

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

百事可乐篇

应届生论坛百事可乐版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-348-1.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、百事可乐公司简介.....	4
1.1 百事可乐概况.....	4
1.2 百事可乐中国.....	5
1.3 百事家族.....	5
1.4 百事可乐历史.....	6
1.5 百事可乐文化.....	7
1.6 百事可乐人才战略.....	8
1.7 百事可乐广告语.....	8
第二章、百事可乐笔试经验.....	9
2.1 2015 管培网申 OQ.....	9
2.2 百事笔试记忆.....	10
第三章、百事可乐面试经验.....	10
3.1 产品推广专员 - 面筋分享	10
3.2 销售管培生面试流程与经验分享.....	10
3.3 销售代表岗位的面经分享.....	11
3.4 百事可乐面试题目集合.....	12
3.5 南京销售代表.....	13
3.6 市场实习生电话面试.....	13
3.7 百事食品电面.....	13
3.8 百事电面面筋.....	14
3.9 电面攻略，新鲜出炉.....	14
3.10 百事二轮视频面试和在线测试.....	15
3.11 百事销售 MT 视频面试和 SHL 测试新鲜出炉.....	15
3.12 刚刚接到百事的电面了。.....	16
3.13 百事电面.....	16
3.14 综面面经.....	17
3.15 百事昆明一面面经.....	17
3.16 百事南区面经.....	18
3.17 我的百事电面题目 重庆地区.....	19
3.18 百事管理培训生新鲜面经.....	19
3.19 说一下我的电面题目，赞~.....	20
第四章、百事可乐综合经验.....	21
4.1 百事财务管培经验.....	21
4.2 谈谈在百事的工作.....	21
4.3 百事应聘全程体验.....	22
4.4 百事过来人，给学弟学妹们的忠告!.....	23
4.5 网投百事请慎重（亲身经历）.....	23
4.6 百事 SH 的办公状况.....	24
附录：更多求职精华资料推荐.....	26

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](http://www.yingjiesheng.com)

第一章、百事可乐公司简介

1.1 百事可乐概况

百事公司（Pepsico., Inc.）是世界上最成功的消费品公司之一，在全球 200 多个国家和地区拥有 14 万雇员，2004 年销售收入 293 亿美元，为全球第四大食品和饮料公司。在 2004 年公布的《财富》杂志全球 500 强排名中，百事公司位列第 166 位，并于最近连续两年被评为《财富》“全球最受赞赏的饮料公司”第一名。在 2004 年《福布斯》杂志“全美最有价值公司品牌”中百事公司位列在前十名。2003 年 8 月《商业周刊》评选的全球最有价值品牌的排名中，百事公司旗下的百事可乐品牌排名在第二十三位。百事公司的前身百事可乐公司创建于 1898 年。百事可乐公司于 1965 年与世界休闲食品最大的制造与销售商菲多利（Frito-lay）公司合并，组成了百事公司。为了更好的发挥产品结构优势，将市场经营重点在核心品牌方面，百事公司曾于 1997 年 10 月作出重大战略调整，将拥有必胜客（Pizza Hut）、肯德基（KFC）和 Taco Bell 的餐厅从公司分离出去，使之成为一家独立的上市公司，即百胜全球公司（Tricon Global, 现公司名为 YUM!），这也以便集中精力进行品牌建设和品牌营销。1999 年，百事公司将其百事可乐罐装百事公司（Pepsico., Inc.）是世界上最成功的消费品公司之一，在全球 200 多个国家和地区拥有 14 万雇员，2004 年销售收入 293 亿美元，为全球第四大食品和饮料公司。

在 2004 年公布的《财富》杂志全球 500 强排名中，百事公司位列第 166 位，并于最近连续两年被评为《财富》“全球最受称赞的饮料公司”第一名。在 2004 年《福布斯》杂志“全美最有价值公司品牌”中百事公司位列在前十名。2003 年 8 月《商业周刊》评选的全球最有价值品牌的排名中，百事公司旗下的百事可乐品牌排名在第二十三位。百事公司的前身百事可乐公司创建于 1898 年。百事可乐公司于 1965 年与世界休闲食品最大的制造与销售商菲多利（Frito-lay）公司合并，组成了百事公司。在将非战略性业务剥离的同时，百事公司也陆续收购或者并购了多项核心业务。1998 年，百事公司与世界鲜榨果汁行业排名第一的纯品康纳公司（Tropicana Products Inc.）合并。2000 年，百事公司将以制造水果混合型饮料、能量饮料、乳品饮料、茶饮料和含有植物成分的 SoBe 饮料业务纳入公司业务范围，并开拓一系列新型饮料产品。2001 年，百事公司获得美国联邦贸易委员会无条件批准，以 134 亿美元成功收购世界著名的桂格（Quaker Oats Company）公司，一跃成为全球非碳酸饮料行业的冠军。合并后的百事公司，重点发展需求强劲的休闲食品和饮料业务。负责美国和加拿大以外近 200 个市场业务的“百事国际集团”（PepsiCo International），领导百事旗下食品和饮料业务在北美以外市场的开发。

百事可乐在《巴伦周刊》公布的 2006 年度全球 100 排行榜中名列第六！

1898 年 8 月 28 日，是百事可乐“Pepsi-Cola”诞生一个关爱百事可乐的人们都引以为骄傲且不会忘却的日子。一百多年来，百事可乐在喧嚣、纷乱、竞争的氛围中，与美国和世界一起成长、壮大。如同一个“哇、哇”生命，百事可乐在经历了无数次与命运、病痛、磨难、灾难的抗争，甚至跌倒在死亡线上的挣扎之后，昂首挺胸地步入了人生最为绚丽的青春年华，迎来了生机盎然的春天。在广阔的全球饮料市场上，百事可乐后来居上，终于与先于其 12 年问世的可口可乐并驾齐驱、鼎分天下。

基本成分有碳酸水（水，二氧化碳），白沙糖，焦糖色，磷酸，咖啡因，食用香料。

百事可乐（Pepsi Cola）是美国百事公司推出的一种碳酸饮料，也是可口可乐的主要竞争对手。在全球的可乐市场中，可口可乐均占上风，但在加拿大的魁北克省，该处的百事可乐销量却比可口可乐高，是少数能超越可口可乐的地区。在那里，不少说法语的人均惯饮百事，透过法语明星做代言人，百事在当地的市场地位得以把持。在二十世纪中期，百事的名称曾是当地的英语人贬低法语人的字词。

家大公司受尊重度

生的日子。这是每
中，随着时代的步
坠落于人世的幼小



1.2 百事可乐中国

百事在中国的历史可以追溯到中国实行改革开放之初。1981 年，百事可乐与中国政府签约并在深圳兴建百事可乐灌装厂，成为首批进入中国的美国商业合作伙伴之一。时至今日，百事已在全国各地先后建立了 40 多家合资或独资的企业，总投资超过 10 亿美元，直接员工近 10,000 人，提供间接就业机会达 150,000 个。

业务摘要

总投资：百事与合作伙伴自 1981 年起在华投资逾 10 亿美元。

所有机构：百事在中国有 40 多家合资或独资的企业。

雇佣人数：百事饮料和菲多利直接雇佣近 10,000 名中国员工。提供间接就业机会，包括服务*人员，供应商和经销商，估计超过 150,000 个。

饮料：在 20 个城市拥有 20 家灌瓶厂，和 1 家独资的浓缩液厂。旗舰品牌包括百事可乐、七喜、美年达、百事轻怡、百事清柠和激浪等碳酸饮料系列、纯品康纳、都乐果汁系列、佳得乐和立顿即饮茶等。

食品：4 个小食品工厂。旗舰产品包括奇多玉米片、乐事薯片和早餐麦片食品桂格等

农业技术：百事和中国农业部共同合作发展了一个 2,000 万美元的全面农业技术项目，引进了种子培养技术和耕作实践。土豆产量在 3 年里翻了 1 倍多，造福了 1,100 户农业家庭。

快速食品合作伙伴：百事于 1987 年将必胜客和肯德基连锁快餐带进中国。今天，该项业务属于百胜餐饮国际，他们现在仍然是百事的主要客户。

1.3 百事家族

百事公司的系列产品中有 18 个品牌的年销售额都在 10 亿美元以上。这 18 个品牌是：百事可乐 (Pepsi-Cola)、佳得乐 (Gatorade)、激浪(Mountain Dew)、百事轻怡 (Diet Pepsi)、乐事 (Lay' s)、立体脆 (Doritos)、纯果乐 (Tropicana)、奇多(Cheetos)、Aquafina、七喜(7-UP)、立顿茶 (Lipton Teas)、桂格麦片 (Quaker Cereals)、Ruffles、美年达(Mirinda)、Tostitos、Sierra Mist 和菲多利 (Fritos) 等。

百事可乐旗下品牌：

- * 百事可乐(Pepsi-Cola)
- * 美年达(Mirinda)
- * 七喜(7-UP)
- * 激浪(Mountain Dew)
- * 百事轻怡(Diet Pepsi)
- * Aquafina 瓶装水
- * 立顿茶(Lipton Teas 与 Thomas J. Lipton 联合推出)

菲多利旗下品牌：

- * 乐事薯片(Lay' s potato chips)
- * 立体脆(Doritos)
- * 奇多(Cheetos)
- * Ruffles
- * Tostitos

佳得乐品牌：

* 佳得乐(Gatorade)

桂格品牌:

* 桂格(Quaker)

纯品康纳鲜榨果汁系列(Tropicana Pure Premium)

1.4 百事可乐历史

1894 年,在美国北卡罗莱纳州伯恩市,药剂师科尔贝·布莱德汉姆(Caleb Bradham)在配制有助于消化的药剂时,意外地发现其中的一种口味深受顾客喜爱。他由此得到启发,进而试制了一种碳酸饮料,取名为“布莱德(Brad)饮料”。1898 年,布莱德汉姆将其易名为“百事可乐(Pepsi-Cola)。1902 年,布莱德汉姆创建了百事可乐公司。在当时众多同类公司中,这家小公司毫不起眼。但沧桑百年之后,当初绝大多数的公司已不见踪影,由百事可乐发展而来的百事公司却发展为当今世界上屈指可数的跨国公司之一。

百事可乐公司最初以生产碳酸饮料为主。1965 年,与休闲食品巨头菲多利(Frito-lay)合并,正式更名为百事公司,从此将休闲食品业务纳入公司核心业务。从 1977 年开始,百事公司进军快餐业,先后将必胜客(Pizza Hut)、Taco Bell 和肯德基(KFC)收归麾下,进入多元化经营的高峰。

为了更好地发挥产品结构优势,将市场经营重点重新回归饮料和休闲食品,百事公司于 1997 年 10 月作出重大战略调整,将拥有必胜客、Taco Bell 和肯德基的餐厅业务从公司分离出去,使之成为一家独立的上市公司,即百胜全球公司(Tricon Global, 现公司名为 Yum!)。1999 年,百事公司将百事可乐灌装集团(PBG)分离上市,以便集中精力进行品牌建设和品牌营销。

在将非战略性业务剥离的同时,百事公司也陆续收购或并购了多项核心业务,在专业化的道路上不断深入。1998 年,百事公司全盘收购了世界著名的 Tropicana 果汁饮料公司。2000 年,百事公司收购 SoBe 饮料公司,推出一系列自然口味的健康饮品。2001 年 8 月,经欧盟委员会和美国联邦贸易委员会批准,正式与世界著名的食品公司 Quaker 公司合并。通过此次收购,将占有美国运动饮料市场绝对份额、被称为“美国生活的一部分”的佳得乐(Gatorade)品牌归入百事旗下,百事公司一跃成为非碳酸饮料行业冠军。合并后的百事公司,重点发展需求强劲的休闲食品和饮料业务。

百事公司还通过与一些全球知名品牌建立伙伴关系,不断扩大自己的业务能力。1992 年,百事公司与 Thomas J. Lipton 结成战略伙伴关系,在北美市场生产即饮茶饮料品牌——立顿(Lipton) 茶,并于 2003 年将这一北美市场最大最成功的即饮茶合作关系推向全球。百事公司同星巴克咖啡公司合作推出的包装咖啡饮料也深受广大消费者的欢迎。

百事公司于 2007 年宣布对其组织结构进行战略调整,将此前由百事北美公司和百事国际集团组成的两个部门划分为三个主要运营部门,即百事美洲食品公司(PAF)、百事美洲饮料公司(PAB)和百事国际集团(PI),以使公司能够继续保持强劲增长势头,并更加充分地发挥高级领导人员的才能。

历经一个多世纪激烈的市场竞争,百事公司经历了从扩张到收缩,从专业化到多元化再到专业化,以及多次业务重组的发展过程,由小而大,从优秀走向卓越。如今,公司在碳酸饮料、非碳酸饮料、休闲食品等领域发展

均衡，呈现出长期可持续发展的潜力。2005 年 12 月初，百事公司股价攀升，市值达到创纪录的 984 亿美元，历史上首次超过主要竞争对手市值，表现出了强劲的增长势头。

1.5 百事可乐文化

百事公司的愿景：

百事公司视保持可持续发展为己任。

百事公司价值观：

百事公司的目标是持续增长。要实现这一目标，要靠百事员工的人尽其力、恪尽职守和建立诚信。

百事价值观的具体含义如下：

持续增长，是百事成功的根本动力和衡量标准。在追求持续增长的过程中，我们鼓励革新、注重实效，并可以了解今天的行为是否对公司未来产生影响。实现持续增长意味着个人的发展和公司业绩的提高，其优先追求的目标是获得发展、取得实效。

人尽其力指的是在管理得当、顾全公司大局的前提下，百事公司员工能够自由行动和思考，以实现既定目标。

恪尽职守和建立诚信，是健康增长的基础。它意味着我们作为个人和公司，要赢得他人的信任。

恪尽职守，意味着我们的行为对我们个人和公司负责，并对委托给我们的资源进行有效的管理。我们通过征求意见、争取共同成功建立与他人的相互信任。

百事公司的指导原则：

我们必须一贯努力，以做到：

关爱客户、消费者及我们赖以生存的世界——百事公司以强烈的市场竞争精神为动力，但是竞争的目的是为百事及与其相关联的个人和团体带来双赢。百事的成功取决于对客户、消费者及社区的深入了解。关爱也就意味着百事要为其利益进行不懈的努力。从根本上说，百事恪守的精神是增长而不是索取。

只销售我们引以自豪的产品——百事产品标准的关键一条是，我们的产品能够得到员工毫无保留的喜爱及消费。这一原则贯穿于从原材料购买到产品消费的所有业务环节。

表达意见真实坦率——我们在表达意见时力求全面，而不是局限于以实现某一目标为目的。在做到清晰、诚实、准确的同时，我们还确保我们的意见为人所理解。

兼顾近期与远期目标——我们的决策着眼于近期和远期风险及利益。如果两者得不到兼顾，可持续发展的目标是不可能实现的。

多元文化、兼收并蓄是成功的前提——百事的工作环境适合各具特点、思维方式各异的员工。这样做有利于革新及培养发现新市场机遇的能力，有助于开发新产品、提高通过人尽其力实现增长目标的能力。

尊重他人、共同成功——百事公司的员工优秀、尽责，但各自为政不能实现公司的目标。我们需要有协作精神的优秀人才，不论在职责分明的团队还是非正式合作的场合都能够与他人协作。共同成功完全取决于对本行业的人以尊重相待，不论对方是否属于百事公司。我们尊重他人、注重团队协作，这也是一种快乐的精神，它使百事成为人们乐于加入的公司，也是我们能够实现世界级业绩的原因。

中国有句俗语，“冰冻三尺，非一日之寒”。光靠明确高难目标以及强硬制度作手段还是远远不够的。作为企业的软件是培育和强化企业独特的价值和企业文化才是公司长期发展的保证。在公司价值和企业文化方面，百事集团同样强调的是重视结果，以及人员如何能够信守诺言而达到事先制定的目标。人的信用和诚实度在公司的文化和价值观中是最受重视的。公司的文化和价值观适用与那些热爱挑战、自爱竞争、喜欢与哪些有能力的人在一起工作的人们。

当然，百事集团的管理也有缺陷，例如公司过分地强调“重视结果”，他会使人们目光短浅，做事只看到短期的结果而又是忽视长远的目标。又如公司吸引一批有雄心壮志的人，这些人自然有其强烈的危机感和压力，那么

也就间接地鼓励这些人修建自己的防御墙，如组织自己在公司内部的关系网，拉帮结派，耍手段等。

1.6 百事可乐人才战略

人才高过一切

百事集团选择人才有三个标准：“最聪明，最诚实，最精神”。一个管理人员在百事集团中生存下去并非易事，的要求是“要么 往上发展，要么往外走人”。非常聪明的百地释放，公司会给予提供高速发展的事业阶梯和优厚的很早地承担重要的责任，在各自的工作范围内有高度自优秀三同事之间积极合作的工作环境。这些对于百事集团极其重要的作用。

百事集团人才战略的核心是高度重视最后的工作结果。达到目标，有成效有结果，在百事集团内便会得到不断的提拔。百事集团对于达不到目标的管理人员的容忍性是非常低的。如果工作不见成效，那么这个人会很快地从企业中被淘汰出去。

淘汰人员手段要硬

对于一贯不能完成目标的人员要从企业中淘汰出去。在领导岗位上，这种人对于企业的危害是比较大的，至少要把他们从领导岗位上调离，把他们架空起来。淘汰人员，对于那些不能达到目标的人是最后的、也是最强有力的手段。

百事集团对于员工每年进行一次评估。评估结果分为四类：只表现突出；值得表扬的；表现一般的；表现差的。评估主要依据为员工的具体表现与其目标之比较。人事部对于每个部门人员的评估作一个统计，如果这个部门达到规定目标的话，那么这个部门得到表扬，而且有突出表现的人员所占的比重就多一些。

表现差的，或完成不了目标的人员被开除出去或自动离职。在百事集团中大约 3% 的员工得到“表现差”的年终评估。这些人限定在 3 到 4 个月内改正过失。如果他们的表现没有明显的提高，他们便会被立即解雇。



具有推动力的实干公司对于管理人员人才，能量百分之百的报酬待遇，让他们由空间，以及其他的战略发展起到了

1.7 百事可乐广告语

1898 年 清爽、可口，百事可乐

1903 年 提神、爽心、增进消化

1905 年 可口之饮料

1906 年 天然饮料——百事可乐

1907 年 百事可乐：可口、健康

1909 年 百事可乐：使你才气焕发

1910 年 喝百事可乐，让你心满意足

1923 年 这就是健康：百事可乐 品尝百事，你将喜欢它

1928 年 百事可乐，激励你的士气

1932 年 一样的价格，双倍的享受

1939 年 一样的价，双倍的量

1940 年 百事可乐是属于你的饮料

1943 年 令人诱惑的口味

1945 年 百事可乐：更多、更好
1949 年 口味最好、花钱更少
1950 年 量多、活力更多
1953 年 清新、爽口
1958 年 爱社交，喝百事 喝百事，增友谊
1959 年 百事可乐令你心旷神怡
1961 年 这就是百事，它属于年轻的心
1963 年 奋起吧，你就属于百事新一代
1964 年 让自己充满活力，你是百事新一代
1967 年 口味独一无二，百事可乐向前涌动 品尝无可比拟的百事
1969 年 生活/奉献 你从生活中获取，百事从奉献中获取
1971 年 拥有一个百事的日期
1973 年 成为百事人，感受自由心
1975 年 百事挑战，让你的感觉来决定
1976 年 拥有百事时代
1979 年 把握百事精神，赋予百事挑战
1982 年 喝百事可乐，享受一生美味 啊！百事的时代
1983 年 现在就去体会百事
1984 年 百事可乐，新一代的选择
1987 年 百事可乐：美国的选择
1990 年 亲爱的，这就是您所需要的
1992 年 不能没有它——百事可乐
1993 年 年轻、开心，喝百事
1995 年 百事之外，别无选择
1996 年 改变新的一页：百事可乐
1998 年 新一代的选择 The choice of a new generation 渴望无限 (Ask for More)
1999 年 百事，渴望无限 快乐的可乐
2003 年 百事，这就是可乐
2004 年 突破渴望 (Dare for More) 敢于第一 (Dare to Be No.1)
2007 年 突破 创造 发现 More
2008 年 全民携手 舞动中国
2008 年 欢聚时刻 共享百事
2009 年 百事我创

第二章、百事可乐笔试经验

2.1 2015 管培网申 OQ

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 27 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1879853-1-1.html>

2015 管培网申 OQ 是：

Why are you interested in PepsiCo Foods and the position of Operation/Sales Management Trainee? (Please answer in English and your answer is limited to 1,500 characters)

分享给大家

2.2 百事笔试记忆

在很久很久以前，我网申了一份百事的销售培训生岗位。

很久以后，接到电话面试，上海百事打过来的，问题不难，跟其他哥们分享的差不多。

也在很久以后，接到一个电话，说是百事昆明的，通知我前去面试，时间、地点……我说没有听清，那边说你百度一下“昆明百事”就行，我……

第二天到了笔试地点，昆明高新区高新广场，一瞬间汇集了 50 号左右的求职者，之后又将我们带到红塔花园旁的一个酒店会议厅，进行笔试。

笔试很不正规，30 分钟，一个大题，有 30 个小题。题目是设定了一个虚拟的公司，要求笔试者根据所给信息分析、计算，无外乎就是市场、销售额等等。

不难，也不简单，本以为百事会给瓶饮料喝，没想到带去的空瓶也没带出来。。

第三章、百事可乐面试经验

3.1 产品推广专员 - 面筋分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108189-1-1.html>

首先 HR 约你去公司面谈，会先让你做一个测试题。是一些智力测试，当时本人基本都做出来了。然后问你很多问题，完了以后是市场部主管面试你，首先让你做个自我介绍，问你一些问题

你在哪实习或者工作过？你觉得自己有哪些优点？你的职业规划。还有你觉得要在这个职位工作需要具备什么素质。愿不愿意服从调配。

3.2 销售管培生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 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108187-1-1.html>

记得当时是校招的时候投的简历，然后不久就接到了电话通知，说三天后参加面试，当时就觉得真是太幸运了，因为这样的企业能通过的话绝对是不错的机会。于是，经过充分的准备后，在 11 号下午两点就在家等着电话来。下午 2 点一过，还是一直没有电话打进来，当时我心里有点沉不住气，找到那天那个邀约的电话就打了过去。

那边很快就有人接了起来，是个女生的声音，说让等一下，马上就有人打电话了，可见当时大家应该都挺忙的吧。两分钟以后，一个电话打了过去，对方是叫英文名字，还是个女生，她先是做了一下个人的自我介绍，然后立马就进入了正题，气氛也开始变得有点严肃和紧张了，大体上问了一下这样几个问题：

首先，根据简历上所写的情况，问我一些在学校的经历，当然也有社会经历，因为大家都知道，这类营销类的管培生一般都需要很强大的交流和沟通能力的，还有就是你的组织及应对事情的能力。

其次，问我在这些实践或者是学习中收获了什么样的知识，有什么样的感受，这个问题个人觉得回答的不是太好，因为条理有点不太清晰。

再次，问在以前的各种经历中有没有一个失败的教训，这个问题也比较有难度，一定要拿捏得当，不能暴露自己的缺点，还要答到点上。

然后问题一个假设性的题目，就是如果你的团队中有成员有意见冲突，你会怎么处理？这个问题可以说难不倒我，因为直接的一些经历确实遇到过这样的问题。

最后还问了下关于工作意向的问题。最后，她告诉我等消息，大约是在 11 月 9-11 月 11 日，如果能通过的话就开始培训。

3.3 销售代表岗位的面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108185-1-1.html>

自我介绍+如何将没有百事的超市内让百事可乐占一定货价比，参加了两轮 现在通知去总部终面 一面是群面 就是一些常规问题 自我介绍 优缺点 印象深刻的一件事等等 个人感觉一看语言表达组织能力 一看个人整体气质 二面是一对一 据说是副总裁 感觉也很随和 除了针对简历的常规问题 还有对职位的理解 工作地点 我还结合自己的专业和他侃了会企业文化方面的东西 三面据说总裁一对一 希望有好结果

印象深刻的一件事

你的优势

对岗位的理解

3.4 百事可乐面试题目集合

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048263-1-1.html>

百事的精选的面试题包含了电话面试、一面、二面、三面还有小组面试中的问题。

1. 你所学的专业是什么?为什么选这个专业?

2. 在社会实践或社团活动中，你的优势是什么?
3. 做一件事，你尽了全力却没有成功，你会怎么办?
4. 讲一讲你在学习中遇到困难的事情，最后是怎么解决的?
5. 遇到口是心非的人你会怎么办?
6. 说出一件你遇到的不好处理的人或事
7. 对 MT 工作的理解
8. 五年内的职业目标是什么?
9. 你周围的人如何评价你?
10. 你和周围人的最大区别是什么?
11. 说一件你最沮丧的事儿
12. 在团队中对你来说最大额冲突是什么?
13. 谈谈你的父母
14. 你觉得自己性格上最大的缺陷是什么?
15. 在成长过程中父母对你最大的影响是什么?
16. 当你的安排与既定的目标有冲突时，你是怎么解决的?
17. 在校期间有没有参加什么社团活动?
18. 你有什么人生目标?你实现了你的目标了没有?
19. 你遇到一个需要顶着压力做的事情你会如何处理?
20. 你如何看待善意的谎言?

21. 假设公司里生产的某款运了由于塑料瓶子的原因，在生产四个月后会产异味，可是考虑到综合成本，只能按照现有的设备继续生产，不能停止。但经有关部门检验，饮料合格且饮料成分比其他同类产品好。但是消费者不买单，销售出现了问题，公司讨论，让销售部门做出了相关工作，最后销售取得了突破的进展，饮料销售大增，清理库存。问题：公司的销售部门采取了什么方式让饮料销售取得了成功。(小组讨论题)

22. 你进入百事公司，期待从这里收获什么?
23. 你对百事的广告有什么看法?
24. 皮鞋和鞋油有什么关系?
25. 讨论一下，你认为百事应该如何开展校园推广活动?(小组讨论)
26. 你如何看待创新的?
27. 如果你的伙伴一直打断你说的话，你要如何做?
28. 过程和结果什么重要些?
29. 为什么选择百事的销售培训生?
30. 你有没有创新的案例?
31. 经销商要回扣你要怎么做?
32. 如何判断多任务的轻重缓急
33. 举个例子说明你如何平衡你的学习和生活的

34. 举个例子，没有达到预期，预期和实际不一样的时候你如何调整？
35. 进行创新的时候要注意哪些事项？
36. 举个例子，为了诚信要放弃一些捷径
37. 三人为一组，每组分到一副扑克牌和一把剪刀一卷透明胶带，要求再 20 分钟内利用这些工具搭建一个底层牢固的大楼，搭的越高越好。同时给大楼起名结实寓意和搭建的理念。
38. 你怎么把所学的专业运用到应聘岗位上来？
39. 你的家人对你应聘这份工作持什么态度？
40. 你所期待的薪酬范围是多少？

3.5 南京销售代表

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048260-1-1.html>

一个组 5 个人，依次自我介绍，详细介绍自己的各项实践经历，突出自己的特质，讲出符合该职位的能力。还问了实践经验，为何应聘这个职位，能给公司带来什么，为何要选择你来这个岗位 你有什么过人之处 你的能力。

3.6 市场实习生电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048255-1-1.html>

电话面试，很 nice 的女生，问你方不方便接电话，简单的自我介绍，为什么这个岗位，你的优势是什么，可以实习多久，从什么时候开始实习，其中会给予反馈。

3.7 百事食品电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1902302-1-1.html>

10 月 30 号收到的电话，约在 11 月 4 日进行电面。

总共只进行了十分钟，全中文。

问了团队协作项目的问题，然后对一些细节进行了确认，以及在项目中有什么收获。
职业规划的问题；
地点偏好的问题。

最后说 11 月 9-11 号会告知结果是否进入最终的 AC。AC 时间在 11 月 20 左右。

用了之前面试说过的例子，对着电话讲感觉效果大打折扣。对方感觉懒懒的没什么感觉。攒人品，大家共勉～

3.8 百事电面面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1899887-1-1.html>

视频面试和在线测试过了好久～好像快 2 个星期了，我以为自己没戏了...没想到今天就接到百事姐姐的电面～wow wow! 各种鸡冻有木有! 各种惊喜有木有! 然后下午 5 点做的电面...感觉自己回答得不是很好～anyway, 写下面筋，攒下 rp，希望 11 月把它拿下!

题目如下：

自我介绍

那么多 project，最成功或自豪是哪一个？

在那个 project 里面，团队合作如何？

（接上一个问题）在团队合作中，有出现了什么状况？好与不好？如何克服？

那么多实习经历中，哪个经历让你学到最多？

与其他人相比，你的优点是什么？（让我举了两个）

自己的缺点是什么？

说真的，这些一对一的面试，很多时候都是根据你的简历来进行提问～所以，还是坚持那一句：be yourself～

最后的最后，大家都能找到好工作！

3.9 电面攻略，新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1895837-1-1.html>

刚做完电面。电话是上海的，中华英才的！然后我第一个没有接到，打回去分机号 6855.没打通，晚上五点又给我来了一个！

主要是十分钟左右。三个问题！

第一个是有没有工作经验，大概怎么和同事沟通啊，工作的情况神马的

第二个是有没有在工作中遇到神马麻烦，怎么解决的

第三个是职业规划

由于楼主今儿重感冒，然后在驾校中，各种混乱。尽管提前一天做了准备。但是还是回答很混乱，估计没戏了。他们说如果通过很快会有下一步！祝贺大家好运

3.10 百事二轮视频面试和在线测试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1888864-1-1.html>

刚完成了视频录制和在线测试！！#视频录制#

尽管练习了很多遍，但到了正式录制的时候，还是超级紧张的说。。

题目：

1.why you?

2.你认为什么是成功？

小小的总结：

1.正式的中文题目与试演练的中文题目不同啊。。。心里暗暗慌了~但是因为网络原因，第一次提交不成功。所以有了多一点时间思考和第二次录制的机会~嘿嘿，还是挺幸运的！总而言之，把正式题目和演练题目结合在一起，尽管正式题目不同，但是可以稍微转一下重点，内容不变，就好~这样不会太慌。。

2.懂得为自己打光，多照镜子，看看自己那个角度最帅最美！嘿嘿，视频面试不就是想看你的样子咩~

#在线测试#

SHL 题目。。语言逻辑和数学计算~数学计算基本类似于行测的图表类题目吧，不过更偏向于经济名词的理解~因为我笔试练得比较少~所以，只有硬着头皮做了。。

ps: 我木有找朋友帮忙做，因为我看到它说什么后台会有记录。。。我比较胆小~怕因为不诚实，而失去了这次机会。。就自己做了~~~

all in all, be yourself!

大家一起加油！

3.11 百事销售 MT 视频面试和 SHL 测试新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884737-1-1.html>

默默表示一句：终于 tm 结束了

视频面试就是一个一分钟英文自我介绍和一个中文问题，都是有限时的。因为之前 bbs 上没有经验帖子啊，于是

表示准备非常不充分，默默在网吧随便录了一下。。。

shl 都是中文的，verbal 部分表示刷过 kpmg 的题做起来压力不大，时间非常充裕，但是还是有难以判断的题。。。飘过。。。数字部分还可以。。但是楼主和小伙伴聊天浪费了许多时间表示没做完哭瞎了。。不知道能不能到下一轮啊，祈祷一下吧。。。

3.12 刚刚接到百事的电面了。

刚刚在吃饭接到百事的电面。。。

感觉说的不好呀

希望我用英文自我介绍，我很久没被电面了，直接忘词啊

然后让我说实习中的重要工作内容，后来看我英文太烂变中文了

问我实习中最大的收获是什么 最大的挑战是什么 遇到困难是如何解决的

问我希望工作的地点

问我学中文 为什么对快消感兴趣

如果有下一轮会在周五前电话联系

其实感觉面的很烂，希望对大家有用！

3.13 百事电面

11 月 17 日下午，突然接到百事可乐的电话，进行了一个 15 分钟的电面，最终的结果不知道会怎样。就把问题与我的答案简单写下吧：

1. 你为什么会选择现在这个专业呢？

我说因为对经济感兴趣，从高中开始就看经济类报纸；也喜欢不同文化，喜欢与外国人交流，以期获得不同看问题的方式。

2. 你对创新怎么看？

我说创新分为原创和在创新。硅谷发明的一些新的网站是原创，中国的跟风者是再创新，之所以前者在中国市场上战胜不了后者是因为后者更了解中国市场，进行了再创新。

3. 你自己是怎么进行创新的呢？

我举了草地音乐会的例子，如何在深圳作为一名观众，如何在这边在什么都不了解的情况下，以不同的方式组织、运作。

4. 你遇到过的比较困难的事情是什么？你怎么解决的？

同样组织草地，说了学校有关部门不予支持，自己单独和朋友克服困难办的。

5. 你对过程和结果怎么看？哪个更重要？

我说这是长期利益与短期利益的关系。如果关心短期利益，结果更重要；如果关心长期利益，即使短期过程看起来不是很好，而长期看起来是有利的，过程更重要。（我好像答偏了）

6. 如果有人向你索要回扣才采购你的产品，你会怎么办？

我说这要看公司的规定，如果公司有相关规定，遵循相关规定；如果没有看看通行的做法；如果实在是金额足够大，我会向上级请示；而对于我，是绝对不会做影响公司声誉的事情的。

7. 你还有什么问题要问我们的？

我的问题是百事可乐和佳得乐被康师傅收购了，那将来进入百事后，是去康师傅工作，还是留在百事经营其他品牌。她说这些现在都是高层在考虑的，不方便透露。

这次的电面，我还是尽量说得比较清晰，有点罗嗦，不过整体还算流畅。“这样回答可以吗？”每次回答完毕，也会这样结尾。不知道最终结果怎样，但是第一次电面，我也只能做到这样了。

3.14 综面面经

今天早上面的。第一轮是团队活动。几个人一组，两个组计时比赛。任务是要在规定时间内按数字从小到大的顺序依次触碰圆圈内的数字。数字是用不同的形式表示的，有阿拉伯数字、英文、罗马字母、拼音、加减运算等。每次只能有一只手触碰，还要每个人都触碰。如果碰错了数字就重新开始了。我们组队员配合得很好，很快就完成了任务，两次都赢了嘻嘻~这轮会筛蛮多人的。剩下的人就等进行下一轮的单面了。

第二轮的单面就两个 hr 在面，每次又很长时间，那个等待的时间都可以睡一觉了。单面很简单，就根据简历问问题，都是常规问题，很简单的。然后又是漫长的等待出结果。。。

最后就是 role-play 了，扮演百事的销售员说服士多店老板订饮料，面试官会刁难，这个时候大家就见招拆招吧呵呵，就自己一个人和一个面试官而已。

因为要面到下午所以公司会包餐，在笔试的饭堂吃（大家不要有什么期待呵呵~你们懂的~）感觉二面后要等很久才通知的就应该是能进最后一轮的。为了第二和第三轮，认真看下那个视频吧~总的印象就是工作效率非一般的慢啊~

大概就这样啦，希望能帮到大家啦~

3.15 百事昆明一面面经

经过打酱油似的笔试之后，面试通知姗姗来迟，又打酱油似的去面试了一下。

11 年 3 月 5 日，又一次去到昆明高新科技广场，通知我面试的时间是中午 11:30，去到后看见有位同学在等

候，互相打了招呼后了解到他跟我一起，被通知等候。接着来了两位，这时工作人员出来解释说还有人在路上，叫稍等。如此过了二十来分钟，还是出来叫稍等。

就这样等到了 12:30 左右，前后来 9 位，开始面试。中间等候环节不在赘述，直接进入面试。

落座后，才发现我们四周都坐满了考官，有 7、8 位之多，而学生围坐在中间会议桌前。每人面前有一张白纸，一张有题目的纸。要求求职者看题目五分钟，得出自己的方案，再讨论 30 分钟，得出一致结论，最后用 5 分钟请出一个代表发言陈述。题目是这样的：

公司鉴于 2010 年度的销售业绩，给团队发了 20000 的奖金，你作为销售团队主管，如何将这笔奖金合理的分给下属三位员工。

员工孙无空：刚毕业的名牌大学生，个人能力强，.....但是经常喜欢按自己的来，常打一些公司规章制度的擦边球，你担心日后他会触犯一些相关的法律。

员工朱无能：专科生，工作有几年了，对公司较忠诚，能完成公司的指标，但仅限于完成所给任务.....

员工沙无净：有 15 年工龄，为人忠厚老实，已婚，家庭负担较重.....

接下来是三位员工完成销售情况的数据，都能超额完成，并且都超过 1% 左右。

要求：具体每人分到的奖金是多少？为什么这么分？

很浅显地认为这是一个较低智商的问题，我的方案是 8000、6000、6000，主要考虑了尊重员工，激励员工，彰显人性化管理等原则。但是一个个发言后突然发现，分配方案跟本人的相同的只有一位，其他的都各不相同。接下来讨论，讨论的毫无顺序章法，毫无意义。有个女生很给力，直接跳出来去白板上操作，有个别提出一个方案是拿出部分奖金作为一个基数分下去，再按业绩平分其他奖金。但是这样的话很需要计算，费时间，还将计算结果精确到了个位数!!!

可是他们竟然开始算了，毫不犹豫坚决果敢地开始算了，我表示无动于衷，因为我坚持我的想法，但我也不试图去说服别人。期间还有人在讨论，有人计算.....

哥很淡定地表示，哥是去打酱油的!!!!!!

时间快到的时候结果出来了，他们就按比例算了出来了，他们竟然算出来了，NB!NB!绝对 NB!!!

最后表决，说同意的举手，我说了一句：我弃权。

结束了，工作人员说谢谢各位。

我说谢谢，再见。

奇迹竟然在 3 月 9 日上午出现了，有个 MM 打电话来，我一看是百事昆明的，顿时感到莫名其妙。接了，对方说恭喜你进入二面，时间是下周四.....

3.16 百事南区面经

时间：“12 月 29 号” 地点：广州市海珠区敦和路 57 号~~（PS：劝各位早点去，早到早面的哦）

面试分三轮，每一轮都可能会有淘汰哦~

第一轮，会分小组进行游戏。

2 个小组，每组 10 人。玩一个数字游戏，大概就是地面上有 40 张数字卡片，大家围在一起，然后就按顺序指出数字卡片，规则是只能一个人指示，并且一个人不能连续指示，如有违规，就重新来过。。我说得不太清楚，反正就是一个挺简单的游戏，2 个小组比赛，看哪一组时间短。AND THEN，两组交换位置，再玩一遍。。

第二轮，1VS1 面试

分区域面试的，看你报哪里咯。是区域的经理或者 HR 面试的，我是报佛山的，面试的 HR 姐姐很好人，没有问什么专业性问题，不过其他地区的有些问到：百事跟可口可乐在你所选区域的区分啊，之类的。。

第三轮，情景模拟。

1VS1 10-15 分钟以内像 HR 销售 4 箱百事~~

THAT IS ALL。。。。

面试三轮过后，回去等通知。最后一面是有区域经理面试的~~~

祝各位成功咯~~

3.17 我的百事电面题目 重庆地区

一直以来都忘记了有百事招聘这回事了，以为自己被默拒，没想到呀，没想到，刚才打来电话，上海的，弄了个措手不及，哎，悲剧了:67)在这边发下题目，祝大家好运了:72)过程大概十分钟的样子

- 1 你如何看待创新？
- 2 如果你的伙伴一直打断你说的话，你要如何做？
- 3 过程和结果什么重要些？
- 4 为什么选择百事的销售培训生？
- 5 有没有创新的案例？
- 6 经销商要回扣你要怎么做？

这个问题有点搞的，我回答说还是要告诉客户我们公司是没这样规定的，如果可以的话用其他方式弥补吧，悲剧的是我又说了：些废话，和公司沟通，帮客户拿到回扣。。。。。

hr 很 nice，说这个可能你不是很了解，公司是不允许回扣发生的。。。。好囧呀:74)

3.18 百事管理培训生新鲜面经

我一直秉承没有 offer 的面经不是好面经这个理念，但是中午在手写面经受到了广大同志说的这将是史无前例的一个面经的鼓舞的时候，我就决定在今天面试表现不佳的情况下硬着头皮上来发面经了。

百事的营运管理培训生（下面简称 POUMT），是针对某些高校的某些专业定点招聘的，在上海是交大和华理，（题外话，第一次跟如此多的华理人一起面试，感觉很棒。）之前的笔试和电面都是常规的题目，这里不再赘述，下面将详细阐述一下 Pepsico POUMT assessment center 内容。

POUMT 的 AC 主要有三块内容，持续一天时间。

第一块：group activity 6 个人分为两组，限时一个小时，有一些小道具，请两组人在规定时间内做一个有尺寸和性能要求的東西！之后两组的这个东西要对接起来。中间两个组的大使可以到中间区域沟通，这个过程主要看沟通

与合作能力，另外还需要一些动手能力。

第二块：case study-（单面 case）每人阅读 30min，可以在草纸上做记录，之后每个人被带到一个单独的房间，不能携带 case 材料，里面有两个经理，之后跟他们汇报你的解决方案，他们会跟你沟通，并且进行正确的引导，直到你得出正确的结论，我是很汗的！我给出的四个方案都给否决了，现在想想以前那些群面 case 上说的多数应该也是废话，但是两者考察的内容完全不一样，百事是结果导向型的企业，POUMT 要的是能解决问题的人，看你能不能拨开乌云之后（材料很多）focus 在关键点上。具体的 case 我就不讲了，因为这个 case 是他们工厂的经理自己设计的，咱们都是理工科出身，这可是有专利的，不能乱讲。

第三块：face-face 面试，两个经理，上来没有自我介绍，直接开问，问了很多遇到的困难、与别人发生的冲突的问题，我基本照实回答了，其实我还是个蛮和气的人，可是今天把很多不好的个例都展示出来了，拼人品吧，展现真实的自我，即便不能进百事，也无怨无悔了。后面我又问经理今天我哪里表现不好，还可以提高的，他跟我讲了一通话，受益颇丰，也让我感觉到百事真的是非常注重结果，通俗一点讲就是“你整那么多没用的干啥！”

百事是一个蛮人性化的公司，早上派车到学校接我们去公司，下午结束时又派车把我们送到莘庄，中间 HR 也是各种关心我们，各种薯片蛋糕水果饮料必胜客随便你折腾，另外每人还发了一件衣服。不管能不能进，都祝愿百事在中国的事业飞黄腾达！

最后祝今天所有面试的童鞋都能有好的结果！

3.19 说一下我的电面题目，赞~

我是上周四电面的，当时被狠狠地吓了一跳~

印象中网申了挺久的哦~后来朋友问我面试的题目，小小地总结了一下，希望对大家有用处！

- 1.如果你发表意见时一直被人打断，你会怎么样？
- 2.别人不同意你的观点，你如何说服他们？
- 3.你如何理解创新？
- 4.生活中有创新的事例吗？
- 5.为什么申请百事管理培训生项目？
- 6.如果你的客户要求你提供回扣，你会怎样做？
- 7.你有曾经调整自己的目标的事例吗？

刚接到电话的时候有点不知所措，头两题答得很随意，不过那边的姐姐还是挺好人的，后来自己也比较放松啦！

周五的时候有位朋友也收到电面，我也问了他有什么不同的题目：

- 1.过程与结果
- 2.你觉得创新最需要什麼？
- 3.如果你和别人闹矛盾，你如何处理？

第四章、百事可乐综合经验

4.1 百事财务管培经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1688693-1-1.html>

在前程无忧上投的简历，电话通知去南京笔试，地址在江宁，说实话那边的环境不是太好。。

笔试就一个教室，大概几十个人吧，就半个小时，15个行测，全是图形题或者推理题，难度不大。考完之后，工作人员竟然说直接在外面等，接下来面试。。

然后过了一会，就出来报名字，报道的人去面试，其他就淘汰了。。

一共十几个进了面试吧，加上昨天的几个人，一共分成两组。我们是第二组，还等了挺久的，在下面等待的时候要填一个应聘信息表，大家互相认识一下，可能要求是本科，三本的居多，我是一本的，貌似也就遇到一个南信工的女生。后来，大家进了面试间，又分成两组，一组六个。先讨论一个案例，关于推广一个果汁类的新产品，然后一个人总结。第二轮，又把每一组分分成两组，大概三人一组，做一个游戏，用扑克牌，剪刀，胶带做成一个塔，主要考察团队合作能力，然后由一个人发言。两轮下来也用了一个小时左右了，大家下楼，过了一会，又当场通知进入二面的人。

二面应该是人力的经理面的吧，就按照你的应聘表问一下问题，还有你最难忘的事，有没有考研，工资低于期望值会考虑吗等等。然后就结束了。

回家之后过了几天，通知去参加老总面试，是一个女老板，看着很干练，整个面试时间也就15分钟左右，但还是很有水准的。问了我很多专业问题，本人是学金融的，问了M1M2的概念，问毕业论文写的什么，我写的人民币升值的影响，她就问，那有哪些影响，能不能消除贸易壁垒，最喜欢什么课等等，最后说面试结果会近期通知。过了几天就通知我签约了，开始没有问薪酬，后来打电话问，只有2500，加200的交通饭补，没有住宿，虽然说半年到一年会涨，但觉得不是本地人要租房子还是低了一点，最后没有去签。工作人员说是总部给的规定，实在想不通一个世界500强的管培怎么只有这么点工资，可能还是灌装厂和总部有着很大的区别吧。。事情已经过去快一个月了，忽然想起来，写个经验，也方便以后的孩子们吧。。

4.2 谈谈在百事的工作

去年的这个时候，我也很茫然的在网上寻找关于百事的一切资料。那个时候，对百事的了解，可以说是很匮乏，不知道自己进入的这家公司怎么样，工作内容是些什么。因为缘分，就真的加入了这家世界闻名的500强公司。这里先提醒一下，那些梦想做白领，待办公室的同学，可能不太适合这份工作。

我是09年的Trainee进去的，后来分在广百。7月去公司签正式合同后，就去了深圳南区总部培训了半个月。结束培训后就各自分到了不同的区域。

8月就开始了正式的工作。工作的内容就是和进入公司之前的走线是一样的，每天负责拜访近40家士多店，日复一日。可以说，你没有任何的特例或者照顾，如果说有，那么就是你的经理或主管会更多的关注你。那个落差是相当大的，因为你平时每天接触的就是那些夫妻店的老板，而你的同事，或者说是主管，学历或者素质并没有你想象的那么高，我就是我们办事处唯一的一个本科生。

你必须适应那样的工作环境，那样的工作氛围，如果你觉得不适合，还是造作抉择。

按照公司的计划，半年转一次岗位，当然都是在销售部门内部，一开始是士多店的传统渠道，如果做得好，

有机会的话，你就可以申请换到超市 ot 渠道去，再过个半年的时间光景，你可以作为预备主管，参与一些小的决策。两年后的蜜月期过后，你或许可以作为主管，带领一个七八人的团队在市场拼杀，但是，结果如何，以后如何，就要看自己的造化了。

fmcg 并不是很多人想象中的那么光鲜，其实是相当的辛苦，心累，身累。个中的很多东西，必须是亲身经历后才能了解。

可以说，如果你耐得住寂寞，可以承受那样的工作环境，骑着自行车在烈日下拜访士多店，运用一切手段和方法完成销量任务，有着自我激励和成功的意愿，百事可以说是一个不错的选择。因为现在的高层，不少都是 mt 出身的，当然也有很多人都离开了。

btw，报酬比较低，但是刚刚出来，也够生存了。

最后，祝愿大家找到一个适合的有前途的工作。

4.3 百事应聘全程体验

1.网申，笔试——百事的培训生网申大概是所有 TOP500 的 MT 招聘里最容易通过的，12 月下旬会发邮件通知考试地点和时间。

考试时间半小时，大概 12 到 15 题吧~大都是公务员考试行测那类题型，比如图形推理，逻辑推理，数字推理，都比较容易(比国考容易)，只要够镇定，都可以做完。大概有三四道题有点难度，但只要保证其他题目答案的准确性，通过笔试是没有任何问题的。

2.一面——笔试后一个星期通知面试。小组活动，三人为一组，每组分到一副扑克牌和一把剪刀一卷透明胶，要求在 20 分钟内利用这些工具搭建一个底层牢固的大楼，搭得越高越好。同时给大楼起名并解释寓意和搭建理念。其实过程挺轻松的，只要边搭建扑克塔边讨论塔名就可以了。当然面试官会在期间观察各组的讨论和搭建情况同时给每个人打分。时间到后各组分别派出代表陈述，其他组员也可作出适当补充。

3.二面——二面紧接在一面后一天进行，其实一面和二面是平行进行的，因为一面并没有淘汰任何人，可以当做是二面的一次热身。(这只是广西百事的面试流程，其他地方可能不一样。)二面就是公司的经理们三对一面试。首先需要进行一个简短的自我介绍，然后经理们会针对你的简历问一些问题，比如为什么选择百事，对于百事是否熟悉，所学专业怎么运用到你应聘的岗位上来，家人对于你应聘这份工作的态度，工作和学习怎么协调，所期待的薪水范畴等。最后，他们会问你还有什么问题要问。整个面试时间 20 分钟左右。

4.三面——也就是传说中的跟线啦~能进入三面的人不多~只要表现良好基本都可以留在百事吧~

一般跟线三天。每天都会被分到不同的销售组跟不同的师父出行。最好有自己的交通工具比如单车，电动车。这三天会很辛苦，跟师父走街窜巷拿订单是件辛苦活，部分人会被吓退，尤其是女生。销售组大都是男人~旺盛的荷尔蒙啊~OMG~不过百事指派给你的师父大都是组里销售经验最丰富的销量冠军，他们或多或少会教你一些关于销售的实战经验，虽然大多数销售成员学历并不高，但懂得的东西并不比我们少。三天里，什么都没做，只是像个影子一样跟在师父们后边默默观战，但也把市里的各个小店铺都走遍了，为了拿到订单还吃了不少店家的黑脸，让第一次接触销售的我感触颇多。同时来的一个女生第一天才结束就退出了，也许是被一些店家的黑脸给吓退了~呵呵~这就是销售了，一天里世间冷暖交替。拿到订单都是欢天喜地的。被客户拒之门外难免沮丧，这一天的销量任务又是遥不可及了。当然这都是冬天带来的困境~天太冷，饮料都没什么人喝，订单自然少。但是一到夏天，饮料的旺季，销售人员不用上门推销，电话就要被店家打爆了，根本不用担心完不成销量任务。只要熬过漫漫寒冬，一切都还是会好转的。^_^

听销售师父们说，他们组的主任都是从销售培训生做起的，两年就坐到了主任的位置。刚进门可能先市场部，半年后转岗做销售，半年后再转岗，如此两年左右就可以升迁到主任了。作为管理培训生进入百事，就意味

着可以有更多的机会更快地得到重视和升迁。前提是你要有耐心和毅力等到那块蛋糕分到自己手中。

至于工资，师父们说他们自己旺季有 2000 左右。相对广西的标准，可以过上相对轻松的生活了。

以上仅供参考，希望大家百事可乐。

4.4 百事过来人，给学弟学妹们的忠告！

简单说几句：

看见大家在为百事中国管理培训生的面试而忙碌，我不禁想起了去年的我，不过去年的校园招聘要早些。最终也没有去百事，但在层层面试中认识了几个很好的兄弟，最终我们四个，只有两个选择的去百事，我和另一位青岛大学的哥们最终放弃。

虽然没有在百事工作过一天，但通过在那里的朋友（管理培训生）以及同学（普通销售）对百事有一个直观的了解，写下这些希望对学弟们有点帮助：

简单一句话概括：

百事中国不值得大家这样忙碌!!!

关键字：

- 1、反差：层层面试的考验与入职后培训机会、薪水待遇存在巨大反差，是巨大！会超乎你想象的。06 界，培训机会比较好的好像只去过一次上海培训，至今没有什么有效的培训。07 界的不很清楚，
- 2、环境：百事的工作环境尤其是销售管理培训生的工作环境是纯粹销售环境，通俗的讲是与便利店的大妈。阿姨打交道，尤其是在与前期，需要经常在外跑，或许以后会与门店 KA 经理打交道，但绝对不是你想象中的光鲜白领。
- 3、跳槽：人员流动很大，我指的是百事层层筛选的管理培训生流失率很大...`这绝对是由于百事的管理培训体制造成的。06 界、07 界人员离职非常高。
- 4、前景：两年做经理，几乎不能，不过在两年内做主任比较简单，相对于普通销售来讲。所以百事对你的职业规划并不是很迅速，更对的是需要你自己摸索，我觉得如此这样，也就失去了百事招聘管理培训生的意义了。
- 5、薪水：青岛地区大约在 2000 多点，没有加班费==，工作比较辛苦，福利非常一般，工作环境非常一般。

当然百事也有自己不错的地方，譬如招聘还算正规，比较人性化，现在还十分怀念去济南面试时帮我们订房的 MM,呵呵...

就说这这么多了，并不是再讲百事很差，但是只是想劝告大家，百事，仅从前两届的例子来看，不值得。

也希望百事的 HR 看到这些，中国的大学生并不是没人要，虽然你是 500 强，但是也希望你们好好珍惜我们这些毕业生！~~~

4.5 网投百事请慎重（亲身经历）

我记得一共经历了至少五关，网投、网上小组讨论、笔试、小组讨论，面试，反正时髦的招聘方式都有。那时候开始的比较晚，但是投得人特别多，感觉大家也热情特别高，毕竟是知名外企啊。

我还是投入了比较大的经历吧，就不说之前的考试，就说面试吧，因为我投的是哈尔滨，所以在哈尔滨开发

区还是哪具体我忘了，打车花了 60 多，这个倒是记得。面试是做一个 presentation，我花了很多经历做市场调查，ppt 也做得很精致。我记得当时一共大概有六七个面试的学生，都是全国各地来的，我们一直在那里等了很久，后来才有一个女的过来说准备面试。我讲完以后，那几个人什么也没说，就是一直拿着相机一顿拍照，根本没有对我做得东西有任何问题和建议。当时觉得很郁闷，花了很多精力做得东西根本得不到重视。还觉得是自己水平不行，人家不屑一顾？后来那个女的和我说，没有办公室的职位，可能需要先实习一段时间，可能要深入基层。我一口就答应了，毕竟我是毕业生没有工作经验嘛。后来我们几个面试的倒是关系很好，有很长一段时间都有联系。她们也被问道这个问题，凡是说不想实习的后来都没百事的音讯了。

我被分到一个街区销售处，怎么说呢，可以说真的是第一次经历吧。一个大约两个教室那么大的地方吧，分成两层，里头是经理办公室，外面贴满了销售业绩和销售目标。早晨开会我真的见识到了百事有个强大的销售队伍。我前两天跟线是一个男的，就是跑那种小的零售店，最小最小的那种。一家一家走，每家都必须去，摆设货物，和大妈唠嗑。一天走 70 家左右，公交车费报销（那个男的告诉我的）。那个男的倒还蛮好，还请我吃饭来着，说是新同事都这样。从他那我知道，他们大部分可能都是高中或者大专学历，以前做过别的销售，而且似乎我跟的这个男的还是业绩比较好的。可能一个月一千多吧。后来经理找我让我写个总结，我就老老实实的写了几页，之后没信了，估计是没看，或者被鄙视了？经理是三四十左右吧，和我说你们和他们（我跟线的男的他们）不一样，你们是储备干部，不会一直做这个的，但是都得从这个做起，干多久看你们的成绩。只是我想象不出储备干部是什么？什么时候不储备了？

后两天我跟的是直销线路，是那种比较大的客户。带我的是个女的，可能她的级别又比之前那个男的高点吧。也跑了不少家。学校附近的超市，还有一个事业单位。去那个事业单位的时候，那个女的见了那个单位负责人后叫哥，态度很亲密。也许这是她们的一种销售手段和工作态度吧，我当时就下定决心给我多少钱我都不能进这家公司。

事实证明，我的决策是对的。后来有个青岛的签了，说给一千多一个月，就是和那些普通的销售代表一起销售。

写了这么多，真的都是亲身经历一点没夸张。刚刚看到百事的招聘信息，就进来看看，这么啰嗦真的是希望筒子们慎重。百事的管理培训生真的和别的企业有很大差别。雀巢的我也去过，差很多，最少是待遇和对你的尊重。也不是鄙视做销售的，也不是说做销售不好，如果真的特别热爱这行，真的可以去。只是，学了那么多年的书，为什么要做那么低端的销售，真的是一点技术行量都没有。而且你的工种和工资和那些大专生或者高中生基本没差别。工作环境也不好。（没有鄙视的意思，请谅解，只是说客观因素。）至于说以后上升到管理层，我没有至少在哈尔滨百事可乐，我没有领略到他们高层管理的严谨和有序，我去的面试的地方也就是个工厂。如果想得到培训什么的，我觉得百事毕竟刚开始做管理培训生项目，也许以后会好，只是现在真的不成熟，只有在一个成熟的培训管理体系中，你才能成长学习。这个体系自身都需要完善和改进，又怎么能给你带来成长呢？

说了这么多，真的是苦口婆心。现在工作是不好找，但是大家也不要看低自己。慎重选择，毕竟是一辈子的事情。

4.6 百事 SH 的办公状况

今天正好不是很忙，上来发个帖子，透露些上海的办公情况。

在百事实习了不是很久，但是却已经深深的喜欢上了这里的工作环境。实习生不是影帝影后。呵呵

员工很 nice，大部分的员工都是充满了热情和活力。

食品有 2 个楼面，饮料有 2 个楼面。

但是饮料的各方面状况要比食品的好。

百事的全称是：百事国际。

在这里上班，每天会有吃不完的麦片，饮料，零食等等。

环境，待遇之类的是超级好的。

这里的年假有 10 天左右。每年会有固定的 party。

不过百事有个很特殊的地方，这里的国定假日都没有连休的。比如中国的春节，只放三天，没有 7 天的。

SH 是全国的总部，要进上海这里还是很有难度的。

他们很多员工都是猎头挖来的。

大家好好努力

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>

