

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## 沃尔沃篇

应届生论坛沃尔沃版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2266-1.html>

应届生求职大礼包 2019 版-其他行业及知名企业资料下载区:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛 (推荐):

<http://bbs.yingjiesheng.com>

## 目录

第一章 沃尔沃(volvo)简介 .....	4
1.1 沃尔沃介绍 .....	4
1.2 沃尔沃在中国 .....	5
1.3 沃尔沃理念与特色 .....	6
第二章 沃尔沃(volvo)笔试资料 .....	9
2.1 2018 沃尔沃 春招笔试 .....	9
2.2 沃尔沃笔试 .....	10
2.3 同济沃尔沃笔经 .....	10
2.4 沃尔沃笔试内容 .....	10
2.5 南开笔试 .....	11
第三章 沃尔沃(volvo)面试资料 .....	11
3.1 面试职位：工程师共面试 2 轮 .....	11
3.2 沃尔沃 - 质量管理员面试经历 .....	12
3.3 沃尔沃汽车中国 - ME Program 面试经历 .....	12
3.4 沃尔沃的 HR inter · 上海面筋 .....	12
3.5 沃尔沃市场分析专员面试经历 .....	13
3.6 沃尔沃实习生面试经验 .....	13
3.7 沃尔沃行政专员面试一次面试 .....	13
3.8 沃尔沃质量管理工程师面试经验 .....	14
3.9 2016【沃尔沃】面试流程与经验分享 .....	14
3.10 面试职位：助理共面试 2 轮 .....	15
3.11 SHANGHAI 采购培训生 IDP 面经记录 .....	15
3.12 金融管培群面 .....	16
3.13 沃尔沃北京群面 .....	16
3.14 BJ Volvo 金融二面 .....	16
3.15 SH purchase 面经 .....	17
3.16 BJ 沃尔沃金融 VFS 二面面经 .....	17
3.17 电面 .....	18
3.18 沃尔沃面试 .....	18
3.19 沃尔沃面试感受 .....	18
3.20 ATO 一面到四面经验 .....	19
3.21 一面案例 .....	21
3.22 二面面经 .....	22
3.23 Financial Services Trainee 二面面经 .....	22
3.24 Financial Service Trainee 出人意料的二面 .....	22
3.25 上海群面 .....	23
3.26 沃尔沃面试内容 .....	23
3.27 北京 Financial Service Trainee 三面归来 .....	24
3.28 沃尔沃面试亲身经历 .....	24
第四章 沃尔沃(volvo)综合求职经验 .....	24
4.1 沃尔沃校园招聘流程 .....	24
4.2 感谢大家对沃尔沃的关注—最新进展 .....	25

附录：更多求职精华资料推荐.....	27
--------------------	----

**内容声明：**

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2019 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

# 第一章 沃尔沃(volvo)简介



## 1.1 沃尔沃介绍

沃尔沃（Volvo）这个名字是拉丁语，意为“滚滚向前”。在 1927 年 4 月 14 日用于第一辆沃尔沃汽车之前，它曾是一个滚珠轴承的品牌名称。沃尔沃汽车的铭牌是钢铁的标志——一个带有斜箭头的圆圈（铁标）。这种标志的设计思路最初源自因耐久性而闻名的瑞典钢铁工业。自那时起，在世界各地，这个钢铁的符号就成了沃尔沃的代表。对沃尔沃而言，这一现代化的企业品牌标志也代表沃尔沃对客户所做出的安全、品质和设计三方面的承诺。

沃尔沃汽车公司成立于 1927 年，总部设在瑞典的哥德堡。沃尔沃汽车公司的主要生产厂设在瑞典、比利时和中国，并在全世界超过 100 个国家设立了销售和服务网络，拥有 2,400 多家展厅。

公司的目标

成为世界上最成功的豪华汽车品牌。

公司的品牌承诺

我们设计汽车是为了使生活更加美好。

沃尔沃汽车的独特之处

- 1 卓越的安全性
- 1 沃尔沃豪华设计风格
- 1 绿色环保

我们的产品系列

沃尔沃汽车全线经典车型分成轿车（S 系）、商务旅行车（V 系）、SUV/运动休闲汽车（XC 系）和敞篷车/双门跑车（C 系）四个系列。公司的产品战略是利用领先技术制造出众多型号的汽车，以满足不同顾客群体的需求。S 系主要产品包括：S80 豪华轿车、S60 轿跑车和 S40 轿车；V 系主要产品包括：V70 和 V50；C 系主要产品包括：C70 敞篷跑车、C30 轿跑车；XC 系主要产品包括：XC70、XC90 和全新 XC60。

安全、环保、品质——沃尔沃汽车的核心价值

自 1927 年第一辆沃尔沃（Volvo）汽车下线以来，“沃尔沃”这个品牌已响彻全球八十余年。如今，总部设在瑞典哥德堡的沃尔沃汽车公司，在全世界超过 100 个国家设立了销售和服务网络，拥有 2,400 多个销售点。自始至终，安全、环保和品质都是沃尔沃所恪守的品牌核心价值，是沃尔沃对每一个消费者永恒的承诺。

## 领先的安全性

在沃尔沃汽车公司，安全永远是一套综合性的、完整的解决方案。这种全局性的观点，是沃尔沃安全理念的基石。自 1970 年始，沃尔沃汽车公司事故研究组历时 35 年，对 36,000 多起事故进行了调查研究。在此基础上，第一手的调查数据转化成为最新的研究成果，运用到车型的开发和改进中，沃尔沃汽车的安全性能得以不断提升。2000 年，世界上最先进的汽车碰撞测试中心之一——沃尔沃汽车安全中心成立，该中心几乎可以真实地再现现实生活中发生的各种类型的车辆碰撞事故，代表着安全研究领域的真正突破。最近，沃尔沃汽车公司还开发了一系列创新的预防式安全技术，诸如带自动刹车功能的碰撞警示系统（Collision Warning with Auto Brake）、城市安全系统（City Safety）等等。沃尔沃在汽车安全方面的研究和开发早已经超越了简单的碰撞试验和评级，而是对人、生命与福祉的真诚呵护。

## 绿色环保

身为豪华品牌意味着也要对环境负责任。沃尔沃汽车早在 1972 年就将环保视为品牌的核心价值之一。我们争取实现一个能源多样化的交通，通过几种高效方案的相互作用来解决复杂的气候问题。我们努力提高能耗效率，减少二氧化碳排放。

从 30 年前发明带有氧传感器的三元催化转换器到现在，沃尔沃在环保技术上的创新不断涌现。现在沃尔沃汽车的整车回收率高达 85%，独有的内部空气质量系统（IAQS）能为车内的每位乘员提供清洁健康的车内环境。第 62 届法兰克福车展上，沃尔沃汽车公司展示了沃尔沃充电概念车；在 2008 年的巴黎车展上又推出了 DRIVe 系列车型，每公里的二氧化碳排放量低于 120 克。并且在今后的五年里，沃尔沃计划投资 10 亿欧元来研发降低二氧化碳排放量的技术。

## 卓越的品质

我们的产品一直以坚固耐久著称，但是卓越的品质更为重要，并且与我们所有工作的息息相关。这不仅仅体现在产品的制造和外观上，还体现在我们对于材料的选择和制造汽车的方式上。同时，我们在安全性方面的领先地位也直接提升了我们的品质水平。为了让顾客在整个拥有沃尔沃汽车期间都能享受到豪华车的高品质，沃尔沃汽车公司采取了一整套的质量保障计划。该计划涵盖了从制造、销售到售后服务的整个价值链。

正如沃尔沃（Volvo）这个名字的拉丁语意思：“滚滚向前”一样，80 余年来，安全、环保、品质作为品牌的核心价值，始终贯穿在沃尔沃汽车发展的历程之中，成为沃尔沃不懈追求的目标。

# 1.2 沃尔沃在中国

早在 20 世纪 80 年代初期，沃尔沃汽车公司就向中国销售了上百辆沃尔沃 240 型轿车，这些轿车以其高度的安全性和高品质赢得了广泛的赞誉。为了能为更多的中国消费者提供性能卓越的汽车产品和优质的售后服务，沃尔沃（VOLVO）汽车公司于 1994 年 1 月 24 日在北京成立了办事处。2004 年底，沃尔沃汽车公司又成立了上海办事处。

## 公司目标

成为中国豪华车市场的首选品牌。

## 沃尔沃汽车的客户

沃尔沃汽车的车主是那些创新、进取和受过良好教育的成功人士，他们具有强烈的责任感、稳重自信、智慧不凡。

## 沃尔沃汽车在中国的发展

目前在中国销售的沃尔沃车型包括 5 个车系，超过 15 个车款。2007 年沃尔沃汽车在中国的销量约 12,500 辆，实现了超过 73% 的增长。沃尔沃汽车中国已连续 3 年保持 50% 以上的增长率，在全球增长最快的市场中排名第二。

自 2006 年 7 月开始，沃尔沃汽车与中国的合作伙伴长安福特马自达汽车公司一起开始在重庆进行 S40 的生产。国产 S40 已经成为沃尔沃汽车在中国市场的主要产品，占总销量的一半以上，是推动增长的主要力量。在此基础上



上，2009 年，沃尔沃汽车将在中国实现 S80 的国产，为中国消费者带来更多的豪华车选择。

#### 沃尔沃汽车在中国的主要活动

沃尔沃汽车公司在中国已经连续赞助了 14 届沃尔沃中国公开赛（VCO），这是在中国举行的最高水平的职业高尔夫球比赛之一，也是 PGA 欧洲巡回赛的一站。从 2006 年开始，沃尔沃汽车每年向沃尔沃中国公开赛提供 XC90 作为赛事运动员和官员的官方用车。

为了与客户建立更密切的联系，沃尔沃汽车公司还在中国举办了 10 届沃尔沃精英杯业余高尔夫球赛（VMA）。这项赛事在中国的沃尔沃车主和业余高尔夫球选手中的影响越来越大。2007 年沃尔沃精英杯世界总决赛在西班牙举行，中国选手云健荣获冠军，这是这项比赛的桂冠三年之中第二次来到中国。2005 年，中国选手张长平首获此殊荣。

沃尔沃环球帆船赛（VOR）是世界上最具挑战性的帆船赛事，也是沃尔沃有史以来赞助的最大的赛事。2008/2009 年的比赛首次来到了中国，经停海滨城市青岛，并举行了丰富的赛事活动。

## 1.3 沃尔沃理念与特色

### 以安全做先锋

沃尔沃缘何能在与宝马、奔驰的鏖战中保住自己的市场份额？几十年来，顶级奢侈品行业有一条黄金法则：永远不要问顾客想要什么，告诉他们应该拥有什么。这一法则在豪华车市场同样灵验。在沃尔沃引以为豪的品质、安全和环保的三大核心价值中，安全是沃尔沃强调最多的。几十年前，人们还对一个汽车厂把安全放到头等位置，而对造型和操控不那么尽心的做法感到惊讶，但现在人们不这么看了。现代科学技术使汽车的速度越来越快，人们已经无法忍受在恶劣的环境中驾驶“漏洞”百出的汽车了，接连发生的交通惨案让人们的安全性更佳汽车产生了憧憬，沃尔沃告诉了人们把钱花在哪里最值。

沃尔沃汽车、卡车和客车公司决定在中国建立联合交通事故研究中心，预计 2007 年启动。这是在沃尔沃轿车国产后，这个以汽车安全性著称的企业的又一重大举措。沃尔沃宣称，他们希望能够为中国的道路交通安全做出贡献。

“我们必须了解和学习日益密集的中国交通环境的情况和知识，以保障我们高科技的产品在那里也能发挥出色的性能。”沃尔沃集团交通安全总监 P-O Bostrom 表示，“沃尔沃安全理念的根本就是要为所有沃尔沃客户提供同样高的安全标准，无论其身处哪个国家或地区。”

据公安部统计的全国道路交通安全数据显示：去年全国共发生道路交通事故 450254 起，造成 98738 人死亡、直接财产损失 18.8 亿元。越来越多的交通事故使得车辆安全性，尤其是碰撞安全性成为消费者购车的重要考虑因素。市场研究表明，2006 年，在消费者购车影响因素中，行驶安全上升到第三位，仅排在节油与价格之后。

这一市场研究结果显然不能让沃尔沃满意，他们认为安全才是第一位的。沃尔沃的联合交通事故研究中心主要针对中国交通事故死伤率过高的现实，研究出应对措施。不可否认，这个生命拯救行动有着一定的商业意义——对推广沃尔沃的产品十分有利，但安全研究的确是沃尔沃的强项。据 P-O Bostrom 介绍，自 20 世纪 70 年代初起，沃尔沃通过建立在瑞典哥德堡的研究中心，联合在美国和泰国的分支机构，积累了大量的交通事故数据，包括近 4 万件交通事故的详细信息，涉及 5 万多名乘客，建立了自己的数据库。

“针对车辆及驾驶员在事故中实际情况的研究，对于我们的产品开发来说，是一笔不可多得的财富。”沃尔沃汽车公司安全中心总监 Ingrid Skogsm 说，“近几年，我们将研究的重点放在了事故发生前的几秒钟内，这更有助于我们开发预防性系统，以帮助我们的客户得以避免交通事故”。

长期形成的口碑确实为沃尔沃打造了“世界上最安全的轿车”的形象，不少人认为，即便未来有其他汽车的安全性能超过沃尔沃，它也难以取代沃尔沃的位置。在 Ingrid Skogsm 看来，这个“即便”是不可能存在的，因为沃尔沃把绝大多数经费都投入到了安全研究上，而其他厂家在这方面显然没有沃尔沃用心。

1996 年，一则沃尔沃的广告在戛纳国际广告节上获得了大奖，这则广告没有广告词，只是一副形状像沃尔沃

车的安全别针的图像。事实上，你永远都无法找到与安全性无关的沃尔沃广告，那样的广告设计师一定会下岗。在瑞典，沃尔沃的广告词是“像你恨它一样驾驶它”，这句恶趣味的广告词将沃尔沃的安全性和耐用性淋漓尽致地体现了出来。

在沃尔沃所有的发明中，最突出的首推 1959 年的三点式安全带，它被公认为是人类历史上，挽救了最多生命的技术发明之一。此外，安全车厢笼架和胶合式安全挡风玻璃也是沃尔沃汽车首批重要的安全特色产品。第一个儿童专用后座的原型于 1964 年经过测试，1972 年在沃尔沃的客车上推出。还有 1991 年推出的 SIPS 侧撞保护系统，它们都是经典的例子。

近些年来，沃尔沃的安全研究成果层出不穷。比如在 S80 上配备的 CWBS，这是为了避免汽车追尾，沃尔沃推出的带刹车辅助功能的防碰撞警告系统，专门用于交通流量不均匀时，辅助驾驶员注意车距。还有一个是在高速路上，车两侧反光镜下方安装的盲区自动扫描系统，在你需要并线行驶时，不必担心会出事故，因为一旦有其他车辆进入反光镜的盲区，那一侧的小红灯会立即闪烁起来。

P-O Bostrom 表示，在日益密集的交通环境中，驾驶员要面对的路面状况越来越复杂。据此，沃尔沃确定了其产品的发展方向，这也是解决该问题的最有效途径，即在沃尔沃传统的预防和保护性安全策略的基础上，还配备更先进的预防式主动安全系统。“我们设想为汽车装备一套智能系统，它不仅有助于提高司机的注意力，且如果司机的反应不够迅速，它还能直接控制汽车，从而避免出现危险情况。”

由于沃尔沃对安全性的高度信仰，他们的客户群受到了一定限制，尽管驾驶乐趣和动感也是沃尔沃强调的元素，但其过度突出的安全性能，还是让不少消费者忽略了它的其他优点。Ingrid Skogsm 表示，随着消费者对安全性的重视程度越来越高，沃尔沃的销售量也开始出现强劲的增长，“10 年前在欧洲，人们对汽车安全并不十分在意，但现在恰好相反”。

2005 年，中国成为沃尔沃轿车全球增长最快的市场，销售量将近 5000 辆，增幅达到 84%。今年 1~9 月，沃尔沃轿车在中国市场的销量为 5250 辆，已经超出了去年全年销量。但与占据先发优势的奥迪、宝马相比，沃尔沃还差得很远。在全球市场上，沃尔沃并没有进入豪华车第一阵营，在中国市场上，它能否如愿以偿呢？“沃尔沃的安全性对其销量的增长只有促进作用，我们将永远坚持这一原则”，P-O Bostrom 这样说。

## 中国交通事故研究中心

沃尔沃汽车、卡车和客车公司拟在中国建立联合交通事故研究中心。多年来，沃尔沃积极探寻交通事故成因，积累有关安全驾驶的信息和知识，从而开发出安全性更高的交通运输工具。与此同时，沃尔沃希望能够为中国，这个世界上人口最多国家的道路交通安全做出贡献。

“我们必须了解和学习日益密集的中国的交通环境的情况和知识，以保障我们高科技的产品在那里也能发挥其出色的性能。”沃尔沃集团交通安全总监 P-O Boström 先生表示，“沃尔沃安全理念的根本就是要为所有沃尔沃客户提供同样高的安全标准，无论其身处哪个国家或地区。”

沃尔沃自主交通事故研究在汽车行业领域中处于领先地位。自 20 世纪 70 年代初，通过建立在瑞典哥德堡的研究中心，联合在美国和泰国的分支机构，沃尔沃积累了大量的交通事故数据，包括近 40,000 件交通事故的详细信息，涉及 50,000 多名乘客，建立了自己的数据库。

“针对车辆及驾驶员在事故中实际情况的研究，对于我们的产品开发来说，是一笔不可多得的财富。”Ingrid Skogsm，沃尔沃汽车公司安全中心总监如是说，“近几年，我们将研究的重点放在了事故发生前的几秒钟内，这更有助于我们开发预防性系统，以帮助我们的客户得以避免交通事故。”

多年来，沃尔沃利用从实际交通事故中掌握的第一手资料，开发研制出多种安全系统，广泛应用于沃尔沃汽车、卡车和客车中。例如 SIPS 侧撞保护系统，正面碰撞的缓冲系统和安装于汽车中的儿童安全椅。还有应用于卡车和客车上的可变形的方向盘，FUPS 前防钻保护装置和 ESP 电子稳定增强系统等。

近几年交通事故死亡人数有所下降。2003 年，中国的交通事故死亡总人数达到 11 万。但最近几年，这一数字已下降到 10 万人左右，这表明中国对安全的高度重视开始收到成效。沃尔沃希望为中国的道路交通安全进一步发展做出贡献，故拟在中国建立交通事故研究中心，计划与本地的科研机构 and 大学合作，在瑞典总部的指导

下，开展包括汽车、卡车和客车交通事故的本地研究工作。

2003 年，在泰国的首都曼谷建立了类似的交通事故研究中心。泰国的经验将运用到中国的研究中心，以促进其快速发展。

## 核心价值

“对沃尔沃来说，每年都是‘安全年’”，这句话源于沃尔沃的一则广告。沃尔沃的安全历史显示：这种说法毫不夸张。自公司于 1927 年成立至今，沃尔沃已推出大量具有前瞻性的安全发明。沃尔沃的安全理念始终以关注人身安全为准则。

沃尔沃的创始人 Assar Gabrielsson 和 Gustaf Lanson 曾说过：“车是人造的。无论做任何事情，沃尔沃始终坚持一个基本原则：安全。现在是这样，以后还是这样，永远都将如此。”

## 车厢笼架和挡风玻璃

安全车厢笼架和胶合式安全挡风玻璃都是 20 世纪 40 年代随 Volvo PV 444 产品推出的，它们是沃尔沃汽车首批重要的安全特色产品。

在沃尔沃所有的发明中，最突出的首推 1959 年的三点式安全带，它被公认为是人类历史上，挽救了最多生命的技术发明之一。

第一个儿童专用后座的原型于 1964 年经过测试，1972 年在沃尔沃的客车上推出。还有 SIPS 侧撞保护系统（1991 年推出），它们都是经典的例子。在卡车方面，这些年也推出了多个创新解决方案，包括安全驾驶室、可变形方向盘，以及 FUPS 前防钻保护装置和 ESP 电子稳定增强系统。沃尔沃的许多解决方案都已成为整个汽车业的标准。

1970 年，沃尔沃汽车和卡车公司成立了自己的专家组，调查研究与沃尔沃产品有关的交通事故。在过去的 35 年中，该专家组为沃尔沃的研发提供了重要的数据和第一手资料。

近年来，新安全产品的开发仍在继续，这使沃尔沃集团几乎所有的产品都取得了世界范围的突破。

## 更安全卡车和客车

同沃尔沃汽车公司一样，沃尔沃卡车和客车公司首要的安全目标就是尽可能预防事故的发生。如果不幸发生了事故，就要最大限度地减少对司机、乘客和其他道路使用者造成的危险。

目前，最重要的措施是为司乘配备安全带，并确保它们得到正确的使用。例如，沃尔沃客车公司提供两点 and 三点式安全带，并且是世界上第一家提供增高座垫的客车厂商，增高座垫可以抬高儿童在座椅上的位置，便于安全带正确固定儿童的身体。

沃尔沃还制造了坚固的卡车驾驶室和客车车身来保护司机和乘客，尤为重要，车顶的强度的增加能够承受倾翻所带来的冲撞。

## 应对复杂环境

沃尔沃现在正尽力帮助司机应付日益复杂的交通环境。研究人员的工作基于沃尔沃现有的安全解决方案，包括借助安全气囊和安全带的碰撞缓冲区和安全车厢笼架，直到动态稳定和驾驶控制系统。

沃尔沃意识到，在日益密集的交通环境中，驾驶员要面对的路面状况越来越复杂，据此，沃尔沃确定了其产品的发展方向，这也是解决该问题的最有效途径，即在沃尔沃传统的预防和保护性安全策略的基础上，还配备更先进的预防式主动安全系统。

沃尔沃设想为汽车装备一套智能系统，它不仅有助于提高司机的注意力，且如果司机的反应不够迅速，它还能直接控制汽车，从而避免出现危险情况



官方网站: [www.volvogroup.com](http://www.volvogroup.com)

## 第二章 沃尔沃(volvo)笔试资料

### 2.1 2018 沃尔沃 春招笔试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 3 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2146531-1-1.html>



沃尔沃的笔经太少了, 没找到什么资料, 就直接裸考上场 听说这里是一个神奇的地方, 求过.....

三部分:

心理测试: 无时间限制, 每题 3 个场景, 给 6 个小球, 随意分配

图形数独: 5 分钟

图形找规律: 6 分钟



时间真的太紧了, 都没做完



求过

## 2.2 沃尔沃笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1579053-1-1.html>

今天去笔试了 沃尔沃的笔试试卷弄的很好，跟书本一样 还不能留下任何痕迹 最后草稿纸都回收了 是涂的机读卡 说是要寄回上海沃尔沃去处理

第一部分 英文 8 篇英文短文 24 道判断题 似乎只有 18 分钟时间

第二部分 数字推理 给力一些图形和数据 然后下面列出题目 一共 10 组数据 20 到题 用计算器计算比较简单

第三部分 图形推理 24 道图形推理，却只给了 12 分钟 如果没有记错的话

表示时间根本不够 楼主还剩了好多题都没有做 都是胡乱涂的答案 这次真酱油了

表示跟前辈们分享的笔试完全不一样

## 2.3 同济沃尔沃笔经

9 点钟开考，通知的提前 20 分钟，踩着时间点进去发现 F204 教室已经差不多坐满八成人了（位子左右都有留间隔），不过后来的 20 分钟还是陆陆续续进来了好多人，这些人都是很淡定：），感觉总共参加笔试的人肯定没到 200 人，可是我的座位号却是 200 多号（进了教室是自己随便挑位子坐的）。。。

考官也没说什么，提前 5 分钟发答题纸和草稿纸，不许用计算器，整点开考。

4 个部分，每部分 10 道题，时间 60 分钟：

1：图表分析。第一个是关于某公司 09 年和 10 年不同车型的产量直方图，5 道题；第二个是某公司的财务收支和利润表，5 道题。感觉题目都挺简单，就是得靠自己算比较费时间。

2：数学运算。

3：图形推理。

4：逻辑推理。

有一题是 4,6,8,10,12,16,18,22 去掉一个数使排列有序；有一题是给正六面体的平面图，选哪个是正确的立体图；有两题是字母推理；有一题是广州亚运四个字各代表 1-9 一个数字，满足一个运算式，问某个字是数字几；有一题问先以 90 速度从 A 到 B 地，再以 110 速度返回，问平均速度多少。。。

题目整体难度一般，不过我还是有几个题没来得及细想，答案是猜的，如果有时间的话应该也能做出来，我觉得应该有牛人能考满分。感觉达能、沃尔沃和通用汽车的笔试都是从同一个题库抽选出来的，达能是在线测试，而且每部分都有 10 分钟时间限制，总共才 40 分钟，题目还比沃尔沃的难。通用是 57 道题，60 分钟。所以沃尔沃是难度又小时间又充裕，相当厚道。

听了宣讲会，已经被 VOLVO LOGISTICS 那位巴西 GM 和 HR 总监的个人魅力深深吸引了：110)

最后我还没收到面试通知。。。保佑啊保佑~

## 2.4 沃尔沃笔试内容

貌似今年是沃尔沃第一次笔试。。

写点笔经

60 分钟

一共 40 道题四类题型 其实就是公务员行测  
十道数学题 很简单的  
十道图形推理  
十道数字推理  
十道逻辑推理

我几乎从来莫有看过行测 感觉还可以 时间 ok 题目也 ok  
大家加油！

## 2.5 南开笔试

今天去南开笔试，主楼小礼堂。

一进去就觉得好多人啊，部分职位全部都在一起考，据说 211 教室还有一个考场。卷子发下来，心里凉了半截，又是公务员考试那种行测，我不会撒.....

四个部分，每部分 25 分，有计算、数学推理、图形和逻辑，只考一个小时。

幸好我昨天把我通知信里的重要信息抄了下来，叫填简历编号.....

前面的题做得很仔细，拿计算器摁了半天，第三部分做到一半就听考官说，还有 20 分钟.....

我顿时紧张起来，习惯性去咬手指，这是就看到一个黑衣女子交了卷子飘走.....天啊，这都神马速度啊！

最后那些题都是猜的，神马点餐的问题，仨人买了车，到底谁买了神马车的问题.....

看了我是悲剧了。

对了，大家要是笔试，记得一定要带计算器

我是会计专业的学生，习惯性戴上了计算器，我边上的人都没带，在那里艰难的计算，就是用手机也很慢很郁闷.....

就这样，大家凑活着看吧。也不知道啥时候给结果，知道的告诉我一声啊，谢谢。

## 第三章 沃尔沃(volvo)面试资料

### 3.1 面试职位：工程师共面试 2 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107448-1-1.html>

研发岗位，第一轮群面（俩组 10 个人），全程英文，包括自我介绍以及方案讨论总结汇报与问答。

第二轮单面，对面 2 人（1 个 HR1 个技术负责人），中英文混合，内容包含自我介绍，履历，生活，未来等问题

## 3.2 沃尔沃 - 质量管理员面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107447-1-1.html>

面试官提的问题：

个面就是为什么来我们这里 知道我们部门主要工作内容是？

觉得自己是个怎样的人

群面是无领导小组群面，然后讨论可以中文，汇报全英文，且阅读资料为全英文。

可涂写但最好别

我们那组据说没有要人 可以说我和一个研究生学长表现最好 一个相当于协调员 一个相当于 leader 但是无奈来了好多上海某工连题都没读懂。。。整组表现大打折扣

## 3.3 沃尔沃汽车中国 - ME Program 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107445-1-1.html>

网投简历后接到电话面试。是在很突然的状态下接到电话并且开始的电话面试。事先没有任何准备，先是让做一个简单的自我介绍，包括校内任职校外社会实践个人突出优势性格特点等等。面试官针对自我介绍问了一些问题，主要是集中在校园任职经历，工作中所遇到的困难和挑战以及自己的解决办法等等。这个环节结束之后面试官直接开始说英语，大概意思就是要用英语跟我交流。这个部分开始还好，都是一些比较基本的对话，但是越到后面难度越大，会有很多汽车专业词汇，甚至会用一些高级词汇来跟你交流，我有很多次都不得不让他重复一下才能大概听懂。

面试官针对自我介绍问了一些问题，主要是集中在校园任职经历，工作中所遇到的困难和挑战以及自己的解决办法等等。

## 3.4 沃尔沃的 HR inter · 上海面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107443-1-1.html>

和他们公司的 HR 面对面的聊天，详细问了些我简历上提到的东西，

比如：

A:你说你有创新精神，那就请你举几个例子说明。。。

因为有点像聊天的感觉，所以不紧张，但我每回答完，

他就会给予一定量的评论，有提建议的，有评价性的，对面试上没什么经验，分不出好坏。反正就是挺轻松的。

A:你说你有创新精神，那就请你举几个例子说明。。。 如果工作和学业起了冲突，怎么办？ 工作地方离家远，你



是怎么打算的？

### 3.5 沃尔沃市场分析专员面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107438-1-1.html>

实习生应聘市场情报部实习生。

首先说明一下应聘的是实习生。

投递简历之后首先是 HR 电话面试，问下一周实习几天等一些基本的问题。

之后就是约定时间去公司 line manager 进行面试。问为什么想来这里实习，针对简历上的经历进行了提问。另外对英文的要求比较高，很多报告跟资料都是英文的。主要还是看你跟这个岗位的匹配程度。

### 3.6 沃尔沃实习生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107437-1-1.html>

遇到好老板，才是面试成功的王道。

接到沃尔沃的电话，去面试财务实习生。

沃尔沃的总部在嘉定区，还是相当远的，但是有班车。

上午九点半面试，是财务部的主管直接面我的，主要就是自我介绍，了解你的之前的经历。主要就是看气场合不合适吧。还有就是看你是否是会踏踏实实学习做事的那种。

明天去办理实习生的入职手续，希望一切顺利。

### 3.7 沃尔沃行政专员面试一次面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107436-1-1.html>

让我重新对车的认识。

首先说明一下，本人之前没有从事过汽车行业。对于这次面试邀请其实没有抱着多大成功的期许的，但是这个面试我的领导给我印象很深刻，他很亲切...说话的语气好像风铃般清脆悦耳，没有盛气凌人的气势，也没有咄咄逼人的口吻，更重要的是个人的情商高。而且面试过程中没有压力。我们之前的交谈都是简单的围绕在面试岗位上的问题，还有个人对汽车行业的一些看法，以及未来人生的职业规划等...相谈过程中很有耐心地和我讲解了汽车的知识，以及应聘岗位中需要怎样去开展工作，觉得这些都是在面试过程中很难遇到的宝贵经历，这位经理人很尊重人，很有人格魅力，最后也面试成功了，公司是在深圳的。

问从你进入我们公司时，你觉得我们的工作氛围怎么样？对我们的印象如何！  
答好像部队里面站岗的兵，每个人都坚守自己的岗位，给人一种肃然起敬的感觉。

### 3.8 沃尔沃质量管理工程师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107435-1-1.html>

先是无领导小组讨论。

参加了沃尔沃张家口发动机工厂的校园招聘，先是无领导小组讨论，讨论之前先给每人一次英语自我介绍的机会，我们那一组本科生和研究生接近 2:1，面试岗位相同，题目是给影响一个项目的几个因素排序，接下来是部门主管面试，最后是总经理面试，全程基本全是英面，有问一些专业基础知识，物流类有问过对 Excel 函数的用法，机械类会画一些简单的图，标注尺寸公差，总体感觉难度一般，但是我回答的不好，最后我想说的是沃尔沃张家口相同条件下比较青睐本地生源的学生，这也无可厚非，提升自身实力才是王道吧。

### 3.9 2016【沃尔沃】面试流程与经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107433-1-1.html>

沃尔沃汽车，总体而言还是楼主比较欣赏的一家企业，也是所有的面试中最希望能进的企业，接到面试通知的那一刻，真的感觉好幸福，下面就跟大家分享一下参加沃尔沃的面试经验吧。

当时比较嗅的一件事是，楼主估计是漏接了对方的电话，所有面试的时候去的有点匆忙，然后竟然直接被分到了第一个参加面试，真是醉啦，所有说找工作期间电话一定要随时带在身边，这点很重要，楼主血淋淋的教训啊。

下面就说说面试吧，当时是一对三的面试，也就是一个考生直接面对三个面试官，其中有两个女士，都长得很漂亮，让人忍不住多看两眼。先是做自我介绍，然后对方会根据你的简历开始问问题，这个时候几乎是简历上的每一条都问到了，整个面试时间也很长，反正就是让人无力招架的那种，但是如果对简历上的每一点都非常熟悉的话，也是大可不必担心的。总体而言就是比较严肃，比较认真吧。

所以说，楼主在此提醒大家虽然说简历这东西你估计已经倒背如流了，但还是花点时间准备一下吧，这个还是比较重要的。因为不然的话回答会比较吃力。

之后还问了楼主一些比如说举例说明自己曾经最自豪的事，等等，这个就是比较开放性的题目了，一般不难，但是作答也有需要注意的地方，要让人印象深刻，不至于对你产生反感，这点很重要哦。

### 3.10 面试职位：助理共面试 2 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107428-1-1.html>

第一轮是部门主管 communication 的人面试，主要了解了一下基本情况，尤其是英语口语问题，因为该职位是直接向外国老板汇报；

第二轮总监面试，问题也很基础，自我介绍，说明一下优缺点，最后说一下职业规划及期待，过程都很友好。

### 3.11 SHANGHAI 采购培训生 IDP 面经记录

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1933223-1-1.html>

如题，

楼主上海 985，211 学校硕士一枚，挺早之前网上报名了沃尔沃的采购培训生，结果一直没有消息，楼主都以为自己铁定挂了，压根没报希望，结果那天突然接到沃尔沃 HR 的电话通知，让周五下午 3 点去参加面试。之后应该是其他的 HR 又连续给我打了好几次电话，跟我确认面试的时间，还有到达公司的方式，做 11 号线到嘉定西站再乘坐公司班车。没办法，实在是远啊，百度地图显示离我学校这儿有 50 多公里 T\_T。

周五早上快 11 点还坐在宿舍准备收拾下出门面试，突然收到 HR 电话，让我在下午一点之前赶到公司，不然面试官就走了，而且下次面试也不知道会安排在什么时候。而且之前说好的班车也取消了，需要自己赶到公司。问 HR 怎么可以赶过去，那头居然说我也不是很清楚啊，因为我自己也没去过。心中顿时千万头 CNM 呼啸而过。WHAT！HR 没去过公司！好吧！现在流行异地办公！

以最好的速度捋飧好自己然后冲出门，打了车的赶过去，早饭午饭都没来得及吃，空着肚子面了一天才是“金刚”。

面试我的是 IDP 部门的 manager，胖胖的，人蛮好的。进去先做了个自我介绍，再然后就是问问题了，以下问题排序不分先后：为什么要来汽车行业，要来沃尔沃啊？对采购的看法啊？遇到家人或者朋友跟你意见不同有分歧的时候应该怎么办？假设现在公司安排你去买一支笔，怎么确定供应商给的价格是合理的啊？公司领导安排你去买一个手机，应该考虑哪些因素？

还有一些私人问题，有没有男朋友啊，家里人做什么啊，以后想留在哪里发展，对经济有没有关注啊？不同聊下来总体感觉问题主要还是根据我的回答还有个人情况来问的，有一些 general 的问题或许大家都会问到。聊了差不多半个多小时吧，全程中文。

第二轮是测评，其实也就是群面，6-8 个人一组，跟汽车相关，具体内容不太方便透露，不过最后需要设计一辆汽车造型出来。只想说最后设计出来的汽车造型不要太简陋，大部分还是需要靠说的。

大致就是这样。楼主是比较喜欢欧美文化的，所以也一直希望能加入外资企业。沃尔沃在我看来，在中国未来还是很有发展空间的，会有越来越多的消费者开始认识这个品牌。在回市区的班车上，楼主注意了高架上的汽车

品牌，奥迪，宝马还是真是不少，不过我觉得这也代表沃尔沃还是有很大的发展潜力的，毕竟最近的新闻还有 14 年到目前为止的销售数据都代表良好的增长势头。这牌子，走低调的奢华路线。推荐大家去看尚格云顿为沃尔沃卡车拍的广告“世界上最伟大的劈腿”，一定会非常震撼的。楼主已经看了几十遍了，台词都背得了，呵呵。如果楼主以后买车的话，会首先考虑沃尔沃的，因为好东西嘛，自己用着好才是真的好～

攒人品，求 OFFER～

ps 一下，最后我打车到公司面试的问题得到了很好的解决，觉得大公司在这方面还是处理得比较好的，该有的气度格局都有。就是公司实在是太远了啊～～～～

### 3.12 金融管培群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1757368-1-1.html>

整个流程都不错。。。就是 case 还木有变，3 年了

流程是 1.英语自我介绍

2.案例分析

3.总结报告

4.提问

5.自我打分

还问了下如果选伙伴你选哪位同学。。

整个小组都很不错，好多是海归的牛人啊，英语很溜的说

### 3.13 沃尔沃北京群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1757699-1-1.html>

英文自我介绍+中文 35 分钟案例（还是那个催款的经典案例，今天得到一个解释就是，沃尔沃是环保主义，案例循环使用，节约用纸，呵呵，但是我觉得尽量少用别人已说过的换点吧，他用旧案例可能也有从创新的角度去考察大家的。。）+5 分钟左右面试官提问+对团队和自己的评价+any questions?

群面经验的话，我认为就是不要紧张，做你自己，今天快结束的时候小组成员有问，群面中最看重什么素质，其中一个答到，这要根据职位的需求，而这次面的是管培，所以各种职位的都有，所以我觉得不是 leader 或者发言特别多的就会过，内向沉稳的，我个人认为也很有市场。所以做自己吧。

### 3.14 BJ Volvo 金融二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1593631-1-1.html>



lz 被通知八点半面试，肯定是我漏接了电话，直接给我分配第一个了。。。

lz 学校在西南边，早上六点半就起床了。。。真可怜，还没睡醒呢

说说面试吧，一共三个部门的经理，两女一男，都很 nice。面试长达 40min。他们会根据你简历所写的每一个内容去问，有点儿宝洁八大问的感觉哎。。

建议大家还是串一遍简历吧~这样能更自如地面对经理们的问题。

还有，会问一些让你举例子证明你。。。的问题。

希望进三面，很喜欢 Volvo 环境~

### 3.15 SH purchase 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-991099-1-1.html>

HR 姐姐昨天打电话来的，可是我在外面不方便就约了今天上午，结果 10 点就打电话来了，真敬业啊~~好了，别的不多说，直接上问题：

- 1.确认申请的岗位
- 2.如果与 leader 意见不合，你会怎么办？（我举了个例子）
- 3.你是如何选择你的第一个雇主的？
- 4.How to improve your academic, practical skills and personalities?

感觉面试非常简短，不经意间就结束了，引入和收尾都是中文，面试内容全英文，HR 姐姐讲话很好听，还反反复复地谢谢我，其实该我感谢她给我机会啦~姐姐说 10 月 28 到 11 月 2 日会发下轮通知。

以上

### 3.16 BJ 沃尔沃金融 VFS 二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1081600-1-1.html>

这好像是我第一次发面经。。。据说很有效诶 我攒人品！~~

二面主要是两个经理一起面你，哦对 之前还有半个小时的英译汉汉译英。

然后就开始对简历各种问，问了实习的收获，遇到的困难，学过的专业课等等，

还架设了几个情景问你怎么做

最后分析了一下自己的优势劣势，总之经理人都非常好，最后问问有没有别的 offer 就结束了。。

这几面过来我是真的很喜欢这里的氛围与文化，也希望这边能给我一个三面的机会啊~~~

ps 祝大家都找到心仪的工作~~~

ps1!!!有木有收到三面通知的呀!!

## 3.17 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-989453-1-1.html>

今天接到沃尔沃电面，15 分钟的英文面试，结果果断被鄙视。。。HR 声音很好听，但是气场透过话筒影响到了我，仅仅是几个追问就把我问的没有脾气。主要问 了我在团队中充当什么样的角色，还有职业规划，还有失败的经历等一些问题。因为是投的采培，专业不太对，没有太多的话要说。o(╯╰╯)o 唉，还是准备不足，以为网申都已经被鄙视了，突然来了电话，信心要加强啊。

## 3.18 沃尔沃面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1030590-1-1.html>

今天去面了沃尔沃汽车金融，给我的感觉是，大家好强，尤其是对外经贸的研究生哇！我那组完全是对外经贸专场！身为小组唯一的本科生情何以堪啊!!!

好了，讲下面试过程吧。8 点半到的远洋光华，然后等到 9 点正式开始面试。面试包括主持人一共是 5 个 HR，都是 Chinese，然后一开始就简短的英文自我介绍。当时有点懵啊!!! 根本没有准备啊!!! 还好不是第一个，最后硬生生的挤出了几句，哎，惭愧。小组其他人好犀利，英文都说得好溜，羡慕~然后就是开始案例讨论。案例很坑爹有木有!!! 居然用的就是那个催款的案例!!! 我去了，为嘛不换个新的??? 结果，估计大家也都看过那个案例了，都开始抢着说。LZ 不才，没抢上，哎，所以小组讨论时一直很沉默.....（案例具体见本区精华贴，挺详细的）完了以后 HR 又提问了几个问题，都没点我，彻底被忽视 了.....哎，不多说了，反正是华丽丽的酱油了一把。不过小组其他成员真的挺厉害的，嗯，多向他们学习，努力增加面试能力！

## 3.19 沃尔沃面试感受

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1026670-1-1.html>

今天 5 点 10 分就醒了，6 点 50 出发.....8 点 30 到达面试的地方.....早上分了 3 个组，群面（海面过了就不说了），关于内容。那什么，好紧张啊。关于内容，当然不能说的，试题要循环使用的，对不起大家了。但大概的可以说是分小组进去群面，有 N 个外国人，N+1 个 HR 兼翻译。内容不能说，但我想说的是考察的和你书本上没有一点关系，哪怕你看了半个月的书在那时是：知识=ZERO.....这个出线的是 1/2 的机会，不能说机会，也就是出线率吧.....中午提供了午餐，免费的哦。很遗憾的说，我果断被 BS 了。接着我们下午就在那等 车。过了的进入终极面试（IN 的说的，我是被 OUT 的）.....OK，老外一对一.....前面问生活的部分果断能听懂，说得出来一些。。。。。。后面果断听不懂说不出。还好有个 HR 和一个翻译，我相信有这待遇不多的。。。。。。

最后我想说，这是我至今看到过的最高质量的面试，很正规，毕竟别人招的公司元老吧.....人生都难得遇到几次这样高质量面试的机会.....明天只有继续去看招聘会去了，啊。。。。我想通过啊，我想出国学习啊

我还想说 的是 300 个人 BS 得只有 10 到 20 个.....请君珍重.....如果被 BS，只有对你说一句：英雄，请下次来过

好吧。说点细节吧、早上是 8 个学生（人数不确定）VS5 个老外+5 个中国人（其中有 HR，翻译）....因为我们

的讨论是用中文谈论的，所以要有翻译说 给老外听.....最后应该是老外做最后的决定.....而你们讨论过程中的就可以看出你的能力，他们要在你们讨论的过程中看出你们是不是 他们想要的，还可以看出你适合什么位置：领导者，执行者，智者，还是其他什么的.所以说不管你面试前看多少书，那等于 0.不如好好思考你给自己的定位，当然，你不要自己想沉默的你去给自己定位一个领导者.....也就是说你要想想你能在一个团队里成为什



么.....OK .....不想，我们是专科，英语不怎么行才配备翻译的.....但我还是想说，看了那些面经我才发现北大清华的面试者和我们的面试形式一样啊.....我们是海面、群面、单面.....他们是笔面、群面、单面

下午的面试，好吧，1 对 3.....你一个人，面对 1 个老外，一个 HR，一个翻译.....半个多小时的面试，基本是老外在提问，HR 提点 细节的问并且兼职翻译.....我们是专科，所以搞研究什么的就算了吧，我们面试的是管理者（也就是领导者），比较低层的管理者：也就是要有一定技术技 能和人事技能的管理者.....高层管理者，没工作经验和设计技能、思想技能就算了吧.....ok 我交代完了

## 3.20 ATO 一面到四面经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1111506-1-1.html>

今天早上四面结束，也终于是终面了~释然了。。然后就等等消息什么的了。

今天从 Hiring manager Peter 那里得知的这次 ATO Aftersales 的淘汰流程和比例如下 简历筛选- 群面- HR 面- Department Manager 面- Hiring Manager 面 淘汰率是 300 人- 40 人 - 10 人 - 4 人 也就是说最后可以留下 4 个

1.制作简历这部分其实很关键，自己要尽量去找一些比较专业的简历模板进行修改，总之把要这第一关把握好，因为这就是你自己的门面，之后的 4 次面试的面试官都会看着你的简历提问题，所以要认真对待，切记！！

2.群面 这一面一般有 1 个半小时左右，2 个 manager 会介绍下公司的情况以及职位的情况，然后就轮到诸位了。英语自我介绍是最开始的部分，小组成员间没有太多互相熟悉的时间，所以在自我介绍之后的小组讨论中尽自己

所能吧，但是一定要注意，也是今天 hiring manager 跟我强调的以及最近面试的其他 500 强企业所重视的，you dont need to be the team leader, BUT you MUST know how to perform well as a team member! 自己既要做出贡

献，又要考虑到如何融入到小组已达到小组的目标。在此奉劝大家不要当刺头，表现的中规中矩，厚积薄发吧。

具体的 case study 其实每年都会变化吧感觉，今年的这个就是说 volvo trucks 要推出新产品，你们作为一个销售相关类部分如何根据现有的信息给出一个切实可行的销售流程和方案。这个准备的话就去把自己的专业知识好好

准备准备吧，要不抓瞎是肯定的，恩对了，记得是全英语讨论啊，别说中文。（其实只有第二轮 HR 面的时候是中文，其他都是全英文的）。小组在讨论结束后会有一个同学进行 presentation，如果你对自己足够自信且对别人

的观点足够了解的话，那就去做 presentation。但是请记住，由于是临场发挥，你的语言组织，逻辑，以及对所有问题的解答并不一定能达到自己平时的水平，能者多劳吧。在此感谢我们组做 presentation 的同学，相当给力。

之后属于个人发挥时间，每个人要对之前这一个小时左右的讨论进行一个个人观点的陈述，你可以对小组表现做一个总结，也可以自己再加上一些自己的认识，比如有什么欠缺什么的。然后就没有然后了，等消息吧

3. HR 面 唯一的中文面试。HR 会针对你的简历（主意，这次面试 HR 会一直看着你的简历提问题，自己最好知道自己都在简历上写过什么）提一些问题，用 Hiring manager 的话来说这一次面试是 basic information check，主要

你以前的经历（大多数围绕简历的）的一个回顾，然后自己最好准备几个问题问 HR，要不当人家问你有什么问题的话你会很尴尬的。这一面的关键在于表现大方点，有什么说什么，别吹牛，人家 HR 面过很多人的，你要满

嘴飞机的话我觉得人家是能够看出来的！然后就是等通知。

4. Department Manager 面。说实话从论坛上看我一直以为这是终面，于是就准备了下比较自己的职业规划，为什么选 Volvo，为什么选这个职位类似的这些问题，放心，这些你都会用到的，不过不一定是从你想象的那种

问题用到，但是记得多用英语准备几个问题备用，这轮面试被称为 academic area check，顾名思义，对自己专业再回顾一下吧，至少得让你自己表现的能够胜任这个职位，说出你自己的特点和闪光点，哦，还有就是最好当

初群面的时候对 Manager 做过的介绍还能有个印象，因为他确实问我了，然后我是靠自己之前准备的对公司的了解把他这个问题给应付过去了。这一轮我就是建议大家多对你自己的专业和你将来的工作之间的联系做个详细

的分析，这样你面起来会顺利很多。

5. Hiring Manager 面。其实我今天签到的时候看着前一个的前一个签到的人还是我（上周五三面，今天周二，就 4 面了），心里还是挺紧张的。。。这一轮面试时间会比较长，大概 50 分钟吧，反正我是和 Peter 聊足了 50 分钟

这一面算是 Personality check，他会看着你的简历问你问题，自己还是先做些准备吧，面试官会问的很全面的，这里要是想瞒天过海的话，那最好自己能把手给说圆了，要不会露馅的，按照面试官的话来说，能到这一轮的同

学，在学术要求以及基本能力方面都是过关的，他主要看的是你从群面到今天的几次面试中表现出来自己的这一面是否符合 Volvo 的公司文化，是否能做一个踏实肯干的人。其实说白了就一句 Be yourself. 然后就看几位面试

官的综合评价和等 offer 了。

写到这里，其实感觉 volvo 的这几次面试对我来说受益不少，至少自己对这个企业的文化，背景，以及自己将来的工作都有了个很全面地认识，这也能帮助你面试其他公司起到很大的辅助作用（比如 4 大，比如其他汽车行业的公司等等）

在此希望已经拿到 offer 的同学们以后工作顺利，还在等的同学们能拿到 offer（恩也包括我自己~），还有将来希望选择 Volvo trucks 的同学们，希望这个帖子能给你一些启发，Good luck to all of you! :D



## 3.21 一面案例

我们 team 是 9 人一组，岗位是 **financial services**。进去是一张大圆桌，一头坐的是 3 个考官，一女两男，很专业。考官简单自我介绍后，要求我们每个人简短的英文自我介绍，要求 **include your name, your university name and your shining point**。由于前面所有组都是全中文，所以一点英文准备也没有。还好第一个同学是香港 MM，讲了好久，英语也超好。接下来我们 8 人都是很生涩的英文。建议大家以后面外企时还是准备下英文 **introduction**。接下来是规则。5 分钟看资料并思考，30 分钟讨论，没有自我陈述（可能是因为案例比较大，个人陈述会不全面），然后是 **presentation**，然后是 **Q&A**，然后是自我评价，最后是每个人说说小组还有什么改进的地方。

案例 3 页纸，**PAGE1**，案例简介，一周之内我们要追回 10 个客户的逾期贷款。目前我们的所在地是北京。

可以选择的方式：1.电话直接致电催款 2.联系各地经销商协助催款 3.亲自上门催款

要求：1.确定我们的一周的目标 2.……忘了 3.每个人如何分工 4.在整个催款过程中可能遇到的困难和需要高层给予哪些支持。

**PAGE2** 是 10 个客户的欠款信息，有逾期天数，逾期金额，剩余贷款数额，和这些客户的 **location**

**Page3** 是中国地图，用来考虑亲自上门催款的路费成本

OK，下面开始个人思考。本人思维迟钝，一直盯着第一页，没有看后两页。一直到小组讨论时才知道还有两页。首先说一下我们小组的思路。

首先是 **team** 的一个温柔的学姐主动提出自己的想法，并引导我们的整个思路的。目标就是收回贷款，她提出我们可以指定一个回收比率作为一个具体的目标。但是大家反驳道具体数字是多少很难确定，所以大家匆匆的忽略掉了目标进入和实施阶段。

我们首先根据逾期客户的信息把他们分为 3 类。1.必须上门催---情况紧急的一类 2.可以请求当地经销商协助催款的一不是特别紧急 3.不要也可，仅有 500 多块且只逾期一天。

催款的方式：第一类：电话催+亲自上门催+经销商催 第二类：经销商催+电话催 第三类：只电话催

这其中需要上门亲自催的，根据我们每个人的籍贯负责自己所在的省的逾期客户。这时还有 4 为同学没有任务，就安排他们在总部负责电话等等事宜。还有就是近的地方坐火车，远的地方飞机。

可能遇到的困难：成本方便的考虑。中途出现人员的需求等是需要总部给予一定的支持等。

最后一个 mm 主动要求 **presentation**，个人举得 **Presentation** 是个很容易展示个人素质和暴露缺点的角色。

我对小组整个讨论的看法是，我们的目标实际还是没有确定下来，我的初衷是既然作为金融公司，我们内部应该有一个还款比率的趋势，比如多少至多少逾期金额内的还款率大概是百分之多少。只要这周的趋势正常，我认为基本可以算是完成任务。

还有我们认为大家把重点都放在了如何上门催款的实际工作中，我个人觉得出发之前对每个客户的分析是十分必要的。我提出了我们要根据客户的历史表现、贷款的抵押担保情况、资金的使用方向、短期周转能力、财务指标等等进行分析，然后把客户进行分类。（当时还想到商业银行贷款五级分类，但是考虑到大家的专业背景不同，可能实践起来会有点困难就放弃了）。不幸的是，我的提议刚出就被否决掉了。同学说这些就认为都是已知的了。

本人在整个讨论中很不积极，因为实在强不上话，所以从头到尾我就只提过我的两点建议，均没有被采纳。

进入 **Q&A** 环节，本以为自己绝对属于被忽视的人，结果发现两位 **HR** 对我的那两点建议貌似很有兴趣，问我是基于怎样的想法提出这个建议的。

自我评价环节，每个人给自己打分，满分 10 分，想不到大家都是 8+。只有我给自己打了 5 分。每人要说出打这么多分的原因。我是因为今天发言较少，提议被否，且中途嗓子疼，出去咳嗽，所以觉得表现很差。

基本情况就是这样，沃尔沃的群面太正规了，受益匪浅。**HR** 对每个人的观察很细微，甚至会问你的某个表情代表什么意思之类的。总体上我们小组还是非常成功的，得益于几个 **leader** 一直帮我们理清思路。大家真的好强啊，弱弱的我真的好佩服他她……

最后，大家找工作的过程中要坚强乐观，祝好运！

## 3.22 二面面经

二面的形式是 **face to face interview**. 考官是 **manager**, 上海人, 喜欢中英文混着说, 非常非常 **nice**, 所以后面面试的同学不要紧张, 就是很简单很放松的交流。

不同自我介绍, 会问到的问题是首先是你给你的小组打多少分, 给自己打多好分, 说明理由, 然后是 **point out your advantages, strengths and your weakness**. 我不太明白 **advantage** 和 **strengths** 的区别, **manger** 会举例引导你。我的理解是前者就是你有什么硬件方面的优势, **such as your school, your major or you have got many certifications such as CPA, CFA FRM and so on**. 后者就是你的软件方面的能力, 比如 **communication skills, willingness to help others, your character and so on**. 最后问题是好多 **offer** 摆在你面前时你会把什么作为你选择的 **criteria**.

然后说明一下公司招聘的情况, 如果通过二面就会 **offer**, 但是 **offer** 以及后续的签约是一年的公司实习合同, 也就是说明年 7 月开始你将开始进入公司实习, 类似管理培训生, 工资福利都有。一年合同到期后会有考核。如果考核通过就签正式永久合约, **otherwise you may become a job hunter again**。

个人觉得沃尔沃的整个招聘流程是非常非常正规的。能进入二面的同学的确是非常优秀的。据 **manager** 说小组讨论最高的通过率是 8 进 4, 也就是 50% (表现最好的某组), 别的组估计刷的人更多。所以大家要有信心, 加油! 二面结束, **Manager** 说我表现的不太自信, 我个人觉得我表现的也不太好, 预计我的沃尔沃之旅已经结束, 祝各位都能取得好的成绩!

## 3.23 Financial Services Trainee 二面面经

论坛上 **Volvo** 面试经验特别少, 所以写写自己的面试经验以供后人借鉴。

本来说应该是二对一面试的, 不知道为什么变成一对一了。

面试是全中文的。总体来说面试的整体氛围是轻松愉快的, 比较像聊天, 不是什么所谓的压力面, 所以大家不用紧张害怕。

因为有一些问题是与我自身相关的, 所以仅列出一些通用的问题。

问题: 群面时给自己和小组的打分。

因为群面没有什么机会问问题, 对于案例是否有疑惑或者是不明白的地方。

优缺点。

是否经常跟人讨论, 结果怎样? 是你说服别人还是别人说服你? 是不是比较容易接受别人的观点?

有没有什么问题?

大致是这样, 感觉面试官提前看过简历, 所以没有自我介绍之类的环节。我觉得这样会给应聘者带来比较好的感觉, 如果面试官压根没看过你的简历, 瞎问一通, 会比较郁闷, 面试的效果也会大打折扣。

还是那句话, 不招最优秀的, 招最合适的。

大家加油吧!

## 3.24 Financial Service Trainee 出人意料的二面

很早之前群殴过 **Volvo**, 感觉总体控制还不错, 不过随后就忘记了他家, 1 周多后通知二面 便很自然的去了

二面的面试官不是之前群殴见过的几个，半中半英，算以英文为主吧，专业问题和简历问题用英文进行。交谈的过程还比较愉快，和其他同学不同的是，面的时候很专业。

第一个专业问题是图表指标分析，内容上标注了 **confidential** 我也不便过多透漏，大致内容是 and **financial service** 直接相关的。大致回答了下，感觉这部分发挥余地比较大，有大概的战略，财务知识应该可以应付。第二个专业问题是财务报表分析，这部分应该已经很熟了，不过不想浪费自己和面试官太多时间在这上面，比较计算和分析都很浪费时间，就大致说了下自己的估算和判断。面试时间大概在 45 分钟-1 小时。

## 3.25 上海群面

虽然很想很想成为 Volvo 的一员，但是我现在真的不确定是否还能有机会在 Volvo 的求职路上走下去，anyway，留下此经给后人作参考，继续期待。。

面试时间是上午 10 点，我是从嘉定出发的，坐上了 7 点的大站车，之后路线是 4 号线换 6 号线到巨峰路站，然后打车，因为时间尚早在站内慢悠悠吃了早饭，最终提前半小时到公司。有一个复旦大二的同学作为前程无忧的校园大使负责为大家带队，面试前所有人都在一楼的一个大阶梯礼堂等候，当时还感叹，这么大的阶梯礼堂拿来放电影真的很不错：)

准点开面，一个会议室，两个小组，每组 8 个人，5 个面试官（有 HR 领导也有部门领导）。

首先是挨个 self introduction+one story sharing about ur shining point in english. 一圈下来我发现每个人都好能说啊，佩服~~这也直接导致当这个环节结束的时候已经过去一个小时十分钟了。。。然后是案例分析，5 分钟读题思考，30 分钟中文讨论，10 分钟英文 presentation，不限时英文 Q&A，结束。最后一共持续了两个半小时。。。

案例分析与专业和业务都无关，我想考验的主要还是大家的团队合作精神。而我，没能做得更好，初次群面，很后悔当初的不自信和不勇敢，我想下次我会学会更积极更有担当一点。

最后说说一个让我感动的小插曲，我同学跟我一起到的公司，本来想调时间但没调成功所以一直等我面试结束准备参加下午 1 点的面试，但没想到我们上午组直到 12 点半才结束，只剩半个小时时间了没时间跑远去吃中饭，而公司食堂不对外开放附近也不像有小餐馆或食品店，就在我们俩饥肠辘辘打算扛过去的时候碰到了两个 Volvo 的员工手上拿着面包，当时其实只是想抱着点希望问问他们在哪买的面包，结果人家在了解到我们是来面试的后二话没说坚持把面包塞到了我们手里:110)，害我对 Volvo 的好感又加深了大大的一层。。。

## 3.26 沃尔沃面试内容

群面

一个半小时左右

5 分钟看案例

30 分钟讨论（要把结论写到白板上）

10 分钟做 pre

全中文

案例内容：小组是一个贷款催收小组 有 10 人欠款

针对这个情况如何完成催收

案例不是很简单 好好考虑

加油

bless me!

## 3.27 北京 Financial Service Trainee 三面归来

HR 面,人很 Nice,我全中文,但据她说一般会问一个英文问题,考考英语,都是常规问题,大家放松汇报完毕!  
攒人品,祈祷 Offer!

## 3.28 沃尔沃面试亲身经历

出发时间: 7: 40 am

到达时间: 8: 40 am

面试时间: 9: 30 am

面试地点: 嘉盛中心 15F

面试官: 人力资源安娜、运营部总监

中文部分: 自我介绍 (40 秒); 就简历提问实习经历 (基金会和信保), 做了什么, 从中学到了什么; 论文做的怎么样; 专业都研究什么; 对未来 3 个月的时间安排;

运营部总监对实习工作进行介绍, 问了问我对他们公司的了解, 问了问我未来的择业方向, 什么时候能来上班;

英文部分: hobbies, family, 实习机会;

总结: 面试官对我的时间安排很感兴趣, 对我在信保做过的一些工作, 尽管是数据录入、发传真给客户等简单的工作, 却能够产生共鸣。英文面试表现 sucks, HR 姐姐说, 其实没关系, 但需要提高。我认为今天的表现诚恳谦逊, 对这份工作表现出了热情和兴趣。

话说得有点多, 信息过度。可能还是不自信, 不坦荡。在面试中, 应该谈事实、经历, 尽量少谈感想。

话不必多, 但要有条理, 逻辑性强。

应该给人留下的印象是: liable

# 第四章 沃尔沃(volvo)综合求职经验

## 4.1 沃尔沃校园招聘流程





## 4.2 感谢大家对沃尔沃的关注—最新进展

很久没有上来了，跟大家通报一下最新进程，校招的工作基本上告一段落，目前在做一些收尾的工作，还是一个一个说吧——

- 汽车金融：第一批 offer 已经发出，因为人数不够，还在做第二批的补录工作，所以大家接到面试的电话也不要吃惊哈；
- IT 天津： offer 全部发出，不再补录，校招结束；
- 卡车：仅有少数职位尚在补录中；
- 物流： offer 发出，没有补录，校招结束；
- 客车： offer 发出，没有补录，校招结束；
- Powertrain：仅有少数职位尚在补录中。

关于英语托业考试，只有汽车金融安排了，其他事业部没有；

关于户口，各地政策不一，天津没有问题，上海要看打分情况，北京最复杂，要看进京指标的申请状况，现在不承诺；

关于三方协议，公司可以在用人单位一栏盖章（北京和外地的同学都是），所以需要请同学们提供三方协议，后面还有一个上级人事部门的盖章，这个现在还盖不了，要视最后落户申请的情况而定；

关于派遣工还是正式工，公司跟所有培训生签署的都是正式的劳动合同，也就是大家说的“正式工”，呵呵。之所以牵扯到 FESCO 是因为公司把一部分的人事服务外包给了 FESCO，比如档案的管理，比如保险的缴纳，比如体检等等.....

圣诞节到了，祝大家圣诞新年快乐，接到我们的 offer 的同学，希望明年能够见到你们；没有接到我们的 offer 的

同学，也不要气馁，你跟沃尔沃也不一定就没有缘分了，即便与沃尔沃擦肩而过了，也还会有其他的机会在前方等待着你，相信自己是最重要的！

## 附录：更多求职精华资料推荐

**强烈推荐：应届生求职全程指南（第十三版，2019 校园招聘冲刺）**

**下载地址：**<http://download.yingjiesheng.com>

**该电子书特色：**内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2019 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://YingJieSheng.COM)，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

