

# 竞聘销售主管岗位演讲稿 销售主管岗位 竞聘演讲稿(实用19篇)

环保是一个系统工程，需要政府、企业和公民齐心协力。接下来，我们欣赏一些成功人士分享的人生感悟，希望能给大家带来启示。

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇一

尊敬的各位公司领导：

你们好！

我叫xx，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的`团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

## **竞聘销售主管岗位演讲稿篇二**

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销售主管岗位的

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20xx年来到公司参加工作，当置业顾问，主要在销售部工作。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xx美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了xx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，作为一名销售员，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xx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。x是公司竞争中的“子弹”，没有x便没有了竞争的武器，何从谈发展。而x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x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竞争公司用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传公司，动员使用公司产品。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，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。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。

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇三

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xx□从事金融方面的工作x年。在销售中心工作□xx文化。我竞聘的岗位是销售主管。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。

首先感谢行长室，信用卡销售中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。销售主管是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来销售活动中的每一次挑战。xx销售中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，销售产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将销售主管以竞聘的形式产生充分体现了行长室，销售中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户销售工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。销售主管对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的销售主管。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与销售人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们

解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做销售的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是销售主管，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为销售中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇四

您们好！

今天我非常荣幸地在这里参加单位销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及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xxxx年x月到单位参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到单位，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、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，单位美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报就是选择了人生发展的机遇。自从进单位那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，单位的兴衰系于单位每一个员工，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。x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。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘单位销售主管的岗位：

第一、我有一颗热爱单位、热爱本职工作的事业心和责任感。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：云南信息报(单位名称)的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，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。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆

设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹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。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在单位的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

- 1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

- 2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

- 3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个

详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展星级发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇五

你们好！

我是xx门店的销售xx[]在销售岗位上我已经做了x年久了，这一次，我很高兴被店长推荐上来，进行主管的竞聘演讲。

首先，我要讲的是今年上半年，我们门店的业绩情况，和一

个总结。总观今年上半年，我们店的销售额达到了xx万元，相较于其他门店来说，我们店的销售额是处于中等偏上的水平。但是如果细分到月的话，这边有很大的优劣势要说了。

我们门店的销售口才都很优秀，情商也还不错，我们都是受过公司专业的训练的。但是上半年来说，因为有次年假，所以不可避免的，在年加之前，我们难免都会很兴奋，所以有的时候心不在焉，但是即将过年了，很多顾客都会比平时更加宽容，所以有些时候东西就买下来了，但是买的东西却不多。包括年假之后的一个月里，我们的销售额是全年最差的，这其中的原因有两点，一个是内部因素，还有一个是外部因素。我们刚刚放假回到门店，工作的激情确实是饱满的，但是工作状态却没有完全回来，再加上公司到的春季款货物还需要时间，所以销售量很差，今年自然灾害较多，所以顾客的资源会更加紧张。

今年相较于以往的销售业绩，都有进步，但是我们门店已经有x年了，进步的速度确实有些慢了，但是也难免，考虑自然原因，还有我们城市处于半一线城市的状态，有通告说我们xx市降雨明年会被纳入一线城市的行列，但是在我看来，可能距离那些很繁华的都市还有很大的差距，所以[]xx市的'消费观念和消费水平也会不同。

其次，在我看来，作为一名销售，想着的应该是，如何让自己更加优秀。首先，我们公司的企业文化是有着奖金一百年的力士乐，企业文化也时刻影响着我们的品牌效益。绝大多数客户可能并不是冲着我们公司的企业文化来的，有可能只是单纯的知道我们这个品牌，所以才会买。

我非常喜欢我们公司的企业文化，同时每一季度的商品，我都有观察过，我们企业独有的风格，在融入我们企业文化特色的同时加入了时尚的元素，每一次公司推出的产品在我看来都是非常具有艺术参考价值的，不然也不会有这么多顾客过来购买。

作为一名工作了x年的销售，我有着十足的经验，并且我随机应变的能力也很强，我有自信也有信心，我能够胜任销售主管这一职位，请各位领导相信我的能力！给我一次机会！

谢谢！

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇六

您们好！我竞聘的岗位是销售主管。首先，很感谢本单位及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有单位优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

自从进单位那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉单位业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本单位。默默地为单位的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱单位、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要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本单位的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能

力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我单位运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 4、保证上级单位制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障单位的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

- 1、协助各部门搞好单位内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强

内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

## 2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用单位先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

## 3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。

服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企

业运营成本。

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇七

尊敬的各位领导，各位同事：

大家过年好，在新的一年里祝大家万事如意，步步高升。

首先我先来个简短的自我介绍，我叫xx[]一直在xx当一名既合格又优秀的导购，在此感谢xx按摩椅公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自xx年5月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。

但话又说回来，起初我刚接触按摩椅时，我就对按摩椅这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自己的榜样，努力把大家的心态调为，把业绩做好，这个就是我短期的目标。

最后感谢xx按摩椅公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。

# 竞聘销售主管岗位演讲稿篇八

大家好！

今天，我非常荣幸地参加我们公司南街营业厅营销销售主管的比赛演讲，我非常激动。首先感谢各位领导过去对我的培养，给我这个机会站在这里做一个有竞争力的演讲！同时感谢和我一起工作的兄弟姐妹们对我工作的关心和支持！我非常珍惜这次比赛机会。无论比赛结果如何，我认为能够参与到比赛的全过程是很有意义的。希望能通过这次比赛得到锻炼，提高自己的工作能力和综合素质。我相信这场比赛将是我未来生活的又一个大转折点。

作为其中一员，我责无旁贷。为了做好本职工作，我虚心向身边的老同志和兄弟姐妹学习，尽快熟悉业务。由于我的工作是在开卡，作为一个开卡人，我是公司运营发展的后勤兵。经过三年多的实际工作，我养成了以移动公司为家的工作作风。三年多来，我努力工作，热情服务，按时作息，从未离职，和身边的姐妹同志团结在一起。卡是公司竞争中的“子弹”。没有卡，就没有竞争的武器。怎么才能谈发展？卡的及时打开和售后服务的处理是赢得信誉不可忽视的重要环节。我深深知道，我的工作在一定程度上代表了公司的形象。所以在几年的工作中，客户选的卡都是及时打开的，客户在使用中的个别问题都是热情服务的，从不推诿。此外，工作之余，我们积极挖掘联通用户，开发新用户，利用朋友、家人和同学的关系宣传手机，动员使用手机卡。永远默默为公司的发展尽自己微薄之力。沙造塔，狗积少成多。相信自己和全体员工的一点一滴的工作，会为公司带来源源不断的资金！

在三年多的工作中，我积累了很多工作经验。在这次竞争中，我觉得自己在竞争营业厅经理的职位上有很大的优势。我有以下优点：

首先，我有很强的职业精神和责任感，热爱公司和我的工作。

做好任何工作的前提和基础都是有一颗心。我有这样的爱，我相信我能做好我的工作。

其次，这几年的工作锻炼了我更好的心理素质。我从不因为心情影响工作。我是一个廉洁能干的军官，有一定的大胆决策和组织协调能力。同时，我也有积极工作的信心和勇气。就拿这次比赛来说，我站在这里迎接挑战，从挑战中发现自己，改善自己的不足。我也想通过自己的行为向你证明，振雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于挑战、迎接挑战的员工，永远是挑战者！既然是挑战，就有成功和失败。如果这次失败了，说明我还有很多问题和不足，所以我会更加努力的磨练自己，提高自己。亲爱的同事们，让我们用全部的真诚和智慧，迎接改革道路各方面的挑战，迎接风雨飘摇时代的挑战，让振雄移动在挑战中立于不败之地，拥抱时代的辉煌！

第三，有几年的市场营销实践经验。熟悉移动工作，尤其是营销政策法规，有一定的客户网络，有一定的同事和睦相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉的方法和经验。除了做好本职工作之外，还经常和有经验的同事在闲聊中讨论营销业务，经常在工作中向有营销经验的同志学习，在心里默默回忆他们的成功经验。

第四，我年轻，精力充沛，正处于人生的黄金阶段，工作效率高，作风坚决。我敢于创新，思维敏锐，善于接受新事物，并根据实际情况大胆设想管理方法。

第五，为人热情，做事有耐心。这是一个营销经理不可忽视的素质。营销本身就是一种服务。我会为身边的兄弟姐妹做细致的思想工作，会关心他们的工作和生活。我会微笑着向客户展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，谨慎处理一切，小心解决他们的投诉。

这些优势恰恰是我所竞争的营销经理应该具备的政治、思想、

业务、性格和管理素质及要求。而这些我基本上都有。

如果比赛成功，在以后的工作中，我会进一步加强专业学习，不断提高自己的素质。我想，只要我有很强的责任感和事业心，我很快就会适应这份工作的。我竞争这个职位后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效率，热情服务。”

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇九

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我叫任\_\_，现在\_\_部门任\_\_职位，我是在\_\_树脂厂成立的时候进来的，随后去河南学习，直到现在！工作了将近五年了吧！也算是跟着我们厂的发展、繁荣走过的五年时间！

那年我运气不错，有幸进入了我们公司这个大家庭！我们榆化集团是我们榆社的龙头企业，关系着我们榆社的兴衰，公司的兴旺不仅仅是关系着我们自己的利益，也关系着整个榆社繁荣。自从我进入公司，我就把这当作我自己的家，我想，这一生我将在这个公司度过！我个人的发展、命运跟公司紧紧的连在了一起！

今天我站在这里是想竞选我们公司的销售部门的职员！为什么呢？今年我三十岁了，人说三十而立！在今天这个日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，扪心自问，我能立什么？我深思过，迷惘过，也无奈过。古人讲：天生我才必有用。今天，我们公司在发展的道路上遇到了一些小小的障碍，这是挑战，但同时这也是机遇！我们受到考验！但也给了我我这次竞岗的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台！我没有过去的辉煌，只求把握现在和将来！

公司这次竞岗的目的，就是想在年轻一辈中挑出一些能干的

人才，组织一支强干的销售队伍，使我们公司度过这个难关，走上更辉煌的发展道路！

在平时，我就常常想有所作为，我常常认为销售是一个锻炼人的岗位！所以我常常读一些这方面的书籍！渴望在这方面有所发展！而今天公司刚好需要这方面的人才！销售需要些什么呢？就我们个人来说，一，要有吃苦耐劳的精神。二，敢闯敢干，三，我们要不断学习这方面的专业知识。四，我们要学会如何跟人打交道，五，我们要学习分析、认识市场六，我们要善于收集情报。

那么在我看来，该如何搞好我们公司化工类的产品呢？

我觉得：

首先，我们要招聘一些销售人才，当然今天我们正在努力！但我想我们应该有一些更有水平，更专业的人才来组织我们、领导我们！而且，我们需要一些培训，我们需要一些包装，我们需要一些鼓励，我们更需要自信，发自内心的对我们榆化集团产品的自信，对我们榆化集团全体员工的自信！

其次，有了好的队伍之后，我们要实实在在的干，我们要分析我们的目前营销状况：（1）市场状况：目前产品市场/规模/广告宣传/市场价格/利润空间等。

（2）产品状况：目前市场上的品种/特点/价格/包装等。

（3）竞争状况：目前市场上的主要竞争对手与基本情况。

（4）分销状况：销售渠道等。

（5）宏观环境状况：消费群体与需求状况。

分析swot问题

优势：销售、经济、技术、管理、政策等方面的优势力。

劣势：销售、经济、技术、管理、政策(如行业管制等政策限制)等方面的劣势力。

机率：市场机率与把握情况。

威胁：市场竞争上的最大威胁力与风险因素。

综上所述：如何扬长避短，发挥自己的优势力，规避劣势与风险。

分析营销战略包括：

目标市场：

定位：

产品线：

定价：产品销售成本的构成及销售价格制订的依据等。

分销：分销渠道(包括代理渠道等)。

销售队伍：组建与激励机制等情况。

服务：售后客户服务。

广告：宣传广告形式。

促销：促销方式。

我们要了解我们的市场，收集市场资料，以及相关的市场人员，然后接近这些人，让他们了解我们，然后接受我们!当然我们不能单纯的靠销售来发展公司，我们在产品更新方面也

得更新，这就更加要求我们去努力了解市场的需求，它变更，我们必须跟着市场动而动，甚至要预测未来的市场，要早市场一步而动。

今天我也就简单的说这么一点，不容置疑，在各位领导和同事面前，我才疏学浅，但我希望能够为我们榆化集团的发展尽我自己最大的努力。假如我有幸竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”第一，摆正位置；第二，加强学习，提高素质；第三，扎实工作，锐意进取！

谢谢大家！

## 竞聘销售主管岗位演讲稿篇十

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

### 一、我的基本情况

本人叫\_\_\_\_\_，20\_\_\_\_年\_\_\_\_月出生，今年\_\_\_\_岁，大专文化程度，20\_\_\_\_年\_\_\_\_月通过应聘就来到\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

### 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业\_\_燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！