# 2024年竞聘公司销售主管演讲稿(二十三篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-08-15

*演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。竞聘公...*

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇一**

大家好!

此刻我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是非常难得的，我会通过我的努力为公司创造更高的价值! 俗话说：真诚的友谊源于不断的自我介绍，今天借此机会再次向大家做一个简单的自我介绍。我叫，x人，今年x岁，20xx年毕业于x大学大学， 20xx年开始参加工作(那时我大三)，20xx3年7月11日通过应聘就来到x公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，以及全体战友的悉心帮助，我从一无所知到今天深入了解。在此，我对你们的帮助表示衷心的感谢，同时也借此机会感谢李总的知遇之恩，谢谢!谢谢你们!

今天既然有幸站在这里，我就非常有必要谈一下我竞聘的理由及优势。首先我简述一下我的竞聘理由，大致有以下三点：

(一)实现自我价值，我活着不仅仅是为了吃饭，我需要证明我存在的意义和必要性，我要挑战和超越自己，用结果告诉别人，我能，我行，我是好样的。

(二)社会责任感，我既然有幸进入了这家企业，我就有责任去帮助它更好更快的发展，这种无形的使命致使我不能淡定，我在思考，我应该去做些什么，当然做事是需要平台的，而平台的大小会直接影响到我光热辐射范围的。

(三)虚荣心的驱使，受父母所赐，我有幸接受过几天高等教育，但我毕竟还是凡夫俗子一个，无法做到淡泊名利。正是因为感恩，因此，我不甘也不能平庸，我知道，我背负着家庭的希望，我没有理由不给他们提供更舒适的生活环境。 其次，我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，几年以来，我一直从事着销售工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，不断提高自己的管理水平和销售能力。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学以致用。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领员工参加公司各类学习、培训，携手大家共同成长。

3、有较丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，为公完善了一系列的规章制度。任职三年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，在面对突发情况时，能做到不急不躁，保持冷静头脑，沉着应对，谨慎处理。与其他部门之间的关系也很融洽。

二、当选本职后的规划

如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作规划是：

1.认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2.摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3.立足当下，放眼未来，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4.树立大局意识，一切以大局为重，要培养舍小取大的大局观，服从公司安排，听从公司的统一调遣，做到一切行动有组织有纪律。

5.关注员工，关心员工，打造团队的归属感，让团队成为员工的第二个家。要以身作则，切实做好后勤服务工作。把每一位员工都当成我的兄弟姐妹。同时要帮助提高员工专业技能培训，加紧人才的培养，不断提高团队的整体战斗力。

6.进一步加强员工的日常管理，增强团队的凝聚力，统一思想，统一认识。依靠团队，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

带领团队达成目标的主要措施，

爱因斯坦说过这样一句话：“在一个崇高的目标支持下，不停地工作，即使慢，也一定会获得成功” 大家试想一下，你都没有目标了，哪来的劲头呢?我们的目标又是怎样?在我带领下又是如何一步步达成的呢?细则如下：

1.进一步加强思想建设，团结思想，万众一心。大家拧成一股绳，力往一处使，打造出一个思想高度统一的优秀团队。把自觉变为主动，让优先变成抢先，形成一种你追我赶的优良风气。

2.制定切实可行的目标，让每个人结合自身实际情况制定出相应的销售目标。然后细化目标，步步为营，坚持落实。

3.积极监督，有效执行，制定了可行的目标，就要全力以赴扑向目标，我会和大家一起去监督和执行，每个人都有松懈的时候，不是人人都可以做到马不扬鞭自奋蹄的，需要团队的共同来鞭策。

4.开拓创新，寻找新的方法。总结市场上遇见的一些渠道问题，在不违背公司规定的同时，尽可能的找到适合自己的方法。全方位的了解竞争对手，思考他们的方法和手段。在借鉴他们好的方法的同时加以创新，要切实做到在创新中求发展，在发展中再创新。

5.要定岗定责，做到人尽其能，物尽其用。合理利用每个人长处，尽一切办法把自身的优势发挥到最大。提高整体配合度，让整个团队在和谐，默契中有序的运作。

6.坚决执行，不找借口，不问原因，毫无怨言。强大的执行力是狼性团队的核心战斗力。既然你选择了团队，你就选择了义无反顾，就必须竭尽所能的做好。让每一位员工都要有强烈的集体责任感。

7.制定完善的内部激励方案，做到奖罚分明，有理有据。进一步促进和提高提高每位员工的工作积极性，让大家在实现自我价值的同时，能有更多的优越感。

四.自我总结

我始终坚信世界上没有绝望的困境，只有在困境中绝望的人。一种积极乐观的心态加剧了我成功的步伐，在三年多的销售生涯中我不断的学习，不断地总结，完善我的沟通技巧，练就了一些销售本领。虽说在净水机行业涉足未深，可是我坚信销售的理念是想通的，我相信在以后的工作中我会以此次为契机，深入市场，了解具体情况，结合当前实际，把工作计划做到更详细，更具体。同时一如既往挖掘自身潜能，把自身的价值发挥到最大化，与我兄弟姐妹们相互学习，共同进步，一起成长。尽一切可能为公司创造更大的利益!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇二**

尊敬的各位领导：

你们好!

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会!同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我x年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了“云南信息报”就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。 第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：云南信息报(公司名字)的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务”，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布臵，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平;在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在20xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予于足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展“星级发行员”评选等，从“发行员满足”进而达到“读者满足”、“领导满足”。

拿破仑曾说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我!

谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇三**

一、按公司“三定”工作的部署做好相应工作本着“优化资源配置，更新观念整合行为，创新工作机制，激发团队和个人潜能”的思路与目标，搞好部门工作和管理。

(一)观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的最优化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

(二)操作层面上，按公司“三定”工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程;以精干、高效的追求，创新工作机制。安排和衔接好公务/交通用车管理的新职能。

(三)侧重和着力点，整合计算机室、档案室等的管理资源，设置新的岗位并搭建信息化管理运作的平台。以此为契机，优化部门的管理及工作流程。

着眼决策层/管理层次/执行层之间，信息的流畅和传递、反馈，为公司领导决策及企业管理的运作，做好相关工作和服务。

(四)中近期目标，推进公司信息化建设，与有关部门相配合，以较经济的投入，进一步完善公司的局域网，使之更有效运行;考虑建立公司的mis(信息管理系统)，建构经营管理信息的收集、处理、反馈的工作机制。如此，可以相对较少的投入(实施生产/制造计算机集控不现实，甚至做erp(企业资源计划)系统投入都较大)，有效改变公司现存的各专业管理“孤岛信息”的状况，以信息的集成与管理，信息流的通畅和应用，更优地服务于经营管理。为公司管理流程的优化创造条件，为提高管理效率，增强对市场和经营环境的变化的响应速度做好服务。

充分发挥本部门的协调作用

在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织和协调好公司主要工作部署的执行。

年内，主要抓好以下几个方面的重点工作：

(一)调配合各部门、车间，抓实抓好“三定”工作的整体推进和实施;

(二)薪酬制度改革和相应激励机制的建构的工作;

(三)协调和配合做好规章制度的完善、修订的工作;

(四)着眼增强管理层/执行层的执行力，做好相关工作;

(五)资源综合利用管理和利废产品新一届认定的工作;

(六)清洁生产实施，抓紧制订其方案;并配iso14001/ohsas18001的实施，协同有关部门和车间，保证整体工作落实到位。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇四**

尊敬的领导.老师.同学们：

大家晚上好!

夏天来了，我也来了。我带着夏天般的热情而来，架着踌蹉满志的激情而来。首先，非常感谢系领导给了我这么一个展现自我.挑战自我.推荐自我参与竞选的舞台，同时也给了我向这么多优秀同学学习的机会。

我

叫情定丹丘，来自机械电子工程系04模具01班，我竞聘的职位是模具车间主任，此时此刻，让我想起了刚进校门的情景，让我回忆起乔书记刻骨铭心的一句话：“人努力不一定成功，但人不努力就一定不会成功”。从那个时候起，我就想成为一个模具专业有用的人才。大学生活不仅开阔了我的视野学到的专业知识，也让我懂得了做人处世的道理，现在我揣着理想踏出校园，寻找人生新起点。漫漫人生路，求职人无数，众里寻单位千百家，蓦然回首，贵单位就是我容身之处。我深信贵单位必定是我实现人生价值的天地。在此，我认为自己具备以下几个方面的有利条件，我把它归纳为有利四部曲。

第一部曲是我具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风，作为主任必须先做好人，一个领导无能最多是件次品，而一个品德不好的领导则是危险品。

第二部曲是我有较全面的组织.协调工作的素质和能力，识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责，细心是做好车间主任的主导。

第三部曲是我熟悉多种具体业务和具有模具专业知识，尽管我无经验，但凭着我对模具设计与制造的热情实干，勇于探索钻研的精神，我相信自己会做饿额很好，不让大家失望。

第四部曲是我有较好的文学综合能力和计算机制图功底，曾在全过“蓓蕾杯”征文大赛得过奖以及在校征文也拿过奖，同时我在校计算机培训过。

俗话说：“金无足赤，人无完人”在肯定有利的四部曲的同时，我也清楚的认识到自己的许多不足之处，与领导.老师.大家交心交流思想不够，有时学习缺乏主动性，谨慎有余，经验不足，过去的种种奖励和光辉都已成为历史，我们更重要的是未来的路。在以后工作实践中，在同志们的帮助下不断的克服自己的不足，扬长避短，就让时间与事实去考验我吧!

面对这么多竞聘的优秀学生，我或许是一棵小草，就是这棵小草有着年轻人投身于技术发展的热忱，代表了模具专业的学子有年轻力量的上进心和进取心;代表了年轻人勇于拼搏，乐于探索，爱好管理的精神。也代表了年轻人全心全意为追求成功事业的决心。如果你觉得这棵小草很坚强也很真诚值得信赖的话，请投我一票，倘若能得到你们的信任和支持，我将用我百倍的热情努力工作，用事实证明你们的选择是没有错的，正如我对车间主任无悔的选择，总之，不论此次能否被竞聘上，对我而言都是一种尝试和历练。倘若我落选了，我将带着微笑走下舞台，养精蓄锐以待东山再起，但我想：“无论我们身居何地，只要是金子，到哪都会发光”。各位领导!此时此刻，你是否看到我头上正有一股自信之气在升腾呢?

诸位，在以后的日子里，你会了解我，支持我吧，让我周身工作的细胞都兴奋起来吧!别忘了头我一票。最后，让我用歌声来结束我的演讲：“我选择了你，你选择了我，这是我们的选择“。

谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销电信客户经理竞聘自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加公司大客户事业部客户关系业务员的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

下面，我先向大家简单介绍一下我自己。

回首几年来在电信公司的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。对于竞聘的优势，我认为，我有以下几点：

第一，工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

我以前从事的工作，大多都是工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，部门的工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够电信支局长竞聘演讲报告认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，业务能力扎实，具有较丰富的工作经验。

工作以来，我一直在电信公司工作。在技术部门工作时，我肯吃苦，工作能力出色，是部门业务骨干。到了商业客户部门后，业务也非常好，曾靠自己的能力，主动上门服务，使两个原来用铁通的客户用上了我们的电话。可以说，不管在哪个部门，我都能较快的熟悉业务，扎实工作。加上多年的工作实践及既懂技术、又懂营销，是个复合型人才。我认为，对胜任大客户事业部客户关系业务员的各项工作，我还是有信心的。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

在公司多年，有着多位领导的谆谆教导及同事们的无私帮助，使我成长很快，不仅学到了很多业务知识，还积累了很多能力。如组织协调能力，管理能力。由于我一直担任公司工会委员，上上下下关系可以说都协调的非常好，受到了领导的一直好评。特别是在商业客户部任经理期间，更加使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，多年的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率电信局主管竞聘演讲稿。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好大客户事业部客户关系业务员的工作奠定了坚实的基础。

下面，我谈一下对竞争岗位的认识。

大客户事业部客户关系业务员是大客户事业部经理的助手，他承担着执行经理的各项命令及对各个大客户的管理、维护、开发潜在客户的重要职责。我认为，事业部客户关系业务员也是前卫兵、公司“冲在最前沿的指挥员”。作为大客户事业部客户关系业务员，他必须致力于摸索通信市场上的变化与规律，认真贯彻公司领导下达的各项任务指标。在销售管理及客户维护开发上，突出创新。在工作的同时，还要努力加强自身建设，使自己具备“识已修身，识人善用，识境善变，识时求进”的基本素质。

如果承蒙各位评委和领导的厚爱，让我走上大客户事业部客户关系业务员的工作岗位，我将不负众望，努力做到以下几点：

一是真诚讲团结，协助大客户事业部经理开展各项工作。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好经理电信岗位竞聘演讲的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

二是加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。大客户事业部是一个信息传递的重要窗口，我将广泛收集各类信息，建立政策反馈机制，从县区、竞争对手和用户三个方面分析政策实施的效果，定期地向经理及上级领导汇报当地的市场竞争态势。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案,实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握电信公司副总经理竞聘演讲稿第一手的市场信息和动态。

三是做好营销工作，促进业务快速增长。

我将进一步强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行长期做,盯死，对中小集团单位要进行定期走访，一一攻克。同时，我还将以维护集团单位和高端用户,做到一对一的维护,利用crm系统做好集团用户和高端用户的监控。

四是做好服务，促进竞争优势的形成。

可以说，电信大客户服务是一种个性化的服务，需要根据每个企业不同的业务模式对具体问题进行具体分析，为客户制定出更有针对性、更切实可行的个性化产品、服务和解决方案，针对不同行业特点提供个性化服务。为此，我将积极做好市场调研工作，对大客户定期走访,及时了解客户需求状况和促销各类电信业务，对收集的各种意见进行分析整理，提交解决方案汇报给经理。另外，对每个大客户提出来的合理要求无条件满足，真正做到心贴心服务，切实提高大客户满意度。

五是加强学习，努力提高自身素质。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，电信公司经理竞聘演讲稿勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为通信业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给广西通信事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作!作为大客户事业部客户关系业务员，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我!

谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!首先要感谢领导给我们提供了这样一个展示自我的机会。我竞聘的岗位是\*\*车间电气专业技术员。下面，我先就个人的基本情况做一个简要介绍：

我叫，中共党员，20xx年7月毕业于辽宁工程技术大学电气工程及其自动化专业，同年8月进入筹建处工作。20xx年8月至12月，在\*厂实习;20xx年1月至5月，在\*厂实习;20xx年6月进入\*厂参与301总变投运前期的准备工作，后进入电气运行班担任主操一职，20xx年6月进入运行试验班，20xx年5月至今担任运行试验班班长。

下面说一下我此次竞聘的优势

1、有丰富的工作经验

自参加工作以来，我先后在电气运行、试验岗位工作，对高压设备、倒闸操作、二次回路、继电保护有较深了解。参与了变电所的投运、检修、维护，试验等工作。在担任班长期间，整理了高压设备倒闸操作票，规范了班组操作流程，完善了班组台帐，对电气设备的运行和安全管理工作具有扎实的理论功底与实践基础。

2、具有一定的管理能力和组织协调能力

在担任发变电运行班班长期间，加强了对班组的安全管理和运行操作规范化管理，提高了班组的安全意识、减少了操作过程中的不安全行为,安全、可靠的完成了厂、车间安排的各项工作。顺利的组织、完成了每年的春检和大检修工作。

在日常工作中，对上级能够反映班组员工的意见、建议，对下级能够准确厂、传达车间要求、规定，落实厂、车间的各项制度，能从方方面面想细做细，关心班组员工，帮助大家解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进员工更好的振奋精神，全身心投入工作;能够很好的协调班组成员之间的关系，使班组始终洋溢着团结、向上的工作氛围，所在班组于09、10、20xx年分别获得了\*\*厂“优胜班组”，公司“巾帼女英岗”\*\*厂“优秀班组”的荣誉称号，20xx年，我本人也获得了优秀班组长的称号。

3、有扎实的电气专业理论基础。

尽管在大学期间我的专业就是电气工程及其自动化，但是我深知知识是始终进步的，学习也不能停滞。工作以来，我始终不忘继续学习，不断完善自己提高自己，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，不断提高自己的理论与实践经验，不断提高自己的管理水平和专业水平，真正做到学用结合。

对于如何担任电气技术一职，我有以下几点认识:

1、要认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色

加强业务学习，拓宽学习面，不断提高自己的业务技能，虚心向领导、有工作经验的同志学习，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、配合车间领导做好车间的基础工作

首先查阅各类规程、图纸，建立健全电气操作的各项规程，使电气参数调节有据可依，电气操作有理可循。其次完善高压系统的保护，将存在缺陷或未合理利用的保护尽快整改，充分发挥继电保护的作用。其次，加强对电气设备的维护及临时用电的管理;最后在日常工作中，要结合我厂创建“标杆工厂”的活动，紧抓落实，认真排查，针对现场存在的低标准现象和隐患及时进行整改;持续开展 “完好岗位”建设，不断夯实电气管理基础。认真贯彻车间工作的总体思路，深入现场，关注生产，根据生产需要及时采取措施，主动寻求对策，有效提高车间的工作效率和工作质量。

3、做好培训工作

作为车间技术员，一定要配合车间领导搞好培训工作。首先培训内容要以员工的需求为主，员工缺什么，我们就教什么;其次制定合理的培训计划，并落到实处，车间要定期检查计划的实施情况;第三要保证培训形式的多样化，例如到现场培训，结合实际讲解;例如充分调动员工积极性，广泛开展老带新、传帮带。最重要的就是经常深入班组，与员工探讨我厂最近、最新的技术问题，逐渐在班组形成良好的学习、讨论氛围，引导大家自学。而且要把握培训工作的全面性，不把培训工作仅仅当做是专业方面的培训，还要加强员工思想方面的教育，通过组织和带动员工学习周围的先进人物、先进事迹 ，及时传达厂、车间的发展方向，与员工探讨个人发展空间等等，不断提高员工的工作积极性。

3、协助做好班组建设工作

班组建设是班组对外的一个窗口，也是向厂、公司展示我们的一个平台。我认为，做好班组建设，首先要与班长沟通，结合班组特色亮出我们的目标、我们的口号。一个响亮的口号，一个明确的目标就是班组的灵魂;其次要做到班组建设台账规范化，通过广泛征求班组意见，统一班组建设的格式，根据班组特点做出与众不同的亮点，凸显班组的个性，使班组建设与生产紧密结合，相互推进。

4、配合车间领导做好电气安全工作

作为一名技术员，要指导、检查班组票证办理及实施状况，对存在的问题要及时给予指导，同时深入现场，对现场存在的隐患和不安全因素要及时发现、整改。加强员工的安全教育，提高员工的安全意识。

尊敬的各位领导、同事们，我自信我能够干好技术员这个岗位，请大家支持我、信任我，如果组织认为我能够胜任，我将不辜负组织和领导对我的信任。无论竞聘是否成功，我都会一如既往的做好我的本职工作，我依然会通过虚心学习，努力完善自己，力求最好，做一名优秀\*人。

我的演讲结束，谢谢大家。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇七**

各位领导、各位同事：

大家好!我叫×××。非常感谢公司领导给我这次展示自我、参与竞争的机会。

我们都知道，机遇和挑战并存。我希望通过自己的努力来实现自己的价值，因此我会努力做得最好以最大的实力来应聘。我身上少的是畏首畏尾的私虑，多得是敢作敢为的闯劲，而这也正是我最大的优势。

班组长是一个班级的核心人物，但不是凌驾于大家之上的某个人，而是起到一个上传下达的作用，起到一个团结大家、相互沟通的作用，更重要的是带领大家将领导安排的工作努力做到最好。这样我们公司的未来才更美好，我们的未来才会更好。

那么，如何来当好一名班组长呢?我觉得应该要从以下几个方面做起：

首先，你应该注意到你是班组长，你的一言一行、一举一动代表着班组的形象，作为班组长要做到以身作则、身先士卒、与员工一起分享劳动的快乐，以此来调动员工的工作积极性。相反，如果班组长一个班背着手，指挥这指挥那，很容易与员工产生隔阂--至少员工会认为你很清高。所以班组长首先要确立这样一个观点：我首先是一个员工，然后才是一名基层班组长。

第二，不要把自己的情绪带到工作中去。

人有旦夕祸福，月有阴晴圆缺，每个人都有不愉快的时候，我们生活在快速发展的时代，都会有生活的快车与你相撞。这时，你需要心平气和地让抛锚的汽车重新启动。这样一来就要求我们不要把糟糕的情绪带到工作中，因为这样会影响到整个班组的情绪，所以我们要调整好自己的心态，在工作的八小时内把工作做好，即使是在工作中碰到难题，也要耐心去解决。

第三，要公平、公开、公平地处理问题。

管理就像一张无形的网。如果班组长不能很好的处理某件事，在工作中有营私舞弊的现象，那会给班组带来负面的影响，在班组中形成不正之风。所以，工作要透明化、细致化，领导、监督到位，不存私心，制度面前人人平等，不搞特殊化。发现问题——生析原因——寻找方法——着手解决——检验成效——总结归纳。以此作为解决问题的方法用行动去改变!

第四，要提高自身素质，就要善待每一位员工。

一个班组长的管理水平，归根到底是个人的修养问题。有时，一句话可以影响整个班组。有的班长看员工出了问题，就会大声呵斥，认为这样才有威信，其实这样做只会适得其反，用理智的头脑去分析问题、解决问题，善意的批评比大声呵斥要好得多，员工也会虚心接受。另外班组长要言而有信，对自己的行为负责。如果违背诺言，你的威信就会下降--因为你是一个言而无信的人。作为班组长，要发扬集体主义精神，并把这种思想融入到班组中。最为重要的是，你要对自己的工作了如指掌，要懂得工艺流程、参数及所有工序的工作重点，并不断去学习新知识，只有这样才能得到组员的敬重。

第五，要细化工作，保证思路清晰，如果有一些每天必须要做的工作，那就提前把它做好，并且养成这种习惯，安排工作时条理清晰、思路明确，对领导下达的任务能够及时的不折不扣的完成。

第六，要确保班组目标简明可行。

制定一个班组的计划目标很重要。如：我要做先进班组、我要在这周内安健环质评分最高、我要在这月内无人身伤害等等计划目标，要做到透明化、简单化，大家看了一目了然，都知道目标，也明白了完成期限，努力有方向，工作有动力，那么每个人都会尽心尽力地去做。

当然，提高班组长自身的能力也不是一天两天的事，它是点滴和细节的日积月累，才逐渐形成的。任何一个好的班组长都得经过岁月的磨砺，经由无数细节打造而来，因此，把握住工作中的每个细节，才算把握住了一个班组的灵魂。我相信我可以通过自己的努力做一个合格的班组长!用行动去捍卫自己的价值!

假如我有幸竞聘成功，我将不辱使命，努力工作，加强业务知识的学习，不断给自己充电，尽快完成角色转换，胜任班组长本职工作。在工作中，向领导多请示、多汇报，真正做到工作到位不越位。如果我竞聘成功，我会努力;如果竞聘不成功，我会更努力。我想，在一个人的成长过程中，每走一步，包括参加这次竞聘都是一次成功。天生我材必有用，我相信只要努力，我们都为自己的潜能而惊讶。 谢谢!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我心情非常激动，首先感谢领导和同志们过去对我的培养和帮助，感谢各位给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，能够参加中储粮直属库副主任的竞聘演讲，使我有可能实现自己的人生理想!今天我演讲的内容是：爱岗敬业，履行职责，努力争当一名优秀的中储粮直属库副主任。演讲分四方面内容：一自我介绍，二岗位认识，三竞聘优势，四工作打算。

一、自我介绍

我叫高树俊，男，汉族，1969年11月生，山西省寿阳县人，1991年9月参加工作，1993年7月加入中国共产党，大专学历，现任山西中储粮黎城直属库财务科科长。参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好职业道德和业务技能，完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得库领导、职工同事和广大群众的充分肯定与一致赞誉。

二、岗位认识

中储粮直属库副主任是个重要的工作岗位，要在分公司和库主任的领导下，认真努力工作，完成分公司和库布置的工作任务，取得良好工作成绩。当中储粮直属库副主任，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，按照分公司和库的工作精神与工作部署，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成粮食购销和财务方面的各项工作任务，力争工作的完美与高效。

三、竞聘优势

1、综合素质好。我年纪轻，文化高，干劲足，政治素质和业务素质好，有强烈的事业心、责任感，做到忠于职守、爱岗敬业，精益求精、一丝不苟做好粮食购销和财务的每项工作，取得优异成绩。

2、工作经验丰富。我参加中储粮直属库工作已有20多年，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向同事、领导请教，重视经验积累和总结，注重理论和实践相结合，熟练掌握粮食购销和财务管理方面的业务技能，能够按照分公司和库的工作精神和工作部署全面做好工作，按时完成工作任务，促进库整体工作的发展。

3、组织协调能力强。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，促进粮食购销工作发展，为客户提供热情服务，提高中储粮直属库的形象和声誉，为加快中储粮直属库的发展打下坚实基础。

4、工作作风扎实。我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、脚踏实地、雷厉风行的工作作风，想以前的工作中，遇到无数困难险阻，我一一想法克服、时常加班加点，竭尽全力做好工作，不怕辛苦，从无怨言。我会继续发扬以前优良艰苦的工作作风，按照新时期的干部要求，紧密结合自身岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。

四、工作打算

如果我竞聘中储粮直属库副主任成功，着重做好四方面工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的中储粮直属库副主任，为中储粮直属库发展作贡献。

2、抓好粮食购销，提升经济效益。我要库主任的领导下，结合自己的岗位职责，着重抓好粮食购销业务，推进中储粮直属库工作深入发展。在抓好粮食购销业务上，我要按照分公司和库的工作要求，遵循效益优先的原则，做到购得进、销得出，勤进快销，提高销售毛利率，不断增强企业盈利能力。储备粮轮换应在轮换费用补贴的基础上实现顺价销售，杜绝出现轮换亏损。我要加强粮食购销合同管理，依法签订有效的书面合同，明确合同内容，明确合同执行时间和地点，做到条款清楚、全面、责任明确，以规避合同陷阱和降低经营风险，切实维护我库的经济利益。

3、抓好财务管理，规范会计工作。我要按照分公司和库的财务工作精神，健全完善财务管理制度，规范会计基础工作，确保会计信息的真实性，提高资金使用效率，杜绝一切不合理开支，做到增收节支。我要加强财务人员管理，提高财务人员素质，严格执行《中国储备粮管理总公司会计核算操作实务》、《会计基础工作规范》、《分公司财务管理达标考核办法》，加强财务内控监督，加强资金风险管控，杜绝违反财经纪律现象的发生，从整体上提高我库的财务管理水平，为我库可持续发展提供财务保障。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我上任后，把自己看作是库里的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，既服务好库领导、库各个部门和库内职工，更服务好广大客户，提高工作效率和工作质量，促进我库各项工作发展，提升群众对我库工作的满意度，创造更好的经济效益。

最后，我向在座的各位领导、同事们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，这就是我参加竞聘的初衷与目的。

我的演讲完了，谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好!

我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘，在此，我首先感谢公司领导提供了这次财务助理和物料仓管职务的竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。今天，我本着锻炼自己，为公司服务的宗旨来竞聘这个岗位，希望能得到大家的支持。

我叫，今年24岁，20xx年毕业于梧州轻工技校计算机专业，现正在读广西大学梧州分校。自20xx年以来，一直在中国联通蒙山分公司工作，现任公司维系一职。在联通公司工作三年以来，我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司的热爱、对工作的执著与日俱增。经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是财务助理和物料仓管。

我清楚地认识到，竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。要成为一名合格的公司财务助理，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有多方面的知识;不仅要有一定的财务管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我虽然从没有担任过这个岗位的工作，缺少经验。但我经过专业学校的学习和几年来的工作实践，通过平时在工作中对多种知识的不断进取，以及领导的指导及同志们的帮助，在联通公司我具有了一定工作能力和工作经验，我热爱联通工作并适应联通工作。参加这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。第一，勤学善思。工作以来坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习理论知识，不断适应公司要求。第二，经验丰富。我从事过联通公司的第一线工作，直接与用户接触，积累了工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。第三，作风扎实。工作中，我始终坦坦荡荡为人、踏踏实实做事。对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

如果能够得到领导和评委的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会从以下几个方面努力做好的工作，真正当好公司领导和主管领导的财务助手。

1.加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。财务助理和物料仓管一职，要负责的工作内容较多，如：自营厅、代理商使用资费标准、用户资料、业务收入的审核，终端销售稽核，内部财务管理以及机卡出入库，固定资产管理，物业管理等等。这就需要有高度的事业心和责任感;需要有较强的工作能力和工作艺术。只有不断加强公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。另外我还要加强组织纪律性，服从领导安排，顾全大局，时时处处坚决维护公司和领导的形象。同时，充分发挥工作积极性，工作要精益求精，不断提高财务管理水平，做好财务助理工作。

2.认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作。工作上要认真执行财务岗位责任制。扎扎实实地做好本部门的各项工作。我将及时地贯彻执行公司领导的决策，同时，还要处理好和同事之间的关系。在行动上必须与领导保持一致，在思想上与领导同步思维，支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导的权威。在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养。言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。

3.当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的各方面财务工作动态，及时向主管和公司领导反馈各方面的信息;并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。真正为领导当好参谋助手，做好财务工作。

4.维护团结，注重形象。以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自形象;同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作提出批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

5.发挥自己所学的计算机专业的特长，合理和充分利用计算机来做好财务工作。树立强烈的事业心和高度的责任感、吃苦耐劳的精神和不断开拓进取。以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。力争短期内成为一名具有良好的思想品德素质和较好的财务工作能力的财务管理工作者。

空谈误事，实干兴业。我虽然没有什么豪言壮语，但我深知事业重如山，我相信有各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好财务助理、物料仓管这项工作，当好一名称职的公司员工。如果我能竞聘成功，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

谢谢大家。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十**

尊敬的各位领导，各位同事：

你们好!首先感谢各位领导的支持与帮助，也感谢各位同事对我的关怀，因为你们的信任与支持，才有我站在台上的机会，衷心的向你们说一句：谢谢!

今天我要竞聘的岗位是客户经理，能站在这里与这么多优秀人才一起竞争，我感到十分激动的同时也倍感压力。激动是因为我有幸与大家同台竞技，证明我的能力已经被大家认可;压力则是来自于以后，因为无论我是否竞职成功，这一次的经历都将是我今后工作的标尺，激烈我不断前进，并且要做的更好。

入职三年以来，我主要从事的岗位是银行前台柜员。这一份工作丰富了我的人生阅历，也让我在日常工作中不断地的到锻炼，更让我积累了足够的工作经验，我相信，这些工作经验将为我今后的工作指明方向，将会帮助我更加自由的在工作中翱翔，为本行的发展贡献一份绵力。

每一个人都有一颗乐观向上的心，我也不例外，即便是当前的岗位能让我再提高，但是当有机会向上攀登时，我也绝不让机会在我身边流失。客户经理一直都是我梦寐以求的职位，我有足够的信心能将这份工作做得更好，因为我认为自己符合这项岗位的优点有三点：一是高度责任心;二是高度自信心;三是高度细心!

如果我竞聘成功，我将在新的岗位中将以下工作做得更好：

一是更好的为客户解决难题，为他们提供更温馨的服务。俗话说，客户是上帝，更是我们的衣食父母，有了他们的支持才有了我们的发展壮大，因此，当我走上这份向往已久的岗位时，我将督促自己更热忱、更温馨、更贴心的为顾客服务，帮助他们解决业务上的难题，与他们之间进行沟通，以客户的力量传播我行的服务精神与专业精神。

二是配合好上级工作，以上级领导的指示做为标准，努力完成上级下达的任务，攻坚克难，为我行发展添砖加瓦。

三是不断学习，不耻下问，不断提高。我们的工作是服务性质的，需要我们不断的进行自我提高才能适应银行新的发展要求，所以，当我走向这份岗位时，我将督促自己不断地进行学习，学习同事的优点，学习领导务实的工作作风，学习本行的服务精神，不耻下问，让自己提高。

四是当走上这个岗位之后就意味着将肩负更高的责任，也将承受更多的压力，虽然自己并不是各位竞争人才中最优秀的，但我有足够的信心做好这份岗位，接受这份工作所有的挑战。

当然，如果这次竞职没有成功，我也会坦然面对，因为这说明自己还有上升的空间，还需要不断完善自己、不断提高自己。所以，即便是没有竞职成功我也决不气馁，相反，我将以更饱满的工作激情去做好自己的本职工作。

最后，我有一句话与大家共勉：失败不可怕，可怕的是你不再向前，让我们扬起自信的风帆，在工作中自由翱翔!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十一**

各位老师早上好，请问现在可以开始吗?谢谢!火舞春秋，狼战天下，我是来自分公司的!

首先给老师们自我介绍下， 我是，现任岗位集团客户经理，在20xx年，我揣着无比兴奋的心情，来到了移动大家庭，从初级的话务员到营业厅大堂经理，从后台转向前台，为了挑战自我，通过岗位竞聘，我成为了集客部的一员，进入了直面迎战，在不同时期的各个岗位均得到领导肯定，同事支持，团队的帮助，先后被多次评为先进并荣获市公司劳动竞赛第一名，在全国青年文明号的优秀班组内茁壮的一路成长至今。

下面是我近两年的工作情况：

20xx年我主要是以“服务为重、巧攻善守”，签订6个集团大单，其中有一个发生在我身上的真实故事，在此与各位老师分享下我的喜悦。

20xx年6月，当时车务段进行沿线安全检查，到了晚上9点，我接到\*段长电话说手机掉了，要报停补卡，非常着急!我的第一反应就是去帮他报停，接着连夜冒大雨骑电动车赶到大厅为他补卡，之后再送至段长处，同时我通过云端将1000多个号码备份好到他手机上。当时段长用疑惑的眼神看着我，你怎么能那么快找回我的通讯录呢?”我笑着对\*段长说，上次您让我帮您下载qq，我特地留心多下了个qq同步软件，只需一分钟，您的通讯录就会备份到您的手机上，当时段长很是感动，翘起大拇指，送了我一句话，“移动人，心真细，了不起”，凌晨时分我才拖着疲惫的身躯回到家中。之后，通过我的真诚服务，我与铁路局车务段成功签订全省第一家铁路视频电视电话会议大单，新增信息化收入高达\*万元。使得该单位在全省的铁路系统中成为出色的典范，其他地市公司也纷纷都复制效仿。

20xx年，通过自我提升、团队合作，在这一年我不断地挖掘客户的需求，通过腿勤、眼勤 、口勤和团队的合作，从而我收获了\*个大单，其中与国家4a风景区管理委员会签订了固话、专线，成为我公司独家经营各项通信业务的首个友好合作单位，在创新型业务方面，我还与\*市保安公司成功签订地网专线\*余条。

同年，为了签大单，多签单，多年的一线服务经验告诉我，客情关系为首，了解到新上任的局长很喜欢打羽毛球，我就投其所好，邀请领导一同打球，在多次接触过程中，得到领导的信任，功夫不负有心人，我的真诚服务打动了客户，经过不懈努力对客户不离不弃，组合政策，交叉反补，成功策反市\*局百余人终端统付，通过蝴蝶效应，我又与\*市水利系统下属单位水利设计院成功签订了一卡通、终端统付，与客户成为了良师益友，结合移动4g优势紧接着又签订了全市水利水工程监控合作协议，终端统付来台，新增信息化收入达\*万元，为\*年信息化收入打下了良好的基础。以上取得的成绩，让我明白了不仅要做好客情关系，而且要会灵活组合运用产品、进行融合营销，才能取得硕果累累!

我个性开朗，喜欢结交朋友，团队意识强，喜欢群体性工作，在为客户服务时敏锐性较高，容易接受新事物，可是我也明白有敏锐性是不够的，客户经理需要，想在客户的前面，有更广阔的知识面，在我的工作范围内我还需要吸收更多的知识，以应对市场的变化，项目的需要，所以我认为在今后的工作中我将继续发扬自己的优势，多听多看多想，不断的学习进修完善自己知识面的不足。

大部分工作我都能如鱼得水，但是也有困惑的时候，当前我们已经没有零首付、没有终端分期付款、没有购物卡的优惠政策，作为客户经理的我该如何去击溃对手，如何自我突破，实现自身能力的提升?主要通过以下5点，一、产品融合营销，由原来的单一产品销售向集装箱式产品交叉融合营销，使自己成为既是客户经理又是产品经理。二、流量经营，让每一位客户都会使用手机上网，依赖手机。三、精准营销，由整体撒网投放，向精准锁定多元目标营销转变。四、异网策反，不仅要保住领土，还要深入挖掘客户需求对他网进行拓展策反。五、商业表达能力提升，向集团定期开展驻点营销，撑握宣讲技巧，带动产品渗入集团提升合约捆绑。

俗话说不想当将军的士兵不是好兵，思想决定方向，行动确定未来!我希望目标是在短期内成为业务专家，中期目标成为资深专家并带领团队，长期目标成为权威的管理型人才。

再次感谢公司给了我站在这里展现自我的机会!我坚信不管在公司任何岗位，都能够很好地锻炼自己，在磨练中不断地超越自己，同时也愿意在公司的不断成长过程中贡献自己微薄的一份力量!我的陈述完毕，感谢各位老师耐心的聆听，不足之处还请批评指正!谢谢!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十二**

各位尊敬的领导和未来的诗人、学者、科家家、企业家们：

大家好!

富兰克林有句名言叫做：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”今天我正是为了推动我的事业而来的，来竞选校长学习助理。我是\_\_x班的\_\_x。

那么我凭什么竞选呢?一定有人要问，我的回答是：“我有三颗红心，那就是：热心、责任心和进取心。”具体地说：高涨的工作热情，高度的责任感和不断进取的精神。曾经有人问我：如果用一个词来概括学生干部应具备的品格是什么?“真诚”，这就是我的回答。入校以来，在老师和同学位的帮助下我真诚待人，乐于交友，以一颗真诚的心做了一些实实在在的事。同时我还有着广泛的兴趣爱好：文学、音乐、画画、篮球等。当然，既然来参加学习助理，成绩好是前提，我尤其擅长理科，在今年的江苏省数学竞赛中，我获得了三等奖，我将在这方面继续努力，再创佳绩。因此，我相信我和大家有许多共同语言，利于今后开展工作。我想说到这儿，你们对我已有一定的了解，有没有在心里为我喝彩，但是千万别喝彩，因为那只是美好的回忆，我需要的是未来的成绩。

大家都非常清楚现在我们所处的社会环境。我们正处于信息时代，竞争越来越激烈，技术更新日益加快。特别是目前，中国即将加入wto，机遇与挑战并存。要适应这样一个社会，实力是十分重要的。首先，总的学习成绩好是基础。其次就是需要有特长，未来的社会也是一个个性化的社会，所以，我想周末开展一些活动是必要的。这学期以来，一直有教师开设专题讲座，办得很成功，受到了同学们的欢迎。我想也可以让同学们利用暑期搞一些调查研究，作一些准备，开学后可以尝试让同学来搞一些讲座。这样既可以促使我们去深入研究一些问题，又可以锻炼我们的能力，一举数得。同时，我认为在当今社会应变能力也是十分重要的，所以学校应该开展一些像知识竞赛、现场答辩会等活动来提高我们的应变能力。我想对于我对学校学习管理的设想我就不多谈了，如果你想知道具体的，那就投我一票，看我的具体行动吧!以上只是个人的一些思考，也许在座的个位领导和老师比我想得更深，看得更远;也许其它竞选者比我讲得更有新意，更有创见。但我坚信，我的设想会得到你们的理解和支持，因为我们有一个共同的目标，那就是建设好学校，使省武高教学蒸蒸日上，培养更多高素质的人才!我们的目标一定能够实现!

奥运精神：重在参与。今天我是成功的参与者，明天我将成为参与的成功者。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十三**

敬的企业领导、专业前辈:

大家好!

我叫，20\_\_年6月即将毕业于电子科技大学计算机软件编程与开发专业。

得知贵公司正在招聘一名自动化专业的电气工程师，我就赶来应聘了，虽然我深知自己所学的专业知识与专业内容与招聘要求相去甚远，但我还是满心希望地参与竞聘，理由有三:

其一，在目前的企业实践中，专业对口招聘虽是常规，但专业人才的成长和杰出好些都来自专业外的精英。大学教育的重点是在灌输专业基础的同时，注重能力的培养。我认为大学教育的目标有两个:一是专业基础，也就是“传道、授业、解惑”专业理论知识，这是教育的主流，目的是理论灌输和专业素养浸染以提升专业能力;二是教育学生如何利用专业工具(包括文献、著作等)快捷、方便地为现实专业服务以提升应用能力。而好多历史故事甚至当下现实告诉我们，应用能力的快速提高才是职场竞争中获胜的重要法宝。

其二，我认为，刚出校的大学生在社会实践工作中，不管是专业对口的还是专业不对口的，都需要重新再学习，几乎都站在同一起跑线上(只不过专业对口者有事半功倍的优势而已)，而这种学习的效果以及在工作中表现出来的绩效可以说千差万别，甚至与专业本身相去甚远的现象都会发生。所以，我想自己的优势是:学习能力强，悟性较高，学习速度快，能够在较短时间内掌握电气工程师所要求的一些基础知识，同时可以结合自身的专长，把一些电气开发程序等固化成软件，从而为公司自动化专业工作创造更好的条件和平台。

其三，我认为，事情绩效的体现主要取决于做事者的意识思维，因为意识决定思维，思维影响行为，行为产生结果，结果体现绩效。在实践工作中，意识才是最重要的。如果一个人，哪怕是专业能力极强的人，没有大局意识，没有全局意识，没有协同意识，没有“事必做于细”的系统性意识，只是埋头苦干，带给企业的可能是伤害而不是利好。而“意识”的培养，与是否是专业出身，关系不是最大，与个人的性格、习惯和修为关系最大。

基于这些，所以，我希望满怀地来参与竞聘，讲述了上面这些。不对的地方，恳请指正。 谢谢!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十四**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我叫，今年岁，……(学历、工作经验等个人简介……)。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

今天我竞聘的岗位是。多年的工作经验让我认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，让我成功的担任经理，我将从以下三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体康健、工作顺利!祝愿我们公司的明天越来越好!

谢谢大家。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十五**

尊敬的各位领导、评委：

大家好!

首先，感谢某某地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是某某地产营销部的某某。今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢?

一、我具备该职位所需要的工作经验和素质

我是20\_\_年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

二、我具备该职位所需要的团队精神

作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

三、我具备了该职位所需要的抗负荷能力

作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。

2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。

3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。

4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往;进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十六**

尊敬的各位领导，同事们：

大家好!

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为镇政府多做贡献的宗旨，参加办公室副主任竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，，年月出生，毕业于学校，文凭。年进入镇政府工作至今，一直从事工作。回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。并多次受到表彰：

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩!昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”我觉得自己有信心也有能力担任办公室副主任一职，做好应履行职责。

今天我参加办公室副主任竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一、是具有勇挑重担的信心。

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

二、是具有丰富的工作经验。

我具备系统的办公室知识、娴熟的业务技能。这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，圆满的完成上级领导下达的任务。年以来的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力。这些，都有利于今后工作的开展。

三、是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。

办公室工是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事办公室工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们政府部门，更是如此。

要想办公室副主任工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

一、是抓好建设，提高素质。

办公工作责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的办公室副主任，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

二、是做好参谋，团结同事。

如果我能够走上办公室副主任的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手;同时还要具有全局观念，站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局。我一定会把认真仔细的工作作风、吃苦耐劳与勤勤恳恳的敬业精神继续保持下去;在工作中尊重自己的同事与下属，特别要注意搞好团结，人尽其才，善于对所属人员进合理调配，发挥每个人的专长，充分大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球!”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在镇政府这方广阔的天空中，展翅飞翔。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十七**

各位领导、同事们：

大家好!

非常幸运有机会参加独立小组的竞聘，对于这次小组组长的竞聘，既是对自己一段时间来工作的总结，也是对现阶段工作能力的一次检验，更是对未来工作的一次挑战。

公司主张独立小组，一定程度上放宽了权利，但同样分担在每个独立小组的身上责任也就加重了。独立小组的每个成员所做的事情所代表的不单单是公司，也添加一些独立小组的一些特性，其成员的表现好坏影响着独立组的命运，也就联系着本身的命运。独立组的成员的权利会一般高于非独立组成员，所以独立组的责任也会高于其他成员，但是如果能够承担起肩上的责任，就能够获得更大的利益。

独立组的现阶段的任务主要是网络优化和网络改造，但这个对于独立组来说是远远不够的。一个真正的独立组除了做好现阶段这两个工作外，更重要的是能够完成例如调试，安装，施工，维持甲方关系等其他的工作，适应将来的公司发展的需求。小组独立的不仅从经济上独立，更重要也要从技术上独立，综合能力的加强，这就需要小组要有较强的学习能力。小组的成长结果是打造一个专业化全能的团队，具有超强的实力，能够按时独立高效完成公司总部的下达的任务。

所以作为小组的组长需要具有以下的能力：

1.能够分清责任

2.具有一定的技术水平，能够处理一般技术问题

3.具有较强的学习能力

4.具有高尚品德，团结组员，沟通能力强

对于现在的我，入职近半年，关于工程方面上的还缺少太多的经验，需要很长时间的磨练，在沟通能力上更需要加强，但是还是要抓住这次机会，给自己一个挑战。

关于未来几年的发展，就是平时每天多学点知识，多积累点经验，能够准确的处理好工作，将来做个广电技术达人。

在几个月的工作中，感觉到公司的在规划设计中存在着矛盾，矛盾的产生来自很多方面，但我认为主要是责任没有真正的分清，例如，在电缆网上设计中，分给设计者一个区域，偶尔部分设计者会丢掉一个楼，留下来成了光网问题。就是设计者没有能够分清自己的责任。在设计的过程中，每个设计者应该用心去做，坚持与人方便才能于己方便。

公司的小组组长竞聘活动，给了每个人平等的机会，更重要的是检验了每个人的能力，也会激励每个人去努力工作。俗语说宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信经过这次考验，没有成功的人会有质的积累，成功的人会有量的突变。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十八**

各位领导、同事们：

大家好!

感谢领导给我这个公平竞争的机会，这也是对我的一个挑战，为了能够胜任，我现将这一段时间以来做个工作总结。

公司主张独立小组，一定程度上放宽了权利，但同样分担在每个独立小组的身上责任也就加重了。独立小组的每个成员所做的事情所代表的不单单是公司，也添加一些独立小组的一些特性，其成员的表现好坏影响着独立组的命运，也就联系着本身的命运。独立组的成员的权利会一般高于非独立组成员，所以独立组的责任也会高于其他成员，但是如果能够承担起肩上的责任，就能够获得更大的利益。

独立组的现阶段的任务主要是网络优化和网络改造，但这个对于独立组来说是远远不够的。一个真正的独立组除了做好现阶段这两个工作外，更重要的是能够完成例如调试，安装，施工，维持甲方关系等其他的工作，适应将来的公司发展的需求。小组独立的不仅从经济上独立，更重要也要从技术上独立，综合能力的加强，这就需要小组要有较强的学习能力。小组的成长结果是打造一个专业化全能的团队，具有超强的实力，能够按时独立高效完成公司总部的下达的任务。

所以作为小组的组长需要具有以下的能力：

1.能够分清责任

2.具有一定的技术水平，能够处理一般技术问题

3.具有较强的学习能力

4.具有高尚品德，团结组员，沟通能力强

对于现在的我，入职近半年，关于工程方面上的还缺少太多的经验，需要很长时间的磨练，在沟通能力上更需要加强，但是还是要抓住这次机会，给自己一个挑战。

关于未来几年的发展，就是平时每天多学点知识，多积累点经验，能够准确的处理好工作，将来做个广电技术达人。

在几个月的工作中，感觉到公司的在规划设计中存在着矛盾，矛盾的产生来自很多方面，但我认为主要是责任没有真正的分清，例如，在电缆网上设计中，分给设计者一个区域，偶尔部分设计者会丢掉一个楼，留下来成了光网问题。就是设计者没有能够分清自己的责任。在设计的过程中，每个设计者应该用心去做，坚持与人方便才能于己方便。

公司的小组组长竞聘活动，给了每个人平等的机会，更重要的是检验了每个人的能力，也会激励每个人去努力工作。俗语说宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信经过这次考验，没有成功的人会有质的积累，成功的人会有量的突变。

**竞聘公司销售主管演讲稿篇十九**

尊敬的领导、各位同事：

大家好!非常感谢大家能给我提供这次演讲机会，我叫陈伟鹏， 20xx年毕业于中国民航大学自动化专业，7月进入公司人力资源管理部，20xx年7月因工作需要来电力灯光站工作。

班组是企业组织生产经营活动的基本单位，是企业最基层的生产管理组织。一个班组是否有活力，有战斗力，多取决于班组长，班组长是班组生产管理的直接指挥和组织者，我个人认为要作为一名合格的班组长，应该是一个能充分发挥全班组人员的主观能动性和生产积极性的调动者;是一个能团结协作，合理地组织人力、物力，充分地利用各方面信息，使班组生产均衡有效地进的指挥者。我认为在竞聘班组长我具有以下优势

一、在电力灯光站的几年里，我除运行、检修工作外，先后兼任库房管理员、设备管理员、培训员等，并且多次参加电力灯光站制度制定、修订，几年里，我立足于本职岗位，兢兢业业工作，踏踏实实做人，认真学习基础理论知识，努力钻研技术，工作中不断提高专业技能和管理水平。

二、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。只有从心底热爱这项工作才能把工作做好作踏实。

三、坚持党性、坚持原则，办事公开、公平、公正。也是担任本职务所具备的必要条件，只有不断的完善自己，提高自己的业务水平，才能真正的把工作做到尽善尽美。

四、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，能团结同志，。这都是一个班组长应该具备的基本素质。

如果在此次竞岗中得到领导和同志们的支持，得以担任运行二班班组长一职，我将从以下几方面做好班组工作;

(一)、继续加强学习，积极进取，不断提高自己的综合素质和创新能力，不断改进工作中的薄弱环节，提高工作质量。在班组管理中不断提出新的设想和办法，努力提高班组管理水平。以身作则、身先士卒，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

(二)、及时准确地向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。

(三)坚持“安全第一”的思想不动摇，在日常维修中，认真执行“两票”制度，抓好班前会和班后会，严格落实电力灯光站制度，实现日常工作制度化、规范化。

(四)、团结班组成员，调动大家的积极性，认真、科学地搞好员工之间的沟通协调工作，避免出现工作空档，防止互相扯皮、推诿现象发生，力争在实际工作中证明自己的能力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在协调中凝聚合力。

此次竞聘班组长一职，是本着锻炼自己，磨砺自己的目的来的.不管最后竞聘结果如何，此次经历对我来说都是无可比拟的财富经验.如果竞聘成功，成为运行二班班组长，我将会认真做好分内分外的事情，并且学习所需的各种知识，不落人后，扩充自己的知识储备，尽力做好大家分配给我的任务，不辜负大家的期望。

我的演讲到此结束!!!谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇二十**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!今天，我能够走上这神圣的讲台，参与营业中心主任的竞聘，我感到非常幸运。首先我非常感谢领导和组织的信任，为我提供了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会!此次竞职是对我的一次锻炼，也是我走向成熟的一个里程碑。

我将珍惜此次机会，并以此为契机，让大家对我有一个全面的了解。我叫，今年xx岁，大专学历。我于xx年毕业于xx学校，20xx年参加工作，在营业厅做营业员至20xx年，20xx年通过公开竞聘的方式成为xx厅主任至今。工作中的我，总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的每项工作，并努力做到最好。我所在的营业厅在20xx年被评为服务满意100先进营业厅;20xx年营业厅为评为省一星级营业厅，我个人被评为本市唯一的一个星级营业员;20xx年我营业厅的两名参加星级考试的营业厅都评上了一星级。

经过认真的思考，我认为自己能够胜任此项工作，能够为公司的发展贡献自己的力量。经综合权衡，我认为我具有以下几点优势：

第一,我深深地热爱移动事业。

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师。”从进入中国移动的那一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有丰富的工作经验和较强的管理能力。

我到移动公司工作已经有x年的时间了，x年里我既有一线营业员的经历，又有厅主任基层管理经验。不同的工作经历，不仅提高了我的工作能力，而且丰富了我的工作经验。当然，基层厅主任的工作经历，使我的组织协调和管理能力有了显著的提高，对管理有了更加全面的认识和理解，并具备了独挡一面的能力。我想，这些经历使我在做营业中心主任的工作时能够得心应手，快速进入工作角色。

第三，我具有严谨踏实的工作作风。

自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”。历来就是，一定要把自己现有的才能发挥出来，能使的劲使够，把工作做好再向领导交差。因此，从工作作风上来讲，如果我作为营业中心主任，我将无愧于组织、领导和同事们的信任。

如果承蒙大家厚爱，我将继续牢记使命、不负重托，竭尽个人所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体我将做好以下工作：

第一，提高服务意思，提升服务水平。

服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。为此，我们要树立全新的服务理念，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户，实现公司效益的最大化。

第二，创新工作方法，加强内部管理。

我要制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重点客户与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

第三，做好信息收集、分析处理和信息化推广工作。

针对目前市场竞争情况，我将结合全区的实际情况，制定计划，制定一套适合消费者的价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。同时，制定科学的计划，在全区范围内推广信息化工作，使我公司尽快实现信息化。

第四，科学规划，完善大客户的客户记录。

建立科学的客户登记制度，在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

第五，加强管理，提高前台营业员营销能力。

我将一方面采取与营业员进行沟通让他们知道客户对公司的重要性，提高营业员的品牌意识;一方面进行营销知识的培训，不是流传着这样一个故事吗?有两个卖鸡蛋的，一个只因说;你要几个鸡蛋，另一个说;要鸡蛋吗?结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇二十一**

各位领导、各位评委，大家好!

首先，十分感谢组织给了我一个“倾销自己”的机遇，我为能加入这次\*\*县营业部经理的竞聘而觉得无比骄傲。我本着锤炼、提高的目的走上讲台，展现自我，接受评判。在座的诸位大多都是在我成长的阅历中给过我诸多帮助和勉励的良师益友，在大家的帮助和指点下，我走过了在移动公司五年多的发展行程，在此感谢所有给予我赞助和领导的领导和师长。

我今天报告的内容分为三个局部：一、是我的个人情况;二、是我的竞聘优势;三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作假想。

一、我的个人情况：

我叫。在\*\*公司这五年多的时间里，我怀着对事业的满腔热忱，对企业的无比酷爱，尽力向业务粗通、教训丰盛的领导和同志们学习，政治思维觉醒和业务技巧程度都有了很大的进步。

二、我的竞聘优势：

1.我具备高贵正派的人品、良好的个人涵养以及完美的工作风格。要想做好管理工作，必须先做人，再做事。一个不称职的管理者，只是件次品，而一个品质不好的管理者，则是危险品。我的为人正直，襟怀坦荡，勤恳求实。我的为人处事的准则是“做人要老实、做事要扎实”。

2.我有吃苦刻苦、忘我奉献的敬业精力。当兵时严厉的军谋生活培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍受、特殊能战役、特别能奉献”的良好品德。今年春节期间，五家渠八一水库决堤，得到新闻后我第一个冲到了抗洪第一线，为了保障通信畅通，坚守了两天两夜没合眼，成功完成了通讯保障义务。八月份因为公司上市请求办理土地证、房产证的更名手续，接到告诉后只剩下两天的时光了，就是用这不足两地利间我行程近千公里，跑边了所管辖的17个团场，办理完了六十八个土地、房产证的更名手续，美满地实现了组织交给我的任务。

3.我有较为强的管理实践基本。自从工作以来，我始终不忘读书，勤学习，善思考，多研讨，一直给自己充电，先后获得了兵团党校的经济管理专业，西安邮电学院的邮电经济管理专业两个大专文凭，目前我又在石河子大学商学院盘算机利用专业函授本科。可能将理论接洽实际，将学到的常识应用到工作中去。

4.我有开拓翻新，克意进取精神。清欠工作始终是移动公司的老大难问题，在我做清欠班长时，将从前的“客户欠费催交单”立异设计成“客户欠费缓交单”既凸起了咱们的服务又追回了欠费。为了加大移动业务的宣传力度，我利用业余时间建破移动网站，应用互联网进行移动业务宣扬。

5.我有较好的语言组织能力和较强的工作能力。目前在做好渠道管理工作的同时，我担当着党支部的宣传委员、营业部信息员、任务消防队队长等多项职责。在\*\*年中因为工作事迹突出被州公司评为“进步出产者”。我所写的《中国移动为国贸商城再添新翼》、《惊险猪年春节尽显移动风度》等多篇文章被州公司登载。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”机会永远属于那些有所筹备的人。在竞聘前我了解到了\*\*县南倚天山，北临，总面积22171平方公里。全县辖9乡、3镇、2场、59个行政村，总人口8.8万人，由等14个民族组成，其中少数民族占29%的民族区域自治县，境内的大南沟乡是全国独一的乌孜别克民族乡。我认为越偏僻的地域发展空间越大，越庞杂的人文情形越是存在挑衅性。

恰是由于这几年如一日辛苦的工作，才使我取得一些喜人的成绩。但这些成就的取得与公司的领导和在座的诸位造就、支撑和激励是分不开的，我再次向你们表现衷心的感激!金无足赤，人无完人。在确定上风的同时，我也苏醒地意识到自己存在一些不足之处：\*\*县究竟是我不工作生涯过的处所，当地的社会关联、风土着土偶情、民风民俗还懂得的甚微。不外我有信念，并信任勤能补拙，凭着我的年青，凭着我对新事物的接受才能和迅速的思维，在今后工作中在同道们的辅助和关心下我会战胜不足，把工作做得更好。

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

作为县营业部经理，必须了解分公司的重要工作思路和目的，我概括为24个字“内强素质，提高觉悟，外树形象，居心服务，开辟发展，增长收入”。

详细为以下多少点：

以制度为原则，全面懂得分公司领导的用意，树立健全营业部的各项规章轨制，并对制度的落实进行监视。同时抓好党、政、工、团建设为两个文化建设和树创工作打好基础。

以市场为导向，认真进行市场调研工作，控制市场竞争态势，适应市场变更，采用有效办法，制订市场经营打算和营销策略同时要认真实行分公司的市场经营策略和计划只有这样才干不断提高经营结果。

以服务促发展，服务是中国移动的性命线，提高服务品质必须从员工素质抓起，组织员工进行新业务培训，提高员工素质是必不可少的工作，同时加强代办代销商的管理力度，也是提高服务主要环节。

以治理增效益，当真接收市场部的业务管理，组织贯彻市场部有关业务管理、资费政策及新业务的推广同时增强营业部大客户的管理、欠费的管理、代理代销商的管理、号码资源、档案材料的管理。终极到达增添企业效益的目标。我始终以为当引导就象征着要刻苦、贡献，不能索取，不能有任何私心邪念，要想员工之所想，急员工之所急，公平廉洁，常常跟员工换位思考，想想员工的感触，事关员工个人亲身好处问题上，多为员工争夺，尽量让员工满足。同时用本人的人格魅力，做好榜样作用.孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行;其身不正，虽令不从。”这句话就是告诫领导者必需培育正气，以身示范。

我的座右铭就是：“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。

最后，这次竞聘无论成果如何，我都会准确看待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是可以胜任营业部经理这个岗位的。

谢谢大家!

**竞聘公司销售主管演讲稿篇二十二**

尊敬的各位聘委：

大家好!

我竞聘的岗位是高级专业技术岗位;

首先，我具备下列基本条件：

(1)具有履行岗位职责所需要的政治理论水平，能够用马克思主义的立场、观点、方法分析和解决实际问题，工作实绩突出;

(2)具有胜任工作的组织能力、文化水平和专业知识，有较强的事业心和责任感;

(3)在近三年的年度考核中被评定为称职

(4)身体健康，能坚持正常工作。

我具备基本条件与竞聘资格，回首三年来时路，细数曾经得与失，愿与大家分享。

在05、06、07连续三年的高三教学工作结束后，20\_\_年与我省同步进入新课程并担任一年二班的班主任，在高三教学中，在班主任朱玉波、刘景侨老师的协助下，虽然所教是普通班，但当年高考数学成绩非常好。在任班主任期间，我努力寻求与学生的切入点，根据自己和学生的特点，制定出适当的管理模式。为了解学生的家庭情况，从大年初二开始在爱人的陪同下进行家访，行踪遍及金厂、银厂，铁厂、砖厂、江南、江北甚至连出租车都上不去的地方。其中过程不必细说，只知最终学生信我、敬我。在高一结束时，我班56人中有37人成绩上升，平均进步9名。不知这个成绩算不算出色，也许班级管理存在不尽人意之处，但我欣喜地看到学生如我想象地成长。

在教学中，我努力汲取先进教育教学理念的养分丰富自己，电信技术岗位竞聘演讲稿让自己观念新，方法新，始终立于新课程改革的风口浪尖，手把红旗旗不湿。

三年来，我发表国家和省级论文多篇，并蒙领导信任，同事谦让，让我有多次与同行高手切磋的机会，有幸均不辱使命;20\_\_年盟校优质竞赛第一名，同年靖宇杯一等奖，东北三省优质课竞赛一等奖：20\_\_年省数学教学基本功大赛二等奖，省教学新秀选拔中走出通化并获综合素质优胜奖。20\_\_年德育案例一等奖，第六届科研成果一等奖，教学设计获三等奖。几年来我辅导的学生在数学竞赛中成绩优异，尤其今年学生崔哲源在全国高中数学联赛中获三等奖。

多年以来，我一直感受着身边人的善良与宽容，欣赏着大家的出色与精彩。记得有一次比赛归来，因为又得了一等奖，钟校长说：“我发现你现在已经到了一种境界和层次”，其实我想说，我个人是渺小的，真正强大的是默默站在我身后的群体，是你们给了我智慧和力量，为我扬帆加力，助我前行。请允许我对多年来给我帮助的你们表达最深的谢意，同时也期待着所有的人在下一时刻给我更大的支持和认同，谢谢!

技术岗位相关文章：

1.

**竞聘公司销售主管演讲稿篇二十三**

各位评委、各位领导、同事们：

大家好!我是来自联通——分公司运行维护部的，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：\"世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。\"今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。 我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位。19xx年8月至20xx年1月供职于——，20xx年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管，20xx年取得助理工程师职称，20xx年5月进入中国联通伊梨分公司运行维护部，负责设备维护工作。

自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势.

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆?沃尔顿说过：\"如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。\"我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训，openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训，ccna网络支持工程师培训，华为 quidway a8010接入服务器维护工程师集中培训;还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好!

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的专业技术能力。

俗话放：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

二、协助主任做好管理，完善内部管理制度。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

三、制定相应的质量指标，制定详细工作计划。

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

四、做好维护质量的监督工作，提高维护质量。

监督维护工作的完成情况，贯彻\"预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅\"的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

五、做好网络通信系统的调配和通信设备的运行维护、管理工作。

严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞,行动才是果实;决心是种子,实干才是肥料，好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导，如果我能够得到大家的信任和支持，竞聘成功，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信：世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神，坚定不移地朝着自己的目标前进，最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕，谢谢大家。

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