

大街网 2010



求职大礼包

联合利华篇

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**联合利华**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
主营业务/品牌	4
文化和价值观	5
竞争对手	7
办公地点	7
二 薪酬/发展	7
职业发展	7
员工发展/培训	7
三 应聘攻略	8
申请流程	8
网申 & OPEN QUESTION	8
笔试	9
面试	10

一 公司相关信息

公司概况

全球最知名的日用消费品公司：联合利华公司（Unilever N.V，原译尤尼莱佛公司）由荷兰 Margine Unie 人造奶油公司和英国 Lever Brothers 香皂公司于 1929 年合并而成。总部设于荷兰鹿特丹和英国伦敦，分别负责食品及洗剂用品事业的经营。在全球 75 个国家设有庞大事业网络，拥有 500 家子公司，员工总数近 30 万人，是全球第二大消费用品制造商，年营业额超过美金 400 亿美元，是全世界获利最佳的公司之一。

每天，在全世界，人们都会接触到联合利华的产品。联合立华的品牌受到各地的消费者的信赖，联合立华已成长为全世界最成功的日用消费品的生产商之一。事实上，每天有 1 亿 5 千万人次选用联合利华的产品。

当您打开冰箱，或进入卫生间，您至少会看到一到两件联合立华的知名产品。联合立华开发，上市的产品为您的每一餐增添美味、使您的房间干净透亮，一尘不染。

人们的生活快速变化。当联合立华的生活、工作方式发生变化，联合立华的需求与品位也随之改变。联合利华的目标是改善人们的日常生活，所以联合立华不断开发新产品，改进原有的产品，并创造更好，更高效的工作方式。

联合立华有许多深受全世界欢迎的品牌，以及一系列著名的地区性品牌。这种品牌的多样性源于联合立华的 2 个优势：

深深扎根于当地市场，掌握地区文化的第一手资料。

将世界一流的企业经营理念应用于全球，更好的为世界各地的消费者服务。

联合利华以业绩与生产力作为企业的重心，鼓励员工在实践中创新，并要求他们对所服务的社区负有强烈的责任感。经济效益并不是衡量成功的唯一标准，对联合利华来说，奋斗的过程也是同等重要。联合利华努力工作，注重诚信，尊重员工，尊敬顾客，同时关心周围的环境。

发展历史

联合利华在中国的历史可追溯至 80 年前，利华兄弟在上海黄浦江畔建立了中国肥皂有限公司。1986 年，联合利华重返中国，始终把成为中国化的跨国公司作为其努力的目标，并取得了显著的进展。中国业务集团负责中国大陆、香港、澳门、台湾和蒙古等地区，这反映联合利华将中国视为其未来发展和成长的重点潜力。

为实现公司在中国长期发展的承诺，联合利华投资 1 亿 6 千 6 百万人民币，于 2000 年 2 月在上海成立了其全球第六个研发中心，联合利华中国研究发展中心，该中心着重产品配方的研究，并注重将中国传统科学所倡导的天然成分引入联合利华的产品中，以使联合利华的产品更适合中国消费者。

2002 年，随着中国加入世贸组织，联合利华在上海成立了全球采购中心，依托中国丰富的资源，向联合利华全球出口原料及成品。

2003 年联合利华在合肥建立了家庭及个人护理产品生产基地。该生产基地成为联合利华全球最大的生产基地之一，不仅为联合利华中国提供高质量的产品，更有潜力发展为联合利华全球生产中心。

2004 年，联合利华决定在上海建立公司总部办公楼，作为中国地区总部。

主营业务/品牌

联合利华是世界上生产快速消费品的主要企业之一。以下是联合利华的两大领域：食品和家用、个人护理产品的近况介绍。

食品类

2000 年购入的百仕福使联合利华在调味品界处于领先地位。现在，家乐是联合利华最大的食品品牌，它遍及 100 多个国家，销售额达到 23 亿欧元，产品涵盖汤类，肉羹类，调味酱，面条和现成膳食。

在欧洲的冷冻食品市场，联合利华位居第一。在意大利，联合利华有 Findus(品牌)，在英国联合利华有 Bird's Eye(品牌)，在欧洲的其他国家联合利华有 Iglo(品牌)。

在大多数欧洲国家及北美的人造黄油和涂抹酱市场，联合利华处于领先地位。比如，联合利华有荷兰的 Becel(品牌)，英国的 Flora(品牌)，美国的 Take Control(品牌)。为了满足消费者对于健康食品的追求，联合利华特别推出了含有降低胆固醇的成分的涂抹酱。

在橄榄油市场，联合利华的地位仍是举足轻重，最重要的品牌莫过于 Bertolli。为了吸引地中海口味的消费者，联合利华特别推出了 Bertolli 意大利面酱和调味料。

联合利华是全球主要的冰激凌生产商，我们的品牌有：欧洲的 Algida 和 Wall's (在中国叫“和路雪”)，美国的 Ben & Jerry's。我们不断创新，发展出冰淇淋的迷你新包装。

联合利华是全球最大的茶包生产商，品牌有立顿和 Brooke Bond。

家用和个人护理用品类

在全世界大多数地方，联合利华都是家用护理用品市场的主导者。

包括金纺、奥妙，Brilhante，Cif，Domestos，Skip，Snuggle 等在内的联合利华许多的家用护理产品都是市场上的领头羊。

在个人护理用品领域，联合利华的洁肤产品，除臭剂和抗汗剂在国际市场有着不可动摇的地位。

联合利华全球个人护理用品的主要品牌有多芬，力士，旁氏，清扬，Axe，Rexona，Sunsilk（夏士莲）。

文化和价值观

联合利华以诚实地从事商业活动并尊重其中各方利益而赢得了良好的声誉。这一荣誉是一种资产，如同我们的员工和品牌一样真实。

我们的首要目标是成为一家成功的企业。这就意味着投资于企业的发展，平衡眼前利益和长远利益。这也意味着要关心我们的消费者，员工，投资人，我们的商业伙伴以及我们生活的这个世界。

为了成功，我们需要具有最高标准的行为。本商业准则包含的基本原则提出了这些标准。各个不同的国家和公司可以在这些原则的基础上制定合乎当地情况的执行细则。这些执行细则中的标准不能低于本商业准则中包含的标准。

我们要求本商业准则不只是夸夸其谈的声明。它必须在我们的日常工作中有实际的价值。我们每个人都必须从字面上及实质上遵守这些原则。

行为标准

我们以诚实，正直和公开，尊重人权和员工利益的态度来经营我们的企业。

我们应当同样地尊重其他与我们有关系的各方的合法利益。

遵守法律

联合利华公司和员工需要遵守所在国家的法律和法规。

员工

联合利华承诺建立一个多样化的工作环境。员工之间互相信任，尊重。每个人为公司的业绩和名誉负责。

我们招募，聘用和提拔员工的唯一标准是他们从事工作的资格和能力。

我们承诺为全体员工提供安全健康的工作条件。我们不会使用任何形式的强迫的、强制的劳力或童工。

我们承诺与员工共同努力来发展并提高每一个人的技能和能力。

我们尊重个人的尊严和员工组织的自由。

我们会通过公司内部资讯和咨询程序与员工保持良好的沟通。

消费者

联合利华承诺始终如一地提供可安全使用的优质优价的品牌产品和服务，并不断提高产品和服务质量。介绍产品和服务的标识，广告和其他宣传资料的内容必须准确，适当。

投资者

联合利华将按照国际通用的公司管理原则来运作管理企业。我们将向所有投资人及时地，经常地，可靠地提供关于我们的业务活动，公司结构，财务状况和经营业绩的情况。

商业伙伴

联合利华承诺与我们的供应商，客户和商业伙伴建立互利互惠的关系。

在我们的业务交往中，我们希望我们的商业伙伴能够遵守与我们一致的商业准则。

社区活动参与

联合利华努力成为一个可信赖的法人公民，成为社会不可分割的一部分，完成我们对所在的社会和社区的责任。

公共活动

联合利华公司应当积极促进并保护自己合法的商业利益。

联合利华会直接地或者通过行业协会等组织，与政府和其他组织在合作以制定可能影响合法商业利益的立法或其他规定法令的发展方面合作。

联合利华既不支持政党，也不捐款于有计划地支持政党利益的组织。

环境

联合利华承诺在管理我们对环境的影响方面作出不断的改进以达到持续发展本企业的长期目标。

联合利华会与其他方共同合作一起提倡环境保护，提高对于环境问题的认识并传播先进管理方法。

产品开发

在我们为了满足消费者需要而从事的产品开发过程中，我们会考虑消费者和社会的任何顾虑。我们会在可靠的科学基础上进行工作，执行严格的产品安全标准。

竞争

联合利华笃信激烈而公平的竞争并支持规范竞争的法律的发展。联合利华的公司和员工将按照公平竞争的原则以及其他相关法规来经营企业。

商业道德

联合利华不直接或间接地给予、接受贿赂或其他不正当的好处以取得商业或财务上的有利条件。员工不准提出，给予或收受任何可以被认为是贿赂的礼物或款项。对于任何行索贿和行受贿行为必须立即拒绝并向经理层人员汇报。

联合利华会计记录和相应的单据必须精确地描述和反映其业务原貌。不能设立或保留任何未披露的或没有记录的帐户，基金和资产。

利益冲突

所有联合利华的员工应当避免可能与其公司责任有冲突的个人行为和金钱利益。

联合利华员工决不可以滥用职权谋取私利。

遵守- 监督- 汇报

遵守这些原则是我们企业成功的基本要素。联合利华董事会负责保证这些原则传达到所有员工，为全体员工所理解并且得到遵守。

各地区和各公司的高级经理层负责日常的责任落实。他们负责实施这些原则，若必要的话可以制定合乎当地需要的更详细的指导原则。

公司每年需要提供遵守情况的保证并受到监督。对这一准则的遵守情况需要接受董事会及其所属的审计委员会和公司风险管理委员会的检查。

任何违反商业准则的行为必须按照由联合书记处颁布的步骤汇报。由于遵守这些原则和其他强制性的政策和指示而造成业务的损失不会招致联合利华董事会对管理层的批评。

联合利华董事会期待员工能够向他们或者其他高级经理层汇报任何违反或可能违反这些原则的行为。

公司已制定相关措施，确保员工有信心汇报违反商业准则的行为，没有员工会由此而受到打击。

竞争对手

宝洁、强生、雀巢等

办公地点

总部位于上海，全国各大城市设有

二 薪酬/发展

职业发展

在联合利华，员工的发展主要发生在日常的工作过程中，联合利华推崇的出众能力和专业技能就是在工作活动中不断的发展和成长的。当然，出色的出众能力会通过日常工作中的行为观察出来，卓越的专业技能会通过日常工作的能力表现出来，而这两方面能力的进步就会慢慢渗透到实际工作中来，并表现为优秀的业绩，从而促使员工健康正常的发展。

员工发展

联合利华会为每位公司的员工量身定做适合其个人的发展计划。发展计划的制定主要是根据员工三方面的综合能力，分别为：出众能力、专业技能和工作经验。

专业技能

联合利华致力于建设一个让员工通过协同工作而发展、成长、成功的组织。如果要成功，必须不断地回顾，改进协同合作的方式。尤其为了股东和员工的长期利益，需要改善精炼专业技能，从而成为世界一流的组织。联合利华发展了专业技能来满足这一需求。专业技能与十一项出众才能相配合是帮助我们达成目标，发挥最大潜能的重要工具。例如：办公人员使用计算机办公软件的能力，市场人员洞悉消费者需求的能力和销售人员与人沟通的能力等。

培训体系

联合利华培训体系的设计是与员工个人发展紧密联系的，在这里，培训为员工个人发展提供知识，讲师等资源，同时提供各种系统完整的专业化课程，由此帮助员工在日常工作的同时取得个人能力的进步，推动个人职业的发展。

培训体系的课程就是由员工个人发展计划而具体展开设计的。主要分为四大块：领导才能，专业技能，经营意识，工作活动。

学习途径

围绕培训体系的安排，我们也会提供与之相匹配的学习途径：如各种专业课程的培训和工作坊，远距离图书馆，学习资源中心网站等。

员工发展/培训

联合利华管理培训生项目：

有很多原因会让你将管理培训生项目考虑作为职业生涯起点——全面了解商业运作，培养专业技能和领导才能，得到最好的工作辅导，等等。联合利华的管理培训生项目计划正是为那些愿意全身心投入企业运作、渴望获得成功的优秀年轻人所准备的。

为什么选择联合利华的管理培训生

联合利华的管理培训生计划旨在培养和挖掘具有领导者潜质的人才，使他们在深度和广度上积累专业技能与经验，并且获取对于企业运作和商业文化的全面了解。公司为每个管理培训生度身定做了一个发展计划。通过不同岗位的工作轮调、专业的培训课程、以及接受资深经理的工作指导和个人辅导等，管理培训生将完全融入公司文化和其所在的部门运作中，并为自己职业生涯的继续发展奠定一个扎实的基础。

你的收获

1. 通过对国际化企业运作和管理方式的了解和对当地竞争环境和消费者的洞察，将国际化的思维方式应用到本地的商业实践中。
2. 能够将商业战略转化为部门和个人的行动计划，对内部和外部的挑战和机遇作出回应，并严格付诸实施。
3. 能够发现问题和抓住机遇，利用学到的工具和技巧进行缜密的分析，从而作出决策。
4. 增强在团队中工作的自信心，了解相辅相成的重要性，激励他人尽职尽责，培养良好人际沟通技巧。

三 应聘攻略

申请流程

简历接收及筛选 在线测试 第一轮面试
通过第一轮面试的同学，将获邀参加精英见面会
评估中心和性格测试
发放录取通知书

网申 & Open Question

1. Describe a time when you had to come up with a new solution to overcome the considerable resistance and solve the complex problem finally? (No more than 1000 letters)
2. Describe the situation where you had to convince someone who was not easily to be convinced? What did you do? (No more than 1000 letters)
3. Please describe a time when you saw an opportunity to really make a difference on yourself? (No more than 1000 letters)
4. Have you ever been part of a workgroup and attained the group goal through the joint efforts? What role did you play in the whole process? (No more than 1000 letters)
5. Tell us your strength that makes you different from other applicants? (No more

than 200 letters)

6. What are your short term plans? (No more than 200 letters)
7. Why are you interested in applying Unilever? (No more than 300 letters)
8. What are your expectations to Unilever Management Trainee Program?

笔试

【联合利华笔经 2008.11.15】

8 点半在八里台桥下的起源网吧

主持者是中华英才的一个姐姐，若干工作人员维持秩序

进门看证件签到，给你一个个人编号

坐到电脑前

传说中的，神秘的，联合利华首次在网上应用的，测试系统是，GENESYS 系统

界面倒是挺可爱

全英文

先根据提示选一些个人信息啥的

一定要注意不要提前乱按，倒霉系统和任何在线系统一样，都是机械和无情的，2 个 MM 就被迫提前开始答卷了，心理会受到影响的说

第一部分

文字逻辑 VERBAL

就是 GMAT 或者毕马威使用的那种，选择对，错，不确定

15 分钟，8 段文章，一共 40 题！

那是相当紧迫啊~~~~~

我正答着酣畅呢，系统猛然告诉我，时间到了，残念啊！

心得：尽管我提前练习了，GMAT 类似的一些题，但自己做的时候实在懒散，缺乏时间意识。考试时本来就紧张，一定要能做多快做多快。

题目和文章的关系其实挺直接，不用上来就把文章读了透彻，先浏览一些文章，直接看题再回去找相关的话，再分析会稍微好一些。

第二部分是数字图表逻辑

25 分钟，6 个图表 25 个题目

本来我是数学白痴，很担心这个题型

但是发现无论是计算量还是图表本身都比较简单，至少比三星的简单，囧

与其说考数学，不如说是考文字理解能力，和细心能力

什么，几是几的多少倍啊，这个比去年提高了多少啊

心得：不要在图表上的标题，对应量具体是什么上纠缠太久。只需按照问题去图表上找对应的数字进行计算推理即可。

比如，图表上会有，本年度平均能源消耗量这种话，理解它要一些时间，但是实际上到底是能源消耗量还是垃圾排泄量还是熊猫贪吃量，和推理关系不大。当然不是说完全不管文字，那也是不可能的。只是说不要上来先纠缠这些。

例子：

勉强做完了数学题
时间也刚好到了
唉唉，欢乐的时光总是短暂的
联合利华在天津区没多少人通过了简历筛选，估计 60-80 人之间吧。
大部分是研究生。
英语对于这个考试是多么重要啊
从四面八方来的同学们又呈鸟兽状散了。。
OVER

面试

一面：

联合利华一面采用 1v1 或 1v2 的形式面试，面试者会面对一个或两个面试官（具体会因各不同部门和面试地点而有所不同）。一个面试官来自所申请部门，若有两个面试官，则一名来自申请部门，另一名来自 HR 部门。

一面的内容主要以结构化面试为主，包括自我介绍、行为面试等，以中文为主，但其中会穿插英文问题。

问题比较常规，主要就是自我介绍、优缺点、最骄傲的事情、选择公司的时候考虑的因素、体现一个你具有领导力的例子用英语介绍下你相比其他人的优势，UL 是你第一家投的公司吗？为什么要来联合利华，为什么要这个职位，对联合利华的印象、3 到 5 年的工作规划，why you 等。

二面：

小组讨论，每组 8 人。10 分钟看材料，35 分钟讨论，5 分钟 Presentation

【联合利华 - mk 面经 2008.12.25】

一面是 Marketing 的 Manager，主要还是行为面试。

准备：一方面，了解自己的 Motivation，另外一方面，了解对于 Marketing 来说，自己的优势和劣势是什么？准备一些小例子。

面试中：一对一，20 分钟。问题都比较常规，为什么要来联合利华，你觉得你的最大的优点是什么？那堂课你最喜欢，哪门课最不喜欢。

反思：当时自己完全没有说 HIGH，但是最后都能落到点子上，为什么要来联合利华，我说明我以后职业发展就是想做品牌经理。。。我的优点是有创意，小例子。。。最喜欢的是市场调查，有 Insight，不喜欢的是游泳课，但是最后还是及格了。。

然后是 A C，顺序是：精英见面会—小组 CASE—二对一面试—VP 终面，精英见面会来不及参加

小组 CASE

准备：如果要准备的话，首先好好准备一下自我介绍，其实看一些 casebook，不过 case 一点不难，看 casebook 起点壮胆的作用。

面试中：程序是 两个面试官（directors）自我介绍，candidate 自我介绍，10 分钟阅读，35 分钟讨论，5 分钟 Presentation

case 内容是 一家公司面临经济危机，竞争激烈的大环境和 President 病假的突发状况，给出了 president 病假前签署的应对策略，以及 H R，研发和机械设备三个部门的项目状况，大家需解决三个问题：1 从文章中看，公司的短期策略是什么 2 如何安排这三个部门的预算 3 公司现在应如何管理

反思：我们当时一组 6 个，3 个人进，一个女生自我介绍很出色，另一个女生和我们都属于不是主导型，但是说话都比较有道理。并不是说其他人是应为话多出局，而是那些人我觉得说得都不在 point 上，我觉得大家小组讨论的时候一定要注意，如果对 case 没有太大的把握，先听一听别人的分析，等自己思路清晰了，再一鸣惊人。当然纯属个人意见，我对自己群面也不是很有心得。

2 对 1 面试，这次面试官是 DirectorS，大约 30-50 分钟，内容 小 case+行为面试，考察得比较全面。 准备：我的看法是，准备着一颗强大的心就可以了，呵呵。

面试中：第一个问题是 你觉得你在面试中表现怎么样，谁是 Leader? 之后的一堆问题：你最自豪的一件事情，你如何说服别人，你有没有和人合作的经历，你觉得你做这件事情有没有和别人不一样，有没有和别人合作的时候不愉快的，你觉得市场是做什么的，这些当然都是以一种对话的形式下来的，这些问题也是从我的回答中很自然的引出。

然后是 CASE：话锋一转，你最喜欢的品牌是什么，最喜欢里面的什么产品，如何 promote，如何估计 promote 后的销售量。这个算 CASE1

Case2，某品牌矿泉水资金投入问题，两个市场，北方销量 5 亿，占市场份额 10%，南方 10 亿，占市场份额 5%，问重点培育北方还是南方？

反思：这次面试是我在找工作面试中觉得最有趣的一次。因为和面官的互动性比较强，问题也比较有意思。虽然有些问题追问得很厉害，给人一种紧迫感，回想一下，我当时可能特别是对 case 可能也没有太多把握，但是始终面带微笑，问面官一些问题，比如说南方市场北方市场的问题，第一反应肯定是南方市场要大很多，但是是否投资肯定不仅仅注重市场大小这个指标，可以问问面官原因，发展趋势等问题，顺便整理自己的思路。

VP final

30 分钟，基本上针对简历聊天。大学之前的生活，最自豪的一件事情，最挑战的一件事情，最有意义的一份实习。。。VP 一边听，一边记，后来我发现，我的面官记了整整一页纸。据说每个 VP 的风格不一样，所以这份 final 面经只是一个参考。

【发迟来的联合利华财务部二面问题 2008.01.12】

闲来没事，不小心翻出了一个多月前财务部二面的案例分析题目，当时面完了，主考官说你可以带走，所以就带出来了。可能对明年找工作的同学有用，也给自己攒点 rp。有兴趣大家可以讨论下，每年的题目都大同小异。祝明年找工作的同学顺利呵。

Disaster on the M5

You're working within the company as Distribution Operation Manager.

It is 2:30am on Saturday Morning, and you are asleep at home. You receive a call at home and the following message is left for you by the night-shift Team Leader an North Rocks.

"I have just received a call from the Police. Tragically, one of our vehicles has been involved in a fatal accident on the M5. The driver of our vehicle and a member of the public are confirmed casualties. As a result of the impact, there has been a spillage of Domestos and the motorway has been closed. The vehicle was travelling to a Woolworths warehouse in Campbelltown.

Task and time:

Task and time:

1. You will have 10 minutes to work by yourself to decide key actions you must take and order of priority.
 - A. think about all of the issues that would arise in this situation
 - B. think about which are the most important and should be addressed first
 - C. think about how you would evaluate their importance.
2. 5 minutes presentation and 10 minutes for Q&A.

【echofoo 面经之——联合利华（成功篇）2008.1.3】

公司：联合利华

岗位：供应链管理培训生（PSD 部分，即 planning & sourcing & distribution）

状态：已签约

实习经验：07 年 9 月-12 月在联合利华供应链部实习，非暑期实习生。

简历篇：

联合利华 2008 年 MT 招聘，统一采取纸质简历。可在招聘会现场递交，也可直接邮寄。

遗憾的是天津没有 U 家的 office，一般天南大的同学还是邮寄的多。

U 家的 HR 很负责，从 9 月 17 号开始，专门开辟了一间封闭办公室——“2008 校园招聘办公室”，用于处理简历及招聘事宜。

每一份简历，HR 都会认真进行人工评分（像上海户口一样，每个单项加分求和），如果你的学历、实习经验、外语、奖学金、学生活动等各项加和分数足够高，恭喜你，晋级成功。

echo's tips:

U 家的申请表上，奖学金、学生活动等是绝对不够写的，不论参与活动大小，大家一定记得多写多写再多写，一定写满！（当然，在保证真实的前提下！）

因为所有 HR 看简历都只用极短的时间，关注数量多过关注质量。

当然，质量数量齐备更好。

一面篇：

联合利华一面是由各部门的 manager 级别进行审核，一对一结构化面试，在各城市分开面。

考核内容包括运用创新思维解决问题的能力、团队合作能力、英文能力等，都要求用自己的真实经历回答，挖掘下宝洁八道题就没有问题了。

简历中的亮点和自己的实习经验也会成为面试官提问的地方。

echo's tips:

1. 我是参加完宝洁和陶氏面试再来面的联合利华，所以结构化面试已经准备较为熟练了。

大家一定要准备丰富而真实的例子，考虑到所有可能被 challenge 的细节。

2. 强烈建议用 STAR 原则，阐述自身经历。

situation + target + action + result，这样比较有逻辑。

二面 AC 篇（又称群殴）：

二面开始就是聚集在联合利华总部面了，公司报销来回车费。

最残酷的面试来了，呵呵，我最讨厌群殴的……

今年的 AC 要着重写，是因为与往年发生了变化。

往年都是讨论 2 个 case，一个在订单很多的复杂情况下安排生产计划，一个是新品的上市推广策略。

今年就 1 个 case，而且案例不到 1 页纸（想往年，都是一厚摞），描述大致为：

你是一名 distribution manager，半夜接到交警的电话，你公司的运输车辆在高速公路上发生车祸。

随车人员已伤亡，车载的化学药剂泄露导致高速公路封闭等，情况很复杂。

要求你列出要优先采取的措施，并给出这样优先安排的理由。

面试流程如下：看案例、自己写措施和原因、讨论、汇报、提问。

一个组 2 个面试官，分布在屋子的两角，观察你们讨论，但并不打断。

我们组 6 名同学争论的很激烈，观点有较大分歧，但最终在规定时间内还是达成了一致。

最后提问环节，面试官的问法都不一样，有的要求深入挖掘案例，有的要求你用 30 秒完成汇报，等等~

echo's tips:

在这一关没有特别明显的对错之分，大家确实都存在观点的差异。

但在这种环境考察的就是你解决复杂问题的能力和团队合作能力。

首先，要考虑到足够多的细节和因素，并立足于自己的身份（配送经理）采取措施；

其次，无论发生任何情况，不能太 aggressive 而去与队友争吵，也不能不说话。

（我们组被砍的是 2 个不说话的，但另一组 6 人全被砍，因为吵的太厉害，汗……）

最后，还是我在一面中强调的，阐述你的观点要有逻辑，STAR 原则不又用上了嘛^_^

终面篇：

二面和终面在同一天，分上下午而已，中午会安排在楼下餐厅吃个套餐，饭后宣布晋级名单。

不得不说，真是残酷！反正我没吃好饭：（

终面和二面一样，面试官都是总监级别，终面也是 2 个面试官，但不会是你二面的面试官。

先也是就简历提问，会问毕业论文和自己的研究方向，会详细问实习经历。

然后会就上午的讨论提问，问你觉得谁表现最好，你在团队中发挥的作用，评价你自己的表现等。全中文。

这一面没有太多要说，不是压力面，但总监们都是微笑杀手，汗……

气氛一直很融洽，主要考察是不是对本部门的工作有想法，再就看你个人气质是不是适合联合利华而已。

一句话说，进了终面就不是能力问题了，而是适不适合的问题了。

这是我一直在等待室鼓励其他战友的^_^

【写个联合利华的一面面经 2008.11.22】

25 分钟，2vs1，非 HR，两个经理，其中一个是 05MT。我是 marketing 的。

1. 自我介绍

2. 我有 3 段不同行业的销售/市场的实习/兼职，都是 2 个月，问我这么短时间能学到什么，两句话阐述每个行业的 marketing 方式。

3. 我自我介绍里提了 3 点为什么我适合 MKT，让我再给出其他原因。我又说了 3 点，说完感觉他还没听够。。。

4. 大学期间最喜欢, 最不喜欢的课, 原因
5. 希望联合利华是具有怎样文化的公司
6. 解决困难的例子
7. 人生遇到过的最大挫折
8. 你认为什么样才是个成功的学生活动
9. 举个你办过的最成功的活动, 原因, 不足, 如何改进
10. 职业规划, 如果加入联合利华, 会对你的职业规划有何作用
11. (英文) 你想象中的 mkt 是如何工作的
12. (英文) 要是让你一直让你复印打印寄邮件你怎么办呀
13. 有没 offer 了? 工作地点要求?
14. 你有啥问题说吧

大概就这些, 气氛比较轻松

说点对它家印象:

它家 MKT 给我的感觉是很注重 logical thinking, fact-based. creativity 会需要, 但没 fact 重要, 最 creativ

e 的东西是广告公司给的。以上在我被问到 11, 12 时有所感觉,

之后我问了他们我感觉的是否正确, MT GG 确认了我的想法。据另一 ZJU MM 说她的面试官问她心理系是不是理学院的, 得到确定答复后对方说挺喜欢理工背景的人的, logical thinking 好。我问过一个 loreal MKT 的人 MKT 的工作中分析数据学习市场和创意部分的比重, 答曰 50: 50, 在 UNILEVER, 可能 70: 30 吧。

这些问题大家就稍微看看想想, 不同房间的面试官的风格和面的问题可能很不一样。一共有 5 个还是 6 个房间。房间主题挺好玩的, 都是他家不同品牌的, 有 LUX, 有 SKIPPY 什么

的, 房间墙上贴了相对应产品的墙纸~

哦对了还提醒一点, 买回程票别买太早的。今天来面试的很多人收到的通知是 12 点 35 到地铁口上班车, 有的就买了 3 点的车票。但实际上, 1 点半一批, 2 点一批, 2 点半一批, 到那里工作人员会告诉你你是哪个时间的。

大概就这些, 大家放松, 加油~

【联合利华 Food Solution 一面面经】

面试地点在 2 号线松漉路站那边, 比较偏远, 如果四个人拼车打的话每个人 20 块多一点, 不到半个小时就可以到了, 还是蛮方便的, 如果坐地铁的话要接近一个半小时。

本来就已经是上海的第一批了, 很不幸到了那边又发现自己是第一批中 Food Solution 的第一批, 连找个人问问情况的机会都没有了哈, 只能硬着头皮上了。

还好基本流程和往年面经描述的还是很接近的, 我的面试官是 Food Solution Marketing Function 的一位女 manager, 人很 nice, 所以整个过程还是比较放松的。一开始是自我介绍, 我特意提到了自己非常喜欢 FS 这个部门, 而且觉得自己很适合这个职位, manager 就追问我为什么, 顺便就把 Y FS 这个必问的问题说了, 于是我就从自己的兴趣爱好性格一路扯到 FS 的部门职能, 呵呵, 依旧是话痨型。。。

之后 manager 又问了一些很大路的问题:

1. 最成功的经历, 从中学到了什么
2. 求职的时候选择公司的考虑因素有哪些
3. 有没有做过繁琐而且无聊的事情, 请举一个例子
4. 谈谈未来 3-5 年的职业规划

5. FS 也分 Marketing、Sales、HR 等 function，倾向于哪一块
6. 工作地点的选择，是否愿意到别的城市工作
7. 唯一一个英文问题：为什么我要从这么多候选人中选择你
8. 还投了什么公司，有没有拿到 offer

基本上我都是有什么就说什么，manager 会时不时根据我的回答插进一两个小提问，都是希望能够了解一些细节的。我觉得最关键的是要在回答的时候注意技巧吧，譬如我回答繁琐无聊的工作的时候就提到了其实所有繁琐无聊的工作都是有其价值的，只要换一种角度来看的话，即便繁琐无聊，我也很乐意去从事。问职业规划会问得很细，我都感觉有点答不上了，后面突然来个英文问题的时候因为之前中文说太久了，舌头居然打结了似的，应该是我说过最失败的一次英文了@@...还好就一个英文问题。

回答投了什么公司有没有 offer 的时候我也是诚实作答的，我觉得这种问题也没必要撒谎，关键是面试官希望了解你的兴趣方向，有没有 offer 倒是其次的。被问到在已有 offer 和联合利华之间会怎么选择的时候，答案就不用我说啦，重要的是后面的原因，要让面试官觉得你是真的想进联合利华而不是仅仅是“见人说人话”是比较困难的，我感觉我自己回答得还可以吧，不算太刻意。

最后是我的提问时间，我提了两个问题，manager 很耐心地给我解答。

基本上就这样吧，面试大概是 25 分钟，manager 是拿着一份几页纸的表格在做记录的，是框架式的面试，应该所有的面试者被问的问题都会差不多的，所以稍后去面的各位好好准备一下吧，bless all~

关于**联合利华**超多笔经面经资料及第一手招聘资料，尽在



<http://unilever.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	毕马威 (KPMG)	网络	百度 (Baidu)
	德勤 (Deloitte)		腾讯 (Tencent)
	普华永道 (PwC)		谷歌 (Google)
	安永 (E&Y)		新蛋 (NEWEGG)
消费 品&零 售&服 装&家 具	宝洁 (Procter&Gamble)		阿里巴巴
	高露洁 (Colgate)		搜狐公司
	联合利华 (Unilever)		网易互动娱乐 (163)
	欧莱雅 (L'Oréal)		新浪 Sina
	强生 (Johnson&Johnson)		盛大网络 (SNDA)
	雀巢 (Nestle)		通讯/电

	箭牌(Wrigley)	信	诺基亚 (NOKIA)
	可口可乐(Cocacola)		华为(HUAWEI)
	百事可乐(Pepsi)		中兴(ZTE)
	金佰利(Kimberly-Clark)		中国电信(CHINA TELECOM)
	英博		中国联通(CHINA UNICOM)
	中粮集团		中国移动(CHINA MOBILE)
	沃尔玛公司		广东移动
银行 类	中金(CICC)	汽车	江苏移动
	中国邮政银行		北京移动
	招商银行(CMBC)		BOSCH(博世)
	中国银行(BC)	丰田(TOYOTA)	
	中国建设银行(CCB)	戴姆勒-克莱斯勒	
	中国工商银行(ICBC)	广州本田(Honda)	
	中国农业银行(ABC)	媒体	CCTV
	渣打(Standard Chartered)		中国青年报
	花旗(Citibank)		新华社
	汇丰银行		外研社
	恒生银行(HBC)	保险	中国人寿
	国家开发银行		中国人保
	中国交通银行	能源/化 工/生物/ 制药	BP石油
	中国人民银行		陶氏化学(Dow)
	中信银行		巴斯夫(BASF)
	深圳平安银行		斯伦贝谢 (SLB)
	深圳发展银行		壳牌(Shell)
	光大银行		中石化
	中国进出口银行		中石油
	澳新银行 (ANZ)		阿海珐集团
中信证券	埃克森美孚(ExxonMobil)		
招商证券	勃林格殷格翰集团		
南方基金	中国广东核电集团		
浦发银行(SPDB)	中国核电工程有限公司		
咨询 公司	麦肯锡(McKinsey)		物流
	贝恩(Bain)	德固赛(Degussa)	
	摩立特(Monitor Group)	美国总统轮船公司	
	奥浦诺(Opera)	TNT	
	尼尔森(Nielsen)	马士基(Maersk)	
	埃森哲(Accenture)	中集集团	
IT	英特尔(Intel)	机械/电 气设备/ 自动化/ 重工/轻	北京首都国际机场
	联想(Lenovo)		ABB
	微软(Microsoft)		施耐德(Schneider)
	IBM		西门子(Siemens)
	惠普 (HP)		中国南方电网

	思科(CISCO)	工	霍尼韦尔(Honeywell)
	甲骨文(Oracle)		三一集团
	威盛电子(WorkSoft)		国家电网
	神州数码(DigitalChina)		松下(Panasonic)
	朗讯科技(Lucent Technologies)		通用电气(GE)
房地 产	万科集团	电子电器	美国国家仪器(LG NI)
	中海地产		泰科电子(Tyco Electronics)
	保利		美的(MIDEA)
	龙湖地产		飞利浦(PHILIPS)
	碧桂园		索尼(SONY)

----- 求职宝库 -----

求职宝库共有 **3,3382** 份求职资料



<p>简历模版</p> <p>提供优秀中英文简历模版下载，简历制作技巧及投递技巧。</p>	<p>网申技巧</p> <p>网申细节汇总，大量名企开放性试题真题。</p>	<p>笔试真题</p> <p>提供各大名企的笔试真题及答案浏览、下载。</p>	<p>面试经验</p> <p>面试中遇到的经典问题及答案，名企面试经验汇总。</p>	<p>求职英语</p> <p>分享大量求职词汇，英语口语集粹，电话面试题库。</p>
--	---	--	---	---

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！