

北京联通签约会都干嘛 联通岗位竞聘演讲稿(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

北京联通签约会都干嘛篇一

我叫，今年33岁，大专文化，助理工艺师□xx年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

进厂十八年来，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5s现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36.23kg□达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”候选单位。

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。

2、努力学习，不断进取充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。

3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。

4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我定会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快。

谢谢大家！

北京联通签约会都干嘛篇二

大家好！

今年哈尔滨的冬天虽然非常冷，但我联通公司客户经理竞聘报告相信在座的各位都能够感受到春天般的融融暖意。是的，对于我们这样一个为着共同的联通事业而不懈奋斗的集体来说，这个冬天也必将是一个有着融融春意的暖冬。在此，我预祝今天同台展示自我的各位同事春风得意。

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联通竞聘演讲稿最好。

第二，我熟悉营业厅工作，具有丰富的营业厅工作经验。

我20xx年加盟联通公司，工作至今。近5年间，我做过话务员、营业员、库管员、值班经理、营业厅经理等职位，对联通的诸多业务都比较熟悉，在每一个岗位上我都做出了一定的成绩。特别是自从20xx年初担任营业厅经理以来，我对营业厅的工作有了更加深刻的认识，对营业厅工作的每一项业务、每一个细节都了如指掌，积累了一定的工作经验，做起工作来更是得心应手，左右逢源。截止到12月份，我所在的营业厅(加上取得的成绩)。丰富的营业厅工作经验，为我做好下步工作奠定了坚实的基础。

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，我担任系学生会女生部长、宣传部长、系团委委员等联通客户经理竞聘演讲稿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，我担任值班经理、营业厅经理等职务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、管理水平、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，多年的工作实践，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。我富有强烈的事业心和责任感，工作高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神。参加工作以来，为了完成工作任务，经常加班加点。所有这些都为做好营业厅经理工作奠定了坚实的基础。

第一，做好营业厅的日常管理工作。

我将负责组织落实营业厅的各项规章制度，加强对对营业人员的日常检查考核，保证正常的营业秩序。

第二，加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的耳目，只有及时掌握了当前的市场动态，让联通集团客户经理竞聘演讲稿竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。营业厅是一个信息传递的重要窗口，我将建立营业厅信息收集制度，引导营业人员树立信息意识，收集各类信息，定期地向上级领导汇报当地的市场竞争态势。

第三，提高服务意识，做好服务文章。

我将带领营业厅树立全新的服务理念，营业厅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，把联通店长竞聘演讲稿营业厅作为接触客户、服务客户的重要窗口，将联通个性化服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的服务，巩固和提高联通公司在各个细分市场的竞争力。

第四，做好营销文章，提升公司整体销售业绩。

营业厅处于市场一线，直接与客户接触，非常有利于营销工作的开展。在工作中，我将推行多说一句话，多做一件事，积极全方位的做好营销工作。

第五，做好营业员的培训工作。

我将对营业员进行各项业务知识、服务技巧、营销技巧方面的培训，并灌输先进的服务理念，保证营业员更好地掌握各种业务知识和基本服务技能。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份竞争，我只有一个理由：在联通客户经理演讲稿工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢！

北京联通签约会都干嘛篇三

大家好！我是来自联通——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——岁，1999年毕业于——大学信息与通信工程系，学士学位□19xx年8月至20xx年1月供职于——□20xx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[]20xx年5月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信工程专业，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理论知识，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！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请大家评议。

一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的专业技术能力。

俗话说：火车跑得快，全靠车头带。业务主管要负责本部门的技术性工作，所以，在以后的工作中，我会充分利用自己的专业知识和实践经验，积极探索新的维护技术，做好技术维护的带头人。

二、协助主任做好管理，完善内部管理制度。

没有规矩，不成方圆。在工作中，我将协助主任完善部门各项管理制度，建立激励约束机制，实行员工岗位责任制。实行定期考核和奖惩制度，充分调动部门员工的积极性和主动性，提高上岗人员的技术水平和处理故障的实际能力，让每一位员工都有实现个人的价值的机会。

三、制定相应的质量指标，制定详细工作计划。

制定各项维护工作的质量指标和维护计划，并严格按照指标要求和维护计划完成各项技术维护工作，积极落实维护计划的完成情况，定期向上级报告设备、网络通信系统的运行情况。根据网络通信系统的运行情况提出设备更新、技术改造和大修计划。

四、做好维护质量的监督工作，提高维护质量。

监督维护工作的完成情况，贯彻“预防性运行维护为主、障碍性运行维护为辅”的原则，变被动维护为预防式的维护，尽可能地减少故障发生的可能性。

五、做好网络通信系统的调配和通信设备的运行维护、管理工作。

严格执行设备维护规程，定期进行进行各项设备的检查工作，建立、完善各种相关记录，及早发现问题，及早排除故障，减少设备故障时间，同时做好维护纪录，尽最大努力减少设备安全隐患。

语言是花苞, 行动才是果实; 决心是种子, 实干才是肥料, 好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导, 如果我能够得到大家的信任和支持, 竞聘成功, 我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信: 世上无难事, 只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神, 坚定不移地朝着自己的目标前进, 最终会达到理想的彼岸。

我的演讲完毕, 谢谢大家。

北京联通签约会都干嘛篇四

一、取得的主要工作业绩

本人于10月进入公司, 分配在大客户部从事大客户的维护和服务工作, 后公司成立四区营销中心, 我被调入区营销中心从事销售工作。10月合肥分公司成立集团客户部, 从四区三县抽调人员, 我有幸加入其中, 一直在该部门工作至今。我参加工作以来, 加强学习, 努力工作, 积极打开营销局面, 取得了良好的工作业绩, 获得公司领导的肯定与客户的满意。

于是, 被评为部门优秀员工联通客户经理竞聘稿, 获得校园活动突出个人奖, 同年被评为公司优秀员工, 参加集团客户经理技能培训, 以优秀成绩准予结业, 1月至10月, 我个人的出账收入达到52.34万元。

工作业绩如下：

1、金融行业：证券、证券、信托(发展业务：50户)

2、保险行业：中国太平洋人寿保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、中国平安人寿保险股份有限公司、中国出口信用保险、泰康人寿(发展业务：户)

3、企业单位：商贸有限公司、大酒店、世纪开发公司、有限公司、雅客、(发展业务：110户)

二、对政企客户经理岗位的认识

政企客户经理对发展公司业务，提高公司经济效益，具有重要作用，政企客户经理应具有一定的专业知识和协调能力，善于搭建客户关系并有能力深化提升客户关系，善于引导客户，不断挖掘客户需求，选择正确的项目切入点和契机。善于将需求转化成商机直至订单，有能力化解客户的抱怨，能帮助客户提升自身价值，我充分认识政企客户经理岗位的重要性，具有坚定工作信心，去开辟各项业务。同时，我工作已有，经验丰富，加上性格活泼，热情大方，善于交际，能够做好政企客户经理工作，并取得良好工作业绩竞聘联通网格经理竞聘稿绩。

三、竞聘成功后的工作思路及打算

1、抓好自身建设。我要根据政企客户经理的岗位职责与工作任务，认真学习，努力实践，提高自己的业务工作技能，以新时期“政治强、业务精、善管理”的标准严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，做一名优秀的政企客户经理。

2、做好服务工作。做好政联通公司经理竞聘演讲稿企客户经理工作，关键是要服务好客户。我要注重综合知识的积累，认真学习公司业务操作流程、相关制度以及如何与客户沟通

交流的技巧，用专业取信客户。我要全面了解客户，针对不同的客户，不同的性格和不同的服务需求施以不同的营销策略，务必争取到客户。我要充分尊重客户，维护客户，为客户提供最优的服务，用真诚赢得客户。我要不知疲惫地奔走，上下游说，攻堡垒，守阵地，用自己的执着揽住客户。通过这些服务工作，实现自己的工作目标。

3、交出满意答卷。作为一名政企客户经理，我要在服务客户，提高服务质量上做出新成绩、新贡献，努力获得客户的满意。同时，我要订立自己的工作目标，一是坚决完成公司布置下达我的工作任务，争取超额完成；二是在，我出账收入要达到万元；以自己的顽强拼搏、辛勤努力，向公司交出一份满意的答卷。

北京联通签约会都干嘛篇五

各位领导，各位评委：大家好！

俄国作家列夫·托尔斯泰曾说过这样一句名言：“理想是指路明灯。没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就没有生活。”德国诗人、戏剧家歌德也说：“人生重要的事情就是确定一个伟大的目标，并决心实现它！”而我，一个有理想、有抱负的青年人，正是因为给自己的人生设定了一个伟大的目标，并决心尽全力去实现它，今天才走上了这个演讲台，来参加这次分公司联通市场部经理职务的竞聘，因为，我已经把联通的发展设定为自己的奋斗目标，把联通的辉煌设定为自己执著追求的理想！今天我竞聘的是：联通竞聘演讲稿。

也许各位会觉得我有点儿“初生牛犊不畏虎”的味道吧？那么，请允许我来介绍一下我自己吧。我叫___，现年25岁，大专学历，本科在读。从2000年3月进联通工作至今，我已经在联通工作6年了，这6年，我见证了联通的发展，并在这发展中磨砺了自己。从2000年到2002年，我担任__营业厅班长；而2002年至今，我一直在从事业务发展工作，现任__分公司业务员。

这六年里，我先后担任前台营业员、营业厅班长、库管员、支销员、业务员等职务。在__分公司经理的正确领导下，我充分发挥自己的主观能动性，积极协助经理做好各项工作，使我们的联通事业在__有了长足的发展。在gc两网建设中，协助经理发展了县教育局、工商局、国税局、地税局、交通局等大单位客户。在渠道建设中共发展了6家合作厅，3家大型cdma专营店，6家普通代理店、30余家话费充值站、30余家乡村代办点。在c网手机阶段性销售及“大干百天”“百日竞赛”中也做出了突出的成绩。由于自己的工作业绩显著，02-04年连续三年被评为部门先进，05年我被评为公司先进。受到上级领导和广大员工的一致好评。

第一：我爱联通，对联通有着深厚的感情。这是天时！

成功学之父——卡耐基曾说过：“除非喜爱自己所做的事，否则永远也无法成功。”我们中国也有句老话：“人之情：不能乐其所不安，不能得于其所不乐”，意思是不能在不安心的地方感到快乐，也不能从不喜欢的地方得到满足，这是人之常情。而联通，正是给我快乐的地方，联通就像是我的家，6年了，在如今这瞬息万变的信息时代，跳槽已经成了很多年轻人的家常便饭，浮躁与空虚也成了他们正常的心理状态！而我不同，在联通的每一天，我都生活得异常充实，我爱联通，工作给了我快乐，更给了成就感！

第二、我是当地人，又在当地工作了6年，这就是地利！兵法云：知己知彼，百战不殆！我不仅在当地建立了广泛的人际关系，而且对当地市场也了如指掌！这就为下一步开拓市场赢得了先机！

第三，多年的营销工作，使我具有了极强的沟通能力和凝聚力，与分公司领导及同事相处得非常融洽，具有极好的口碑。这无疑就是事业发展最重要的一点——人和！

俗话说：天、地、人和万事兴！有了这些优势，我怎能不对自

已充满信心，何况，我是个非常敬业的人，不怕苦、不怕累，而且善于思考，有开拓创新的精神，所以，我坚信，我一定能够做好分公司联通市场部经理，能充分利用这些优势，利用自己的双手和智慧，给分公司插上腾飞的翅膀，创造联通公司的整体辉煌！

第一、强化市场调研，做好信息收集处理工作。我们置身于信息时代，又投身于一个信息化的行业，因而，做好信息收集处理工作，可以让我们及时掌握当前的市场动态，在竞争中知己知彼！因而，我将建（立）全信息制度，加强对当地电信的市场综合调查，争取掌握第一手发展动态，然后定期或不定期地向上级公司汇报当地的市场竞争态势。

第二、完善网络建设，通过加大拓展市场的力度，实现各项业务有效发展。我将致力于实现网络建设集中化，使网络运维转为面向客户和业务、集中化的运维模式，同时加强网络支撑，提升通信保障能力，从而加快g□c两网协调发展，提升新增收入的市场份额。

第三、在很多行业，顾客都被奉为上帝，对我们联通而言，客户同样是我们最可爱的人！所以我上任后，将把有效开展客户维系和挽留工作作为工作重点，实施全过程的客户维系和挽留，全面提高服务水平和客户服务感知质量。

第四，在代理商方面，我将着力完善当地自主营业厅渠道和代理渠道双轨运行体系。建立起一整套适合本地情况的代理商管理方案，与最优秀的代理商合作，并定期对其进行考评，同时在公司允许的范围内给予其支持。

第五，建立一支训练有素，富有激情的渠道管理队伍。代理商和终端店面的管理，最终要落实到队伍身上，队伍是一切的关键，也是联通各种政策执行的根本保证。我上任后，将强化渠道管理人员职业化素养，提高其，及工作的主动性。要通过严格管理、勤加培训，杜绝工作中依赖、观望、不塌

实、等靠要的现象。通过打造一支铁军，把上级公司的政策，落实在每个代理商，每个终端店面，每个营业员身上，最终变为效益和利润。

各位领导，各位评委，我曾读过一本书，名字叫《致加西亚的信》，书中的罗文上校身上所体现出来的敬业、忠诚、勤奋、无畏和勇于创新深深地感动了我。在这本书里，“送信”已不再是一种单纯的行为，它代表着忠于职守，代表着承诺、代表着敬业，更代表着服从和荣誉！读过之后，我就在心中郑重地问自己：我——__（自己的名字），能不能成为当代的罗文，成为联通公司的送信人！仔细思考之后，我给自己的答案是肯定的：我能，我一定能！也许现在的我不是最优秀的，但我有能力做好也有信心做好分公司联通市场部经理，成为联通公司最优秀的送信人！

我的竞聘演讲稿完毕，谢谢大家！