

2023年竞聘国企总经理演讲稿(精选7篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面小编为大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

竞聘国企总经理演讲稿篇一

大家好！

很荣幸能参加干部的竞选，我竞选的职位是大队长。

回顾在****学校**年多的学习生涯，我在老师、同学们的帮助下，注重自身在德、智、体等多方面的发展。刻苦学习、主动帮助同学、尊敬师长、孝敬父母、积极关爱他人，学习成绩在班级乃至全年级一直名列前茅。多年的努力与付出，使我多次获得“校三好”、“新三好”、“希望杯数学竞赛年级组第一名”等荣誉称号。

我利用课余时间写的六集小说《宇宙激战》在《科技展望》杂志少年版上连续刊登；还有许多习作曾经在《今日小学生》、《素质教育博览》中高年级版、《中国名校精品作文大全》、《科技导报》、《作文100》、《阅读与作文》等书刊和杂志上发表。在面向全国小学生举办的网络作文比赛中，我的作品《妈妈，母亲节快乐》一文获得了一等奖。我为“轻舞飞扬”服装店设计的网页荣获三等奖，并获得成都市“清华同方杯电脑制作大赛”优秀奖、**市“第二十一届青少年科技创新大赛(信息学)”一等奖、成都市“青少年电子作品制作比赛”一等奖、**省青少年“哥白尼”科技知识竞赛一等奖、**省小学生英语能力竞赛二等奖。在盛市、县及学校举办的征文、绘画及小报比赛中也多次获得一等奖。此外，我还利

用课余时间学习了绘画、国际象棋、跆拳道和爵士鼓等。在这些课外学习项目中，我的成绩依然是名列前茅，在省体育舞蹈比赛上多次获奖。

每学期，我都积极为贫困学生捐款。我还拿出自己的压岁钱购买了花草捐献给学校，为校园的绿化工程做出一点小小的贡献。我与班上的差生结成了对子，在学习上给予他们很大的帮助。同时，还用自己的压岁钱帮助贫困山区的孩子继续学业。

同学们给我的评价是学习成绩好，见多识广，乐于助人；我给自己的评价是：充满自信，喜欢挑战，乐于奉献。

前任班主任规定大队长的职务每期由班里的同学轮换担任，为此，我曾在担任了一年大队长以后主动让贤。现任班主任取消了这条规定，所以我认为，我完全有能力胜任大队长的职务。因为，我曾经担任过这个职务，也因此拥有了丰富的工作经验，我认为我已经具备了这个职务所应具备的所有能力。

假如我被选为大队长，我会努力做到：更加严格要求自己，在各方面为同学们树立好榜样。在学校举行的活动中，我会尽自己最大的努力带领同学们取得好成绩，为班级争光。我要成为老师最好的小助手，帮助班上的差生，使全班同学共同进步。

如果我未能当选，我也会由衷地感谢老师和同学，在如此美好的金色年华，使我拥有这次难忘的经历。在今后的日子里，我仍将以一名大队长的标准严格要求自己，刻苦学习，修身养性，用优异的学习成绩、优良的思想道德品质、健康的体魄回报父母、回报老师、回报社会！

同学们，请你们把手中那宝贵的一票投给我吧！在今后的日子里，我会用实际行动告诉你们，你们的选择是正确的。

竞聘国企总经理演讲稿篇二

写好竞聘演讲稿的核心问题是竞聘者对自己竞聘的岗位要有一个全面深刻的理解与认识，要围绕着竞聘岗位写文章，对岗位认识理解的层次不同，标准、起点不同，那么演讲稿的质量则不同。

首先对竞聘岗位的理解与认识要有一定的高度。如竞聘某学院图书馆馆长这个岗位时，仅仅理解为图书馆长的职责是完成图书馆日常管理工作是不够的，还应当上升一个高度，即图书馆是学院提高教师、学生综合素质的阵地，是学院精神文明建设的主战场。对岗位的认识有高度，今后的工作思路才能抓得更准，更到位。

其次，对竞聘岗位的理解与认识要准确、全面。如竞聘某学院院长这个岗位时，一方面要准确认识院长的岗位职责，是学院发展和建设的带头人，是教学与管理的负责人等等。有的人在竞聘时还提到做好学院党务管理工作等，这样不可以，因为党务工作应当是党委书记的职责，如果对岗位职责认识不准确，可能会引起误会，导致工作开展时的困难。另一方面，要全面认识院长的岗位职责，不仅仅是管理者、领头雁，更重要的是服务者，为学院职工带来更多的效益，创设更优良的工作环境，营造更和谐的工作氛围等。认识全面到位，工作才能全面到位。

第三，对竞聘岗位的理解与认识要有新意，要作到思想观点新，思维角度新。竞聘者要多关注和研究新形势，新动态，新情况，新问题，得出新结论。对大家一直以来理解的某岗位职责提出自己新的思想观点，也可以运用不同思维方式，从不同角度出發，提出自己对岗位的认识与见解，令听者耳目一新。

应当了解的是对竞聘岗位的理解与认识是一个人综合素质、综合能力的体现，是一个人多年工作经历、经验、体验的总

结，并非一日之功。另外，对竞聘岗位的理解与认识虽然是写好竞聘演讲稿的中心、核心内容，却不一定要把它完全写到稿子中，而是要使你对岗位的认识在竞聘演讲稿中得到全面、准确的体现。

竞聘演讲稿写作重点是竞聘者的优势和今后工作思路两个方面。

第一，有多年教育教学管理经验。高职教育部是一个管理职能较多的单位，包含了学生管理、教师管理、教学管理、教务管理、考务管理、学籍管理、就业管理等一系列工作。我做过班主任、学生科长、师资科长、教务处副处长等，并多年从事中文专业教学工作，熟悉高职教育教学规律，深刻领会高职教育教学新理念。第二，有虚心学习、不断完善自我的恒心。学然后知不足，在学习同志们的工作艺术、教学经验的同时，我始终坚持不懈地学习政治思想理论和教育教学理论、专业知识。思想和观念是行动的指南，通过学习，自己的思想不断成熟，分析问题、解决问题的能力逐步提高。通过学习，我能胜任应用写作、基础写作、应用口才等课程的教学工作，教学水平不断提高，年度考核为优秀。通过学习，了解高职教育教学理论，进一步更新教育观念，这使我具有一个高校教学管理人员所应具备的基本素质，为今后工作打下坚实的基础。第三，有一颗愿意为大家服务的热心。热心服务，不讲代价是我一贯的做事原则，多年来，始终坚持为基层服务，为教师、学生服务。在教师管理工作中，教师的事情无大小，大到评职称，报各种材料，小到日常小事，都能认真处理，热心对待。第四，有一种对事业负责的决心。一个人能力有大小，但对工作的责任心、使命感是不可缺的，这是做好工作的前提。这种责任心体现在工作讲原则，平时讲风格上；这种责任心也体现在关键时能舍小家、顾大家的奉献精神上；这种责任心还体现在明辨是非，抛却小我的大局意识上。有了这种责任心，工作中不仅注意规范性，更注重创造性。工作起来才能让领导放心，群众贴心，自己安心。

文章结合本岗位需求，从工作经验、工作素质、工作作风等方面阐述了自己的优势。

二要对自己的优势总结到位，概括准确、精练。总结是对自己实践过的东西高度理论化，高度概括，形成规律性认识，这种认识说服力才更强。如一篇竞聘某市地税局副局长的竞聘演讲稿中用具体的数据，阐述自己任某区地税局长时取得的工作成绩，并总结出自己“五型五力”的工作方法和策略，即：用“事业型”凝聚向心力，用“学习型”丰富内涵力，用“科技型”增强创新力，用“文化型”提升形象力，用“服务型”拓展辐射力。

一、从高职教育教学实际出发，作好教学及教学管理工作。

第一，将教学与就业有机结合起来，以劳动力就业市场需求为导向，引导实践教学。第二，注重对学生职业能力的培养。在制定教学计划时，建立学科能力等级标准，并按能力标准设计课程和培养计划。建立和完善能力考核制度，以教研室为单位，各自负责本专业学生职业资格证书的取得工作。第三，结合垦区实际，努力打造品牌专业。第四，明确岗位职责，规范教学管理。

二、逐步形成师德与业务并行的教师文化。

首先，在加强师德教育，不断提升教师职业道德的前提下，把凝聚力作为培植教师文化的核心，增强团队合力，提升教师魅力修养。其次，推进名优工程，精心培养教学能手，学科带头人，建设优质课程，构建学科梯队，优化学科领域结构，建立有可持续发展潜力的教师队伍。第三，在培养高层次理论人才的前提下，加强对教师进行学科实践能力的培训，努力提高学院双师型教师比例。

三、营造一种自主与合作相统一的学生文化，全力打造生动、和谐、丰富多彩的校园文化。

在高职学生管理工作中，我们应当坚持育人为本，将发掘人的创造潜能与弘扬人的主体精神相结合，从学生在校不同时期的特点出发，重点抓好学生行为养成教育、理想教育，使学生在成长的过程中做到：学习上自主，生活上自立，行为上自律，交往中自强。逐步形成自主与合作相统一，个性完善，人格健全的学生文化。并通过各种集体活动，提高学生的综合能力，创造生动、和谐、丰富多彩的校园文化。

四、摆正自己的位置，做部长的参谋和助手。……

文章能针对学院高职教学及教学管理、师资队伍建设、学生管理过程中存在的问题，提出自己的解决办法，让听众了解自己是一个有见解，有能力，能胜任此项工作的人。

写竞聘演讲稿时要把握三个关键：一要心中有听众，二要心中不忘自己，三要充分显示人格魅力。心中有听众要求竞聘者时刻记住自己写的东西是讲给谁听的，要考虑听众想听什么，希望听什么，愿意听什么，你在演讲时把它讲出来。如果忘记了这一点，就会失去关键一分。心中不忘自己，世界上没有两片相同的树叶，更不可能有完全相同的两个人，你的竞聘演讲要写得让人一听就是你的，而非别人的，要文如其人，充分展示自己的个性特点，切不可人云亦云。或温文尔雅，或雷厉风行，或朴实沉稳，或粗中有细，从管理方式、方法上，从接人待物上，从语言表达方式上等，展示自己的特点。另外，如果你是第一次竞聘这个岗位，应该怎么说；如果你是一个多年从事这项工作的经验丰富的竞聘者，你又该怎样讲。如果你是一个年轻有为的干部，该如何说；如果你是一个转岗干部，又该如何讲。充分展示自己的人格魅力，这是多年来用自己行动让人们信服的一种魅力，包含了竞聘者做人的真诚，高度的责任感、事业心，出色的综合素质、综合能力，具备了这种人格魅力，竞聘者的语言可能显得多余，只要你站在竞聘者的演讲台上，就会赢得一片赞扬，一片崇敬，一片信任。

竞聘演讲稿的写作方式、方法是多样的，竞聘者要根据自己的不同身份，不同追求，选择适合自己的表达方式。

笔者以为：竞聘演讲稿的写作方式分为两大类，一类属于较规范的写法，一类属于特例式的写法。

规范式的写法包括：1. 标题，可采用文章式或公文式的写法。2. 正文，开头写竞聘人的基本情况，竞聘的岗位，主体部分写竞聘的目的、理由、优势、工作设想，结尾部分写希望得到支持。3. 落款。这种写法就是用最常规的方式将上述内容表达出来。

如果我们每个人都是一头勇猛的雄狮，班长不是狮王，而是每一天最早出击捕猎的那只猛将；如果我们每个人都是一只矫健的斑羚，班长不是首领，而是第一只跃下深谷的那一份希望；如果我们每个人都是瀑布上一朵晶莹的浪花，班长不是最灵动、最璀璨的，而是最先撞击岩石的那一抹白光。

同学们，今天的竞职是为了明天的战斗，更是为了后天的辉煌。因此，无论我竞聘是否成功，都要对大家奉上我诚挚的祝愿——往昔四岁跃峥嵘，长缨在手缚苍龙。今朝三中看缘定，雄心壮志贯长虹。万马一骑战绝尘，群雕双翅啸长空。数十载后重聚首，无怨无悔过一生。

文字简练，内容丰富，情感真挚。

需要了解的是使用特例式写法的竞聘者要注意，文字要切合自己的身份，切合当时竞聘的场合、听众。方式的不同是为表达效果、表达中心思想服务的，切忌片面追求文采的华美。

1. 竞聘者内心要充满自信。戴尔·卡耐基说：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。”当你充满自信时，你面对听众，站在演讲台上，就会从容不迫，以最好的心态来展示自己。

2. 竞聘者态度要真诚。展示自我时，要实事求是，要发自内心表达自己真挚的感情和真实的思想，切忌说大话、假话、空话、套话。

3. 竞聘者演讲时要做到言之有理，观点鲜明，立意准确。言之有物，使用大量准确、生动、典型的材料，让演讲充满生机和活力。言之有情，真诚地倾诉心灵深处的情感，体验。言之有文，言之有序。

4. 语言精炼有力。用最简短的语言表达最丰富的内容，抓住重点、要点，清晰地阐述道理，用最朴实的语言解决最根本的问题。

竞聘国企总经理演讲稿篇三

大家好！

首先，我做一个简要的自我介绍：我叫xxxx，现年29岁，本科学历，中共党员，20xx年参加工作，先后从事内燃机车学习司机、司机等工作。

今天，我能够自信地站在这个台上参加整备车间技术员这个重要岗位的竞聘，是因为单位培养了我，实践锻炼了我。自参加工作以来，我从事了8年的机车乘务员工作，使我养成了严谨、细致的工作作风，造就了我吃苦耐劳的精神和坚忍不拔的品格，在这期间我先后获得了“公司优秀党员”、“全路新长征突击手”等光荣称号，这些都让我倍受鼓舞，更增强了我继续前进的动力和信心。

我深知，整备车间技术员的工作既是一项专业性、事务性很强的工作，也是联系上下左右、沟通内外各方的枢纽，其业务涵盖了机车运用、保养等诸多内容，事务繁多，责任重大。尽管如此，我仍然对胜任技术员这个岗位充满了信心。我的信心首先基于我对机车运用、保养等业务知识的熟悉。多年

的机车乘务员工作，使我对机车整备工作的各项要求和程序有了比较深刻的了解和准确的把握，能够有条不紊、全面细致地做好机车整备的管理工作。其次，是基于我的业务能力。自去年到安全科助勤以来，我负责分管车机联控、路外安全和防洪等工作，并多次参与“调车安全管理细则”、“监控装置使用管理办法”等管理制度的起草工作，大大提高了我的业务素质和安全管理能力，得到了广大干部职工的肯定。再次，我有一个积极向上的工作态度。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都能够积极进取，力求上进，努力做到最好。我时常提醒自己：一个人的岗位有不同，能力有大小，虽然不能惊天动地，但务必兢兢业业，勤勤恳恳，这就是做工作之根本。

俗话说：“机会总是留给有准备的人”。我相信，给我一次机会，我一定会给大家交出一份满意的答卷。如果这次我能竞聘成功，有幸成为一名整备车间技术员，我将坚持“以质量保安全”的工作思路，按照“检查、分析、控制、落实”的方法，充分利用机车整备管理信息系统，强化现场检查和分析制度，以崭新的面貌投身到新的工作岗位中去，为我段安全生产做出积极的贡献。

我的演讲完毕。谢谢大家！

竞聘国企总经理演讲稿篇四

您们好！

今天，感谢公司领导和评委给我参加这次竞聘的机会。

本人现年____岁，中共党员，____文化，____师职称，于____年____月参加工作，____年至____年在公司办公室工作并担任过____主任，____年____月通过竞聘，聘任为____职务。

今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把____管理工作搞好。

但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作，我能把_____部工作搞得更好。

因此，我竞聘_____部主任。

紧密围绕公司改革、发展和稳定大局。

树立人才强企和大教育、大培训的观念，以稳定队伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。

紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。

建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和智力支持。

- 1、编制人事开发规划；
- 2、加强人事管理制度建设；
- 3、研究劳动组织管理的新形式。

以上所述情况，是我竞聘党群工作部主任所具备的条件，假如我有幸竞聘上岗，这些条件将有助于我很快熟悉这个岗位的工作，并进入岗位角色。

竞聘国企总经理演讲稿篇五

一，接客户实行不公平的排轮制度，导置内部不团结。对有的人好，对有的人不好。

二，重视招人，不重视留人；重视个人素质，而不重视团队精神；注重制度，而不注重人性化。

三，对前台过分高压政策，而对外勤是基本不管的。特别是当场炒掉前台，导致人心不稳。

四，自认为自己什么都做过，很少和别的现场经理沟通，也从来不和下边人沟通。以前做外勤经理时候就是这样。

五，对于客户情况，没有象别的现场经理那样登记仔细。外勤和前台的互相沟通不够，当然也是怕浪费车费。

六，自身对于房地产专业知识和项目知识并不熟悉，特别是签合同的按揭，以前自己做前台的时候没做过这些。

七，坚决要前台做业务员锻炼，这样，导致，短时间业绩是上不去的。关于这一点，自己以前也向公司提过，自己主张这样。原本希望建立最强大的前台队伍，结果反倒建立最弱小的队伍。

八，重视制度，轻视人性化的一面。

由于淘汰机制的改变，使我措手不及。因为以前的淘汰办法我是不怕的，一个月落后，下个月可以追上来。因为，天域开盘，一部分前台在深圳锻炼，从来没有接过客户。因为我认为锻炼要及早，晚的时候翅膀都硬了，叫她去，会走人。一部分怕苦有意见的，也被我炒掉，原计划过了年再招7，8个，最后只剩下两三个。

如果再一次组建队伍，我会牢记各位领导的话，凡事要虚心请教，不再闭门造车。凡是碰到拼车的，需要合作的，一定会很好配合。以前一些好的东西，还是会坚持。坚持从业务员中提拔前台，坚持帮助外勤经理招工。凡事从公司利益出发。

最后，我之一直都在坚持，是因为对xx对朱总非常认同。我相信，这是我打工的最后一站。无论碰到什么样的挫折，我都不会退步。xx公司有今天，是因为我们的总设计师朱总有超人的智慧和眼光，也因为我们有一流的销售团队。而这支强大的销售团队，是与我们在座各位的辛勤努力分不开的。我相信，我们的明天也会更好。请大家记住朱总的话。xx的今后几年会有更大的发展。

竞聘国企总经理演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的酸甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不饶，坚持让我赔付她的时间损失，无论我怎样耐心

的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些药吧”普普通通的一句话使我却再也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢！

20xx年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章！当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记，草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合性文字材料及市区营业部内部管理制度；做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定性的繁杂工作，用酸、甜、苦、辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化；通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的辛苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近350名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《人民邮电报》、《中国移动周刊》等专业性报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验性、特色性的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养□20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与！至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

竞聘国企总经理演讲稿篇七

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫***，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，

也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出

面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。