

传统企业“呼叫”电子商务学生 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/491/2021_2022__E4_BC_A0_E7_BB_9F_E4_BC_81_E4_c67_491187.htm Google大中国区人力资源总监邓涛：Google招聘有全球统一标准 Google在全球招聘有统一的标准、流程、审核和批准，在中国也不例外

。Google是以研发人员为中心的公司，倡导“工程师文化”，所以在人才举荐方面，会充分发挥民主性。在招聘时，除了专业能力之外，诚信是最重用的，其次是学习能力。

在Google，我们给研发人员的工作环境是很宽松的。另外，因为要建立一个人才库，所以我们的招聘工作一直在做。电子商务是个赶时髦的专业，按现行的课程设置就是学生什么都会，但是很多企业都不会要“万金油”，不过我想中国现在正缺人才，仍然会有企业需要电子商务学生，但是Google人力资源的重点还是需要研发方面的人才，主要是计算机、信息或者数学类专业的学生。

百度资深人力资源总监鲁灵敏：甄选有潜力的毕业生，再配合好的培训塑造人才百度的企业文化是简单、可依赖，主要包括以下几个方面：首先，所有的工作都围绕着用户进行，第二追求卓越，第三细度思考，第四要惜时，第五要注意分享。在招聘时，除了对专业知识和技能的考察外，我们还会非常看重个人对互联网这个行业的热爱，个人自身的学习能力，是否有强烈的成功欲望，是否愿意脚踏实地地去做，以及是否有团队协作的精神。百度的人才需求主要是技术人才，也招聘电子商务学生，主要从事市场研究、业务拓展方面的工作。许多人认为电子商务学生学的内容比较多但不够深入，但我认为关键是如何甄选

出有潜力的优秀人才，然后用好的培训制度去塑造他们。百度员工的平均年龄只有24岁，所以在百度，不论你的年龄和资历，只要有能力就能被提升。 中国制造网人事行政部经理王静宁：实践才是电子商务学生最亟需的课程 中国制造网是一个大型的电子商务公司，每年我们会招聘一些电商毕业生，主要从事销售、网站文字编辑以及客户服务的工作。但是这一数量还是很有限，因为现在的电商毕业生正处于一种尴尬境地，虽然他们在学校里所学专业是电子商务，但是到了我们公司的实际工作环境中，他们往往会不知所措，原因就在于他们发现所学无用，反而没有那些传统专业的学生上手快。所以，我认为加强学生的实践练习是电子商务教育的当务之急，学生可以通过在一些C2C网站上开店来得到锻炼。同时，老师可以到电子商务的企业中去参观，而电子商务公司也可以共同组织这样的活动与老师交流。 阿里学院总监张璞：电子商务教育需要实战，演习百遍不如仗一场 中国有1000多所大专院校有电子商务专业，但是中国的电子商务公司却屈指可数，即使像阿里巴巴这样的大型电子商务公司，每年招收的电子商务毕业生也很有限，所以电子商务毕业生不应该只把眼光瞄准几家电子商务公司或者网络公司，而应该向更加广泛的中小企业进军。同时，这也要求中国的电子商务教育应该具备三个“面向”：第一，面向实践。电子商务领域的概念日新月异，所以，只有真正与实践结合的电子商务学习才不会与市场脱节。第二，面向中国。尽管国外的电子商务比中国早几年兴起，但是由于国情、文化的差异，中国的电子商务市场环境与国外是不一样的，因此不能一味捧读国外电子商务教材。第三，面向应用。也就是前面所

说的毕业生应该走向中小企业，因为他们才是电子商务实际应用的主体。很多学校的实践课都是让学生在软件上练习，我认为像这样演习百遍还不如真实地打一仗，学生完全可以到淘宝上开店，练习真正的网上交易。

Goodbaby中国市场部人力资源总监郭雯：网络商务事业部亟需B2C人才

Goodbaby从制造业起家，现在在零售上主要走专卖店和专柜的路线。不过，我们很早就开始注意到电子商务对我们这个行业的影响，所以，从去年3月份开始我们已经建立了一个全新的网络商务事业部。成立之初，我们首先引进的是IT人才，要求他们具有技术能力、项目管理经验，并对商务有一定的理解。接着，我们又设立了CRM部，把整个800客服系统纳入其中，招聘了呼叫中心的管理人员，以及负责电话营销和客服的座席人员。除此之外，我们在网络商务事业部还下设了运营部、市场营销部以及电子商城部，这些员工主要是来自于其他B2C网站，如今，整个事业部的人员配备已经发展到70多人。另外，电子商务是一个以年轻人为主力的产业，所以随着业务的发展，将来我们也会招聘一些电子商务专业的毕业生加以培养。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com