号呢？**

简历投递之后，稍后会收到一封简历确认函，可以看到对应的姓名和简历编号

**我想知道简历在线提交以后是否能够修改呢？我看到在中华英才网的网站上，有个修改简历的选项，所以想知道是否能更新本人简历上面的信息。**

简历提交以后，经过简历筛选人员处理之前可以修改；如果已经处理，就不可以再修改了。

**简历被简历筛选人员处理之后而邮箱里面没有任何通知，是否意味着我的简历已被淘汰？**

如果通过会陆续通知，下一阶段的进度请随时关注 [www.jnj.com.cn/campus](http://www.jnj.com.cn/campus) 的最新动态。

**请问招聘流程的具体时间是怎样啊？**

招聘流程的具体时间参见招聘动态页面，如有变动我们会随时更新。

**我的网申表格刚一填写就显示已经处理，不能再修改。还有办法修改吗？**

简历已经处理就不能修改了，提醒同学们提交前做好检查。

**我的简历状态是已被处理，如果通过是否会陆续通知测试，还是会到截止的时候再通知？**

如果通过会陆续通知，下一阶段的进度请随时关注招聘网站上的最新动态。

**我的简历基本信息都已经填写完毕，可是每次都是照片无法上传导致简历不能提交。请问该如何解决？**

请查看您照片的图片格式，确认文件大小在 500K 以内，图片过大会影响提交。

**我现在无法上传照片和简历。上传页面部分只有浏览按钮，没有上传按钮。请问如何解决？**  
直接点“保存”就是上传。

## 网申& Open Question

### 1. 网申：

在中华英才网进行，要求全中文，使用英才网标准化的简历，包括：个人信息；学历、学校；奖励、活动；技能爱好；工作经验；家庭成员；证明人；开放问题

## 2. 全中文开放性问题：

- (1) 在以上校内/外工作中，请列举一件您个人感到最自豪的并且由您亲自负责策划实施的成功事例，并加以具体说明（限 200 字内）
- (2) 请描述一下您为何希望应聘该岗位？
- (3) 请列举您的擅长和不足之处并加以详细说明。

## 笔试总结

中文。37 分钟。

题型有言语推理（36 题，10 分钟）、数字推理（27 题，12 分钟）、图形推理（20 题，15 分钟）。其实很容易，但是关键在于时间紧凑。

## 笔试经验

### • 强生 2008 笔试题

#### 一、言语推理（36 题，10 分钟）

1、选出下面几个词中与其他词不同的一个  
记得几个

第一题是动物的，选项大概是：A.狗 B.老虎 C.天鹅 D.长颈鹿 E.忘了，我选的是不是哺乳动物的天鹅

A.员工 B.助理 C.经理 D.秘书 E.忘了  
A.销售 B.采购 C.购买 D.推销 E.忘了

2、选出相互对应的一个词

就记得几个：

汹涌：海洋 相当于 ?：河流      A.湍急 B.平静

豹子：速度 相当于 大象：?      A.迟钝 B.力量

运动员：教练 相当于 研究生：?      A.老师 B.导师

3、选出相互对应的两个词

就记得几个：

收获：? 相当于?：付出      A、丰收 回报 B、播种 回报 C、耕耘 给予 D、E、忘了

悬崖：? 相当于?：波浪      A、陡峭 汹涌 B、山峰 海洋 C、山峰 忘了 D、山坡 海洋 E、山坡 忘了

宣纸：? 相当于?：鼠标      A、墨汁 键盘 B、毛笔 显示器 C、毛笔 键盘 D、墨汁 电脑 E、忘了

4、对错判断

有 3、4 题吧，每题给了一个句子，由这句话推断以下 2 个句子是否正确，或无法推出

#### 二、数字推理（27 题，12 分钟）

1、选出下面几个数中与其他数不同的一个  
记得有：

A.15, B.30, C.50, D.75, E.90 选 50

A.8/4, B.8/6, C.12/10, D.6/4, E.10/8 选 8/4

还有一题是在几个不能约分的分数中选能约分的

## 2、数字推理

记得有

1, 1, 2, 6, ?, 120, 720 选 24

0, 2, 6, ?, 30, 62 选 14

2, 1, 4, 3, ?, 9, 8, 27 选 6

## 3、简单计算

记得有:

老张今年 54 岁, 小王今年 26 岁, 几年前老张曾是小王岁数的 8 倍, 请问是几年前

## 4、表格阅读

给了一个公司不同年份的毛利润、净利润, 分别问哪个年份净利润增幅最高、净利润与毛利润差最大

## 三、图形推理 (20 题, 15 分钟)

都是九宫图, 选最后一个图是什么, 一题 6 个选项

大概涉及图形的叠加、相消、旋转、数量增减等, 很多是这几个类型中 2、3 个共同作用下的变换

### • 攒 rp 抢先发强生笔试经!!

发信站: 飘渺水云间

早上到西溪, 人还挺多的, 在两个阶梯教室里面

检查考试资格的同学还挺负责的, 一一查看 E-mail COPY 和身份证

今年的考试和以前不一样, 只有 37 分钟, 不知道是要效率还是革新

分为三个部分:

1.语言推论题例如 陡峭之于山峰, 相当于。。之于海洋, 都是些文字游戏的题目

就是有时候想想还是挺费时间的

2.数学推理题 主要就是公务员的那些, 数列, 比大小什么的, 还是时间紧

3.逻辑推论题 这个就是拼时间和反应速度, 如果经常做 IQ 题目的, 应该不难的

总共大概有 5、60 道题目, 就是许久不考试了, 涂卡都有些生疏了

看大家都感觉时间不够吧

对了语言推论题还有就是论证论据和叙述的比较, 比较理由是否合理等等的

刚刚被高压了一下, 现在还有些思绪混乱, 就写这些!

祝福我们大家都有好成绩吧!!!

## 面试总结

### 一面

1v1 面试, 主要围绕对所申请职位的认识、兴趣, 对强生的感觉, 是否愿意被派往外地等等,

强生的面试特点就是围绕简历提问, 约半小时左右。其中会用英文问一两个问题。

销售职位有模拟推销的环节。

## 二面：强生中国

二面采用小组讨论的形式，6 人一组。案例如下：

一个人买了一个岛 旅游开发

给出了建设成本、成本和年收入

还有许多风险，包括台风、海平面上升，安全问题等等

当地有个原始部落 信仰强烈 如果开发该岛，肯定会发生冲突

两种融资方式，找合伙人或银行贷款

三个问题：

1.是否找合伙人，为什么？

2.安全和疏散措施；

3.如何解决与原始部落的问题

30 分钟包括看材料和讨论,5 分钟 presentation

## R&D Management Trainee

二面的形式是做产品设计，强生公司给的题目是给面试者一份中国女性皮肤问题的调查表，然后给面试者一份目前市场各种护肤品的市场占有率。然后假设面试者是一个研发人员，面试者如何去设计一个新产品。而且在那份试卷中，还提到其它的公司也正在着手开发新的产品。

长春面试点：

模拟情景“拉赞助”，还有别的题目，比如卖产品一类的，总之是非常非常具体的。首先给面试者单独 15 分钟的准备时间，提供草纸和笔，然后，到另外一个房间。4v1 的面试，4 个面试官充当一个网络公司的管理者，面试者是以学生身份去为一个活动拉赞助。

## 三面

HR 会发给面试者一张纸，上面写着题目，同时会发一个手提电脑。时间限制是 30 分钟。要求面试者完成一个英文 presentation，加上自己制作的 ppt。之后在另外一个大会议室，坐着总监和 5 个经理，30 分钟后就直接在那个会议室用大投影幻灯片做演讲，之后接受他们的提问

## R&D Management Trainee 三面

题目同二面，但采用 8 人一组的小组讨论形式。

## 面试经验

### • 西安杨森面试自我经验+人品分享

大家都在写面经，大家都在找面经，大家都在为很多面经不同的答案所迷惑，大家也都在很多面经里学到了很多...具体什么，还是大家看不同的面经有不同的见解，我就有很多以上想法的综合，导致很多时候会很混乱，呵呵。而且杨森公司的面经其实网上真的不是很多，包

括很多信息也都是不特别清晰的，所以，我走过来了，我想给后面的人一些真正准确的信息。也希望可以积累一些人品，把我的 offer 积累出来，呵呵，那就是本垒打了！

先和大家介绍一下我的这次的基本情况：在大家都在海投的时候我知道了杨森也在招人，一直印象中小时候就有杨森广告的印象，而且很深刻。总是最后会出现一个标志，然后说“西安杨森”呵呵。没想到我还真和她有点缘分。之后就是和大家一样在网上找到什么英才网去投，但是觉得写很多什么条条框框很麻烦，而且那样中奖的几率会很小，我就选择了直接去公司的人力的邮箱里去试试。所以，写好了简历发到人力资源的邮箱里，就没什么消息了。

直到有一天晚上 12 点了，我已经快要睡觉了，突然一个男的给我打电话，说你是崔国燊吧，我说我是啊，他说你 8 号可以去参加杨森的笔试，我们已经给你发了邮件了，你注意查收一下。一开始听到有点傻，因为当时举例我给 HR 简历已经有一段时间了。可以说我算是基本忘了这个事情了。之后就感觉有点兴奋，赶紧上网开始找给我的邮件通知。但是期间发现了几个问题，一个是我在英才网上就没投过，所以没有英才网的内部邮件通知；还有就是我英才有好几个号，我都不知道是哪个号中的奖给我发的邮件，也就是我不知道我用的是哪个邮箱投的简历；再之后就是我把我所有的邮箱全部试过，大概得有 5-6 个吧，但是都没有，这时还有一线生机，因为有一个邮箱我密码记不住了，所以没有进去，哈哈。但是后来找了好久也没有找到，想着就这么一个机会还给错过了，那真是该死了，因为就没投过别的家啊，当时很想哭！后来就想到给我电话的那个人电话，结果拨过去就是“您好，这里是中华英才网，请拨分机号...”我晕，找都找不到。后来找啊找啊，终于在第二天的凌晨几点的时候找到了，在我最常用的邮箱里收到了一个笔试的准考证，这只能说明英才网的人太敬业了，提前量打的太多了。

8 号顺利去笔试，但是准备的过程是很痛苦的，在网上找了很多不同版本的资料，说明了不同的考试形式，查到一个 05 年的，说是一开始考什么常识题，会考到春分，我后来甚至连小大寒都背了一遍，结果也没考；然后又说可能是考几个英文的开放性试题，我网载了 10 多页开放性试题，然后开始背，后来也一个也没用上，包括终面都没用；然后有人说考数学，这个说法是很正确的，但是我知道的时候已经是 7 号晚上 10 点了，准备也白扯了，所以索性就拉到吧。

去笔试，我就有一个感觉，题就不能出的正常点么？难道不是说是难，但是总要标清例题和正题吧，我答完第一部分以后，答第二部分数学题的时候做了 7 道题，才在第七题的下面发现了一行小字，还是阴文的，“该页为例题，请到下页开始答题”。我晕，我翻到下页发现，例题真的是有用，因为后面的题和前面的题类型是完全一样的，但是例题也没答案，并且后面的数都变了，所以例题对我的帮助就是——浪费了我 6 个题的时间，数学题一共 20 个，导致后来的图形题都是编的。这个部分我总结的经验就是一定要看看公务员的考试，其实这部分不难，但是如果不多做题，不把这个题型找好就很难发挥的好，公务员的题就和这个是一样的，所以练练肯定有好处。

虽然笔试答的比较狗烂，当时曾经就有一段时间觉得这个就没戏了，就开始和大家一样去开始海投了，因为觉得再不动手就晚了，可能真的就是我找不到工作了。海投....

上个周四早上，我正在做托业听力呢，本来就很烦，突然一个电话打来，我都想骂他了，（呵呵，其实当时骂了也无所谓，因为那个也是英才的电话，这个也是我后来才知道的。）但是

那边态度特别好的说，是崔国燊吧，我们是杨森人力资源部的，我通知你 22 号早上过来面试，当时听完就很兴奋，哈哈，终于有个动静了。而且证明我答题答的也还凑合。

之后又是去网上一通搜罗信息，有的说面试是 1v1 的，有说 2v1 的，有说群面的，有说...反正好多种说法，没法知道是谁说的对。我当时就没辄了。回头和我们一个超有经验的一个师兄联系了一下，他说，你最好周五的中午去公司那，问问公司的人，但是一定还不能透露你想问的是什么问题，就是要表现出来我就是来看看的态度，这个尺度其实是特别难拿捏的，去了你才会体会到。我当时中午赶到的总部，然后就在他们吃午饭的时候，堵了大概得有 4-5 个人，印象很深刻的有一个女的穿的超性感，黑色透腿丝袜，我当时就想，杨森上班的时候还可以穿成这样?! 呵呵，然后她是医学部的，和我问的问题不一样，但是她给我透露的信息都是强生体系的，和我所经历的还不是完全一样，她说的是“会有三面，一个是人力面（她没说形式是群面还是什么，但是一面的确也是人力面的），二面是部门经理会面，三面就是大头来个见面会了”当时那个妹妹着急走，也就没好意思拦太久，因为我都感觉替她冷，我穿羽绒服，她穿一丝袜，我也不忍心，呵呵。后来遇到一个不知道是哪个部的，一个高挑妹妹，超 pp，我要是去了公司一定先认识她去，特别的正，哈哈，别说我色哈，是特别好看，看见就知道。而且态度超和蔼，特别有亲和力和善良的感觉。我和她聊的很多，但是具体的我了解到的问题是“市场部做的是几个 team，然后不同的 team 做不同的品牌，定下最后的策略”那个美女是杨美女，哈哈，有认识的告诉我啊。然后就是还拦住了两个 40 多岁的妈妈级人物，他们在坐电梯的时候就一直在讨论他儿子穿什么衣服不冷，后来我问的问题是“市场是比较喜欢要专业背景的还是纯学市场的”他们的答案是更倾向于有专业背景的，所以以后在找类似的工作的时候，不用去惧怕那些纯学文职的，你是理工科的，哪怕你学的很差，他们也会默认你有专业背景，也比纯学市场的要好些，当然是指医药行业，和别的无关哈，也没有贬低的意思。被拒的经历就是我拦了一个我认为很牛气，看起来就想老总的那么个人，我说我想问您几个问题，您看方便么，他当时就态度极其坚决的说，对不起，我没时间！我被拒了，55555。

所以，去公司找人的经验告诉我，一定要在电梯里上下跑个 20 回，我估计我得 20 多回，才能得到一点点你认为有用的信息。更重要的还不在于此。见下文：

我拦到了 2 点多，他们该上班的都已经固定好了，没什么人可拦的，多亏我带这小黑，以后去扫楼的时候一定要记住，带这你的设备，当时我下来的时候就开始和我澳大利亚的同学，和我那个超强师兄联系，问我下一步的作战计划，呵呵，证明这个操作是完全正确的。

他们给我的信息是我要去找些别的渠道，最好可以直接干到人力资源那里，问清楚我所不明白的所有问题。我去了，但是失败了。前台直接告诉我，你有预约么，我说没有，她说，对不起，没有预约我们不能给你引见。疯了!!!!

但是就是在这个疯的时候发生了质的转变，我说你们人力资源给我打过电话的啊，我就把电话号给他们念了一遍，她说对不起，这个不是我们的电话。我无语，走了，出了大门就想回去了，可是，山穷水复疑无路，柳暗花明又一村。一个兄弟跟了我出来，他说他是中华英才网的，他是提前来布置明天的面试会场的，说我刚才陈述的那个电话是他们的，哈哈。我终于找到了我想要的所有的东西了。

他给我的信息如下：1，去笔试的时候通知你的职位信息是完全不准确的，他们是在几份职

业简历中找出随便一个看看，找你的哪个部门的简历看的，也就是说你不要很重视你的职位，我一开始看他把我归到市场去，我还纳闷了好久，我不想做市场，后来还被我老姑给鄙视了，说“你不知道谁官大谁官小啊”，呵呵。2，第二天的面试是群面，这个是我一直以来的弄不清楚的很大的一个问题，因为准备笔试的时候就是因为我不知道题型吃了很大的亏。后来发现，这个小小的消息对我的面试成功也是很重要的。

并且在这个期间还要注意一个问题，就象我刚和我一个兄弟说完让他也去面试，（他应该可以找到别的渠道去弄）这个问题就是信息一定不要封锁，不要把你周围所有和你一样的应聘者都当成是你的敌人，如果你是这样，别人也一样的对你，那你的信息渠道就很有限了，其实大家是共赢的，如果你很强，你们都很强，很可能最后就是你们都进决赛，（这个在终面的时候体现的很深刻）如果你不强，你仅仅是证明了你的水平不行才去防着别人的，并且你不仅仅输了水平，还输了人品。所以这样是不好的。我就没这样做，证明了当时也的确是正确的。例子如下：

我在扫楼的过程中，有一个3点面试财务的，其实我也就是因为下午有一个财务面试我知道所以我才赶过去的，也不能说我我一点目的也没有。呵呵。那个小女生是中财的，和她建立好关系以后就留下了电话，因为她先面，肯定是希望她能给我点信息，我们也可以互相沟通一下。结果善良的妹妹就是善良，而且善良的人会有好报的，哈哈，祝福一下那个妹妹，也希望以后可以成为同事。她面完回去的路上给我发了一个短信，我就给她打了回去，她给了我一个确定了英才的人的信息就是肯定是群面，并且是对立性问题的面，那我就可以回去好好练练了，哈哈。并且她给我的信息其实也让我疏忽了一些事情。她说二面会在下周给结果，这个其实影响了我准备二面，因为我的二面是在一面结束后15分钟就进行了，措手不及啊。其实这个后来，或是现在就让我想起一个我经常给别人做例子的例子，就是小马过河，一定不能完全用别人的这个东西来卡自己，包括我写的这个其实也就是给大家一个思路，也不是完全就操作和我一样，但是如果你可以看出一些方法论上的可操作性方法，那我觉得我对你是有收获了，呵呵。

这个都是在扫楼时得到的一些经验，之后就是回来以后，我这个人很强势，其实我不怕辩论，我是怕辩论的过程我把别人逼的太急，会产生副作用，并且强生的公司就不喜欢强势的人，所以我自己练的时候都辩的脸红脖子粗的，呵呵，所以当时就想肯定要废了。之后我就想问问别人的经验可能好一些，所以在这里极力感谢一下徐永斌，我问他的时候，他就告诉我本科的时候面过一回这个群面，题目是兼职利大于弊还是弊大于利，我们当时就对这个进行了现场辩论，我喊的脸都红的不行了，呵呵。后来一面的时候，坐下以后，考官说题的时候，我都差点蹦起来，哈哈哈哈哈，就是“兼职利大于弊还是弊大于利”。所以我很自然的放松下来了，因为我论据很充分。

说说这个群面的问题，昨天看了一些面经也有很多很经典的解释，大家可以去查一下，我想说我认为比较重要的几点或是我自己的经验，如果是辩论赛，其实体现大家团队合作的能力的主要可以落脚在每个人分工的不同，大家一起把这个辩题给解释清楚，每个人都针对一个部分，而不是一个人主辩，其余的人听着，那这样肯定是不好的。另外，体现团队合作的最好的一个位置就是总结陈词的人，因为他最终做了一个这样的角色，就是把大家的观点拿来整合，呵呵，很幸运，我就是这样一个角色，哈哈。另外，在其中一定要给别人说话的机会，或是别人说的哪怕再不好，你也不能插话打断，那样不仅仅很不礼貌，也体现了你是一个爱现的人。所以也不好。

其实群面给我的感觉考的主要是一个人的思维能力，就是思路的清晰程度，如果你的思路很清晰，不在于你的结果是好是坏，辩的怎么样，论据是不是充分，很多很多，只要你清楚你想说什么，你就表达清楚就哦了。其实我挺替我们对面的那个女生惋惜的，我觉得她其实说的挺好的，但是主要一个问题就是考官最后给了她一个机会，就是让她总结他们组的好坏，她没有很好的表扬组内成员，也把自己在辩论中的心虚说了出来，我觉得这个应该是一个大忌，她说“我们其实也认为对方说的是对的，我们也觉得我们的这个不对”这样给我感觉就是不自信的表现，哈哈，当然说到自信，我一会还有一个超自信被考官给问搞的事情要说，哈哈。所以最后她没进，但是我觉得她其实挺好的。

群面之后立刻就有结果了，8进3，结果没什么悬念，我和我方1辩还有对方的一个晋级，但是我觉得我们这个1辩在过程中说了一个很不好的地方，可能考官也没在意，他当时指着对方就很严肃的说“你们错了！”我觉得这个要是我是考官肯定是要减分的，这样不好，因为后来我就和他们讲，其实你的对方也是你的 team，大家都是一个团队，应该体现一个大团队精神可能会更好！

之后的二面我相对就轻松很多，反正我不怕和别人侃，但是人就让我很怕怕了，我前面两个都是北京医科大学的，后面的是北京大学的，我晕，把我夹在中间，我岂不是死的很惨。但是其实后来进去以后也就没什么感觉了。我头天的女生说会问英语问题，晚上我准备了好久，但是都没考，555555，本来想秀一下的。但是 hr 问我了，说你这里写了你英语很不错么，我说还好吧，他说好到什么程度啊，我说和外国人正常沟通没问题吧，呵呵。然后就开始和他们聊。

我总结的经验是：你一定要引领话题，要把下一个你想说的话藏到你答这个问题里去，这样 hr 突然听到你在这里说了一个新鲜的问题，就很感兴趣的去问你，你就可以很好的去带着 hr 把你的强势的地方说给他听。最后，那个考官问我一个很奇怪的问题，我现在还不是很清楚，他说“你表现的很自信，你平时也这样么？”我不知道是他在夸我还是在讽刺或是怀疑或是我表现的过于强势，而强势恰恰是强生所不喜欢的。还有一个问题就是在面试的时候一定不要手抖，手放在桌子上，很自然的，不用和他们怕什么，他们其实也就是个人，很平级的去看他们就可以了。

终面的经验我觉得还是不写了，等到我收到 offer 的时候再补上吧，因为如果没有 offer 做支持的话，其实我说的经验也是不对的。

总结一下，其实有几个还是必要的：

1，信息一定要自己去找，正确的才有用，而且你要相信只要你比别人多付出了，就一定有回报，就象好多人说写面经其实就是一个积累人品的过程，呵呵，我也希望我写了这么多能有回报。

2，小马过河一定要好好重新读一读，会有些用的。

3，大家祝福我拿到 offer 吧，然后我再回来继续发面经，其实就是我自己的一点点经验，不一定有很大用处，反正就是我的一个总结。

以此纪念我的处女所有，处女简历，处女笔试，处女一面，处女终面，还有即将的处女 offer，



哈哈哈哈哈

#### • 强生-销售管培-三轮面经 2008.11.14

前面接到电话很激动,我老爸总是说哪个单位要你,他们单位就倒霉了.但是总觉得运气怎么这么好,忐忑不安,同时我也面上了春秋航空公司的空姐,当然选前者,不过也在考虑春秋的体检要去发,体检还会刷人,还不报销体检费(航空公司),但是想想如果通过了体检看看春秋的待遇到底有没有大家说得那么不好...当然春秋和强生我肯定选强生的,太感谢强生了...我投的是销售管培 糊里糊涂的就去笔试了 糊里糊涂得就去一面了 又糊里糊涂的进入二面 又进入三面 自己也没搞清楚什么状况 之前也没做什么准备因为根本没对这家公司报有什么希望,先随便讲讲吧

一面 自我介绍----其实自然就好 其实我觉得人家也不要听内容的 整体看谈吐和气质吧 毕竟是销售 嘴皮子要灵活点 但是自然是最重要 不要太浮华

团队合作---- 个人觉得很多人有个缺点 由于想表现自己没话讲也找话讲 我觉得要注意时间 废话太多的话 不但让人觉得无聊 反而会打折扣 既然是团队就该注重团队精神 要主动表达自己的意见 更要给身边的人机会 聆听别人的意见 可以注意自己可以在团队中当个记录人 或者是大家在争论的时候 提醒大家注意时间我们一定要先统一意见 抓紧时间定方案 之后会把组与组合并 这个时候是否有团队精神就来得很重要了 因为本来是独立的三组 突然让大家变成一组 是很难统一意见的 这个时候就该注意每个方案的利弊 不要总着眼与自己的方案

总结: 个人感觉如果不是特别能说的,逻辑思维特别好的人 (比如我) 不要抢着做发表的那个人 因为貌似我们那组 两组最后总结的人都没进二面 说多错多 既然是团队合作 那团队的概念比个人表现一定来得更重要 别人说的时候 要注意听 不要评头论足(我就不小心评论了下 失误一记)

二面 英语介绍旁边的同学(简单,感觉英语好的多说点,不好的就少说点,感觉不怎么考查英文,但是发音要好听点)

辩论(全中文,之后都是全中文,所以我感觉很人性化,毕竟这家公司的销售是对国内医疗渠道的),这个是重点,我感觉最主要还是不要说废话 因为废话一多还不如不说 暴露缺点 但是不能不说话 其实他们的分配是给每个人都有机会说话,仔细听对方的辩论,然后抓毛病,但是我方观点一定要重复强调,不要偏题.

三面 饿~~~ 自我感觉不是很好 问的问题也很平常,但是回答的不是很好 他问我如果别的公司工资高你会选择哪家 我想做人嘛坦诚点,就回答 如果高很多的话当然选择高的那家 现在极度后悔 应该说得更委婉点 但是个人感觉还是说的坦诚点比较好,不过表象我这么直白 真是失败 算了 想来想去哪来这么好的运气 还没怎么开始找工作了 居然面到那么后面了 就当掌握些经验吧~~~以平常心对待是最重要的,大家加油吧~~~

#### • 强生亚太财务中心(苏州) AP Processor 面经 -2009.7.29

从苏州石路步行街坐了一个多小时的公车到达苏州物流中心,然后再坐了一会摩托到现代工业坊,找到强生亚太财务中心。进去后,发现来参加面试的还真不少,大概二十多位,而且好多是有工作经验的。

整个面试流程大致分为四个部分:

Accounting Test

English Translation

Company Introduction

Group Face to Face Interview

会计测验，总共四道题，时间 30 分钟。题目并不是很难，如第一题说明什么资产负债表和损益表，之间有什么关系。第二题是银行试算调节表。第三题做会计分录。第四题根据已有条件写资产负债表和损益表。考的都是会计的基础知识运用。接下来，进行中英翻译，15 分钟。给出一段英文翻中文，一段中文翻译成英文。无论是会计测验还是翻译，时间比较紧。进行完笔试后，HR 为大家介绍了一下强生公司的发展和业务。之后进行群面了，所有面试者分成蓝、黄、白三组，应届生一组、有经验的一组，还有日语会计一组。HR 带我们去各个办公室，强生的办公室的名字都是世界各城市名，如西安、香港、首尔，也许是想体现全球化的氛围吧。

我们被安排在香港厅，总共 8 人，7 个应届生，还有一位有 7 年外企工作经验的 JJ，不过她应聘的是 AP Leader。首先，每人三分钟自我介绍，HR 很聪明，自我介绍不可以是事先背好的简历中的经历。介绍完了后，HR 会接着提一些问题。8 人一轮下来，对我们有了大致的了解。

接着玩一个集体游戏，HR 给我们 20 张 A4 纸、一卷透明胶和一把剪刀。让我们在 15 分钟之内，自由发挥建造一个宝塔，很多同学可能玩过。一开始我们在讨论方案上耽误了比较长的时间，有人建议将每张 A4 纸的边缘折起来，每张都向上叠加。我建议将每张 A4 卷成一头小一头大的漏斗形状，再一个个垒起来。最后，我们采用的是将每张 A4 纸转成想小木棒一样的形状，然后再把这些“小木棒”用透明胶捆起来。分为上下两层，下面捆的“小木棒”数量稍微多一些，这样就是下粗上细。大概用了五六分钟。还好人多力量大，大家在执行方案的时候非常迅速，提前将我们的设计完成了。最后，作为小组代表做了一下产品阐述。HR 问我，觉得在这个小组中觉得谁最应该被淘汰掉，为什么。我回答说是我自己，因为我们可以将分工做的细致一些，活动的完成还有一定上升空间。

最后，非常遗憾没能入选。总结一下原因，其一，面试中表现可能过于 Aggressive，做会计工作一天到晚埋头工作，性格沉稳的人更适合。其二，从事会计工作的愿景表现不足，在面试中我谈到以前面试过卷商，HR 可能会觉得我的心在证券，这里有丢分。

通过这次面试，让我觉得 HR 们不一定是在找学业有多好，表现力有多强的人，他们往往在找与这份工作最匹配的人。所以面试被刷的同学们别灰心，也许是你面得那份工作真的不适合你的风格，以后会有更合适你的工作。

关于**强生**超多笔经面经资料及第一手招聘资料，尽在



<http://jnj.dajie.com/>

声明：本大礼包为大街网 www.dajie.com 原创总结，请不要用于其它商业用途。内容为历年精华整理提取，不排除该公司今年改变流程或者细节，为此可能造成的误解或损失，与大街网无关。

-----豪华名企专属 CLUB 站点，专为校园招聘服务-----

行业	公司	行业	公司
四大 会计 事务	<a href="#">毕马威 (KPMG)</a>	网络	<a href="#">百度 (Baidu)</a>
	<a href="#">德勤 (Deloitte)</a>		<a href="#">腾讯 (Tencent)</a>
	<a href="#">普华永道 (PwC)</a>		<a href="#">谷歌 (Google)</a>

所	<a href="#">安永 (E&amp;Y)</a>		<a href="#">新蛋 (NEWEGG)</a>	
消费品&零售&服装&家具	<a href="#">宝洁 (Procter&amp;Gamble)</a>		<a href="#">阿里巴巴</a>	
	<a href="#">高露洁 (Colgate)</a>		<a href="#">搜狐公司</a>	
	<a href="#">联合利华 (Unilever)</a>		<a href="#">网易互动娱乐 (163)</a>	
	<a href="#">欧莱雅 (L'Oréal)</a>		<a href="#">新浪Sina</a>	
	<a href="#">强生 (Johnson&amp;Johnson)</a>		<a href="#">盛大网络 (SNDA)</a>	
	<a href="#">雀巢 (Nestle)</a>	通讯/电信	<a href="#">摩托罗拉 (Motorola)</a>	
	<a href="#">箭牌 (Wrigley)</a>		<a href="#">诺基亚 (NOKIA)</a>	
	<a href="#">可口可乐 (Cocacola)</a>		<a href="#">华为 (HUAWEI)</a>	
	<a href="#">百事可乐 (Pepsi)</a>		<a href="#">中兴 (ZTE)</a>	
	<a href="#">金佰利 (Kimberly-Clark)</a>		<a href="#">中国电信 (CHINA TELECOM)</a>	
<a href="#">英博</a>	<a href="#">中国联通 (CHINA UNICOM)</a>			
<a href="#">中粮集团</a>	<a href="#">中国移动 (CHINA MOBILE)</a>			
<a href="#">沃尔玛公司</a>	<a href="#">广东移动</a>			
	<a href="#">中金 (CICC)</a>			<a href="#">江苏移动</a>
银行类	<a href="#">中国邮政银行</a>			<a href="#">北京移动</a>
	<a href="#">招商银行 (CMBC)</a>	汽车	<a href="#">BOSCH (博世)</a>	
	<a href="#">中国银行 (BC)</a>		<a href="#">丰田 (TOYOTA)</a>	
	<a href="#">中国建设银行 (CCB)</a>		<a href="#">戴姆勒-克莱斯勒</a>	
	<a href="#">中国工商银行 (ICBC)</a>		<a href="#">广州本田 (Honda)</a>	
	<a href="#">中国农业银行 (ABC)</a>	媒体	<a href="#">CCTV</a>	
	<a href="#">渣打 (Standard Chartered)</a>		<a href="#">中国青年报</a>	
	<a href="#">花旗 (Citibank)</a>		<a href="#">新华社</a>	
	<a href="#">汇丰银行</a>		<a href="#">外研社</a>	
	<a href="#">恒生银行 (HBC)</a>	保险	<a href="#">中国人寿</a>	
	<a href="#">国家开发银行</a>		<a href="#">中国人保</a>	
	<a href="#">中国交通银行</a>	能源/化工/生物/制药	<a href="#">BP石油</a>	
	<a href="#">中国人民银行</a>		<a href="#">陶氏化学 (Dow)</a>	
	<a href="#">中信银行</a>		<a href="#">巴斯夫 (BASF)</a>	
	<a href="#">深圳平安银行</a>		<a href="#">斯伦贝谢 (SLB)</a>	
	<a href="#">深圳发展银行</a>		<a href="#">壳牌 (Shell)</a>	
	<a href="#">光大银行</a>		<a href="#">中石化</a>	
	<a href="#">中国进出口银行</a>		<a href="#">中石油</a>	
	<a href="#">澳新银行 (ANZ)</a>		<a href="#">阿海珐集团</a>	
	<a href="#">中信证券</a>		<a href="#">埃克森美孚 (ExxonMobil)</a>	
<a href="#">招商证券</a>	<a href="#">勃林格殷格翰集团</a>			
<a href="#">南方基金</a>	<a href="#">中国广东核电集团</a>			
<a href="#">浦发银行 (SPDB)</a>	<a href="#">中国核电工程有限公司</a>			
咨询公司	<a href="#">麦肯锡 (McKinsey)</a>		<a href="#">艾默生 (EMERSON)</a>	
	<a href="#">贝恩 (Bain)</a>		<a href="#">德固赛 (Degussa)</a>	
	<a href="#">摩立特 (Monitor Group)</a>	<a href="#">美国总统轮船公司</a>		
	<a href="#">奥浦诺 (Opera)</a>	<a href="#">TNT</a>		

	<a href="#">尼尔森(Nielsen)</a>		<a href="#">马士基(Maersk)</a>
	<a href="#">埃森哲(Accenture)</a>		<a href="#">中集集团</a>
IT	<a href="#">英特尔(Intel)</a>	机械/电气设备/自动化/重工/轻工	<a href="#">北京首都国际机场</a>
	<a href="#">联想(Lenovo)</a>		<a href="#">ABB</a>
	<a href="#">微软(Microsoft)</a>		<a href="#">施耐德(Schneider)</a>
	<a href="#">IBM</a>		<a href="#">西门子(Siemens)</a>
	<a href="#">惠普(HP)</a>		<a href="#">中国南方电网</a>
	<a href="#">思科(CISCO)</a>		<a href="#">霍尼韦尔(Honeywell)</a>
	<a href="#">甲骨文(Oracle)</a>		<a href="#">三一集团</a>
	<a href="#">威盛电子(WorkSoft)</a>		<a href="#">国家电网</a>
	<a href="#">神州数码(DigitalChina)</a>		<a href="#">松下(Panasonic)</a>
	<a href="#">朗讯科技(Lucent Technologies)</a>		<a href="#">通用电气(GE)</a>
房地产	<a href="#">万科集团</a>	电子电器	<a href="#">美国国家仪器(LG NI)</a>
	<a href="#">中海地产</a>		<a href="#">泰科电子(Tyco Electronics)</a>
	<a href="#">保利</a>		<a href="#">美的(MIDEA)</a>
	<a href="#">龙湖地产</a>		<a href="#">飞利浦(PHILIPS)</a>
	<a href="#">碧桂园</a>		<a href="#">索尼(SONY)</a>

----- 求职宝库 -----

求职宝库共有 **3,3382** 份求职资料



**简历模版**

提供优秀中英文简历模版下载，简历制作技巧及投递技巧。

**网申技巧**

网申细节汇总，大量名企开放性试题真题。

**笔试真题**

提供各大名企的笔试真题及答案浏览、下载。

**面试经验**

面试中遇到的经典问题及答案，名企面试经验汇总。

**求职英语**

分享大量求职词汇，英语口语集粹，电话面试题库。

海量求职信息下不停，点击进入→<http://job.dajie.com/book/>

----- 关于我们 -----

## 关于我们



中国最先进的大学生求职互动平台

大街网 (www.dajie.com)

大街网以实名制为基础，致力于为用户打造真实、高效、互动的求职/招聘平台。

大街网创新的将传统 SNS 应用到招聘领域，为用户提供 Web2.0 下真实、精准、高效、可靠的双向对接撮合服务，使用户时间与关系在互联网沉淀并创造实效 GDP，引领整个招聘行业走向高精度、高效率的价值革命。

**大街网的使命**——让天下没有难找的工作，难觅的人才

**我们相信**，创造与成就，是人的生存动力。大街网连接你和你的朋友，提供 Web2.0 下真实、精准、高效和可靠的双向对接体验，帮助个人求职者与企业招聘之间实现最佳匹配。

**我们期待**，良好的沟通为成长与发展的源泉。在大街网，给你的不仅仅是求职机会，更多的自身修养与职业人脉的沉淀，在沟通交流中产生 SNS GDP，创造新生的社会价值。

我们钦佩出色的精英，我们也敬重争吵不休却坚忍不拔的团队

在大街，企业 wiki 权威、鲜活、亲和、互动

在大街，用户求职高效、生动、沟通、分享

从社会实践、实习到应届求职、职场规划、职位升迁……

在这里，聚合成就的原动力！