

医学销售面经

艾德生物医疗器械销售面试记录

1 面试背景：应届生/药代转器械代表面试艾德生物（医疗器械公司+IVD行业+伴随诊断）

2 面试流程：投递→Hr聊→团队经理面试→大区经理面试→销售总监

3 面试问题：五大分类

● 第一类：自我认知与动机考察

考察目的：了解你的个人特质、内在驱动力与岗位的匹配度。

准备关键：真诚，有说服力，用具体事例证明。

1. 自我介绍(必问、准备好)

3. 你的职业规划是什么(应届生版本)

6. 你觉得你为什么适合做销售？

11. 你是怎么面对自己的失败的

● 第二类：行业与公司认知

考察目的：考察你是否做了足够的“功课”，对公司有诚意，对行业有洞察。

准备关键：展现你的研究深度，将公司优势与行业趋势结合。

2. 你为什么选择(了解过)我们公司

4. 你对公司（艾德生物）产品或业务有哪些了解？

5. 你知道中国肿瘤的状况吗？发病率第一的肿瘤是？

12. 你有了解的艾德的竞品公司吗？

13. 你对行业未来发展的看法？

● 第三类：销售技能与情景模拟

考察目的：模拟真实工作场景，考察你的问题解决能力、情商和专业技巧。

准备关键：逻辑清晰，体现“客户导向”和“解决问题”的思路。

7. 客户明显刁难你时，你会如何应对？

8. 如果要你陌拜，你要怎么办？

9. 如果录用了你，你将怎么展开工作？

10. 给你市场，你如何快速和客户破冰？

15. 如何实现上量目标？

● 第四类：价值观与合规意识

考察目的：在医疗反腐大背景下，考察你的职业操守和红线意识。

准备关键：态度坚决，明确合规是底线，并理解其商业价值。

14. 你怎么看待现在药企越来越重视“合规”这件事？

● 第五类：岗位实操与业务流程

考察目的：考察你对具体工作内容的了解程度，判断你是否能快速上手。

准备关键：展现你对“试剂盒入院”全流程的精准理解，这是核心加分项。

15. 如何实现上量目标？（此问题横跨“销售技能”和“岗位实操”两类

销售岗高频面试问题来啦

- 1、 “为什么选择做销售？”
- 2、 “你认为销售最重要的能力是什么？”
- 3、 “你过往经历中压力最大的事情是什么？如何解决的？”
- 4、 “如何快速开发新客户？”
- 5、 “客户说‘太贵了’，你会怎么应对？”
- 6、 “如何维护长期客户关系？”
- 7、 “现场模拟：向我推销这支笔/一瓶水/某个产品。”
- 8、 “如果一个月内没有开单，你会怎么办？”
- 9、 “你之前的销售业绩如何？如何达成的？”
- 10、 “如果给你一个陌生的市场/产品，你会如何制定销售计划？”

Siemens healthineers 实习面试分享

岗位：偏mkt&operation

1 pre-talk

中文自我介绍

确认到岗时间

（hr稍微介绍了下负责的产品线和团队支持需要）

2 电话面

英文自我介绍（前段实习+科研+在校经历）

职业规划？

面试官：强调三个方面

- a. 英语好（同事有老外） +
- b. ppt能力（全英、偏strategic） +
- c. 沟通能力（对接其它部门）

结束后邮件发送能展示ppt能力的slides和英文简历

③ 视频面（一对二）

a. 介绍一下上一段实习的工作内容和产出（中文）

b. （很多同事包括老板是老外，需要你英文好）

（英）英语聊聊上一段实习负责的项目？

希望从这段实习收获什么？

c. （英）邮件里的slides都是自己做的吗？说说做ppt的思路？

d. （英）认为自己外向吗？mbti？

e. （英）有什么问题想问她们的？

↳ 实习生主要负责哪些工作？

or 需要实习生具备哪些特质？

（英，以下为大概内容）分为三大块

a. 市场数据分析和汇报：需要Excel能力不错

b. 团队支持：会议纪要、日常行政事务等

c. 画片子：要ppt能力强（逻辑清晰、能讲述完整的storyline...）

沟通能力好（因为需要对接其它部门…）

👉 （上一个问题面试官回答的有点快 所以确认一下）

目前只招一位intern支持整个团队吗？

答：是，但日常工作不会太多，主要支持团队的leader（给面试官逗笑了）

总结：

a. 很强调英语+ppt能力（ppt的要求会偏consulting，对排版逻辑清晰有要求，做过医药case的小朋友会容易些）

（关于英语，接电话面的时候，我人还在马桶上，人不能在最脆弱的时候还在用第二语言被为难，所以建议是不要立马接电话要先冷静提裤出厕所☒）

b. 记录得可能不太全，有想起来的再补充

c. 分享仅供参考，并祝大家面试顺利

1. 请先做一下自我介绍。
2. 你对我们公司了解多少呢？
3. 你为什么选择我们公司？
4. 你如何看待加班呢？
5. 谈一谈你的职业规划。
6. 为什么要转行呢？
7. 你从上一家公司离职的原因是？
8. 你有什么优势吗？
9. 你老家是XXX省/市，为什么会来我们XXX省/市工作呢？
10. 你对出差有什么看法？
11. 用三个词描述下自己
12. 你为什么觉得你能胜任这份工作？
13. 你有什么兴趣爱好吗？
14. 你是零经验，为什么觉得能够胜任这份工作？
15. 说一说你的优点
16. 说一说你的缺点

IQVIA MC医药咨询实习面经

1一面（A面） 约25min

1. 自我介绍（3min）
2. Why IQVIA（在德勤做了这么久为什么选择艾昆纬）
3. Market Entry：多发性骨髓瘤药物新进入中国市场策略（bg：该公司以前没有药物进入过中国市场）
4. Market Sizing：测算多发性骨髓瘤药物的市场规模
5. 是否接受笔试？
6. 是否接受on-site？

2笔试 约48h

请围绕最新版《国家三级公立医院绩效考核操作手册》对于下述主题做详细的案头研究，具体要求如下：

1. 医院内使用的皮下注射剂型和静脉注射剂型分别对于三级公立医院绩效评价指标框架中的哪些指标考核可能会产生影响，并说明具体会有什么影响
 2. 依据具体考核指标，请进一步分析在三级公立医院绩效评价指标框架中，皮下剂型相对于静脉注射剂型的优势
- 交付形式：Excel表格（请自行设计表头）及相关支持性文件

③二面（M面） 约15min

1. Why IQVIA
2. 介绍上个咨询实习的某个战略项目（约10min，期间不单纯是问问题，还交互进行了战略探讨）
3. 岗位要求brief

July 17 Timeline

2.23投递—2.24pretalk—2.25一面—2.26笔试ddl2.28—3.1二面—3.2下offer

0大厂实习拿到京东健康offer面经分享

timeline：4.7一面-4.10二面-4.14三面-4.17offer

●●一面：深挖简历要清楚你简历上的每一段实习。

做了什么？结果是什么？有什么不足？业务面不轻松也不紧张，写了1万字逐字稿没用上。

●●二面：业务老大面，继续深挖简历问的非常细。

问你在这个部门实习的心得和收获？

问不同分类疾病的市场情况？

你是如何预见通过哪些方式确定判断？

为什么研究生和本科专业不一致？

在做本项目时候遇到的难点和如何解决？

医院的结构和医保知识？

医疗资源不均衡如何解决？

医院不同科室的人不同业务的人如何合作工作？

你的优缺点？

你的理想工作是什么样子？

●●三面：hrbp面比较轻松。深挖简历和个人问题。

你如何看待现在的医疗行业？

美国学校哪些拿到了offer为什么不选择？

你的base地是什么为什么选择这个base？

GAP的一年都干嘛了？要解释清楚

整体春招面试推进的非常迅速，不敢相信一段企业实习都没有的人能拿到jd offer，不要妄自菲薄只要进到面试就相信自己一定有闪光点和与这个岗位匹配的能力，认真准备每一次面试做足功课才能不慌不忙！

相信一切自有安排，你只需往前走时间会告诉你答案！