

应届生求职网
YingJieSheng.COM

中国领先的大学毕业生求职网站

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

维斯塔斯篇

应届生论坛维斯塔斯版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2169-1.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 维斯塔斯简介.....	3
1.1 维斯塔斯简介.....	3
1.2 维斯塔斯业务简介	10
1.3 维斯塔斯在中国.....	13
第二章 维斯塔斯面试资料.....	14
2.1 维斯塔斯设备维修工程师 Maintenance Engineer 面试.....	14
2.2 面试维斯塔斯风力技术的技术支持	14
2.3 面试质量管理工程师：专业度很强，看你的潜力	14
2.4 Vestas 面经	14
2.5 Vestas 电面面经	15
2.6 电面面筋.....	15
2.7 Vestas September Intake 经验分享.....	15
2.8 维斯塔斯电面面经.....	16
2.9 维斯塔斯面经：霞光里的 Gateway.....	16
第三章 维斯塔斯综合求职经验.....	19
3.1 我应聘维斯塔斯的准备过程.....	19
附录：更多求职精华资料推荐.....	21

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 维斯塔斯简介

1.1 维斯塔斯简介



维斯塔斯发展史

1898 年：一切开始的一年。

这一年，铁匠 H. S. Hansen 走下火车，踏上丹麦 Lem 车站的站台，并于不久后开办他的第一家工坊。由于 Hansen 源源不断的创意和无所畏惧的开创精神，他的“Hansen 铁匠铺”从建立之初就非常成功。他的精神似乎也鼓舞激励了他的助手们，因为他们中很多人后来都建立了自己的公司。Lem 镇渐渐发展成为一个铁匠工艺聚集的中心地带。

1928: Dansk Staalvindue Industri 的成功

“铁匠 Hansen ”和他的儿子 Peder Hansen 建立了 Dansk Staalvindue Industri——一家为工业建筑生产钢窗框的公司。这次投资非常成功，仅仅四年后，这个企业就发展成为一家私人有限公司，随后公司继续茁壮成长，直到第二次世界大战丹麦被占领后，金属材料严重短缺，公司的业务断断续续。

1945：成立维斯塔斯

Peder Hansen (H. S. Hansen 的儿子) 离开了 Dansk Staalvindue Industri，与其他九位同事合力创立了 VEstjysk Staalteknik A/S，后来公司更名为 Vestas （维斯塔斯）。创建之始，公司的启动资金为 75,000 丹麦克朗，维斯塔斯团队搬进一排简单的木屋内，开始生产像搅拌器和厨用秤之类的家居用品。

1950：首次对外出口

主要生产农用机具。开始时是生成橡胶履带拖拉机，后来生产真空罐式液肥喷洒机、罐式液肥喷洒机、中耕作物喷雾机、犁刀混合机以及其他产品，这些农业机具成为公司的主要出口产品，出口到芬兰、德国和比利时等国家。

1956：生产中间冷却器

Soren Hansen 是 Peder Hansen 的兄弟，在 B&W 造船厂任副主任，他告诉 Peder Hansen，造船厂想为船上的发动机研制一种新型的冷却器。这一事件标志着维斯塔斯另一个产品的诞生。Peder Hansen 承接了这个项目，开发和生产了中间冷却器，该产品和它生产的农业机具直到今天仍是维斯塔斯的主要产品。

1959：“铁匠”Hansen 购入全部股权

Peder Hansen 从其他的股东手里买下了维斯塔斯的全部股权，并将牛奶冷却器和饲料槽的生产卖给了 Boerge Agerbo。Boerge Agerbo 是 Agerbo Maskinfabrik 的所有者和维斯塔斯的一名前股东。

1960：在同一年里遭遇火灾和创销售记录

1960 年 1 月 27 日的一场火灾将维斯塔斯的办公室和仓库化为灰烬。幸运的是，维斯塔斯很快搬到了

新地址，并且当年的销售额超过了以往的任何一年。工厂得以重建，生产继续，根据一年内不同的时间员工数量达到 100 到 120 左右。

1968: 液压技术成为重点业务

1968 年，经过重组和几年的调整巩固，维斯塔斯开展了另一项业务：用于轻型卡车中的液压起重机。通过与起重机出口商的合作，维斯塔斯再一次获得了成功一所生产的起重机有 96% 都出口国外，共出口 65 个国家。

1970: 起重机工厂和石油危机

维斯塔斯创建了独立的工厂生产起重机，比计划提前了 4 年。但很快爆发了石油危机，维斯塔斯进而转入一个完全不同的领域：替代性能源。

1978: “打蛋器”形状的风机试验

第二次石油危机爆发，维斯塔斯开始看到风机作为替代型清洁能源的潜力。Darrieus 风机是维斯塔斯进行的第一次试验，该风机看起来像一个直立起来的打蛋器。该试验没有达到预期的效果，经过一年半时间的试验，维斯塔斯最后推出了三叶片风机，其原理与我们今天的风机相同。

1979: 生产出第一台风机

这一年，维斯塔斯已经准备好给那些想要投资替代能源的客户交付第一批风力发电机组。之后数年证明维斯塔斯决定开始生产风机是明智之举，因为在 20 世纪 80 年代初，风电业经历了一次名副其实的蓬勃发展。六年后，也就是 1985 年，维斯塔斯员工人数已经达到 800 人左右，也就是在这段时间，维斯塔斯在 Lem 市郊建造了第一个大型（12,000m²）风机生产厂。

1980: 风机的批量生产

维斯塔斯开始批量生产风机，并首次安装了 80 台 55kW 风机。美国 Zond, Inc 公司要求对维斯塔斯的风机进行测试。这些测试进行的很顺利，Zond 对风机的性能非常满意。同年，丹麦和美国的新立法的出台为风能的发展开辟了更加广阔的市场。

1981: 自己生产玻璃纤维组件

维斯塔斯获得了来自美国的第一个大订单。维斯塔斯决定自己生产风机上的玻璃纤维组件，以此来确保组件的统一和高质量。

1983: 向美国销售 2,500 台风机

玻璃纤维的生产比 1981 年提高了一倍，这使维斯塔斯可以生产自己的叶片。成立了维斯塔斯北美公司，服务于北美市场。到 1985 年底，维斯塔斯共向美国销售了 2,500 台风机。

1985: 第一台变桨距风机

维斯塔斯的第一台变桨距风机出厂。变桨距特性使风机可以根据风况时刻微调叶片与风的角度，从而优化风机的发电能力。这个特性很快成为了维斯塔斯的卖点。当时没有一家竞争对手可以提供这种特性。维斯塔斯的桨距调节特性被称为 OptiTip®。

1986: 问题重重与补救方案

1986 年对维斯塔斯来说是艰难的一年。在加利福尼亚州，为安装风机提供优惠政策的专项税收立法于 1985 年底到期，此举重创了维斯塔斯在美国的市场。二月，维斯塔斯发起了一个援救计划，但是在同年十月三日，集团被迫宣告破产。尽管如此，风机本身并无任何问题，而且维斯塔斯高品质的产品和精湛的专业技术不久后就变得明朗化，为之后的东山再起奠定了坚实的基础。

1987: 集团的解散与维斯塔斯风力系统集团公司的成立

经历了 1986 年的危机后，维斯塔斯集团的大部分被出售，使 1986 年底新建维斯塔斯风力系统集团公司（一个专注于风能的公司）成为可能。新管理团队和约 60 名雇员揭开了维斯塔斯传奇的第二篇章。同年，维斯塔斯在印度创建了维斯塔斯 RRB 印度有限公司。

1988：印度 Danida 项目

维斯塔斯风力系统集团公司承接了由 Danida（丹麦外交部混合信贷局）资助的在印度的 6 个风电项目。

1989：从协作到销售公司

这一年，政府方面强烈呼吁通过公司合并来增强丹麦风电行业的整体实力。维斯塔斯选择了与丹麦风能技术公司（DWT）协作，DWT 后来被维斯塔斯风力系统集团公司收购，成为维斯塔斯的销售公司。此次收购增强了维斯塔斯的生产能力和技术实力。同年，Vestas Deutschland GmbH（维斯塔斯德国公司）在德国成立。

1990：减轻风机重量，获得大型订单

这一年，维斯塔斯不仅提高了销售额，同时在技术上取得了巨大的突破，包括在风机外观、性能和价格上所取得的突破。维斯塔斯为 V39-500kW 风机专门生产的叶片使风机的重量从原来的 3,800 公斤减轻到 1,100 公斤。

1990 年，维斯塔斯获得了迄今为止的最大的一份风机订单。342 座 V27-225kW 风机矗立在加州洛杉矶的 Sky River 东北部。

1991：取得突破的一年，总装机量达到 1000 台

1991 年是维斯塔斯取得突破性的一年，这一年，维斯塔斯的销售额提高了 35%，达到 6.31 亿丹麦克朗。11 月，维斯塔斯的第 1000 台风机在丹麦安装完成。维斯塔斯风力系统集团公司成为第一家获得 ISO 9002 认证的风机生产商。该认证的获得确保了维斯塔斯的所有生产程序都将按照一个预先设定的计划进行，并确保最终产品的统一和高质量。

1992：打入英国市场

1992 年，维斯塔斯英国市场出现了比其他所有市场都强劲的增长势头。这一年，维斯塔斯在英国共安装了 89 台风机，总装机容量达 30MW，其中在 Ovenden Moor 共安装了 23 台 WD 34-400kW 风机。

同年，维斯塔斯风力系统集团公司在瑞典成立了 Vestasvind Svenska AB 子公司，在美国成立了美国风力技术有限公司。

1993：政府的扶持政策使销售额提高到原来的三倍

德国政府对风能行业的政治扶持使维斯塔斯德国公司的销售额提高到原来的三倍。在 Husum 的设施扩建了 750 平米。在丹麦，公司在管理和生产上也出现了增长。大型风机和大型风机风场为维斯塔斯后来提供的交钥匙风电项目打下了基础。

1994：经历增长和成立西班牙合资公司

到 1994 年底，维斯塔斯风力系统集团公司共有员工 765 人。公司继续增长，1994 年成为了再一次创造记录的一年，税前利润突破了 4100 万丹麦克朗。但同时维斯塔斯也越来越感到来自其他风机生产商的竞争压力，使其在德国和美国的市场份额稍有下降。

这一年，维斯塔斯完成了 V44-600kW 风机的开发。V44-600kW 风机提供了以下两个新特性：OptiTip®和 OptiSlip®。前者能够最大限度地减少风机叶片所承载的负荷，而后者可确保风机向电网输送稳定的电力。

在这一年，维斯塔斯收购了 Varde 的 Voelund Staaltechnik A/S 公司。

在西班牙，维斯塔斯风力系统集团公司联合西班牙集团公司 Gamesa 和开发公司 SODENA 成立了合资公司 Gamesa Eolica S.A，维斯塔斯风力系统集团公司持有 40% 的股份。此次合并使维斯塔斯立刻获得了电力公司 Energia Hidroelectrica de Navarra S.A 的 6 台 V39-500 kW 风机订单。

1995：公司调整和 Tunoe Knob 海上风电场的建设

这一年，维斯塔斯进行了重要的调整。维斯塔斯在丹麦 Herning 和 Ringkøbing 之间的 Videbæk 租借了占地 15,000 平方米的生产和管理场地，作为采购、仓储、组装、分配和服务中心。

在西班牙，Gamesa Eolica S.A. 在销售维斯塔斯技术上取得了很大的成功，并成立了当地的塔架生产基地。在技术突破方面，维斯塔斯在 Tjæreborg 建成了 1.5 兆瓦级风机。该风机的新特性就是在三个叶片的每个叶片上都有单独的桨距调节，提高了叶片在最大运转速度下的安全性和可靠性。

而在 1995 年对维斯塔斯来说真正重大的事件和挑战则是建设海上风电场 Tunoe Knob，位于丹麦奥胡斯东南的卡特加特海峡。维斯塔斯与 I/S Midtkraft 协作共同完成该项目。I/S Midtkraft 负责风机基础的建设，而维斯塔斯负责风机的组装。在基础铺设完毕后，维斯塔斯接手了剩下的全部工作，只用了 5 天时间便安装了 10 台 V39-500kW 风机。

1995 年，国际原子能机构宣称，在所有能源类型中，风能将在最晚不超过 2010 年时便会与矿物燃料和核能形成绝对的竞争，这一信息使风电行业获得了意外的支持。

1996：荣誉奖章和西班牙神话

1996 年，维斯塔斯获得了丹麦国王弗雷德里克九世授予的荣誉奖章，以表彰维斯塔斯在丹麦出口上所做出的突出贡献。

中国和印度是非常有前景的新市场。1996 年，维斯塔斯分别向中国和印度销售了 56 台和 63 台 V42-600kW 风机。维斯塔斯德国公司在市场可能走下坡路的情况下采取果断举措，提高了维斯塔斯在德国的市场份额。西班牙的业绩最突出，实现了“西班牙神话”。这一年，Gamesa Eolica S.A. 共交付 130 台 V39-500kW 风机，并与 Energia Hidroelectrica de Navarra S.A. 达成协议，约定到 2000 年 12 月前，共为其交付 107 兆瓦的装机容量——Gamesa Eolica S.A. 预期在 1997 年 4 月之前交付。

1997：丹麦最大的风机项目

风机的销售量（兆瓦数）提高了 24%，从 1996 年的 303 兆瓦提高到 1997 年 383 兆瓦，维斯塔斯的发展显现乐观态势。维斯塔斯推出了两款新风机：V47-660 kW 和 V66-1.65 MW。

这一年，维斯塔斯实施了丹麦本土上的最大的风机项目，即 Thy 的 Klim Fjordholme 风电场项目，此次项目中，维斯塔斯与 A/S Nordjyllandsværket 协作，共安装了 35 台 V44-600kW 风机。该风电场可以为 10,000 户家庭提供电力。

1998：股票上市和在意大利取得的成功

维斯塔斯在哥本哈根股票交易市场上市。发行股票的目的是为公司发展筹集资金以适应不断壮大的各地市场及增设玻璃纤维生产和部件组装设备的需要。维斯塔斯拥有全球风电市场 22.1% 的市场占有率（根据截止到 1998 年 12 月 13 日的装机容量得出）。维斯塔斯是风电行业的先锋。1998 年的销售额增长了 45%，突破了 28 亿丹麦克朗。

经过两年的准备，维斯塔斯风力系统集团公司与塔兰托风能系统公司合作在意大利的塔兰托成立了合资公司。虽然公司当时正处在起步阶段，但公司截止到年底的销售额已达到了 2.58 亿丹麦克朗。

1999：建成新的叶片厂，销售额提高了 131%

随着市场的不断扩展，叶片的生产能力已不能满足当前的需要。因此，维斯塔斯决定于 2 月份在丹麦的 Nakskov 建成新的叶片厂，这里海陆交通方便，劳动力丰富且技术水平高。叶片厂于夏天动工，新工厂计划在 12 月份生产出第一个 32 米长叶片。

1999 年秋季，维斯塔斯推出了具有 Optispeed®特性的 V80-2.0MW 风机，专为低风速地区设计开发。

同年，维斯塔斯收购了位于奥胡斯的电器公司 Cotas Computer Technology A/S。丹麦 Cotas 当时已经是维斯塔斯风机控制软件和组件的多年供应商。

到当年年末，维斯塔斯的当年销售额达到 47 亿丹麦克朗。剩余利润达到 5.95 亿丹麦克朗，比前一年增长了 131%。12 月 20 日，维斯塔斯被列入哥本哈根证券交易所指数（KFX），该指数按照交易量包含了丹麦交易量最大的 20 支股票。全球对风能技术的需求不断增长，维斯塔斯成为当年涨幅最大的股票。

2000：获得迄今为止最大的订单，创造新的销售记录

千禧年伊始，维斯塔斯拥有 40%股份的 Gamesa Eólica S.A.，公司便接到了迄今为止的最大的风机订单，共 1800 台风机。客户是西班牙能源公司 Energía Hidroeléctrica DeNavarra, S.A. 总价值超过 50 亿丹麦克朗。

5 月份，占地 22,000 平方米的新工厂在丹麦 Nakskov 建成。

维斯塔斯与 Vestech 日本公司签署了新的分销协议，加强了它在日本市场的地位。协议达成后，在当年的秋季，维斯塔斯获得了日本 24 台 V66-1.65MW 型风机的订单，计划于 2001 年交付。

美国风能生产税抵减法案的出台给北美市场带来了正面的影响。维斯塔斯在美国签署了迄今为止最大的销售协议，在 2000 年和 2001 年年间向 FPL Energy, LLC 销售 V47-660 kW 型风机。同时，维斯塔斯针对美国市场正在开发新型的 OptiSlip®版本的 V80 风机。预计这款新风机将于 2002 年初投入批量生产。

8 月份，维斯塔斯获得 ISO14001 认可，以证明维斯塔斯已实施了新的环境管理体系。该认证包括维斯塔斯对外部环境所采取的行动。维斯塔斯的下一个目标是获得与工作环境有关的英国标准 OHSAS18001 的认可。

11 月份，维斯塔斯第二次向所有员工提供职工股。有超过 80%的员工都选择认购职工股。同时，公司首次向董事会、执行委员会和高级管理层发行权证。

全球风电市场的当年新装机容量增长了大约 4,500 兆瓦。维斯塔斯及其联营公司占了 1,434 兆瓦，相当于整个市场的 32%。至此，维斯塔斯占全球的总装机容量的 26%，超过了维斯塔斯预期的 25%的目标。

维斯塔斯的销售额达到 65 亿丹麦克朗，税前利润达到 8.66 亿丹麦克朗，创造了新的记录。息税前利润（EBIT）为 10.7%，也超出了预先的 9%的财务目标。

截止到当年年末，维斯塔斯的员工总数已达 3,852 人，增长了 47%。此外，在西班牙和印度的联营公司中还有 1,131 名员工。

2001：Horns Rev - 全球最大的海上风电场

1 月份，维斯塔斯成为了全球最大的海上风电项目（即 Horns Rev 项目，位于丹麦 Esbjerg 以西的北海海域）的风机供应商。该项目计划于 2002 年夏开始建设，是迄今为止最大的海上风电场，总装机容量为 160 兆瓦。项目采用维斯塔斯 V80-2.0MW 风机，预计订单价值近 10 亿丹麦克朗。

当年春季，维斯塔斯还首次在哥斯达黎加和伊朗签约。许多新兴市场也表现出良好的发展态势，包括法国、葡萄牙和波兰。

2001 年上半年表现良好，这从 2001 年的中期财务报表便可见一斑。2001 年上半年的净营业额比 2000 年同期增长了一倍，达到 45.44 亿丹麦克朗。前六个月的税前利润比前一年增长了 35%，达到 4.01 亿丹麦克朗。

2001 年 8 月，维斯塔斯获得英国 OHSAS 18001 认证，标志着维斯塔斯集团丹麦工厂的工作环境管理体系已经符合标准，实现了维斯塔斯在工作环境方面的重要目标。

9 月份，担任维斯塔斯风力系统集团公司总经理职务 15 年之久的 Johannes Poulsen 在他 60 岁生日的时候向董事会宣布，希望能够在 2002 年 4 月 18 日的股东大会上提出退休。董事会指定当时公司的首席财政官 Svend Sigaard 作为公司的新一任总经理，并立即上任。

12 月份，维斯塔斯风力系统集团公司将它在 Gamesa Eólica S.A. 40% 的股份以 2.87 亿欧元的价格（即，21 亿丹麦克朗）出售给了 Sesa Sistemas Electricos S.A.（隶属于 Gamesa Group）。主要是因为维斯塔斯与 Gamesa 在项目发展上的战略不同，致使双方在市场中的战略不断发生冲突。

当年，风电行业的全球市场增长了 51%，达到 6,824 兆瓦，其中维斯塔斯（包括其联营公司）占了 1,645 兆瓦，同前一年相比增加了一倍。维斯塔斯实现了 24.1% 的市场份额，比 2000 年增长了 6 个百分点。

销售额达到 95.2 亿丹麦克朗，EBIT（息税前利润）前盈余为 9.85 亿丹麦克朗。税前利润为 28.5 亿丹麦克朗，其中包括出售 Gamesa Eólica S.A. 的股份所获得的 18.1 亿丹麦克朗。

截止到当年年底，维斯塔斯的员工数量达 5,249 人，其中，825 名员工在国外的子公司工作。

2002 年：另一个创纪录的一年

对维斯塔斯来说，2002 年是充满挑战的一年，这体现在许多方面。尽管存在很多问题，2002 年仍成为风机工业和维斯塔斯创纪录的一年。全球的风机装机量将达到近 7000 兆瓦，相当于增长约 3%。维斯塔斯销售额增加了 9%，从 12 亿 8200 万欧元增加到 13 亿 9500 万欧元。

美国市场没有按照 2002 年早期预想的那样发展，装机量有所降低，而且大约 1200 名技术熟练、有资格的员工不得不从事三个月的兼职工作。

4 月 18 日，担任 15 年总经理职务的 Johannes Poulsen 退休，而首席财务官 Svend Sigaard 接替他作为维斯塔斯的总经理。

4 月，维斯塔斯实施了 2002 年最大的风机项目，即，在丹麦西海岸的北海 Horns Reef 安装 80 套 2 兆瓦海上风机。为确保海上风电场按计划建设，所有雇员都付出了巨大的努力。在维斯塔斯集团内部良好的团队合作下，维斯塔斯比原计划提前 11 天完成了所有风机的安装。2002 年年末，维斯塔斯建成了迄今为止世界上最大的海上风电场，该风电场将能够向近 15 万丹麦家庭提供电力。

凭借从 Horns Reef 工程获取的宝贵经验，2002 年维斯塔斯被选为数个海上风电场工程的风机供应商。7 月，维斯塔斯获得了 30 套 V80-2.0MW 海上风机的订单，而这也将成为英格兰第一大海上风电场。2002 年年底，维斯塔斯被选为英格兰和比利时海上风电场的供应商。

Horns Reef 海上风电场的建成以及后续订单的实施使维斯塔斯确立了它作为全球海上风机领先制造商的地位。

截至到 2002 年年底，维斯塔斯的许多新工厂竣工建成。维斯塔斯建成了位于苏格兰 Campbeltown 一座占地面积达 1 万平方米的工厂。该工厂主要生产塔架，组装机舱。维斯塔斯做好了充分准备，服务于日益增长的英国和爱尔兰市场。此外，位于德国 Lauchhammer 占地面积达 31,500 平方米的叶片厂也投入使用。

维斯塔斯安装了第一批 V90-3.0 兆瓦的原型风机。该种机型是维斯塔斯的产品计划中的下一代产品。

这些原型风机需在 2004 年批量生产之前通过试运行。

由于美国市场仍具有持续的不确定性，2003 年预计增长会降低，而维斯塔斯不得不在 2002 年底裁减 495 名雇员。尽管如此，2002 年公司员工仍净增 759 名。

由于良好的市场拓展，坚挺的产品种类，陆上与海上风机良好的订单量以及高素质的员工，维斯塔斯对未来做好了充分的准备。维斯塔斯预期，风力将成为世界的主要能源之一。

2003：V90 风机的推出和与 NEG Micon 的合并

2003 年，全球的总装机量近 8000 兆瓦，风机工业增长了约 10%。维斯塔斯的总装机量达到 1812 兆瓦，这表明，维斯塔斯延续了它的成功并且达到 23% 的市场占有率。

德国市场从 3250 兆瓦跌至 2675 兆瓦，但德国市场仍是世界上最大的市场。尽管有所下降，维斯塔斯仍将其市场份额从 18% 提高到了 23%。

2003 年，维斯塔斯获得的较大的一个订单是为坐落于红海沿岸、距离开罗东南近 200 公里的埃及风电场交付 117 套 V47-660kW 风机。另外还有两笔来自澳大利亚和美国的兆瓦级风机的大型订单。在海上风机方面，维斯塔斯将为英格兰东海岸的 Scroby Sands 项目交付了 30 套 V80-2.0MW 风机。维斯塔斯赢得了英国规划 18 项工程中的第 2 项工程。维斯塔斯还最终交付了 Horns Reef 项目，该项目位于丹麦西海岸，是世界上迄今为止最大的风电场，。

秋季，维斯塔斯推出三款新型风机：V90-1.8MW，V90-2.0MW 和 V90-3.0MW。上述三种机型的推出再一次证明了，维斯塔斯能够开发减少每千瓦时发电成本的风机。预计 V90 型风机将能够改善风电的竞争力，帮助维斯塔斯实现“风力成为世界领先能源”的愿景。

12 月 12 日将是维斯塔斯和风机工业历史上的里程碑。正是在这一天，维斯塔斯和世界上另一家风力系统的领先制造商 NEG Micon 宣布了它们的合并计划。

2004：更多的合并和新的管理层

2004 年上半年的最大事件是维斯塔斯和 NEG Micon 的合并。在风力工业中建立了毫无争议的世界领导地位。

两公司合并工作正按计划进行。2004 年 6 月底，三个重要领域已经准备就绪：

增加维斯塔斯资金，资本增加到 2 亿 8300 万欧元。

公司新组成准备就绪。

确定未来联合产品种类。

在生产方面，维斯塔斯决定在澳大利亚波特兰设立工厂生产叶片。工厂预计年生产近 100 套叶片。

在年初，由于即将来临的合并，外界很多关注集中在合并后的公司能否能够维持其新订单率和营业额。因此，更令人满意的是，在合并年中，集团公司能够实现预测的 25 亿 6100 万欧元的预计销量，并且能够将其市场占有率提高两个百分点。

9 月底，副总经理 Torben Bjerre-Madsen 辞职。10 月，总经理 Svend Sigaard 宣布，在维斯塔斯工作 18 年后，他决定寻求改变。2005 年 5 月 1 日，Svend Sigaard 离开维斯塔斯，由来自 Hempel A/S 的 Ditlev Engel（迪特列·英格）接管总经理一职。

2005 年 5 月 26 日，也就是在正式上任不到一个月的时间里，迪特列·英格宣布了他为维斯塔斯公司制定的到 2008 年前的发展战略。这项战略被称为“志在必得”战略，其中包括维斯塔斯公司新的愿景和任务。该愿景被称为“风能、石油和天然气”，它摒弃了风能和维斯塔斯公司与可替代能源形式关系暧昧的形象，转而声明风能与石油和天然气一样，是一种具有竞争力的能源。

该计划包括三个主要目标：

第一目标：息税前利润（息税前利润率）至少达到 10%

第二目标：营运资金净额不得高于营业额的 20-25%。

第三目标：全球市场占有率至少达到 35%。

这些目标的优先次序表明，对于维斯塔斯公司来说，盈利能力是最为重要的。

与前一年相比，维斯塔斯公司 2005 年的销售额增加了 52%。到 2005 年年末，维斯塔斯公司所销售风力发电机的总容量达到了 3,185 MW。然而，2005 年却是维斯塔斯公司在财政上陷入困境的一年。导致这一财政困境其中的一个因素就是贯穿整个行业的高度活跃性，从而导致了维斯塔斯公司的供应商们无法在数量和质量上交付维斯塔斯公司所需的零部件。除此之外，维斯塔斯公司在北美地区许多大型工程微薄的收益以及大量的担保条款也是造成公司在 2005 年利润不尽如人意和亏损的原因。

然而，当“志在必得”战略中一些措施的效果通过其他一些指标（比如有史以来最低的营运资金净额——营业额的 14%）显现出来时，在 2005 年的业绩中出现了令人鼓舞的趋势。

八月份，波兰和澳大利亚建成了新的叶片厂，并开始营运，维斯塔斯公司同时也在天津开始建立叶片厂。

在 2005 年年末，美国地平线风能公司向维斯塔斯公司订购了总容量达 800MW 的 V82-1.65 MW 型和 V80-1.8 MW 型风机，这是公司接到的有史以来最大的一笔订单。

2006：业绩巩固阶段

2006 年是公司进行业绩巩固的一年。2006 年春季公司接到了来自德国、西班牙、新西兰、法国和意大利的几个大额订单。

维斯塔斯公司的年度财务报表显示，公司的销售额从 2005 年的 35.83 亿欧元增长到了 2006 年的 38.54 亿欧元，完成了业绩的巩固。

维斯塔斯公司在天津建立的叶片厂开始运营，该工厂是维斯塔斯公司在中国建立的第一家工厂。甚至在工厂正式运营前，维斯塔斯公司就宣称，需求量的增加意味着该工厂将扩大至原定生产能力的两倍。

在 2006 年十一月份，维斯塔斯公司进一步强化了在 2008 年“志在必得”发展战略中的目标，其中规定，息税前利润率达到 10-12%，营运资金净额最大不得超过营业额的 20%，全球市场占有率至少为 35%。

2007：现代能源第一

2006 年的努力最终获得回报。仅在 1 月份，维斯塔斯便获得了 56 台 V80-1.80MW 风机的订单。这批风机将于 2007 年第三季度交付，用于美国堪萨斯州的 Smoky Hills 项目。委托方为 ENEL 北美公司。ENEL 是北美地区最大的一家可持续能源发电厂。随后，维斯塔斯又从土耳其和中国获得了几份订单。

从前半年的业绩来看，我们正努力朝着实现“志在必得”的目标而努力。2007 年第二季度的销售和息税前利润分别提高到 10.67 亿欧元和 9000 万欧元，相当于比 2006 年第二季度分别增长了 19% 和 221%。随后，我们便提出了“现代能源第一”的计划。

1.2 维斯塔斯业务简介

风能是一种可持续的、可预测的、清洁型能源，在经济发展最快的国家，风能作为石油和天然气的补充能源越来越受到重视，在这种形势下，能源的竞争形势也发生了变化。维斯塔斯扩大了它作为现代能源解决方案全球领先供应商的地位，截止到 2007 年，维斯塔斯已经在全球五大洲的 63 个国家共安装了 33,

500 台风机。维斯塔斯平均每 5 个小时便安装一台风机。每年，由维斯塔斯风机发出的电量超过 5000 万兆瓦时- 足够满足几百万户家庭的用电需求。因此，现在正是维斯塔斯向全世界宣布“现代能源第一”的时刻。

作为市场领导者，维斯塔斯有责任担负起发展风能和现代能源的神圣使命，使其成为石油和天然气等常规能源真正的补充能源。还有许多迹象表明，全球正做出重大决策，这将使全球对风电的需求成倍增长。此外，维斯塔斯现代能源解决方案的技术水平、专业知识和超过 25 年的运营经验也将提高到新的水平。

能源战略

全世界的能源消费量在大幅增长。虽然中国等主要经济体正变得更加节能，但是我们仍面临着未来能源来源的大问题。石油、天然气和煤炭都是有限的资源，随着时间的推移，它们的价格只会增长。世界各国人民都在探寻，我们如何才能满足能源消费的需求，同时能够减少二氧化碳的排放。维斯塔斯提出了一项具有吸引力的能源解决方案：风能是一种对常规能源的战略补充，是对环境和社会的重大贡献。

维斯塔斯提供的风能可帮助中国实现宏伟的可再生能源目标，减少昂贵的化石燃料的消费量，并建立强大的中国风能市场。

世界的风能

维斯塔斯拥有 20% 的全球市场份额，是世界风能解决方案的领先供应商。我们已在全球五大洲 63 个国家和地区安装了 39,000 多台风机。我们每 3 小时就安装 1 台新的风机。事实上，我们的风机每年可提供 6,000 万兆瓦时的电力，足以成为成千上万户家庭提供电力。在过去的 30 年里，我们成功地将风机功率提高了 100 倍—并且我们还在不断努力，力求做得更好。

这是我们称维斯塔斯为风能领域的世界领先者的原因之一。

安全

员工—我们最重要的资源

我们把员工视为我们最重要的资源。员工是我们努力保持并提升我们在世界风能领域领先地位的驱动力。员工是我们成功的关键，因此维斯塔斯有义务确保员工的工作安全。在维斯塔斯，安全始终被放在第一位。我们把工伤视为重大事故，并且每年我们都以更少的工伤、更安全的工作环境为目标。

安全职责

在维斯塔斯，安全职责总是与管理工作密切相关，但是每位员工也同样肩负着重大责任。无论是在工厂的生产过程中还是在海上风机的 70 米高处进行检查，如果不在每一个工作程序中采取谨慎的态度，很容易引起不必要的危险。

风机的操作风险性很大。笨重的零部件、较高的高度、严酷的天气条件以及苛刻的工作程序，这些因素不论对员工的工作经验，还是他们的责任意识以及判断力都提出了很高的要求。

在风机的研发到安装以及风机维护的整个过程中，维斯塔斯都有意识系统地将安全工作融入其中。我们通过应用职业健康安全工具以及 OHSAS 18001 认证等国际认证标准来实现它。安全培训是所有维斯塔斯员工的首要任务，并且每位新员工在开始工作前必须参加。

在中国，维斯塔斯与我们的供应商紧密合作，同样努力提高安全意识，致力于改善安全绩效。

环境与职业健康和安全改善目标

在维斯塔斯，我们开展系统化的工作以改善环境与职业健康和安全。我们基于环境与职业健康和安全事项的高级别指标分别为各生产设施设定特定的目标。我们还按照事先确定的时间间隔对目标的实现表现进行跟进。作为一家从事可再生能源业务的公司，维斯塔斯决心帮助我们的合作伙伴降低其对环境的影响，并减少对资源的消

耗。

维斯塔斯一直把安全放在第一位，我们以这一目标为导向，有组织的开展安全工作，持续不断的改善我们的安全环境，努力减少工伤事故的发生。因此，在管理工作中，那些哪怕是仅仅会对安全工作造成很小影响的行为以及决议，我们都会极力排除。基于维斯塔斯的核心价值，我们在安全问题上会坚持不懈。

减少事故发生率

维斯塔斯制定了一项长期的安全目标，即到 2012 年，将工伤事故发生率降至每百万工时 5。维斯塔斯坚信，所有的工伤事故都是可以避免的，而通过实现这一 2012 年目标，维斯塔斯将与我们无工伤事故的最终目标更进一步。2008 年，维斯塔斯中国的工伤事故发生率（事故数/每百万工时）已由 2007 年的 19.8 降低到了 6.7。我们很自豪能够在这一重要问题上取得进步，并增进了员工在工作和家庭生活中对安全重要性的认识。

风能节约水资源

中国人口占世界总人口的 21%，但是只拥有 6.2%的世界可再生淡水资源。中国北部地区拥有全国 42%的人口，而水资源仅占 20%，该地区的水源严重紧缺，缺水问题十分严重。

风能为应对中国的水源挑战提供了一项解决方案：风能发电的用水量仅为 1 升/兆瓦时，而其它形式能源的用水量分别为天然气 1,000 升/兆瓦时，煤炭 2,000 升/兆瓦时，石油 4,000 升/兆瓦时，水电 68,000 升/兆瓦时，第一代生物质燃料 178,000 升/兆瓦时。

环境

风机与环境

维斯塔斯的业务范围包括风机的设计、研发、生产、安装和维护，以生产可再生能源。风能对环境不会造成有害影响，其重要原因是风能是一种可再生、可预测的清洁能源形式。到目前为止，风能所带来的种种好处超出了风机在生产、运输、安装、维护以及最终拆卸方面对环境所造成的影响。

我们对风机在其使用寿命范围内对环境的影响进行了调查和评估。寿命周期评估对风机的整个寿命周期进行评估：包括原材料的提取和制造，风机的生产、运输、安装、操作、维护，风机的拆除和处置，其底座以及电力传输网。下图阐明了风机的寿命周期。

风机的能量平衡反映的是，在风机生产出足够供其寿命周期消耗的能源之前，所需要的运行时间。例如，一台 V80-2.0MW 风机在其二十年的平均寿命期内可生产约 113,000 兆瓦时电力。因此，一台陆上 V80-2.0MW 风机的平均能量平衡仅为 7.7 个月。

最后，当风机不能再工作时，其材料可在很大程度上被回收和再利用。一台 V80-2.0MW 风机的 80%可被再循环使用。

气候战略

维斯塔斯不仅帮助世界生产可再生能源，同时保证未来能源供应，并且还制造有利于可持续发展的产品，为减轻全球变暖的影响进而缓解气候变化的后果做出贡献。

作为全球领先的风机制造商，维斯塔斯努力降低对环境的负面影响，从而减少二氧化碳排放。为此，维斯塔斯实施了全球气候战略。

2008 年，维斯塔斯决定加强对环境的努力。为了减少能源消耗，维斯塔斯实施了一项新的可再生能源政策，并在全球范围内定义了一项新的建筑物政策。

供应链的发展

维斯塔斯与全世界的供应商在许多不同的行业都保持着合作关系。我们制定风机生产所需材料使用的高标准和要求，遵守环境与职业健康安全法律法规以及道德指导原则。

维斯塔斯确保遵守在环境和工作环境方面的最严格要求：

- 化学品的材料的使用
- 立法
- 国际道德规范

维斯塔斯的材料黑名单制度帮助保证非法材料或化学品不会被使用。除非制定特殊条款，否则被维斯塔斯指定为不合要求的材料和化学品将不会被使用。

1.3 维斯塔斯在中国

维斯塔斯是进军中国风机市场的先锋。我们于 1986 年在海南省和山东省安装了首批风机，由此进军中国风能行业。此后，中国风能市场飞速发展，如今中国已成为世界最重要的风能市场之一。

1999 年，维斯塔斯在北京成立了代表处，成为快速发展的中国风能市场的领军者。如今，北京分公司迅速壮大，已拥有 360 多名员工，在销售、服务、市场营销和项目管理等 12 个不同部门工作。2005 年，维斯塔斯在上海开设了全球采购办事处，如今已拥有 100 多名员工。维斯塔斯在中国生产的风机本地化程度超过 80%。

在天津，维斯塔斯拥有中国最大的风力发电制造厂，生产发电机、叶片、机舱、轮毂和控制系统。随着 2009 年位于内蒙古新工厂和徐州新铸造厂开业，维斯塔斯将在中国三个不同的省份经营五座风机制造工厂。截止 2008 年底，维斯塔斯在中国已拥有 2,000 多名员工，并预计于 2009 年再吸纳 1,200 名员工。

截止 2009 年 6 月底，维斯塔斯已在中国安装了 1,728 台风机，可提供 1,736 兆瓦的发电量。维斯塔斯的风机遍布中国 13 个省区，从南方的广东到北方的黑龙江、辽宁和内蒙古，以及西部的新疆和东部的浙江、福建。

维斯塔斯认识到我们有义务帮助中国的可持续发展，因此支持国家风能行业的发展是我们一项重要的目标。我们承诺与中国的合作伙伴共同努力，以支持中国风能行业 and 新能源的整体发展，帮助应对其发展挑战。作为风能行业的全球领先者，维斯塔斯愿与中国分享我们丰富的专业知识和经验。

通过与政府和业内伙伴合作研究风电并网兼容性、风电场选址等重要行业问题，维斯塔斯中国大力支持中国风能领域的发展。我们与清华大学联合发起一项风能研究计划，同时我们还赞助一项绿色能源教育计划，在全国 11 所顶尖高校开展活动。

我们每年都不断提高在中国的采购能力，并努力达到 100% 的本地化目标。我们在中国设有一个专门的办事处，负责识别合格的供应商并与他们合作，以实现更高的标准和更好的业绩。2008 年，一家中国供应商因其高品质标准和卓越表现赢得了“维斯塔斯全球供应商奖”。

维斯塔斯中国里程碑

1986 年：维斯塔斯为位于山东荣城的中国第一个风电场提供了 3 台 V15-55kW 风机

1997 年：NEG Micon 有限公司代表处成立

1999 年：维斯塔斯中国在北京成立代表处

2005 年：维斯塔斯中国在上海成立采购办事处

2006 年：维斯塔斯中国第一家叶片厂于 6 月在天津正式落成

2007 年：叶片厂扩建，并于 7 月投产

2007 年：两座新工厂（机舱厂和发电机厂）于 8 月在天津正式落成

2008 年：新生产设施在内蒙古呼和浩特开建

2008 年：机械加工厂和控制系统厂在天津开建

2008 年：位于徐州的铸造厂建设中

第二章 维斯塔斯面试资料

2.1 维斯塔斯设备维修工程师 Maintenance Engineer 面试

1. 首先是人事部门电话面试，简单介绍一下公司
2. 然后再次电话面试，英语自我介绍和一些问题
3. 部门经理面试，其中问以往工作中印象深刻的一段经历
4. 等待设备主管面试

面试官提出的问题

问题 1:

以往工作中印象深刻的一段经历

回 答:

跟国外工程师一起处理设备故障的经历

2.2 面试维斯塔斯风力技术的技术支持

老外先进行简单的对话，然后根据简历进行相应的提问，然后问了一些机械，电气相关的问题，拿出一份英文文件让翻译过来，主要考察英语阅读能力，因为他的大部分资料是英文的

2.3 面试质量管理工程师：专业度很强，看你的潜力

面试官很很专业，问的问题专业度很强，要看你的发展潜力。终面总经理，基本问的问题和头次面试差不多，但是最终失败了。我属于跨行业，所以最终面试失败了。不过如果能进入那个公司真的很不多，生产车间很整洁，安静。

2.4 Vestas 面经

9.30 号弄了一个下午，累死我了，巨慢的网速，终于把材料都提交了。没想到 VESTAS 太神速了，当晚就来了电面邀请信。约的 Oct.5 号早上，又没有说是北京时间还是欧洲时间，我立刻写信去问。那边不理。结果 5 号在家等了一天，终于收到被丢担子的邮件，说我没给他们确认信，他们就没有给我打电话。。只好再约时间。也就是今天。HRJJ 满 Nice 的。英语很好，声音也很好听。问题也和以前的差不多。why vestas, priority for job seeking, any cultural shocks encompassed? 然后她问我工作的时候需不需要 partner.我说要，当然，团队工作啊。结果他就说，有没有 BF,GF 之类的要 relocate,这样的 relations, relatives, or partners.....我晕。。看来先前的 partner 我是会错过了。。。经验不足啊，没想到是这个意思.也没想到她会问这个。。。

然后说四周之内通知 PPA，晕，拖这么久，不如晚点给我电面。我刚回国，还在倒时差，也没有什么试水的公司，就拿我最心仪的一个公司试刀了。唉。。就当是增加面试经历好了。。。祝其他的朋友好运。PS,今年的 Assessment day

在丹麦。

2.5 Vestas 电面面经

经验：

1) rt, 虽然邮件过去给了个固定电话, 但是对方还是直接打手机了, 所以也就硬着头皮接了。但是手机收音总是相对有点问题, 常常有几个关键单词听不清楚, 蛮惨的

2) 对方约的时间是中欧时间 10-1pm, 我电面时间为 11 点左右, 14 分钟吧。供参考

3) 话题, 除了之前的常规话题, 还有些额外的话题, 估计是我回答问题准备的太短了, 对方 hrjj 只好不停地问新的了。比如有, 认为自己还有哪个方面可以改进, 手头有没有 offer, 为什么要换工作 (简历上可以看到我现在还在某公司实习中)

最后就是常规的说法, 如果进入下一轮, 会是个比较长的 phone interview, 然后 pass 了是 assessment day, 也没说会在哪里。最后的最后是问我有没有问题要问她。HRJJ 听上去还是很 nice 的, 但是发音相对偏英音, 不是太习惯

2.6 电面面筋

刚刚打完电话, 趁还记得比较清楚, 写点面筋, 攒点 RP。一个女生打的, 英文比较清楚, 问了几个问题, 跟以往的面试题差不太多。为什么选 VESTAS, 为什么选这个 track, 你能为公司带来什么, 你希望从这个项目学到什么, 对工资的期望以及一些简历上的问题。但我犯了一个错误, 再回答工资期望时, 我说我听过一些人说 vestas 的工资是 8000—10000RMB, 我说我很满意, 就这个 range 就好。然后对方跟我说我们没有这么多, 我们只有 7000 左右, 然后我就窘了, 忙改口说工资不是硬性条件, 这个机会对我才是重要的, blabla~~, 反正以后大家注意下这个就行。最后对方说 2 周之内会有第二轮电面的通知, 最后 12 月 2 号在丹麦最终面。这个 program 是 8 个月在天津, 16 月在丹麦。希望对大家有用吧。

2.7 Vestas September Intake 经验分享

从版面上得到了一些相关的面试信心, 觉得有必要回馈一下, 特此发帖攒 RP 大概 2 月的时候吧, Vestas 到了我们学校做宣讲会 (海外), 一直对这个公司都不了解, 路过他家摊位前才第一次知道这个公司

然后当天晚上在 Hilton 酒店参加了 Vestas Presentation, 觉得做的东西很有意思, 和自己所学的专业也很契合, HR 都很 nice, 清一色金发北欧美女和帅哥

后来回到家里看了网上更多介绍才知道 Vestas 是当今风能的 No1, 于是就上网开始 2010 年 9 月的申请
申请的是 EU & China Technology 的那个 track

填写表格, 提交简历, 成绩单和求职信, 最后差点忘了有一个答卷要完成, 就是一些开放性问题

我记得是 3 月初提交的申请, 一周后就来 email 要电话面试, 当时离截止日期还有 3 周呢

由此可见大家以后要提早交申请, 他们是每天都审核 new application 的, 而不是到截止日期后统一筛选

第一轮面试 15 分钟，和版面上的如出一辙，为什么出国念书，出国学到了什么，为什么 Vestas，为什么选这个职位申请

然后问完了 HR 也大概介绍，今年每个 track 招 3 个人左右，这个 EU & China 的 track 招 3 个人
我一直以为这 3 个人都该是中国人，结果不是，2 个欧洲人一个中国人！

整个 2 年的 graduate programme 是天津 8 个月，英国 16 个月，完全没有在丹麦的时间
在天津的 8 个月提供免费住宿，每个月 9000 人民币的薪水
在英国的薪水没有说，英国的工作地点是怀特岛

整个招聘过程选 5 个中国人面试，选 2 个进到最后的在丹麦的 Assessment Day，最后 2 选 1，可见竞争非常激烈

哪怕是写明了在 China 的 track 也只要 1 个人

面完之后就传统的收到了那个 PPA，和版面上大家的信息一样，HR 针对测试出的你性格的特点和你慢慢讨论

整个过程很随和，问题也就是你觉得这个测试出来的特点符合你吗？譬如我的是有领导才能，做事果断，热情之类的

面试时间 45 分钟左右，不知不觉就过去了

然后说今年会在 5 月中上旬在丹麦的 Aarhus 举行 Assessment Day，4 月底会告知是否被选到最后的 2 个中国人参加

现在获得的信息就是这些，昨天刚面试完第 2 轮，今天第一时间和大家分享这些信息
希望对以后申请的朋友有帮助

2.8 维斯塔斯电面面经

我是 20 号左右申请的，service & operation track，大概一个星期以前收到电面通知，今天刚面完，只有十几分钟的样子。。。

HR JJ 是完全没有口音，说话也很淡定，是很 nice 的人

问题也同之前的同学 share 的一样，how do you hear about this program, why this program, why this track, career goal, learning from oversea experience, job seeking strategy.

另外，电话信号还是蛮好的，可能是早上的缘故。

HR JJ 还在电话中提到说 phone interview 会有两轮，但是这次在中国不会有 assessment day，最后入围的同学都要到丹麦。

2.9 维斯塔斯面经：霞光里的 Gateway

一直以来都想把自己找工作的经历和大家一起分享，但总是找到种种借口来搪塞，另一个原因是懒惰。我一

向认为博客是很个人的东西，这里应该是原创作品的展示台。即使是涉及伊斯兰的内容，也应当有中国穆斯林自己的特色。对于我们这些生活在非穆斯林国家的公民来讲，自强自信是非常重要的。一个男人不能在人云亦云中长大，只是跟在别人脚步之后只会固步自封。我们有古兰和圣训作为指导，我们有什么理由不运用自己的理性去处理生活中的问题呢，为什么要怕自己与众不同呢？这个世界就是喜欢与众不同的人的。我们认为自己是正确的，别人是错的，为什么要因为别人而改变自己呢？

背会古兰只是一个开始，如果没有遵照古兰去行动，这段索络会在你心中折磨着你，要么你叛教（你怎能只遵守一些古兰段落，而不遵守其他的呢？难道这不是伪信么？）

何况，伊斯兰的历史上有穆尔太吉赖派，就是运用自己的理性去寻找古兰的真意的。每个人都有权用自己的理解和行为去诠释古兰经，每个穆斯林都是一本流动的古兰经。真主给的恩惠你总是藏着掖着算什么？难道古兰经中没有说要你宣示真主给你的恩典么？

我必须坚持博客的原创风格。何况朝辞演说中也说到，阿拉伯人不比非阿拉伯人高贵，黑人也不比白人高贵。我要捍卫自己的言论自由，即使我真的很卑微。真主说过在人们眼里也许很弱的人，在他那里却很强。因为真主衡量人的标准是工作和心。

书归正传，讲一讲我面试一家单位的经历，希望对大家有所帮助。这就像是欠了真主的债了，迟早要还的。

从 2007 年 11 月份我待业在家，我就开始找各种各样的机会就业。曾经想当老师，于是去了附中，发现自己真的不合适；去了民族专修学院教 New Horizon，很成功，我并没有把这当成一项只是赚取工资的事业，而是真的投入进去了，我得到了 450 元回报，但最重要的是我得到了学生的肯定，他们太需要好老师了，可惜我只教了他们一个月。原因是我不得不转战另外一家港资公司，做了 1 个星期的出纳，面试我的那个财务总监是北京总部派过来的，在 1 男三女中只挑选了我。于是我去北京面试，在东三环的呼家楼，可是发现自己并不属于他们，无论从自己面试的表现还是公司的环境都格格不入。我失败了，他们没有给我电话。

但是我经历了，于是才有去 VESTAS 面试的成功经历。

在我的中级会计书上写着这样的句子，和大家共勉：

看一个人是否成功，不仅仅看他获得的名气，他外在的财富，还要注重内在的衡量标准，如果你的心灵今天比昨天更自由，你对待别人比昨天更宽容，你的事业比昨天更开阔——那么，你就是一个成功的人。

这是台湾著名作家林清玄的一段话，每当读过这段话，我的心会平静很多，可以去研究会计中的借贷和数字的关系了。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

面对就业的严酷寒冬，我幸运的接到维斯塔斯风力系统公司的电话。其实，在那之前我已经注意这家公司很长时间了，通过北方新报的广告和猎头公司，zhaopin.com 上的招聘信息，以及内蒙古人才网的渠道都投过简历，但是杳无音信。后来我的一个死党把我的简历发给了上海猎头 Steven，于是意外的得到了面试邮件通知。一天下午，我满怀期待的登上了去北京的火车，在这之前已经从谷歌的地图了解了公司的位置，安排了行程，下载了清真饭店和清真寺的信息。早上下火车后，坐 90 从北京火车站下车做 801 直奔军事博物馆，在那里很容易的上了地铁，大约 9 点时到了东直门清真寺（东直门外），那里正是一个交通枢纽，有正在修建的车站和通往北京机场的地铁快线。那天正好是主麻日，我把西服送到干洗店熨好，到东直门内的苏力坦饭店吃了一碟 15 块钱的炒面。要了一张切好的馕（后来没有吃完，带回了家），把水杯灌满。把自己的西服取了回来。

回到清真寺洗了大净（5 块钱的乜贴），毕恭毕敬的跪在大殿里等着礼拜。像呼市的寺一样，这里以老年人居多，将沃尔兹的阿訇很有趣，讲起来一口京片子像说评书似的，回忆起来大概是讲以前人们都不吃的一种麻痹神经的海鲜现在可以吃了，说明人们对真主的敬畏程度在下降！真主只允许人们吃佳美的食物。

因为我的面试安排在下午一点半，我礼完聚礼拜和周围一个河南的小伙子道了色兰之后就很快离开了，礼拜的人中有三个维族人，看得出来生意很忙，在两拜之前才进来。我很喜欢东直门清真寺，其实就是一个四合院，但生活在其中的人确实确实是一家人。周围已经竖起了高楼大厦，但唯独保留了这个清真寺，要感谢党的民族宗教政策，希望它可以一直保留下来，这样穆斯林到了北京又可以多了一个落脚的地方。我提的东西放在了门房的大爷那里，走的时候道了色兰，很感谢寺里的乡老们。

另一个世界里的角逐开始了。

我坐了机场快线，时间已经不多。我给他们人力资源的人打了电话，希望能往后拖一些时间，在轻轨上换了西服。地图上看我应该在三元桥附近下车，于是在中途停站的时候下了车。指示牌上看到霞光里三个字时很兴奋，知道自己没有跑冤枉路，感谢真主！

到了地面上发现这里是一个公园，不知道佳程广场在那里，于是跟一个一起出轻轨的乘客攀谈起来，他带着我来到公园北面的办公楼区域，感觉一下子回到上海的感觉，有点像静安寺附近的气派，高楼大厦。看来他们选这里也是因为交通很方便，后来听说维斯塔斯的人去呼市是做飞机的，常常是上午飞去，下午再飞回来，特别是管理人员。我知道他们需要本地人，如果英文好的话应该能够进去。

来到佳程广场坐电梯到了公司所在的楼层，见到了他们的 Human Resource,人很漂亮，很职业，带着金边眼镜，让我联想到歌中唱到的美丽金边的衣裳。在很小的待客室里，她问我怎么来的，路上顺利么，等等。不久他们的 Financial Controller 就进来了，问我对这个职位 Accounts Payable 怎么看，有没有相关的经验，我了解到了一个好的 Ap 应当对供应商的情况非常了解，应当为业务部门做趋势分析，他说我的 Business sense 很好，我问他关于如何培养 figure sense 的问题，他说做的多了自然会熟悉数字，知道一个数字出现有没有问题，还有关于 Sap 的问题，问他我大概要多长时间能上手，他很和善问我有没有做过出纳，于是我说在那家港资公司正在做。问了我的英文程度（英文真的很重要，报表都是英文的）。回答不上来问题时，自己故意喝了一些水，一边故作镇定想办法回答。也许我真的成了传说中的面霸，什么都不怕了。谈了 40 分钟，看出他很忙，花这么长时间和我谈，很感谢他。后来 HR 进来，微笑着觉得我差不多，否则不会谈这么长时间，又问了我一些问题：你的优点是什么？我答：执着。她又问：你的缺点是什么？

我答：太执着。还有如何面对压力的问题。我回答：可以分成身体和精神两块。身体上可以通过锻炼来恢复体能，精神上我有信仰，每天在不同时刻礼拜，可以缓解压力。她很满意。

出来以后，我上了公交车，去了牛街，找到一家旅馆住下（110 元一晚），吃过东西已经很晚了。表哥住在附近，我买了一包洗衣粉一箱子伊利牛奶。第二天去了他家，度过了愉快的一天，买了一些东西给家里人，坐火车走了。

故事还没有结束。

很快我接到另外一封电子邮件来自 Thomas International，要求我做 PPA(职业性格测试)，点了链接才发现是心理测试题，要求在 8 分钟内做完，完全凭直觉答，不用思考。一共 24 题，选择自己最喜欢的和最不喜欢的，在同样的 4-5 个词当中选择（中文的）。我做的很痛苦。

打完后我给 HR 打了电话，她说只是参考一下，我说：不管这对我的面试有什么影响，我都会尊重这家公司的。她笑了。关键的问题

是她问：你提交了么？我只是直接点链接答的问题，所以没有“提交”这个按钮。第二天上午，我有好奇的点进这个网站，发现要用邮件中的用户名和密码登录的，我登录完后果然有“提交”按钮。我一下子觉得这下完蛋了，赶紧点了好几下，上面说我被锁定了。我当时就慌了，因为已经是第二天了，可能这样不会成功了，甚至不知道自己答的答案有没有提交上去。但已经无法弥补了。

然后我就哭了，哭得很难看。怕失去这个机会。甚至在想，这些科技发明，无论是电脑还是互联网都是火和电控制的（甚至那家猎头公司都叫 mud-fire），而人是泥和水做的，怎么能斗得过伊布劣斯呢？想着想着哭得更惨，觉得自己彻底被耍了。这时候我那个向猎头推荐我的同学又打电话给我，让我做一个酸奶行业平均财务指标的表格，我以为又是 test 呢，很认真的做完，给他发过去了。后来证明我多心了，这与面试完全无关。

后来几天，在忐忑不安中度过。一天下午 5 点多钟左右，Hr 打来了电话，向我说了她们公司的待遇，准备过了年就给我发 Offer。可是我太着急了，和她说我已经一年在家没有工作了。就是因为自己的诚实，我丢掉了这份工作。过了年打电话给她，他说 Head count 人头没有了。真让人哭笑不得。拿到了我的测试报告，讲的还是很准确的。

总之，我于维斯塔斯就这样擦肩而过了，与呼市最大的外企 say goodbye 了。希望以后想进呼和浩特维斯塔斯的朋友吸取教训，这的确是家很好的丹麦公司。

也许这就是前定吧。现在我又有了新的起点，希望在真主的默助下能够走得顺利一些，扫去 2008 年的阴影，面

对全新的 2009 年。

感赞安拉！

第三章 维斯塔斯综合求职经验

3.1 我应聘维斯塔斯的准备过程

周一，又是忙碌的一个夜晚。

可爱的 iris 来了，iris 的意思在英文名字里是上帝的信使，好可爱的名字。我有一个同事也是这个名字呢。

iris 周三讲到著名的维斯塔斯面试哦，首先恭喜她，毕竟世界级大企业，而且她要面试的部门刚刚组建，有很多可以发挥的机会哦。

我们周一的当务之急就是把 iris 的英文简历从头到尾 scan 一遍，看看有什么毛病，怎么能完美一下。

然后再将可能面试到的问题整理一遍。因为 iris 没有什么面试经验，尽管现在是第二家公司，但都是专业的会计事务所，所以面试相对简单，也没那么多流程的东西。

可是维斯塔斯谁都知道，世界级 500 强的公司，自然流程很规范，而且从一个专业的事务所，到这样的制造型企业的部门来工作，怎么说也是一个环境和状态的转变，首先我要帮助 iris 熟悉这种制造型企业的面试流程或者一般的习惯。

看了 iris 的简历，有点简单。只是条目性的内容，我建议她好好的完善一下，做过什么项目，有过什么建树。。。。。

英文的简历，iris 简单的写了一个，我认为写的很好，都是简单的句子，把整个的上学到工作的经历包括进去。但是，句子中过多的出现 I 打头的句子，这就显得语言贫乏无力了，其实这个问题在我很多的学员身上都有同样问题。不只是 iris 一个人。我逐句地帮 iris 规范了一下，把过多的以 I 打头的句子改成了被动语态，或者两个不同的主语合成了一个，然后被动表达。这样句子显得简洁多了。

iris 的发音很流利也比较标准。但是，没有语调，平的不行。呵呵，没有对话的概念，只是一味地在念。试想如果是说中国话这种状态，你的面试官能忍受得了么？

当然，这种语调的改变是需要熟练作为基础的，现在 iris 还没有达到这一步。

我们后面的一个半小时时间，全部用来给 iris 理清了一下回答面试官问题的思路。

例如，你为什么要跳槽呢。

这是一个经常会遇到的问题。

iris 的回答是，他们给我打得电话啊。而且我现在的工作需要经常出差，如果跳槽以后就不用经常出差了。

呵呵，当然，你面试的时候不能这么回答了。

我们可以先说，对于这个公司的状况很满意，如果进入这家公司可以有很多提升的空间，再一个就是新组建的部门对于自己潜能的发掘和能力的培养是非常有益的。

最后可以提到出差的问题。把不太重要的回答放到最后来说。或者在说到出差问题的时候，可以加一些温情的成分，例如希望陪着父母啊，照顾父母啊，这样既可以让人觉得你是个孝顺的人，也会有一点同情分数嘛。

所有的问题我们理清之后，我把每个问题给 iris 用英文串了一下，希望给 iris 一个整体的宏观的感觉，能够知道对于这些问题应该如何来回答。

iris 好可爱，一看就是个直脾气。每次听到高兴之处，都会拍手。哈哈。我很有成就感呢，这样也会更激发我的灵感，有好多精彩的语句会不自觉地冒出来。这也是为什么我喜欢做培训的原因，你会有成就感，而且是 immediately 的。呵呵。并且我喜欢和同学面对面的交流，直观地看到他们脸上的表情，眼神，都能让我知道对方的感受。呵呵，有点跟明星开演唱会似的，直观!!!

交谈中，iris 说其实不喜欢做会计，希望做蛋糕。哇哈，跟我一样，每个人其实都有心中的梦想哦。

也许我们将来真的可以合作，在 iris 的蛋糕店，我有一张桌子，可以教学生说英语。做练习的时候吃点巧克力，也许没有那么紧张了吧。

呵呵

bob 紧跟着 iris 来了，我们也是把所有面试的问题都 review 了一遍，bob 的问题还是原先那些，因为基础不好，短时间提高是不可能的，那是要基础一点点的累积。

但是 bob 每次的上课我们都能有很多碰撞点，因为同事外企制造型企业，而且所在的企业类型都是一样的，更有很多相通的地方了。

bob 之后就是远程的 ruby，ruby 的问题比 bob 还要大，虽然是英语专科的学生，但是我感觉整个的基础是很差的。单词、句型、语法。。。。。

ruby 需要注意的是：

A、背单词。但是单词要放在文章中来跟着文章一起理解，跟着文章来背，单个儿把单词提出来是没有任何意义的，根本记不住，也不知道怎么用。

B、中翻英。一个是 ruby 本身的语法基础不好，比如，我要 ruby 说，“这是我们最后一次在一起” ruby 会说成 “this is last together” 呵呵，这个就纯粹是中文了，不是英文了。首先，需要 ruby 做的就是理解好中文的意思，把中文变成自己的语言。然后再进行翻译。当然，这里还暴露了 ruby 的本身语法底子也不好。所以中翻英的内容就更需要加大练习。

C、话题发挥。这个 ruby 总是有个问题，一句话别住了不会说，她就一句话都不说了。着不仅仅是 ruby 的问题，其实，很多人都有这个问题，死抓住这个不会的不放。我的意思是，把会说的都要先说出来。不会的放在最后，或者想办法绕着来说。如果只是因为一两句不知道怎么表述就一句话都不说，那么你会的也变得没有意义了。

ok，这是周一晚上的授课情况啦。呵呵，忙碌而快乐着的大翟～

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，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>

