

商學尖子爭入L'Oreal 海嘯下增7成

【本報記者蔡瑤報道】金融海嘯下，過去一心晉身投資銀行的環球商業課程畢業生，今年要另覓出路，有化粧品品牌接獲大學尖子的求職申請較去年大增7成，月薪要求亦由2萬元大減至1.2萬元。

面對衛工爭崩頭，有學生則參加市場推廣比賽以贏得飯碗，但關鍵並非商業謀略，而是愛扮靚和輸得起。

料千人申請6MT空缺

L'Oreal招聘經理陳博浩指出，過去每年只有約30名環球商業相關課程、及工商管理（法律）雙主修課程的畢業生申請見習經理（MT）職位：「他們覺得應該做投資銀行和銀行，不該做化粧品公司，期望月薪也高達2萬元，遠高於我們提供的1.3萬元，即使我聘請他們，他們往往選擇另一份工。」

然而，海嘯令金融神話幻滅，天之驕子要另覓出路。L'Oreal本學年至今接獲50多份上述學系尖子的求職申請，較去年多7成。

陳博浩坦言，經濟轉差，今年開設的MT職位可能由8個減至6個，但估計會如往年般接獲逾千份申請，令競爭更激烈，由逾125人爭一個空缺增至逾170人爭一位；即使月薪可能由1.3萬元減至1.2萬元，但他相信吸引力無減。

下月市場推廣比賽辣拼

MT空缺多人爭，申請要過4關（見另文），但同時亦可透過該公司下月舉行的Brandstorm比賽突围。L'Oreal自05年起，招募本港大學生參加國際市場推廣策略比賽白色MT人才；不過，至今僅比賽獲聘的3名港生，全非冠軍級人馬，反是善於處理壓力者。



經濟及工商管理學院
Faculty of Business and Economics



他舉例，過往有港生排班時遇變故便仗嘴吵架，亦有組別落敗後四處抱怨「我們做得比冠軍好」，盡失大將之風，獲聘無望。

相反，去年畢業於香港大學工商管理課程、擊敗近50名港參賽者獲聘的莊菲娜，雖在法國巴黎舉行的總決賽中大熱倒灶，卻仍談笑風生：「賽後她和隊友還拉我去買化粧品，可見他們對這行感興趣。」陳博浩又謂，參賽者賽後跟他在Facebook保持聯絡，不怕面信寄履歷給他求職，亦可示誠意，獲得加分。

◀去年畢業於港大的莊菲娜（左），在L'Oreal的市場推廣策略比賽中因為輸得起，又熱愛化粧品，獲該公司招聘經理陳博浩（右）青睞，聘為見習經理。

（蔡瑤攝）

應徵L'Oreal貼士

1. 參加集團比賽要投入、處變不驚，擅於處理意見分歧，忌霸道
2. 落敗勿抱怨，EQ要高
3. 把握機會認識各國參賽大學生，勿只顧準備賽事
4. 健談，對各種人亦能打開話匣子
5. 熟悉潮流、化粧品和美髮用品的市場資訊
6. 精心設計求職信，附圖片及設計作品等，切忌白紙黑字
7. 面試時要化粧品，衣着整潔、富品味但不標奇立異
8. 面試前了解公司背景，答題忌公式化

資料來源：L'Oreal招聘經理陳博浩

化粧品業怕悶 求職信忌白紙黑字

化粧品猶如設計，投身有關行業絕不能規規矩矩，求職信要設計精美，面試時要化粧品兼穿得時髦。

不過，博出位亦不能霸道，面試時若為表現自己而壓制別人，只會被打出局。

貼珠片變賀卡 可加分

L'Oreal每年接獲過千份求職信，當中只有120至200人可晉身面試，該公司招聘經理陳博浩提醒：「白紙黑字的求職信很難突围，我們這行最怕悶！」他指出，過往有申請人在信封貼滿珠片、將履歷設計成賀卡、又附上其設計作品等，率先獲得加分。

但寄求職信切忌碌碌：「有些畢業生以同一封信應徵多間公司，卻忘記改公司名，竟寄信來說矢志投身銀行或航空公司，這些都冇得留低！」

成功殺入面試後，應徵者除了要

看統計圖表，回答15條選擇題外，亦要參加團體遊戲。陳博浩憶述，曾有應徵者博表現，卻弄巧反拙：「他霸住砌Lego，對其他應徵者嚷道『你們走開，讓我來！』我很擔心他如何跟同事和客人相處！」

面試要時髦 忌博表現

最後一關是面見人事部和部門主管，沉悶同樣是大忌：「最好別穿套裝，衣着要追上潮流，但不要古怪！」他又笑言，曾有應徵者聲稱熱愛化粧品，最終換來他們一句：「但我在你面上看不見！」

答題時當然亦不能交「行貨」，他憶述：「我們要求應徵者設計公關活動，有人只答『找酒店幫忙』，有應徵者卻說『這香水跟花有關，所以記者會會場要鋪滿花瓣』，高下立見！」

■本報記者 蔡瑤