

客户经理岗位竞聘演讲稿(优质9篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

客户经理岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导同仁：大家下午好！

今天我竞聘的是薪酬委员会综合处经理级。首先，自我介绍一下。我是xx集团工程监理部人事xx□毕业□fn海事学院，现就读zx大学在职研究生。先后yyyy集团从事过企划、电台主持、人力资源管理□20xx年2月进入公司，担任bj集团工程管理中心人事专员负责人事部分工作。6月份内调新独立组建的工程监理部全面负责人事工作至今。

5年多的工作经历，不同岗位的磨练，特别是在不同公司领导们关心爱护下，坚定了我的意志，提高了我的综合素质和工作能力。就工作做下总结。

第一.关于部门人事定位问题：

20xx年6月工程监理部独立并组建，当时只有78名员工和35名大学生及30人新员工，总部只有4人4台电脑。其它的一无所有，我记得当时负责我们的jx总裁说了一句话“责任是金牌、经验是银牌、能力是铜牌，知道什么是王牌吗？是思想，思想是王牌”当时这句话激发了我和我的同事王建明，我们俩反复设计、推演、预防部门及员工日后走向，确定是走传统的人事管理还是走的人力资源管理，确定我们是管理型部门还是服务型部门。如何处理以后的问题，最后我们达成一致“口苦婆心的管理，心与心的沟通。先影响一部分人再通

过一部分人影响另部分人，最后淘汰一部分人”。截至20xx年7月我们后退xx人，离职率和集团至相差xx□

第二. 关于沟通:

截至20xx年8月我们共有员工xx名，与20xx年相比翻了x倍。人多了事多了工作也就多了。我们人事自己制订，第一时间反馈制（四小时内）。时刻记着项目事，无小事。比如上午我接到一个问题，不管是不是我的。中午之前需给对方一个答复；下午接到的，就争取下班前。或者明确告诉他时间，征求对方同意。慢慢的我们人事就形成了，不管什么工作，办到什么程度，我们都第一时间，四小时内反馈对方。查看八月份第几周通话记录，薪酬上21人，培训上11人，平台5人次，伙食6次等302次通话记录和十几次总部部门工作对接。

第三. 责任。

由于部门员工基数少，新员工多能力层次不齐，思想不同，部门要求我们争取员工技能、思想的快速提高，我们人事加大部门员工培训，并且给我们自己上了紧箍咒“切合实际的培训”。我们制订了培训制度，项目反馈人事组织编写部门审核快速培训快速考核迅速反馈立即改正，分等级培训分等级考核分等级至加分，季度奖励等等。这一年下来我们有目共睹工程监理部在稳健中迅速成长。同样20xx年11月针对考勤制订部门考勤制度，人事进行不定时抽查截至目前共x人，因考勤后退x人。或许这不能说明责任只能说这是我们人事应该做的。但是我确可以说我们切合实际做到了，这是我们的有限责任能力。我们仅一个考勤就后退了x人，如果出了人事纠纷我来负责，这是第一责任制。

第四. 关于协作和协助。

这一年中我们人事配合很多部门完成了工作，也留下很好的

口碑，同样也被别人配合完成了很多工作。例如每月我们要打印目标责任书需要1700多张纸，我们的纸来源与工程结算中心等各个部门。我们薪酬有疑问财务、人资不厌其烦的一遍一遍为我们解答。再如20xx年制订轮岗轮职试行制度，最高一次调动xx人，我们人事所想到的是如何先解决他们困难，然后让员工安心开心尽职尽责的工作，经过一个月的协调，顺利完成冬季调岗。并且部分员工甚至回去的时候项目人员主动打电话来让其留下。更有员工不过各方面压力在年前责令停工更改。

我参加此次竞聘的'信心，我有决心勇挑重担，以百倍的热情和努力面对今后的挑战。

对于此次竞聘，我想以四个“争”来理解：

对于竞聘本身，我想说“争责任”。参加竞聘，我个人认为并不是争名夺利而应理解为争一份责任。责任，是亘古不变的主题。所谓责任意识，就是“想干事”；责任行为，就是“真干事”。责任更应该是担当和付出，而我，正有一颗强烈的事业心，有抱负，有理想。长时间的人事工作，使我养成了谨慎、沉稳的工作习惯，能敏锐地掌握处事的关键点和较强的解决能力；而从监理部独立并组建近一年的锻炼又培养了我通盘考虑、兼顾上下的工作作风，既要圆满完成上级交办的任务，又要充分考虑另一方的承受能力，把握工作的轻重缓急，强化指导和服务。因此，对于此次竞聘，我是向领导争取这份责任，并做好充分的思想准备和行动准备。

如果此次竞聘成功，我想说两个“争”。首先要“争气”，我认为，竞聘是一种挑战，一旦成功并不意味着止步不前，而应该更加努力、付出更多，不辜负领导的信任，不辱使命。

客户经理岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、评委：

大家下午好！

本科学历。年月毕业于邮电学院经济学专业，叫今年岁。毕业后加入联通分公司市场部，年月响应公司空虚县区一线号召，报名到分公司工作，年月调回市公司市场部，负责营销筹划，年月调入公司大客户部工作。回首两年多来在联通的工作和生活，切实的感到无论在业务知识，还是人生阅历方面，都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。深深知道，进步的取得，与公司领导和同事们关心和协助分不开的此，表示衷心的感谢。关心和帮助，使我有勇气有实力参与今天的竞聘。

但我相信在座的各位都能够感受到般的融融暖意。对于我这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，日照虽然有点冷。这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。此，预祝今天同台展示自我各位同事春风得意。

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我熟悉大客户部工作，具有丰富的工作经验。

我年加盟联通公司，工作至今。年多时间里，我做过用户维护与催欠、客户经理队伍建设和代理渠道管理、市场部营销策划、大客户部综合管理等工作，对联通公司的各项经营工作和经营政策非常熟悉，并积累了丰富的的工作经验。特别是在大客户部工作期间，对集团客户政策的拟订、落实、调度，以及县区集团客户开发队伍的建设集团客户工作经营分析等工作有了较为深入的认识，夯实了做好大客户部管理工作的

基础。此外，我还成功参与过公司的政策策划、经营分析。所有这些使我坚信，我有能力完成新岗位的要求。

第三，我有较强的沟通、组织、协调和管理能力。

如果说大学期间，我担任系学生会副主席、系团委委员等职务锻炼了我较强的沟通、组织、协调和管理能力的话，那么，参加工作以来，我在东港分公司、市场部、大客户部的工作，更使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

第四，两年多的工作实践，使我养成了严谨细致、扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。两年多的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为搞好大客户部副经理的工作奠定了坚实的基础。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关法律、写作、财务方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对网络知识、财务知识、经营管理、企业人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。二是因为年轻，处理矛盾的经验还不是很足。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。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就

一定能努力克服，不断完善自己的人格。

尊敬的各位领导、各位评委：给我一次信任，我将回报十二分热忱；给我一次机会，我将展示十二分才干！如果我有幸被当选为大客户部副经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定将做到：

一是真诚讲团结，协助经理开展各项工作。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识和看待自己，当好经理的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

二是加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。大客户部是一个信息传递的重要窗口，我将建立信息收集制度，引导大客户部人员树立信息意识，收集各类信息，建立政策反馈机制，每一项政策出台以后，要从县区、竞争对手和用户三个方面分析政策实施的效果，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

三是抓营销，促进业务快速增长。

强化分层营销和目标营销，确定分阶段的

营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，锁定集团客

户，对行业用户、大集团单位进行专人长期做，盯死，对中小集团单位要分片包干，实施区域经理制度。同时，做好营销队伍建设，建立专职的集团客户维护队伍，以维护集团单位和高端用户，做到一对一的维护，利用crm系统做好集团用户和高端用户的监控。

四是抓服务，促进竞争优势的形成。

树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，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或产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，将服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

五是抓制度，促进规范化建设。

制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。从人员招聘、业务培训、考核和活动组织等方面加强县区集团开发人员的管理，建立一支数量上规模、素质高、能力强，业务收入比重大的集团攻坚队伍。

六是抓管理，促进务实作风的形成。

我将协助经理创新经营目标责任奖惩制度，对员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员

工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。同时，还要做好对部门员工直销的支持工作，做好对县区的服务和指导工作，加强与县区的沟通。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言；在新的岗位上与大家共创美好的未来，迎接日照联通公司更加辉煌的明天。

谢谢大家！

客户经理岗位竞聘演讲稿篇三

一、个人简历(略)

二、竞聘优势

我的优势主要体现在以下三个方面：

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

三、竞聘成功后的工作思路

第一，牢固树立“安全第一”意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立“大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约

型转变。

第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保“恒邦”产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的“三步走”的工作目标是“提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市；产品研发，走向社会”。

为实现这一目标，我将采取以下措施：

一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。

二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到“人有我优”，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。

三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

谢谢大家！

客户经理岗位竞聘演讲稿篇四

各位领导、各位评委：

大家好！一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。为实现**集团20xx年的宏大目标，完成新的一年销量，集团举行了这次办事处经理竞聘报告。在此，衷心感谢**集团各位领导和同事对我的支持。

**集团已进入高速成长的关键期，爱岗敬业的我希望有更广阔的舞台为展厅经理助理竞聘演讲稿，所以，我参加了办事处经理的竞聘。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。

办事处经理主要负责办事处的日常管理工作，包括业务和客户的管理，燃气公司副总经理竞聘自述，月销售任务的下达以及跟踪完成情况，上级安排的各项工作的落实情况，与上级和工厂的沟通，货源的联系，保证客户有充足的货源，满足市场需求，检查监督终端产品的陈列情况，硬件的投放情况，新产品的终端铺货情况，产品的新鲜度即有没有老日期产品，有没有及时调换，对市场存在的问题下发整改通报；积极应对竞争，对竞争激烈区域给予促销支持；落实企业诚信立企，德行天下的企业文化。所以，这个岗位需要具备多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

一、有良好的政治素养。具有履行岗位职责所需的政策理论水平。工作踏实，勤恳，有强烈的事业心、责任感，银行大堂经理竞聘，坚持原则，遵纪守法，团结同事，廉洁奉公，作风正派。

二、有吃苦耐劳的敬业精神和雷厉风行的工作作风，多年的

工作培养了我能吃苦、能忍耐、能战斗、能奉献的良好品质，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

三、有开拓进取的精神。在新产品的推广、分公司副总经理岗位竞聘稿、终端品尝式铺货、超市打堆头、品尝引导等方面工作卓有成效。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

四、具有丰富的工作经验和较强的创新意识。能团结业务员和客户两支队伍，执行力强，对市场情况十分了解，并及时采取对策。在工作上有思路，不守旧，多年来的工作经历，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、银行大客户经理竞聘演讲稿、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风。而这样的性格和作风，无疑是一名办事处经理必备的素质。

千帆竞技，百舸争流。我们**集团事业正蓬勃发展，我作为和**集团一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做**集团事业的脊梁。我是一个热爱**集团的人，我希望有更广阔的舞台为**集团的发展多作贡献。假如这次我能够竞聘成功，我将履行职责，发挥作用，围绕**集团20xx年的宏大目标，使办事处工作有新的突破，再上新台阶。我的工作思路如下：

一、加强政治理论和业务知识学习，尽快进入办事处经理角色。作为站务公司经理竞聘演讲稿，中层管理岗位领导人员，不仅要有一定的政治理论水平，而且还要有过硬的业务能力，我将在工作中遵纪守法，廉洁奉公。增强责任心和使命感，发扬“艰苦奋斗，开拓进取，务实创新，忘我奉献”的精神，尽职尽责把本职工作搞好。

二、全力以赴抓好重点工作。

1、积极主动与客户和业务员沟通，资本运营部经理岗位竞聘稿，充分调动两支队伍的积极性，利用月例会充分沟通，把月例会开成一次下达目标任务的会议，一次鼓劲的会议，一次团结的会议。

3、继续深化乡镇市场运作，加大硬件投放，提升销量。

4、创新营销模式，通过路演等方式快速做大新产品销量。

三、搞好团队建设。每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬的更高。”合作能增强企业的生存力，跟同伴合作，增强团队的凝聚力和团队精神，取长补短、发挥特长，物业公司经理岗位竞聘稿，使一个企业在竞争中增强生存力，才能飞的更高、更远，而且更快。

尊敬的各位领导、专家、评委：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对**集团的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，营销调运部销售经理竞聘稿，更凝结了各位领导和各位同事的无限信任和期待。我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以**集团的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取！用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登银行客户经理竞聘稿的更高峰！

我的演讲完毕。谢谢大家！

客户经理岗位竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫×××□20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，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银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，

就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我一定不会辜负大家的期望的！

我的演讲完毕，谢谢大家！

客户经理岗位竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导：

我叫，今年岁，从事众合柜台工作已将近十年，在过去的将近十年的工作时间里，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，渐渐成长为一名合格的银行工作人员。因此，有了这些坚实地基础和条件，我更坚定信心要竞聘这个岗位。

作为一名银行人员，今天，我能参加这次竞选，心中百感交集，首先要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；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱的工作岗位。

一、竞聘这个岗位我有如下优势

(一)我具有丰富的工作经历与较好的工作业绩

我现年岁，从事综合柜员已将近十年，有丰富的临柜服务经验，能够适应机关助理员的岗位工作。同时，我多年来，一直诚恳塌实工作，有较好的工作业绩，也曾多次获得先进工作者，服务明星等荣誉称号。被评为绍兴市分行十佳服务明星。十年的前台柜员磨练，也练就了我娴熟的业务技能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

(二)我具有熟知营业经理的职责

营业经理的岗位是重要的职责，也是包罗万象、非常繁杂的，它不仅要搞好公共行政事务管理，还需要提供后勤服务。我熟知营业经理的岗位职责，就少去了一个熟悉的过程，就能直接投入工作，能起到事半功倍的作用。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，这些都是保证我做好机关助理员的基础条件。

(三)我具有较强的严谨的工作作风，认真的'工作态度

我很明白银行工作是直接关系到经济利益、也是一项要求严格的工作，不能在工作上存在半点马虎。在银行工作了将近十年的时间，我一直坚持严谨的工作作风，认真的工作态度，这也是我竞聘营业经理的另一个优势条件。

(四)我具有吃苦耐劳的精神

战中求发展，在实践中求超越，同时紧密结合本岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务，以此获得领导与同事对我的信赖。

二、竞聘成功后的具体措施和工作

一是爱岗敬业，履行职责。我要认真履行机营业经理职责，我将坚持“两手抓”、“两手都要硬”，切实担负好管理工作的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，以率先垂范的行为与兢兢业业的态度做好营业经理的各项工作。

二是做好服务工作。在营业经理的工作岗位上，做好服务工作是关键。如果我能当选，会把自己的全部精力与时间都毫无保留地投入到做好服务工作上，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得主管领导与职工的满意。

三是抓好自身建设。营业经理职位对我来说是一个全新的工作，责任重大，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，要求别人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营业经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

四是围绕支行各项中心工作，当好网点负责人的得力助手，竭尽所能搞好优质服务。

尊敬的公司领导，如果我成为营业经理，一定会以自己赤诚的心和实际行动奉献给我所热爱的公司，决不辜负公司和职工群众对我的厚望。最后，我向公司领导表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作。因为结果并不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发有为地做好工作，以此报答公司我们大家庭的每个成员，才是应有的目的。

特此报告。

客户经理岗位竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同仁：

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。这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。

我叫金正桓，籍贯黑龙江省牡丹江市，民族朝鲜族，中共党员，毕业于黑龙江大学日本语言文学系。1997年来到海南就职于环岛国旅日本部；20xx年进入海航集团，历任幸运国旅海南分社，康乐园温泉国际大酒店任职部门经理、度假产品销售总监，三亚九仙岭球会营销总监，现任保亭七仙岭景区副总经理。在集团期间曾作为日本开航筹备组组员担任过陈锋董事长、刘军春等领导的日语随身翻译。

今天我竞聘的岗位是保亭七仙岭景区总经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的总经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件以及我对企业，领导的理解基础上做出的：

- 1、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。有德无才是废品，有才无德是危险品。好的领导都知道自己不是裁判而是教练。因为批评只能让人知道不足，只有教练才是指出不足还要教会，这些也是好的领导的具体表现。

- 2、领导是思想，是把事情做到的范畴，属于理性的思维，决定企业的生存。企业追求的目标在于以最省钱的方法在最短时间内达到目标。总经理作为领导最应注意的应该在于方向和目标，企业竞争力就是最短时间内实现最高效率的能力，每一天都会碰到无数个困难，但我坚信成功一定有方法，不

是不可能只是没找到具体方法。我一直信奉方法总比困难多的理念，善于思考，善于找出方法。总经理作为集团中层干部即使领导者又是执行者，即要做到决策层面的做正确的事，又要做到执行层面的做事正确，领导力具体表现在高度，速度和力度上。领导应具有领悟力，计划能力，指挥能力，控制能力，授权能力，判断能力，创新能力，学习能力之外更应用老板得眼光看企业，学会从被领导中学会领导等的综合能力。(海航对领导力的要求是组织驾驭能力，团结协调能力，计划实施能力，学习提高能力;会出主意，会写文章，会用人，会办事)，虽然我没有具备如此大的综合能力，希望通过工作中，不断得以提高进步。

3、管理是行为，有效地把事做好的范畴，属于感性思维，企业管理靠思想而非手段，管理一定要做到体系化，前期虽然会感觉死板僵硬，但必须先僵化，再优化，最终要做到固化，把简单的事情重复的去做。管理不在于快慢的速度而在于步骤。合理的管理体系不仅有引领作用更有约束的双重作用。好的制度能让魔鬼变成天使。如果我任职总经理，我愿意花最多的时间放在研究成功而非失败上，因为我知道成功不全是失败的对立面，他们之间还有很多方法。因为世上没有正确的答案，不同的情况有不同的答案。但处理问题却有一个正确的方法。帮助每一个员工找到最合适的职位，即知识、技能和才干吻合的职位。组建有共同目标的团队，科学公正的工作方法，身体力行的执行人员组成的团队，每个成员个体能力为基础，成员之间的合作为核心的有生命力，持久力的团队。

4，一直从事于服务行业，如何让顾客满意一直是我的课题。服务的最高境界在于过程和细节。100-1不是99而是0。做好100件事情唯有对一件事情麻痹和疏忽导致难以预测的后果。应用到管理中细节是一种创造，只有对细节做到极致企业才能生存和发展，况且从细节中反而能找到创新的机会。

5. 我保持良好的心态：我以喜悦，包容，同理，赞美的心态

对待周边的人。以正思维，正语，正见待人；海南百川有容乃大为目标；认同别人，永远不做情绪和气氛的破坏者。

6. 将近20年的市场营销经验使我知道营销是持续不断地为顾客创造价值的事情，企业要在市场竞争中立于不败之地，企业要在战略(方向，使命，)指导下做找准定位，树立品牌，要做到不做第一，就做唯一的差异化，通过广告让人知道你是谁，通过制造事件制造互动的公关让人喜欢你的手段取得市场最大的份额。先做到顾客满意最终要做到顾客忠诚的终极目标。

7. 我敬畏效率，产品(金蛋)和产能(下金蛋的鹅)的平衡才能达到效率；只有通过承认人比事物更重要，强调原则为重心才能做到高效率。通过重过程的下达指令模式和重结果的充分信任模式的双重授权方式达到团队的高效率。通过明确的预期结果、规范制度、整合资源、明确责任的归属，通过考评和明确奖惩的方式达到公司整体的高效率。

8. 领导只是接受了严峻任务的普通人，不可能解决全部的问题，专业的细分是一个人无法具备全部的信息，每一个正确的决定都需要所有员工和上级单位的支持和协助的基础上。所以如果作为总经理我会更加虚心谦逊，低调做人高调做事。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。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，当好一名称职的总经理。

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。我想无论竞聘成功与否，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。

“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。最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们海岛建设明天会更好！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、评委、同志们：

你们好！感谢**公司为我们提供了这次演讲机会，向大家介绍自己，接受检验和挑战，希望大家信任我、支持我。

竞争上岗是我国人事制度改革的重要举措，这一制度的推行，可以促进实行人才资源与工作职位的合理配置，有效推动集团公司各项工作的发展。基于这一认识，我报名竞聘分公司网络建设部经理岗位。竞聘这个岗位我主要是考虑两个原因：

其一，我能够充分认识到网络建设部经理这个岗位的重要性，

其二，我认为在这个岗位上可以从分发挥我的专长和优势。

我叫，现年41岁，87年毕业于工学院电机系电机电器专业，参加工作后先后在*厂担任团委书记、设备科长的职务。95年初任*厂任技术副厂长，1999年5月份进入*公司，从事网络设计工作□xx年3月份至今任技术部主任。光阴似箭，蓦然回首，我参加工作已经20多年，从事工作也以8个年头了，为此我已深深的爱上了这份工作，我愿为事业和我们公司的兴旺发达尽自己的一切努力。

下面谈谈我竞聘网络建设部经理岗位的优势和设想。

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：老老实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊

重领导，团结同志，工作负责，办事公道，不求名利，不计得失，对工作对同志有公心，爱心，平常心和宽容心，在分公司里有较好的群众基础和威信，能够赢得领导的信任，和同志们的支持，自参加工作以来几乎年年被评为先进工作者□xx年被评为系统先进工作者□xx年被份公司评为突出贡献先进个人。分公司组织的技术竞赛业务考核每次我都名列前茅。

2、 有较高的专业水平和工作业绩

参加工作以来，由于我长时间在企业工作，练就了吃苦耐劳，坚忍不拔，勇于向上，敢拼敢打的精神。学会了许多生存本领，积累了丰富的工作和管理经验。

xx年进入行业后，我积极学习，刻苦专研，很快掌握了有线电视技术，同时也走向了领导岗位，现任技术部主任，近些年来分公司的网络建设、网络改造、管线入地都是由我主持完成设计的，使网络发展在很多方面，走到了全省的前列。比方说市区内主干线路管线入地规模达到50%，光节点数581个，其中市区348个。我担任技术部主任后还制定编写了一些企业内部标准和制度，如《有线电视传输分配系统验收标准》、《有线传输分配系统设计规范》、《有线电视勘察绘图规范》等。去年5月份我独立完成了漯河一级环网的设计工作，并上报集团公司规划建设部，后经总参设计院审查改进现已定稿。

在**厂工作的8年里，学到了许多本领，练就了我吃苦耐劳的工作精神，也留下了许多遗憾，91年我参加了入党积极分子培训，94年填写了入党申请书，同年还申报了中级职称，外语考试也过关了，但随着企业的倒闭我美好的希望成了泡影。不过我比起厂里的其他大学生是幸运的，企业倒闭后他们大都去了南方打工，一位毕业于郑州轻工业学院的同事现在街上卖臭豆腐干，所以我倍加珍惜现在的这份工作。

3、有较强的管理经验和工作协调能力

我在担任厂团委书记期间在省团校学习过“企业管理”、“青工心理学”。94年至99年担任*厂副厂长时又得到了实践。在管理上我注重培养职工团队精神，深入了解职工，摸清每位员工的特长和优点，最大限度的安排职工做自己愿意从事的工作，挖掘职工的潜力，提高工作效率，尽量减少加班加点，让每位员工都心情愉快的工作。

现在，分公司技术部还肩负着市区内管线建设的任务，和外部协调的工作，我负责这项工作后，以我的真诚感动别人，用真心换取别人的信任，所以我们在管线建设时与市政、园林、城管紧密联系加强沟通，在施工时免交规划费、放线费等各种费用，为公司节约资金；由于发展较晚，严重影响我公司的网络运行的安全，使我公司的经济遭受损失。我通过不屑的努力，相处的非常融洽，与他们很多同志成了亲密的朋友，不愉快的事件没在发生过，工作起来得心应手。

我近年来在分公司技术部工作，积累了许多宝贵的经验，现在我对分公司的网络状况了如指掌。

总之，由于以上的工作经历，我认为是网络建设部经理这个岗位最适合本人。

如果这次竞聘能够得到领导和同志们的支持，我的工作设想主要有以下几点：

一是认真贯彻执行党的路线、方针、政策和集团公司的各项制度，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、创新能力和工作协助的能力，用诚挚的感情团结公司全体同仁，充分发挥自己的工作积极性，刻苦学习努力工作。

二是科学、合理、规范地进行各项工作管理，在工作中理清

头绪，做好分公司的网络规划、网络改造、管线建设工作，制定编写企业内部标准，完善技术规范，合理安排技术部、工程部的工作。

三是科学做好有线电视器材、工程物质的申报，向集团公司定期申报工程建设项目，做好工程项目的概预算的编写及审核，详细勘察路由科学设计认真制图。合理安排分公司工程项目的施工进度和调度管理，施工记录，认真编写每项工程的材料使用明细，完善竣工报告。建立工程施工档案；时时处处保证施工人员的人身安全、设备安全，严格按照施工图纸进行工程施工，严把材料消耗关，杜绝浪费。

四是做好工程项目验收和有线电视元器件的验收工作，严把工程质量关，做到没有合格工程只有优质工程。严把材料入库关，不合格的元器件坚决不能进入有线电视网络，整理归档工程验收档案和元器件验收记录。

五是积极同，，，加强联系，取得他们的支持，以保证我公司施工的顺利，加强同，，等部门的工作协调，取得在工程建设中的合作关系，达到互惠互利，为公司节约资金。积极同集团公司网络建设部加强沟通，取得集团公司的支持与信任，为分公司的发展争取项目申请资金。

六是积极配合分公司领导，认真执行部门领导的决策，带领技术人员努力学习先进的网络传输技术、数字电视技术、数据语音技术。做好工程施工人员业务培训，不断提高工程施工人员的整体素质，注重培养人才，发现人才，认真行使网络建设部经理的职责，带领所属技术部工程部工作人员紧密围绕分公司领导奋发工作。

谢谢大家

客户经理岗位竞聘演讲稿篇八

本人自_年至_年任客户部经理以来，在支行党委的正确领导下，以营销为手段，以效益为目标，整合营销资源，完善营销机制，加大营销力度，创新业务产品，带领全体员工不断开拓进取、务实创新，在负债业务、资产业务和中间业务等方面做了超多工作，取得了必须的成绩。本人工作述职报告如下：

一、强化“负债创效”理念，确保负债业务的持续增长。

作为商业银行的农业银行，组织资金始终是第一位的工作，因此每年我行把各项存款稳步快速增长作为全行业务的基础来抓。紧紧抓住一季度这一吸收存款的黄金季节，创高产、扩总量、争份额，全行上下群策群力，集中精力抓存款工作，做到了目标早确定、任务早落实、措施早制定，资金组织有新的突破，为了落实全省、全市农行_年、__、__工作会议及职代会精神，每年都制定了一系列的措施，促进了我行负债业务的发展。

为了搞好“迎新春”优质服务竞赛活动，每年新年伊始，组织制定并出台了《信丰农行__、__、__“迎新春”优质服务及全年资金组织竞赛活动方案》、《信丰农行“1+n”员工金穗卡卡pos消费竞赛办法》，印发了《信丰农行_年、_年业务营销工作意见》。为加强竞赛活动的组织领导，成立了以行长为组长的竞赛活动领导小组，全面组织实施全行的“迎新春”竞赛活动，每年的迎新春“优质服务竞赛活动支行都取得了省市分行的表彰，本人也在_年的”迎新春“优质服务竞赛活动中被省、市分行评为先进个人。每年元月下旬组织了基层网点外出打工人员相对较多的大乡镇营业网点主任及支行有关人员组成的导汇小分队，由分管行长带队，赴导汇第一线，到广东省的广州、番禺、东莞等地进行了为期一周的导汇宣传活动，__根据国家税务总局、中国人民银行、教育部联合下发的《教育储蓄存款利息所得免征个人所得税实施

办法》，用心开展了教育储蓄自查整改活动。

三年来，本人为了行里的业务发展，一是重点完善了存款分片竞赛办法、激励机制、考核指标等办法。设立发展和奖励费用。按储蓄存款日均净增额的必须比例计算发展和奖励费用，日均净增数下降的，按相应比例扣减。透过考核，使各营业网点感到既有压力，又有动力，激发了全行吸存揽储的用心性。二是强化规范化服务。每年春节期间，支行客户部派出客户经理在城区各网点设立大堂经理专门负责给客户解释、指导各项业务，提升了农行品牌形象，取得了良好的效果。三是出台了《基层营业网点优质服务及内部管理考核办法》，统一制作了员工服务上岗牌、服务监督牌、公布了监督电话，成立了竞赛活动督查小组，加大了检查力度，促进了整体服务水平。

二、树立”资产增效“理念，做好贷后管理，防范信贷风险。

_年至_年，我部在贷款营销工作中严格遵守信贷新规则和执行国家宏观调控政策，突出重点，锁定目标，在确保风险的前提下用心营销个人住房按揭贷款，做好存量贷款的贷后管理工作，防范信贷风险。

1、做好法人客户信用等级和授信工作。用心做好法人客户信用等级评定和授信工作，江西宏通畜禽有限公司被评定a级企业。信丰县供电有限职责公司信用等级为b级，其他245户法人客户评定为c级。核定信丰县供电有限职责公司等_户法人客户_年度内部综合授信总额_万元。

2、继续做好个人住房按揭贷款业务。今年我部在个人贷款工作中，主要集中精力把个人住房按揭贷款放好管好。加快对已经审批但尚未实施完毕的按揭贷款的发放进度，与此同时，加大了监管力度，防止按揭贷款出现风险。按照房地产监管实施细则的规定，继续关注”世纪华城“房地产项目开发贷款的监管和贷款收回工作。

3、审慎发展个人生产经营性贷款，实行以旺铺抵押为主，地段好、流通性强、易变现个人住房抵押为辅的形式。重点支持县城繁荣商业区有必须规模、经营优良、管理规范、发展前景良好的个体工商户和个人独资企业。在贴合条件的状况下适度投放个人生产经营性贷款。

三、用心培育中间业务，中间业务收入有新的突破。

三年来，在本人的带领下，我部进一步提高思想认识，拓宽工作思路，以银行卡为媒介，以代理业务为重点，用心抢占市场，扩大中间业务收入渠道，培植新的收入增长点，本人组织制定了《_年、_年信丰农行中间业务收入奖惩办法》，进一步完善中间业务收入营销考核机制，加大奖惩力度，促进了中间业务的快速发展。

1、大力拓展银行卡业务，扩大卡收入来源。一是支行开展了各种银行卡营销活动。银行卡业务实行专人管理，单独制定考核办法，完善考核激励机制，实行绩效挂钩，强化营销奖励措施。客户部客户经理按分片区域加大对网点银行卡营销的督导和引导工作，各网点安排专职人员对持卡客户实行分片职责维护，并把分片职责维护人的名单上报客户部，实行不定期上门回访，帮忙解决使用银行卡中遇到的困难和问题，分析用卡率和资金变动状况，清理无效卡并取消睡眠卡，银行卡营销从重数量到数量和质量并重、从重开发到开发与维护并举的战略转变，做到发卡后跟踪服务。二是要抓住商机，大力拓展特约商户，加大县城大中型商场、酒店、娱乐场所的pos机投入，有效扩大和优化全行pos商户布局，大力改善用卡环境，增加卡业务的竞争潜力。截止_月底新增发卡量张，截止_月底实现银行卡收入__元。

2、用心开办了网上银行业务，加强个人客户和集团客户、系统客户、高端客户网上银行业务的营销，做好网上银行客户的发证工作，透过快捷、安全、低廉的网上银行服务品种，将网点优势真正转化为网络优势，实现了中石化现金管理平

台的资金归集。

3、抓好各项代理业务，扩大业务品种。继续做好并完善代理国税、地税的税款收缴业务、代保管枪支、库款、代收太平洋人寿保险公司续期保费的代收、联通话费等中间业务，主动宣传，服务客户，为客户带给便利，维护好我行原有的代收代付中间业务品种，截止__底，代征税收__元。

人寿保险公司”国寿鸿泰“等保险产品，截至11月底，实现保费收入_万元，实现代理保险手续费收入_万元。

四、强化业务管理，加强自律监管，有效防范风险。

今年，在加大业务营销的同时，进一步强化了业务管理，加强自律监管，防范业务风险，确保各项业务的有效发展。一是进行了自律监管。客户部每个季度对所辖业务进行一次检查，对存在的问题及时进行监管。二是规范了办贷行为，严格按照规章制度和业务操作流程办理信贷业务，杜绝违规行为发生。三是强化了贷后管理，有效防范风险。根据总行制定的贷后管理若干规定和个人贷款贷后管理办法，严格执行贷后管理办法的有关规定，切实做好贷后管理工作，防范信贷风险。

五、加强队伍建设，提高客户经理队伍整体素质。

加强了对客户经理的职业道德、爱岗敬业教育和法制纪律教育以及相关业务的培训，提高客户经理队伍的整体素质，同时制定了《信丰农行_年客户经理考核实施方案》，加强客户经理的考核与管理，激励客户经理奋力拓展市场、营销客户，充分体现”多劳多得，按绩取酬“的分配原则，使客户经理的工作用心性和主观能动性更为有效地发挥，从而促进了我行各项业务的快速发展。

六、及时上报各项报表和材料

各项报表和材料是客户部门业务的重要组成部分，为确保上级能及时、准确获取基层行的经营信息和真实反映我行业务工作及各网点数据，指定专人负责报表、材料的上报工作，部门经理还经常过问了解审核各项报表数据、材料资料，严把质量关，使我行的各项报表数据、材料反映真实，上报及时，为上级行带来了真实的决策依据。

一年来，我部的工作取得了必须的成绩，但也清楚地认识到工作中存在的困难和问题，主要是与市分行的整体要求与兄弟行相比还有必须的差距，我行存款市场份额在全县各金融机构排行由第一退至第二，贷款营销工作处于被动等，有待我们在今后加以改善和提高，取得更好的成绩。

客户经理岗位竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我竞聘的岗位是移动集团客户经理。我叫xx，xx岁，大专学历，毕业于xx学院，我于xx年进入xx公司工作，xx年至xx年从事xx工作，xx年至xx年从事xx工作，xx年至xx年从事xx工作，xx年至今担任营业员职务。从参加工作那天起，我就牢记自己的使命，牢记自己的岗位职责，严格要求自己，认真完成领导安排的各项工作。工作中，始终以公司利益为重，常常是舍小家顾大家，由于我工作认真努力，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并多次被评为“先进工作者”的荣誉称号。

各位领导，评委，经过认真的思考，我认为自己能够胜任此项工作，能够为公司的发展贡献自己的力量。我认为我具有以下几点优势：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我具有丰富的工作经验，和坚实的基础。

从xx年x月起，我就开始担任营业员，多年的营业员工作我不仅积累了丰富的工作经验，而且在工作同时进一步学习并掌握了客户经理全面的业务知识和客户经理这一岗位的工作流程与职责，这为我以后做好客户经理工作打下了坚实的基础。

第三，我具有较强的组织协调和团队管理能力。

我性格平和、不计荣辱得失，很容易与人相处，有较好的人际关系。学生时期就多次担任班干部，有良好的沟通能力和组织协调能力。自从参加工作以来，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以公司的利益为重，得到了公司领导及同事的肯定和信任，我相信无论在哪个工作岗位，我都能积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。

第四，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。所有这些，都为搞好客户经理的工作奠定了坚实的基础。

今天，如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，竭尽个人所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。并做好以下工作：

一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面。

我将用百倍的热忱投身职责范围内的工作。在团结方面，我要摆正自己的位置，配合领导，遵守公司规章制度，执行客户经理负责制，稳定和发展所属范围集团、商业大客户。根据我们公司的总体要求及客服中心的年度工作计划，科学制定相关工作开展的具体措施、流程和办法，保证各项工作有条不紊地开展，并不断开创工作新局面。

二、抓服务，提升竞争优势，增强竞争力。

树立全新的服务理念，做好三优服务工作。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，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或产品。我将要求为客户提供最优的质量和最优的'服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。建立有效的竞争对手信息反馈机制，做好防御工作，及时提出应对方案。同时努力做好做好大客户回访工作，以最好的服务来稳定大客户，增强我公司的核心竞争力。

三、抓营销，促进业务快速增长。

我的初步设想是做好“六个一”。这六个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以个人优质客户为中心；打好一张牌就是做好“乐当家”理财卡；做好一篇文章就是做好个人优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好个人公司业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到公司与客户的双赢。同时要努力引导客户消费，做好大客户缴费情况监控任务，努力做到大客户无欠费，确保话费回收。充分掌握所属大客户的需求，向上级反馈大客户信息并提出建议。

四、抓管理，促进务实作风。

我将努力建立建全大客户档案，加强对客户档案的管理工作，

及时对客户资料进行更新做好各类客户资料的整理、归楼与保管工作。并能根据所属集团行业集息需求，做好集团信息化解决方案的设计工作。以一切为了公司利益出发，树立大局观念和整体意识，服从组织安排，维护部门协调、帐务处理，优质高效地完成本职工作。按照客户经理的职责，努力工作，认真完成公司的各项工作。

五、加强学习，增强自身的综合素质。

当今时代，单一人才已不适应社会的发展需求。公司的发展，是需要较多的复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新的业务知识，而且还要学习服务、心理学、管理学等多学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应我们公司不断发展壮大的需要。

各位领导、各位评委、同事们，我年轻，有朝气、有激情，有热忱、有勇气；我敢于尝试，敢于失败，敢于挑战。如果竞聘成功，我将用我火热的激情和热忱投入到工作去！最后我想说：作为竞争者或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家相信我，一定行！