# 2024年移动公司竞聘演讲稿(6篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-07-14

*演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。移动公司竞聘演讲稿篇一大家...*

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

**移动公司竞聘演讲稿篇一**

大家好！

很荣幸能够参加今天的竞聘演讲，首先谢谢各位领导为省公司选拔人才所付出的辛勤劳动。下面简要介绍一下我的自然情况和工作、学习经历。

我叫\*\*\*，今年32岁，来自省\*\*公司，我于xx年毕业于\*\*\*\*大学自动化专业，本科学历。毕业后我被分配到\*\*市电信局做维护工作，xx12月，我竞聘到省\*\*公司市场经营部从事市场经营分析工作。在做好本职工作的同时，我利用业余时间，参加了\*\*\*\*大学工程硕士的学习，一次性通过了全部的科目，将于20xx年12月毕业。

在省\*\*公司市场经营部4年来的管理工作中，我逐渐认识到，从市公司到省公司，是一个角色转变的过程：一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。在省实业公司市场经营部从事经营分析工作期间，我充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市潮，才能“掌握主动，加快发展”，通过刻苦学习通信市场经营管理理论知识及通信市场经营分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和管理知识，渐渐成长为市场经营部的骨干之一，并于xx年6月19日光荣地加入了中国共产党。4年来，我主要做了以下工作。

1、做好全省实业的经营分析工作。为了做好全省实业公司的经营分析工作，我深入基层进行调研考证，收集了大量相关资料、数据，详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。拟订并下发了《\*\*电信实业有限公司经营分析制度》，针对各市实业公司及直属单位的实际经营情况，对其经营分析工作提出了具体、科学的要求，指导各基层单位做好经营分析工作，使省实业公司的市场经营分析工作更详劲更具体，制作了多期《\*\*通信实业经营工作分析》，通过详尽的文字说明和直观的图表数据，对全省通信实业的经营情况进行总体分析，说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2、对公司的发展提出建设性意见。我结合省实业公司实际经营情况，先后负责起草了《关于成立省通信工程集团公司的可行性报告》、《有关\*\*电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。在负责起草相关文件及建议的过程中，为掌握真实的数据和符合基层的实际，主动深入相关单位了解情况，并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3、积极开发新业务，拓展增值电信领域。为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场x力的新型业务。为了拓展增值电信领域，在公司的领导下，部里安排我先后对上海呼叫中心、杭州迪佛通信信息有限公司呼叫中心的建设、经营情况进行了考察，并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。通过实际参观考察和理论研讨，我们对呼叫中心投资建设规模、业务功能、经营现状、市场需求有了进一步的了解，开阔了视野，积累了经验，并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

目前，通信运营市场竞争异常激烈，固话运营商面临着空前的压力，要应对日益激烈的电信市场竞争，做好市场经营分析尤为重要：

首先，要切实以市场为中心，不断健全专业的市场营销队伍，设立专业的市场营销分析人员，运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获龋要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者，这样即了解了自己，又发现了x在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，为企业的最终决策打下基矗经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和实效性，还要搞好相关部门的协作配合，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在这次竞聘中我报的是综合\*\*管理，我觉得这次竞聘对我个人来说不仅是走上省通信公司管理岗位的机遇，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会，不管结果怎么样，我都会一如既往的热爱我们的企业，继续在本职工作岗位上尽职尽责，为\*\*通信事业的发展做出新的、更大的贡献。

谢谢大家。

**移动公司竞聘演讲稿篇二**

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。 像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”

很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮wap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得20xx年省公司创新服务二等奖；“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广； “云浮wap本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目

在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在20xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，20xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划 ；对经营活动的全面过程管理 ，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力 、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖

在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战 ，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……

在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动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，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

**移动公司竞聘演讲稿篇三**

各位评委，各位领导，各位同事：

大家好！ \*年的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖。是您们使我最快速度地熟悉了我的业务，掌握了业务技能，使我能学以致用，为我创造了良好的发展空间，我想再没有什么能比这给我带来更多快乐。于是我对公司，对我现在的岗位更加热爱了。刚参加竞聘演讲的几位同事，每个人都有自己的优势。那么我的优势是什么？我要说，我的优势就在于三个方面：

一是有较为扎实的专业知识。我对计算机接触较早，对计算机的应用和维护有一定经验。我平时认真学习专业知识，不耻下问多请教，丰富了专业理论知识，做到理论与实践相结合。 二是有较为丰富的实践经验。我从进入公司到现在一直从事数据通讯技术工作，对数据操作维护岗的工作了如指掌，具备数据操作维护岗所必备的素质和要求，对做好互联网维护与开发有自己的思考与准备。在工作期间，我独立完成了全省短信代理商联网系统的建设，解决了一直困扰公司的代理商渠道建设的问题，让代理商做到独立开号，独立收费，极大方便了移动用户的买号和交费问题，得到了各级领导的首肯和用户的满意。

三是有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的数据操作维护岗的工作，提高工作质效，树立优质形象。

一、勤学苦钻技术领先。在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过人的技术本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向领导学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的技术。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以技术求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二、务实创新力谋发展。数据维护岗的工作是业务支撑中心的要害，关系到业务支撑中心的生存与发展，业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。岗位虽小，责任重大，牵一发而动全身。“发展是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，才能在日益激烈的市场竞争立于不败之地，与公司同发展共进步。我将围绕互联网的维护和开发目标，创超性地开展工作，严格履行公司的数据业务流程规定和各项管理制度，开展数据业务运营支撑系统网络维护工作。执行制定的数据业务支撑实施方案；协调与省数据业务中心的关系，确保本地数据业务的有效开展；定期进行数据采集并进行分析和研究，提出数据业务系统解决方案；与运维部及相关部门沟通协调，维护好数据网络系统，确保系统运行稳定正常。同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，不断拓展市场。

三、团结协作追求卓越。我知道，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。市场组的同事接待客户时那样热情的态度让我受益非浅，也将我深深打动！我也要学习他们这种精神，以厂商、集成商满意作为唯一追求目标，以省、市、县公司相关业务部门满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！作为一名移动通信的员工，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工团结起来，将我们的企业做大做强。

时间飞逝，转眼间20xx年就要过去。中国电信业的改革和发展又将进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、解放思想、大胆改革。让我们在实际工作当中，发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展。只有我们片片绿叶生机盎然，公司的明天才不可限量！

最后，我想说，如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果。

谢谢大家！

**移动公司竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！

我叫 应届毕业生求职网，今年39岁，中共党员，本科学历，土建工程师，一级项目经理，二级建造师。现任重庆分公司xxx。

著名英国剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。今天竞聘的岗位是重庆分公司副经理。

人们常说，机遇往往垂青于有所准备的人，此次参加竞聘，我认为我有以下几点优势：

首先，我具有扎实的理论知识。

我毕业于？学校工民建专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。（本部分，请客户自己根据自己的实际情况加上参加培训班的情况，如没有培训班，可以省略。本部分的写作方法参考如下：1998年5月至11月我参加了？？市建筑学校举办的预算员培训班；20xx年5月，参加了由国家建设部举办的菲迪克合同条款培训班；20xx年9月，参加了由？？市建委举办的建筑施工企业负责人安全资格培训班；）工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习及在实践中的应用与总结，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

其次，我具有丰富的工作经验。

弹指一挥间，我在七冶公司工作已经18个年头了。在这18年里，有5年是在七冶筑炉队，由一般技术员到安装公司计划科副科长，然后到项目付经理；有5年是在筑炉公司担任副经理；有2年是在建设公司机关安质处工作。应该说，不同的工作岗位锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验。在项目部从事具体的施工使我积累了丰富的施工经验，在公司机关工作的两年使自己积累了丰富的管理经验，而在筑炉公司工作的的5年间，则使自己对从施工准备到施工结束全过程是有了一个较为深入的了解和掌握。其中，我参与过诸如（请客户自己加上曾经参加过的大的项目的建设或管理，如无，可以省去）等大项目，使自己积累了丰富的实践经验。18个春秋冬夏，18次花开花落，这18年的不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的工作经验。所有这些，为我做好分公司副经理奠定了坚实的基础。

第三，我对公司的经营模式和理念比较熟悉。

参加工作18年来，特别是在二级公司机关和建设公司机关工作的工作经历，使我对公司的管理方式、经营模式和经营理念，对公司的人员，机械设备情况有比较全面的了解。另外，本人专业是工民建专业，但是参加工作后主要是从事的安装工程的施工管理，由于重庆分公司是个综合性的公司，即承接土建任务，也承接安装任务，对将来重庆分公司的管理也将有一定帮助。

第四，我具有较强的沟通、组织、协调能力

二十一世纪管理界最时髦的一个名词是“沟通”（communicate）。一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。多年的实践，特别是多年的管理工作岗位培养了我较强的沟通、组织、协调能力。此外，我为人随和，乐观，善解人意，具有较强的亲和力，这对于做好工作也是大有裨益的。

各位领导，各位评委，同志们，如果承蒙各位厚爱，让我走上重庆分公司副经理的 工作岗位，我将把新的工作岗位当作干事业实现个人价值的舞台，不辱使命，不负众望，不遗余力地把工作做好，协助经理全力开拓重庆分公司工作新局面。具体来讲，我有如下措施和打算：

第一，真诚讲团结，协助经理搞好管理。

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好经理的助手，摆正自己的位置，服从领导的安排。我将严格执行总公司的各项有关规定，积极配合经理管理好分公司。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向经理和总公司提出合理化建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成总公司下达的各项工作任务。

第二，加强一体化管理，提高综合管理水平。

管理界有句名言：管理也是生产力。重庆分公司作为一个具有？名员工的大分公司，管理就显得格外重要。为此，我将积极协助经理做好分公司的管理。首先，搞好施工中的一体化管理体系管理，提高施工的一体化管理体系保证能力，对施工过程中的工程一体化管理体系担当起领导的责任；其次，做好会议管理，我将根据项目进展情况，组织召开公司生产工作会议，总结推广先进施工经验，并就施工生产中存在的问题向公司提出修改意见；再次，走管理法制化的道路，根据重庆分公司目前的规模，我认为光靠人管是不行的，必须在分公司内部形成一整套的现代化的管理制度，要按照企业的规章制度法制化办事。

第三，做好项目施工管理，做到四控四管。

目前建筑安装行业项目的规模越来越大，外部环境竞争激烈，中标价格越来越低，工程的管理越来越复杂。此外，民营资本加入到竞争体系里面来加大了项目控制和管理的难度。为此，我认为，重庆分公司应该以项目管理为核心，来加强企业的管理。具体来讲，就是根据建设工程的施工项目管理规程实行四控四管。四控是指控制进度、成本、质量、安全，四管就是合同管理、现场管理、信息管理、生产管理，以进度为主线，以合同为约束，以成本为控制。

第四，强化现场安全文明施工管理。

我之所以将现场安全文明施工管理单独作为一项重要措施来讲，是因为我认为，安全文明施工不仅体现着企业的形象，更直接关系着职工的身心健康和安全，安全文明施工必须摆到我们工作的重要议事日程。为此，我将采取如下措施：首先，把好安全文明施工关，严格控制各种习惯性违章，实现现场安全文明施工的具体目标。其次，狠抓制度和措施的完善，着手建立健全一系列安全文明施工管理制度和措施。再次，狠抓安全文明施工职责的落实与监督，搞好施工现场管理和安全、文明施工，对工程项目一体化管理体系状况进行监督检查；第四，组织重大质量、安全事故调查和分析，审定处理措施方案，并督促措施方案的实施，负责调查和处理业主投诉事件。

各位领导，各位评委，古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，把自己的全部智慧与精力奉献给我们七冶公司！奉献给我所至爱的事业！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**移动公司竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导，各位评委、各位同事：

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台，我竞聘的岗位是公司经理，我演讲的题目是“做一名务实、创新的管理者”。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，简单介绍一下自己的经历:本人现年\*\*岁，大专文化，1993年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场经营、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场经营部主任、局长助理、分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者和优秀个人，20xx年被评为市级21世纪优秀人才。

今天来竞聘\*\*县电信分公司副经理岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

一、具有一定的文字综合能力。诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：如与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作较为急躁，不够细腻。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

二、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

三、我具有较全面的组织、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。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，思路较为清晰，头绪分明。

四、比较熟悉各专业具体业务和具有一定的通信专业知识。参加工作十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

积极参与竞聘上岗，对我来说是一次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都会以一颗平常心对待，如果能当选，那是领导和同志们对我的鼓励，我相信，正值年富力强的我，完全可以成为新岗位上尽职尽责的一员。下面，我谈谈上岗后的一些设想：

首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和全公司的目标。并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次，以务实、严谨的作风开展工作。随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

再次，坚持“发展是硬道理”，创新工作思路和方法。企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分用户市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个质量，一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

最后，天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信:有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

**移动公司竞聘演讲稿篇六**

各位尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

我叫，今年岁，于年月毕业于大学土木工程系，进入我们中建三局公司工作，先后在、和项目从事技术工作。今天，我很荣幸站在这个讲台上展示自己，感谢公司给我这个机会和平台，让我参与交流和学习，接受选拔和指导。

下面我将主要从竞聘理由、成功受聘后如何开展工作以及尚需要加强学习的素质三个方面进行论述。

1、工作近四年以来，虽未曾从事过公司大型或高端项目，但也是分别经历了办公楼、商场、住宅楼多种类型项目的技术管理。从最初的见习期在师傅的指导下，参与项目现场对接、资料管理、钢结构施工等多方面的接触，到项目独立主导方案交底的管理，后于受项目任命为部门负责人和片区技术主管人员，直至目前在现项目独立负责技术管理工作。一步步成长过来，经过不断地积累，自己有信心独当一面，独立主导技术管理工作。

2、作为一名中共党员，我能一如既往地以党员的先进性要求自己，爱岗敬业，踏实严谨，积极为锻炼成一名优秀的企业员工而努力。见习结束即受评为优秀见习员工，工作以来屡次年终考评优秀。

凭着一定的工作经历所积累的业务能力及力求上进、积极勤恳的工作干劲，我有信心参与本次竞聘，力求成功。

首先，作为项目技术负责人，自己必须当好本项目对国家技术法规标准和设计文件忠诚的传授者、执行者和监督者。任何社会活动应皆有其法，法即是底线，建筑施工作为劳动力密集的生产活动，建筑物作为关乎人民生命财产安全的产品，其生产过程更需要我们坚守底线。底线是什么？不是经验，不是侥幸的实例，不是领导的意思，更不是一味单纯的生产便捷和经济利益，它是国家标准、法规，是设计文件，是符合要求的方案。牢牢把握这套尺规，切实维护底线的权威，让建筑施工生产的每一个环节、每一道工序皆有法必依，有章必循。

其次，结合公司责任工程师的改革，我将积极响应和履行公司的发展要求。紧密结合技术与生产，不断增强全局观。一方面让技术要求更加直接深入地指导现场施工，避免生产与技术脱节，提高现场生产管理的精细化、条理化；另一方面密切结合现场生产管理，及时、务实地接受现生产的需要，增强技术工作的指导性，避免生硬和不切合实际。在不断提高技术管理水平的同时，努力学习现场质量管理、进度控制和安全管理及生产协调能力，让自己符合公司对于责任工程师岗位要求。

另外，作为技术负责人，我将加大对团队管理力度，整合并统筹调配团队成员的责任分工，提高团队工作效率，使主管部门切实成为项目生产的开路者和智囊团，保障生产的步伐不受阻碍，真正做到技术先行。

最后，若能成为技术负责人，我将努力做好项目技术创新、科技推广的带头人。按照公司的科技工作计划的文件精神，积极开展科技进步工作，为项目生产经营注入降本增效的正能量，实现优化质量、保障安全、降低风险、提高工效、降低能耗的各方面目标，以正确的科技创效和技术经济理念为项目为企业赢得最大的阳光利润，既收获了丰硕的经济效益，又保持了企业良好的诚信口碑。

对比自己工作以来的总结和公司对项目技术负责人的要求，自身还需要在如下方面完善自己。

1、提高项目全过程技术的全局意识和通盘考虑能力，让技术能有机地融入项目管理的全程；

2、学习和吸收相关岗位需求，比如加强与商务的紧密联系，更好地为企业创造效益。

我将在今后的工作中更加尽心尽职，不断学习，时时做好总结，更加注重自身各方面素质的培养，向成为一名优秀建筑工程师的目标迈进！

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