

阿里巴巴校园 招聘全攻略

招聘流程



网申

一般为10月初到10月中下旬，所有简历都必须通过在线申请，申请成功之后，每个候选人将有得到一个编号，凭该编号进入笔试及面试环节。

笔试

销售类岗位的笔试题和公务员考试类似，考验智力而已，只要你答的别太夸张，按照正常思维方式去考虑就可以

技术类岗位的笔试题50道选择题目，内容很广，数据结构，OS，离散，汇编，数据库，Java，C/C++……，不难也不简单两道程序填空题：一是链表的插入排序，二是地图着色问题。总共1hour

面试

【销售类面经】

一面

销售 HR 面试你~~主要聊你的事情，比如说个人介绍，经历介绍，实践经验介绍，记住，要在这里抓住他的兴趣点~~~让他对你有兴趣面你~尽量放松，有什么说什么，放心，他不会太刁难你，只是想看看你到底是否适合销售的气质~多用实际数据说话，比如说你校园兼职销售你卖了多少钱，自己赚了多少钱。用实际敏感的数字来吸引考官的兴趣点~

二面

销售经理面你~~他会问你一些问题~而不像上一面只让你自己来表达，大致有这么几个问题

- 1, 用简短的句子概括你自己
- 2, 为什么你要来做销售
- 3, 你觉得最痛苦的事情是什么
- 4, 你觉得你最引以为豪的事情是什么
- 5, 简单说下你对“中国供应商”产品的看法
- 6, 抗压能力怎样? 对于加班问题有什么看法?

另外，还有一个情景题，他会模拟客户，让你来推销 ALBB 的产品，他百般无赖的说 ALBB 产品有多烂多烂。让你说通他让他来买~~~

三面

都会再给你介绍我们的工作情况，有多累，有多苦~~

四面

四面中会见到大区经理，他会和你闲聊，一般四面的 boss 都是一些很威严的人~~别怕~~深呼吸~~放松进去吧~~更多的是谈些与销售无关的事情，考验你的反映和表达能力，更多的是和自身利益有关的~到这步就不用担心了，放心去面对就好了。有 7 成的把握可以通过的~~最后记得像他提问些有价值的问题。

上海区的经理面试，派头果然不一样，不像毛老大那么亲切，但是很威严。看起来他很忙。先做了一番自我介绍。

- 1、对中国供应商产品的理解? 中国供应商提供的不是具体的产品，而是服务。
- 2、有什么缺点? 想太多
- 3、一两年内职业规划? 希望我能练就一身与人交流沟通的好本领

【技术类面经】

一面：技术

有点象群面，一个面试官，三个应聘者（另外两个人一个是南大软件学院的硕士，一个不记得是哪个学校的 mm，本科生）。一开始每个人先简单的自我介绍。然后两个小程序：1、char * strstr(char * s); 2、两个数字集合的合并，集合用数组存储，各自有序，合并后不许出现重复的数字。不难，很快写出来了，就是

写的有点乱，字整洁点就更好了，呵呵，然后是讨论题：

简单说就是有个很大的文件里面很多的关键词（10millions），每个词出现可能若干次，要求最后按出现次数排序输出。面试官说那个问题的时候，我就已经想好框架了（今天脑子很灵，嘿嘿），很快就说出了大致的方法，表现的不错。只是在找一个人陈述的时候，又表现出没有侵略性来，犹豫了一下，结果那个南大哥哥主动陈述，可惜他的功底不行，逻辑能力不强啊，不过我其实也

应该更好的表达自己的想法，这个每次都这样，郁闷。还有就是感觉面试官很重视每个细节。

最后南大哪位直接被刷，那个 mm 被推荐到测试部门面试，还说测试部门美女多，搜索部都是男的，当时很郁闷 ^_^

二面：综合

也像群面：2v2 先自我介绍了，然后评价对方的优点，还有跟对方比，自己的不足等等等等

后面就是一大堆的问题，职业观啊，发展啊，成就感……

声明：本文为本人原创总结，转载请注明出处。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。

2010 阿里巴巴校园招聘会 — 追梦计划 （销售专场） 加入阿里，一起追梦

每一天，

每一个地方，

每一次努力，

都为我们的梦想。

梦想带给我坚定。

梦想带给我信心。

梦想是一种无声的希冀。

我们会为阿里而和这遥远的希冀而努力奋斗，直到梦想的实现。

人生的梦想就如同一座山峰，也许我穷尽一生的力量都无法达到梦想中的顶峰，但只要顽强地接近，终归是一种幸运。

梦想，我毕生向往……

马总曾说：人类因为梦想而伟大。

阿里的将来需要我们脚踏实地去努力，只有梦想而没有行动，这才是真正的白日做梦。梦想的事永远不会从天上自己掉下来，而是需要我们自己去实现，没有梦想，就没有希望，更谈不上什么行动，紧紧抱着自己的

梦想吧！不要松手！

阿里巴巴 2010 校园招聘 ——（追梦计划）销售专场正式启程，加入我们是你超越自我、实现辉煌的最好选择。还等什么？此时此刻，非你莫属！

阿里人携手共渡了 10 个年头，一起奋斗，一起辉煌，一起缔造传奇！

10 年后又是新的起点，十年启程百年阿里，我愿意，你愿意吗？

• 关于阿里巴巴集团

阿里巴巴集团是全球电子商务的领导者，是中国最大的电子商务公司。自 1999 年成立以来，阿里巴巴集团茁壮成长，现已拥有 5 家子公司。截至 2009 年 8 月底，集团超过 16000 人：

1、阿里巴巴 B2B 公司 —— 阿里巴巴集团的旗舰公司，是世界领先的 B2B 电子商务公司，2007 年 11 月 6 日于香港上市；

2、淘宝 —— 中国最大的个人网络购物市场。

3、支付宝 —— 中国领先的在线支付服务；

4、雅虎口碑 —— 国内领先的搜索引擎和社区；

5、阿里软件 —— 服务于中国中小企业者的以互联网为平台的商务管理软件公司。

• 关于阿里巴巴 B2B 公司

阿里巴巴 B2B 公司，为来自中国和全球的买家、卖家，搭建高效、可信赖的贸易平台。我们的国际贸易网站（www.alibaba.com）主要针对全球进出口贸易，中文网站（www.alibaba.com.cn）针对国内贸易买家和卖家，与软银的合资企业 —— 日文阿里巴巴平台（alibaba.co.jp）则致力于为日本的进出口贸易提供服务。这三个平台为来自超过 240 个国家和地区的 4000 万阿里巴巴注册会员提供了交流平台。

总部位于中国杭州，在中国大陆超过 40 个城市设有销售中心，在香港、台湾、伦敦和美国设有办事处。截至 2009 年 8 月底，阿里巴巴拥有超过 10000 名的全职员工。

2007 年 11 月 6 日阿里巴巴 B2B 公司于香港上市，股票代码 1688，创下多项之最：

全球最大的科技股融资额（16.9 亿美元）

香港有史以来机构认购（1800 亿美元）、冻资（4500 亿港元）最大

中国首个超过 200 亿美元市值的互联网公司

市值居全球互联网公司第六位

香港 10 年来首日涨幅最大的新股（193%）！

• 职位需求

销售培训生 —— 新签团队

1、 职责：

主动寻找并上门拜访外贸型企业，销售“中国供应商”网络服务。

2、要求：

- √ 2010 本科应届毕业生
- √ 有丰富的销售工作或实习经验
- √ 良好的沟通能力，较强的学习能力
- √ 乐观向上，勇于挑战，敢于承受工作压力

3、工作地点：杭州、上海、重庆、成都、武汉、西安、郑州、洛阳、南昌、长沙、南宁、北京、天津、石家庄、保定、大连、泉州、厦门、福州、汕头、济南、青岛、合肥、南京、苏州、广州。

销售培训生 - 售后团队：

职位描述：

协助客户经理（续签）上门拜访阿里巴巴付费客户，提供电子商务以及外贸方面的指导，推进促销，提高续签率与客户满意度。

1、职责：

负责客户的维护，完成公司下达的业绩指标；

指导客户熟练掌握阿里巴巴网站使用和 SCRM 的操作技巧，解答客户常见问题；

协助客户分析行业动向和网站使用情况等信息，确保客户问题第一时间得到有效解决；

和客户建立长期良好的合作关系，保持密切沟通联系。

2、要求：

- √ 2010 本科应届毕业生
- √ 有丰富的销售工作或实习经验
- √ 有外贸知识和电子商务操作经验者优先
- √ 良好的沟通能力，较强的学习能力
- √ 乐观向上，勇于挑战，敢于承受工作压力

3、 工作地点：杭州、上海、重庆、成都、武汉、西安、郑州、洛阳、南昌、长沙、南宁、北京、天津、石家庄、保定、大连、泉州、厦门、福州、汕头、济南、青岛、合肥、南京、苏州、广州。