

# 最新中国联通竞聘岗位自我介绍(通用5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇一

大家好！我是来自联通一一分公司运行维护部的\*\*\*，我竞聘的岗位是设备维护业务主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。

我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。

我今年一一岁□xx年毕业于一一大学信息与通信工程系，学士学位。19\*\*年8月至20xx年1月供职于一一，20\*\*年1月任电信伊犁公众多媒体信息公司经营维护部维护主管□20xx年取得助理工程师职称，进入中国联通伊犁分公司运行维护部，负责设备维护工作。

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。

## 二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。工作七年来，我从事的都是与信息通讯相关的工作，在工作中，我把自己的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

## 三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在电信公司做过三年的维护主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责维护部的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，我为人随和，善于与人共事，善于协调各方面关系，具有较强的协调能力。

## 四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是信息与通讯工程专业，又先后参加了多次培训，包括全疆电信互联网网络技术培训□openet窄带计费平台系统管理及高级用户培训□ccna网络支持工程师培训，华为quidway a8010接入服务器维护工程师集中培训；还有三年的维护主管不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是三年工作积累，使我具备了扎实的专业技能，对工作中出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知识，可以说，不管从理论知识还是从操作技能上，我都可以较好的胜任设备维护业务主管这一岗位，我一定可以做的更好！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇二

大家好！今天，我能够走上这神圣的讲台，参与营业中心主任的竞聘，我感到非常幸运。首先我非常感谢领导和组织的信任，为我提供了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会！此次竞聘是对我的一次锻炼，也是我走向成熟的一个里程碑。

我将珍惜此次机会，并以此为契机，让大家对我有一个全面

的了解。我叫，今年xx岁，大专学历。我于xx年毕业于xx学校□20xx年参加工作，在营业厅做营业员至20xx年，20xx年通过公开竞聘的方式成为xx厅主任至今。工作中的我，总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的每项工作，并努力做到最好。我所在的营业厅在20xx年被评为服务满意100先进营业厅；20xx年营业厅为评为省一星级营业厅，我个人被评为本市唯一的一个星级营业员；20xx年我营业厅的两名参加星级考试的营业厅都评上了一星级。

第一，我深深地热爱移动事业。

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师。”从进入中国移动的那一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有丰富的工作经验和较强的管理能力。

我到移动公司工作已经有x年的时间了□x年里我既有一线营业员的经历，又有厅主任基层管理经验。不同的工作经历，不仅提高了我的工作能力，而且丰富了我的工作经验。当然，基层厅主任的工作经历，使我的组织协调和管理能力有了显著的提高，对管理有了更加全面的认识和理解，并具备了独挡一面的能力。我想，这些经历使我在做营业中心主任的工作时能够得心应手，快速进入工作角色。

第三，我具有严谨踏实的工作作风。

自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”。历来就是，一定要把自己现有的才能发挥出来，能使劲使够，把工作做好再向领导交

差。因此，从工作作风上来讲，如果我作为营业中心主任，我将无愧于组织、领导和同事们的信任。

第一，提高服务意识，提升服务水平。

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，实现公司效益的最大化。

第二，创新工作方法，加强内部管理。

我要制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重点客户与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

第三，做好信息收集、分析处理和信息化推广工作。

针对目前市场竞争情况，我将结合全区的实际情况，制定计划，制定一套适合消费者的价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。同时，制定科学的计划，在全区范围内推广信息化工作，使我公司尽快实现信息化。

第四，科学规划，完善大客户的客户记录。

建立科学的客户登记制度，在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客

户基础资料，针对不同的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

第五，加强管理，提高前台营业员营销能力。

我将一方面采取与营业员进行沟通让他们知道客户对公司的重要性，提高营业员的品牌意识；一方面进行营销知识的培训，不是流传着这样一个故事吗？有两个卖鸡蛋的，一个只因说：你要几个鸡蛋，另一个说：要鸡蛋吗？结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇三

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

1、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在××，家住在××，对××的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务

向纵深方向发展。

2、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

3、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第二、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使×××成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

第三、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道

理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，×××有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在××当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的×经理。

谢谢大家

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇四

大家好！

我是\_x部门的员工\_，自己今天能站在我们\_x企业的各位领导面前，展现自我、介绍自己，我真的感到非常的荣幸！谢谢各位领导能给我这次机会！

那么废话少说，我这次来向各位同事竞争的岗位是□\_x的经理一职。作为工龄x年的\_x员工，我认为自己又非常大的优势。并且自己也非常渴望能有一个更加高的平台来展现自己!

那么，请容许我先夸夸自己的优势。我来自\_x[]在20\_年毕业于\_x大学\_x专业，所以在这份岗位上我还是有不少的经验优势的。

而且在过去，作为一名\_x的职员，我就在工作中就经常在上任经理的工作时去帮忙做一些事情。这让我对这份工作有了更多的了解和实践经验。同时，在工作的时候，我也通过方方面面的接触了解到了不少的工作情况。因此，我对自己能否胜任这份工作是非常有信心的。并且，我相信我能做的更好!并且，在过去的时候□\_x经理也教会了我不少工作的经验，尽管当时的自己并没有想到自己终有一天会来竞争这个岗位，但是这些经验在工作中也确实给了我不少的经验!

其次，作为\_x员工，我在这个职位上已经工作了x年的时间了，尽管在其他的方面我不敢自夸，但是自己在管理方面有着非常的自信!这些年来，在领导们的教导下，我总是能第一时间学习企业的发展理念，并通过和同事与领导之间的交流学习，充分的理解企业的发展进度。并且，在之后的工作中，我总是会及时的将自己的所学，及时的传授给手下的工作者，慢慢的改善他们的工作，并在工作中给他们指点和帮助。

当然，摒弃之前的一切，我认为我有的最大的优势，那么就是在这份岗位上努力和拼搏的热情!在过去的岗位中，我已经工作了x年了。尽管这确是让我学到了许多的经验知识。但是，过去了这么久，我更渴望在更加高的平台上发挥自己的热情和动力!我有着似火的热情，并且我想在工作中努力的发挥自己的价值，提高自己的能力!并且我相信!我的努力，一定会给\_x企业带来更多的收获，希望领导们相信我，并见证我的成功!



我的演讲到此结束，谢谢！

## 中国联通竞聘岗位自我介绍篇五

您们好。

我是数学与计算机学院xx级软件工程系4班的学生吴超，学号为□xx□来自xx□活泼，开朗是我的个性，幽默，阳光是我的招牌，很荣幸的在xx年十月份加入了学生会宣传部，并一直坚持到现在，虽然远离家乡，但是在宣传部那些阳光灿烂的日子，是我们记忆中一道靓丽的风景，对于我自己，不管是在处事能力还是交际面等等都有了很大的提高，总之我在这一年来收获了很多。所以，我希望在接下来的日子里，我能够留在学生会这样一个大家庭里，继续奋斗、成长。我选择竞选宣传部部长。

xx年10月，我参加了宣传部的竞选，在初试上，我一如既往地第一个走上台推荐自己，从高中的学生会、班委的经验中，我知道，敢于第一个走上台，我就成功了一半，再加上我奋力的演讲，很顺利地通过了初试，再之后的复试便也变得容易，于是，我如愿地踏入了学生会这样一个舞台。

xx年2月，在第一个学期的尾巴，很荣幸地作为宣传部“非官方发言人”参加了一年一度的宣传部总结大会，从准备到完成，也确实花了不少时间，大家为了这件事都很花心思，一直都奔驰在创意与完美的路上，而作为发言代表，当我在准备演讲稿时，也细细回味了这半年的酸甜苦辣，才发现，我的确很有收获，但是可能我选择幽默的演讲风格不适合当时的场景，又或者是观众热情度不高，所以当时的演讲并不算精彩，但我觉得还行，至少我在冷场的情况下也能圆得不错。让我的心理素质又有了提高。

xx年5月，我负责了由校学生会主办的“5、25系列活动

之“说出你的爱”展板大赛”。可以说这是宣传部的精品活动之一吧，毕竟是宣传人的活动，所以大家都想做好，但是可能是因为到了工作的后期，有些同事的热情度就显得不够高。所以在组织人的这方面，确实让我觉得是困难的，当别人都不回应你的时候，真的会觉得特别苍白无力，但经过努力，我们还是找齐了足够的人手，顺利地完成了比赛，并且在后期的投票与宣传工作上，也是尽力地动员更多的人去参加，所以，我们的成绩还是很不错的。通过这次比赛，让我的组织能力，交际能力都得到了锻炼，对于我来说，就是一笔宝贵的财富。

当然，在过去的一年时间，我也积极参加了其它会议、活动，得到了些许锻炼，同时我也是西华大学社团管理委员会的一份子，有参与组织策划社团文化节，社团游园会，社团评定，拔河比赛等一系列活动，并竞选晚会主持人成功，但由于时间的突然变动，导致和我的考试时间撞车，所以很遗憾地错过了嘉年华晚会，但所有这些，都是我面对的挑战，我会一直努力下去。既然选择了前方，就只顾风雨兼程！

可以说宣传部是我大学生活真正的起点，从加入宣传部开始，我便有了一些真正有价值的追求，工作虽然忙碌，但正是这样才让我的大学生活不至于空虚和堕落，而这一年的时间，让我对宣传部有了更深的感情，我希望能够继续留在这里，续写下一篇属于宣传部的传奇。通过这一年的工作，让我更有经验，更有自信，更有勇气去面对接下来的一切，所以，我选择竞选，是一个不会错的决定，我有信心可以将这个部门带领得更好。

如果我有幸竞选成功，对于宣传部今后的建设问题，我有以下几点看法：

### 1、保持凝聚力。

首先，作为一个集体，最重要的是什么？是凝聚力。所以我

觉得，作为一个部长，首先要做的，就是要让大家有一种力量促使他们继续做下去，而这种力量的催生，靠的就是感情，在这一点上，我觉得我的两个部长做的都很不错了，他们很好亲近，从不摆架子，所以我们的感情都不错，这一年，我们部门没有一个中途退出的；所以我们要将这样的传统保持下去，通过生日聚会，情感纪念册等活动来联络大家的感情，让大家都有一种家的归属感，才能更有责任地工作。我们不是留住有感情的人，而是用感情留住人。

## 2、拉近与各部门之间的关系。

因为宣传部是一个幕后的部门，它不像其他那些工作在前台部门一样，有很多和其他人交流的机会，我们的工作一般就是以做板子开始，以抬板子结束。但是对于大学生来说，交际是一个很重要的能力，所以我们需要让干事有更多和学院、学校老师、同学交流的机会，比如设计一个详细的锻炼方案，通过任务方式安排下去，让大家得到更多锻炼机会，也让各部门之间开展工作变得更容易，至少这样，不会让每一个宣传人都无功而返。

## 3、积极配合学院、学校的宣传工作。

宣传部是一个为学校、院系和同学们服务的部门，它的工作主要体现在对外宣传，通过喷绘，展板等形式来向大家传达一些消息。作为宣传部，应当配合好其他各部门、各院系的工作，为他们的一些工作活动做好宣传。做到真正的以人为本，为大家服务，做实事、做好本分。

## 4、兼职拉赞助。

其实这个是我们这一届就一直讨论的话题，我们总是讨论用展板拉赞助如何如何拉风，但这一直都只是停留在我们的讨论阶段，并没有付诸实施，希望在下一届，这样一个想法可以实现，一来可以让宣传部的幕后工作者能有更多锻炼能力，

二来还可以让宣传的经济价值得以体现，而又不耽误宣传工作。

## 5、加强对展板的管理。

我们学院的展板比较多，所以其他的人就起歹心了，展板被偷事件也时有发生，当我们真正需要用展板时却找遍学校都找不到，严重影响了宣传工作的进行，所以我建议加强对展板的管理，比如配几把锁，将其锁住，这样就不会发生被盗的情况了。

## 6、宣传方式的创新。

### 1、增加部门联谊活动。

在我加入学生会这一年里，我个人感觉部门之间的联谊活动太少，基本上都是各自部门管各自部门，而学生会是一个整体，部门之间的联谊活动可以增进部门之间的感情，方便以后工作的开展，因为我也去观看过土木、汽车学院的学生会联谊晚会，感觉很好，所以我想我们是不是也应该举办这样的活动呢？应该也很受欢迎吧。

### 2、增加“部门之星”展示栏。

我们学院学生会办公室有部长展栏，有活动照片，为什么不增加一个“部门之星”展栏呢？“部门之星”展栏可以每周更换一次，内容为各部门推选“本周之星”照片，以这种方式来鼓励一周以来工作出色的干事，并促进干事的积极性，我想对学生会的发展还是有一定作用吧。

当然，以上只是我的初步设想，还有很多未考虑周到、未达成的东西，我也知道，说的再好也不如行动来的实际。

如果我竞选失败，我也会淡然面对，毕竟人生的路上总会有

这样或者那样的意外，失败了，就是一个更好的机会让我好好冷静下来，思考以后的路该往哪走，我想我将会花更多时间在学习和兼职上，来充实我大二的的生活。就像是泰戈尔说的那样：天空中没有鸟的痕迹，但我已经飞过。我做过了，就足够了。

总之，我希望组织能够相信我，选择我，让我用行动来证明：你的决定是正确的！

此致

敬礼

自荐人：

20xx年xx月xx日