# 销售主管竞聘书(二十四篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-06-18

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。销售主管竞聘书篇一大家好，在这辞旧迎新的时刻，迎来了咱们营销中心办公室的一次体制改革!...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**销售主管竞聘书篇一**

大家好，在这辞旧迎新的时刻，迎来了咱们营销中心办公室的一次体制改革!最为中心的一员，能够参加办公室的主管竞选，无疑是非常幸运的。并且我很感谢能够在公司得到栽培，感谢领导的鼓励和支持!在新的一年开始的时候，我不仅听到了崭新一年敲响是钟声，还看到了公司领导锐意的豪情和对事业必胜的信心，坚定了我最初的选择。

目前，我是一名普通的业务员，业务水平不是很突出，但我有一个积极的态度和信心。

这次竞选的是主管，我希望能通过这次竞聘提升自我，提升工作经验，让我能够更好的为公司工作。从接触这个行业到缺乏经验再到一步步了解客户心理以及市场，最后到营销自己以及经营自己的团队，这些都需要自己不断的总结和提炼。我现在正处在从缺乏经验到了解客户心理及市场和自我营销的的阶段，所以我该更多的了解和学习销售和经营方面的技巧，而成为主管这是我在学习发展过程中一个很有效的历练的途径。可能我缺乏一个领导的口才，可能我缺乏一个做领导的敏锐，但是我有一颗想要去做的心，我认为这颗心能给我动力也能给我带来机遇。任何人都不是天生的栋梁、天生的领导，所以我想我能放下所有的包袱，轻装上阵，从药妆行业的门外汉到内行人快速的转变。并在发挥自身优势的同时组织好咱们中心的正常办公并好好的协助大家一起提高业绩。如x经理所言，可能现在是咱们中心的低谷时期，但是黎明的曙光谁不想看到呢，我会坚持并努力让曙光早日到来!

不想当将军的士兵不是好士兵，不思进取的员工不是好员工。愿意追求进步的员工越多，企业才会有更多的活力和动力。

如果这次竞聘能够成功，我将怀着“勤于学习，善于创造，乐于奉献”的思想，以“维护公司利益、维护企业声誉、维护企业形象”的原则，积极主动开展办公室营销工作：

一 正确认识自身价值

我们是公司直接“面对”客户的第一线，首先要正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益的关系。把“耐得平淡。舍得付出”作为一切工作的准则，坚持严谨、细致、脚踏实地、埋头苦干的工作作风。

二 完善个人技能

三 做好纽带作用

协助领导做好各项工作，起到一个承上启下的作用。对于这一项我认为不仅是主管，也包括我们每个人业务在内。因为我们是公司和客户之前的纽带，要确立好自己的位置，了解公司的立场，以公司利益为前提，以企业声誉为基础，以企业形象为信念，做好公司的员工和公司的代表人。我们团队的首战在我们中心，新产品的维护在我们中心，形象也在我们中心，所以我们是公司的中心，我们也带着新品的希望，只有我们更加努力，才能更快更好的坚持发展下去!

四 业绩问题

对于业绩上的话题，其实是最敏感也是最直接的问题。这既关系到我们每个人个人的利益，也影响到我们整体存亡的问题。刚开始我们可能很难很苦，因为新品种，客户资源不准确不精练，这确实是个大问题，所以我认为在解决这个问题后，业绩的要求应该也逐步有清晰的条例了。以上仅是我个人的一己之见，也仅此表达我对公司目前一些小问题的看法。

在此，我真心祝愿公司能够打造一支无往不前的工作团队，我相信只要我们本着：相信自己的产品，让客户相信我们并能成为朋友，大家上下一心，携手共进，公司一定会有更高的效益。我希望大家能用自己的信心和热情创造我们自己的奇迹。期待我和大家一起成长一起经营我们的团队，谢谢!

竞聘人：

**销售主管竞聘书篇二**

各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

我叫，男，学历，于年进入北京润泽苑房地产开发有限公司工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上!随着这些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，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。3年来，经过我的不懈努力在担任销售经理的两年中，负责的楼盘都在合同规定时间内圆满完成任务.销售业绩一直领先于区域内的其他竞争楼盘，并帮开发公司取得了最大化的利润。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本公司内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本公司的保值增值出更多力。当然，光是外在的还是不够，古人云：“其身正，不令则行;其身不正，虽令不从。”在这物欲横流、竞争激烈的社会里，真正能够做到廉洁奉公的已经不多了。但我作为一名党员干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自已，把对本公司的利益放在首位。

对于销售经理这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为公司分忧、下为各同事服务是销售经理义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的销售经理。

一、认清形势，担当重任。我们北京润泽苑房地产开发有限公司有品牌、有实力、有人才还不差钱.差就差的是个思维和手段，而这些要通过经营战略和分配制度来保证。销售经理从字面看突出了个人因素，但是我知道我背后有公司的强大后盾，也知道我的个人言行要体现出本公司的形象和本公司员工的素质。作为销售经理，承担的责任和压力肯定多了很多，我也希望公司能赋予销售经理更大的空间，给予我们更多的支持。真正体现责权利的和谐统一。

二、吃苦耐劳、任劳任怨。对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为销售经理更要对公司的物业了解，在开盘之前，要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

三、提高认识，重视服务。作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

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，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天!

竞聘人：

**销售主管竞聘书篇三**

尊敬的领导、同事们：

大家好 ，此次我要竞聘的岗位是信用社会计主管。在信用社工作一年多以来，很有幸能在几个不同的岗位学习锻炼，让我对信用社大部分业务有了一定的认识，此次参加竞聘的目的并不在于为自己争下一个小官衔，而在于把握一次自我展示和锻炼的机会。就过去的一年来说，我认为自己做到了以下几方面：

第一，参加工作一年来，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，严格执行规章制度作为一项准则。

第二，我对我们信用社这几年的发展方向、法规政策也有一定的了解和掌握。我能做到坚持原则，落实制度，明确责任。

第三，作为年青人接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

当然，金无足赤，人无完人。我愿意坦诚和面对自己的不足，我社会阅历浅，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。今后的努力方向是：一是加强理论学习，弥补在会计理论知识上的不足，提高自身素质。二是转变工作态度，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

就资历来说我只是一枚小将，不过希望各位同仁能给我这个小将一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作!谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇四**

尊敬的各位领导大家好!

首先感谢行党委给我们提供了这个公平竞争、锻炼自我的机会,在这里希望通过我的竞聘演讲使领导对我有一个全面的了解和认识,能得到各位的信任与支持。这次我竞聘的第一志愿是运营部 主管。

首先谈一下自己竞聘现金与反洗钱岗位的优势：从参加工作至今已十几年，我经历了我行从信用社到商业银行发展至现在的齐鲁银行辉煌历程，是我行不断改革的十几年，也是自己不断成长、不断进步的十几年，熟悉我行的工作环境，积累了丰富的工作经验，热爱本职工作，有强烈的事业心、责任感。具备了良好的政治素质和道德品质,对国家的金融政策、我行的各项规章制度、现金业务流程都比较熟悉，银行业务和技能功底扎实。

二、有较为丰富的实践经验，自己在出纳保卫部综合岗位上工作多年，熟悉本岗位的职责、任务、操作程序,基本具备了一名岗位主管的工作素质和能力，面对新起点，我能够虚心请教，熟悉业务，较快的投入到新岗位的各项工作当中，将在原部门积累的工作经验和管理经验充分运用到现在的工作当中。

三、在运营部半年多的时间里，对大额现金管理、反洗钱管理、业务印章管理等一系列规章制度进行了重新梳理，完成了624名柜员培训和点钞考核工作，组织了反假宣传月、反洗钱宣传活动，组织全行柜员点钞技能培训和点钞技术比赛，工作中勤钻研、多思考，较好的完成了领导交办的各项工作，在领导的严格要求下，我认为自己在业务管理、协调组织能力，处理问题的策略等方面都有了进一步提高。

四、竞聘后的打算：

首先我认为要进一步提高自身素质，作为一名岗位主管，应该具备较高的业务素质和管理经验，不但要对本岗位的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。同时，还应该协助领导做好部门的工作，当好领导的参谋和助手。

第二、完善自身工作的业务操作流程，从可防范风险的角度考虑大额现金和反洗钱管理工作，更新工作理念，不能只限于如何满足监管部门的监管要求，而是从如何可以从业务操作方面发现风险，将风险发生概率尽可能的控制在最小，加强对支行业务的检查监督，讲求工作方法，提高工作效率和工作质量。

三、对先进银行现金管理情况进行调研，按照我行准事业部的要求合理匡算全行现金日均库存，探讨以科技手段提升现金管理的可行性，研究引进他行现金管理先进经验，力求最大限度的压缩全行日均现金库存占比，使现金资产收益实现最大化。

如果此次竞聘不成功，说明自己还有差距，我会查找不足，积极改进，一如既往的做好自己的本职工作，服从组织分配，继续为我行的未来做出积极贡献。

谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇五**

尊敬的各位领导，各位评委：

你们好!

我叫，今年xx岁，本科学历，xx年大学毕业，同年在支行参加工作。由于工作突出，xx年度，xx年度连续两年被授予“市级优质服务标兵先进个人”和“先进工作者”荣誉称号。

首先，感谢各位领导对我的信任，给我这次参加竞聘会计主管的机会。之所以参加竞聘，是因为我具有以下四方面优势：

一是具有扎实的理论知识。参加工作以来，始终坚持在学习中工作，在工作中学习，立足本职，勤奋钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平有了较大的提高。在入社后，联社组织的几次理论考试中均取得了优异的成绩。平时所经办的业务也从未出现差错，能够圆满完成领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，勤勤恳恳，诚实待人，赢得了客户的一致好评，经过这几年在学习工作中的锻炼和领导的培养，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了较大提高。调至营业部以来，又加强了对更全面会计业务的学习，熟练掌握了日常运作的各项会计业务，工作能力得到了领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心，进取心和主人翁意识。我在会计岗位上深深感到会计工作对合行发展的重要作用，也深深体会到自己的责任重大。始终有干好工作的坚定信念，这也促使我更加热爱会计工作，具有强烈的主人翁责任感，兢兢业业，一丝不苟的做好每项工作。

四是我年富力强，精力旺盛，有热情，有拼劲而且非常有耐心。会计工作细琐而繁重，我的年龄优势和耐心的性格为我提供了保障。我的接受能力强，对新业务比较敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速，并且有信心，有决心，也有能力圆满完成上级领导分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。而是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，在更高的舞台上实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作行长，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手，当好参谋，求真务实的开展工作。

第一， 根据业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。

首先，在理论方面，要强化金融专业理论知识的学习，进一步提高理论水平;其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作流程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二， 加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项制度与业务运行相适应。

严格按照联社的部署安排，端正经营思想，健全内控制度，确保规范、安全的经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理使用、柜员卡交接使用情况、各种登记簿规范登记情况等方面加强检查，促进内控管理质量的不断提高。

第三， 搞好员工业务学习，组织业务技术练兵，提高全员素质。

业务的不断开展需要员工素质的不断提高。督促员工认真学习会计合规读本和上级下发的文件，抓住一切可利用时间进行业务技能训练。让员工从业务理论和业务技能两方面得到提升，从而提升整个团队的业务素质。

第四， 加强规范化服务教育，全面提升员工进行优质服务的思想。

从增强员工主人翁意识入手，让他们懂得自己的发展紧紧和合行联在一起，银行业激烈竞争的今天，优质服务对合行的发展又有非常积极和举足轻重的作用，让他们懂得从优质服务中要客户，从优质服务中要业务，从优质服务中要效益，努力打造优质服务精品网点，用优质的服务来推动效益的新增长点。 如果这次竞聘不成功，我也不会有消极情绪，只把它当作是一次开阔视野和思维的机会，我同样也从中得到了提高，我会加倍努力的去工作去学习去完善自己。

尊敬的各位领导，各位评委，作为一名大学生职工，根据我目前的理论知识、业务实绩和工作能力，已经完全具备一个会计主管的必需条件，希望我会成功，让我实现心中的美好愿望：那就是在更高的舞台上为合行更充分的贡献自己的力量!

谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇六**

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好!

我叫，我竞聘的职位是财务部副经理。这次竞聘是机遇也是挑战，在这里我衷心感谢公司给予我这次学习锻炼和展示自我的机会。面对公司的挑选和同仁的选择，我首先将我的简要经历向各位领导和在座同仁做一个简要的介绍，使大家对我有进一步了解。

我1997年毕业于湖南大学衡阳分校经济管理系会计专业，20xx年通过参加成人高考获得了中央电大会计专业本科文凭，1999年以优异成绩获得了会计师任职资格。大专毕业被分配到中国长城计算机集团公司507厂，先后从事材料核算，成本核算，合并会计报表等岗位的工作。因为工作积极肯干，专业知识比较扎实，99年开始担任财务处会计主管工作，20xx年被聘为财务处副处长，由于认识到国有企业经营机制的局限性，于20xx年离开507厂应聘到公司并被安排到财务室任主管会计至今。近三年来，我将自己切实融入到公司的企业文化中去：“以人为本，以诚待人，依法经营，照章纳税，用心营造，至高致远，遵章守制，令行禁止”，积极参与公司组织的各类学习与各项集体活动，不折不扣执行上级领导的命令，严格执行财务制度，充分发挥财务的监督职能，不断提高服务意识，并于20xx年度被评为优秀员工。三年来我主要做了如下工作：

一、准确及时地做好日常财务核算。物业管理是一门新兴行业，帐务处理虽然相对工业企业来说较为简单，但在管理上要求更加精细，通过不断摸索不断创新，建立了一套适合我公司财务管理需要的核算模式，为财务数据的收集、分析打下了夯实的基础。

二、建立、健全收费台账。随着物业公司的不断扩展，点多面广线长已成其重要特点，各项费用清缴多而繁杂，所以与同事们一起建立、健全了水、电、物管费、代收房租等收费台账，做到账目清晰，费用收缴情况一目了然。考虑到手工收费台账的局限性，于20xx年下半年开始协助公司选购了物业管理软件，初步实现由手工向电脑化操作的过渡，提高了工作效率，降低了管理成本。

三、积极协助房产局将我公司所交的专项维修基金过渡到全电脑化管理，彻底清查各物业维修基金收缴情况，并为已交纳维修基金的业主办理、发放专用折。

如果能有幸竞聘成功，我的工作设想是：以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实地开展工作。具体来说有以下几点：

第一、充分发挥财务的理财功能

量入为出，日清月结，及时、准确、科学地核算公司发生的每一笔经济业务;加强对各项费用收缴工作的管理，力保每一笔收入能及时、完整地入账;通过分解落实各事业部考核收入与考核盈余指标，控制成本费用支出，切实推行内部市场化运作模式，打破吃大锅饭现象，形成“人人讲成本，管理全员化”的成本控制体系，为完成公司全年各项经济指标而努力。

第二、加强在用物资的管理

针对目前公司现状，因为物业管理的行业特性，固定资产购建较少，存在更多的是低值易耗品如保安用品、保洁用品等，这部分在用物资品种多，数量多，是管理的一个难点。我认为首先应该在采购上实行计划审批与批量购置，并通过市场调查选择“物美价廉”的供货商，以降低采购成本。其次要建立严格合理的在用物资管理制度，对此类在用物资的保管、使用和报废回收都应有相应的台账登记，并做到定期核对检查，杜绝浪费，避免积压。

第三、定期进行财务分析

为领导当好参谋，开源节流，及时收集、分析财务信息，对公司未来的经营管理活动提出建议，为领导们的正确决策提供可靠的依据。

第四、恪守公司的经营宗旨和服务理念，树立良好的职业道德观念，通过不断学习提高自己的业务水平。

奥运精神，重在参与!作为这次竞聘的积极参与者，我希望能在竞争中获得成功，但如果竞聘不上，我也会一如既往兢兢业业勤奋工作，不断提升自己的综合素质，今天我是成功的参与者，相信明天我将成为参与的成功者。

谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇七**

尊敬的各位领导大家好:

首先感谢总经理和各位领导给我这次公平、公正竞争、展示自我的机会。竞聘上岗是企业用人的一项新的举措，是顺应企业发展的需求。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善管理的领导者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的好机会，从而实现自我价值。因此我这次的竞聘不只是为了提升自己，同样也是为了企业的蓬勃发展!

我竞聘的职务是收银主管一职，每个人都是在学习中进步的，在学习中成长的。担任收银领班这一职位也有一年的时间，在这一年的时间里，通过自己的努力和领导的指导与帮助、同事的团结与协作促使自己的能力提升了很多，经验也丰富了许多。我一直深深地牢记那句话“宝剑锋从磨力出，梅花香自苦寒来!”我知道从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质对于收银主管这一职位都还有些欠缺。但是人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。

下面我来谈谈我对收银主管这一职位的理解和我竞聘这一职务所具备的优越条件:

收银主管是收银处的最高业务主管，主持各楼层收银台的整体工作，协助餐厅经理及餐厅各部门及后厨做好餐厅收入工作。之所以踊跃来竞聘收银主管这一职位主要是因为我相信自己的能力，并且我有奋发向上不甘落后的精神。

首先，我对待工作主动、认真、细致，有较强的责任心。第二，我有服从领导、团结同事的信心。第三，我有较强的工作经验和工作能力，并且在本店工作已有五年的时间，对于本店的工作流程及各个环节及经营管理方式有着更深的了解。第四，我有较为丰富的业务知识和业务能力。第五，我有开拓创新的精神，勤于思考的理念。第六，对于餐厅各个收银台的收银管理方式已经熟练掌握。

担任收银主管这一职位后我会认真做好以下的工作计划:

首先要树立切实为职工服务的思想，采用 “换位思考、亲情管理”的模式，进一步提高自身的管理能力和个人素质;以身作则，严格财务制度和其他各项规章制度。 其次是:

1、确保所有人员为顾客提供良好的顾客服务，树立本店的良好形象;

2、合理的安排各楼层收银员的工作及调休

3、 解决好每一单的顾客投诉事件，保持较高的顾客满意度;

4、检查收银员每日到岗情况和工作前的准备情况，发现问题及时处理

5、定期对收银员进行培训及业绩考核

6、与其他部门保持沟通和协调，促使收银工作快速、顺畅的进行

7、协助解决收银员在收银工作中遇到的问题

8、营业前检查收款机及其他设备是否正常运行，及时排除故障，以免营业工作中遇到问题。

9、随时抽查收银员的备用金，分析现金差异，提出相应的解决方案

10、努力认真做好各楼层收银员的辅助工作。

如果这次的竞聘我被竞选了那么这是我的荣幸，同样也是企业的骄傲;如果我被落选了也只是证明了一点那就是“失败不是一个结果，这只是一个正在经受考验的过程!

20xx年xx月xx日

**销售主管竞聘书篇八**

各位领导、各位评委、同志们： 大家好!

首先，感谢物业分公司物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫李林，x年出生。x年毕业于，专业，20xx年10月通过网上招聘进入工作，今天竞聘的岗位是物业分公司物管中心工程部主管。 我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部主管的优势;二是谈谈做好工程部经理的工作思路。 回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、 尽职尽责为物业分公司物管中心前期介入配合销售阶段鞠躬尽瘁。

20xx年物业分公司物管中心组建初期百业待兴，在分公司支持帮助和李艳杰总经理的带领下，从实际出发，组建了一个精简、高效的物业工程维修队伍，在这一时期，由物业工程部李有经理亲临现场领导布置工作，在名都公共配套设施设备安装过程中存在的安装不恰当、不适宜的缺陷现场协调施工部部门提出整改建议，有效控制了日后设备设施运行使用中的问题发生，虽然我和我们的同志当时有不理解的想法、通过实际验证是这项工作是非常有效、也是非常及时的，在未来的工作中我会学习前任工程部经理的管理经验取长补短。

第二、 尽心尽力为物业分公司物管中心的发展做出了应有的贡献。一如既往地尊重、支持各位领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、 全心全意为物业分公司物管中心的突破发挥自己的聪明才智，我没有辉煌的过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加工程部主管职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一、是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，我对名都现有的公共环境了如指掌现到每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出 “特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。20xx年我又参加了物业管理师的考试现在我已通过两科，准备在20xx年力争考过。

二、是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。我想，虽然我不是最专业，但我虚心向专业人学习，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。

四、是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快;同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。

三、是我有严于律己、恪尽职守、诚信为本的优良品质。既要维护领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

四、我认为自己具备担任工程部主管的素质和才能。 那么如何做好一个合格又称职的工程部主管呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务。“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。 “三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。 “四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用;对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性;对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作;第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，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，以绵薄之力来回报组织和同志们。

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，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家!

竞聘人：

日期：

**销售主管竞聘书篇九**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!本人叫，今年xx岁，学历，工程师职称，同时持有一级建造师和国家注册监理工程师资格证书。首先感谢集团公司在人事改革方面，为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘，我竞聘的岗位是工程管理中心所属项目的项目主管。

一、工作经历：

20xx年毕业于郑州大学工民建专业，20xx年至20xx年从事现场施工管理工作，20xx年至2xx0年从事工程监理工作，2xx0年至今从事房地产工程管理工作。

今天，参加工程部主管职位的竞聘，自己也曾犹豫，一是自己没有炫耀的过去，二是没有较高的学历，但是“不想当将军的士兵就不是好士兵”，经过再三考虑，不管竞聘结果如何，我都要当一名好士兵，我要参加竞聘，我要把对企业的忠诚和深厚的感情能找到更好的渠道融入进去，为企业的发展贡献自己的力量。

二、先浅谈一下我对工程部项目主管的认识

我认为项目主管就是整个项目的核心管理者，也相当于主持人起着承上启下的作用，不仅仅对施工单位、监理单位传达决策层对项目意见的更新，也不仅仅向决策层反应项目目前的困境，一个项目的核心部门，一个合格的工程部主管，更在于全盘的综合分析考虑，尤其是内部部门的沟通极为重要，一个合格的项目主管必须具备项目管理的理论知识和组织施工的实践经验，同时要懂技术、会经营，具有较好的组织、指挥、协调能力。项目的成功依赖于公司的整体水平和项目成员的整体素质，项目主管不可能脱离公司的客观环境与条件创造出意外的奇迹。但却可以通过自己出色的工作充分利用可利用的资源，调动各方面的积极性最好地完成项目的合同任务，项目主管的工作对于项目的成功与效果起着关键的作用。

三、参加竞聘的优势条件：

1、有吃苦耐劳、默默无闻、乐于奉献的爱岗敬业精神。“踏踏实实，兢兢业业”是自己做事的原则，不畏困难和挫折，遇事及时请示汇报的良好品质。总是把工作放在首位，敢于承担领导安排的各项任务并勇于承担责任，对工作问题不会耍性子、撂挑子、掉链子，能保持以大局为重，不以个人原因影响工作。

2、具有扎实的理论知识和丰富的实际工作经验，能够熟练掌握施工工艺、操作规程和施工规范。同时在工程管理方面也在不断的索求，先后通过了监理工程师，一级建造师国家资格考试，汲取掌握了最基本的管理知识，并在工程管理中得到了运用。同时工作13年来，干过3年施工，做过6年工程监理，现在步入房地产行业工程管理也将近5年，基本上都是在现场与施工单位、监理单位、业主及材料构配件供应商、包括村民和部分政府机构直接打交道，积累了丰富的工作和战斗经验，同时在工程管理过程中主持参与过工程招投标、资金预算、相关施工技术方案的编制与审核，在这几方面均得到了领导的支持和肯定，提高了自身的工程管理知识，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，使我具备了独当一面的工作经验。

3、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作中我能够较好地领会领导意图，开拓性地开展工作。工作中力求精细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情。

4、有房地产开发公司工程部项目主管的工作经历，对开发公司工程部在工程管理中的作用及工作内容有较深刻认识;并熟悉房地产开发、施工、验收手续的办理流程。

5、团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体的利益为重。

四、如果竞聘工程部主管成功，我将从以下几个方面开展工作。

1、认真贯彻执行公司的各项管理制度，根据集团工程管理中心下达的目标，组织编制各项工作计划，并负责落实。明确项目部各岗位工作内容、责任和工作流程，督促管理好本部门工程师，并做到自我约束;做好部门间工作的衔接以及工作流程，切实发挥工程部在开发公司中应具有的作用。

2、依靠完善的施工组织设计，监理规划，合同、规范等法律文件对施工单位、监理单位进行管理;全面落实工程技术要求，支持监理单位的安全质量进度控制工作，要求监理单位做好资施工组织设计和施工方案的审查，材料报验和试验，监理文件的编制，现场的巡视，旁站和分项分部验收。严格执行每周一次的监理例会制度，由监理单位汇报本周以来的监理情况，并对检查过程中出现的问题，依据现场工程管理制度，追究相关单位的责任(包括处罚措施)。

3、做好工地施工现场动态管理，随时密切掌握工地现场各参建单位的施工状态，协调各单位之间的关系。检查、巡查过程中遇到的问题要随时、随地解决，不留疑问，不留尾巴。对重大问题及时向公司汇报，提出初步解决方案并组织落实处理;对合同进行风险分析，采取相应的防范措施，减少和避免针对建设单位提出的索赔。监督承包单位和供货单位全面履行合同应尽的义务。做好变更签证、来往信函和影像资料的归档以及施工合同的管理工作，建立预防索赔和反索赔机制，随时掌握工地现场动态，一旦施工单位提出无理索赔请求时，能够及时、快速的利用反索赔机制进行反索赔。

4、全面提高自己的综合素质，努力做到业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，做到对上级要尊重，对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性;对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作;

5、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

敬的各位领导，各位评委，我正值而立之年，精力充沛，敬业心强，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司放心，让领导满意，我真诚地接受公司领导的挑选，公司的发展需要有为的你，也需要有为的我，无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往满腔热情继续干好本职工作。

**销售主管竞聘书篇十**

尊敬的各位领导:

作为 超市 店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫 ，现年 岁，现在担任 超市 店收银员一职，我竟聘的职位是 。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与 超市 店结下了不解之缘。虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们 超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心:一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为 超市的 优秀员工 ，从经理手上接过了烫金的 荣誉证书 ，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

今天我竞聘的是超市收银主管一职，首先，我先向大家介绍一下我的基本情况。

我毕业于 学校 专业，今年 岁，我自从 年 月 日进入 超市以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。

竞聘超市收银主管这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、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，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工，20xx年被评为商场优秀岗位示范员。

岗位职责:

1、规范结帐流程的顺畅进行;

2、为顾客提供良好的服务;

3、负责控制现金差异和现金安全;

4、确保准确、安全地收回货款;

5、维持收银设备的正常运作。

主要工作:

1、检查组员出勤状况，合理调度人力，控制人事成本;

2、保障收银流程的快速、顺畅、准确;

3、督促礼貌待客的优质服务，解决结帐区顾客的问题;

4、分析现金差异，提出解决方案;

5、确保收银机台安全运行，及时排除故障;

6、负责安排组员专业知识的训练及组员的绩效考核;

7、及时安排收银台数的增减，保证员工工作效率;

8、及时解决收银台缺零，商品扫描错误等问题;

9、做好大宗顾客的服务工作。

辅助工作:

1、维持结帐区机台与环境的整洁;

2、传达部门经理的要求，共同达成部门目标;

3、协助做好防火、防盗工作。

首先，作为收银主管，必须了解店长的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即 搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息 。

一是认真贯彻执行商场的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力，用诚挚的感情团结全体同事，充分调动大家的工作积极性，同心同德，搞好各项工作

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供店长参考，向店长提供各种建议和主张，帮助店长顺利作出决策;其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法利益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立 顾客是上帝、员工代表企业 的思想。

六是加强对收银员的管理工作台和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化管理。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度!勤奋务实，开拓创新是我的工作态度!如果公司委以我收银主管的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助店长使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

20xx年xx月xx日

**销售主管竞聘书篇十一**

我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫，今年27岁，大专文化，物业管理专业，考取了物业经理上岗证。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘客服主管一职。物业服务具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派客服主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竟聘演讲的同志，都有自己的优势。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。自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知道。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于是制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管所必备的素质和要求。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是:我与客服主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关物业管理法规和公司内部规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，业主满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符;三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着小区逐步走向成熟，我们的工作思想也应把处理问题重点转到客户满意度。 中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的xx大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况;配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系;实施好会计基础规范化等级管理创新。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作,为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务;全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过:给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是:给我这个职位，我一定会做得更精彩!

**销售主管竞聘书篇十二**

我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫，今年27岁，大专文化，物业管理专业，考取了物业经理上岗证。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘客服主管一职。物业服务具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派客服主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竟聘演讲的同志，都有自己的优势。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。自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知道。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于是制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管所必备的素质和要求。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是：我与客服主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关物业管理法规和公司内部规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，业主满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符;三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着小区逐步走向成熟，我们的工作思想也应把处理问题重点转到客户满意度。 中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的xx大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况;配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系;实施好会计基础规范化等级管理创新。

4、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作,为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务;全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩!

**销售主管竞聘书篇十三**

尊敬的各位领导及家人们:

大家早上好!

我是人力综合部的，来自，于20xx年4月10日进入公司，在这不算长也不算短的两年时间里，公司在不断迅速发展，我也在不断与时俱进，为推动公司良性发展作出自己竭尽全力的贡献，也感谢公司张董、罗总给予我这广大的平台，让我有体现自身价值的机会，同时也感谢公司各位同事对我工作的支持与配合，也感谢各位领导对我无私教诲与帮助，让我在工作中查漏补缺，不断的提升自己，是你们成就了我，所以我也要成就我的同事，用我富有激情的心态和一颗感恩的心去感染我的同仁们共同成长，与公司共同进步。

今天我是来竞聘人力综合部主管一职，这个岗位我觉得她是把自己提升到一个新台阶，当然，也会是一次新的挑战和不一样的收获，所以我做好了准备，我也愿意接收一次新的挑战，因为我时刻准备着，只要用心的人没有进不了的步，退不了的场，对于为什么要来竞争该岗位?我觉得有三点:一、勇于挑战、任劳任怨，不怕吃苦有一颗诚挚热情善良的心，二、性格中和，有良好的职业道德和职业操守，处事稳重、细致，坚持原则性问题，遇事不推诿、擅于沟通与协调，并具有良好的团队合作意识及组织协调能力;三、有一定的文字写作基础及较强的思维敏锐力，勇于完成上级领导交办的各项事务。

如果我竞聘上人力综合部主管一职，首要任务就是在一个星期之内让本部门的新同事尽快的融入到工作中来，更好的去完成上级领导交办的各项事务，做到本部门工作有序开展，其次，加强本部门人员综合素质，充分发挥好人力综合部工作职能，做好每天工作衔接，避免各项工作职能交叉，保证各项工作运作有序，为各部门、门店提供良好的服务保障打好坚实的后盾，再次是做好工作当中的每一个细节，务求实效，人力综合部工作最终体现在落实上，对领导交办的工作， 将不折不扣地抓好落实，充分发挥好人力综合部的督促作用，抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的进展情况，对公司各个阶段的中心工作，我们会早安排，早部署，勤检查，重落实，充分调动各方面的工作积极性，为公司全面完成上级下达的各项工作任务做出自己积极应有的贡献。

如果我没有竞聘上人力综合部主管一职，我也会端正态度，摆正位置，更加努力地做好自己本职工作，在宁总和夏经理的带领下，与人力综合部的全体成员一起为美好明天而努力工作，一心一意地支持人力综合部主管的工作，把自己工作的体会和方法毫无保留的教给她们，使他们尽快地进入角色!

谢谢大家的欣赏!

最后，想与大家分享一句话“今天很残酷、明天更残酷、后天很美好，大多数人都死在了明天晚上，看不到后天的太阳!”确实今天是残酷的，明天会比今天更加残酷，而后天不一定会美好，但是很多人都会在明天晚上的时候倒下，如果你不倒下的话在后天的早上你会发现你会变得不一样，你会变得坚强，变得有毅力，变得更加执着，当人被世界改造时，是一种滋润的、舒展的、找到自我的状态，同时又在凭着自己的力量改变世界。

竞聘人：

日期：

**销售主管竞聘书篇十四**

尊敬的各位领导，各位同事

你们好!

感谢公司为我们提供了这次机会，向大家介绍自己，得到大家的信任和支持。 我从xx年开始从事餐饮工作。xx年5月在厨师技校学习炒菜。经过短期培训后，在一些小型饭馆和企业食堂工作。xx年初到山东东方美食学院进修学习中餐制作。在校期间获得优秀学员荣誉，到东方美食大酒楼参观实习。曾经在厨师长培训班为聘请来的名厨当助手，同时也给我自己一个锻炼的机会。

10月份培训结束，经过实践和理论考试获得由山东省劳动局职业资格培训中心的厨师职业资格证书。在校期间参加过3期厨师长培训班的学习。xx年到北京国利来山庄工作，在山庄期间在，头沾，炸锅，上杂，炒锅岗位工作，在工作期间学习凉菜和简单的面食制作。xx年就改革，厨房承包合同到期，山庄老板留我配合厨师长工作，参于冷荤，和炒锅档口工作。期间被派别的酒店学习粉肠，风干肠等特色菜的制作方法，后来又到正东方，百姓坊参观学习交流。 xx年5跟厨师长到京城小院工作。xx年2月23日到本公司工作，主要负责凉菜工作，在从事厨房之后在业余时间通过中国烹饪，上网，有关餐饮管理等书籍学习，向师傅请教，来不断提高自己的业务水平。

我喜欢我的职业，在从事餐饮工作以来，积累了一定的工作经验，在其岗位中能充分发挥自己专专长和优势。在生活和工作中，尊重领导，团结同志，服从领导，工作负责，不重名利，不计较个人得失。xx年到公司至今，曾获得xx年和xx年的优秀员工。在工作期间在领导和同事的帮助和支持下，开发了啤酒鱿鱼等鱿鱼系列菜，和金枪鱼和寿司刺身的制作。xx年10月圆满完成总公司交给我们为xx大代表制作啤酒鱿鱼的任务。在平时认真完成客饭和大餐凉菜的制作和售饭工作。

这次竟聘不仅是一次展示自我，认识自己的机遇，更是一次互相学习，互相交流的机会。今天我竞聘的岗位是厨房领班。这次竟聘对我来说不仅是走上管理岗位的机遇，更主要是一次难得的学习和锻炼的机会。作为一名合格的领班不容易，在工作中不仅要爱岗敬业、吃苦耐劳.有责任心、有业务技能、善于团结同志、有管理才能,还要起到带头的作用，协助部门经理做好各项工作，检查，监督，各项工作完成情况。组织协调好后厨人员，合理安排班次，保证按时供餐。负责工作餐，客饭的加工制作，花样品种的安排，审查菜谱食谱。组织开发新品种，每周召开质量分析会对存在的问题制定改正措施。每周召开质量分析会对存在的问题制定改正措施。负责餐饮综合成本核算，以及单一主副食品的成本核算工作，审查进货申请提出主副食销售价格的建议。制定后厨人员的业务培训计划，组织开展技术交流。负责对在人员和新招聘人员的业务考核工作。负责客饭的原料及餐饮用品设备实施采购。每日检查后厨各岗位工作情况，及现场情况，设备管理，及安全制度落实实施情况并做好记录。对后厨人员完成岗位工作情进行监督检查，提出考核意见根据工作实际情况，提出完善内部管理的意见和建议。负责做好各项工作记录。负责完成部门经理交办的其他工作任务。还要熟悉部门业务。对厨房的管理和改革有自己的见解和建议：

1，要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜;有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大;受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。要把客户放在第一位，狠抓菜品的质量。比如某些菜的一次炒的过多，刚出锅的时候符合成菜求，由于加热和，售饭速度影响，使菜品颜色变黄，看上去不新鲜;有的成菜颜色深，芡大，没有食欲。

控制炖菜数量，炖菜成菜要求需要长时间一次性炖制，成菜量大;受售饭的时间和速度的影响，菜品焖的时间过长，质量会大打折扣，没有买相。炒菜的时候由于原料多，受热面小达不到炒菜的要求，一次炒制过多，就会影响菜的质量。菜品的口味没有统一标准，只是靠个人经验进行制作。为该进以上缺点制定炒制程序和成品标准。

在内部员工餐方面，建议对内部员工和客户错开用餐;

11:15————11:30为员工开，

11：30————12：15为客户开饭

12：15停止大餐食品制作选用快餐办法，同时为员工开饭，这样可以避免食品剩余。调查员工的口味和喜好同时按照公司员工餐标准制定菜单和花样品种。 周六日和下午用餐时间有1小时速短到35分钟。

2，降低成本。降低成本要从原料初步加工开始，选用最新鲜的原料，抓原材料的出成率，原料的使用率，来降低成本。监督操作过程和制作程序，监督原材料出成率是否达到预期计划。制定标准的食谱，所有菜品，按标准食谱下料，某一道菜主料的多少，配料的多少。根据销售量采购原材料，比免剩余量过多。根据饭菜的销售量和观察顾客饭菜的剩余情况，以及客户的评价，来分析各种食品的市场的需求量和客户满意度，所有食品按市场的需求量生产制作，避免生产过多，买不出去就会食品剩余，造成总成本上升和亏损。

还有一些日常工作中用的，洗洁灵，消毒液，手套，钢丝球等工具的使用情况，还有各种电器设备使用和维护。

3，提供小炒，盖浇饭增加刀削面，牛肉拉面，烩面等特色面食。

4，鼓励大家各方面技能，实现一人多能，在工作中更好的配合，共同为提高食品质量作出最大力量。

如果我能竞聘上这个岗位，将于同事一起努力，完成各项工作任务。

**销售主管竞聘书篇十五**

各位领导、各位同事：

大家好!参加岗位竞聘我是第一次，在此先谢谢诸位。

首先我作一自我介绍。我今年xx岁，大专文化，民主人士，高级会计师职称。于19xx年大专毕业后首先进入工程公司财务科从事财会工作，19xx年担负服务公司主管会计，19xx年初任第二个驻外公司--xx公司的财务负责人，19xx年末调入审计处工作了十四年，几乎参加计了审计处组织的所有审计项目并担负主审，执笔并拟写了近一半的审计报告。今年初又回到了工程公司财务科。

二、取得的工作业绩及创新历程

大专毕业至今，仔细算来已从事财经工作二十三年半，九年半干会计(包括会计主管四年)，十四年干审计，从基层到机关，从财务转变为审计，从出纳开始，由普通会计、车间会计、主管会计到审计主审，因此，具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，特别是经历过长期专业实践之后，养成了严谨、认真、细致的工作作风，因此无论在哪个工作岗位，我认为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个原因是因为我热爱财经工作，因为热爱，所以我很勤奋，对工作很投入，先后完成了许多项重要的专业技术工作，取得了不少业绩及创新。

19xx年至19xx年在工程公司搞班组经济核算试点，建立责任成本中心，对加强成本管理、提高企业管理水平做出了一定贡献;19xx年至19xx年，两次协助工商局对集体企业(其中包括乡镇企业)及乡镇财政进行工商年检，从另一个层次锻炼了自己;19xx年初进入与xx公司的合资企业，担负主管会计，主持了会计制度设计和会计建帐的全部工作，历经了一个企业从生到死、从成立开业到合作失败，企业解散的整个历程;所有这些，都为我后来从事的审计工作奠定了深厚的基础功底。

19xx年11月开始的慢慢十四年的审计工作，是我事业的黄金历程。先后完成资产负债所有者权益审计、财务收支审计、企业负责人离任、继任经济责任审计、各种专项审计等等二百多项，查处帐内、帐外各类违规、违纪资金达x位数之多(涉及企业机密，略)，协助纪委查处各类案件数十起，提出审计建议及合理化建议五十余项，多次配合其他部门工作，为sl公司挽回或避免经济损失数额巨大，取得了较高的经济利益。

19xx年以来，我公司产品销售价格逐年提高，企业效益不断增长。辉煌的光环下，掩盖了驻外公司、三产实体及职工入股企业的资产其实是很烂的。我公司最多时有十个办事处，办事处又独自从事着驻外公司，每个分厂又有着1-5家不等的集体企业，同时又以职工入股形式成立了多家民营企业或股份合作制企业，而这些民营企业中又有公司参股的、集体企业参股的、其他单位参股的及全部由职工参股的多种类型，企业总数最多时近百家之多。因我是从驻外公司、三产实体单位走出来的，对这些企业复杂关系比较了解，因而这么多年来一直由我主审。

大家都知道，驻外公司主要从事销售我公司产品为主，在审计中发现部分驻外公司私自购买房产数笔，多次发现应收账款坏账数额巨大，其中有个别领导、业务人员及各种关系人员搞了乾坤大挪移，造成了资产流失，都及时向有关部门予以预警，并及时制定了驻外公司财务报销制度、财务管理制度和驻外公司企业内部控制等规章制度，及时建议公司通过债务重组、盘活资产、限制相关人员行为等措施，减少了资产的进一步流失。而各单位三产实体，则主要以承担主体单位检修、材料采购、运输服务、处理废旧物资等业务，在审计中查出了某些企业将主体资产通过各种途径不合理转移后，集体企业多以建立小金库等形式为职工发放节日物质、为主办单位领导提供方便之门，而股份合作制企业则以虚假材料发票、虚假工程结算款等方式套取资金帐外分红，个别单位每年分红甚至超过50%之多，累计分红金额相当巨大。根据这类情况，有针对性的提出合理化建议数项，使公司领导下定决心取缔这些企业。20xx年至20xx年，先后完成对上市及存续涉及公司人员参与的驻外公司、集体企业、股份合作制企业的清理解散工作，收缴帐外资产数项，仅车辆就达几十部。以至在金融危机到来之前，有效避免了这些单位造成损失风险，稳定了职工信心。我可以毫不夸张的说，审计部的十四年，我为公司做出了较突出的贡献，成绩是巨大的。

当然，期间因被审单位对审计结果及处理建议重视不够，对审计预警置若罔闻，未予以及时更正，后被国家有关部门查处并收缴，不能不说是一种遗憾。但也正因为内部审计已经查处(所谓自检)，有关部门还是网开一面，避免了数倍的高额罚款。

xx年清产核资，多个部门协同参加，而审计部只有我一人参与，主要承担了时间跨度较长、涉及单位较多、经办人员变动较大、各种关系错综复杂、取证最困难的往来款项坏账认证工作，在时间紧、任务重、脉络不清的情况下，经常是彻夜工作、通宵达旦，最终以zl系统第一的较好战绩取得清产核资工作的完美胜利。

值得一提的是，19xx年我有幸参加了原总公司审计部组织的对xx公司和xx公司的审计，xx年有幸参加了国家某监事会对xx公司的资产核查工作，站在一个更高层次，从宏观和全局的角度来俯视企业，获益匪浅。并因工作扎实、积极主动，受到相关领导的高度评价。

**销售主管竞聘书篇十六**

我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫，今年27岁，大专文化，物业管理专业，考取了物业经理上岗证。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘客服主管一职。物业服务具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派客服主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竟聘演讲的同志，都有自己的优势。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。自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知道。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于是制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管所必备的素质和要求。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是：我与客服主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。

努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关物业管理法规和公司内部规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，业主满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。

一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符;三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

3、开拓进取，创新工作方法。

创新永远是我们工作的灵魂。随着小区逐步走向成熟，我们的工作思想也应把处理问题重点转到客户满意度。 中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的xx大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况;配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系;实施好会计基础规范化等级管理创新。

4、拓展服务理念，打造优质服务品牌。

本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作,为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务;全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩!

**销售主管竞聘书篇十七**

各位领导、各位评委：

大家好!

首先感谢组织给我提供了一次挑战自我、播种希望的机会。我不会辜负大家的期望的。

我叫，来自县支行，今年岁，大学学历，会计师职称，现从事会计记账复核工作。年入行，十年来，我把自己的人生追求与企业的发展牢牢地结合在一起，在平凡的岗位上挥洒汗水奉献青春。先后在储蓄岗位上担任过记账员、出纳员和储蓄所所长。多次被评为支行先进个人、在多种竞赛中获得奖励。

我此次竞聘的岗位是县支行会计主管一职。

古人有句话，叫做“君子不患无位，患所以能”。用今天的话讲，就是说一个人不愁没有适合自己的岗位，愁的是缺乏胜任工作的能力。面对机遇我充满自信。竞聘新岗位，除了对建行的浓厚感情外，我认为自己具有三大优势：一我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，默默无闻，甚至很辛苦，付出多却很难看出成效和成绩，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。二我有坚实的理论基础和丰富的工作经验。进行这十几年来，我一直在一线工作，无论从实际操作中，还是理论实践上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己，于xx年一次通过会计师资格考试，对我要竞聘的会计主管一职，打下了坚实的理论基础。三更主要的是有领导的关心、爱护和鼓励，有同事们的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

假如组织和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。并树立“五种意识”作为保证：一树立窗口服务意识，积极为客户提供优质服务，会计营业室是窗口单位，员工的一言一行，将会直接影响到建行的声誉。要心贴心的为客户服务，让客户真正认识建行，了解建行，并更加努力的支持我们的工作，要树立良好的社会形象，真正将服务转化为效益。二强化防范意识。从转变工作入手，将责任落实细化到人，杜绝责任空档，对易发案部位设置关键人，关键岗，提高员工的风险防范意识。从业务的第一步做起，针对检查出的问题，不光是一上报了事，更要分析问题存在的原因，提出整改意见，并督促落实到位。三树立学习意识。着力提高营业部人员的政治素质和业务素质。一方面要坚定信念，增强党性，解决办事“靠得住”问题另一方面要刻苦钻研，熟练业务，解决办事“有本事”的问题，成为本职工作的行家里手。四以效益为中心，树立市场意识。积极开拓在无限的竞争中抢占有限的市场。进一步加强财务管理，资金管理，按时进行财务核算，及时分析上报，为领导决策提供有力依据，建立详细的资金台账，降低无效资金费用，提高经营效益。五树立奉献意识和团结意识。从小事做起，从自身做起，摆正位置，扮好角色，到位不越位，补台不拆台。讲团结，求人和，聚人心，集智慧，成合力，发挥整体作用，提高工作效率和为领导当好参谋助手。

假如我竞争如愿，将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，我将以此为新的起点，努力履行诺言，实现奋斗目标，积极为我行工作做出新的贡献!

假如我竞争落选，我也不会灰心气馁，因为能够勇于参与竞争，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得的学习和锻炼机会，更是一次重新认识自我和战胜自我的检验。今后要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名组织和领导信任，客户满意的金融工作者!

各位领导、各位评委，是骏马就要奋蹄于大道，我相信低头需要勇气，抬头需要实力，但我更相信只要认真踏实地走好每一步，我们的明天一定会更美好!

谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇十八**

尊敬的公司领导：

您们好!

感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、给排水系统的运行、电梯、发电机的操作、各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在这几年繁忙的工作之余，本人还是坚持利用业余时间自我充电，今已取得了电工高级技术证书、物业管理中级证书、大专二年的机电专业知识，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。多年来的工作成绩也得到了各位老师傅的充分肯定。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以至用的时候了，所以我竞聘兰亭颖园区域主管兼工程水电主管一职。

如果我是区域主管，我一定虚心学习，大胆探索，务实求进，以身作则来做好各项工作，而且要抵制各种不良做风，以自已的规范行动带领属下完成各项工作，采取一系列措施来提高服务质量：

一、首先要进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不到的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质都普遍比较高，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，按规范做好各项工作，争取达到市优标准。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排属下员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好供电设备设施、给排水设施、电梯设备设施、消防设备设施、运行保养工作、安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是区域主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认填负责，加强员工之间的沟通，协调、营造、团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是区域主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区的绿化、保洁、房屋装修、治安防范、各项安全防火措施、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%，并做好回访记录。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录，工作总结、定期汇报领导。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望能在竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“堂堂正正做人，兢兢业业工作”。

谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇十九**

各位领导、各位评委：

大家好

今天，我将要竞聘的职位是信用社会计。怀着无比激动的心情，参加主办会计竞聘，首先我要感谢联社领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。推行会计委派制，是联社党委为了提高信用社会计核算质量，进一步促进全县信用社系统稳健经营和健康发展的一项重大会计制度改革，我衷心拥护联社党委的英明决策\*。作为一名有十多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。\*公平竞争，挑战自我，在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同仁，都能取得较好成绩。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一、我是一名党员。工作中我一直把政治理论学习作为提高自我的一项基础任务，能够认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策，思想上坚决同党保持高度一致，坚决用党的思想指导自己的工作实践。不管是在照镜、位庄信用社，还是来到现在的营业部，我始终做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理，使所在单位的各项工作，尤其是会计业务得到了健康发展，受到了单位领导的肯定。

第二、具有扎实的业务基础。一九九三年高中毕业参加工作后，在抓紧时间自学会计业务知识的同时，九七年我参加了联社组织的平大计算机财会专业学习，系统学习了有关会计业务理论。一九九八年，我通过参加全国考试，获得了助理经济师资格，20xx年我又报考了中级会计师资格考试，一年获得了会计电算化资格证书，同年在市办组织的业务技能比赛中，我所参加的两项比赛全部获奖，取得了一个第一、一个第二的好成绩，为联社争得了荣誉。20xx年初，我被授予了市级青年岗位能手称号，我还连续多年被评为信用社系统先进工作者。

第三、工作经验丰富。参加工作以来，我先后从事过信用社营业会计、储蓄会计、主管会计等诸多工作，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，认真处理每一笔业务。在对外服务和内部管理上，用热情迎来每一位储户，把微笑留给每一位客商，凭公心赢得尊重，靠真诚换取信任，是我一向的工作原则，这也给我的工作带来了许多帮助，带动了所在单位各项业务的发展。特别是20xx年全市推行电子化建设过程中，我们营业部被列入首批上机网点，凭着集体智慧和平时学习掌握的电脑知识，我和同志们一道虚心学习，认真钻研，细心操作，共克难关，在全市率先实现联网成功，加快了业务操作进度，并顺利完成了电算化年终决算，受到了联社的肯定和表彰，为以后全县信用社电算化推广积累了经验。

如果竞聘成功，我的工作打算是：

。要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，积极组织开展会计业务培训，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，加强内控管理，提高信用社会计工作质量，提升信用社会计服务品牌。

作为主办会计，在严格管理，忠于职守，搞好本职工作的同时，我将积极配合联社和社领导开展工作，要认真落实联社各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气;要积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手。

。作为主办会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益。同时严格落实各项会计业务要求，认真编制、汇总各类报表帐簿，确保会计核算质量。

。在电子化建设方面，我们信用社刚刚起步，远远落后其他金融机构。只有在较短时间内迎头赶上，我们才能适应竞争和发展的需要。虽然目前在营业部这方面有了一定基础，但还有许多东西需要我们不断在实践中改进和提高，完善和发展，我将进一步加强在这方面的学习，提高运用和操作能力，加强监督管理，并通过实践积极为全县信用社系统电算化的快速发展建言献策。

如果竞聘成功，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往地努力工作，努力为信用社更好的明天尽心尽力。

谢谢大家。

**销售主管竞聘书篇二十**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与!

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

我叫，生于x年，现在工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“x集团”分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到商场从事工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

二十多年的商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知已知彼，才能在激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在20多年商业生涯中积累的经验灵活运用到经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

**销售主管竞聘书篇二十一**

尊敬的公司领导：

您们好!

感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、给排水系统的运行、电梯、发电机的操作、各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在这几年繁忙的工作之余，本人还是坚持利用业余时间自我充电，今已取得了电工高级技术证书、物业管理中级证书、大专二年的机电专业知识，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。多年来的工作成绩也得到了各位老师傅的充分肯定。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以至用的时候了，所以我竞聘兰亭颖园区域主管兼工程水电主管一职。

如果我是区域主管，我一定虚心学习，大胆探索，务实求进，以身作则来做好各项工作，而且要抵制各种不良做风，以自已的规范行动带领属下完成各项工作，采取一系列措施来提高服务质量：

一、首先要进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不到的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质都普遍比较高，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，按规范做好各项工作，争取达到市优标准。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排属下员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好供电设备设施、给排水设施、电梯设备设施、消防设备设施、运行保养工作、安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是区域主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认填负责，加强员工之间的沟通，协调、营造、团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是区域主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区的绿化、保洁、房屋装修、治安防范、各项安全防火措施、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%，并做好回访记录。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录，工作总结、定期汇报领导。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望能在竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“堂堂正正做人，兢兢业业工作”。

谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇二十二**

尊敬的各位领导：

您们好!

感谢公司为我提供了这个极其珍贵的自荐机会，我是来自，自加入咱们物业公司以来我始终勤勤恳恳工作、踏踏实实做人。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握物业前期承接查验的各种技能、流程，所在区域的各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在繁忙的工作之余，本人还自学各种专业书籍，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以至用的时候了，所以我竞聘工程主管一职。

如果我是工程主管，我一定虚心学习，大胆探索，务实求进，以身作则来做好各项工作，而且要抵制各种不良做风，以自已的规范行动带领下属完成各项工作，采取一系列措施来提高服务质量：

一、首先要有计划的进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不至的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质很好，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，把各项工作做到最好。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排下属员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好各种设备设施的运行、保养及维修工作并做好安全教育、安全管理等相关记录。

如果我是工程主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认填负责，加强员工之间的沟通、协调，营造团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。

如果我是工程主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区房屋装修、设备设施维护保养及维修、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录、工作总结，定期汇报领导。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望能在竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“勤勤恳恳工作、踏踏实实做人”。谢谢大家!

**销售主管竞聘书篇二十三**

尊敬的各位领导、亲爱的员工朋友们：

大家好!首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫，这次竞聘的岗位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

我今年三十一岁，已婚已育，教育管理专业本科毕业，持高级中学教师资格证书，普通话水平二级甲等，心理咨询师中级职称等，曾从事教师职业四年，担任过学校团委书记、班主任等职务，并多次获得各种奖励。我之所以竞聘这个岗位，我认为自己有条件、有能力做好这个工作。理由有三点：

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的岗位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

假如这次竞聘上岗能成功，我将在酒店领导的领导下，以积极的态度饱满的热情和勇于创新的精神去服务企业、服务员工，用自己的勤劳和智慧做好以下几个方面的工作：

一、认清培训工作在整个管理工作中的重要性，使员工不仅仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各岗位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据岗位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。 最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训工作在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

各位领导各位同事，古人云：“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，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往的勤奋学习，努力工作。最后我想用一句话结束我的演讲，那就是“给我一次机会，还您一个满意。”

**销售主管竞聘书篇二十四**

尊敬的各位领导：

你们好，我叫，x市人，学历，20xx年毕业于x大学专业,现在x部门工作。 很高兴领导给我这次演讲的机会,我竞聘的岗位是主管。首先，我想结合自已在 一年多的工作感受，谈谈对主管岗位的认识：

我于x年x月份来到 这个大家庭，历经岗前培训、实习、开业筹备等阶段的锻炼，并通过个人的认真学习，我初步了解了 的公司管理理念，学会了商品知识，提高了个人对工作岗位的认识，充实了头脑，为以后的工作打下了坚实的基础。 成功开业后，我与同事们一起发扬吃苦耐劳、真诚奉献的精神，圆满完成了领导交待的各项工作任务，并通过学习和经验的积累，熟练掌握了业务技能，更加深刻的理解了企业文化，并深深喜欢上了这项工作。

我认为，作为一名主管，首先应具备良好的思想品质和真诚奉献的精神，还应掌握扎实的业务知识和过硬的技术本领。注重细节和工作过程,积极为科室创造一种合谐、富有朝气和活力的工作氛围。作为一名主管 应起到良好的模范带头作用，带领同事一起完成各项工作任务，一起钻研业务知识，帮助员工积极上进，提高工作效率。作为一名主管，应关心员工，时刻了解员工的思想动态，对员工的呼吁要及时传达，为他们解决实际的困难，要“想员工之所想，急员工之所急”;同时还要加强员工的思想政治工作，端正工作态度、讲求奉献精神，要使人人都能深刻认识到“只有企业发展了，才能有个人的发展” !作为一名后勤部门的主管，应提升为一线员工服务的标准，提升工作和服务质量，时刻围着一线转，始终以一线为工作中心，为他们提供优质服务和“成品”。

如果我是一名主管，我将从以下几个方面做好工作：

。众所周知，负责整个超市的订单、价签打印，商品促销变价，电子秤信息发送，商品进、销、存等各项数据的查询，可以说就是超市的“大脑”，岗位非常重要，思想政治工作应首当其冲，时刻不能放松。要通过培训、考试、日常管理等形式，提高员工的政治水平，要具备起码的“爱岗敬业”和“真诚奉献”的精神，要使人人都能从思想上胜任这项工作。

。要成为一名合格的录入员，仅具备良好的政治素质是不够的，还应有过硬的技术本领。作为一名主管，首先自己应熟练掌握录入岗位的业务技能，在员工碰到技术困难时能当好他们的“工程师”，遇到问题沉着冷静、迅速解决。平时要加强业务培训，通过举办技能比赛等活动提高学习兴趣，掀起学习热潮，通过奖、惩等方式，促进员工的学习积极性;只有个人水平提高了，才有能力干好工作;只有工作干好了，才能有个人的前途和发展。

。作为一名主管要带领科室员工时刻以一线员工为中心，视他们为自已的兄弟姐妹，并制定服务规范，严格按照规范服务，接受一线员工的监督，逐步形成一种主动热情、文明礼貌、准确快捷的工作作风。

。作为一名主管，既要严格自律，带头完成业务工作，同时还应做好日常管理工作，如日常考勤、监督公司制度的遵守情况、安全消防工作的执行情况等。另外，录入中心每一项制度的完善，都要由各商品部落实并配合完成，作为一名主管，要做好上传下达的工作，明确大与小，大事及时做，小事时时做，并做好部门与部门的协调。

作为一名主管应深入员工当中,善于做好员工的思想政治工作,上下沟通、渠道通达,能够及时掌握员工的思想动态,为他们及时解决工作和生活中的困难,使广大员工无后顾之忧,全身心投入到工作之中。

通过以上总结，我认为我有信心、有能力做好 主管这个岗位的工作。每个人都有自己的优点和缺点，我会努力完善自我，取长补短，在工作之余加强各方面的学习，是需要多方面人才的场所，也是展示我工作能力的舞台，请领导信任我并支持我。

时代在发展，也在不断扩张，发展离不开全体员工真诚的奉献，只有企业发展了才有我们每位员工美好的前途，今天企业给我们创造了广阔的发展空间，提供了大好的机会，我一定会好好把握，脚踏实地、开拓创新，为恢宏大业奉献青春和力量!

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