我的面试经历之详细记录

2015-07-27 蓝小雨冠军销售

第一次面试：
面试前一天下午就接到电话让第二天下午去面试，时间好急啊，赶紧准备。在网络上市调该公司的资料，只能查到一些基本的行业信息，公司信息只能查到是做什么的。没办法，只能按照查到的这点信息做准备了。

到了该公司，老板正在另外的办公室给其他人面试。我和办公室里的文员聊了几句，她拿了本产品资料给我看。刚看了两分钟，老板来了，跟我打了招呼说前面一个人面试时间有点长，让我跟他去另外一个办公室面试。听了这句话我得出结论，这老板做事比较仔细。

到了面试的办公室坐下，我随便观察了一下这里。这个房间比较大，只有一张桌子几张凳子显得很空。老板自己先开口了：“公司成立没多久，这个办公室还没有启用，一切都比较简单”。我心里立马思考，得出初步结论。这个公司成立不久，但是处于上升阶段，以前的办公地点比较小，所以才要搬到这里。

首先让我作了自我介绍，我按照事先准备好的，简单介绍了下。这时候老板说了句：“你这姓名比较特殊啊，你这个姓氏有没有什么来历啊？”我把我们这个姓氏来历以故事的方式讲述了一下，还适当的用了点幽默的语气。老板一听，乐了说：“原来还有这么个来历啊，你这个姓还真容易给人留下印象，作为销售这倒是你的一个优点啊。”随后他又来了句：“看你岁数我比你也大不了几岁，我们就放松点随便聊聊。”然后老板又问了些我以前工作的事情，我也很自如的回答了。随后老板给我讲了他们公司的一些基本情况，讲到他们公司虽小，但是产品很好，技术力量也比较雄厚。他们虽然只有一个工程师搞技术的，但是他一个人可以顶一个团队，以前在大公司是带领团队的，软件硬件开发都是拿手好戏。本来这个老总也是要来面试的，不过有事刚好不在。

随后老板又问了我为什么辞职？我说：“其实我还是要感谢以前的单位的，毕竟在那里我学到了一些西，自己也得到了锻炼。但是以前单位的研发能力有限、产品毕竟单一、市场很小。老板没有长远的规划，对我们员工也不作任何培训，我的销售技能都是自己学习和锻炼的。我临走前半年也把业务全部交给其新业务员，甚至还把所有该教的都教给他了。我现在做是这样，再做十年也没有什么发展。”然后我就以前的公司运行和销售情况做了详细的介绍，当然对我不利的一些事情我肯定是省略了。这时老板说：“在我们公司，我们会提供你很好的发展平台，每个人都有成长的可能。关于销售技能和其他的一些基本知识我们都会教你们销售人员。你们在这里做我们会根据不同的岗位业绩，每年增加薪水。你们销售做的好的以后一定会成为公司的管理阶层。”

老板又问了我的职业规划是怎么样的。我回答：“如果我被贵公司录用，前一个月我会努力学习，尽快的融入到公司团队中去。接下来半年我会努力的和老板您学习销售技术，熟悉客户和客户打好关系，争取开单。以后几年我会和公司员工一起努力，把公司的业务发展起来，占有更大的市场份额。”老板说：“你还是比较清楚的，做我们这行前期开单还是比较难的。”我说：“刚才谈了这么多，我觉得您是个有远见的人。您的公司运行和管理思维都是比较先进的，能跟你这样的老板后面学习和做事我是很高兴的。我相信在您的带领下，我们的公司肯定会越做越好的。”

老板又说：“做我们销售可没那么容易啊！”我说：“我知道，做销售不是别人说的那样动动嘴就行了，做销售也是很辛苦的。不过我是农村出来的，吃过苦，这些都不怕的。”老板来了句：“你是盐城的，你们那里还可以啊。我以前遇到过很多农村出来的也都不能吃苦的。”我和老板说：“我们小时候农忙都要放假的，我们要回家帮家里做农活的，什么插秧割稻子，挑担子我们都做过。”老板说：“你们那里农村不至于吧？”我说我们苏北农村和无锡这里还是有很大的差距的。”

接下来老板又和我谈了一些他的公司管理的一些思想，还有公司的一些发展方向，谈了很长时间。我说：“老板您是外企出来的吧，你的这些管理理念都比我所见的一些私企要先进的多啊。”老板很自豪的说：“如果你以后来我们公司你会发现我们还有很多和其他私人企业不一样的地方。”这时候老板电话响了，他有事要处理，让我回家等电话。

我到家先发了条短信，感谢老板的面试邀请。我面试是星期五，到了星期一下午，我没等到电话，我自己打了个电话过去。电话接通了，我刚说了句“您好！”电话那头的赵总立马说：“是小侍是吧？”我说：“不好意思赵总，打扰您了”赵总：“你没有接到我们的通知，有其他公司邀请你了是吧？我们这里还要商量下的，结果没有这么快的。”我说：“不是的，我就是问下而已，成不成都没关系。跟你聊那么多我已经学到不少了，能认识您已经很开心了。如果不介意我叫您声哥吧，以后还希望您多指点指点我。”赵总听了呵呵一笑说：“啊，好的好的，不错啊小侍，你能有这份想法不错。要不这样吧明天你来我们公司，我们徐总要和你谈谈，上次他不在。”我说：“好的，那我们明天几点去比较方便呢？”赵总回复说：“这样吧，你下午一点半来吧。”我又和赵总客气了几句挂了电话。

第二次面试：
我到了公司刚好两位老板都在，我跟他们打了招呼，然后还是到了那个新办公室面试。这个徐总还是让我先自我介绍下。我上次回家有做了充分的准备，这次介绍和上次又不一样，可以说是有声有色。徐总这个人一看就是比较严谨的，不过和他说话还是很轻松的。我们又随便聊了几句，他电话响了，徐总接电话了。这时候赵总跟我说：“小侍，我们这次招人总共筛选了28份简历，也都经过了面试。本来今天是没有面试的，你昨天的那个电话让我们觉得你还是有心的，做销售有时候这份心意是很重要的。”我说：“这个也是应该的，我也希望知道自己的面试结果。如果失败了我也想知道为什么失败，这样我也好知道自己的不足。”赵总说：“我个人还是比较满意你的，不过我们这个公司是两个人合作的，你也要得到徐总的认可才行。”赵总又说：“你上次面试说你是农村出来的，你小时候还要做农活。我们徐总也是农村出来的，徐总小时候家境也不好。我问他才知道，原来他们小时候确实是这样。”听完这句我觉得赵总也是个比较严谨的人，还特地打听了一下，想验证我说的话真假。

说到这里徐总来了。赵总和徐总说：“我刚和小侍说到您也是农村出来的。”徐总这时候说：“我从来没否认过我是农村出来的，我们小时候家里就是村上最穷的。”这时候赵总补充说：“别看我们徐总是农村出来的，他可是个学霸，在农村上学以第一名成绩考到县里中学，高考又是学校第一名考到上海交大。”赵总这是在帮我啊，我心里暗自高兴，看来这个哥没白叫啊！我看徐总那种自豪感表现出来了，下面还不好做啊。我说：“看来我们徐总不容易啊，您那个年代农村能出个大学生都是不得了的事情！”然后我和徐总聊了一下农村的一些生活趣事，这哪里是在面试，这是在聊家常啊，哈哈。

不过这个徐总做事还是分轻重的，没多久又进入正途，让我讲了自己的工作经历。我用讲故事的办法讲了一些过去工作的事情。徐总又问我以前工作中最深刻的一件事情。我说：“我有一个客户，是以前业务员离职交给我的信息。这个客户他跟踪了一年多，一直没有合作意向。我接手后也拜访过几次，我每次去都没谈我们产品的事，我都是去谈他们的工作和他们喜欢的事情。我平时也会用电话和信息过年过节给他们发祝福和问候。直到我们认识一年多以后他们要换设备联系了我，这单子又经过半年才成功。这个单子从第一个业务员到我接手再到成交整整用了三年多，不过还好，最后能成了。”赵总先说话：“我觉的最后一句不错，最后能成了。做我们这行，就是要有耐心，哪怕这单不成还有下次合作机会。最怕不能坚持，能坚持就是好的。”这个赵总又在替我说话，这个大哥真没白当啊。后面徐总又说了一些公司的现状和发展方向，不过这些都是从他的专业角度和我说的。徐总又问我对他们公司的看法。我的回答是：“公司发展还是有很好的前景的，不过我更看重你们两位的人品，能有你们这样的领导，我觉得公司一定会有很好的发展，其他的都不重要。”我问他们：“我的专业知识和销售水平还是有欠缺的不知道你们是不是能给我个学习的机会。”这时赵总又接话了：“专业知识不懂的有我们徐总来教，销售上的一些事情我可以慢慢教你，这些都不要担心。我们招人主要看这个人的本质，我们是要找志同道合的员工。如果我们找个人他的思想和价值观和我们不一致，这对我们的公司成长是不利的。我们更看重公司的长远发展，不会局限于当前一些利益。你有谦虚的态度这个很好，我们不怕员工说不懂，就怕来个人说什么都懂。”

然后徐总又问我：“你家离这么远，你来上班方便吗？”我说：“我前几天面试的一家公司就靠着我家，走路也就几分钟。他们公司规模不小，员工有几十个，待遇也不错，不过我了解了他们公司的一些情况后还是决定不去了。我对他们公司的发展模式不认可，或者说我对他们老板不认可。我觉得一个公司能不能长远发展，公司的老板管理理念这些都可能更重要。我们公司现在是很小，人也不多。不过我相信，有你们两位老板带领，一切都会有的。其实我也有车，距离远点不是什么问题。”徐总又问：“对于薪水这块你有什么要求。”我说：“我相信这个你们公司肯定会有严格的标准，我不需要太关心这个。”赵总说：“这个不能这样的，合适的薪水也是对你个人价值的一种肯定，这还是要仔细确认一下比较好。”我说：“这样吧，两千到三千就可以了，满足我日常生活就行。”赵总又说：“我们公司薪水有两个标准第一种是底薪高点，但是提成少一个点，还有一种是底薪低点，但是提成高一个点。”我说：“那我肯定是选第二种。我刚来还没有出业绩，底薪高了你们负担也重。如果我出了业绩，就算提成拿多点你们也会很开心，你们的收入也高了嘛。我来公司不是指望靠底薪混日子的，再说工资是干出来的，不是要出来的。”赵总说：“也不是这个意思，我们是这样考虑的，有些人要还房贷还要生活，底薪低了可能太拮据。”我说：“你们能这样替员工着想，我觉得有这样的老板也是我们员工的福气。”徐总说：“有些人面试时候就考虑路程远开车要多花油费，还有人要问我们上班时间和下班时间。我觉得他们的心思根本就没在工作上，他们的思想就是错误的。”然后徐总问我：“你还有什么要问的？”我说：“我想知道什么时候能来上班？”徐总说，我们这里办公室要搬，还有其他一些事情，本来想让你再等半个月的。

两位老板商量了一会，估计是没问题了。然后赵总说：“首先我们欢迎您的加入，希望我们以后能好好合作！你是我们公司这么多面试人员中我们徐总面试时间最短的一位，也是我个人比较喜欢的一位。你明天就可以来上班。”然后赵总和我握手，徐总也和我握手。然后他们跟我讲了工资标准，提成标准，这些都是暂定的，根据业绩和工作年限每年都会有不同程度的增长。又说了我们公司是交五险一金的，上班时间是几点下班时间几点，休假都是按照国家规定来的，春节还会多放几天假。这些都比我预想的要好，还好我都没问。后面就带我到办公室和同事们见面互相认识。