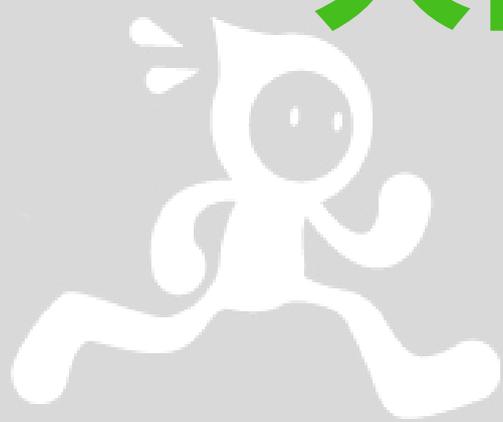


大街网 2010



求职大礼包

雀巢篇

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**雀巢**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
二 薪酬/发展	5
薪酬福利	5
员工发展/培训	5
三 应聘攻略	6
申请流程	6
网申&OPEN QUESTION 性格测试	6
面试	6
雀巢HR答疑记录	12

一 公司相关信息

公司概况

雀巢公司，由亨利·内斯特莱(Henri Nestle)于1867年创建，现在的总部设在瑞士日内瓦湖畔的沃韦(Vevy)，是世界最大的食品制造商。从一个生产婴儿食品的乡村作坊发展成今天领先世界的食品公司，雀巢走过了142年的发展历程。目前，雀巢在五大洲的60多哥国家中共建有400多家工厂，所有产品的生产和销售由总部领导下的约200多个部门完成。雀巢销售额的98%来自国外，因而被称为“最国际化的跨国集团”。

“Nestle”的意思是“小小鸟巢”，这个温馨的鸟巢作为雀巢公司的标志，深受消费者熟悉和喜爱，它代表着雀巢公司的理念：关爱、安全、自然、营养。作为全球最大的食品公司，雀巢秉承一贯的理念和原则，以人为本，以质量为重，为世界各国的消费者提供优质食品，带来美好生活。

在华发展

总部位于瑞士的雀巢集团，是世界上最大的食品公司，在中国有着悠久的历史。一个世纪以来，中国消费者已经非常熟悉并信任雀巢品牌，因为早在上世纪的1908年，雀巢公司就在上海开设了它在中国的第一家销售办事处。雀巢是最早进入中国的外商之一，对中国有着坚定的承诺。八十年代初，雀巢就开始与中国政府商谈在中国投资建厂，并将其在营养品和食品加工方面的世界上顶尖的专有技术和丰富的专业知识转让给中国。1990年，雀巢在中国

大陆的第一家合资厂开始运营，随后又建了多家工厂。雀巢通过利用本地原材料在本地制造同等高品质的食品，替代进口产品，帮助中国在这方面节约了大量外汇。现在雀巢在中国大陆销售的产品中 98%是在本地制造的。

主营业务/品牌

1. 咖啡

雀巢咖啡 1+2、雀巢咖啡冰 1+2、雀巢咖啡 100% 纯咖啡、雀巢咖啡礼盒系列、雀巢金牌咖啡、雀巢咖啡伴侣（植脂末）、雀巢咖啡卡布奇诺咖啡

2. 牛奶

雀巢全脂奶粉、雀巢儿童奶粉系列、雀巢高钙高铁奶粉、雀巢全脂甜奶粉、雀巢液态奶、雀巢中老年奶

鹰唛炼奶——听装和支装，

三花淡奶——植脂和全脂

雀巢孕妇奶粉

3. 饮品

雀巢冰爽茶、雀巢果 C 系列（包括雀巢橙 C、雀巢苹果 C、雀巢柠檬 C 和雀巢芒果 C）、美禄、雀巢巧伴伴雀、巢三花即冲朱古力

4. 巧克力

雀巢威化、雀巢奇巧巧克力、雀巢干脆巧克力、雀巢奶趣巧克力、雀巢杏仁巧克力

5. 糖果

雀巢趣满果（4 种口味：黑加仑，香橙，柠檬及混合水果）、雀巢宝路、雀巢晶爽— V 无糖舒润糖（清爽柠檬，清凉薄荷，清润芦荟三种不同口味）

6. 瓶装水

雀巢水护养、雀巢 PURE LIFE 纯天然矿泉水、雀巢 PURE LIFE 优质饮用水、雀巢得意装（有 6 种小朋友喜爱的颜色包装，并配有各色瓶带，可供孩子们随身携带）、俊仕、雀巢 PURE LIFE 5 加仑桶装水

7. 冰淇淋

雀巢花心筒、雀巢摩爵、雀巢 X 脆、雀巢奇趣（奇趣杯）、雀巢夏倍酷、雀巢柠檬茶（冰沙杯）

8. 营养谷物早餐

雀巢蛋奶星星、雀巢可可味滋滋、雀巢果然多、雀巢谷多多脆谷乐

9. 普瑞纳宠物食品

冠能顶级犬粮、康多乐、喜跃猫粮。

文化和价值观

一直以来，雀巢员工始终是将雀巢精神带到生活中的关键因素。也正是这种“人”的精神引领雀巢从一个乡村的作坊发展成今天领先世界的食品公司。员工是雀巢最有价值的财富。雀巢集团今日的优秀业绩源于世界各地员工坚强的努力和忠诚。作为一个致力于生产优质食品创造美好生活的公司，雀巢也十分关心自己的员工。雀巢公司的管理者和员工之间形成了亲密无间的工作氛围，使雀巢成为首选雇主。作为一个尊重基本人权的世界性大公司，雀巢为不同种族的人们提供了平等的发展机会。一个公司拥有这么多国籍的员工，这在世界上都是

少见的。雀巢坚信，只有将本土和国际人才相结合，才能最好地发挥他们的潜质和能力，从而无论何时、何地、以何种方式，都能够为消费者提供优质的雀巢产品和品牌。

竞争对手

联合利华、蒙牛、伊利、达能、星巴克等

二 薪酬/发展

薪酬福利

动态的薪酬：内部公平、市场竞争力、持续贡献、薪酬历史

雀巢设计了一套薪酬政策以招募、激励及留住表现优异且对公司成功有贡献的员工。刚进公司地员工在试用期内可获得丰厚地报酬，这使雀巢本已十分优厚地工资待遇更具竞争力。此外，员工们还可选择公司提供地多种保险计划。

2009年：武汉 mt 的硕士待遇全部加起来大约是 6K，税前后不祥

上海本科 4500 税前

刚毕业的大学生如果是做 SALES 的话，每个月的基本工资是 2500+提成，年底 DOUBLE

员工发展/培训

三大支柱：

态度、思维方式和领导力培训

管理发展培训

专业核心能力和技能培训

员工的发展是每位经理人的责任，透过绩效管理中之目标设定及员工绩效评估可使每位经理有机会和部属讨论其改善计划、训练需求和发展的方向。

生涯管理

建立组织内持续学习之文化——不论是透过在职训练、或是组织内外之训练，可以使员工对于公司目标的达成发挥最大的贡献力，也可以提供其个人自我和专业方面的成长机会。

生涯管理的规划应随时随地予以建立，以符合个人的期望和公司对于专业人才需求。

生涯管理的要素包含：

建立现职的经验和专业知识

项目工作（如，生产力小组、任务小组、或工作小组）

跨功能的委任

建立策略事业专才

水平式（扩大其经验）和垂直式之委派

短期外派有潜力的人才至国外三至四年以充实其经验

传承管理

管理者有责任来建立有能力、有效能的领导团队以确保公司长期目标的达成。而这需要一套有效且因时制宜的传承管理与发展制度来配合。

三 应聘攻略

申请流程

网申、一面、二面、三面及聘用，雀巢没有笔试部分。

网申&Open Question 性格测试

【Open Question 题库】

1. What are the four key elements that "THE RIGHT PEOPLE" possess to meet Nestle's requirements?
2. What are your key criteria in selecting a job? Are you interested in other industries?
3. Ask most older people to identify the key to success, and they are likely to reply "hard work". What are your comments?
4. What do you think are the essential "qualities" that the young job seeker lacks in being successful in his/her career development?
5. Why do you choose Nestle as your career starting point? What in Nestle attracts you most?
6. What do you think are the essential "qualities" in being successful in your career development?
7. Where do you see yourself 3-5 years from now and how do you evaluate yourself in terms of strength and weakness?
8. When you choose from our open positions, what is your base for your priority setting and why? My priority setting is interest and then location.
9. Please describe your biggest non-academic achievement in the past years. What's the critical obstacle you faced during the process and how did you solve it?
10. Have you ever worked in a team where members have totally different points of view? What was your role at that time and how did you act? What's the thing

面试

一面

为电面，总共 15 分钟，10 分钟英文，5 分钟中文，内容如下：

英文部分

- 1, 英文自我介绍

- 2, 英文 hr 根据自我介绍的内容提问,
- 3, 中文 QA 问如何理解职位及相关经验, 大学最难忘的事情, 薪水期望, 工作地点、为什么是雀巢等。

中文部分:

先是问了有没有 offer 或者意向单位啦

自己的职业规划是什么样的啦

针对简历里面做过学生工作的问问

然后就是遇到过什么样的困难, 如何解决的

二面

二面有些部门是小组群面, 有些部门是直接 face2face 面

群面: 第一介绍 partner: 两人聊天 5 分钟, 介绍 3 分钟, 都要用英文, 内容必须含有姓名、学校、专业、兴趣、最喜欢的商业品牌是什么以及原因。建议可以加入对方的社团工作及实习经历或者出国的项目等, 为了让对方高兴, 可以说说你对她的评价, 称赞下她, 顺便祝大家在接下来的环节有个好的表现。

第二部分: 辩论环节, HR 会把组别分好, 每个人自己思考 5 分钟, 小组讨论 20 分钟(讨论时用中文), 我们是 10 个人 AC, 所以 5 对 5, 然后, 每组的 1 辩到 4 辩每人陈述观点 2 分钟(英文), 然后自由辩论 20 分钟, 注意前 10 分钟用英语, 后 10 分钟用中文, 最后, 5 辩总结陈词, 用英语, 好像是 5 分钟吧

【case 题库】

- 1, Family education is more important than school education
- 2, Silence is golden
- 3, A good coach makes a good team
- 4, In a company, specialist is much more important than generalist
- 5, It is better to change work frequently after graduation
- 6, olympic games: a waste of money
- 7, you should stay in a big city after graduation
- 8, to set up one's own business should advocated in campus
- 9, veterans do better than green hand
- 10, get over sea's study is a must
- 11, Top students for best companies
- 12, Consumption on credit card is suitable for China's situation
- 13, In practice, experience sounds better than the theoretical knowledge
- 14, small fish in big pond or big fish in small pond
- 15, In the depression of IT industry, a stable company is a good choice
- 16, As a manager, no need to do the detailed work
- 17, "Good" is the enemy of "great"
- 18, I want to change rather than to be changed
- 19, While making decision, calculating is more important than inspires
- 20, In the modern society, can we keep a balance in career and family
- 21, Shall we cancel the examination
- 22, The process is much more important than the result
- 23, More choices, more happiness

Face2face:

【雀巢 上海 Line Manage 二面面经-2009. 1. 12】

我是1月12号下午一点半的，刚面完回来发面经。

说实话，本以为会是个很Nice的GG或者JJ面的，没想到是个大叔，不过无所谓了。转回正题，问题很简单，先是自我介绍，然后是他问了我几个问题，再就是我问他问题，整个过程只有二十多分钟，是我面到现在最短的一次了。

他是负责干货 sales 的

第一个问题还是销售和市场的区别，貌似他家二面必问的问题，我就说了推力拉力之类的，又说了具体销售和市场平时要做得事情，比如广告、调研和开发新客户、催款之类的，巴拉巴拉说了一堆。最后他说我说的太多了。。。无语，接着就说了他对于销售和市场的理解，说是专注在客户上之类的，我越听越觉得他是在说两者的共同点。。。

第二个问题就回归到个人经历上，说是在麦肯做过，问我做了什么，有什么收获。我做的HR方向的（我学的是Marketing），我就说了这一块对于我在广告行业的职业生涯规划方面的意义，比如整个广告行业的情况，各家公司的客户和Account各个级别的发展情况。最后他说我了解的和我实际状况不一定相符，所以不一定有参考意义，应该了解一下每个职位的要求，以及经历对于职位的影响，好的和坏地。貌似这是我没有想到的，确实是应该关注关注这些方面。

后面就换我问问题了。。。貌似他问的也太短了。。。

我就问了金融危机对于雀巢这种实体经济的影响。他就说年前还看不到影响，估计应该不会受太大影响，因为食品是必需品，受口味影响，一般不会寻找廉价的替代品。对于这种回答我持保留意见，就嗯嗯啊啊的过去了

接着就问了他为什么进雀巢，进雀巢之后他的感受。然后他就反过来问我为什么进，我就说了喜欢他家的杯子，以及他家的产品给我的感觉是一个白领的生活状态，是我努力的目标之类的，然后他就接着说我怎么怎么样，会有什么感受。。。一点都没提他自己的感受。。。。。

看来他这个人应该防备心理比较重，俗语就是有城府，不过无所谓了，我也管不了

第三个问题问了他以前雀巢管培现在的情况，他说基本每届留下来的20%左右，我问为什么，他就说每个人的兴趣之类的，可能刚进来没有考虑好，经过一两年之后考虑的多了就走了。说实话我也不是很清楚他家问什么留不住人。。。既然他也不愿意多透露我也不便多问。

总的感觉面试很短，他也没问什么问题，我问的问题也没有几个得到实际回答的。。。

不过得到一条比较让我有点惊讶的消息，据他说年前会通知下一步消息，我问是不是三面的消息，他说很可能没有三面了，具体看情况。难道他家在上海的时间不够了就压缩流程了？还是说这句话就代表我出局了？不过终于年前最后一个面试结束了，一身轻松，明天坐车回家，年后再战~

三面

Hr 面，hr 面谈打分，性格面。压力面。她会说：“我们现在取消了销售职位，叫你放弃。”或者说，你看错了，我们没有市场职位。

四面

就是终面了。话家常，问你对这个行业的看法。

【08 终面面经】

咚咚咚,从玻璃窗可以看到里面坐着一位男士。我推开门,问了声好,然后把简历递给他。他让我介绍一下自己。

BLABLA 还是那样一堆。这次说得格外快,因为我感觉到他不是很感兴趣,“嗯嗯嗯”地直敷衍。我一向比较识趣,投其所好:)

面试官:你上面说,你参加混合篮球赛?(第一个问这个点的人。。。)

我:是的。就是男女生一起打比赛,我投球还比较准。

(上面这个过程算是破冰吧)

面试官:我不知道人力资源部的同事有没有介绍一下这个岗位?你是怎样理解的?

我:有给我们讲,我的理解是——做广做深(早已准备好的点睛之笔,自己对这个行业和岗位确实有比较深刻的理解)。

面试官:为什么选择雀巢? NESTLE 与其他企业有什么不同?

我:择业标准:行业,岗位,文化。 NESTLE 给我感觉更踏实更稳重。比如说,HR 不会跟你把这个岗位吹得天花乱坠,而是很实在地说,会很辛苦,要好好考虑,毕竟这个也是双向选择。

面试官:你准备好了迎接这个挑战吗?

我:准备好了!

面试官:你有什么要问的?

我:我对 CAREER PATH 是怎样的?这个发展计划是怎样的?

面试官:决定你未来发展的不是公司,而是你自己的 PERFORMANCE。公司只能给你提供一个平台,而未来你会走到哪里完全取决于你自己。在最初的二年,你不光是学习,而要给公司创造价值。每个月都是有目标的,你要完成它,因此压力很大。MT 二年下来,在 TITLE 上你会成为主任,而这个岗位,其他渠道进来的员工要经过四到五年。但你要知道,以后你做得有没有别人好,这就要看自己的表现了,而不取决于你的学历等等。

我:恩,了解了。

面试官:还有什么问题?

我:您的 typical day 是怎样的?

面试官:查邮件,拜访客户,签支票,出差(管四个省,可以没有追问下去)

面试官:还有什么问题?

我:我没有其他问题了。

【我曲折的求职之路-雀巢-电面+群面+终面 -2008】

雀巢的招聘流程分为:电面——群面——终面,我止步于终面。对雀巢的整体感觉是,比较实在文化。招销售管理培训生,没有说得像 PG 那么冠冕堂皇,反而是告诉我们工作很辛苦,要加班,常常还要在超市摆堆头的。。。版上有听说 NESTLE 更倾向于要本科生,有一定可能。今年好像在武汉只招了两个人。

电面

9:40 接到电话。事实上,等我挂了电话,我才意识到,这是一个电面。开始还以为就是要确认一些信息呢,汗。。。完全没有再关注雀巢的消息,突然接到电话,很是意外。

过程回忆:

- 1 还记不记得申请了什么岗位
- 2 对地点与职位的要求
- 3 为什么选择雀巢,选择这份工作?
- 4 你理解的销售工作是怎样的
- 5 说说你从实习当中的收获
- 6 期望待遇

7 用英文做一个一分钟的自我介绍

全过程八分多钟。最后,HR 说下周会进行面试,留意邮件和短信
AC 面

一、总体感觉:

比较和谐,HR 姐姐相当友好,脸上总是挂着笑容;

有些挑战,没想到英文会占这么大比重,而且讨论的题目也有点超乎意料,比较大。

二、面试流程

第一单元: presentation

五分钟交流,三分钟介绍对方(内容需要 cover 姓名、学校、专业、最喜欢的雀巢产品以及原因;有些同学用了桌上的糖果,声情并茂,还不错)

第二单元: 辩论

论题: The import of foreign culture has positive/negative effect on the Chinese traditional culture

五分钟独立思考

二十分钟小组讨论(中文)

小组四名成员依次陈述观点(每人两分钟以内,先正方后反方)

二十分钟自由辩论(十分钟英语,十分钟中文)

总结陈词(先反方后正方)

第三单元: 一对三面

为什么选择雀巢

对销售工作的理解

生涯发展规划(包括发展方向)

期望薪酬

目前找工作的情况(投了哪些公司、进展、哪些行业的)

这是一个双向选择的过程。感受到了 Nestle 的文化,人很实在。HRJJ 问我们的期望,然后很坦白地告诉我们,哪些是以后可能较难达到的,不让你有过多幻想,也让你谨慎地做出选择。

HRJJ 格外强调,销售会很辛苦,而且基本上就驻扎在武汉了。她还对销售的工作内容进行了较为详细地介绍:渠道分为专业渠道和传统渠道两块。武汉分公司主要负责传统渠道,包括:大型超市、一般连锁店、经销商、小商铺、便利店等。前两年分别在这几个渠道上轮岗,然后会有一个 evaluation,再定岗。还有一个发展方向是渠道管理,Office work 会多一些,主要负责 Marketing 与 sales 之间的沟通。把营销策略或者渠道策略传达到 sales 那里。

三、对自己的评价

比较满意,当 HR 问我们最高分十分,给自己打几分时,我说了九分,也不知道会不会太不谦虚。。。

整个过程都很放松、投入,表现得自然,始终面带微笑。我提前了半个多小时到达面试地点,很友好地跟雀巢的员工眼神交流。见负责内勤的阿姨腰不舒服,主动帮她泡咖啡(她泡给我们这些 candidate 喝的;为啥在公司喝的咖啡比自己在家里泡的好喝?难道外面买的货不一样???)。

下面分群面和 face to face 来分别总结:

群面:

1 英语敢说了,赞一个。整个面试,英语占了 70%左右,这是我没有料到的。不过现在显然

已经不怕讲英文了，有感情地说，让大家能明白就行了，也不怕犯错，心里自我安慰：其实大家水平都差不多：）甚至我的还算上成呢，呵呵

2 台风还不错。不论是介绍 partner 的 presentation，还是自己做的其他陈述，都很有感情，应该也蛮有感染力的。

3 最后趁中文辩论时表明了观点（一、对方一味地讲人们不会去糟粕取精华，但忽略了政府在保留传统文化中的作用。比如：禁改限。二、文化不交融，怎能发扬光大？正是因为我们接受 olympic 这个外来文化，我们借此契机，向世人展示了博大精深的中国传统文化，这难道不是一种促进？三、文化的定义包括 value, life style, religion 等）。总地来说，这个是我认为最精彩的部分，观点针对性强、新颖到位，逻辑性强，并且很有说服力！

4 救场：没有人上台做 presentation 的时候，我上去了，不知道能不能加分。

5 在最后，递了张纸条给陈述人，提供了一些新鲜的论据。（针对对方说，政府在文化发展上面没有什么有力措施。我给出了：十七大报告当中明文写有促进文化大发展；针对对方说的，80%人说英文的问题。我给出了：如果不学习英文，不把中国古典名著翻译成其他语言译本，怎能让这些文化发扬光大？）

单面：

1 从始至终都表现出了对快消行业的热爱，对销售岗位的理解（为什么选择雀巢、职业发展规划等，都强调了我喜欢销售这份工作）

2 及时调整策略。感觉到 HR 只希望你说得简短到位，于是没有过多地展开谈。

3 一直不会谈薪酬问题。让另外两个同学先说的，一个研究生说了 4000-5000，一本科生说 3000-4000，我说了 4000 左右。主要也是考虑到申请时填得太低。。。LG 训了我一顿，把自己的身价报得太低。

终面

咚咚咚，从玻璃窗可以看到里面坐着一位男士。我推开门，问了声好，然后把简历递给他。他让我介绍一下自己。

BLABLA 还是那样一堆。这次说得格外快，因为我感觉到他不是很感兴趣，“嗯嗯”地直敷衍。我一向比较识趣，投其所好：)

面试官：你上面说，你参加混合篮球赛？（第一个问这个点的人。。。）

我：是的。就是男女生一起打比赛，我投球还比较准。

（上面这个过程算是破冰吧）

面试官：我不知道人力资源部的同事有没有介绍一下这个岗位？你是怎样理解的？

我：有给我们讲，我的理解是——做广做深（早已准备好的点睛之笔，自己对这个行业和岗位确实有比较深刻的理解）。

面试官：为什么选择雀巢？NESTLE 与其他企业有什么不同？

我：择业标准：行业，岗位，文化。NESTLE 给我感觉更踏实更稳重。比如说，HR 不会跟你把这个岗位吹得天花乱坠，而是很实在地说，会很辛苦，要好好考虑，毕竟这个也是双向选择。

面试官：你准备好了迎接这个挑战吗？

我：准备好了！

面试官：你有什么要问的？

我：我对 CAREER PATH 是怎样的？这个发展计划是怎样的？

面试官：决定你未来发展的不是公司，而是你自己的 PERFORMANCE。公司只能给你提供一个平台，而未来你会走到哪里完全取决于你自己。在最初的二年，你不光是学习，而要给公司创造价值。每个月都是有目标的，你要完成它，因此压力很大。MT 二年下来，在 TITLE 上你会成为主任，而这个岗位，其他渠道进来的员工要经过四到五年。但你要知道，以后你做得有没有别人好，这就要看自己的表现了，而不取决于你的学历等等。

我:恩,了解了。

面试官:还有什么问题?

我:您的 typical day 是怎样的?

面试官: 查邮件, 拜访客户, 签支票, 出差(管四个省, 可以没有追问下去)

面试官:还有什么问题?

我:我没有其他问题了。

我也不知道为什么, 自己没有放得很开, 仿佛在帮面试官节约时间。后来我才意识到, 原来自己对面试官摸不太清楚, 不敢说太多话, 言多必失。GG 也说谨慎点好, 但愿是这样吧~

在自己的 24 岁生日 Party 上得知自己挂了。因为在我前面一个面的朋友短信我说她已经收到口头 OFFER 了, 大连理工的武汉 MM。那个时候正好在三五醇吃自己的生日宴, 顿时感觉到一丝失落。我在博客里写到:

其实也还好, 只是有那么点郁闷, 毕竟有付出过, 期盼过。也许这就是老天的安排, 让我在最开心的时候得知这个消息, 不会感觉太难受。“相信命运的指引” as 梁虹说的。

雀巢HR答疑记录

雀巢 HR 访问聊天记录 -2008. 10. 20

小猪哥哥: 本次在线聊天的主题是“雀巢招聘专题”, 很高兴请到 Jennifer 女士, Jennifer 女士曾在奥美等多家国际知名企业工作, 在求职方面许多成功经验。现任职于某 500 强快消公司, 对快速消费品行业有深刻的理解, 熟悉雀巢公司招聘流程。能请到 Jennifer 很不容易, 大家有任何问题都可以踊跃提问

jennifer_0: 不必客气, 大家有什么问题可以畅所欲言

guest-0248: 请问 JENNIFER 是从事人事方面工作的原因熟悉呢, 还是由于在其他职位工作所以熟悉呢

jennifer_0: 其它吧, 我主要是在快消领域的销售部门, 人事部门对于招聘比较熟悉, 但是进去之后的工作内容可能接触较少

guest-0240: 请问 sales/sales marketing/sales support 的详细介绍!

jennifer_0: sales 部门主要是从事纯销售类的, sales 管理培训生更多会集中在销售渠道内, sale&marketing 在培训期内跟 sales 培训生的培训内容是完全一样的, 但期满后去向不同, 主要集中在 marketing; sales support 主要就集中于一些销售支持部门, 比如物流仓储、人事财务等

lige: 雀巢是全英文面试吗? 对英语要求是不是很高?

小猪哥哥: 不全是, 小组面试的 presentation 是英文

jennifer_0: 第一轮 assessment center 会有部分英语, 最后一轮如果是外国人那肯定是英文了

Danasc: 请问 open questions 筛选的标准是什么呢?

小猪哥哥: 建议可以参加雀巢的宣讲会, 突出宣讲会中提到的关键点

guest-0996: 请问如何避免因为学校名声问题被筛掉??

小猪哥哥: 这就是网申中的潜规则, 比如你不是北大的, 对于非要名校的企业, 有一个小窍门就是在简历中突出关键字, 比如与北大有合作项目, 就有北大的关键字, 这样就很容易过简历筛选关

jennifer_0: 雀巢招聘时声称对学校没有偏向的, 虽然可能会相应参照往届

guest-0996: 不知道用什么关键字啊, 是说在简历的某个部分使用这个关键字吗?

小猪哥哥: 对

"guest-0248: 为什么在三大网站上可以看到, 一个职位挂好长时间呢"

小猪哥哥: 有很大宣传的因素

guest-0248: 是宣传企业呢还是广泛宣传这个职位吸引更多的人呢

小猪哥哥: 宣传企业

"guest-0248: 那么雀巢现在在三大网站招聘挂出的职位, 业已半年, 也是这个性质吗"

小猪哥哥: 挂 logo 要花很多钱的

Danasc: 请问 sales 的核心要求是什么

jennifer_0: 勤奋

lige: 面试讨论题多是什么, 具个例子如何?

jennifer_0: presentation 的题目跟托福作文题目差不多

rojean: 四级没过怎么办?

小猪哥哥: 在英语水平的地方说: 四级水平

jennifer_0: 用别的特别突出的长处弥补

guest-1499: 请问管理培训生的待遇怎样?

jennifer_0: 相对于咨询投行类来说不高, 在同行业内还是有竞争力的

lige: 雀巢文化最核心的是什么?

小猪哥哥: 谨慎和严谨是很重要的

"jennifer_0: NO SALES, NO LIFE"

guest-1499: 请问管理培训生的待遇怎样? 和四大相比待遇怎样?

小猪哥哥: 看职位

jennifer_0: 如果把四大的加班费和项目费算上的话, 待遇比快消要高很多

Danasc: 请问 sales 的待遇如何

jennifer_0: 快消行业底层 sales 的待遇不高, 因为相应门槛比较低。但 trainee 是不同的

小猪哥哥: 雀巢、卡夫以及 mars 的 trainee 待遇都差不多

guest-0248: 雀巢总部和分公司\办事处之间的招聘有冲突或者重叠吗

jennifer_0: guest-0248: 一般不会, 因为工作的 locate 和职位都有不同

"guest-0987: you want pay, you should direct to investment bank"

jennifer_0: 同意, 如果希望挣很多钱, 来快消会失望的

"guest-1763: 可是现在很多工作都要经验啊, 经验到底是好是不好呢?"

小猪哥哥: 关键是看素质居不具备

Abu: 请问雀巢有没有没担任过学生干部 但是也能进入的例子?

小猪哥哥: 是否有经验不重要, 是否适合的问题

jennifer_0: 是就 trainee 来说吗? 有的, 干部并不是那么重要

"guest-1763: 哦, 可是是否有定势, 能检验出来吗, 比如通过面试"

小猪哥哥: sure

"guest-1763: 为什么当学生干部就不能啊, 好奇怪啊"

"guest-1763: 这不是优秀的标志吗, 而且能力也强啊"

jennifer_0: 优秀可以从很多方面体现, 不一定非要是干部

小猪哥哥: 没人说学生干部不行

lige: trainee 主要考察什么能力

jennifer_0: 勤奋和认真、踏实

Abu: 哦我相问的是没有担任过 就是说社团经验不是很丰富的人 是否能够进入 刚才打错了

小猪哥哥: 可以, 体现素质

guest-7258: 怎么定义合适呢

小猪哥哥: 面试其实是取决于你给他的印象, 比如宝洁的人都长得差不多, cisco 也是

guest-1763: 气质吗, 那雀巢人长什么样呢

jennifer_0: 永远都眉头紧锁, 风尘仆仆, 呵呵

"guest-1763: 那不是都是很紧张的人吗, 锁眉头的人"

jennifer_0: 我是说 sales, 很累的

guest-1763: 可是我哪天看到里面的员工觉得很亲切啊

小猪哥哥: 快消得人都很 nice

guest-1763: 那如果发现自己和里面的人长差不多, 就代表希望大了?

"guest-1763: 哦, 可是筛选标准具体是什么呢"

jennifer_0: 看你是否有可以加分的关键字, 关键字越多, 评价越高

guest-1763: 什么是加分的关键词呢?

jennifer_0: 举例说, 证明你学习能力强的: 前 5%, 奖学金, 证书等

小猪哥哥: 比如 Accuracy/Precision

Abu: 请问 Nestle 有笔试么? 什么时候发出通知呢?

小猪哥哥: 没有

guest-0240: nestle 会用 shl 的试题测能力吗?

小猪哥哥: 不会, Nestle 的 trainee 没有笔试

jennifer_0: 雀巢没有笔试

Abu: Nestle 面试的时候不一定非要穿正装吧?

jennifer_0: 要的

小猪哥哥: 正装永远没错

guest-0240: 什么类型的关键字可以加分?

猪哥哥: Team spirits Great people skills

guest-0248: 雀巢的薪资是按级别制定的还是根据个人情况和要求单独确定呢

jennifer_0: 二者结合

Abu: 干吗那么关心待遇啊?

jennifer_0: 待遇是很重要的, 但原谅我不能太多地谈这个问题, 商业机密

guest-0987: 面试是在自己网申时选择的城市么?

jennifer_0: 一般是这样的, 但前面说过了, 可以找 HR

guest-7258: 没有销售经验对申请会很有影响吗

小猪哥哥: 没有

guest-0240: nestle 看 GPA 成绩吗?

小猪哥哥: 不是主要因素, 参考

guest-7258: 怎样的人算是适合做销售的呢

小猪哥哥: 这个问题其实应该问你自己

jennifer_0: 勤奋, 能吃苦, open minded, 表达能力强

guest-1763: 考托考 G 重要吗

小猪哥哥: 没有要求

jennifer_0: 如果填了的话, 会有参考, 但不是太重要, 没太大意义

guest-1763: 可是好象这些考试也是对能力的一种肯定啊

Abu: 应聘 HR 要注意体现什么素质呢? 有专业限制么?

guest-7258: 可不可以概况为勇于开拓和接受挑战呢

小猪哥哥: 太虚

jennifer_0: 很好, 最好能有些实例支持, 就更有说服力

guest-0240: 但是在谈对公司的 contribution 只能说虚话啊

jennifer_0: 合理预测

小猪哥哥: 你只要举事例证明你有能力带领好就 ok

Abu: Abu: 应聘 HR 要注意体现什么素质呢? 有专业限制么?

小猪哥哥: Accuracy/Precision, Professionalism, Team spirits, Great people skills

jennifer_0: 宣讲会会有讲

“guest-1763: 除了做经理, 还有别的发展的可能吗?”

jennifer_0: 有啊, 销售相关职位, 譬如营销、销售支持

guest-0240: open question 里面是否有些实际例子会好些?

小猪哥哥: sure 永远不要使用比较虚的语言

jennifer_0: 视题目而定了, 故事很重要, 但不要牵强

Abu: 应聘 HR 要注意体现什么素质呢? 有专业限制么?

jennifer_0: 心理和 HR 专业 preferred, 但不绝对

guest-7258: 先做雀巢的促销人员, 有机会转为正式员工吗

小猪哥哥: 机会渺茫, 正式员工都是经过严格的面试进入的

jennifer_0: 有的, 要自己争取

guest-0712: open minded 怎样界定的呢?

小猪哥哥: 可以借用例子来说明, 比如带领一个社团

“guest-1763: 可是除了在销售领域里, 可能在其他部门发生作用呢”

jennifer_0: 比如物流、储运、营销等等

Abu: Jennifer 在雀巢最大的感受是什么? ^_^

jennifer_0: ^_^学到很多东西, 这是销售行业的黄埔军校

guest-7258: 你们当初为什么选择雀巢公司啊

jennifer_0: 希望先进大公司学习规范的企业运营

“guest-1763: 如果进入销售, 是不是代表进入其他部门难度变大呢”

jennifer_0: 任何职业之间都有壁垒

Abu: Nestle 离职的人大部分是因为什么原因而离开呢?

jennifer_0: 职场中随时都在面对岔路口, 选择不同吧

guest-1763: 公司有没有考虑过为销售人员的转型做点什么呢

jennifer_0: 主要还是靠自己

guest-0240: 培训生看重 leadership 的潜质吗?

jennifer_0: 非常看重

Abu: 对了 Nestle 是不是更加 prefer 本科生啊? 相对于

jennifer_0: 是的

guest-7258: 如果研究生也适合做销售并且愿意做雀巢会接受吗

jennifer_0: trainee 一般是不招的, 可以考虑总部其它职位

guest-1763: 好象现在对研究生有很多玻璃天花板哦

jennifer_0: 不准确, 研究生适用领域不同, 比如市场研发部门, 营销部门等

guest-7258: 您的意思是, trainee 不会接受研究生?

jennifer_0: 至少历史上是这样

guest-1763: 可是其他职位是不是很强调经验呢

jennifer_0: 有各领域的 trainee

guest-7258: 那是不是研究生申请 trainee 的希望很小

jennifer_0: I'm afraid yes

Abu: 各个领域的 trainee 都不招研究生啊?

jennifer_0: 不建议研究生应聘 trainee, 两年底层学习时间对于你们太昂贵

guest-0240: 现在研究生不介意在底层学习, 嘿嘿

Abu: 那是不是就是说这次 Nestle 的校园招聘没有真正适合研究生的职位啊?

jennifer_0: 至少 trainee 是这样

guest-7258: 那雀巢公司现在有针对应届研究生的职位吗

jennifer_0: 建议给 HR 部门打电话询问

guest-7258: 但是我怎么听说去年 trainee 有研究生啊

jennifer_0: 我没听说过

guest-7258: 武汉这边有研究生 trainee

jennifer_0: 所以还是要自己争取:) 世事无绝对

guest-2346: 承认托业 TOEIC 考试么?

小猪哥哥: 参考因素, 不会像宝洁那样

jennifer_0: 不大参考, 看重当面表达

guest-2346: 你们最看重的英语证书是哪些种类呢

小猪哥哥: 证书不重要, 关键是表达

jennifer_0: 一般都看应用能力, 对证书不大看重

guest-7258: 你们认为自己的公司最值得骄傲的是什么呢

jennifer_0: 在销售领域雀巢非常专业而且强势

lige: marketing 与 sale 相比, 更需要体现什么?

jennifer_0: 创造力和研究能力

guest-2346: 在哪些环节的表达呢? 面试中么?

小猪哥哥: 小组面试中

guest-2346: 我的意思是您说的看重表达是在网申中的书面表达, 还是在面试中的口语表达呢?

jennifer_0: both

“guest-1763: 哦, 那样说, 不是就是重视外语吗”

jennifer_0: 至少要在面对老外时让他能跟你交流啊

guest-1763: 可是营销部门是不是要专业对口呢

jennifer_0: 营销是相对专业限制较少的职业

"guest-1763: 而且还要经验, 企业会重新培养吗"

jennifer_0: 主要看重的是素质, 可以去尝试

guest-3197: 简历中的第二选择会给予多大的考虑?是不是几乎就是 不被考虑的?

jennifer_0: 如果第一志愿被拒, HR 又觉得你很棒, 会推荐到第二选择

"guest-1763: 可是素质这个东西好泛化啊, 如何提高企业希望的那种呢"

jennifer_0: 多参与一些活动历练吧, 很难定义的

guest-1763: 是不是如果这方面天生有天赋就是最好的素质和潜质呢

jennifer_0: 可遇不可求

"guest-1763: 问一句题外话, 找工作要不要着急啊, 比如晚了 就没有了"

小猪哥哥: 好工作都在 12 以前

jennifer_0: 很多知名外企的校园招聘都是集中在最近的

guest-1763: 还是自己准备好了, 机会就蹭蹭的来

jennifer_0: 早点准备, 也可以积累经验

Abu: Nestle 社招的岗位要求必须有快消品行业的从业经验吗?

jennifer_0: 有最好了, 但只要素质良好, 雀巢愿意培训

"guest-1763: 好象很多公司, HR 是联系不到的啊"

"guest-1763: 内部电话保密, 只有前台的号码"

jennifer_0: 这就看你自己的交流技巧了

"小猪哥哥: guest-1763: 内部电话保密, 只有前台的号码打电话有技巧"

jennifer_0: 相信只要有技巧, 你可以把电话一直打到老总办公室:)

"guest-1763: 哦, 小猪哥哥, 事后请教"

guest-1763: 我都问不到

guest-3427: 我还是在校生, 想多了解有关实习的事项, 谢谢啦

jennifer_0: 一般雀巢不招实习生, 不过你可以自己去试试, 但很多企业有专门的实习生计划

guest-1763: 应届生能实习吗

jennifer_0: why not? 实习生对于企业来说就是廉价劳动力, 心诚则灵

guest-3427: 很多企业在招实习生时都要求专业, 不对口怎么办?]

jennifer_0: 除了技术类的, 专业不对口都可以用个人能力弥补

guest-7258: 觉得在雀巢幸福吗

jennifer_0: 工作就像谈恋爱, 有甜蜜也有苦涩, 任何企业都是一样的

guest-3704: 还是讲一讲小组讨论看重的因素吧, 是不是作总结的人才能令下一轮, 别人没戏了

小猪哥哥: 不是这样

jennifer_0: 建议大家不要只盯着 trainee 的几个名额, 还有很多别的职位可以尝试, 也不要只看校园招聘

guest-0240: nestle 除了销售专业培训之外, 还有什么吸引你的地方啊?

guest-3704: 那么小组讨论时是看发言次数的多少么?

小猪哥哥: 也不是

“woshihaizi: 对啊, 请教一下小组讨论怎么样表现比较容易出线”

jennifer_0: 小组讨论时有几个关键字: team work spirit, leadership, 还有就是小组讨论和发言中体现出的综合素质

jennifer_0: 如果全组表现很好, 可能进去的人多一些, 也有全军覆没的

guest-4640: 多少人参加一轮面试, 多少人二面

jennifer_0: 这个不能回答你, sorry

guest-4640: 那一面通过的比率大概是多少

jennifer_0: 那一面通过的比率大概是多少 10~20: 1, 一般来说就是一组里通过一个吧

guest-2346: 很看重学校的名气吗

jennifer_0: 会有参考, 但也有普通院校去的学生表现很好的

guest-1763: 对知识面有没有要求呢

jennifer_0: 知识面是体现在你的综合素质里的, 它可以提升你的气质

“guest-0248: 对于职位的职责要求和素质要求, 我都合适, 可是没有人回复. 半年了. 不理解能解释一下吗”

jennifer_0: 没有回复可以去问, 别坐等

“lige: 可以既申 trainee, 又走社招吗?”

jennifer_0: 当然可以

小猪哥哥: 我们的聊天还有最后二十分钟, 大家抓紧时间

guest-0240: 社招通过面试进去算是正式员工吗?

jennifer_0: 是

“guest-4578: 如果准备的不充分, 那么在这几个找工作的日子里是不是可以大幅度提升素质呢”

jennifer_0: 要懂得游戏规则, GT 考高分的英语不一定都好

“guest-4578: 社招是不是特别优秀才破例, 即使在不招的时候”

guest-4578: 破例会出现吗

jennifer_0: 什么叫例, 什么叫破例呢? 规矩都是人订的

guest-0240: 在 nestle 有海外培训机会吗?

jennifer_0: 有, 但很少

jennifer_0: 纯销售的门槛是很低的,大家不要想象得那么难,同时纯销售的工作强度也很大,待遇并不高,大家要想好

"guest-4578: 就是说,如果在这段时间提高素质,那么只能等来年了,不过发现可以破例,呵呵"

guest-4578: 那么不纯销售是什么样的呢

jennifer_0: 可能对经验和专业有一定要求,相对不那么苦吧

guest-4578: 销售转型容易吗

jennifer_0: 很多人最后是自己将自己划定在一个领域里了

关于雀巢超多笔经面经资料及第一手招聘资料,尽在



<http://nestle.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)		摩托罗拉 (Motorola)
	箭牌 (Wrigley)	诺基亚 (NOKIA)	
	可口可乐 (Cocacola)	华为 (HUAWEI)	
	百事可乐 (Pepsi)	中兴 (ZTE)	
银行	金佰利 (Kimberly-Clark)	通讯/电 信	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
	中金 (CICC)		江苏移动

类	中国邮政银行	汽车	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)		艾默生(EMERSON)
	贝恩(Bain)		德固赛(Degussa)
	摩立特(Monitor Group)		物流
	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/轻工	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)		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)	电子电器	松下(Panasonic)
朗讯科技(Lucent Technologies)	通用电气(GE)		
房地产	万科集团	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



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！