# 2024年分公司副总经理竞聘演讲稿范文最新

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-02

*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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大家...*

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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

大家好！我叫xxx，现任xxx职务。首先感谢多年来各位领导和同事们对我的关心和鼓励，也感谢公司为我们提供这个干事业的平台。著名成功学大师卡耐基说过：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相应的职务。凭着这句话的鼓励，也凭着多年的通信工作经验，今天我满怀信心和激情走到演讲台上参加分公司副总经理的竞聘，我自信有能力挑起这份重担。下面我将分四部分进行竞聘演讲。

第一部分，个人情况。

我今年xx岁，（是否党员），xx职称，xx年x月从xx省邮电校综合电信专业毕业，同年8月被分配到普安县邮电局工作。20xx年到xxx分公司至今。（此处请简要填写个人工作简历）

第二部分，岗位认识。

我认为，一个优秀的分公司副总经理，应该是公司管理层的参谋助手，不仅能对公司的管理流程进行规划、沟通协调、资源分配和绩效评估，为管理层的投资决策提供精准有效的依据，而且能够进行业务协调、过程控制和分析评价，从而实现资源的合理配置、战略的有效贯彻、决策的充分优化以及价值的稳步增加。另外，他还要能够充分发挥自身的主观能动性，发扬团队精神，创造出和谐有序的工作氛围。具体而言，我认为，他必须具有以下素质：

1、极强的综合管理能力。即较强的团队管理能力、全流程业务掌控能力、部门沟通协调能力，富于创新精神和广阔视野。

2、极强的专业知识及业务技能。

3、较高的沟通协调能力。即不仅要认清岗位间的层级关系，团结协作，还要善于分工协作，并勇于承担分管职能，尽职尽责。

4、较高的综合素质。该岗位是一个业绩追求很明确的岗位。因此，其从业者要具备强烈的业绩追求欲，要有明确的工作达成状态的意识、保持完成岗位目标的激情，并勇于承担创新工作成果的压力。

第三部分，竞聘优势。

第一，我具有良好的综合素质。首先，我具备较高的政治素质。作为（我虽然不是）中共党员，（但）我一向认真学习党的政策，具有正确的荣辱观，并能够在实际工作中加以运用。

其次，我具有一定的职业素养。我做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，乐观向上、适应力强，勇于迎接新挑战，深受公司领导和同事们的信任。

再次，我具有较高的学习能力。参加工作以来，我一直勤学肯干，能虚心向老师傅们请教，先后参加了全省《移动通信》培训班及xx中心公司zxj10程控交换机a级培训，尽量做到让自己的所学的理论知识联系实际。通过持续学习，我的业务能力与知识水平得以不断提升，符合我分公司副总的素质需求。

第二，我有强烈的责任心和进取精神，有较强的工作能力。参加工作以来，我凭着高度的责任心和事业感，以及追求卓越的进取心，对工作兢兢业业，态度严谨细密，讲求高效。练就了较强的工作能力，造就了勇于承担责任、永不言放弃的坚强性格。XX年元月进入兴义联通公司后，我参与了g网五期工程、六期工程及c网工程一期、二期工程建设；使我的工作能力得到了极大的锻炼。尤其是任中国联通兴义分公司综合市场部经理，负责黔西南州市场经营管理工作以后，我凭借强烈的责任心和进取心，真抓实干，在任期间电信市场占有率达31.6%，cdma业务获得规模发展，成绩显著。XX年3月至今，我任中国联通兴义分公司集团客户部经理。XX年发展集团客户80个，XX年预计发展集团客户120个，期间，我还下大力气做好了警务新时空、农业新时空、计生新时空、工商新时空等行业应用重大项目。

第三，我具有较强的团队精神，以及较强的管理、组织协调能力。工作以来，多岗位多部门的锻炼，使我具有极强的团队精神，在普安县邮电局工作时，我就曾先后组织南山坡gsm基站的建设安装工作，中兴公司zxwll无线接入系统的安装调测工作，使我的团队精神和管理组织协调能力快速提升。进入联通公司，我先后担任过数据部任数据业务中心主任兼经理助理、联通兴义分公司数据部负责人、分公司综合市场部经理以及分公司集团客户部经理等职务，更有效地提升了这一系列能力，并在实际管理过程中积累了大量的管理经验，在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高。

第四、我熟悉现代营销理论和市场运营，有娴熟的营销经验。我热爱通信事业，多年来一直潜心扑在事业上，因而能全面把握通信行业市场动态、业务操作流程与技巧，不仅具有娴熟的营销经验和出色的营销业务技能，对通信行业的整体市场营销策划、方案的筹划与实施，都有较深入的把握和研究。因此，我坚信，我一定能够胜任分公司副总的职位！

第四部分，工作思路。

各位领导，如果我有幸竞聘成功，我将从以下几方面入手开展工作：

一是真诚讲团结，做好总经理的参谋助手。在今后的工作中摆正位置，我将当好配角和参谋，胸怀全局，服从领导，努力做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。在工作中和生活上平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。对同事多理解，多尊重，多情义；力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

二是以四个抓好为切入点拓展市场。

1.积极抓好行业信息化，做好市场调研。为此，我要建立全面的信息收集制度，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出XX年的市场营销方案与部门总体规划。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，提高经营分析水平，来打开局面、赢得市场。从而在XX年，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。

2、积极抓好营销，促进各项业务快速增长。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，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、用心抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，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产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高分公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

4、全力抓制度，促进规范化建设。制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化管理、程序化运作的轨道。同时，我将创新经营目标责任奖惩制度，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。

三是狠抓人员管理，促进务实作风的形成。公司业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。因而队伍建设非常关键。我上任后着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，通过培训打造一支素质高、能力强、业务过硬的队伍，从而为高效开拓市场奠定团队优势。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我会在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！谢谢大家！

【2024年分公司副总经理竞聘演讲稿范文最新】相关推荐文章:

通信公司副总经理竞聘演讲稿

通信公司副总经理竞聘演讲稿

移动公司副总经理竞聘演讲稿

竞聘演讲稿(通信公司副总经理)

竞聘演讲稿(通信公司副总经理)

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