# 优秀大学毕业生先进事迹材料

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-16

*在学习方面，我积极努力，在大学期间成绩优异，平均绩点为3.64,智育成绩在班级排名中位于前列。并且，我成功申请了上海市大学生创新活动计划《上海市大学生公益性创业就业调研》，现已顺利结项。 在工作方面，从大三开始我担任班级的生活委员，热心为...*

在学习方面，我积极努力，在大学期间成绩优异，平均绩点为3.64,智育成绩在班级排名中位于前列。并且，我成功申请了上海市大学生创新活动计划《上海市大学生公益性创业就业调研》，现已顺利结项。

在工作方面，从大三开始我担任班级的生活委员，热心为班级同学服务，组织了一系列班级活动如团日活动、班级春游等，并且认真管理班费，在其他班级事务中也努力协同其他班委，认真做好每一件事。在服务同学的过程中，我的自我价值得到提升，收获了许多。

在思想方面，我努力向党组织迈进，认真学习贯彻党的宗旨与精神，从小事做起、从身边做起，热心帮助他人，现已成为一名预备党员。此外，我还热心公益，积极参加无偿献血活动，累计献血三次；还参加了志工活动和小学支教。

在实践方面，大三期间我参加了华政心理志工活动，学习了一系列关于\"朋辈辅导\"的心理学培训课程，增长了心理辅导的知识与技能；并对前来求助的同学进行陪伴、倾听等朋辈辅导，帮助其缓解压力。大四期间我在上海好伯人力资源有限公司进行了毕业实习。作为猎头助理，负责医药行业的职位项目，参与了多个招聘项目，向客户企业推荐了14位候选人，其中有4个候选人成功拿到offer,高效率地完成了所负责的工作。

对我来讲，大学四年是一个逐步积累的过程，并且在实习中我逐渐发现了自己的兴趣点所在，对人力资源方面的工作产生了极大乐趣，在好伯的实习更让我收获良多。

好伯在招聘员工方面很严格，实习生同样如此。我在接受Face to Face的面试前首先接受了HR二十分钟的电话面试，之后到公司进行面试也是进行了两轮。首先是HR的面试，了解我对猎头行业的认识程度，然后是公司合伙人Lawrence对我进行面试，考察我的一些软性素质。在两轮面试后，我经历了为期两天的观察期，看我是否能够适应猎头的高压工作。很荣幸，我通过了考核，顺利进入公司。

我进入公司后，首先对公司进行了解，了解公司的一些规章制度、办公系统和基本的工作流程，看老员工是怎么进行职位的操作的。期间Lawrence对我和另一位实习生进行了培训，使我们快速了解了猎头的工作内容和工作流程，这是一个快速入门的过程。培训内容主要是如何建立新项目，如何进行职位分析及制定搜索策略，如何进行行业研究和公司研究，以及如何跟客户沟通。通过这些培训，我们对公司的文化有了更深的了解，对猎头的工作有了更清楚的认识，对自己的工作职责也有了进一步了解。可以说，经过这些培训，我进入了一个从未涉足的全新领域。

公司对新员工十分关注，我们每个新进的员工都有资深顾问指导工作，关注员工的情况，随时为员工解决问题，帮助员工更好的完成业绩。

作为新员工，由于对医疗行业和客户公司不够了解，我在行业职位方面不能准确把握。于是Lawrence经常性地对我进行培训和指导，使我快速而清楚地了解行业和职位信息。另一方面，个人的主动学习也是非常必要的，我需要主动去学习行业知识和客户公司的产品知识，这样在与候选人交流时才能提供更多信息。

工作初期，我在沟通方式方面有所欠缺，引导性提问较多而且有时会遗漏问题，因而不能获得充分的信息，不能很好的引导候选人，而且不够自信，没有端正自己的心态。同组的Rowling看到我这些情况，给予了我很大帮助。她指导我如何采用开放性问题以便更多获得候选人信息并从中感知到候选人的沟通表达能力。

我在最初做的职位是销售助理，由于未从事过相关方面的工作，虽然有职位描述，但我对这个职位具体所负责的工作和沟通的部门没有完全理解，因而在筛选简历时找到的简历很多并不符合销售助理这一职位。于是Lawrence帮我进行了分析，为我讲解了客户公司的组织架构以及这个职位的工作详情，我对次有了清楚的认识。在经过两天的筛选后，我成功找到了两位合适的候选人。之后需要对候选人进行电话面试，Lawrence为我进行了一次示范，我了解到作为猎头在与候选人沟通时一定要保持自信，并逐渐成为一个有感染力的人，认识到猎头在为客户公司服务的同时也为候选人提供了新的机遇，因而不能太放低自己的姿态。在销售助理这个项目上我向企业推荐了两位候选人，但由于已有其他猎头公司的候选人进入了面试环节，好伯的候选人被客户放弃。这也使我深刻了解到猎头行业的竞争十分激烈，速度与效率十分重要，一旦放松就会被对手抢先。

在成功推荐过候选人之后，我心里有一种成就感，工作上更加卖力，积极面对DBA和KA专员两个职位。

我所在的小组是医疗组，因而需要对医疗行业有一个全面的了解，而且KA专员这个职位负责的产品是一种耗材，于是我又对医疗耗材进行了一番了解。主动学习的品质是猎头所必不可少的，而也正是因为不断地学习使得猎头工作能够保持一种新鲜感。在电话面试确定推荐候选人后，我需要为候选人制作简历报告以发给客户公司。虽然公司有简历模版，但还是需要认真再认真，格式、字体等细节问题都不能有差错，任何差错都会影响到公司在客户心目中的形象。

在参与项目时，公司不仅注重员工的工作内容和成果，更加注重新员工的工作思路和工作方法。比如，在搜索简历时，要遵循优先级选择方法：第一步是Case study即职位分析，全面了解职位信息与职位需求；第二步是利用公司内部人才库搜索简历；第三步是利用外部免费资源如猎聘网、智联卓聘等网站搜索简历；第四步是利用外部收费资源如前程无忧、智联招聘等网站搜索简历；第五步是利用目标公司的Name list;第七步是Referral;最后一步是Cold call.而这些步骤必须在相应的时间里完成，并且不是所有的职位都会走完这八个步骤，只有高级职位才值得去打Cold call.

在实习的十四周时间里，我前后参与了五个项目，共计向客户企业推荐了14位候选人，其中4位成功拿到offer.

从入职起我就认真踏实的工作，保证了100%的出勤率并且从未迟到早退。每天我都提前十分钟到达公司，坚持完成当天任务后才离开公司。由于猎头行业的特殊性，加班成为常态，我基本每天加班一小时才离开公司。作为新人，我必须更加努力的工作，因为我的工作能力是远远不能跟老员工相比的，所以我要用更多的时间学习，要了解我们客户公司的各项需求，以便能更好的向候选人介绍，另外还要学习销售技巧，销售技巧是很重要的。此外，我还要做客户心理的分析，要让客户感受到我们的专业和我们优质的服务。通过自己不断的努力，我取得了一些不错的业绩，得到了公司和同事们的认可。团队成员也对我很照顾，很愿意和我分享工作经验，并指出我工作中的不足，帮助我成长，我很感谢他们。

在实习中，我认识到了理论与实际的差距：在学校里学习我们面对的是沉默的文字，而进入社会工作，我们面临的是形形色色的人，知道了理论并不意味着能够做到，因而参加工作必须具有良好的人际交往能力、沟通能力和表达能力。同时我也认识到，在学校里积累的美一点一滴都会对以后的工作打下基础。比如在学校我曾经参加过创新立项，因而在文字写作与office软件的使用方面较为熟练，这在工作中尤其是在制作简历报告时给予了我很大的帮助。在学校里我们进行学习不仅要掌握理论知识，更重要的是学会观察问题分析问题与解决问题的思路与方法，唯有如此才能在实际工作中才能够应对复杂多变的情况。

在实习中我认识到：首先，一旦进入职场就需要迅速转变心态与适应新身份。在学校里我们是学生，可以个性张扬，可以特立独行；而一旦进入职场，就必须以一个职业人的身份严格要求自己。公司里往往都是结果导向的，做事情要有效率，不能够拖泥带水，要果断不拖沓。其次，要不断学习、主动学习。在实际工作中会发现学校所学知识似乎与工作无关，而必须不断地学习新的知识，同时，向同事虚心请教也能使我们快速获取信息。在工作初期，不能盲目自大，要对自己有合理期望，树立合理目标。最后，要在工作中不断地提升做事效率，找到提升工作效率的方法。猎头的工作需要\"快而专\",但我认为这不仅仅是猎头工作的特质，而是做每一份工作都需要的。

在好伯实习期间，我收获了许多，成长了许多。从老板与同事身上，我感受到了猎头的人格魅力，他们可以和候选人像朋友一样侃侃而谈，以自身的人格魅力感染着每一位候选人。为人处世要谦恭，做事要专注仔细、严谨认真，思考要周详，沟通要有条理有逻辑，这些都是我在实习期间的收获。同时，在实习中我也看到了自己的一些不足，比如适应期较长。我会在今后的工作学习中努力弥补自己的不足，努力提升自己，不断增强自己的工作能力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找