# 销售岗位竞聘书 (20篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-12

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。销售岗位竞聘书 ...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**销售岗位竞聘书 篇一**

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢!感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会!我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫韩今年26岁，201\*年10月1日有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在王玉华经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了?我的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在二道经开附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了1xx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在万科的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，因为我的母校就在距离公司100不到的地方，所以我很快的就适应了中海的工作生活，第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时邱日林同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，任柏炫以3万多的业绩取得了第三，月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给邱日林报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为中海二组经理,在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望，我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以;

假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易!

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果!

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

**销售岗位竞聘书 篇二**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好!

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹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xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。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、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动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，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，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。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

在一年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘销售主管的岗位，我具备以下优势：

第一、 我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。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：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。

第三、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄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。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

**销售岗位竞聘书 篇三**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫某某，今年25岁，中共党员，大专学历。20xx年进入本单位工作至今。20xx年做过一年护长，20xx年取得护师资格!

经综合权衡，我具有如下岗位竞聘优势。

第一，我热爱护理事业，具有献身护理的敬业精神。工作中，我能以“南丁格尔”精神为指引，全心全意为患者服务。能以积极的心态把自己的发展融入到医院的发展中来，以饱满的精神面貌去面对每个患者，力求让患者满意的笑容来标榜我们的业绩。

第二，我具有一定的工作经验和足够的爱心。我从事护理工作已——年，现任——护士，因而熟悉——护理工作，积累了一定的临床护理经验。另外我相信护理工作中，爱心是最好的药剂，而我有足够的爱心，会把工作做得更好!

第三，我具有顽强的学习精神和较强的工作能力。工作以来，我时刻不忘学习，目前正在大连医科大学大专班就读，这会使我在护理工作中更专业、更科学，同时，我还不断提高自己的业务技能。从参加工作以来，我一直认真向护士长及老护士学习，不断在实践中提高自己，从而具有较强的工作能力。 各位领导，各位评委，如果承蒙各位厚爱，让我竞聘成功，我愿意在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。具体我将做到以下几点：

1.树立全方位服务意识，不断提高护理质量。我将积极树立全新的服务理念，把“热情、耐心、关爱、创新”做为自己的服务宗旨，紧紧围绕患者需求开展一切护理服务工作，严防差错事故发生。力争不断提高护理服务质量，以优质的服务赢得患者的满意。

2.真诚讲团结，支持护士长搞好部门各项工作。我将在工作中胸怀全局，服从领导的安排，积极做好所分管的工作。在工作中团结同事，互相多理解，多鼓励、多支持。同时支持护士长，与同事们共同做好本部门护理工作。

3.视病人为亲人，实现经济效益的最大化。市场经济条件下，医院的竞争越来越激烈。作为一名护士，我认为，首先，应该视医院的发展为己任，立足本职岗位，多向院领导出谋划策，多出点子，出好点子，新点子，提高我镇医院的知名度和美誉度。其次，要全力做好医院的外护工作，不断提高服务的质量和水平，将亲情服务落实到护理工作的每一个环节，要以外护带动和影响患者及其家属，并影响社会。在具体工作中，我将配合其他同事，积极收治病人，在收治病人方面，不挑不拣，不推委，不论病轻重，都要积极服务。

4.继续加强思想政治和业务能力的学习，强化自身素质。今后，我将勤奋学习，继续加强自身修养，在为护理事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，做到做人讲品德，工作讲医德，将自己的青春和年华奉献挚爱的护理事业。

各位领导、各位评委，无论今天能否竞聘成功，我都将以此为新的起点，以服务为本，以奉献为责，捧出一片爱心，全心全意为患者服务、为我院的发展贡献出自己的一份力量!

竞聘人：

xx年xx月xx日

**销售岗位竞聘书 篇四**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

不管等待我的将是怎样的结果，但我能够参加这次竞聘的时候，就已经感到了十分的荣幸和幸福了。“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆。

个人简历。

xx年的工作实践使我深深体会到急诊是一个具有突发性、紧急性、不可预见性和高风险性于一体的特殊科室，高超娴熟的业务技能是院前急救工作高效安全的重要保障。在处理‘三无’病人、弃婴、醉酒闹-事患者时还要与各临床科室、医务部、总值班领导及保卫科人员紧密配合，这也锻炼了自己的沟通协调能力，令个人综合素质得到全面提高。

我曾与同志们一起无数次参与大批伤员救治，学生集体食物中毒，一家六口同时煤气中毒等重大抢救现场，与死神赛跑，争分夺秒，看着一个个脆弱的生命重现光彩，面对病人感激的眼神，聆听病人及家属发自内心的感恩之语。

一种职业自豪感油然而生!虽然护理工作又脏又累，晨昏颠倒的生活过早衰减了一张张年轻的容颜，但我从未后悔过当初的选择，今后也将无怨无悔把毕生献给这一崇高而神圣的事业!

担任护理组长以来，角色与职责的变化也令个人潜能得到全面发掘，积累了一些宝贵的管理经验，为今后的工作奠定了良好的基矗在去年的奶粉宝宝筛查事件中，服从领导安排。

专门负责每天上千名患儿的就诊工作，认真详实做好登记，耐心向每一位就诊的患儿父母解释，疏导庞大的就诊群体，在近两个月的时间内，每天连续工作十个小时，体重下降五、六斤，嗓子哑得说不出话，再苦再累，也是心甘情愿!值得欣慰的是在这次重大‘战役’中。

未出现一例漏报、错报，未发生一起医患纠纷，未给领导增加任何麻烦，圆满完成院领导交给的这项光荣而神圣的政治任务，保障了患儿就诊的绿色通道，体现了公立医院良好的社会信誉。

最难忘的是在今年手足口病疫情高发期，我科的三名护士长全部被抽调到手足口病门诊及病房，作为留守的护理组长，离开护士长的监督管理，每天接诊上百名急诊患者，转送危重病人，保证护理质量安全，当我独自面对这些繁琐重大的工作时，我深深体会到护士长工作的重要性，也深感肩上的责任重大。

常言道，‘低谷是创造自身价值的基础，困难是施展自身才华的机遇’，我仿佛一个斗志昂扬的战士，每天早到晚归，与留守的姐妹们精诚团结，加强沟通，每天向护士长汇报，最大程度减轻她们的后顾之忧，确保了急诊工作的高效安全，与全科同志共同坚定顽强地完成了一次抗击手足口病的保卫战!

物竞天择，适者生存\'，只有竞争，才有活力;只有竞争，才有创新;只有竞争，才会发展.我理解的竞争是\'\'不竞则退，不争难进’”。虽然我已经是第三次参与竞聘，但我绝不“以一时之得意而自夸岂能，更不会因一时失意而自坠其志”。如果成功，我一定不负众望，切实履行职责，迅速转变角色，努力做到以下几点：

一、找准位置，目标明确。在思想和行动上与院党委护理部保持高度一致，爱岗敬业，踏实做人，发挥自己的能力，为科室及医院的发展做出更大贡献。

二、严于律己，宽以待人。以身作则，率先垂范。我们每个人至少有两个家，一个是自己的小家，一个是医院这个大家。佛说“百年修得同船渡”，何况是我们在一起的成千上万个日日夜夜?在共同的相处中，我们彼此之间都结下了深厚的亲情。

作为护士长更要关心到每一个姐妹们的疾苦，解决她们生活及工作中的困难，严格要求，人性化管理，充分调动每一个人的积极性，让载着急诊科护理队伍的这只小舟充满温馨，洋溢快乐，包含工作热情，快速安全地行驶在改革的浪潮中!

三、开展护理新业务新技术。创新才能发展，改革才有活力。为适应新医改的需要，必须改变“医生的嘴，护士的腿”这种落后传统的护理模式，使护理由从属于医到形成独立学科，从配角转变为主角，医护一盘棋，协调发展，提供高超的医疗技术与优质的护理服务。

四、培养经营意识，善于进行成本效益核算。有人说，“家大业大浪费点没啥”，此言差矣，“不积细流无以成江河”，每一张纸，每一滴水，每一度电，如果不严加管理就会形成巨大的浪费，增加不必要的医疗开支。要培养主人翁精神，以科为家，在保障优质服务的同时创造最大的经济效益。

五、与科主任紧密配合，共同管理。急诊科是接待急危重症患者的前沿阵地，其服务质量的优劣直接影响到患者对整个医院的评价。提高急救技能，加强护理队伍的综合素质，狠抓护理安全管理，开展“四点服务”，让急诊成为一块院前急救的优质招牌，让急诊护理成为一只具有专科特色的队伍，让这只面向社会的窗口更亮丽。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，我需要一个飞跃的机遇，飞跃的空间，飞跃的平台;“欲穷千里目，更上一层楼”，只有站得更高才会看得更远;“好风凭借力，送我上青云”，我相信我的努力会化作领导和评委们的信赖，对此，我将以绵薄之力来回报组织和同志们对我的信任与支持。

我的演讲完了，谢谢大家!

**销售岗位竞聘书 篇五**

尊敬的公司领导、各位同事们：

大家好!首先，借此机会感谢公司给予这次锻炼的机会，感谢公司各位领导和办公室几位主任对我的培养，感谢各位同事在工作、生活中给予的关心和帮助。我十分珍惜这次竞聘机会，希望能通过竞聘锻炼自己，提高自己。无论结果如何，我认为能够参与竞聘的过程本身就意义重大。下面我就自己的基本情况、对岗位的认识及今后工作大概设想向大家作以汇报：

我今年===岁，200=年毕业于===学院，国际经贸专业，经济学学士学位。同年9月参加工作，先后在306讲解、市场策划、部门内勤、办公室秘书四个岗位工作过。今天我竞聘的岗位是市场部副经理。

市场部副经理岗位是一个专业性较强，极具挑战性和创新性的岗位，结合岗位特点，我认为我符合岗位要求。

1、具有一定的专业知识和工作热情。四年的专业知识学习，使我掌握了一定的营销知识并对营销工作产生了浓厚的兴趣。近两年的市场工作，又使我对所学知识进行了很好的实践。而且我平时注意对公司营销政策的学习，对公司营销方针和业务流程有一定的认识。加之，一年的文秘工作，使我具有了一定的文字功底，具备了较好的语言表达能力和分析问题、处理问题能力。不足的是，我尚年轻，没有足够的工作经验。但正是因为年轻，我喜爱有挑战性的工作，接受新事物较快，可塑性较强。

2、为人坦诚、心态平和，容易赢得客户的好感与信任。在办公室工作，每天要面对很多繁琐的事务性工作和枯燥的文字材料，使我逐渐克服了心浮气躁的缺点。同时在与各级领导、各部门及同事相处过程中，使我学会了诚恳待人、谦虚谨慎，因此我始终坚持团结不特立独行，尊重权威不妄自菲薄，遇事懂得及时与人沟通，具有较强的团队协作能力。

3、性格能动能静，动而不浮躁，静而不呆板。在306组和策划组的工作，我只有积极主动、敢于挑战、勤于思考、有足够的自信心才能做好工作，这样的岗位性质，培养了我较敏锐的洞察力和乐观、外向的性格。而内勤、文秘岗位，要求我必须甘于奉献、认真负责，能够吃苦耐劳，使我具有了较强的敬业精神和组织协调能力。工作岗位的巨大差异，极大地促进了我性格的形成，全面提升了我的综合素质。

当然，我也有很多缺点，例如工作有时情绪化、偶尔有惰性，粗心大意、处理事情有时候不够果断、存在依赖心理等，我会在日后工作中努力克服，争取个人素养整体提升。

如果这次竞聘成功，我将竭尽所能、虚心请教，积极协助部门经理做好各项工作，具体想法如下：

1、积极发挥参谋和助手作用。副经理职责主要是协助经理工作。我愿全力配合经理，工作到位不越位，努力尽责不争功，特别是在核心问题上，处处尊重，维护经理的领导地位。在工作中，无论分管哪方面，都身先士卒，尽心尽力认真做好工作。

2、尽快适应岗位转换。如果有幸进入市场部工作，我将尽快转换角色，适应工作岗位，适应市场变化，尽快熟悉业务知识，强化营销技能，通过加强自身业务学习，努力锻炼准确把握市场行情能力，为部门经理提供合理建议。

3、积极开展品牌营销工作。在公司总体营销政策的指引下，在分管领导和部门经理的带领下，一是继续发扬成绩，保持电视、报纸、户外等方面的营销优势。同时，积极提升主题活动策划、网络营销、节庆营销、政治营销、事件营销市场信息调研等工作。二是切实发挥部门职能，配合做好公司品牌形象、整体形象宣传，加强华清池市场美誉度建设;三是注重营销专业人才培养，协助经理把市场部建设成专业、团结、进取型营销团队。

今天，我是本着学习、锻炼、提高的目的来参加本次竞聘，如果组织选择了我，我会倾我所能，全力工作，不辜负公司厚望。如果不幸落聘，我也不会气馁，我将努力克服自身不足，继续为公司发展多做贡献。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执着而铿锵。

谢谢大家。

**销售岗位竞聘书 篇六**

尊敬的各位领导：

大家好!

感谢各位领导给我应聘机械主任工程师职位的机会。我先来做一下自我介绍，我叫，毕业于x学校，大专学历。来贵公司应聘前，本人积累了12年的矿山机械设备管理与维修的技术经验，因此，对机械主任工程师这一职位是有信心胜任的，如果有幸能通过本次应聘，我将做好以下工作：

公司机械设备的安装，须根据上级领导部门指示，结合公司实际情况，综合考虑机械设备安装的具体情况。机械设备的安装要严格按照生产厂家的技术要求与标准实行，具体的安装程序为：为机械设备提供合格的安装基储将待安装设备就位、对设备的精度检测与调整、固定机械设备、设为设备加油与润滑、调整与试运转和安装工程验收。在安装过程中要结合实际作业环境能做出必要的改进与调整。

对于机械设备的技术管理，重要的是掌握机械自身的性能、结构、功用等特点。任何一种机械设备都有相应的使用技术要求，如果能严格地按规定合理使用机械设备，就能充分发挥使用效率，减少设备磨损，延长使用寿命，降低使用成本。因此，在安排施工生产任务时，要根据施工任务的环境与作业量的大小选择符合当前需要的设备，使工程项目与机械设(备的使用规范相适应，切勿大机小用，防止“精机粗作”等不合理使用现象的发生。

机械设备的及时保养能确保设备在完好状态下安全运行，又可有效地控制设备的维护成本。在机械设备的实际使用中，要严格要求机械操作人员按标准做好每天开机前、作业中和停机后的“一日三查”工作，发现问题和隐患及时予以排除。操作人员与指挥人员一定要按照相关设备的安全操作规程正确使用该设备，要做到“管好、用好、养好、修好”。

机械主任工程师的工作是一项系统作业，为了保证公司生产的顺利进行，需要制定一整套合乎本公司实际情况的规章制度，制度要遵循尊重科学、规范管理、安全第一和预防为主的原则。

严谨、科学的规章制度可以使机械设备合理运转、安全使用、高效服务于生产，为公司保证工程质量，加快施工进度，提高生产效益，为取得取良好的经济效益创造条件。

机械设备管的管理规章制度应该包括台帐档案、机械设备标识、机械设备的组织、机械设备租凭、机械设备的使用管理、施工设备的保养维修、设备的安装、拆卸、运输和机械设备停用管理、机械设备的报废批准等方面。由于时间关系，详细的制度规程不做详细说明。

**销售岗位竞聘书 篇七**

尊敬的岗位审评小组领导：

我是，男，20xx年毕业于师范学校，20xx年取得小学一级教师资格。

我热爱祖国，拥护中国共产党领导，遵守宪法和法律，品行良好，身体健康，热爱教育事业，执行教育方针，遵循教育规律，尽职尽责，教书育人，努力学习先进科学文化知识，不断提高自己科学文化和教育理论水平，热爱、尊重、了解和严格要求学生，保护学生身心健康，以校为家，关心集体，谦虚谨慎，团结协作，作风正派，举止端庄，语言文明，以身作则，为人师表。

在教学工作中，我全面了解学生，认真钻研教材，结合本班实际，因材施教，课后认真批改学生作业，及时辅导，20xx～20xx学年度全县统考获全乡四年级语文科第一名，被评为“优秀班主任”;20xx～20xx学年度，全县统考获全乡四年级语文科第一名，二年级数学科第三名;20xx～20xx学年度全县统考获全乡一年级数学第一名;荣获县教育局颁发的教育质量奖;20xx～20xx年全县统考获全乡二年级数学科第一名;成绩只能说明过去，在以后的工作中，我还要加倍努力学习，努力工作，争取取得更好的成绩，现我特向评审领导小组，申评专业技术十二组岗位，望给予批准为谢!

特此申请

竞聘人：

x年xx月xx日

**销售岗位竞聘书 篇八**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家上午好!

今天我为能参加这次分厂生产调度部调度员岗位竞聘感到非常幸运和激动，因此，感谢领导们给我这次展示自己的机会，调度员岗位竞聘演讲稿。

我的竞聘材料分为两个部分：

一、个人简介及竞聘优势;

二、工作思路。

第一部分：个人简介及竞聘优势

个人简介：我叫，毕业于郑州交通职业学院经济管理系物流管理专业，大专学历，年月进入。年月：积极响应领导号召有幸受主任信任带队赴四川攀枝花为公司恢复市场做宣传、促销工作，由于，年月至月利用暑假期间在江苏沃尔玛二店为专柜做促销工作的经验，凭着脚踏实地一步一个脚印，熟练掌握了业务技巧。经过半个多月时间的磨练，不仅积累并总结了我对促销工作的经验，而且培育了我职责所在、永不懈怠的工作作风，和同事们为当地的经销商成功处理了所有的老日期产品并迅速的恢复了百分之七十的市场占有率;

竞聘优势：1、良好的协调、沟通和平衡能力：带队赴销售促销的工作经历，使我具备了良好的协调、沟通能力，具备敏锐的洞察力和及时发现问题、解决问题的能力，并能够冷静应付、处理各种复杂情况和突发事件，防止出现被动局面;2、对政策的深刻理解：在工作的这段时间，使我更深刻的了解和认同了x特有的企业文化，我相信对公司政策的理解和把握上更深刻、更准确，执行更有力;3、具有高度的敬业精神和责任意识：我做事认真、踏实、努力、细心，能够全身心地投入到工作中去。

第二部分：工作思路

如果今天我能有幸竞聘成功，在以后的工作中我将围绕以下几个方面开展工作：

一、爱岗敬业，执行有力，监督到位，恪尽职守。

树立“以厂为家”的理念，能够顾全大局，任何时候高度集中注意力，密切关注生产、安全动态，对外围人员行为规范、仓库、所有物资进出、外运装车等情况进行重点监督、管理、考核。

传达和贯彻上级领导的指示和指令，并及时检查落实，做到上情下达、下情上报。根据日常生产运行需要，下发有关调度文件和发布有关信息。

对本厂的安全进行调度与监督，坚决贯彻“安全第一”的生产方针，对存在安全隐患的地方及时排查，尽早发现尽快消除，确保安全生产。当发生重大安全事故时，必须按照事故汇报程序，在第一时间向调度主任、分厂领导汇报，随后调查清楚原因，督促相关单位和部门采取有效措施，再向领导详细汇报，并提出建设性的处理意见。

负责有关调度数据的统计和调度报表的编制，建立完整的原始记录。对当班安全生产情况进行综合分析，做好交接班记录。

养成雷厉风行的工作习惯，绝对服从领导安排，遇见任何困难都尽力克服，强化执行力，不折不扣完成领导交给的任务。

积极配合各部门做好日常沟通协调，合理规划工作进程，人要精神，讲话和气，办事高效，兢兢业业地干好本职工作，当好领导的参谋、助手。

二、立足生产，认真推行标准化管理。

立足生产，坚持以人本管理为原则，认真推行标准化管理，贯彻落实各项规章管理制度，要求外围人员严格遵守劳动纪律，通过考核力度约束职工规范操作，保证安全生产。

在安全生产系统中，我认为应该注重思想教育，强化职工安全教育与培训，使其提高认识，增强自我保护意识。工作中能做到勤转勤看、敢说敢管，深入了解职工的内在需求，帮助解决实际问题，从而激发职工工作热情，调动工作积极性，不断提高工作效率。

自工作以来，我一直都实事求是、踏实勤奋、爱岗敬业，高度认同企业理念和精神，工作认真负责，能够吃苦耐劳，为人诚恳谦逊，具有高度的责任心和团队精神，忠诚于并立志报效满腔热情，我坚信我有能力干好生产调度部调度员一职，积极配合各位领导，全力以赴投入工作，决不辜负各位领导的重托。

各位领导，再次感谢你们给我这次难得的锻炼机会，无论结果如何，我都会为公司的发展壮大贡献自己的一份力量。

最后祝愿公司：明天会更好!

**销售岗位竞聘书 篇九**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!首先感谢公司给我们这次展示自我的平台，让我能有机会投身到自己喜欢的工作中。今天我要竞聘的岗位是行政专员，希望得到大家的支持和鼓励。

一、自我介绍

我是，20xx年毕业，学历，毕业后进入担任办公室文员，担任订购专员一职。

二、竞职优势

1、熟悉行政工作规程，具有丰富熟练的实践经验。在之前的工作中，知道了行政工作职责和必备的素质要求。

2、具有较为出色的工作能力，有强烈的工作责任心，做事细心有耐心，踏实干事工作严谨，有较强的组织协调能力、判断分析能力。拥有较为熟练的办公软件操作能力，灵活冷静的处理突发事件，抗压能力强。

3、做事计划性强，能够做到工作井井有条，计划得当。目标感强，按照制定的计划完成工作。

4、年龄优势，家庭稳定，已为人母，更能稳定的积极的投入到工作中去，团队感强，待人诚恳，能宽容和谐地与同事共同工作。

三、就职打算

行政部门起到了上传下达，沟通协调的作用。我会根据实际情况统筹安排，提高办事效率和服务质量，自我约束自我规范，加强学习，勤奋工作，尽心尽力做好和创新办公室工作。继续保持原有工作中的热情，团结同事，加强配合，完善工作流程和办事规范，及时的完成领导交办的各项事务。

当然做好这份工作也绝非易事，自己还有管理经验不足，创新能力不强等欠缺，但我有信心和决心能干好这份工作，在工作中锻炼提高自己，改进自己。

最后，还是要感谢所有的领导和同事对我的关心和帮助，在今后的工作中，我会更加的努力，积极快乐的面对一切!

**销售岗位竞聘书 篇十**

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好!

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。

我是，自20xx年武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

在信贷制度部岗位工作时，我参与了一些信贷产品的研发工作，产品研发的基本流程大致可分为需求分析、功能设计、验收测试、试点推广等四个阶段。假如把这次竞聘下派挂职锻炼的机会视为把自己设计开发成一个产品推向市场的机会，那么县支行就是我的潜在用户，在座的各位领导就是验收考评专家。现在的我已完成了需求分析和功能设计等产品的初步设计工作，以一个样品的姿态，接受大家的验收测试，看看值不值得试点应用。接下来，请允许我对自己这个产品作一下简要介绍，顺便陈述我的两个基本观点：

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势，我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室业务骨干和岗位能手，由于表现突出，20xx年还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的一文在20xx年度工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖;作为主创成员之一，参与撰写的一文在杂志上发表，并被评为20xx-20xx度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖;独立负责的《产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入《20xx年度行业分析报告》;作为课题组核心成员之一，执笔撰写的、等多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

第四个优点是产品升级功能强大。我具有较强的可塑性，是一个爱动脑、懂学习、很敬业、有激情的人，喜欢开动脑筋干工作，注重学习提高，这样配臵的高芯片组的主板和快主频的cpu，强力的支持我这个产品的升级换代，满足用户的多样性需要。以上就是我对自己这个样品的基本情况的简要介绍，如果这次没有通过验收测试，我会根据大家的宝贵意见继续修订完善，继续升级换代。如果我有幸能够通过验收测试，可以在县支行试点应用，我将做到保持“六个姿态”、秉持“六颗真心”，即：(1)以感恩的姿态，当一个“尽心”的行长助理，坚持立足本职岗位，多为发展出力，尽心尽力创业绩、奋力不懈做贡献;(2)以积极的姿态，当一个“用心”的行长助理，用心管理团队，用心发掘市场机会，用心经营业务;(3)以务实的姿态，当一个“安心”的行长助理，摆正心态，苦练内功，扎根当地，踏实工作，急支行之所急，忧支行之所忧;(4)以饱满的姿态，当一个“称心”的行长助理，满腔热情干事业，脚踏实地做工作，聚精会神抓效益，一心一意谋发展;(5)以昂扬的姿态，当一个“放心”的行长助理，大胆创新，积极探索，锐意进取，廉洁自律，时刻做到自重、自省、自警、自励;(6)以严谨的姿态，当一个“公心”的行长助理，凡是以大局为重，以集体为重，身先士卒，耐得住寂寞，经得起误解，守得住原则。我相信，我可以干出经得起时间和实践检验的业绩。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华!我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量!谢谢你们，谢谢!

**销售岗位竞聘书 篇十一**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，一元复始、万象更新，在这个满是希望的季节里，迎来的公司的销售机制改革，这对于刚加入这个大家庭不到三个月的我来说，无疑是幸运的，因为我看到了公司领导锐意改革的豪情和对事业必胜的信心，印证了“务实、进取、诚信、合作”的企业精神，同时也更加坚定了我当初的选择。

我今天能够有机会站在这里和同事们一起交流，竞聘单九良大区经理这个职位，首先要感谢公司领导的厚爱和同事们的帮助。正是有了领导的厚爱才让我能够放下心里的包袱，轻装上阵;也正是有了同事们的帮助才让我能够完成从“单九良行业”的“门外汉”到“门内人”的角色转变，在这里请允许我向给予厚爱的单九良总经理、单九良副总经理道一声感谢，向给予我业务上帮助和指导的单九良经理、单九良经理道一声感谢，向单九良等同事道一声感谢，正是有了你们的务实的、无私的帮助，才让我踏实的走到今天。

我今天竞聘单九良大区经理，是经过深思熟虑的，虽然我来单位的时间不长，但我有以下优势，我认为能够胜任这个职位。

一、我的优势

1.有一颗衷爱的销售工作的心。

我20xx年7月参加工作，虽然不是“市场营销”专业的科班出身，但凭着我对销售行业的热爱，逐渐从销售部经理助理成长为销售部主管。从当初对销售工作的无知鄙视、甚至抵制到现在下定决心要将其作为我一生所追逐的事业进行经营，从当初对前途的迷茫到现在找到一种事业的归属感，从先前的浮躁到现在的淡定，这对我来说，对我要从事的销售工作来说无疑是重要的。

2.有扎实的销售工作基础。

我做了一年的销售部经理助理，两年的销售部业务代表，两年的销售部主管，经过这一过程的历练，我已经从销售行业的“懵懂少年”成长为“行家里手”，熟悉销售行业的一般流程，深谙营销之道。“营销”二字不仅要求我们要长于“推销”，更要擅于“经营”。所谓“经营”就是要以“客户为中心”，用心“经营自我”、“经营客户”，要有敏锐的市场洞察力，擅于利用各种渠道快速准确的掌握

市场信息，在这个信息爆炸的时代，谁先掌握了准确的信息谁就有制胜权。而这对于我们铁道营销市场就显得更为重要。

3.有丰富的团队管理经验。

我在求学期间担任过班长、团支部书记、院学生会主席，参加工作后担任过销售部销售主管，从中积累了丰富的团队管理经验，曾带领我的团队创造过销售业绩增长1.2倍的好成绩，在陕西省、内蒙古、青海、新疆、广西、重庆、浙江发展经销商达30余家，成功参与运作了单九良工程、单九良工程单九良工程。通过以上工作，我深知一个富有执行力的带头人对于整个团队核心凝聚力的打造是多么的重要。

4.有强烈的求知欲和求胜欲。

求知欲和求胜欲对于一个人的成长很重要，尤其是对于一个从事销售工作的人就显得更加重要，强烈的求知欲能够使其更加虚心的向书本学习、向网络学习、向前辈学习，广开言路，可以迅速的适应环境的变化，跟上知识更新的脚步。而强烈的求胜欲又能使其具有百折不挠的勇气，尽最大的努力，想尽一切办法去争取最终的胜利。我认为从事销售工作一定要有“嗜血性”，而强烈的求知欲和求胜欲是这种性格必备的素质。

二、我的想法

(一)团队建设

如果我能够竞选成功，在团队建设上我将“以树立全局意识、忧患意识为抓手，以提高个人业务技能为支撑，以打造和谐、共进的狼性执行团队为核心”全面开展销售工作：

1.树立全局意识和忧患意识。

(1)全局意识

众所周知，销售工作是一个企业的核心工作，同时也是一个与财务、人事、技术、车间等部门密切联系的工作，这就要求我们的销售人员不但要处理好与客户之间的关系，更要时刻处理好各部门之间，各个工作人员之间的关系，工作要时时刻刻以公司的大局为重，进行通盘考虑。不但能够完成自己分内工作，还要互通有无，通力协作他人，完成必要的工作。

(2)忧患意识

我公司经过近十年的努力，在行业内部已经取得了良好的口碑、积累了广泛的人脉，树立了品牌意识，但随着单九良事业的发展，竞争渐趋激烈，这就要求销售人员要具有忧患意识，时刻关注行业的发展，为企业的发展献计献策。

2提高销售人员业务技能。

充分利用空闲时间通过各种途径对销售人员进行“商务礼仪”、“商务谈判”、“销售技巧”、“企业文化认同与规章制度”、“投标工作”、“通信知识”、“变电知识”等方面全面系统的培训，提高其业务技能，树立“销售工作无小事”的工作理念，培养“慎独”的工作作风，为公司的进一步发展奠定坚实的基础。

3.打造和谐、共进的狼性执行团队。

通过几年的销售工作，使我深深感受到一个和谐、共进、充满嗜血性的狼性执行团队对于销售工作的重要性。公司的一个好的销售计划的评价标准除了具有实操性以外，关键在于工作人员能否按照公司的意图坚决的予以贯彻，执行到位。而这就需要我们打造出一种“狼性士气”即——“和谐、共进、执行到底。”

(二)销售工作

1.加大企业宣传力度，树立品牌效益。

随着单九良等相关行业的发展，现在的销售市场已经完成了从“卖方市场”向“买方市场”的过渡，已经过了“酒香不怕巷子深”的时代，虽然单九良行业有其特殊性，但有针对行的分时段的进行企业宣传还是必要的和应该的。

(1)网络宣传：注重谷歌、百度等搜索引擎关键词排名优化、各大行业网站、论坛的注册宣传(如单九良等相关论坛、网站)，扩大在行业内部的影响力，为上市做努力。

(2)平面媒体：在单九良等行业的杂志、报刊上(如：单九良等杂志)有针对行的投放相关广告，进一步扩大公司的知名度。

2.多元发展，开启无限潜能。

在立足“单九良行业”做大、做精、做强的同时，要努力拓展新的销售领域和寻找新的利益增长点。树立“多条腿走路”的思想。

3.加强招投标工作。

进一步加强招投标工作，提高工作效率。随着越来越多的项目被纳入到招投标的行列，做好此项工作在我单位的销售工作中将变得至关重要，应该大力加强

招投标工作，责任应明确落实到人，量化到人，力争做到按质、按量、按时完成系列工作，关键的大项目可以成了“招投标工作组”。

诚然，我自身还有很多不足，来公司的时间还不长，业务知识还不是很清楚，对整个行业的销售环境还不是很了解，还没有给公司创造出可观的经济效益，但凡事需要一个过程，事在人为，我坚信在公司领导的关心与支持下，在各位同仁的大力协助下，我一定能都很快适应这个工作岗位，竭尽全力为公司的发展贡献力量。

今天的竞聘，我的态度是不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

**销售岗位竞聘书 篇十二**

尊敬的x总及各位领导，你们好!

首先感谢公司领导能够给我一次展现自我的机会，也感谢公司的培养，我在公司这几年的成长给予了我信心。我叫，x年入司，从事行业多年，在公司这几年的所见所闻更加坚定我的信念。我相信公司和我们自身的利益是密不可分的。

我想做一名公司信任的、员工信赖的。下面我阐述一下我的理解和理念。

首先要公司信任我，那么我必须要在以下几个方面做好、做强。

一、质量工艺：

一定做到标准不打折，做稳定的、持久的产品质量，严格工艺标准的执行，这里需要做的工作很多，前期投入要很大，面临的挫折也不会少，但我坚信一条—— 只要员工能养成“做任何产品都有标准”， “做任何动作都有规范”的良好氛围，那么就能杜绝很多人为的产品异常和人身伤害，我将带领全体员工对全岗位的作业标准进行培训，直至强化到每个员工的骨子里，从我做起，这是一项长期而艰巨的任务，也是第一要务。

二、强化品牌意识：

“xx品牌不是简单的销售”在打响这一口号，重塑在员工心中的理念，我希望通过“清洁、整理、素养、形象、服务”来全面提升品牌形象，重点培训员工发现问题的能力并及时有效地表扬与奖励，以调动员工的积极性，能动性，做一个团结的、向上的集体。

三、提高服务质量：

在工作中体现标准化和个性化，按照客户实际需求把工作做好，切实把顾客当做上帝，急顾客所急，想顾客所想，把我们的服务提高到最高档次。

做员工信赖的领导要做好以下两方面：

一、自身要有正气，生产安排合理，技能过硬，素质要全面，为人要和蔼。更不能坚决不能触碰公司的高压线。“严禁欺报、瞒报、吃拿卡要、拉帮结派”，自己要有原则，对的事要合理坚持和表扬，并给予一定的物质奖励，错的人要及时提醒和教育，以免影响公司形象，从而造成负面影响。

二、做好员工的后勤保障，平时多观察，倾听员工的心声动向，尽自己努力在第一时间使员工的烦恼和困难得到圆满解决，平时对员工的言行举止要细心观察，用心感触。特别是在利益面前要做到“公开、公平、公正”，以理服人。

以上几个方面是我认为干好详细职位所具备的基本方面，我希望我能有机会带领全体员工共同成长，共同进步。实现公司和个人双赢!

**销售岗位竞聘书 篇十三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

此刻，站在这个竞聘的讲台，我以平常、诚恳的心态接受大家的检阅，向大家汇报自己的工作，阐述自己的理想。希望带给大家的是一个真诚、坚毅、稳重和成熟的我。

我叫pzp，今年34岁，xx学院金融系毕业，中共党员，经济师。今天我要竞聘的是市分行办公室副主任岗位。我之所以竞聘办公室副主任主要缘于四个理由：

第一，我有充分的激情和自信。今年34岁的我，不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与投入工作的激情;不仅有只做不说的性格、雷厉风行的作风，而且有无私无畏的风骨和敢抓敢管的魄力。同时，我有一个农村孩子特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格。另外重要的一点，就是我家庭稳定，负担较轻，妻子及家人全力支持我的工作，使我能够摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的农行事业。这些，都使我对工作充满了激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

第二，我有丰富的成长历程。我出身农村，家境贫寒，能够上了大学又分配到银行工作，可谓是幸之又甚。所以从1992年大学毕业参加农行工作的那天起，我便深深地爱上了农行这份工作。之后，无论工作角色如何变换，我都干一行、爱一行、专一行、精一行。我先后在从事过会计、信贷等业务工作，20xx年1月被任命为副主任，20xx年9月调任支行信贷科副科长，前后共有8年的基层一线业务工作经历。同年10月我被调至市分行办公室担任综合干事，20xx年又开始兼任市分行团委副书记。能够从基层营业所一步步走向市分行机关，这个过程对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想，是党的政策、组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

第三，我有较强的专业实践能力。或许是执着追求、情有独钟的缘故，近四年的办公室工作实践，使我积累了一定的专业优势。所从事的通讯报道与文字综合工作连续3年获得了全省第二名的好成绩。自己个人也先后十多次被省市分行、总行报社评为先进个人和优秀通讯员;多次被市分行机关党委评为优秀共产党员、先进工作者和连续5年被省分行评为办公室先进工作者。

**销售岗位竞聘书 篇十四**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!非常感谢市局党组给我提供了这次公平竞争、交流学习和展示自我的机会，也感谢各位同事对我的信任和支持，很荣幸能参加今天正科级岗位干部的竞聘。

我叫，。。。个人简历。。。。多年的工作和进取，我开阔了眼界，提高了能力，积丰富了经验，而这些都有利于我尽快进入新角色，适应新工作。

古人云：“天生我材必有用”。根据对自身条件的客观分析，我认为自己具有以下四个方面的任职优势。

一、有较好的道德修养。在日常生活和工作中，我喜欢学习，注重在学习不断加强个人修养和政治修养，逐步提高政治水平。在政治纪律上，我对自己要求严格，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，保持了一名工商人的良好形象。

二、事业责任心强。上级交给的任务不折不扣完成，不怕困难，对工商户服务周到且不失原则。做到不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成，从不计个人得失。

三、具有胜任工作的能力和本领。长期在基层工作，从事经济违法案件的查处工作，对执法办案的流程了如指掌。

四、极具亲和力。我为人低调，正直，工作多年来，都能与同事友好相处，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

五、具有对全面工作的驾驭能力。多年的工作实践，我的政策水平不断提高，业务技能日趋成熟，协调能力逐渐增强，管理经验更为丰富。我学会了运用“十个手指弹钢琴”的领导方法，注意掌握轻重缓急。能做到遇事不惊，处置不慌，果敢处理。

各位领导、各位评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华的机会，我将全力以赴，围绕目前我局的工作重点，结合自身实际，做到以下几点：

一、刻苦学习，提高理论水平。认真贯彻党的xx届五中全会精神，以“三个代表”重要思想和科学发展观为根本，认真学习党的路线、方针、政策，深刻理解其精髓，解放思想，更新观念，强化大局意识，增强责任感和使命感，进一步提高政治敏锐性和鉴别力。

二、勤奋实干，率先垂范。科级干部不仅是一个职务，更是一种责任。这就要求我们要敢于负责，善于负责;要加强学习，提升技能;要以身作则，不仅想的要比别人多，而且干的要比别人多，勇于吃苦奉献，带头加班加点，高标准完成分管的各项工作。

三、团结协作，锐意进取。在工作中，既要发扬以往好的工作作风和传统，兢兢业业，踏踏实实，又要注重在工作实践中摸索经验，探索路子，根据领导的思想，超前思考，站在全局的高度上谋划预案。要坚持以诚待人，以信处事，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，以自己的言行创造和谐的人际环境，提高凝聚力，创造性地开展各项工作。

四、增强队伍争先创优的竞争能力。发挥机关科室的带头作用，切实增强对创新工作的执行力，当好局党组的参谋助手。加强制度创新，突出以项目管理抓为手的创新创优活动，建立健全的整合、推进、督查、考核和激励机制。

各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对工商事业的执著和热爱。假如我竞聘成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以开封市工商局的发展为自己终身的奋斗目标!

我的演讲结束。谢谢大家!

**销售岗位竞聘书 篇十五**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!

首先感谢各位领导、评委、同事给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!学校干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革与发展的创新，是提升我校干部队伍上水平的重要举措。我将珍惜这次学习和交流、检验和锻炼的机会。同时，也特别感谢各级领导、各位同事多年来对我的关心培养和支持帮助。希望大家能够一如既往地信任我、支持我!

在这里作简单的自我介绍，我叫 ，现年40岁，中共党员，经济管理专业本科学历，20xx年6月服从组织的安排，调入总务处从事报账员岗位工作，在从事23年的财务工作经历中，使我具备了一些必要的工作方法和技巧，统筹规划和综合协调能力有所提高，20xx年至20xx年连续5年被县教育局考核评为优秀财务工作者，多年来履职考核为优秀，所有经办的业务全部合理合法，清清楚楚，没有受到任何形式的处罚。

今天，我竞聘总务副主任一职，我认为自己有三个方面的优势：

第一、思想素质。作为财务工作者，首先要把廉洁规范成内心信念，化为行为品质，以此来支配自己的行为;能随时随地注重自己的个人修养和党性修养，时刻设起坚固的人格防线，一心为公，敢于碰硬。工作中，坚持实事求是，客观公正，坚决抵制违反财经纪律行为，切实维护单位利益，我具备了财务工作的理论功底和实践能力，为人诚实守信、作事谨慎、细致、有清晰的头脑和理性的思维，工作中讲究职业道德，办事事实求是、客观公正。如果各位领导信任我从事财务处管理工作，我愿意在校长领导下，团结同志、遵纪守法，廉洁奉公。工作中，坚持实事求是，客观公正，坚决抵制违反财经纪律行为，切实维护单位利益。 严守财务政策，做到对学校负责、对事业负责、对自己负责、理好财、管好钱。在实际资金管理中做到每一笔经济业务的处理必须合法合理的平衡。

第二、业务技能。总务副主任必须掌握较强的专业知识、理财能力，才能做好学校的财务工作。1、我精通财会知识，具备较高的财务管理理论水平，娴熟的处理财务事务的基本功，还有丰富的理财实践经验和理财技巧。2、我掌握国家有关财务会计工作的政策法规。3、我熟悉财务业务。

第三、沟通协调能力强。我注重搞好上级领导和同志之间的团结关系，多请示、勤汇报，当好参谋助手，争取工作的主动权，做到相互理解、相互信任;加强与同事之间的联系，做到相互支持、相互帮助。在实际工作中尽量帮助有困难的同事，处室同事遇有难事请假，经常相互间弥补其他岗位安排的工作，确保日常工作正常进行和完成。“以团结和服务同事”成为我工作的座右铭，同事们携手共创一个团结、和谐的工作环境。

如果我有幸能竞聘成功，我将在校长的领导下，坚持财务公开原则，加强财务管理与监督，继续做好以下四方面工作：

第一、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。言行与学校保持高度一致，踏实肯干，诚实待人，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。

工作勤奋努力，尽职尽责，认真做好职权范围内的事，分清职责，掌握分寸，遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，不将矛盾上交。做到求实而不死板，竭力当好领导的参谋和助手，积极向领导提建议，主动搞好配合，为学校的发展，贡献自己的全部力量和精力。

第二、团结同志，平易待人，说实话，办实事，遇到意见不一致时，求大同，存小异，与处室同事心往一处想，劲往一处使，努力为处室的同事们营造一个舒心的工作环境，以便让同事们带着轻松愉快的心情投入到工作中来，更好的为广大师生服务。

第三、认真学习党的路线、方针、政策，深刻理解其精髓，进一步提高政治敏锐性和鉴别力，不断提高自身综合素质。

第四、管好自己。在工作中谨言慎行，勤政廉政，不沽名钓誉，不以权谋私;在生活上艰苦朴素，勤俭节约，不奢侈浪费，不追求享受。

最后，我再表个态，不管今天竞聘的结果如何，我会服从安排，一如既往，以踏实的工作作风，进取的工作精神，尽心尽职做好各项工作，请领导和同志们放心。

不当之处，请批评指正，谢谢各位领导!

**销售岗位竞聘书 篇十六**

市场科公司领导:

我是湖北代表处张华,这次五定,本人申请市场技术服务岗位.

首先谈谈对该岗位工作的认识.润滑油本身无论从品种之多还是技术要求方面都比同行的轻油要复杂,面对的用户群中修理厂和私车用户激增,而其大多数对使用技术知之甚少,对技术服务的需求也越来越大,行内人说润滑油销售,就是拼技术,拼服务.随着昆仑润滑油市场的不断开发,用户群的不断增加和庞大,这项工作越来越重要,目前摆在我们面前的任务越来越艰巨,做好技术服务工作,对全面完成公司的各项任务指标意义重大.

公司兴衰,人人有责.自己是公司的老职工,也是一个共产党员,经历了党的考验,接受过国家和人民的培养教育,理应对人民做更大贡献,具体就是应该为公司的兴旺发达做好自己力所能及的工作.

本人申请这个岗位,相信一定能够做好这个工作.一方面按个人的性格和经历,对技术性工作比较适应,具备接受新技能知识的素质,工作也有兴趣,是适合自己的一个岗位.现在已逐步进入家务较少阶段,少了后顾之忧,无论从心理和身体方面都应该能做好此项工作.

本人从主观上一贯工作比较努力,态度比较端正.现在自己的岗位是仓库管理(2).这两年,自己也希望去另外的岗位工作,也向组织领导反映过,但只要公司一天没有调整岗位,年,配送小包装一百八十多次,基本上当天开票当天配送,差错率几乎为零,

本份申请只是自己的申请,我希望公司领导能批准我的申请

但是,如果公司领导批准我的申请,那么在新的工作岗位上更加努力工作.全面了解工作内容,确定工作目标责任.树立做好工作的坚强信念.搜集有关资料,加强学习润滑油有关知识,提高自身基本工作技能和基本素质.我相信自己一定能够做好这一工作.

如果没有被批准,那我也坚决服从组织安派,一如既往的在哪个岗位,就把那项工作做好.

**销售岗位竞聘书 篇十七**

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好!

很荣幸，能够站在这里，来进行护士岗位的竞聘。非常感谢领导为我们创造了这次公开、公平、公正的竞争机会!

我叫，我竞聘的岗位是护士。20xx年毕业于护理专业，至今一直在临床一线从事护理工作，5年来，一直坚持“以病人为重心，以质量为核心”的服务理念，全身心地投入到护理工作中。在领导和同事的支持下，我本人也取得了一定的进步。5年的工作经历，我积累了丰富的护理工作经验，也总结了一些护理管理体会。如果领导和大家信任我，我相信自己有能力，更有决心当好一个称职的护士。我将利用护士的特殊职位，做好各方面的沟通和协调工作。

第一，把好护理质量关和安全关，杜绝护理纠纷和护理差错。要把好护理质量关和安全关，首先要加强护士的业务素质和法律意识。我将不断地督促护士进行学习，在学习的基础上加强责任心，对患者病情要及时的掌握和仔细的观察，发现异常情况及时报告医生处理。再有做好与患者的沟通，及时发现安全隐患，有效地预防意外事件，保证患者安全。

第二、营造和谐融洽的护患关系和医护关系。作为护士，是病人利益的保护者，，因此，在护患关系中起着不可替代的作用。我会时刻关心爱护病人，广泛征求病人意见，用心评估病人的需求，尊重患者，使患者获得心理上的满足。作好沟通协调，解决病人的具体问题。在医护关系上，我觉得一个科室就是一个大家庭，“家和万事兴”，我将与护士姐妹们一起努力搞好与各位医生的关系，理解、配合他们的工作，做到真诚相待、相互支持与合作。在科主任的带领下，共同构建一个温馨、愉快、和谐、融洽的团队，建立起我们美好的大家庭。

各位领导、各位评委、各位代表，“不想当将军的士兵不是好士兵”，竞争上岗，有上有下，有进有退。上也好，下也好，一如既往;进也好，退也好，一片清心。无论上下，我都将摆正心态一如既往地发扬南丁格尔的精神，恪尽职守，努力学习，为神圣的护士事业作出应有的贡献!如果此次竞聘成功，我将不辜负大家的期望，努力履行自己的承诺。如果竞聘失败，我会继续做一名合格的护士，并会将此次竞聘当作我人生的又一次挑战，希望以后能在挑战中成长，成长中历练，历练中成功!

衷心希望大家能给我一分信任，给我一分支持，给我一分鼓励。

谢谢大家!

**销售岗位竞聘书 篇十八**

尊敬的各位领导：

大家好!

感谢各位领导给我应聘机械主任工程师职位的机会。我先来做一下自我介绍，我叫，毕业于x学校，大专学历。来贵公司应聘前，本人积累了xx年的矿山机械设备管理与维修的技术经验，因此，对机械主任工程师这一职位是有信心胜任的，如果有幸能通过本次应聘，我将做好以下工作：

公司机械设备的安装，须根据上级领导部门指示，结合公司实际情况，综合考虑机械设备安装的具体情况。机械设备的安装要严格按照生产厂家的技术要求与标准实行，具体的安装程序为：为机械设备提供合格的安装基础、将待安装设备就位、对设备的精度检测与调整、固定机械设备、设为设备加油与润滑、调整与试运转和安装工程验收。在安装过程中要结合实际作业环境能做出必要的改进与调整。

对于机械设备的技术管理，重要的是掌握机械自身的性能、结构、功用等特点。任何一种机械设备都有相应的使用技术要求，如果能严格地按规定合理使用机械设备，就能充分发挥使用效率，减少设备磨损，延长使用寿命，降低使用成本。因此，在安排施工生产任务时，要根据施工任务的环境与作业量的大小选择符合当前需要的设备，使工程项目与机械设备的使用规范相适应，切勿大机小用，防止“精机粗作”等不合理使用现象的发生。

机械设备的及时保养能确保设备在完好状态下安全运行，又可有效地控制设备的维护成本。在机械设备的实际使用中，要严格要求机械操作人员按标准做好每天开机前、作业中和停机后的“一日三查”工作，发现问题和隐患及时予以排除。操作人员与指挥人员一定要按照相关设备的安全操作规程正确使用该设备，要做到“管好、用好、养好、修好”。

机械主任工程师的工作是一项系统作业，为了保证公司生产的顺利进行，需要制定一整套合乎本公司实际情况的规章制度，制度要遵循尊重科学、规范管理、安全第一和预防为主的原则。

严谨、科学的规章制度可以使机械设备合理运转、安全使用、高效服务于生产，为公司保证工程质量，加快施工进度，提高生产效益，为取得取良好的经济效益创造条件。

机械设备管的管理规章制度应该包括台帐档案、机械设备标识、机械设备的组织、机械设备租凭、机械设备的使用管理、施工设备的保养维修、设备的安装、拆卸、运输和机械设备停用管理、机械设备的报废批准等方面。由于时间关系，详细的制度规程不做详细说明。

施工生产过程中的机械技术问题，实际上可以从平时的工作环节中做起。首先在合理使用机械的前提下，要注意日常检修工作，制定系统的检修制度，包括班检、周检、月检、小修及设备的大、中修;在大修的同时完成中修、小修、月检、周检等项目。当设备出现较为严重的情况时，应立即停止使用，采取有效措施防止损失过大，保护现场并立即上报。严格控制零配件质量，对不合格的配件，经设备处调查鉴定确实不合格，使用部门有权拒绝更换和使用。事故应做到“四不放过”，即事故原因分析不清不放过、事故责任者与群众未受教育不放过、没有防范措施不放过和事故责任者没有受到严肃处理不放过。对隐瞒事故和弄虚作假的部门和个人要加重处罚。

根据上级领导部门的研究决定，在熟悉矿山的工艺流程与环境的前提下，做到更科学、更合理地选购机械设备。为保证公司的利益，设备的购置必须做到技术先进，经济合理和生产适用。对大型成套机械设备的购置应通过技术、经济论证和实地考察，并采用内部邀请招标的形式确定生产商。厂家确定以后，由设备部人员按照有关条款制定合同，并且设备的生产、运输、以及安装调试等按照合同严格实行。设备的安全管理。

如果有幸成为贵公司的一员，我定将履行诺言，让公司领导放心，让职工满意。我真诚地接受各位领导的挑选，希望各位领导支持我，恳请给我为x公司效力的机会。

谢谢大家!

**销售岗位竞聘书 篇十九**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

首先，我要感谢各位领导和同事的信任和支持，让我有机会站在这里展示自我，因为我市决定市委办公室的科级干部要竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大家的支持。

我参加的是市信息办正科级秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员、全市党委系统督查工作先进个人，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的协调沟通，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养和党性修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下工夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

1、学习上求深。我将把学习当作提高工作能力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促进步，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观，不断提高自己的党性修养。另一方面，认真学习文秘知识、信息化理论等业务知识，积极总结和探索信息化工作规律，全面把握信息化发展方向。

2、作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为市委办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上积极主动，成绩面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事情大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任务。

4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为覆盖现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的发展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化发展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推动我市信息化工作再上新台阶。

尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

谢谢大家!

**销售岗位竞聘书 篇二十**

尊敬的各位领导：

您好，我竞聘的岗位是医师岗位，我叫，今年xx岁，毕业于xx大学，学历。经过几年行政管理工作的锻炼，我的组织协调能力、文字写作能力、社会活动能力均有了一些提高。这辞旧迎新之际，我和全办每位同志一样都心中充斥着希冀和向去地迎来了新的一年，也迎来了此次市法制办党组给我们提供的此次公开、合理、公允竞聘的时机，更给了我向各位率领和同志们学习的时机。在市当局法制办党组的率领下，法制办这个集团为每名同志，尤其为我们年青同志营建了杰出的发铺环境，提供了小我私家铺览才调的空间。这是当局法制事情拓宽立异与时俱入的须要，也是提高当局法制干部综合实质的须要。

一是比较扎实的理论专业知识，古人云“读书万卷始神通”

自参加工作以来我始终要求自己努力的博览群书，广泛吸纳各方面的新知识、新信息，勤钻研、多思考，不断丰富自己，提高自己，用扎实过硬的理论知识迎接我所经历的每一项工作。我先后撰写论文四篇，其中一篇刊登在国家级刊物上，三篇刊登在省级刊物上，主持完成市级科研立项一项;参与完成市级科研立项一项;参与中检所科研立项两项。参与过广东省药检所的多项进口药品质量标准的复核。

二是对工作的态度一贯严谨、踏实，药检所的工作要求是严谨、科学、公正，因此在以往的工作过程中，我能够一如既往的严格要求自己，用务实而负责任的态度完成每一项药品检验工作，保证了每一项检测数据的科学性和公正性。20xx年，受所里的委派，我去省药检所进修三个月，由于我在工作中表现出色，不仅学习掌握了到了许多新的实验技能和工作经验，同时得到了省所领导和同事的好评，在三个月的进修期满后，被借调至省所工作三个月，期间参与了两项中检所科研立项的工作和多项进口药品标准的复核工作。同时对药品微生物限度检查的理论和实践经验都有了较大程度的提高和进步。

三是有较为丰富的工作经验，参加工作14年以来我曾从事医院药械科的工作、在药检所江门市药检所的化学室、生测室等多个科室工作过，积累了丰富的工作经验，特别是在色谱理论方面有较深刻的学习和钻研，能够有效的解决工作中的复杂疑难问题，能够熟练操作我所现有的两台液相色谱仪、和两台分光光度计等精密仪器，同时对仪器的使用原理、使用技巧进行了大量的钻研和学习，能够处理在仪器的使用过程中碰到的故障和问题。我带教进修人员十名，其中本科生三名、专科生四名。都取得了良好的结果，得到了用人单位的好评。通过对市基层医药市场的调研，撰写了《关于加强我市基层医药市场的管理工作的报告》作为市政协提案，提交市政府，并获得市政府优秀提案奖

四是在几位科室主任的栽培和支持下有一定的实验室管理经验，我先后在多个科室工作过，协助几位科室主任完成实验室的管理工作，在生测室工作期间从事实验报告书的复核、实验菌中的转接和管理;在化学室工作期间完成实验仪器的日常维护和保养。

如果我当选医疗器械室我将会从以下几个方面做好工作

(一)、建立规范、完善的实验室管理制度。医疗器械室是我所的一个新科室，开展这项工作对我所和我个人来说都是一个新的挑战，我会用我饱满的工作热情和始终如一的学习钻研精神以及我一贯严谨、认真的工作态度去迎接这项新的挑战。但凡一向新的工作从规范做起就会有一个比较高的起点，好的开始是成功的一半，我准备让我所的医疗器械室从建立规范和完善的实验室管理制度开始。

(二)、做好协调和沟通工作。一个新的科室的工作开展离不开领导的指导和支持以及其它科室的协助和关照，这就意味着我必须协调好方方面面的工作，做到多与领导沟通、及时而准确的将所领导的决策和指令传达到科室，并严格的贯彻执行;同时还要做好与其它科室的同事的沟通和交流，做到相互支持、相互学习，有疑难问题向大家请教，共同探讨、共同提高。

(三)、不断学习、不断进取。医疗器械室的工作对我来说是一项全新的工作，这就需要我一切从头开始，在过去比较扎实的理论基础上开始新的学习和提高，向书本学习、向懂行的同事学习、向外单位的专家和学者学习、向实际工作学习，希望自己能够尽快的在医疗器械检验方面得到提高。“学而无止境”这将是我不断学习、不断进取的座右铭。

用心，首先是要有强烈的进取心，进取心是对事业的孜孜以求。作为一名放射科医生，只有精湛的投照技术和高质量的诊断水平，才能保证患者图像的质量、作出准确的诊断。技术是安全的根本，需要依赖丰富扎实的医学理论知识、娴熟科学的实战经验。而优质的质量永远不会是一个偶然，它始终是由明确的高标准，真诚的努力，高超的技术充分执行的一个结果。健康所系，性命相托。我们选择了这个职业，就注定要终身学习，不断进取，努力提高自身的技术水平，才能提高医疗质量，保证医学知识的科学性、医学技术应用的合理性，才能更好地为患者服务。

用心，就是要有高度的责任心。医者，不仅要精于医术，更要诚于人品。责任心作为医务人员必备的条件，它是医师职业道德的重要体现。医学以人为本。作为人类健康的守护者，我们深知，医学知识和技术的局限性与人类生命的有限性是我们所面临的永久难题，我们应该敬畏生命、善待病人。有了责任心，我们才会用心落实职业的规章制度，执行合理、科学的操作流程，提高自控能力，保证医疗过程中的质量和安全。仅如一个普通的x线检查，从登记、排队、检查，到发报告，过程中都要求每一位医务人员认真、细致地校对，如不按流程操作，就可能出现张冠李戴的差错。细想每一起纠纷，总是在环节执行中出现了失误，核心问题就是责任心不强。

有爱心，也是用心的表现。真诚对待每一位患者，用心为每一位患者服务，以自身能力所及竭尽全力除患者之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉。作为一个窗口科室，与病人直接面对面接触时，首先是要会用心沟通，保持谦虚平和的态度，尊重病人，注重服务细节，在沟通中建立和谐的医患关系，一切摩擦将会降到最低点。作为放射科的医生，各组分工细致，但各组人员要时常积极沟通交流，加强团结协作，优化服务流程，发现问题及时解决。 “急病人之所急，想病人之所想”就是能快速地完成良好的投照及优质的图像后处理，准确及时地发出报告，缩短患者候诊时间。

从个人素质和我院的实际情况来看，我认为竞聘副院长这个职位，自己主要具备的以下优势。一是多年的实践，我已积累了丰富的临床经验，这对于任职后更好的指导业务工作奠定了重要基础。我于xx年毕业于学校，现在职称是外科主任医师。从医17年来，我在基层卫生院得到了锤炼，积累了丰富的临床经验。几年来，我所在的外科成功救治患者例，没有发生一例医患纠纷问题，树立了我院的良好形象。担任副院长这一职务有利于我特长的发挥。

二是不断的学习，提高了自己的综合水平。常学习、勤看书，已经成为了我的生活习惯。通过坚持不断的学习，相继通过了助理执业医师和执业医师考试。年还在医院进修学习了一年，提高了自己的医疗水平。平时还紧跟时代步伐，及时掌握党的方针政策，尤其是与农村医卫工作想关的内容;深入学习了建设社会主义新农村知识，了解新时期卫生院工作的侧重点。还注重拓宽知识面，积极参加上级部门组织的演讲比赛，并多次获奖。具有一定的写作能力，撰写的工作文章多次在省、市级刊物上发表。

三是组织的教育，培养了我勇于进取的决心。在工作中，我做到了严格要求自己，时刻与院党委保持高度一致，处处发挥模范带头作用。在政治上追求进步，不怕困难，敢于奋斗，勇于进取。

总之，多年的基层工作养成了我勤奋好学、吃苦耐劳、乐于奉献的品质，成为我干一行、爱一行、钻一行的内在动力。这是我做好这一极富挑战性工作的最大优势。如果组织信任，领导赞许，同志们支持，我竞聘上了副院长这一岗位，我将竭尽全力不负众望，发挥业务专长，尽快进入角色，积极履行职责。

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