

大街网 2010

求职大礼包

欧莱雅篇



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**欧莱雅**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	4
欧莱雅公司概况	4
欧莱雅公司组织结构	4
欧莱雅公司历史	5
欧莱雅中国分公司	6
欧莱雅主营业务/品牌	6
欧莱雅文化	7
欧莱雅价值观	7
欧莱雅工作地点	7
二 员工发展/薪酬	7
欧莱雅员工薪酬福利	7
欧莱雅培训及项目特点	8
欧莱雅职业发展	9
三 网申&OPEN QUESTION	10
2010 校园招聘网申的OPEN QUESTIONS	10
往年校园招聘网申OQ	11
四 欧莱雅面试指导及经验	11
一面——小组面	11
欧莱雅 OSMARKETING面经	11
上海欧莱雅SALES一面 2008. 11. 20	12
上海欧莱雅SMT一面 2009.03.16	12
北京欧莱雅物流一面 2008.11.20	13
二面——HR面	13
欧莱雅HR面问题题库	13
上海欧莱雅SALES二面 2008.11.21	14
上海欧莱雅MKT二面 2008.11.21	14
上海欧莱雅SALES二面 2008.11.21	15
上海欧莱雅FINANCE二面 -2008.11.24	15
三面——一位或者多位资深经理面试	16
欧莱雅三面面经	16
欧莱雅上海终面 2007 年 12 月 12 日	16

一 公司相关信息

欧莱雅公司概况

欧莱雅国际集团有限公司创立于 1909 年，总部设在法国巴黎，是《财富》全球 500 强之一和《财富》“全球 50 家最受赞赏公司”之一，也是世界上最大的化妆品公司。2007 年，欧莱雅集团的销售额达 171 亿欧元，并连续二十三年实现收益两位数增长。

欧莱雅在 150 多个国家设立分公司或办事机构，在世界各地拥有 63,000 多名员工和 42 家工厂，业务遍布全球，是全球化妆品第一品牌。欧莱雅集团拥有巴黎欧莱雅、美宝莲(化妆品)、卡尼尔、兰蔻、赫莲娜、碧欧泉、植村秀(化妆品)、欧莱雅专业美发、卡诗、美奇丝、薇姿(化妆品)、理肤泉、阿玛尼香水和拉夫劳伦香水等 25 个国际知名品牌，代表了多样化的品牌文化渊源，其产品极为丰富多彩，包括护肤、防晒、护发、染发、彩妆、香水、卫浴、药房专销化妆品和皮肤科疾病辅疗护肤品等。

与此同时，欧莱雅集团拥有全面而完整的销售渠道，通过百货商店、超市、大卖场、化妆品专卖店、免税商店、发廊、药房及邮购等渠道和方式，把高品质的产品带到世界的每一个角落，并以创新和激情引领美的时尚。一百年来，欧莱雅的使命是一贯和持续的，那就是创造美、传播美和引领美，并因此被誉为“美的联合国”和“美的使者”

欧莱雅公司组织结构

研发部：

欧莱雅公司的研发部门是一个巨大的、多学科的科学团队，研究覆盖 30 多个专门领域。不同的专业人士被同一种热情连结在一起，这种热情就是：为不同文化背景的人们的健康幸福去发明和完善技术新、效能高的化妆品。

创造细胞和活性成分，创造概念和产品，扩大生命科学的范围，同时仔细听取全球消费者的意见。总之，在欧莱雅，研究是创新的发动机。

作为欧莱雅多文化团队的一部分，你将在科学挑战中获得新知识和新技能；通过科学所能提供的最好的东西，即创造美的未来，你将磨练自己的天资，提高自身的专业技能。

工业部：

完美的产品概念就是不断地创新。质量、生产、配送 - 团队管理，满足消费者和分销商的期望，这就是欧莱雅业务工业化的一面。

欧莱雅工业部门在全球拥有 14500 名雇员、2200 名工程师，42 家工厂，80 个配货中心。它意味着地理和功能上的流动性：在这样一个多样化的创新环境中，有很多跨领域和跨地域的工作机会，采购、生产、物流、质量、包装等等。

在运作和开发之间的轮换可以带来跨领域的视野、技能和适应能力。广泛的培训项目，丰富多样的任务，富于挑战性的责任可以使你不断学习。这是管理的基础。

财务&运营

财务和运营部门通过保证高水平的财务业绩来促进欧莱雅业务的发展。它们一贯的目标是优化资源配置，有效促进公司的动态发展。

财务监控，内部审计，供应链或信息系统 - 不管你身处何职，你都需要跟公司的高层领导密切合作。要确保业务扩大的同时，利润也能同步增长，并带来对消费者服务水平的提高。

作为欧莱雅团队中的一员，你将会独立和快速地承担起一系列决策方面的责任并有机会与高层领导一起工作。公司会为你制定专门的岗位培训计划，从而使你能够以一个全球的视角来了解欧莱雅的业务。熟知各领域专业知识可以使你快速承担起真正的操作责任，并对财务领域的影响及未来潜力有一个广泛的理解。

市场部:

在欧莱雅, 创造力就像欧莱雅呼吸的空气一样重要, 它可以激发想象力, 打造新概念, 推动欧莱雅的事业, 使欧莱雅每年能够推出 500 种新产品。市场部使那些想法更加完美, 通过预见各类消费者时尚潮流而推出相应的产品, 为消费者提供美丽和健康。

美国, 意大利, 日本, 法国…… 欧莱雅品牌的来源和它们的市场一样广泛, 在世界范围进行竞争。从研发到生产、销售、供应链管理到品牌的定位和发展, 市场营销是公司和消费者之间的界面。分析布局, 测试吸引力, 评估反馈。将数据转换成战略, 将信息转换成理念。

作为多元文化团队中的一员, 你将在一个具有竞争高, 发展快, 领导潮流的行业开发和推广产品并进行宣传。17 个重要品牌意味着各类生活方式, 高风险的全球市场, 持续的品牌更新和新品上市 — 品牌管理是欧莱雅市场营销的关键。创新的思维尤其重要。

销售部:

项目发起者, 乐队指挥, 大使…… 欧莱雅的销售部是部门之间的桥梁, 是与经销商联系的纽带。欧莱雅的专业人员具有出色的个性与说服力, 来沟通各方业务, 实现大家的共同承诺 — 让客户满意。了解、感受、合理地调动资源; 通过与经销商稳定且高效的合作, 使经销商发挥最大的力量为欧莱雅的品牌服务。

欧莱雅的销售覆盖众多的渠道和售点, 分销方式独树一帜。欧莱雅的品牌与产品销售范围广泛, 这就要求欧莱雅必须根据不同国家和渠道特点采取相应的销售策略, 从而确保欧莱雅创造价值, 实现利润的最大化; 通过欧莱雅在药品食品领域采取最先进的方法与技术 — 零售市场营销, 品类管理, 供应链管理和产品陈列, 还通过共享欧莱雅在各地的实际经验, 制定大胆、创新的策略以及为欧莱雅的经销商提供有效的解决方案。

与合作伙伴建立相互信任的合作, 保证品牌与消费者之间的最佳互动, 以最好的方式推广欧莱雅的产品。专业性是欧莱雅、专业销售人员、经销商或零售点之间进行合作时的共有价值。通过沟通来达成理解, 通过变化来获得提高。预算, 预测, 展示和促销。销售人员应该理解品牌策略, 并在新产品上市中起到关键作用。

传播:

在欧莱雅, 传播交流部门负责建立和维持与合作伙伴之间的互信关系, 它传递令人信赖的信息, 把个体联合起来, 同时增强公司声誉。快速变化的环境, 多样化的媒体, 为赢得高要求、信息充沛的全球消费者而展开的激烈竞争…… 在竞争中保持领先的地位需要创新性透、透明性和一贯性。

品牌和产品传播能够加强和保护产品和品牌形象, 并为新品上市提供支持。它是一项策略性的业务杠杆, 能够全面提高品牌的价值。

企业传播通过明确地陈述公司的战略、政策和经营管理来建立欧莱雅的良好声誉, 捍卫它在社会、经济和科学方面的企业理念。

人力资源部:

在全球, 欧莱雅拥有 52,000 名员工, 他们来自 100 多个国家。人力资源部不仅是欧莱雅组织的一部分, 更是欧莱雅事业的核心力量。

欧莱雅的人力资源团队每天都面临招募的挑战, 欧莱雅把那些具有良好的性格和创新的思维的员工招募进来, 然后再加以培养。如何让欧莱雅的员工迈向成功呢? 通过以人为本的个性化培训体系, 以及为员工提供职业流动的机会, 并帮助其进行职业发展规划。

欧莱雅的人力资源部经理既是企业家又是创新者, 在实施公司战略中起着关键作用。他们使个人进步, 使组织发展, 为那些新想法的产生营造良好的环境。

由于具有强大的多元文化背景, 在欧莱雅, 多元化决不是说说而已, 而是人力资源的核心竞争力。

欧莱雅公司历史

1907 年, 年仅 28 岁的法国化学家欧仁·舒莱尔发明了世界上第一支无毒染发剂, 并由此创立了欧莱雅集团。

欧莱雅在中国的商务始于 1966 年设在香港的经销处。事实上, 该公司 1933 年曾对广州、上海、北京等大城市进行过市场调查。

1996 年, 欧莱雅公司和苏州医学院合作建立了苏州欧莱雅有限公司, 同年又在苏州建立了第一家化妆品生产厂家,

专门生产美宝莲 (Maybelline) 系列产品。两年后, 第二家生产厂家在苏州建立, 生产巴黎欧莱雅 (L'Oréal Paris) 系列产品。

1997 年, 欧莱雅公司在上海开办了中国总代表处, 负责在中国经销欧莱雅公司各类产品, 目前已在 50 多个城市开办了几百个销售点。

欧莱雅公司聘请了巩俐、李嘉欣、张梓琳、李冰冰, 吴彦祖作为其在中国的形象代言人。

欧莱雅中国分公司

自 1996 年底进入中国市场以来, 欧莱雅公司凭借先进的营销方式及对中国消费者及市场的准确把握, 在中国的业务突飞猛进, 员工队伍也迅速发展到了 7000 多人。目前, 欧莱雅已成为中国市场上最知名的跨国企业之一。

销售持续、稳定、快速增长

欧莱雅在中国的业务保持了持续、稳定、快速发展的良好态势。2006 年, 欧莱雅集团在中国实现销售 4.2 亿欧元, 较上年增长 21.2%, 连续六年实现两位数增长, 并继续跻身欧莱雅集团全球十大市场之列, 同时也是亚太地区最大的单个市场。短短十年间, 欧莱雅从零开始, 在中国市场上的地位稳步上升, 目前已成为中国化妆品市场的领袖之一和中国最知名、最受尊重的跨国公司之一。品牌架构日趋完整

欧莱雅集团旗下 18 个国际知名大品牌 (占集团销售的 94%) 中的 14 个已经在中国上市, 另加两个本土品牌, 集团目前在中国的共有 16 个品牌, 覆盖了大型百货商店、超市、药房、高档专业发廊和免税店等各种销售渠道。在中国建立研发中心

随着中国在欧莱雅集团全球战略中的重要性的日益凸现, 欧莱雅集团在中国的研发中心于 2005 年 9 月在上海开业, 这是继巴黎、纽约和东京之后欧莱雅集团的又一个创造力中心, 专门从事中国原材料和配方方面的研究和开发, 并与设于东京的研发中心一起为中国及亚洲的消费者提供最好、最适合的产品。此举进一步表明了欧莱雅集团对中国市场的长期承诺, 也表明了中国在欧莱雅集团全球版图中的重要性。

欧莱雅主营业务/品牌

按照团队的 12 大金字塔之名, 我们可以看到欧莱雅的品牌囊括了高端, 中端, 低端 3 个部分。

塔尖部分: 高端第一品牌是赫莲娜, 无论从产品品质和价位都是这 12 个品牌中最高的, 面对的消费群体的年龄也相应偏高, 并具有很强的消费能力; 第二品牌是兰蔻, 它是全球最著名的高端化妆品牌之一, 消费者年龄比赫莲娜年轻一些, 也具有相当的消费能力; 第三品牌是碧欧泉, 它面对的是具有一定消费能力的年轻时尚消费者。欧莱雅集团希望把它塑造成大众消费者进入高端化妆品的敲门砖, 价格也比赫莲娜和兰蔻低一些。它们主要在高档的百货商场销售, 兰蔻在 22 个城市有 45 个专柜, 目前在中国高端化妆品市场占有率第一, 碧欧泉则是第四。而赫莲娜 2000 年 10 月才进入中国, 目前在全国最高档百货商店中只有 6 个销售点, 柜台是最少的。

塔中部分: 中端品牌分为两大块: 一块是美发产品, 有卡诗和欧莱雅专业美发。卡诗在染发领域属于高档品牌, 比欧莱雅专业美发高一些, 它们销售渠道都是发廊及专业美发店。在欧莱雅看来, 除了产品本身外, 这种销售模式也使消费者有机会得到专业发型师的专业服务。还有一块是活性健康化妆品, 有薇姿和理肤泉两个品牌, 它们通过药房经销。欧莱雅, 率先把这种药房销售化妆品的理念引入了中国。

塔基部分: 中国市场不同于欧美及日本市场, 就在于中国市场很大而且非常多元化, 消费梯度很多, 尤其是塔基部分上的比例大。在大众市场, 欧莱雅目前在中国一共有 5 个品牌。其中, 巴黎欧莱雅是属于最高端的, 它有护肤、彩妆、染发等产品, 在全国 500 多个百货商场设有专柜, 还在家乐福、沃尔玛等高档超市有售。欧莱雅的高档染发产品已是目前中国高档染发品的第一品牌。第二品牌是羽西, 羽西秉承“专为亚洲人的皮肤设计”的理念, 是一个主流品牌, 在全国 240 多个城市的 800 家百货商场有售。第三品牌是美宝莲——来自美国的大众彩妆品牌, 它在全球很多国家彩妆领域排名第一, 在中国也毫不例外, 目前已经进入了 600 个城市, 有 1.2 万个柜台。第四品牌是卡尼尔, 目前在中国主要是引进了染发产品, 它相比欧莱雅更大众化一些, 年轻时尚, 在中国 5000 多个销售点有售。第五品牌是小护士, 它面对的是追求自然美的年轻消费者, 市场认知度 90% 以上, 目前在全国有 28 万个销售点, 网

点遍布了国内二、三级县市。

欧莱雅文化

法国公司深受国家文化的影响，把职业与个性紧密结合在一起。欧莱雅是做美的事业的，员工的时尚感很强，热爱自己的工作和品牌。欧莱雅从来不用“企业文化”来给工作设框架。而会给员工很大的自由空间，让他充分发挥自己的才能，甚至犯错误都没有关系。高层管理人员更是鼓励下属挑战，为公司的发展提出意见和建议。

欧莱雅价值观

价值观：

追求卓越

力争完美是我们的目标。我们决心持续开发创新产品、提升品牌组合，并在产品品质和安全上始终达到最严格标准的要求。

勇于探索

我们的专长技术推动我们在化妆品世界不懈探索全新发现和创新成果。

我们取得的每项成就和每次进步对我们而言均意味着全新的开始。

多元发展

我们的企业文化强调对个体的理解和重视。

在来自不同背景的员工共同努力下，我们通过不同渠道为消费者提供全方位产品。我们力求满足全球不同文化背景的消费对美丽和福祉的追求。

重视人才

正如我们致力提升消费者的福祉，

我们也重视通过个人和职业发展，

为每位员工发挥潜能创造机会。

引领创新

我们高度重视研究与营销，认为严谨开展科研与敏锐捕捉需求、技术专长与直觉认知具有同等重要意义。以无与伦比的丰富经验和专长技术为基础，我们尤为重视开展基础研究，以激发创造力并开发迎合未来需求的化妆品。

欧莱雅工作地点

欧莱雅中国总部位于上海，在北京，广州，深圳等各大城市均有职位

二 员工发展/薪酬

欧莱雅员工薪酬福利

欧莱雅十分重视激励机制，树立诱人梦想，带来好的“收成”，当员工以“诗人”的梦想与“农民”的实干实现了一个又一个成就，欧莱雅的激励机制都会给予公平、及时的肯定，刺激员工取得更高的业绩，实现更大的梦想。欧

莱雅希望员工把公司的钱当作自己的钱来经营，把欧莱雅的生意当作自己的生意来看管，让每一名欧莱雅人都成为公司的“主人翁”。

在巴黎欧莱雅总部，对刚生完孩子的女性员工，除了政府规定要给的四个半月的薪水外，欧莱雅公司还给这些职工多加一个月的薪水，并可以在 2 年之内的任何时候领取。欧莱雅的 8000 名经理中，2000 名已有购股权。如此优厚的员工福利，使欧莱雅的人才流失率保持在很低的水平，每名欧莱雅员工平均在公司工作 14 年。欧莱雅负责人力资源关系的总裁 francois vachey 说：“员工的忠诚度对公司来说非常重要。他们来了，加入了欧莱雅，然后留了下来。”

关怀、信任、扶持人才，尤其是年轻人才，是欧莱雅保持朝气与活力的制胜之道。大大超出市场平均水平的优厚的薪资福利，灵活机动的晋升机制，全球内部员工股权认购、年终分红、利润共享的激励策略，吸引着全球各地的人才带着热情与智慧投入欧莱雅的怀抱。欧莱雅建立了由薪资、福利、奖金、利润分享、股权、巴黎培训等众多激励方式组成的激励体系。

薪资

在薪资方面，欧莱雅为员工提供在行业中位于中上水平、富有竞争力的薪资。资根据岗位责任与业绩而决定。

年终浮动奖金、利润分享

每年年底，根据员工的业绩表现，员工会得到相应的奖励。奖金的幅度完全与业绩挂钩，表现突出奖金也多，表现差的员工甚至拿不到奖金。同时，每年公司还有利润分享计划，拿出一定比例的收益与每一位欧莱雅员工分享。

股权

股权也是一种很重要的激励方式，得到股权奖励的员工也意味着将有更多的机会在海外从事工作或培训。

晋升与岗位轮换

表现优秀的员工，毫无疑问将优先得到职位晋升的机会。欧莱雅有着众多的品牌与事业部以及各种产品线，当公司中某个职位出现空缺时，欧莱雅会优先考虑留给公司内部表现突出的员工，让员工感到欧莱雅用人的灵活性。

培训机会

欧莱雅人视能够被派往法国巴黎总部培训为一种很大的激励。能够被选送到巴黎培训不仅仅是去学习某项技能以及建立内部工作关系，更是一种荣誉，只有表现最突出的经理人才能够得到去巴黎总部学习的机会。

与高层沟通

欧莱雅高层与员工的沟通也起到很好的激励作用。例如，创造欧莱雅神话的 ceo 欧文中 2003 年初访问中国，与欧莱雅中国员工进行面对面地沟通，表扬他的爱将盖保罗，激励中国的欧莱雅人，为欧莱雅中国的“诗人”们带来了新的梦想与激情。欧莱雅中国公司的总裁盖保罗是一名很活跃的意大利人，他会利用各种机会在各种场合与员工沟通，每一次的新员工培训，他都亲自参加，向新人介绍欧莱雅，激励他们在欧莱雅实现梦想。

复旦应届本科，MKT 职位，年薪 71.5K+入职津贴 10K+每月饭贴 220+年终奖

欧莱雅为员工提供在行业中位于中上水平、富有竞争力的薪资。每年年底，根据员工的业绩表现，员工会得到相应的奖励，奖金的幅度完全与业绩挂钩。同时，每年公司还有利润分享计划，拿出一定比例的收益与员工分享。员工除享有国家规定企业员工应享有的各项福利和假期外，欧莱雅还为员工及其子女购买了商业保险。每位员工从入职的第一年起，就享有一定的带薪病假和带薪年假。

欧莱雅培训及项目特点

欧莱雅为每一位新员工提供入职培训，每位新员工进入欧莱雅后，会先安排为期一周的上岗培训，详细介绍欧莱雅的历史、企业文化、业务概况、职能部门、组织机构等内容，以及各业务与职能部门的运作情况，使新员工能够很快了解公司，帮助、引导新员工尽快融入公司的文化氛围，融入团队，进入工作状态。对新招募的经理人员，人力资源部门会专门量身定制为时两周的入职定位培训，与所在部门员工及其他部门的经理沟通、交流，在短时间内建立起工作关系网络，帮助其顺利进入角色，加强与其他部门的合作。

在北京、广州分公司招聘的新员工，会先在本地进行培训，然后来上海总部接受培训。公司还会组织新员工参观欧莱雅设在苏州的现代化的工厂，了解公司的生产情况，让员工产生自豪感。

专业技能培训

欧莱雅重视员工的职业发展，根据员工不同的潜力和公司对不同员工的期望，定期组织诸如销售、市场、财务、谈判、演讲、沟通技巧等专业技能培训。通过这些培训项目，及时更新员工的知识，提高员工的技能，增强员工的综合竞争力。

管理才能培训

欧莱雅一贯坚持与著名高校合作对员工进行学历教育与培训。在中国，欧莱雅与全球 50 强、亚洲第一的 MBA 教育学府—中欧国际工商学院合作，为具有发展潜力的员工提供在职 MBA 课程及其他课程教育，为年轻的中国经理定制长期职业发展计划，将他们塑造成为欧莱雅未来的高级管理人才。欧莱雅还通过与著名咨询公司的合作，为欧莱雅的年轻经理们度身定造如领导艺术、高效团队、时间管理等课程。

亚太区管理培训中心

1999 年 8 月，欧莱雅在新加坡建立了亚太区管理培训中心，面向亚太地区的欧莱雅员工做定期的培训。欧莱雅亚太区管理培训中心针对亚洲市场的特点和亚太地区员工的专门需要，组织各类研讨会和培训课程，卓有成效。欧莱雅中国公司每年派出大量优秀员工去新加坡参加各种课程的培训，使他们有机会与亚洲其他国家经理人进行交流，分享经验，拓展国际化视野，提高竞争力。

欧莱雅的“按需培训”

欧莱雅的培训体系并不是一成不变的，而是灵活机动的。员工绩效评估时，只要员工认为其工作与任务需要培训，就可以主动向上级提出培训的要求。为了提高员工技能与管理能力，适应工作挑战，公司会及时安排员工去参加培训。根据培训实际需要，在国内或新加坡等地开展。这就是欧莱雅的“按需培训”，根据员工的需要灵活、及时地安排培训。

虽然欧莱雅的文化像“诗人”一样具有随意性，但欧莱雅的培训体系却环环相扣，步步为营。从新员工培训，到专业技能与管理才能培训，到海外培训，以及在工作实践中培养领导人，欧莱雅的员工培训更呈现出像“农民”一样实用的特色，为欧莱雅培育出能够在全全球化妆品市场独当一面的优秀人才。

欧莱雅职业发展

欧莱雅的领导人培训

欧莱雅是一家高度全球化的著名 500 强公司，在全世界 50 多个国家开展业务。欧莱雅在全球范围内需要大批的高层管理人员，而且是能够跨文化的商业领导人。承担领导人培训任务的是欧莱雅法国巴黎总部，即巴黎“欧莱雅管理教育中心”，对欧莱雅的全球高层领导进行培训。

每年，欧莱雅会选送全球有领导潜力的高级管理经理到法国巴黎总部参加高层培训，培训由欧莱雅集团与欧洲著名的工商管理学院 INSEAD 合作，设置名为“Leadership for Growth”的领导培训力课程，专门针对有工作经验的全球高层经理人。有机会参加这种培训的学员将与来自世界各地的管理精英在这所世界一流的商学院度过紧张充实的 20 天，从顶尖的 MBA 教授以及经验丰富的欧莱雅高层领导那里，吸收先进的管理理念。

这项培训课程由 INSEAD 为欧莱雅量身定制。授课老师包括 INSEAD 著名的教授、一些经济领域或政策领域非常有名的学者，欧莱雅的领导人也会亲自来给学员授课、演讲，为欧莱雅来自世界各地的优秀人才提供最顶尖的管理培训。欧莱雅高层亲自参与领导人培训，体现了公司管理层对培养领导人才的决心。

欧莱雅全球领导人培训有两个目的，其一让他们学习最先进的管理经验；其次为来自全球各地的欧莱雅高级管理人员提供相互沟通的机会，有利于他们今后在工作中的交流与互助。欧莱雅中国人力资源总监戴青谈起她在巴黎培训的经历时，对人才济济的欧莱雅感到自豪，对欧莱雅出色的领导人培训感到自豪。欧莱雅总部聘请了大批优秀的人才，如聘请了世界著名的专家教授进行基础研究，在巴黎培训总部，能够有机会结识许多国家的高级经理人以及研发人员，聆听充满智慧的专家教授们讲课，不但是宝贵的学习机会，更增加了对欧莱雅的认同、尊重感。所以，在激励员工士气、增加员工忠诚度等方面，巴黎总部领导力培训也起到了巨大的作用。

“责任激励”——在实践中培养领导人

欧莱雅拥有良好的领导人培养环境，培训倾向于工作实践。每一名欧莱雅员工都拥有自己的责任，这种责任本身就

是在为员工成为领导人做准备。不论是何种级别的岗位，责任就是对员工的激励，员工是责任的支配者与承诺者。这就是欧莱雅的“岗位责任激励”，营造出培养领导人的自觉环境。

欧莱雅是一个培养与发展经理人、领导人的“大学校”，有各种相关制度与措施来培养与发展员工。如欧莱雅开展管理培训生制度，根据需要，为培养未来欧莱雅领导人与管理人员做准备。但通常在实际工作中，欧莱雅并不会明确确认员工要做的的事情，而是让员工基于对公司以及自我使命的认识，对岗位职能以及公司发展战略的认识，以一名“企业家”的身份，来自己计划该如何开展工作，实现目标。这种像“诗人”一样自主的做法正是欧莱雅文化的体现。

欧莱雅认为，员工每天所做的工作，每天所承担的责任，就是对员工最好的训练。员工在工作岗位遇到的挑战都需要员工自己去用“诗人”般的智慧与“农民”般的勤劳去解决，通过在工作中激发员工的个性智慧，促进他们成功，是欧莱雅热衷的一种培养领导力的方法。欧莱雅崇尚让员工在日常工作中学习与成长，通过承担更大的责任成长。所以欧莱雅十分重视经理人对员工的激励作用，为员工创造机会，挑战员工，激励员工成功。欧莱雅的经理人承担的不仅仅是促进业务增长的任务，更担负着培养领导人的重任。盖保罗认为，欧莱雅最好的人事经理就是各业务部门的经理。

三 网申&Open Question

2010 校园招聘网申的open questions

其中在 About yourself 和 You & L' Oreal 两部分中有 open question 的填写

About yourself:

When choosing your first job/employer, what will you consider and why? (3500 characters maximum)

When have you been specifically innovative? (3500 characters maximum)

Of all the cosmetics brands and recently emerged fashion trends, which is your favorite or most striking to you? Why? (3500 characters maximum)

You & L' Oreal:

Have you ever applied to L'Oréal?

选项: Internship / Job / Management Trainee Program / None

If yes, please specify in which country, division, field and when :

(250 characters maximum)

Have you ever worked within L'Oréal?

选项: Internship / Job / Management Trainee Program / None

If yes, please specify in which country, division, field, position and when :

(250 characters maximum)

When would you be available? _____ (mm/yyyy)

if you have any comments on this availability, please specify (3500 characters maximum)

往下拉就是一些基本信息的选项:

Please state your College English Test (CET) level:

CET 4

CET 6

TEM 8 or above

Please state your GPA level:

Top 20%

Top 50%

Below 50%

Have you ever participated in L'Oreal Brandstorm? No. Yes.

Have you ever participated in L'Oreal e-Strat Challenge? No. Yes.

Have you ever participated in L'Oreal Ingenius Contest? No. Yes.

Have you ever participated in L'Oreal I.D.E.A. Contest? No. Yes.

Have you ever participated in L'Oreal Charity Sales? No. Yes.

Have you ever been recruited by L'Oreal? No. Yes - Part time Yes
Internship

Are you graduating in 2009? No. Yes.

Do you have overseas study experience No. Yes.

Do you have consumer goods industry company intern experience No. Yes.

I hereby declare that all information provided is accurate and true to my best knowledge. I fully understand, agree and accept that if any false declaration was made in the form, the employer has absolute rights to dismiss/terminate my employment after my appointment with the company. I understand L'ORÉAL CHINA keep my information strictly confidential and will not release my personal information to any 3rd party.
No. Yes.

往年校园招聘网申oq

1. When choosing your first job/employer, what will you consider and why?
2. Share with us your understanding of Marketing function and why you should be a good candidate for this function.
3. Of all the cosmetics brands and recently emerged fashion trends, which is your favorite or most striking to you? Why?
4. Tell us your areas of interest and why do you choose L'Oreal?
5. Reflecting on your campus life, share with us your most unforgettable experience and why it is so.
6. Please describe a situation that your idea was not immediately accepted by others? How did you try to convince them? What was the outcome?

四 欧莱雅面试指导及经验

一面——小组面

欧莱雅 08Marketing面经

一屋五个人，先是自我介绍。每个人抽一个题目，我抽的是“最近最关注的校园活动是什么？为什么？”结合题目自我介绍，同样没有思考的时间。同组还有抽到“大学期间最喜欢的课是什么？最不喜欢的课是什么？”，“大学中最成功的一件事是什么？”其他的不记得了……

第二题是个人自我演讲……也是抽题目，两分钟思考时间，三分钟演讲。我抽的是“最近印象最深的广告是什么？为什么？”“……同组的还有”如果给兰蔻选一个中国区代言要选谁？“，”从欧莱雅品牌中选一个赞助奥运会，选什么品牌赞助什么项目？“，”你认为最经济的化妆品是什么？如果你是它的品牌经理，如何制定其涨价的策略？”

上海欧莱雅SALES一面 2008. 11. 20

大概提前 20 分钟到了，发现一片黑压压~有点害怕~大家都比较严肃~从旁边一位交大 gg 嘴里得知会有专业问题，于是我瑟瑟发抖了~~~ ps, 这礼拜去看演唱会，嗓子也叫哑了，听起来很有喜感=v=

等同一小组面 mkt 的 5 个人到齐之后，就被带到楼上面式去了

一面分两部分，两个面试官。ps, 有个 mm 好美，一直盯着看 orz~~笑起来也好温柔~

第一部分是每个人抽一张卡片，紫红色的卡片~~要根据卡片形式介绍自己，2 分钟，没有准备时间我们这组全是 mm, 两个交大，三个上外的。我们这组的题目是：

- 1, 谈谈你最喜欢的城市或国家
- 2, 你最委屈的一件事
- 3, 你的兴趣爱好
- 4, 你最喜欢/讨厌的一门课
- 5, 谈谈最近高校(?) 发生的大事件。这题记的有点不大清楚，大家包含~~

第二部分是即兴演讲，也是每人抽一张卡片，蓝色的卡片，卡片很漂亮哦!! 盯着看了半天 orz

我抽到的是 vichy/理傅全应不应该进入 xx 渠道= =orz, 我题目也记不清楚了。。。反正我很陌生，不是财经 related 的专业，什么模型也都不知道，随便说了~最后扯到 tb, 貌似 hr 都笑了，算了，也算让她们放松一下

记得其他人的题目是：

结合你自身特制，说说你可以代言的品牌；

广告的功效(?) 重要? 此题忘记了，sorry;

广告与明星代言 blablabla

还有一题我也想不起来了，sorry!!也和广告相关。。

哎~天知道我有多喜欢广告，偏偏抽到一个无关的~准备的时候就走神了，开始想别人的题目了~这也是我的一大缺点 orz。 出来之后上外的 mm 安慰了我，很感动。估计我是挂了，大家继续加油~~~88~~

上海欧莱雅SMT一面 2009.03.16

前几天收到欧莱雅的面试通知，乐的我~结果上网一查，据说欧莱雅的 ST 待遇很差，而且还签的中介，心里有点小不爽，就不太想去了。可是早上在床上翻滚了半天，想想自己闲着也是闲着，于是决定还是去面试。

一面是群面，每组 5 人，俩 HRmm 长的都很漂亮，只是脸色都不太好，很严肃的样子。流程是每人 2 分钟的自我介绍+选择欧莱雅的原因，抽卡 OQ，然后是抽卡决定无领导讨论的课题，讨论 10 分钟，总结 3 分钟。

去之前没准备，所以自我介绍表现不太好，只说了些基本信息。

选择欧莱雅的原因列了 123，说了一下自己的职业规划和能力，欧莱雅在快消业的口碑和地位，以及欧莱雅的企业文化跟自己性格很相符，感觉思路稍微顺了一点点，但这东西不准备还是不行，说到欧莱雅企业文化的时候想了很久没想到他家文化具体是啥，于是就跳过了，这段说的很敷衍。

抽卡 OQ。我抽到的是“自己的缺点”(我们组其他人抽到的有“遇到的最大挫折”“最后悔的事”“最不喜欢和什么人打交道”还有一个不记得了)没有思考时间，然后我就想到什么说什么了，节奏没有把握好，中间停顿了好一会，调整了一下，那会感觉有点紧张。

我们组另外一个女孩就比较惨，说自我介绍的时候说太多，结果被 HRMM 打断要求她直接说 OQ，结果她愣了好久也不知道该说什么，正准备说的时候 HR 来了句“下一位”。= =|||

我们组抽到群殴的话题是“大学生该静心学习还是尽早接触社会”，其实这个话题很平和，大家观念没有太大的区别，本来我担心组里有人会表现的太积极抢话说，结果还好，大家都很有秩序，挨个发表了自己的想法然后对别人的看法进行补充，最后三分钟分钟统一了一下表述。讨论的时候我平静了很多，思路也顺了，把握住了整体讨论的节奏和要点，然后我作为 LEADER 做了最后总结，OVER。

最后总结，一切冷静就 OK。

PS: 刚才写面经的时候收到了中午二面的通知, 真是有效率, 赞一个。

北京欧莱雅物流一面 2008.11.20

四人一组(通知是五人一组, 估计有人没来)面试分两个阶段:

1、每人抽一个问题, 然后围绕问题做自我介绍。都没有准备时间, 抽了就介绍

我的问题是: 你觉得“美”最贴切的表现是什么。

其他人有抽到: 大学期间你最大的收获是什么?

大学期间你最有成就感的一件事情。还有一个不记得了

2、每人抽一道题, 准备两分钟, 做三分钟的 presentation

全部是物流的专业问题!!! 我当时就懵了, 跟我的专业八杆子打不着边。网申的时候也没说有专业要求

我的问题是: pull 和传统的 push 有什么区别。其他人的问题我也没听, 反正是不懂。

进去前有个对外经贸的 mm 说过这个概念, 我还是功力太浅, 发挥欠佳。

大家要是面 Logistics 还是要准备下物流管理的相关知识

bless~~~

二面——HR面

欧莱雅HR面问题题库

- 1、自我介绍
- 2、抽取题目: 如果欧莱雅是种动物、食物、颜色、名人……, 那么你们认为她是什么?
- 3、你觉得你自己有那些特质或特长能够让自己最适合进入 marketing 部门? 请列举出三条
- 4、根据你回答的三条内容——详细做一些了解(这个就因人而异啦)
- 5、让你描述自己遇到过最棘手的状况, 并且详细说明自己是怎样说服别人的
- 6、你最大的缺点?
- 7、你喜欢的作家?
- 8、大学里面最辛苦的一个学科?
- 9、是否曾经邮购化妆品, 为什么?
- 10、你了解欧莱雅多少?
- 11、你有没有用过欧莱雅的产品?
- 12、谈谈你最尊敬的人
- 13、谈谈你最喜欢的一部电影
- 14、谈谈你目前最大的压力来源
- 15、谈谈你近期关注的校园事件。
- 16、谈谈你的朋友、老师、同学如何看待你。
- 17、谈谈你最喜欢的城市或国家
- 18、你最委屈的一件事
- 19、你的兴趣爱好
- 20、你最喜欢/讨厌的一门课
- 21、如果你可以代言一个品牌, 会选择哪个?
- 22、推荐一款你最喜欢的欧莱雅产品。
- 23、电视购物的好处? 结合你自己的看法谈谈。

- 24、理肤泉要找新的代言人，你该如何去做？
- 25、为兰蔻找一个本土代言人，你该如何去做？
- 26、你觉得“美”最贴切的表现是什么？
- 27、能否分析下 pull 和传统的 push 有什么区别？
- 28、能否谈谈你最不喜欢和什么人打交道？
- 29、能否谈谈你最后悔的事？
- 30、能否谈谈你对对 MKT 的理解？
- 31、在实习中有没有遇到什么 misunderstanding？如何处理的？
- 32、你为什么会选择读研？
- 33、如果你公司的是 MKT，如何让一种新产品进入市场？
- 34、请简单描述快销的 Mkt 和 Luxury mkt 的区别

上海欧莱雅SALES二面 2008.11.21

不知道还有没有机会再写三面面经了。。。哎，和大家交待下二面情况。

整个过程其实是很普通的面试，问题都很常规：自我介绍，为什么选择 MKT，剩下的都是她在我的描述中找到问题来问。比较汗的是，我每次叙述几乎都会被打断。

看上去是非常 NICE 的 HR JJ，但是冷箭不断。一开始做自我介绍的时候我强调我喜欢 MKT，说到一半她就说：我让你自我介绍，你怎么开始说这个了？你还是介绍一下你自己吧。。。额。。。然后我介绍完了她就说，你说了这么多，举个具体的例子吧。我就开始和她说我的一些经历，再次被打断，说：你说说你这个例子可以说明你的什么？我就说这个活动很大，我想可以体现我多方面的能力。。。接着她问我：你说说你认为做 MKT 需要什么样的特质？我就说了，说到最后 LEADERSHIP，她说，为什么需要领导力？学生刚刚进入公司都是从底层做起不会一开始就是 LEADER 的。我说，拥有领导力并不一定是领导，她需要有能够让别人与她合作的能力，要能够让别人按她的方式来达到她想要的结果的能力，她就说，那其实你说的还是沟通能力对吧（我前面提到了沟通能力）。。。额。。。好吧。。。这里怪不得别人，自己本来就有点牵强，本来想由此联系到我对领导力与众不同的理解上的，却不料没说完就被打断。。。

之后比较意外的事发生了，她说我看你网申 OQ 上面写的。。。我想：完蛋了，我那时候写 OQ 完全是瞎掰的。果然，她说，我看你写了羽西，那你很喜欢羽西咯？这个时候我除了说是还能说什么？事实是：我那道题目本身就写不出来，后来是听了宣讲会欧莱雅收购羽西是出于多方面的考虑等等，她的收购也非常成功云云，才觉得有料可以写一写才写的额。。。然后她就问了：为什么喜欢羽西？。。。掰!!! 用过羽西 吗？。。。不好意思没有。。。觉得羽西现在还有什么可以改进的地方？。。。再掰。结果还掰错。。。反正很糟糕。。。对了，当中还问到了我关创意的问题，要我举例说明自己的创新能力，我就举了两个例子，已经两个了耶，她居然说：就没有了？。。。晕死。。。

然后就我问了两个问题，她说之后还有三面四面，会做出相应安排的。

哎。。。复杂的心情，还是好好整理一下，勇往直前吧!!! 希望对之后二面的 XDJM 有所帮助!

上海欧莱雅MKT二面 2008.11.21

昨夜真是一夜无眠，其实得到通知的那晚我就做梦梦到自己二面迟到，而且打车也打不到。不知道是个好兆头还是坏兆头。今天早上早早起来，看了看昨天一天查的相关资料和能猜到的“问题”的标准答案，一身靓装直奔中华企业大厦。一路无语，到了之后稍微等了等，还到欧莱雅的内部卫生间了解了一些情况，顺便瞄了一眼他们的办公环境，迎面而过的外国女士很热情的冲我笑笑，唉。。。真能在这样的地方工作该是多大的享受啊。

很快我被带到了 20 楼，羽西的那个楼层。前面的一位女孩似乎面试了很久，我在门口等了大概 15 分钟的样子才出来，热好了身却迟迟不比赛，对竞技性选手还真是不利啊。进去坐好，HR 女士很认真地在填写上一个人的表格，

回回短信什么的，我就无聊又紧张地观察会议室正墙上的大幅广告，以防待会问到相关问题。面试进行的很顺利，基本都是我在说，她只是问了几个再稀松平常的问题，我照实说，一个人谈天说地，讲了我校园和实习的经历，印象中她好像只为了我3个问题，“为什么读研”，“最长的实习”，“本科的生活”剩下就是我一人BLABLA。。她也很认真的听着，丝毫不打断我，更没有CHALLENGE我，好像还附和了我几句。正当我觉得可能会转入正题，问点封闭型的问题，她却微笑的问我，你有什么问题要问我吗？我当时心凉了半截，这也太快了吧，隐约中想起，刚才她说到今天的面试任务完成的有点慢，云云。难道在我这里补时间？好吧，我随便问了三个问题，听她回答我的问题时，突然还想到二面的时候基本都会问到喜欢欧莱雅什么品牌，以方便后来三面，四面的部门分类，她好像也没问我。难道暗示我就此告别？还是大家都没问这个问题，百思不得其解，于是甚是灰心，最后还很不自信的问了问“我今天的表现怎么样？”，她也很官方的回答了我，大体就是我们会考察。了解后看是不是匹配我们职位的要求。让我保持通讯畅通，他们会在1-2周内给予通知，最后还说他们是没有拒信的，无语。。

HR很热情的送我出来，还目送我到电梯口，才进去。好吧，让我一个人走吧。。

上海欧莱雅SALES二面 2008.11.21

本来晚上接到的电话是今天晚上6点30面试，为此还和现在实习的公司闹得不愉快。：（

但是上午接到电话说面试的时间改变了，变成下午1点半，汗！还好没有什么安排，匆匆准备就出门了。

到了那里先去了24楼，后来又让我去23楼前台等着。大概过了5分钟左右，一个面试的女生走了出来，我知道大概是轮到我了。

面试的是个叫LINA的HR，不是约好的ECO

HR很亲切，让我自我介绍，介绍的过程中会做一些提问，然后最后是我的提问。

我就开始中文的自我介绍，学校、专业、实习经验。然后她就冷不防的用英文问我在实习中有没有遇到什么misunderstanding，我一惊，开始磕磕绊绊的说英语。然后又是中文介绍，我比较详细地说了2个实习经历，他就一直听着，偶尔做些笔记，但都没有让我看到。

然后她问，我这个专业进什么行业，我就又说了。

我说自己的沟通能力强，她又让我举一个例子。然后差不多就没了。他让我提问，我就问了大概什么时候收到下一轮的通知，她说一周内，然后我问了可不可以feedback，他说不能现在告诉你。。我有问作为SALES的MT的发展，她说就是一开始做ba，然后是分到现代卖场和经销商两个部门，然后后者可能会在中国各地工作。然后就是告别，出来的时候后面已经有一个在等着了。

很快，估计就15分钟。

积攒人品，希望昨天晚上做的决定没有做错，为了这个面试，把以前的公司给得罪了，哎。。鱼与熊掌不能兼得。反正我已经豁出去了。

就是这样的，BLESS ME AND BLESS ALL!

上海欧莱雅finance二面 -2008.11.24

是judy面我的，很lady的一个hr，我现在能想到的刻以形容她的单词只有这个了。。也很nice~上来让我说下一面面了什么，因为她现在脑子里对我的印象只有我这张脸了（她的原话）于是我就大致说了一下。然后问我专业不是财务，学过什么财务的课程没，我就说了有公司财务，她说公司财务大多是关于理财的吧，我一愣，于是开始掰公司财务都学了啥，不知道能不能给点好的印象接下来突然冒了句让我用英语说说为什么觉得自己适合财务我一愣，于是开始紧张的大脑搜索有啥可以讲的。她会按照你说的东西继续问下去。姐姐我chinglish也好久没练了，汗一记。。后来还问了我想做财务的话，应该去申四大才是。结果。。我很诚实的回答，四大我也申了。。天啊，当时恨不得挖个洞钻下去得了，要是judy听到这话肯定也很不爽。。最后还问我更愿意做finance哪个部分，我以为她问的我是audit, treasury, controlling之类的，结果发现咱俩指的范围根本不一样，她是想问做大众化妆

品, corporate finance 之类的, 唉, 这下彻底港掉了。。我还说到买小护士这个牌子, 结果她很诧异的说这都两三年之前的事情了。。于是又是彻底港掉了。其实我脑子里想了很多的, 当时一紧张全哑巴了, 估计 judy 真的以为我只想到小护士。。

进去的时候话一句都说不上来, 出来的时候可以想出一大堆。悔啊那个悔。。

anyway, 感觉这次没发挥出自己最好的水平, 炮灰了要。。

三面——一位或者多位资深经理面试

欧莱雅三面面经

1: 40 冲到 24 楼 碰到两个人在等 都是广外的~ 然后 Sameul 很帅的进来 让我下 23 楼等。23 楼好多人在等, 打招呼, 面前两个都是清华研究生 一个 GG 一个 JJ GG 跟我面的是同一个部门 MATRIX 不过他是 SALES 我是 MKT 这两者的关系。。 哎 接下来我要说的。等到 2: 30 被 SUCCI 带去见 MANAGER 这才知道 SUCCI 是个 HR 不是 MANAGER 汗~ 期间跟清华 JJ 谈到了职业理想的问题 就有说道 SALES 和 MKT 的关系。我说我觉得我更适合 M KT 虽然屡次面试面的人都说我适合 SALES 结果真的被我说中了。。。。后来就是这么着。然后见到了 MANAGER 40 几岁的男的叫 COCA 非常精神头发有些白。自我介绍在欧莱雅做了 15 年, 法国然后台湾然后大陆。非常随和的一个人。让我随便说什么 等于介绍自己吧 我说那么用英文还是中文, 他说随你喜欢。那么我用英语开始 balabala, 说到一半我中英夹杂着说。期间根据我说的问了一些常规问题, 比如最成功的一件事, 朋友怎么看待你等在一个问题上我觉得我砸了, 问我 WHY MKT 我 balabala 后, 他问把这些 Quality 放到 Sales 你觉得一个 Sales 能胜任吗? 我说当然这些都是需要的, 但是 MKT 更需要创造力啊。然后对做 MKT 表了决心。。。。。。但最后他告诉我其实这两者是一样的, 都是帮公司卖东西汗。后来一个问题上好像也砸了 问我缺点。我说对良好的生活状态比较依赖, 然后还说其实在很多次的 BackPacking 中证明了我还是具有很强的适应能力的。但后来不知道为什么被他理解为家庭状况好没有经济压力了。其实当然有经济压力啊!!!!!! 真是有苦说不出。最后他说如果他是我的 Director, 他觉得我适合先去做 SALES, 他会让我跟公司达成一个协议, 先做 2-3 年 SALES (一般 MT-Marketing 轮岗只有 6 个月左右做 SALES) 再转回来做 MKT, 这样会有比较大的发展。这些话我听了不是很明白, 到底是他觉得我不能吃 SALES 的苦吗? (他强调了我没有经济压力, 好像意思是我吃不起苦。。。。。。) 不要我了, 还是有想法让我这样进公司去锻炼? 总共面了 1 个小时左右。还算比较长的。不知道结果怎么样哎。一开始感觉蛮好的, 后来这些话说的我有点一头雾水了, 大概老板也看出来最后走的时候说我不是说你不适合这个岗位只是我觉得你应该先去 SALES 锻炼下。那么到底是让我先从 SALES 做起来, 还是不要我了。。。。。。 我有些不懂。。。。。。反正发一下面经吧~ 积攒一下 RP 希望还是能拿到这个 OFFER 毕竟是我的 Dream Company 啊~~~~~

欧莱雅上海终面 2007 年 12 月 12 日

早八点的飞机, 十点到上海虹桥机场, 直接坐机场巴士到静安寺, 20 多分钟, 中华企业大厦。

面试了 30 分钟左右, 考官是一个 30 多岁的台湾男子, 很儒雅, 人很 nice。

自我介绍——对简历的一些问题——为什么要选择欧莱雅——对欧莱雅有什么了解——对这个工作有什么期待——读研究生的目的

整个过程很舒服, 但自我感觉哪里怪怪的, 好像什么地方不对劲, 又说不出。有种自我感觉是被 bs 了, 呵呵 不过还是很开心, 认识了好朋友, 很牛的同学, 还看到了许多的 ppm, 呵呵

下午在同学的陪同下去了外滩, 雾气朦胧的上海, 晚上华灯初上时, 觉得这个温暖的城市充满了暧昧。

祝福面试的其他同学。而没有 offer 了的我, 从头再来, 呵呵

关于**欧莱雅**超多笔经面经资料及第一手招聘资料，尽在



<http://loreal.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)	
	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)	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)	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)	中国人寿		
国家开发银行	中国人保		

	中国交通银行		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	能源/化工/生物/制药	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	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		
	英特尔(Intel)	北京首都国际机场		
IT	联想(Lenovo)	机械/电气设备/自动化/重工/轻工		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)		松下(Panasonic)	
	朗讯科技(Lucent Technologies)			
	房地产		万科集团	电子电器
中海地产		美国国家仪器(LG NI)		
保利		泰科电子(Tyco Electronics)		
龙湖地产		美的(MIDEA)		
碧桂园		飞利浦(PHILIPS)		
			索尼(SONY)	

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！