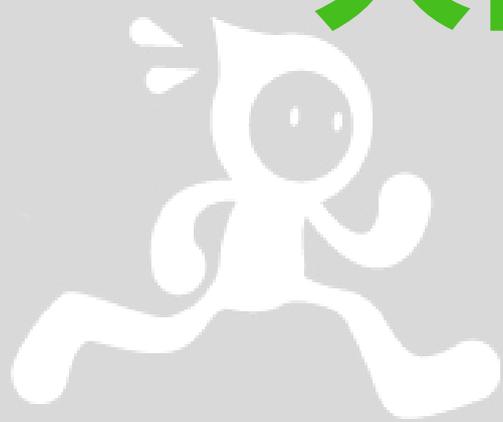


# 大街网 2010



## 求职大礼包

### 巴斯夫篇

## 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：

- 你将掌握到需要你用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**巴斯夫**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
发展历史 .....	4
在华发展 .....	4
主营业务/品牌 .....	5
组织架构 .....	5
文化和价值观 .....	6
竞争对手 .....	6
办公地点 .....	7
二 薪酬/发展 .....	7
薪酬福利 .....	7
员工发展/培训 .....	7
三 应聘攻略 .....	8
申请流程 .....	8
网申 .....	8
笔试 .....	8
电面 .....	8
面试 .....	9

# 一 公司相关信息

## 公司概况

巴斯夫总部设在路德维希港，在 39 个国家设有 350 多个分厂和公司。巴斯夫的不少产品是从原油和天然气中提炼出来的。巴斯夫拥有自己的煤、石油和天然气资源。巴斯夫的附属公司 Wintershall AG 在世界各地勘探、开采、并提炼原油和天然气，该公司还为巴斯夫集团属下的公司提供天然气、苯、环乙炔、石脑油等原料。巴斯夫在国外的企业大部分在欧洲，几乎遍布欧洲所有国家。此外，在美国、日本、阿根廷、印度、新家坡、埃及、中国等也都设有分公司或分厂。

近几年巴斯夫侧重在石化一体化方面发展，以乙烯裂解为龙头，带出一系列产品，第一个项目的产品就是第二项的原料，以此一体化发展。巴斯夫现已有 2 个一体化基地，分别位于路德维希港总厂和安特卫普，计划在中国和北美再建 2 个。巴斯夫为上市股份公司，共有约 292700 个股民。

巴斯夫是世界领先的化工公司，向客户提供一系列的高性能产品，包括化学品、塑料品、特性产品、农用产品、精细化学品以及原油和天然气。其别具特色的联合体战略（即德语中的“Verbund”）是公司的优势所在。它使巴斯夫实现了低成本优势，从而保证了极大竞争优势。

巴斯夫遵循可持续发展的原则来开展业务。2002年，巴斯夫的销售额达320亿欧元（约340亿美元），在全球拥有超过89,000名员工。巴斯夫公司的股票在法兰克福（BAS）、伦敦（BFA）、纽约（BF）、巴黎（BA）和苏黎世（BAS）的股票交易所上市。

公司业务：化学品及塑料、天然气、植保剂和医药等，保健及营养，染料及整理剂，化学品，塑料及纤维，石油及天然气。

巴斯夫是全球最大的化工公司，被美国商业杂志《财富》评为“全球最受赞赏化工公司”；同时在德国所有公司的跨行业评比中，巴斯夫名列第二。

## 发展历史

早于公元前2600年，中国已出现了有关使用染料之文字记载。另一方面，德国人亦一向是开发染料先驱者。1834年，德国一名化学家发现，若在提炼煤油时加上漂白剂，苯胺会放出鲜蓝色彩，这奠定了日后发展苯胺染料的基础。

与此同时，中国的纺织业正处于蓬勃发展期，巴斯夫把握此大好良机，于1885年派遣一名代表梅耶尔前往上海推销染料。就在这个以带领服装潮流见称的中国城市里，巴斯夫染料成为了畅销产品。由那时候开始，巴斯夫正式踏足中国市场。

巴斯夫是一间大型国际化工公司，在39个国家中生产各种产品，并与170多个国家的客户商务往来。巴斯夫集团于1997年底综合销售额高达558亿马克。1997年底，巴斯夫的员工人数超过100,000名。

巴斯夫的业务主要以化学品及塑料为核心，范围十分广泛，从原料，例如天然气，到植保剂和医药等，数不胜数。1997年各业务部门的销售额所占比例如下：保健及营养20%；染料及整理剂23%；化学品16%；塑料及纤维26%；石油及天然气11%；其他4%。

分布世界各地的巴斯夫雇员本着创新精神共同建立起公司。这种精神从最初开始便已形成一种传统，这对公司十分重要，因为巴斯夫所制造的消费品并不多，但在物料供应方面可说是包罗万象。这些物料被用作制成各式各样使生活更美好的产品，例如蓝色牛仔裤所用的靛蓝染料和汽车所有的涂料等。尽心尽力为我们的生产带来优质产品，是构成巴斯夫成功的部份元素。

听取客户意见，为客户提供服务以及满足他们的需求，是巴斯夫的宗旨，为贯彻这宗旨，公司将继续开发新产品和增强巴斯夫在市场所占的领导地位。此外，公司每年投资于世界各地科研开发工作的经费逾20亿马克，为巴斯夫致力于未来发展的路向提供有力的支援。

事实上，巴斯夫的未来发展方向并不只着眼于商业利益上，更关注到我们所居住的地球。随着社会价值观的转变，人类愈来愈重视安全及环境保护。这两点对巴斯夫将来的成功发展十分重要，而我们参与全球性的“关怀责任”计划，正是对“延续发展”的一项重要贡献，这项计划用于巴斯夫所有业务范畴及附属公司内之产品和服务。

## 在华发展

早于1982年，巴斯夫已在香港成立巴斯夫中国有限公司，负责统筹中国的销售业务活动。巴斯夫中国有限公司秉承巴斯夫一世纪以来的传统，为客户提供可改善素质与效率的专业知识和服务，以增加其市场竞争力。

为加强中国业务的运作，巴斯夫于1996年成立控股公司巴斯夫（中国）有限公司。这家在北京合法注册的新公司为所有巴斯夫在中国的合资企业提供物料储运统筹、电子数据处理、采购、人力资源、财务和销售方面的服务，并已在上海及广州成立分公司。

自中国政府实施对外开放政策后，巴斯夫便积极参与她的发展。1995 年在香港成立东亚地区总部进一步印证了这策略。今天，巴斯夫成为了中国化工工业的最大外国投资企业，已达成协议或支出投资额约为 10 亿马克。

巴斯夫已为参与中国的经济发展订下雄心勃勃的大计。现时从事中国业务的员工约有 2200 名，1997 年度销售额逾 11 亿马克。2000 年的销售额目标为 20 亿马克，其中百分之三十将在中国生产。巴斯夫不断积极发展，希望能成为中国市场的主要化工企业之一。

于 1997 年在上海成立的巴斯夫科学技术合作部及巴斯夫交大管理发展中心，充分显示巴斯夫致力实践对中国的承诺。

到 2005 年，巴斯夫在亚洲的投资总额将达到 56 亿欧元。其大中华员工人数已超过 2,600 人，并且有望在今后的几年内增加一倍。目前巴斯夫拥有 10 个全资子公司和 7 个合资公司，分别位于香港、北京、上海、南京、广州、吉林、沈阳和新竹。为了适应当地市场的需求，公司在香港、北京、上海、广州、南京、青岛和台北均设有办事处。

## 主营业务/品牌

巴斯夫股份有限公司主要商业领域是化学品，塑料，功能性化学品，农用化学品和食用化学品，石油和天然气。

### 化学品

巴斯夫生产的化学产品品种繁多，如溶剂，合成胺，人造树脂，黏合剂，电子化学品，工业气体，石油化学原料和无机化学试剂等。最主要的客户来自制药、建筑、纺织以及汽车工业。

### 塑料

巴斯夫是世界领先的苯乙烯聚合物和工程塑料的制造商，应用于各类注塑制品。巴斯夫的聚氨酯产品在全球也有广泛的用户基础。

### 功能性化学品

巴斯夫生产种类丰富的功能性化学品、涂料以及功能性聚合物，包括了洗涤剂、纺织加工、皮革化学品、颜料和胶粘剂的原材料。客户来自于汽车、油、造纸、包装、纺织、卫生用品、洗涤剂、建筑材料、涂料、印刷和皮革工业。

### 植物保护剂和营养品

巴斯夫是植物保护化工产品制造商和生产农业、动物食品、制药、日用品和化妆品工业原料等原料的精细化工产品供应商。巴斯夫的农作物生物技术研究专注于高效农业，绿色食品和高效提高作物产量产品。公司植物保护产品线不同于其他的农药产品(植物保护和 Schädlingbekämpfungsmittel, 例如 Fungizide (抗真菌), 农药(抗病虫)和除草剂(抗杂草))。精细化工产品主要有维生素，制药活性物质，制药辅助物质, Polymer für 头发护理和防晒霜中的防紫外线成分。

### 石油和天然气

巴斯夫依靠卡塞尔的全资子公司 Wintershall AG 开发石油和天然气市场。与俄罗斯合作伙伴 Gazprom 一起，Wintershall 在中欧和东欧的经济活动相当活跃。合作的重要成果之一就是 (Gazprom, 巴斯夫和能源公司 E.ON) 北欧天然气管道建设项目。

## 组织架构

总裁

财务、会计、电子数据处理和材料管理部

会计、IT 部门  
财务部门  
物流部门  
采购部门  
人力资源和行政部  
行政部门  
人力资源部门  
工程、维修、安全、健康、环保和公用工程部  
电器和仪表部门  
工程、规划和服务部门  
机械维修部门  
安全、健康、环保和公用工程部门  
丙烯酸/丙烯酸酯部  
丙烯酸/丙烯酸酯生产部门  
丙烯酸/丙烯酸酯市场部门  
基础化学部  
基础化学生产部门  
基础化学市场部门  
丁辛醇、碳一化学品部  
丁辛醇、碳一化学品生产部门  
丁辛醇、碳一化学品市场部门  
乙二醇、低密度聚乙烯/醋酸乙烯共聚物部  
乙二醇、低密度聚乙烯/醋酸乙烯共聚物生产部门  
乙二醇、低密度聚乙烯/醋酸乙烯共聚物市场部门

## 文化和价值观

作为全球领先的化工公司，我们致力于为各方创造价值：包括我们的客户、我们的利益相关方、我们的员工、我们的公司以及我们业务所在国家。巴斯夫的远景描绘了公司未来的发展道路，明确界定了我们为之努力的目标。所有的战略决策均以这一远景为基础。巴斯夫的价值描述了我们为达到目标所采用的途径和方法。我们的远景和价值观共同构建了所有决策和业务活动的基本框架，为公司所需领导人的资质提供了指南和方向，同时还定义了巴斯夫企业文化的内涵。巴斯夫的原则正式阐述了我们日常业务活动中的行为规范。

作为一家全球性公司，我们必须坚持遵循各种不同的法律框架和文化习俗，我们恪守一贯的行为规范，充分达到公司设立的行为标准，并进一步提升巴斯夫的企业形象。

## 竞争对手

烟台万华、LG 化学、中华集团、科宁化工等

## 办公地点

公司在香港、北京、上海、广州、南京、青岛和台北均设有办事处

## 二 薪酬/发展

### 薪酬福利

本科 3500+500+1000 有经验再加 500

硕士 4000+500+1000 有经验再加 500

每位职工都对公司的一切成就做出了自己的贡献，这些贡献与许多因素有关，如和职工的教育水平、工作经验、工作成绩等有关，但最主要的因素是职工的个人表现。巴斯夫公司的原则是：职工的工资收入必须看他的工作表现而定。他们认为，一个公平的薪酬制度是高度刺激劳动力的先决条件，工作表现得越好，报酬也就越高。因此，为了激发个人的工作表现，工资差异是必要的。另外，公司还根据职工表现提供不同的福利，例如膳食补助金、住房、公司股票等等。

### 员工发展/培训

职工分配的工作要适合他们的工作能力和工作量 不同的人有不同的工作能力，不同的工作也同样要求有不同工作能力的人。企业家的任务在于尽可能地保证所分配的工作适合每一位职员兴趣和职业能力。巴斯夫公司采取四种方法做好这方面的工作。一、数名高级经理人员共同接见每一位新雇员，以对他的兴趣、工作能力有确切的了解；二、除公司定期评价工作表现外，公司内部应有正确的工作说明和要求规范；三、利用电子数据库贮存了有关工作要求和职工能力的资料和数据；四、利用“委任状”，由高级经理人员小组向董事会推荐提升到领导职务的候选人。

通过基本和高级的训练计划，提高职工的工作能力，并且从公司内部选拔有资格担任领导工作的人才 除了适当的工资和薪酬之外，巴斯夫公司还提供广泛的训练计划，由专门的部门负责管理，为公司内人员提供本公司和其他公司的课程。公司的组织结构十分明确，职工们可以获得关于升职的可能途径的资料，而且每个人都了解自己在哪个岗位。该公司习惯于从公司内部选拔经理人员，这就保护了有才能的职工，因此，他们保持很高的积极性，而且明白有真正的升职机会。

## 三 应聘攻略

### 申请流程

网申→笔试→电面→面试

### 网申

包括在线填写简历和 Online Assessment，其中 Online Assessment 有 6 道题目，主要问你有没有社团经历。BASF 很注重 leadership。

### 笔试

题目不难，都是记忆性的常识，只能说更适合本科生，因为都是一些水质标准和环境法规，真正能称得上是专业的计算简直就是哄小孩子的~  
还有最后的翻译，哈哈，很多词居然都不认识，更传奇的是，我居然都猜到了，哎，看来本科时一点环工的基础还没有全丢掉，算是一点欣慰吧~  
哈，又要臭 p 一下了，我这个猜的功夫还真不是盖的，今天同住的外语系的小师妹说了句法语，居然也被我猜对了，嗯，看来我思维太连贯了，哈哈~

### 电面

与笔试时隔一个多月，一度以为没有下文了，没想到今天突然冒出来电面，他们这效率也太.....-\_-|||

不过真没想到笔试居然能过，且不说根本就没准备，就算准备也想不到他们会出那种题目啊~

好吧，是该说我运气好呢，还是自恋一下说自己有实力呢，哈哈，自己都要吐了~  
只是可惜，用英语面了一部分，自己的 oral English 真的是 so poor，自己都汗颜了；hr 也说，我笔试翻译做的不错，听力也蛮好的，为什么口语就这样呢，只好对她解释说，自己自从过了 4 级就没上过英语课，懒惰如我，怎么可能自己找机会练习口语呢，当然，对她说话的时候，措辞当然是更委婉咯~

其他的嘛，和金鹰面的大同小异，真不知道这些企业的 hr jj 们都怎么了，为什么都喜欢抓住不读博这点来做文章呢？人家我就是读烦了，觉得自己不适合做科研，这又怎么了啊？

不过不得不说，这些 hr jj 们人都蛮好的，很温柔，哈哈，淑女哦~

一周内收到电话就继续面，收到邮件就是 out，不知道我会收到什么，估计人家对英语要求还是蛮高的，自己的希望不大了啊：(

anyway，英语真的该捡起来了，像我这样想进公司的话，口语不好是个大麻烦，别的不说，

起码面试时需要的东西还真的要准备下了~

## 面试

### 【AC面】

今年面试 AC 的一些经验和教训

今年的形势就不再赘述,简单就自己以往面试,特别是 AC 中的经验教训做一个简要的总结,希望能对后来者有些帮助。AC,也叫 Assessment Center,我们也叫群殴,一般是无领导小组讨论的形式,设计的主要目的是为了考察候选人的团队合作能力和分析解决问题的能力。也有一些企业出于节省面试时间的考虑而采用这种考察方式,但是结果一般不是很理想。AC 中效果最好的大概是巴斯夫 (BASF) 的 AC 了,巴斯夫是一家相当低调的企业,当然也是一个实力相当雄厚的企业。作为世界最大的化工企业,巴斯夫在招聘上表现得确实可圈可点,据说简历投递了 9 千份,后来经过电面后,留下了为数不多的人参加了笔试,是机考的 SHL。北京考区一共有 51 个人获得笔试资格,实际出席 50 人(后来才知道那个缺席的 gg 是临时联系 HR 调到了上海参加了笔试)。笔试过后,北京地区剩下了 20 多个人。然后是一面,一面是一对一的面试,每个人大概有一个小时,问题问得很细,专业或者非专业的问题,中间还会夹着一个英文的 case 分析。一面之后,北京地区只剩下了 8 个人,然后就是二轮的活动,那时我们才知道二轮是群殴。8 个人一共分成了两组,我是第二组。4 个人中除了我以外,另外两个清华的硕士,一个北京化工大学的硕士,都是化学或者材料专业,只有我一个人投的是 Finance Trainee 的职位。4 个面试官经过热情的寒暄后,又详细介绍了一下面试规则,AC 正式开始。案例是英文的,一个有关上海的 X university 和 ABC 公司进行招生和企业招聘的合作的话题,从题目中可以推断出是基本是复旦或者交大和巴斯夫公司的一个可能的合作方案。最后的要求是让我们以咨询公司的名义向 ABC 公司提出可行的双赢方案。面试开始后,清华的 gg 首先发言,提出了一系列很可行的方案,接着,清华的 mm 第二个发言,进一步提出了一些有价值的方案,北京化工大学的 gg 对方案进行补充后,我可以发挥的余地其实非常小了。所以我另辟蹊径,从公司和学校的状况、利益和动机方面做了一个分析,效果还不错。后来就比较简单了,我补充了我的可行性方案后,我们经过迅速的讨论分析除了提出中要求的三条 strategy,并且进行了排序,整个过程中大家都在积极有序发言。到了最后大概十几分的时候,在我的提议下,推选唯一的一个女生,就是清华的 mm 代表我们组发言。嗯,接着我提醒清华 mm 注意到题目不仅要求我们提出 strategy,还要求给出 reasons,在大家的共同努力下,在很短的时间内就总结出了 reasons。在最后剩下七八分钟的时间里,mm 又做了一个模拟的 presentation,然后我们又相应提出了改进的意见,再次模拟 presentation 后,我们提前两分钟时间结束 group discussion,开始正式的 presentation。嗯,效果确实不错。最后结束的时间最为让人兴奋,结束后,面试官起立鼓掌,称赞我们“太棒了!”接着问我们有没有受过专业的招聘培训,大家如实的说没有,后来,我们组 4 个人都进入最后一轮在上海的面试。

### 【常规面试】

hrjj 介绍了面试流程,面试者直接去楼上会议室找你的面试管。

我和一个交大研究生 mm 一同面试,她先进 RoomE 面试,我进 RoomF 面试,半小时后,我们两个对换。

走进 RoomF,我的面试官是一位韩国 jj,很有气质,很 nice,她不会中文,所以全英,人

很客气，问我要喝点什么吗。

然后她先自我介绍，再让我介绍，我就说了我的学习啊，实习啊，不过她似乎更 care 我的个人生活方面的问题。

然后问一些 open question 和一些情景题，比如为什么申请，如果你遇到……的情况你会怎么做，考察你的 team spirit 和 interpersonal skills。我的感觉是，这种题目 oq 要想编还真有点难度，除非你早就脑子里编好了。因为她会一直问下去，问得很细致，想要敷衍还是比较困难的。

我感觉自己有时候有点偏题了，唉，没有好好准备啊。

然后，轮到我问她问题。我问了她觉得上海怎么样，然后她开始讲，聊着聊着聊到了韩国女性的特点和价值观。

后来，隔壁的 hr 敲门了，说“时间到了，我们要注意效率”

于是，我告别韩国 hrjj，来到了 Room E。

我的噩梦啊～

我后来知道 Room E 里的 hr 是 manager。

先介绍了面试的流程，问我可以吗，我说好。然后她做自我介绍，然后让我介绍。

我照例搬出我那段倒背如流的英语介绍。我说我自己有 passion

突然，她打断我了，“what’s your definition of passion”，我看着她，很严肃的表情，我当时就慌了（面试最大的败笔啊），我想，完了，她肯定觉得我很做作，肯定看我不爽了，挑战我的价值观了。（现在想想，就算 challenge 又怎么样，怎么就慌成那样了呢），我硬着头皮给说了我的理解。然后她说：“好，谢谢你的回答，也让我多了一份感悟，有了新的认识”（我当时真的是一滴汗，她这句令人匪夷所思的回答加上她的表情我能不慌吗）

我可以想象我当时的惊惶失措。后来我说到一个 motivate others，好了，她又穷追不舍，让我举例子。我笼统得带过，最后她也放弃追问了。（sigh～）

回到中文。

她说：“我可以告诉你，你明显紧张了，这会影响你后面的面试，所以，你要不要喝点水，放松一下。”

我用笑容掩饰这紧张，说，继续好了。

然后让我举团队合作的例子，我说我以前和同学一起完成过商业策划书。她马上问：什么时候，什么内容，你是负责哪一部分。我回答我负责市场描述和营销策略。她马上问：市场如何，你的策略有哪些？于是我告诉了她。

总而言之，每个问题都问得很深入，要想瞎编真的要有点本事的。

最后，让我提问题，然后聊聊天，问我怎么会一开始紧张的。

面试中，hr 有时听了我的回答会笑，可是我还真没讲什么好笑的呀。难道我那副紧张样实在太好笑了？

唉，面成这副样子，只能怪自己没有好好准备。难得自己喜欢的公司给我机会，我却……算了，let it gone 吧～

面试自然自信最重要！

## 【08 面经】

我申请的是 2008“挑战者”的人力资源和企业传媒，面试地点在港陆广场 14 楼 H&I 会议室，时间是下午 2:30，要求提前半小时到的说。在这里要赞巴斯夫的 hrjj！周一还特地打电话来提醒说面试当天公司暖气要维修，要面试者注意保暖，很贴心啊！去之前就有疑问，从网上下载的申请表只有六个方向，分别是企业传媒，供应链，采购，财务，信息技术和人力资源，并没有自己的最爱 marketing，还在想为什么不招呢。

到了 14 楼发现同一批一共六个人，就我一个本本，另外 5 位都是硕士啊，

1 位同济行政 MM 和我一样申的是 hr，2 位东华高分子 MM，1 位浙大 GG 和 1 位从南京来的 GG 申的都是 marketing，和大家聊了下才知道原来还有另一份申请表，上面只有市场和采购 2 个方向，是直接来自学校那边得到的，都是面向化工类专业的研究生的。

同时研究了那边发的挑战者项目，发现内容和网上的也不一样，宣传材料的第一个要求是：有志从事市场销售领域的毕业生，需化学、化工、生物工程以及其他化工专业的研究生（理学硕士和顶尖的理学学士）就问了下 hrjj，是不是这次招聘更倾向于研究生，hrjj 回答：这次安排面试的本科生不多，我们也会选择优秀的本科生的。（内心一阵狂汗=\_=|||）而网上的第一个要求是：商务相关专业的应届大学生和研究生（工商管理硕士、金融、人力资源、物流等）发现自己以化工类专业本科背景居然过了职能类职位的简历关，简直是奇迹啊！

面试形式为 F2F，2 人一组，按照不同的方向，轮流在 2 个房间内面不同的 hr，

hr 的面试时间为半小时 1 个，面完 2 个应该只要 1 小时，我和同济 MM 一组，在 21 楼的 E 和 F 会议室面，从 hr 处得知我们要去的 RoomF 里是位韩国同事，不会说中文，所以要全英文面，其它房间都是中英文混合面的。

照安排应该同济 MM 先到 Room E，我到 RoomF，然后 2 人对换，因为上一组面试的同学还没结束，就在门外和 2 位 MM 聊了起来，等了一段时间，Room E 先出来了位同济研究生 MM（请允许我称之为同济 MM2），原来同济 MM2 才面了一个 hr，等下还要到 RoomF 面，而现在 RoomF 里的也是位同济研究生 MM，再一次觉得自己小本好孤单啊..... 于是同济 MM1 就进去了，而我在外面继续聊天，过了一段时间，Room D 上一位结束了，东华 MM1 也去面了，我在聊天又过了一段时间，同济 MM3 从 RoomF 出来了，同济 JJ2 进去了，我还在聊天，再过了一段时间，同济 MM1 结束了半小时的面试出来了，同济 MM3 进了 Room E，我仍然在聊天，又过了一段时间，从楼下上来了已经面完 1 个的东华 MM2，等 Room D，于是我们一起聊天，再过了一段时间，同济 MM2 从 RoomF 出来了，我终于可以进去了！

虽然等待的时间比较长，可研究生 MM 都很 nice，聊得很愉快的说。

韩国 hrjj 很 nice，可惜我的口语真得很 poor，先是自我介绍，然后基于简历提问，都是很常规的问题，实习做些什么，最成功的事啦，举例说明自己的 team work 啦我向她自己提出自己最想去的方向是 marketing，但在申请表上没有提供这样的职位，于是她向我解释了原因，marketing 是 BASF 直接要某些学校的教授推荐人选的，基本都是化工类专业的研究生，问了下我为什么想做 marketing，然后说会考虑我的要求的。

出来后发现 Room E 又有人在面了，同济 MM1 进了 RoomF，我又开始了聊天，这次聊天的对象是在 14 楼负责介绍流程的 hrjj，把握机会向她询问了关于这次挑战者项目的情况，先是关于 2 份申请表，解释和韩国 hrjj 差不多，说这次面试安排在港陆广场的主要是面市场和采购方向的，在金桥面的都是职能类职位，而金桥安排不下的部分职能类也在港陆广场面。接着问这个项目大概招多少人，她说公司高层很重视这个项目，投的人也很多，光简历就筛选了好几轮，去年挑战者只招了 8 个人，今年准备扩招，预计名额是一二十个，要视应聘者的具体表现而定。再问公司是否 prefer 研究生，她说在金桥那边也有中欧 MBA 和本科生在面的，主要还是看个人表现，并没有 prefer 研究生的说法。

又聊了会，终于等到 Room E 空出来，可以继续面试，一开始是热身，hr 会要求你放松，用英文问了下平时如何安排自己的生活，周末会做些什么，然后就开始中文面了，先是举例说明自己的 team work，接着是举例说明如何说服和你意见不同的人，再是举例说明如何应对突发状况打乱原定的安排，然后就让我提问，我还是问了申请表的事，说自己想去 marketing，她说之前自己也没注意到申请表的区别，会帮我在记录上注明的，于是我终于在 4 点半结束了漫长的面试！

先感谢看完这篇长到自己都觉得汗颜的面经的同学！总结如下：巴斯夫还是更喜欢研究生啊！

感觉特别注重 team work, 它家会在一月初发下一轮面试的通知, Bless 今天遇到的同济和东华的 MM 们, 祝你们好运!

关于 **巴斯夫** 超多笔经面经资料及第一手招聘资料, 尽在



<http://basf.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 事务所	<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>
	<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>		<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>	通讯/电 信	<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>		
<a href="#">中国邮政银行</a>	<a href="#">北京移动</a>		
<a href="#">招商银行 (CMBC)</a>	<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>	汽车	<a href="#">CCTV</a>	
银行 类		媒体	

	<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>		物流	<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>		<a href="#">北京首都国际机场</a>	
	<a href="#">联想 (Lenovo)</a>	机械/电 气设备/ 自动化/ 重工/轻 工	<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，大量名企开放性面试题真题。

### 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！