

## 广东移动客服中心笔试

今天早上一大早便早早起床了，但吃了早餐还是差不多八点了  
第一次参加笔试，更多的是熟悉熟悉招聘笔试的题目  
八点零五分，我坐上离开大学城的地铁，直奔中大  
广东移动笔试题目有十五页，70 道题，60 分钟完成，有语言能力题，推理题，计算题  
做语言能力题的时候应该是有点慢了，而且命中率摸不准  
推理题和计算题还好，速度上去了，命中率是有把握的  
有几道数字推理题没做，没时间。  
总的来讲，整份卷子不难，但要安排好时间  
对于我自己来讲还有提高逻辑推理题和语言表达题的能力还有数字推理题的做题技巧  
一个小时后，天突然黑了下來，下起磅礴大雨，  
短信联系了几个中大的同学想借伞，想不到他们竟然推诿了，真有点气人，  
罢了，不跟这种人气 用课堂的时间写日志，不知道会有什么后果，不管  
写完上图书馆，总比上那节无聊的国际物流有劲  
现在终于逃课不用心虚了，恭喜一下自己，  
其实，望着的自己的目标，安排自己的时间和要做的事情就是大学的真理

## 广东移动面经：广东省客服中心市场部面试和 offer

广东省客服中心市场部

流程：网申->笔试->宣讲会->海面（1v1）->部门 hr 面（2v1）->部门总经理面（5v5）->体检->省面（3v1）->offer

移动是让我耗时最长的公司，也是给了我第一份 offer 的公司。从 9 月网申开始到 1 月拿到 offer，总共经历了 7 个环节，让我见识了知名国企的风范，感到这份 offer 来之不易。

### （1） 广东移动简介

移动的福利好是众所周知的，但是要真正捞到好福利据说要熬上一一定的年头，但是仅仅冲着最像外企的垄断国企这个名字，就有几万个应聘者去竞争了。感觉上移动招聘的门槛不高但也不低，说他不高在于广东移动很多分公司都招人，职位较多，几乎所有专业的本科生都可以报，而且只要你有一定硬件条件和吹水能力的话，发挥得好就有机会通过；说他不低在于要在几万名应聘者中脱颖而出并不是一件容易的事情，尤其是对于省公司、广州、深圳、东莞、佛山这些热门分公司来说，除了要有十足的实力以外，还需要一点点运气。

参加 08 年广东移动招聘的包括十几个市的分公司，加上省公司和省客服。招聘的职位分为技术类和非技术类。每个人最多可以报考两个分公司，每个分公司可以报考两个职位，因为本人是广州人，当然人之常情当然先报自己家的广州啦（后来才知道广州是大热门），然后就报了省客服，因为之前请过心理大师指导我合适做客服类工作。至于职位，我选了非技术类的市场部，因为我认为这适合我自己，同时有专业优势。

最终我被省客服中心的市场部录取了。看到这里，很多人会问省客服是做什么的？随着移

动客服工作的扩大，省移动把各分公司的客服部抽出来组合成为一个相当于市公司级别的独立的客服部门，然后下设广州、深圳、佛山、东莞、汕头、江门 6 个中心，这就是现在看到的省客服。所有应聘者在得到 offer 之后会根据公司的安排调配到各个中心。最后我很幸运地被分到了广州。

## （2）网申笔试

移动的网申和很多公司一样，很经典，感觉只要有一定的硬件条件，加上认真填写 OQ 的话都能过。在网申后一个月，和一万多人一样，我收到了移动笔试的短信。那个周日千里迢迢跑到大学城广工，穿过茫茫人海，排了很长队，好不容易找到座位坐下。那天来了很多霸王笔的人，但是中华英才网的 hr 很 nice 地给他们进场了。移动的笔试大概进行了 1 个半

小时，题目是英文测试+行政能力测试，时间挺充裕的，不过做完出来个个都哭天喊地，太难了，考了很多什么线性相关那些咸丰年代的知识，让我们都懊恼当初没有好好学习高数现代。

## （3）宣讲会

抱着一丝丝希望，一个月后收到了移动宣讲会的短信，还通知 11 月-12 月是移动的专场面试

，第一反应是移动的招聘规模真庞大啊。后来去完宣讲会之后，更加坚定了我的想法。移动宣讲会要求每个参与者都需要穿着正装，因此那天去熊德龙听宣讲会的时候竟看见几百个和我一样穿着笔直西装的人，一起听了 1 个多小时的移动宣讲，场面何其壮观。能让这么多学生穿着正装过来正襟危坐 1 个多小时，移动真是空前绝后！

## （4）面试

移动省客服的第一轮面试是在凯旋华美达酒店的海面。所谓海面就是一大堆人排着队等面试，每个不超过五分钟。我的面试基本就是自我介绍+你的优势在哪里，因此在这么多竞争者面前，我想突围而出，就一定要 show 出自己的亮点。我应聘公司的是省客服，所以我一直保持着餐厅服务员般的微笑和热情；应聘的职位是市场，因此我着重强调了自己的性格和相关经历。

第二轮是省客服 hr 面，从前一天的海面大概筛选剩下 100 多人左右吧。前天晚上通宵了，第

二天 8:30 才起床，9 点面试，于是匆匆赶去小北门打的，谁知道我被安排到 10 点才面试，干等了 1 个多小时。进去面试室的时候，我很有礼貌地和他们打了声招呼，说：“不好意思，我身体不是很舒服，所以身上有点药油味儿。”利用自己的特殊处境 show 出自己的礼貌，第一时间给面试官留下一个好印象。接下来问了很多常规性的问题，例如国贸的课程中最喜欢哪门最不喜欢哪门？（答曰：最喜欢国际市场营销最不喜欢中微，因为个人喜欢实践多于理论）如果面对客服一些很琐碎的事情怎么办？（答曰：培养兴趣，而且我相信兴趣是可以培养出来的，然后举了实习的例子）等等，很多问题都在之前看新东方的求职宝典时候准备过，所以能够对答如流，同时显现出自己热爱工作，能力优秀的特质，于是很顺利地通过了。在这轮面试有一点我感触挺深的就是 to be honest，当时面试官问了我广州、深圳、佛山、东莞、汕头、江门六个城市给你选你会选哪个的时候，我很直接地说我是广州人，所以我会选前四个比较接近我生活地区的城市，接下来面试官笑了一下说我还是和很多人一样都喜欢大城市。当时还心想早知道不那么诚实该说自己可以接受公司安排，

但是后来发觉原来面试官还是喜欢那些真诚的面试者的。

一周之后收到第三轮面试的通知。这轮面试是传说中最难的总经理面试，5v5，总经理会根据你应聘的职位问一些很专业的问题，而当时我就被问到“一个好的渠道应该包括那些特质？”“加入现在要推出 12580 的商务套餐，你会怎样去推广这个产品？”面对如此刁钻的问题那天个个都表现得有点紧张，但是总结下来发觉后来通过的几个同学的回答都是言之有物，紧扣题目的。那天面对这些专业性问题我主要有两点启发——（1）事前要充分了解行业背景、公司产品，回答问题的时候要紧扣‘信息产品’快捷和一次性等特点，再结合自己相关的市场营销理论去分析（2）多看看市场营销相关的书籍，不用钻研太深，但是要给自己建立一个市场营销的理论框架。

这里出现了一段小小的插曲。当时面试官对头两名应聘者不断进攻，他们两的提问时间就占了 40 分钟。出于对国企的偏见，我很担心面试官不懂控制时间以致最后不会留下足够的时间让我充分表现自己。当时心里晃了一下，我想既然没时间提问了，何不抓紧这个机会好好表现一下自己？！横竖也是死，在前一个应聘者回答完他第一个问题之后，我举手发表了我自己对刚才那个问题的意见。或许是这种积极主动的性格让我走到了最后，我一直很欣赏自己当时的表现。也正是当时我的主动打破了一对一的单调局面，我们 5 个人进入了激烈的讨论当中，让经理们听得起劲。然而，面试结束后，那天晚上，我一直很忐忑，因为我怕国企很不喜欢这种太积极张扬的人，不过我没有多想，因为这就是我，我喜欢站出来说话，如果移动不要我，证明这个企业不值得我去。但是，第二天的体检通知让我知道了，原来哪里都需要那种主动，敢于站出来的人，同时，他们需要懂得沟通技巧。

#### （5）offer

接下来很顺利地通过了移动的体检和最后一面省面。之后苦苦等待了一个月，终于盼来了这份来之不易的 offer。

一路走来，移动给我三点印象——人多：移动从笔试到 offer，每一轮通知都发放都会激起 bbs 上的千层浪，十几个移动的 topic 轮番轰炸，足以看出对移动的关注程度；钱多：经历移动这么多轮面试，从来没有上过他家的 office。他的面试全部在什么白云宾馆、凯旋华美达酒店举行；面试多：从一面到 final，总共 4 轮，是我迄今为止面过最多的面试。

无论从福利和名气来说，对于本科生来说移动确实是一个不错的选择，以至我老爸在我拒了他家 offer 之后一直觉得很可惜。