

---

# 基恩士面试攻略

## 【1】介绍

基恩士 1974 年成立于日本，公司产品包括传感器、测量仪器、光刻机、PLC 等工业自动化产品，19 年入选福布斯全球数字经济 100 强。

## 【2】招聘对象

23 届毕业生，在 23 年 6 月 30 日前取得毕业证，本科及以上，专业不限。

## 【3】招聘岗位—销售工程师

(1) 工作内容：了解并挖掘客户需求、解决客户问题，负责所在区域的行业动态并制定对应销售计划，实现销售业绩最大。

无专业限制！

(2) 工作地点：北京，上海，武汉，东莞，杭州，重庆，南京，大连，苏州，广州，济南，长春，长沙等全国 21 个城市。

## 【4】薪资福利

(1) 应届生薪资：12000~15000 元/月（薪资视工作地点而定）

（参考年收入：第一年约 18~22 万元，第二年 25~29 万元）

(2) 其他福利：保险、各类补贴、奖金、双休假、出差福利，点击内推链接注册查看。

## 【5】内推网申链接

<https://keyence.m.zhiye.com/JobAd/Info?jc=2&shareid=a6b4f4d5-500e-426a-a540-77bd939c2f0c&token=4fbcfbfb0b1641d361348fa8434893884&adid=390477397>

## 【6】QQ 交流群，只需加一个

华东：631764939；华南：428581625；华中：759584377；华北：128987779；华西：761276843

## 原则纲领：

- 1、即使是视频面试，也一定要记得穿西装，实在没有西装建议借一下，最后的选择才是白衬衫打领带。
- 2、不要上来就是要创新，基恩士很多年了，是个成熟的企业，企业希望新人按照规范来，刚开始按部就班完成工作。
- 3、面试时候千万别开玩笑，直接就 pass。
- 4、一定守时，体现在个人介绍和面试开始。

- 
- 5、 自己做过的测评问卷要记得里面的选项，面试官会问你为什么这么选，需要讲出理由。
  - 6、 保持谦虚和礼仪，基恩士看重这个
  - 7、 说话前想清楚，要逻辑自洽，分点展开叙述
  - 8、 必定存在压力面，一定保持镇定，说不准别人比你更慌，保持自己的逻辑，语气淡定，坚持到最后，你就赢了。
  - 9、 如果真的说错了或者说的有问题，无法逆转的错误，面试官提出来的话，记得虚心接受（不知道就是不知道，表示你谢谢面试官，承认这一点自己没想到，但是在以后的培训和工作中会注意，并不断学习督促自己），说话要沉稳，自信，有逻辑。
  - 10、 看完面试流程，你就会成功一半了，剩下一半真的要自己多模拟、多联系，面试是会紧张的！

## 面试流程

### 一面：

#### 1. 个人介绍

准备 55 秒（剩 5 秒调整时间）版本，现在大概率是录视频，有三次机会，录第二遍或者第三遍时候是覆盖的，不是择优选一个！严格卡 1 分钟时间（建议 55 秒-58 秒）。

注意：练熟悉了，如果是远程，最好准备一份稿子，放在电脑前面直接读，后面现场面试一定记得多背几遍，对着镜子练习。

要点：

- (1) 自己是谁，学校、专业。
- (2) 应聘哪个岗位，比如销售工程师、技术工程师（偏售前技术方案咨询解决）。
- (3) 说出自己对工作岗位的认识：我认为销售/技术工程师需要 1 到 2 重要品质（建议提与客户的沟通能力、逻辑分析能力、执行能力。千万别说创新能力）。比如与客户的沟通能力，能

---

够了解客户的诉求是什么，需求是什么，再按照客户的需求来推荐合适的技术方案或者产品。

(4) 举出自己的真实工作或实习项目案例，来说明你有这 1 到 2 个品质。

(5) 结束

**二面：两个面试者，基本二选一。**

### 1、 一分钟自我介绍

### 2、 问卷的提问

(1) 二面前有个问卷一定要记住自己选了什么，为什么这么选，因为一定会问，每年都是老套路，等于提前知道考卷。反正时时刻刻提现顾客需求至上的理念。

如，为什么四个选项中这个排第一，四个选项中为什么这个排最后？

(2) 测评

-整体宗旨:高效率，高执行，听从安排。

-单选题答案:团队达成、现实派、大公司、行动派、有用的工作、去除短处、踏实

-三个词 速度 效率 成长

### 3、 你觉得销售最需具备的三个能力是什么？

沟通能力、挖掘需求的能力、执行力。

具体：优秀的沟通能力能够支持销售工程师与客户的流畅交流，让客户愿意将他的公司需求和相关内容和你分享，在交流的过程中，不断深入了解客户真实的需求和想法，接着就需要挖局这些需求，从客户的角度出发，推荐适合客户的产品和技术方案，最后再用优秀的执行力快速并高效地交付产品和技术方案。

### 4、 排序题：

问：top sales（销售精英）、诚信、执行力、创新，按重要性请你排序。

答：诚信、执行力、销售精英、创新。

首先，我认为诚信最重要，一个诚信的企业才能长久发展、获得客户的信任，而员工诚信则能让企业屹立不倒、支持企业良好运转；

---

第二是执行力，部门领导下发任务，员工能够及时、有效地完成，才能提高企业整体的效率，创造收益；

第三，是销售精英，做好了诚信和执行力，那么随着工作经验的不断积累和企业对我的培养，才能够具备称为销售精英的条件；

第四，是创新，基恩士是一家成熟的企业，有严格的规范和 workflows 来运转，作为一个新人，我认为应该遵守企业规范流程，做好本职工作，出色地去完成任务。

如果有其他排序题，一定记得创新在最后，品质放在第一。

#### 4、 模拟销售

主要流程是：开场白带入情景——提问询问需求——了解需求前后者对比——总结强调后者——了解下一个需求

面试官会挑他身边的东西，让你向他推销替代品。

案例：隐形眼镜和框架眼镜，有线鼠标和无线鼠标，喜欢养猫和说服他养狗，用苹果手机和说服他用华为手机，电子书和实体书，互联网购物和实体购物（购买体验感和可靠度、售后服务和质量保障）。

举例：我现在用京东购物，你说服我用拼多多。例如京东可以次日达，货品有保障；你就可以说拼多多很多商品可以顺丰包邮，还不需要付京东物流的快递费，货品有假一罚十的正品拼多多政策，相比于京东，拼多多有更多的补贴，拼起来买，更便宜、、、等等。

要点：一定要记得问，面试官他为什么选择那个物品，不要一上来就开始介绍。问了他，他说京东购物的优点，你就针对他说的进行覆盖，并提出拼多多比京东多的优点。这期间面试官会不断挑战你，反驳你，给你压力，一定要有理有据地说明自己方案更好，即使在一两个小的点上输了也没事，把握住关键的点，体现自己产品的优势。

#### 三面：

- 1、 一分钟自我介绍
- 2、 一到两分钟即兴演讲，不限主题

建议：说自己为什么选择基恩士，从行业角度，个人匹配角度。

---

范例：面试官您好，我想谈谈自己为什么会选择基恩士。首先，基恩士是世界上传感器和测量仪器的主要供应商，产品质量过硬，被评为“日本十佳企业”。其次，基恩士对于人才的培养是不予余力的，基恩士销售和技术工程师能够出色地解决客户问题，而我具备良好的沟通和学习能力，曾经在 xx 任职，解决了很多客户问题（或者说做过 XX 项目，具有良好的逻辑能力等）。个人能力比较匹配基恩士公司。

**3、 给自己打个分(谦虚点,80 到 90 即可,说出自己这次推销、面试的优点和缺点)**

**4、 你有什么问题问我？**

很重要，可以体现自己的品质。比如说我希望可以高效率快速地掌握岗位能力，为公司做出贡献，请问贵公司的培训机制如何？会培训什么项目。

**5、 为什么报基恩士？**

思路：基恩士是一家怎样的公司，岗位需要怎样的技能，自己具备这样的能力，比较匹配能够胜任。参考即兴演讲。

**6、 如何获得顾客信赖？**

思路：首先了解清楚客户的需求，知道客户的困难，围绕需求，出技术方案来满足客户业务的需要，同时做好技术方案的细节，不断与客户沟通，真正详细地了解到他的需求，才能解决客户问题，获得信任。

**7、 如何向企业推销基恩士产品？**

思路：首先了解清楚客户的需求，针对需求提我们的产品；然后了解客户现在使用的友商产品如何，是否存在问题，我们基恩士的产品是否可以替代，还能做到更好？

**8、 如果企业没有意愿采购基恩士产品，你会如何做？**

思路：同上。

**9、 职业的规划和安排？**

思路：首先按照公司的培养计划学习，成为一个合格的技术或者销售工程师，然后在工作中不断积累经验，成为一名具有强大执行力、抗

---

压能力的优秀工程师，为客户解决问题，服务好客户。最后能够尽自己能力，实现公司销售利润最大，成为客户和公司领导认可的员工。

## 10、对工作地点的意向考虑？

一定要说也可以服从分配，把 offer 拿到后面再和 hr 交流地点的事情哈。

## 11、喜欢基恩士的三个点？

- (1) 基恩士是世界上传感器和测量仪器等工业设备的主要供应商，在产品质量上过硬，被评为“日本十佳企业”，由此可见基恩士企业充分地优秀。
- (2) 在网上（微信推文等）的分享中，基恩士对于人才的培养是给予余力的，员工进入基恩士后会有系统而专业的培训，企业对于个人成长是十分看重的。
- (3) 它的“顾问式销售”吸引了我，这是将专业性的知识与沟通销售结合到了一起，我非常好奇，也非常想去学习
- (4) 其次就是我在网上看到的基恩士采用区域销售制。每个区域同类产品只有一人负责，从而让你在最短的时间内变成区域中的“老板”很锻炼自己的分析能力和决策力
- (5) 当然还有就是基恩士优质的福利待遇

## 12、你觉得团队合作成功的三个要素是什么？

### 1. 团队的领导

一个好的领导总是为团队提供正确的方向。领导者为他们的团队提供培训、指导和咨询。为了发挥每个人的技能，员工必须有高标准的表现。他们也能通过鼓励发现成员潜在的能力或技能。

### 2. 交流：

交流是一种允许发送方和接收方之间交换信息的方法。沟通是否有效，接收者是否理解信息并给出反馈，取决于发送者的沟通技巧。通常不同的人有不同的感知，他们可能以不同的方式接收相同的信息。因此，在团队成员之间进行信息交流，确保他们了解公司的目标或目标是什么，这不仅有助于公司有效和高效地使用资源，而且也激发了良好的工作关系。

---

### 3. 知识共享

知识有两种类型，知识(显性知识)，经验(隐性知识)。

每个团队需要不同的人，他们有不同的知识或经验，以不同的角度造福团队。如果他们愿意与其他团队成员分享知识，比如他们的知识或经验对自己的成功或失败，讨论他们的意见……在短期内，它可能有助于公司实现目标，但从长期来看，协同工作关系可以使他们彼此信任，能够承担一个大项目。

### 13、 你认为你的领导做了对公司不利的决策或者不利的事，你该怎么做？

领导作出的决定，我主观上认为是错误的，可未必是错误的，领导的职务比我高，所拥有的即时信息量肯定越大，而我可能并未有这些信息，在信息不对称的基础上，领导做出的决定，可能考虑得更全面，在信息不对称的时候，谁掌握的信息多，他的正确性可能更大！所以我会“坚决服从领导指挥！”这一原则。按照领导的决策去做。因为不服从领导指挥而受到的损失，远比领导错误决策带来的损失要大得多，而且如果真的是错的没有一个领导会在事实面前执迷不悟。

### 14、 你的领导比你年轻，你怎么看？

#### 1. 关注事，而不是人

能够和比自己年轻比自己能力强的人一起工作，虽然表面上看来时间让自己伤面子的事情，但实际上就是一件好的事情，因为这样才可以激励，你不断地前进。

#### 2. 多交流，学习他们的优点

因为在现在这个快速发展的社会，很多东西都是具有时代标记的。每过几年都会出现一些新鲜的内容，只有我们不断地去和他们交流，学习现在最新的那些标记是什么，才可以让我们在和他们沟通的过程中，变得十分的便利。

#### 3. 放下心理包袱，不懂就问

在职场中，不管对方比你年纪大还是年纪小，只要他知道你不知道的东西，那么你就要虚心的向她去请教，不要总是觉得像自己年龄小的人学习是一件可耻的事情。所谓三人行必有我师，我们一定要放下自己心里的障碍。

---

## 16、为什么做销售？

1. 安稳的生活很容易令人不思上进, 逃避现实自甘平庸, 只有销售才具有挑战性, 才能激发自我无限潜能。

2. 这个社会是相互被说服的时代, 谁拥有高的说服力才会有许多跟随者, 以及财务自由, 做销售就是锻炼一个人的说服能力。

3. 一个人成功是靠别人成功, 做销售就是扩展人际关系最快速的方法。

4. 自己在学校活动、实习、相关经历中锻炼了挖掘需求、沟通交流的能力, 能够在听取别人意见的同时, 不断了解别人真正的需求, 最后帮助别人解决问题。这也正如一个优秀的销售工程师一样, 能够深入洞察客户的真实需求, 再进行产品和技术方案的推荐, 最后赢得客户的信任!

## 17、你觉得做好销售工作的三个品质是什么？

### 1. 专业精深知识广博

一个优秀的销售员不仅要储备自己行业的销售知识产品特性, 还要对销售衍生出来的金融、法律、财税、医学等多方面的知识进行涉猎。

### 2. 态度诚恳以心交心

诚恳的态度, 能在客户心中树立起很好的形象, 以方便工作的展开, 以心交心, 站在客户的角度思考, 去解决顾虑, 达成需求的一致。

### 3. 敬业爱业积极热情

销售工作难免会从客户那里受到委屈, 有挫折也有煎熬。只有对这份工作负责, 喜爱这份工作, 积极主动迎接未知, 才会柳暗花明又一村。

## 18、对顾问式销售的理解？

### 1. 捕捉可互的真实购买需求

### 2. 把握顾客关心的问题

### 3. 做顾客的顾问展开提案

---

#### 4. 商品的演示说明