

烟草中队长工作职责 烟草专卖竞聘演讲稿 (模板9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

烟草中队长工作职责篇一

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

作为一名普通专卖员，能有机会参与城区局副局长岗位的竞争，我心情非常激动。在这里，非常感谢局(公司)党组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，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

我演讲的题目是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先作一个简要的自我介绍：

我叫**，现年33岁，祖籍**，身体健康，本科学历，持有汽车驾驶证，拥有**烟草计算机、专卖、财务等岗位的上岗证，熟悉电脑操作，能熟练掌握和准确运用(烟草专卖法)及相关法律法规。现任市局专卖办内勤，主要负责专卖管理工作计划、方案的拟订，总结的撰写，专卖数据的上报，以及城区局的督查考核工作。

自从1994年从烟草学校毕业后，我大部份的时间都在基层烟草部门工作，曾担任过卷烟销售员、配送员、专卖管理员、批发部主任、管理所所长。

xx年5月到市局专卖办后，着手健全了内部档案管理，重新整理了(**市局专卖内部管理规定)，拟订了(专卖人员考核方案)、(专卖人员工资二次分配方案)等多项制度，起草了**市(卷烟打私打假工作方案)、(联合清理整顿卷烟市场工作方案)、(诚信等级管理实施方案)等多项方案，对促进全市专卖管理工作的规范化进程，对有效维护卷烟市场秩序产生了积极影响。

另外，本人还深入打私打假工作前沿，积极参与卷烟打私打假行动，经粗略统计，近年来参与查处非法卷烟将近10000件，案值超过xx万元。

由于工作突出、成绩显著，本人在xx□xx□xx连续三年被评为经济区先进个人。

这次，之所以要参加城区局副局长岗位的竞争，是因为自认为具有以下六方面优势：

第一、我有十多年的烟草工作经历，有多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解专卖管理工作的基本要求和重点环节，有带好队伍管好市场的能力。

第二、近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识，尤其在负责城区局的考核工作以后，走遍了城区局辖区的22个乡镇，对城区局的基本情况有清楚的了解，有把工作做好的信心和决心。

第三、本人对(烟草专卖法)和相关法律法规较为熟悉，经常

参与组织培训，经常参加违法案件的查缉和审理，了解违法分子的各种作案手法，有管好市场的基本工作思路。

第四、本人熟识本地风土人情，掌握多种方言，并且有多年的卷烟销售工作经历，对市场动态有较强的敏感性，具备多方收集信息，科学分析和预测市场的有利条件。

第五、本人为人坦诚，性情随和，容易和人取得沟通，与同事关系融洽，能够妥善处理和协调部门之间的关系，可以促进辖区专卖管理工作的协调开展。

第六、在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

通过竞争，假如我能成为城区局副局长，我将立足市场，扎根一线，以提高卷烟市场净化率和控制力为目标，认真贯彻执行局(公司)党组的各项决策，严格按照市局(公司)“六个一”工程指明的方向，狠抓工作落实，确保辖区专卖队伍团结一致，工作高效规范，市场管理覆盖率达100%，持证亮证经营率100%，卷烟市场净化率达95%以上，诚信经营户比例达85%以上，辖区无无证经营户，无假、非、私三种烟，无烟丝公开成行摆卖，市场经营秩序规范有序。主要工作措施为：

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

一是深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。

二是强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是以身作则，言传身教，正确引导专卖人员真正树立“执政为民”意识，改进工作方式方法，努力提高“依法行政”水平，塑造“文明执法”的良好社会形象。

二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

一是严格按照(**市卷烟市场零售点布局管理规定)，按照全市卷烟零售点合理布局远景规划，引导专卖人员加强日常检查管理，依法裁减违法违规经营户，确保辖区卷烟零售点控制在总人口比例的3.3%以内。

二是广泛开展排查，大力开展联合执法，充分借助工商、公安部门的力量，彻底整治无证经营行为，加强对宾馆酒楼、娱乐场所和夜市摊点的检查和管理。全面净化和巩固卷烟销售网络。

三是切实将管理触角延伸到村屯一级，联合营销部门科学开展代送点的设置和管理，萎缩非法大户的销售网络，全面保障卷烟销售渠道的畅通。

三、以打击源头、窝点为重点，倾力打造良好的卷烟市场环境。

规律，采取跟踪监控措施，端掉黑配送窝点，抓捕黑配送分子，根除违法卷烟的来源渠道。

二是通过分析经营户的卷烟销量，选取重点对象，采用“钓鱼”方法发现违法卷烟，层层追查、顺藤摸瓜，追查非法卷烟的源头窝点，重拳打击，彻底取缔。

三是对非法烟丝贩子，落实人员或利用线人跟踪监控，探明窝点，逐个击破，迫使其改行转产。

四、以诚信等级管理为切入点，全力营造规范有序的卷烟经

营秩序。

一是按照标准流程，规范管理现有的诚信户，全面落实一价制和计分考核制度，提高经营户的诚信经营效益，提高他们参与诚信等级管理工作的主动性。

二是设立示范片区，联合营销部门全面落实和重点突出差异化服务，以点带面，逐步将诚信等级管理推广到乡村一级，使诚信零售户比例占到零售户总数的85%以上，促使卷烟市场营销秩序更加规范有序。

三是局部调整组织能力弱、管理能力差的自管组长，进一步激活自管自律小组的生命力，大力提高自管自律小组的运作能力，进一步巩固和健全充满生机与活力的卷烟销售网络。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

一是严格按照(**市烟草专卖局专卖管理人员考核细则)的考核原则和内容要求，认真落实岗位目标责任制，加强监督检查，确保各项工作落实到位。

二是充分运用动态考核的激励、薪酬、淘汰机制，激发专卖人员的工作热情，提高工作的积极性、主动性和创造性，促进专卖管理工作效率和效果的提高。

三落实群众监督和社会评议制度，提高专卖人员“依法行政、文明执法”的自觉性，全面树立良好的专卖执法形象。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

一是充分利用现代电脑网络，争取在专销之间建立一个信息共享、资源共用的管理平台，提高信息收集反馈速度。

二是妥善协调，在专销之间建立一个快速反应机制，及时妥

善处理投诉反馈信息，有效缩小三线互通的时间和空间。

三是落实三员捆绑考核制度，促使专卖、营销、物流三员同呼吸、共命运，专销协同，高效运作，全面推动企业的持续、健康发展。

这次竞聘，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局(公司)党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家合家幸福，万事如意！

谢谢！

烟草中队长工作职责篇二

首先自我介绍一下，我叫xx今年26岁，大学本科文化，现任城区烟草专卖局局长助理。我于20**年大学毕业后进入烟草工作，在这四年多的工作当中，通过自己不断的学习和实践，在领导的支持和同事的帮助下，我从基层做起，担任过专卖管理所所长、批发部主任，渐渐成长为一名年轻的中层干部——城区烟草专卖局局长助理。因此，有了这些坚实地基础和条件，我更坚定信心要竞聘城区烟草专卖局副局长这个岗位。竞聘这个岗位我有以下几方面的优势：

进入烟草工作四年以来，我从事过访销配送、专卖员、督察考核员工作，在每个岗位上我都认认真真、扎扎实实地开展工作，自己也得到了充分的锻炼和能力的提高，从而对烟草的工作流程和市场的分析有了深刻的认识。

城区局管辖124万人口，24个乡镇，22个居委会，349个村委，

3447个自然村，卷烟零售户为5084户（未裁减前的数字），裁减后是4282户，成立自管自律小组82个，加入自管自律小组成员2486户。自从去年12月份任城区局局长助理以来，我对城区的市场进行了深入地调查和了解，走完了辖区的乡镇所在地，了解到制约我们专卖管理工作开展的重点和难点，如烟丝重点区域是久垄小董、平吉，非烟冲击重点区域是市区的宾馆酒楼、娱乐场所和一些带有批发性质的大户，诚信等级管理开展落后、星级户没有评定等方面。这些也为我下一步的专卖管理工作当中有了明确的工作思路。

证件管理是今年城区局乃至市局专卖管理工作的一个重点。按照市局的要求和城区局的实际情况，今年需要裁减900多户的经营户，力度和难度可想而知。虽然我是第一次接触这项工作，但我有一种初生牛犊不怕虎的精神，对完成这项具有挑战性的工作充满了信心。在市局的正确领导和全体员工的共同努力以及有关部门的大力支持、配合下，从3月11日开始到3月底结束，共裁减经营户961户，按照时间段顺利地完成了这项光荣的任务。在这次年审、换证和裁减经营户的工作中，我本人得到了一次很好的锻炼机会，增强了各方面的综合能力，同时也体现了我不畏艰难、迎难而上的敬业爱岗精神。因此，有了这一次的做法和经验，我对下一阶段做好零售户合理布局、清理无证户和诚信等级管理工作充满了信心。

目前，城区局专卖队伍的素质还是良莠不齐，既有文化高的大学生，也有文化较低的员工，一位伟人说过“一支没有知识的军队是愚蠢的军队”，如何提高他们的知识、能力、素质是首要问题，特别是第一管理所，是城区局的一个窗口，他们面对的是一批法律意识强、智商高的社会群体，只有不断地对他们加强培训，在理论中充实自己，在实践中锻炼自己，才能适应目前的岗位。

- 1、树立一批诚信户典型，发挥典型的示范带头作用。
- 2、制定方案，推行卷烟统一零售价。

3、加强对自管自律小组长的培训，充分发挥他们的积极作用，对一些不具备基本知识和管理能力要进行改选，提高自管自律小组的活力。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，一片青心。

最后我用这么一句话结束我的演讲，“你选择了我，我选择了你，让我们一起风雨同舟，为了钦州烟草美好的明天而努力奋斗吧。”

烟草中队长工作职责篇三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

上午好！我叫___，在市___工作。今天，是一个值得纪念的日子，今天，是一个让人激动的日子，那么多的新鲜面孔出现在__烟草中层干部的竞岗台上，这么多年轻的同志参与到竞争中来，既提高了竞争的水平 and 档次，也展示了__烟草年轻的风貌，这表明__烟草在新的领导班子的带领下，不仅在网络建设，销售业绩和专卖管理等方面都上了一个新的台阶，而且在人事制度的改革上也迈出了可喜的一大步。作为公司里年轻的一辈，我由衷地激动，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我的机会。

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业推动你”。今天，我正是为推动我的事业而来。我竞聘的岗位是城区烟草专卖局副局长。

下面我把这几年所积累的一些经验和工作中形成的认识以及对下一步工作的设想从内因和外因两方面向大家作如下汇报：

自从_年从烟草学校毕业后，我大部份的时间都在基层烟草部门工作，曾担任过卷烟销售员、配送员、专卖管理员、批发部主任、管理所所长。

以科学发展观为指导，树立大局观念和发展意识，坚持平稳发展。我们想问题，办事情，要从大局出发，把个人置身于行业发展的大环境中，做到个人服从整体，局部服从大局，眼前服从长远，我们要紧紧抓住行业内外良-的发展环境，以提高企业核心竞争力和总体实力为目标，做到质量、效益、速度三者的协调统一，紧紧围绕增强企业赢利能力和提高核心竞争力这一发展主线，实现共同发展和企业的可持续发展。

正确认识和处理企业与员工的关系以及制度管理与人性管理的关系

没有规矩，无以成方圆，科学的`管理制度无疑是企业正常运转的重要保障，培养全体员工的主人翁意识，树立“企盛我荣，企衰我辱”的工作荣誉观，真正把企业的兴衰成败与员工个人的前途命运紧密结合在一起。要想达到这两方面完美的结合，归根结底就是要建立科学的付出与回报制度，即工作考核与工资待遇的科学挂钩机制。

我的竞聘优势

一是具备一定的理论素质和人格修养。

近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识，尤其在负责城区局的考核工作以后，走遍了城区局辖区的22个乡镇，对城区局的基本情况有清楚的了解，有把工作做好的信心和决心。

在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

与时俱进，勇于创新。事物总是在变化中不断发展的，世上

没有一成不变的事物。

说的就是理想与创造。人类从食不裹腹、衣不蔽体的原始社会进化到各种物质极大丰富的文明社会，难道不是理想与创造所成就的吗？裹足不前、墨守成规的结局只能是没落，落后必然遭到淘汰。在座的每个人一定对烟草的未来都有一个美丽的梦想，有的梦想中国烟草是世界上最强大的，有的梦想__烟草是中国最富有的，有的梦想着上班开小车，有的梦想着回家住洋房……多么美-啊！还等什么？来吧，拿出我们的智慧、拿出我们的勇气、拿出我们的行动，看吧，这一天不远啦！

不断完善督查考核指标，加强督查考核工作。

今年的工作方向是建立员工考核评价管理体系，在局(公司)员工动态管理的基础上，对客户经理、座席员、专卖人员实施季度动态星级管理，对季度业绩、基础工作等进行考评，评选出五星、四星、三星、二星、一星级员工和末位淘汰人员，并与工资挂钩，不断激发员工的竞争和忧患意识，提高工作水平。

如果我能竞聘上岗，我会在以覃局长为核心的领导班子领导下，坚定信心，苦干实干，加倍努力地做好本职工作；如果没有被挑选上，说明我离该岗位的要求还有一定的距离，我会继续努力学习，在工作中不断提高自己，争取下一次机会。

烟草中队长工作职责篇四

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

作为一名普通专卖员，能有机会参与城区局副局长岗位的竞

争，我心情非常激动。在这里，非常感谢局(公司)党组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，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

我演讲的题目是：积极参与，加强锻炼，争取为行业发展作更大贡献。

首先作一个简要的自我介绍：

我叫，现年33岁，祖籍，身体健康，本科学历，持有汽车驾驶证，拥有烟草计算机、专卖、财务等岗位的上岗证，熟悉电脑操作，能熟练掌握和准确运用《烟草专卖法》及相关法律法规。现任市局专卖办内勤，主要负责专卖管理工作计划、方案的拟订，总结的撰写，专卖数据的上报，以及城区局的督查考核工作。

自从1994年从烟草学校毕业后，我大部份的时间都在基层烟草部门工作，曾担任过卷烟销售员、配送员、专卖管理员、批发部主任、管理所所长。

20xx年5月到市局专卖办后，着手健全了内部档案管理，重新整理了《**市局专卖内部管理规定》，拟订了《专卖人员考核方案》、《专卖人员工资二次分配方案》等多项制度，起草了**市《卷烟打私打假工作方案》、《联合清理整顿卷烟市场工作方案》、《诚信等级管理实施方案》等多项方案，对促进全市专卖管理工作的规范化进程，对有效维护卷烟市场秩序产生了积极影响。

另外，本人还深入打私打假工作前沿，积极参与卷烟打私打假行动，经粗略统计，近年来参与查处非法卷烟将近10000件，案值超过20xx万元。

由于工作突出、成绩显著，本人在20xx□20xx□20xx连续三年被评为经济区先进个人。

这次，之所以要参加城区局副局长岗位的竞争，是因为自认为具有以下六方面优势：

第一、我有十多年的烟草工作经历，有多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解专卖管理工作的基本要求和重点环节，有带好队伍管好市场的能力。

第二、近五年来，我主要负责整个市局专卖管理工作计划的制订，方案的起草，总结的撰写，对行业发展形势和上级各项方针政策有较深入的理解，对本地专卖管理工作中的薄弱环节也有较清楚的认识，尤其在负责城区局的考核工作以后，走遍了城区局辖区的22个乡镇，对城区局的基本情况有清楚的了解，有把工作做好的信心和决心。

第三、本人对《烟草专卖法》和相关法律法规较为熟悉，经常参与组织培训，经常参加违法案件的查缉和审理，了解违法分子的各种作案手法，有管好市场的基本工作思路。

第四、本人熟识本地风土人情，掌握多种方言，并且有多年的卷烟销售工作经历，对市场动态有较强的敏感性，具备多方收集信息，科学分析和预测市场的有利条件。

第五、本人为人坦诚，性情随和，容易和人取得沟通，与同事关系融洽，能够妥善处理 and 协调部门之间的关系，可以促进辖区专卖管理工作的协调开展。

第六、在工作中，本人与当地政府、相关执法部门和新闻媒体的工作人员建立了友好关系，尤其是与工商行政管理人员联系密切，工作上容易取得相关部门的支持和协助。

通过竞争，假如我能成为城区局副局长，我将立足市场，扎

根一线，以提高卷烟市场净化率和控制力为目标，认真贯彻执行局(公司)党组的各项决策，严格按照市局(公司)“六个一”工程指明的方向，狠抓工作落实，确保辖区专卖队伍团结一致，工作高效规范，市场管理覆盖率达100%，持证亮证经营率100%，卷烟市场净化率达95%以上，诚信经营户比例达85%以上，辖区无无证经营户，无假、非、私三种烟，无烟丝公开成行摆卖，市场经营秩序规范有序。主要工作措施为：

一、以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼专卖队伍。

一是深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。

二是强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是以身作则，言传身教，正确引导专卖人员真正树立“执政为民”意识，改进工作方式方法，努力提高“依法行政”水平，塑造“文明执法”的良好社会形象。

二、以证件管理为中心，全面巩固卷烟销售网络。

一是严格按照《**市卷烟市场零售点布局管理规定》，按照全市卷烟零售点合理布局远景规划，引导专卖人员加强日常检查管理，依法裁减违法违规经营户，确保辖区卷烟零售点控制在总人口比例的3.3%以内。

二是广泛开展排查，大力开展联合执法，充分借助工商、公安部门的力量，彻底整治无证经营行为，加强对宾馆酒楼、娱乐场所和夜市摊点的检查和管理。全面净化和巩固卷烟销售网络。

三是切实将管理触角延伸到村屯一级，联合营销部门科学开展代送点的设置和管理，萎缩非法大户的销售网络，全面保障卷烟销售渠道的畅通。

三、以打击源头、窝点为重点，倾力打造良好的卷烟市场环境。

一是在地下黑配送分子的供货对象周围发展信息线人，摸清黑配送分子的人员特征、车辆牌号、以及活动规律，采取跟踪监控措施，端掉黑配送窝点，抓捕黑配送分子，根除违法卷烟的来源渠道。

二是通过分析经营户的卷烟销量，选取重点对象，采用“钓鱼”方法发现违法卷烟，层层追查、顺藤摸瓜，追查非法卷烟的源头窝点，重拳打击，彻底取缔。

三是对非法烟丝贩子，落实人员或利用线人跟踪监控，探明窝点，逐个击破，迫使其改行转产。

四、以诚信等级管理为切入点，全力营造规范有序的卷烟经营秩序。

一是按照标准流程，规范管理现有的诚信户，全面落实一价制和计分考核制度，提高经营户的诚信经营效益，提高他们参与诚信等级管理工作的主动性。

二是设立示范片区，联合营销部门全面落实和重点突出差异化服务，以点带面，逐步将诚信等级管理推广到乡村一级，使诚信零售户比例占到零售户总数的85%以上，促使卷烟市场经营秩序更加规范有序。

三是局部调整组织能力弱、管理能力差的自管组长，进一步激活自管自律小组的生命力，大力提高自管自律小组的运作能力，进一步巩固和健全充满生机与活力的卷烟销售网络。

五、以加强监督考核为手段，全面规范各项工作流程。

一是严格按照《**市烟草专卖局专卖管理人员考核细则》的考核原则和内容要求，认真落实岗位目标责任制，加强监督检查，确保各项工作落实到位。

二是充分运用动态考核的激励、薪酬、淘汰机制，激发专卖人员的工作热情，提高工作的积极性、主动性和创造性，促进专卖管理工作效率和效果的提高。

三落实群众监督和社会评议制度，提高专卖人员“依法行政、文明执法”的自觉性，全面树立良好的专卖执法形象。

六、以专销结合为操作平台，全面推动企业的持续健康发展。

一是充分利用现代电脑网络，争取在专销之间建立一个信息共享、资源共用的管理平台，提高信息收集反馈速度。

二是妥善协调，在专销之间建立一个快速反应机制，及时妥善处理投诉反馈信息，有效缩小三线互通的时间和空间。

三是落实三员捆绑考核制度，促使专卖、营销、物流三员同呼吸、共命运，专销协同，高效运作，全面推动企业的持续、健康发展。

这次竞聘，如果竞争上了，那对我是一种鼓励，如果竞争不上，那对我将是一个鞭策，但无论结果如何，不论在什么岗位，我都会坚决支持和拥护局(公司)党组的各项决策，始终保持昂扬的斗志，不断自盛自警、自励，加倍努力，全身心投入烟草行业的改革与发展大潮中，为烟草行业的全面、持续、快速、健康发展作更大的贡献。

最后，祝大家合家幸福，万事如意！

谢谢!

烟草中队长工作职责篇五

竞聘演讲稿是我们工作中可以使用到的问题，大家了解竞聘演讲稿怎么写吗?以下是小编为大家准备的：烟草所长竞聘演讲稿范文，欢迎大家阅读!

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

前面的同事们讲演都非常精彩，而我，第一次站在这个舞台上，面对如此激烈的竞争，心情非常激动，但是我的心情在告诉大家，我的动力已经战胜了压力。

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!我叫**，男，**学历，于2001年进入**烟草公司工作，先后在片区责任员、内勤岗位工作，比较熟悉专卖管理的各个环节。

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，因为我时刻准备着听从党的召唤加入中国共产党，所以在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。

由于，以前我曾今干过扫马路、在工地上弯钢筋等苦活，可以毫不夸张的说，我具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，同时我具有严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

在每次单位的法律法规考核中，都是名列前茅。

06年被评为先进员工，09年被评为先进打假工作者，先后有三篇文章被市局和省局发表，09年先后通过了全国统考的中级、高级烟草专卖管理员。

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。

”我作为一名公司基层干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自己，把对本公司的利益放在首位。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进烟草业务发展，并争取成为一名合格的专卖所所长。

一是加强学习，提升自我。

烟草专卖管理所所长的职位责任重大，我将努力继续按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己。

虚心努力向各位所长前辈学习借鉴管理经验，精于专卖所事务，做到爱岗敬业、履行职责，要求同志们做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，努力争当一名合格的专卖管理所所长，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

同时还要加强思想素养方面的学习，提高自身素质。

二是综合协调工作，确保政令畅通。

对下及时传达贯彻上级领导的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。

认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、人与人之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，按时、按质、按量完成领导布置的各项任务。

三是立足本职，做好工作。

坚持干一行，爱一行，专一行，脚踏实地干好本职工作。

做到认真负责，一丝不苟，义不容辞的为烟草专卖管理所所长做好贡献。

严格按照局标准开展各项工作：如果我能接任烟草专卖管理所所长职务，我将按时按量的完成领导交给的任务，并在工作中多思考，多创新，把工作做得更好。

各位领导、各位同事：“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃！”无论这次竞聘成功与否，我都将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好自身工作。

职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为公司工作，为专卖所服务。

希望各位领导和同仁会给我一次实践的机会，我会尽最大的努力给大家一个惊喜！

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位同事：

虽然早已和大家熟识，但在这庄严神圣的'场合里，请允许我做
做一个简要的自我介绍：我叫xxx□现年28岁，大专学历，中共
党员，现任文化宫专管所稽查队队长。

我于2001到公司工作，一直工作在烟草专卖第一线，在担任
稽查队队长以来，多次被公司评为市级先进工作者、2004年
被评为全省优秀稽查员。

借此机会，我衷心感谢公司领导多年来对我的培养，感谢各
位战友、同仁的支持与帮助!使我从一个烟草工作的门外汉，
成长为一名熟悉烟草专卖业务的烟草人。

这次公司开展劳动用工制度改革工作，面向全员竞聘上岗，
给了我们这个公平，广阔的展示平台，而我有幸通过领导，
同志们的信任，参加专卖股长这个岗位的竞聘，我感谢公司
领导，同志们对我的信任，并真诚地希望各位领导、各位同
事对我进行测评。

今天，我能够自信地站在这里，参加这个重要岗位的竞聘，
是因为单位培养了我，实践锻炼了我，我所要竞争的专卖股
是县局组织的重要部门，在辖区要履行《烟草专卖法》所赋
予的全部职责。

加上县局地理位置特殊，要干好这一职务，就必须具备较强
的业务素质、管理能力和组织协调能力以及处理、协调各方
面复杂问题的综合能力，在这一点我还有很大差距，我会在
工作中继续学习，从实践中不断吸取经验，不断完善自我，
干好本职工作。

首先，是我对专卖股长岗位的认识，有不足之处请领导和同
事们积极指正。

一、要在局长、分局长的领导下，带领部门全体人员出色
的完成好上级部门交办的各项目标任务。

并根据市局制定的户籍化管理方案，完成好本局的户籍化管理工作，

二、并有效组织力量汇同督察部门对全区籍化管理工作开展情况进行指导、检查、监督、逐步提高辖区市场净化率，控制率，为经营保驾护航。

三、对区域内出现的实际工作问题，进行协调处理。

并协调和配合好各专管所，检查队之间的工作。

五、定期组织专卖人员对业务知识进行培训学习，协助局长抓好专卖队伍建设；

六、做好案件处理工作，做到证据充分，事实清楚，处罚合理，保证办案效率。

七、坚持办事原则，严于律己，团结同志，接受监督。

其次、是我如果本次能竞聘上专卖股长一职，我对下一步工作的打算。

1、在工作中首先加强自身业务素质的充电和学习，遇到问题，勤思考、勤动手，对不懂的问题积极向其他同志请教学习。

并在同志们的帮助指导下努力做好专卖股的各项工

2、积极开展好个专管所的协调工作，对各检查队辖区市场出现的新问题积极向领导进行汇报，并协助做好处理工作，得到妥善解决。

在原有的工作基础上使辖区市场净化率，控制率，都有一定的提升。

为经营工作，能上一个新的台阶，打下一定的市场基础。

3、在培训学习方面主要采取双向培训，在学习中培训，再培训中学习，将经验丰富的队长，专卖人员请出来介绍日常检查、假烟识别等工作经验，共同提高。

以次为目的，不断补充新的知识，掌握新的技能，使之与社会发展的需要相适应。

培训的内容主要针对法律法规，真假烟识别，以及在当前新形势下，如何提高专卖队伍执法形象、构建和谐社会等急用的知识为主，注重实用性，着眼未来。

确保专卖队伍始终如一成为一支高素质、专业化的执法队伍。

4、尽快提高专卖人员对真假烟的识别技能，近年来在网络平台的搭建和完善下，烟草与客户之间的关系通过提升服务水平有了大幅提高，加之在货源方面，兰州公司营销中心又作了大量的工作，延安，哈德门等这样市场需求较大的品牌也相继投放，客户订单满足率，品牌集中度，客户满意度，均有大幅提升，由于增加了卷烟投放品牌非法流入卷烟的冲击有所减弱，但假冒卷烟的冲击随之有所抬头，加之我局地理位置特殊，打假形势依然严峻，这就需要将我们的专卖稽查队伍打造成一支“高、精、尖、”的打假队伍，面对假冒卷烟个个都能火焰晶晶准确识别。

提高工作效率。

在此，我不愿做出更多的承诺和保证，有领导的支持，同志们的帮助，有这样坚强有力地组织保证，我相信通过大家的努力，一定能够出色的完成好上级下达的各项任务。

想到这里，责任、使命、想到今后的路怎么走，我不敢懈怠。

让我们拿出亮剑的精神去面对今后所要面对的一切，我们的企业一定会攻无不克、战无不胜，立于不败之地。

本次竞聘如果我未能竞争上，我将服从组织安排，决不会气馁。

相反，我会以次为契机，变压力为动力，在今后的工作岗位上寻找不足，缩小差距，努力做好自己的本职工作。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！我叫***，30岁，中共党员，中级经济师职称，今天我竞聘的岗位是管理城区烟草专卖所所长。

记得邓广福局长在年初的职工大会上慷慨陈词，把2006年介定为浙江烟草商业企业改革之年、管理之年。

作为一名朝气蓬勃的年轻人，一名共产党员，我觉得自己有责任也有义务，投身到企业改革的滚滚洪流之中。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！此时，我的胸中涌动着无限豪迈与激情。

正是满怀做时代弄潮儿，在企业改革，管理与发展的事业中尽显风流的美好憧憬，今天我义无反顾地走上了这个圆梦的讲台！

(个人、经历介绍应用平和谦逊的语气)

首先，我简单介绍一下自己的经历。

我97年9月毕业后进入烟草公司，一直在业务部门工作，98年5月至2003年2月在夹浦烟草经营部任主任，03年3月开始负责雉城访销部工作，同年9月至今负责物流配送中心送货部门和分拣部门的工作。

接领导和评委的审视与评价。

我自信自己能够挑起专卖所所长这副重担，因为具有以下优势：

一，我的最大优势就是年轻

与年轻如影随形的一个词是理想！我的理想就是以脚踏实地，勤奋敬业的态度，在工作岗位上奏响人生最辉煌的乐章！“不坠青云之志”是我对自己的要求，永远不放慢奋斗的脚步是我对人生的理悟与追求。

也正因如此，我几年来一直在工作之余坚持学习，并通过自学获得了大专文凭，现在正在电大读法律专业的本科学历。

学习使我增长了知识，开阔了视野，储备了工作所需要的知识与技能。

同样，由于年轻，精力充沛，没有任何负担与羁绊，我可以全力以赴地投入工作；由于年轻，没有思维上的定式，我可以创造性地拓展工作，常干常新。

二，具备管理能力和领导能力

从我的经历大家可以看出，我工作的几年中，从事管理岗位的时间较长，因而我具备一定的管理与领导能力，以科学的领导方法向管理要效益，已经成为我工作中的自觉追求，这也是专卖所所长必须具备的基本素养。

通过多年的实际工作，我掌握了科学的管理理念和方法，在工作中，我制定并严格执行规章制度，强调工作业绩与奖惩挂钩的硬约束；同时，也重视以人为本，重视企业文化，重视人性化管理的软约束，努力把我管理的部门建设为业绩优良，人际优化的高效运作的团队。

三，具有良好的品格与修养

我为人谦和，团结同事，具有良好的人际关系基础；我性格坚毅，不怕吃苦，能够承担繁重艰难工作的压力与挑战；我办事认真，能不折不扣地传达贯彻公司的政策，及时反馈职工工作和生活情况，起到承上启下的枢纽作用。

“你我走上舞台，唱出心中的爱，迈出青春节拍，为我们的今天喝彩！”年轻的我满怀希望而来，如果能够得到大家的认可，我将更加严格要求自己，戒骄戒躁，把青春奉献给自己至爱的事业，全力以赴做好以下工作：

一，加强管理，提高专卖管理所员工整体素质

要加强对专卖所全体员工的管理。

首先要进一步严格各项规章制度和激励约束机制，养成令行禁止的工作作风，练就一支不畏困难与挑战，敢打硬仗的坚强队伍。

还要认真抓好法律、业务等知识的集中培训教育，掀起专卖人员新一轮的学习高潮，为进一步提高执法水平，奠定良好的理论基础。

另外还要加强对专卖执法行为的监督管理，进一步规范执法行为，增强了专卖人员依法行政和自我约束意识，打造作风优良，高效运作，廉洁自律的专卖管理队伍。

二，加强学习与实际的结合，不断提高执法水平。

要在分管局长的领导下协助科长，组织专卖所的全体职工和队员认真学习法律、法规和政策，提高执法水平。

要认真贯彻执行烟草专卖法和实施条例等专卖法规，坚持依

法行政，提高规范化管理水平。

要进一步规范行政执法和专卖管理行为，根据上级要求积极推行“分片负责、管理到户、责任到人、考核到人”的工作机制，落实执法监管责任制。

要做到守土有责，明确本所管理的重点对象，采取有效措施，讲究工作方法，创新执法手段，严加控制，不断提高工作实效。

三，协调好各方面的关系，整合各种资源，作好专卖工作。

在工作中，首先要加强专卖法律法规宣传，增强经营户守法经营的意识和自觉性。

要拓展法律宣传的深度和广度，创新烟草专卖执法环境。

加强烟草专卖舆论宣传，提高经营户知法守法意识，为严格执法创造一个良好的社会环境。

同时，利用“3.15”维权日，“打假活动”等一切有利时机，商请取得公安、工商等职能部门的支持与配合，带领全体专卖管理人员积极开展路检路查、市场检查等活动，加强管理，提高震慑力，严厉打击各种违法经营，特别是制售假冒香烟活动等不法行为，严防市场失控。

四，作好各项常规管理工作。

包括负责受理并及时妥善地处理各类举报案件；带领全体队员做好烟草专卖法规的宣传教育工作，并为卷烟经营者及消费者提供法律法规咨询和服务；及时了解和掌握队员的思想动态，协助科长做好政治思想工作和廉洁自律教育，关心职工、队员的生活和工作，充分调动员工的工作积极性；积极配合上级部门的联合路检路查和市场检查等各项工作。

(结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染观众，赢得好感)

“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。

诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”我的演讲完毕，谢谢大家！

烟草中队长工作职责篇六

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

“鸡携竹叶去；犬踏梅香来”20xx年的钟声已经敲响，借此机会，真诚祝愿各位领导和同事，在新的一年里，工作顺利，身体健康、万事如意！

苏联文学家高尔基说过：一个人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。我很欣赏这句话，多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战，不断的追求，不断的超越。凭借多年的工作的经验和对烟草事业的热爱以及对自己能力的自信，我今天走上台参加销售部副部长竞聘演讲稿，相信自己能够担当这一重任。

接下来我简单介绍一下我的经历和工作情况，以便大家对我有更进一步的了解。

参加这次竞聘，不仅缘于对自己能力的自信，还因为我具备了以下竞聘优势：

第一，我具有良好的思想道德修养和职业道德素养。我从小接受了良好家庭的熏陶及多年的正规学校的教育，培养造就了我为人正直、与人为善、助人为乐、宽容、乐观等优良的品质。参加工作以来，我不但努力学习业务知识，还广泛涉猎其他学科的知识，不断增强自己的业务能力，始终恪守烟草人的职业道德，竭尽全力做好工作。同时，我也注意学习党的一系列方针、政策，加强自己政治素养，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作生活中，我积极拥护党的基本路线和各项方针、政策，立志献身烟草事业，办事讲求原则，立场坚定，具有民主作风和全局观念，在思想上和行动上积极向党组织靠拢，根据情况，今年我提交了入党申请书。

第二，我熟悉本岗位工作具有丰富的工作经验。我做过3年访销工作，在去年5月全区集中访销中，我直接负责全区的卷烟访销，熟悉了全区市场卷烟品牌的销售动态、卷烟销售的分配及市场投放情况，做到了熟练运用新的营销系统开展各项工作。并且我对订单采集部的工作流程、操作规范比较熟悉，对其发展前景有所认识。多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的基层工作经验。担任呼叫部主任的几年，使我的管理领导能力得当了很好的锻炼。这些为我以后有的放矢的开展工作打下了良好的基础。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。我人缘很好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重，得到了领导及同事的肯定和信任；并且我处事冷静，遇到的问题能及时和各部门及各县市营销部协调，使各项工作使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成，这也练就了我较强的沟通、协调能力，为以后更好的开展工作提供了有力保障。

第四，我具有爱岗敬业、吃苦耐劳的工作作风。我深深懂得梅花香自苦寒来的道理。在工作中，做到了能吃苦耐劳、认

真负责，不揽功诿过，不以岗谋私，做事公道正派、讲原则、不做违纪违规的事。在05五年全区五个县市集中访销以来，我每天7.30上班，整理全区访销计划，安排日常工作，每天中午和访销员一起加班，接听电话，关注全区访销进。数据结转后又要总结全天各类信息，根据市场情况制定既全区统一又符合各县市卷烟市场的切实可行的访销计划，为了完成任务，我经常加班加点，从没有任何抱怨。

各位领导，各位评委，参加这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，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。如果承蒙各位厚爱，让我走上订单采集部部长的工作岗位，我将不负众望，努力做好自己的工作，努力做到以下几点：

第一，真诚讲团结，搞好关系，创造和谐共事的良好氛围。多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局。在工作中和生活上以身作则，树立好模范作用，平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。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。工作中讲求民主，多沟通交流，在和谐中工作，在和谐中进步。

第二，抓住关键，未雨绸缪，做好计划。我将严格贯彻执行电话订货服务标准，把完成全区卷烟访销任务作为本部门工作的重中之重，全面掌握全市卷烟市场动态，准确的左好每一天的访销计划，做到在规范经营的前提下，保质保量完成年度全区辖区卷烟的计划。

第三，与时俱进，开拓创新，抓好经营管理。一是献技献策，建立健全订单采集部管理制度。制度是管理的保障，我将结合分管工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想，建立健全规章制度。做到有章可依，权责明确，使每个人知道自己该做什么，不该做什么。二是与时俱进、灵活管理。古语说：“穷则变、变则通、通则

久”。我们订单采集部的工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。三是严格规范信息采集工作的流程，监督好采集员工作日志，收集、处理、反馈客户需求信息的工作。四是开拓创新，积极与国际电话服务接轨，利用现代网络，逐步实践网上配货。

第四，抓服务，促进竞争优势的形成。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。

第五，以人为本，提高员工素质，加强访销队伍建设。我将组织员工认真学习烟草方面的知识，了解国家的有关政策趋势，开展各种的业务竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，着力创建学习型、创新型、务实型队伍，力争形成以创建带学习、以学习促工作、以工作求发展的良好局面，以此促进部门成员整体素质的提高。

第六，不断加强学习，增强自身的综合素质。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，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。同时加强正确的世界观、人生观和价值观的学习，在工作和生活中严格要求自己，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烟草事业。

尊敬的各位领导，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。”我深深地懂得，要做到以上几点，，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、发挥潜能的机会，我将全力以赴，以切实的行动，来回

报大家的信任!

谢谢大家!

烟草中队长工作职责篇七

尊敬的各位领导、同仁们:

大家好!

我叫___,出生于上世纪_年代末,大专学历,中共党员,参加工作,此前在任副站长一职。_年来在领导的关怀和同事们的关心下烟草岗位竞聘演讲,兢兢业业,先后做过烟技员、仓库保管员、报账会计、县系统管理员、基层站副站长等职位,_年我体到会了从事这份工作的责任和光荣,也体会到了其中的艰辛和不易,更为能够在这个队伍中一天天成长起来、成熟起来而倍感自豪。

在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天,我问过自己:我还能为公司做些什么?适逢这次竞争上岗,我本着检验、学习和提高的目的走上了今天的演讲台,希望能寻找到下一步人生的目标。我要感谢这个时代,是时代给了我又一次机会;也要感谢在坐的各位,是你们给我无比的勇气和信心。

_年前,我站在这里挑战了一回自己,从一名普通职工走上烟站副站长的管理岗位。今天,我又要向自己提出一个新的挑战,我要竞争一个新的岗位:客户服务分部副主任。国际成功大师卡耐基说过:“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这个或那个职务。”下面我向大家推销一下自己,经过综合权衡,我认为在这次竞聘中自己有如下几点优势:

一、我认为,只有具备共产党员的博大胸怀,才能做到顾全大局、淡泊名利;只有具备“大事讲原则,小事讲风格”的团

结精神，才能营造团结和谐的氛围；只有创造一个心齐气顺的工作环境，才能充分调动人的工作积极性，只有让每个人的潜力得到发挥，股室的工作才能更上一层楼。所以我做到尊敬领导，团结同事，关心他人。

二、有丰富的基础工作经验，有良好的工作作风。我从进入烟草行业，多年烟草一线的锤炼使我积累了丰富的的工作经验，让我对烟草的各个方面都有着较为深刻的了解；十多年的基层工作磨练，从领导和同事身上潜移默化的学到不少知识，也养成了及时总结成功经验和失败教训的良好习惯，不断开拓创新的进取精神，又培养了我令行禁止的工作作风。

三、具有吃苦耐劳，坚定不移的坚强性情。我今年33岁，正处于干事创业的黄金时期，同时，通过以前的工作也表现出了我思想活跃、喜欢创新的工作精神。客户分部责任重大，工作过程需要具有思维缜密、头脑活跃、处事能够果断、干练；所有这一切我都具备，相信我能干好此项工作。作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，全面可靠地保障政令的畅通无阻，作为副手，一切都要以部门领导的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

四、做过信息系统管理员，懂电脑，懂系统流程，对无纸化办公能熟练操作。

当然，我也有很多不足的地方，现在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。，但已经明确了今后努力的方向，希望能以工作实绩相报，不辜负各位的厚望。如真能成功入围，我将会从以下几个方面入手去做好我的本职工作：

第一，我要胸怀全局，搞好团结。多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，我会尊重分部主任的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；

团结股室所有同志，共同做好分部工作。

第二，我要以身作则，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，勤奋学习，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质客户分部工作融理论性、政策性、业务性于一体，对工作人员的素质要求较高。今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的行家手里学。在坐的各位过去是我的老师，今后还是我的老师。在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我心爱的烟草事业。

各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但我相信沿着在坐各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车。最后，我表个态，如果领导和大家还是一如既往的对我以支持和信任，请投我一票吧，我将珍惜这个机会，用心，用情、用信干好工作。反之，我也将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会坚守承诺，扎实做事。在此预祝各位同台展示自我的同事们心想事成。

烟草中队长工作职责篇八

尊敬的各位领导，居民朋友们：

大家好！竞争出活力。感谢公司为我们创造了一个展示自我、锻炼自我、提高自我的好机会。参加今天订单部主任竞聘演讲，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。

我今年31岁，中共党员，大专学历，高级营销员□xx年至今一直担任片区经理。

随着网建工作的全面提升，卷烟订货方式不断完善和发展，电话订货已不再是唯一的订货方式，网上订货或配货、电话语音订货、信易通订货等方式正被快速的推广。作为订单部，其主营业务模块电话订货功能正被弱化。在各种新型订货方式不断完善之际，订单部的职能将由原先职能的单一化向多元化转变，由原来的订单处理中心逐渐向综合服务中心转化。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但机遇垂青于有准备的人。此次参加烟草竞聘演讲，我认为我有以下四点优势：

一、政治素质好。在多年的社会实践中，我注重在学习和实践中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，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，保持了一名烟草人的良好形象。

二、热爱烟草工作。我始终认为充满热爱的工作才是有灵性的工作。我对未来的工作充满信心，我将始终树立全心全意为烟草事业奋斗不息的思想。

三、具备强烈的责任心和事业心。事业心、责任感体现了一个人的胸怀、觉悟、精神境界和政治思想品质，反映了一个人的世界观、人生观、价值观。

四、具备较强的协调、组织能力。我以诚待人、尊重领导、团结同事，主动搞好团结协调。在组织观念方面，认真执行领导决定，工作多年来，我一直能与同事友好相处，团结互助，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，以较强的亲和力赢得了大家的信任与支持。

如果我能成功竞聘烟草主任，我将在公司的正确领导下，以管理一流、服务一流、人才一流、业绩一流为目标，牢固树立至诚至信，全心全意，客户满意是我们永恒的追求的服务理

念，将真诚、奉献、双赢的服务方针始终贯穿于卷烟销售服务的全过程。我的设想是：

一、创建优美的服务环境。

卫生环境上，针对人员较多、办公场所较大的现状，实行个人负责和小组值日相结合的卫生制度，保持部门的窗明几净。每个订货员的办公桌上除了放置电脑等办公用品，还统一摆放座右铭、镜子和绿色植物，使办公服务环境整齐有序的同时又愉悦订货员的身心。

安全管理上，除了严格遵守单位职业健康安全管理体系的各项规章制度，还建立健全安全保卫管理制度和各项突发事件的应急预案，并与客户服务部和专卖所成立南较场安全领导小组，为部门安全做好有利的组织保证。

此外，我还将以一流管理、一流服务、一流人才、一流业绩为目标，将真诚、奉献、双赢的服务方针始终贯穿于卷烟销售服务的全过程。

二、提供卓越的服务质量。

理念先行。为确实从思想上提升订货员服务的主动性和积极性，树立国家利益和消费者利益至上的核心价值观，倡导全省烟草系统至诚至信，全心全意，客户满意是我们永恒的追求的服务理念，并创新性地提出因倾听而博大的订货员执业理念。

制度严明。为使订货服务工作更具规范性，制定多项规章制度，要求订货员必须按照规范订货服务标准订货，在与客户沟通过程中，必须做到热情、耐心，并使用规范服务用语。

目标明确。将订货准确率、订货流程遵守率、日人均订单数、客户投诉率和客户满意率作为五项服务指标，并围绕这五个

指标开展订货工作。

奖惩分明。每天通过电话录音抽查，监督订货员的服务质量；在每个月的考核中，对服务质量不佳的情况进行处罚；注重服务效率和服务质量两者之间的统一。

应诉及时。提出文明礼貌、态度热情，耐心周到、口齿清楚，用心沟通、真情服务，百听不厌、百问不烦，规范准确、反馈及时的服务承诺并努力践行，让客户感受到订货服务的周到细致。

三、培育精干的服务队伍。

为提高队伍的服务意识，我将在日常管理中，坚持工作和学习一起抓的方针，鼓励订货员勤练内功，不断提高自身素质。做到有计划、有步骤地组织一系列的培训活动，营造浓郁的学习氛围，培养一支精干的订货服务队伍。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自带头人的领导和全体干部的努力。订单部的工作是艰巨的，而与各位同仁去努力实现订单部工作的跨越式发展是我们共同的目标。我相信征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

我的竞聘演讲完毕。谢谢大家！

烟草中队长工作职责篇九

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天我心情非常激动。很高兴能够参加这次烟草客户经理竞聘稿。

说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过：“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员，又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足，面对着我辖区的71位客户，自己的心理素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验，让自己从中收获很多，这是我在大学三年里没学到过的，给我的人生划上了最精彩的一笔。

在周而复始的工作环境中，最容易产生的便是厌倦心理，如何才能让自己每天都充满激情，保持最佳的工作状态，我觉得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，但我相大家好！今天能有机会参与烟草竞聘报告，我心情非常激动。

- 1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位。
- 2、我只有近六年营销工作经验。
- 3、我营销员四级证书于xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

- 4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习。
- 5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。
- 6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的烟草专卖竞聘稿工作。
- 7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真的做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

- 1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料。
- 2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。
- 4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务。
- 5、在零售客户心中要树立深刻的印象。
- 6、和客户沟通的烟草办公室主任竞聘演讲稿及时性。
- 7、学会双赢思考。
- 8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。
- 9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。

如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更

好、更实。