

银行业务发展部经理竞聘演讲稿 银行业务发展部经理竞聘演讲稿(通用8篇)

竞选可以锻炼个人的表达能力和应对挑战的能力，是一次宝贵的成长经历。和谐社会需要各级政府秉持公正执法的原则，为人民提供良好的政策环境。

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇一

我生于××年××月××日，××年考入辽宁财政专科学校会计系，主攻工业会计专业。在校期间，任体育部部长。××年××月毕业分配到工商银行辽阳市分行辽化支行，先后做过储蓄员、综合员；××年××月任辽化支行储蓄部副主任，分管核算工作；××年××月调入市行个人金融业务科任督导员至今。

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年××岁，中共党员，××文化程度，××技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后担任过××、××、……等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。

在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过××年的××，干过××年的××，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。在工作中我不断为自己“充电”，较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功，我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立***制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业

务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇三

2、自身的性格特点决定我喜欢干营销这个行业。我个人感觉我是一个比较阳光洒脱的男孩，性格直爽，为人真诚，有一定的亲和力。否则东辰项目无论是施工作业队的队长还是下面干活的工人，对我他们都是相当的喜欢与我交谈。况且公司招我们进来的最终目的也是让我们的能力最大化，为公司创造利益最大化。从事技术的都有何总一样过硬的技术功底。吴总一样强硬而不乏周密的决策力与执行力。从事安全的都像高总一样，谨小慎微，粗犷大气中而不乏温柔细腻。从事物质的，都像张经理一样，独具慧眼，踏实认真。我并非不喜欢我现在从事的工作，只是感觉如果能从事营销，我为公司创造的价值会更大，我会将自己的才华彰显的淋漓尽致，创造出我拿的那份高额工资的价值。

3、掌握一定的技术常识。对工程概况有一初步的了解，就我现在我所在的东辰项目，我不知道技术员有几个能说出工程概况的。但我知道，东辰合同范围内的包括：15万吨/年气分装置，25万吨/年汽油加氢装置□4000nm³/h干气psa氢提纯装置，3万吨/年mtbe装置□40t/h酸水气提及nahs制取等7套装置的设计采购施工，6套装置区分别为：催化裂化联合装置区，常压装置区，汽油加氢及psa制氢联合装置，气分□mtbe装置区，芳烃，循环水厂，公用工程(锅炉房氮气站等)。东辰又聘请了两个老专家，一个是实干型的，一个是理论型的。我现在一有闲暇时间就去现场看两位专家指导工人如何给离心泵找正，我已了解百分表的理论使用方法，虽未自己亲自上手操作，但我计划等过一阵山东朝阳作业队开始对泵体找正时我跟着那位老师傅亲手操作下，多门手艺就多

一份竞争的筹码，很感谢单位给我提供了一个这么优越的工作环境。此外，我还把平时我想学的东西记录在一个随身小本上，正所谓好记性不如烂笔头，方便我日后随时查阅。我虽然没有正式的看过设备或者工艺的图纸，但我有以前在省建实习的经历，那会我初出茅庐就单独负责一整套输没系统的安装工作，我个人感觉，从事技术工作不需要你有多强的实干能力，但你需要具备一定的理论能力，掌握一定的施工技巧，平时多看看那些老同志是如何工作的就会受益匪浅。世上无难事，只怕有心人。无论我从事什么岗位，我都不会停止我学习的脚步，坚持每天学会一点点，将来汇成一大点。不积跬步无以至千里，不积海河无以成汪洋。我不想白了少年头，空悲切。

虽然我貌不出众，腹中才华不能学贯中西。普通话不够标准，但我会努力改正，加快学习的脚步，跟上咱们一公司飞速发展的脚步，为一公司的飞跃式发展贡献自己的一份绵薄之力，使自己的人生观，价值观能得以充分的体现。话说的不到之处还请各位领导海涵，原谅一个年轻的直率，我们很年轻，我们很直流，我们很有前途。

我的竞聘演说完毕，谢谢各位领导！

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是1984年8月参加工作，技校毕业后取得汉语言文学自学大专学历。专职从事思想政治工作20xx年，先后担任过公司政工科副科长、科长职务。今天我竞聘业务部经理职位，通过多年来的实践和学习，是自己的政工业务素质和思想素质得到了不断提高。在从事政工工作期间，扎扎实实，勤勤恳恳，较好的完成了自己的各项工作任务，为公司争得了多项荣誉，

为公司的不断健康发展做出了不懈努力。现将我的业务工作说几点：

一、扎实学习专业知识，不断提高学识水平

为了做好思想政治工作，我坚持学习与思想政治工作密切相关的学科知识，从1984年技校毕业参加工作后，于1989年至1992年自修了山师大中文系汉语言文学专业毕业。系统学习了马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、中共党史四门基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了《邓小平文选》和xx大精神和重要思想。通过学习，更加深刻地认识到邓小平理论的地位和作用，认识到社会主义必然战胜资本主义的历史发展规律，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心。现在，为进一步提高自己，我又于xx年考取了博山区委党校经济管理本科班，继续深造。

二、立足本职，狠抓企业思想政治工作

通过政治理论学习，不仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。自己作为公司政工科科长，在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，发挥群众的力量和智慧办好企业，增强企业的凝聚力。公司绿巨人纯净水厂开业前夕，广大职工不怕困难，日夜奋战，齐心协力，无私奉献，取得了显著成绩，对此，我及时进行总结，在市供水系统政研会上发表了《实施一业为主，多种经营方针，开辟以水养水、发展三产战略》，将公司的成功经验和职工中先进典型进行了大力宣传，收到了极大的轰动效果。同时，狠抓公司的对外宣传工作，专门成立的宣传工作小组，签定宣传工作计划责任书，组织对外宣传。几年来，公司的对外力度不断加大，先后发表各类稿件一千余篇，收到了较好效果。自己撰写的《浅谈企业文化建设与企业思想政治工作的相互作用》以及《当前加强企业思

想政治工作的几点做法和认识》等论文先后在市供水系统政研会上获奖。

三、严于律己，为供水事业积极奉献

多年来，自己作为一名共产党员，一名政工干部，我在各方面严格要求自己，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了公司领导和广大职工的一致好评。在今后工作中，将更加严格要求自己，狠抓理论学习不放松，积极探索新形势下思想政治工作方向，为公司的发展做出更大的贡献。

不管我能不能选上，我都一如继往的努力工作！

谢谢大家！

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我非常符合业务部经理职务。我现年xx岁，中共党员，（……个人简历）。

首先，我想向各位领导介绍下我的竞聘优势：第一，我的工作经历丰富。参加工作以来，我先后担任过（……工作经验……）等职务，积累了较为丰富的实践经验。第二，在改革面前我有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于

坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果能得到领导们的信任，让我们担任业务部的经理，我将会继续努力的工作，我的工作设想是：

服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立xx制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、

就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学

习，要知其所以然，掌握工作主动权。

总结我所说的工作设想，可以用八个字来形容，那就是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。当然，如果没有竞聘成功，我想肯定是还有不足的地方，我将继续努力学习，争取更好的机会。

谢谢大家。

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫□xx年出生，本科学历，经济师职称。我现在担任建设银行分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行！

我为什么这样自信呢？因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

第一、我非常热爱金融事业

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头□xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来□xx年

来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

第二、我具有丰富的工作经验

“经验是一笔最宝贵的财富”，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理(ocrm)系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

第三、我具有较全面的专业理论知识

我19xx年毕业于x学校，并于19xx年至20xx年参加了x大学系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

第四、我具有较强的工作能力

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号[]20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作

者□20xx年荣获市分行系统先进和全省第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

尊敬的各位领导、同志们，我深知客户经理不是名利的象征，而是一份沉甸甸的责任。如果我能够得到大家的认可，走上这一工作岗位，我将根据市分行党委“好字优先，好中加快，合规和谐，持续发展”的总体要求，以客户为中心，以市场为导向，脚踏实地、勤奋工作，加强营销力度、强化优质服务、坚持合规操作，创造更出色的工作业绩。具体来说，我将做好以下几方面的工作：

第一、主动工作，进一步密切与客户间的联系

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、积极营销，不断提升业绩水平

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

第三、细分客户，不断提高客户经营水平

我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

第四、严谨认真，做好客户管理工作

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

第五、加强学习，不断提高自身综合素质

有道是：“学而不思则罔，思而不学则怠”。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写工作的新篇章！

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇七

各位领导、同志们：

今天我竞聘的岗位是个人业务部经理。

在这里我以平常人的心态，参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

我现年xx岁，（……工作经历）。

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目标是：力争在xx年使我行储蓄存款达到xx亿元纯增xx亿元，发放个人消费贷款xx亿元纯增xx亿元，发卡量达到xx万张纯增xx万张，卡内存款达到xx亿元纯增xx亿元，卡均存款xx元，中间业务收入在xx年内实现xx万元，占三年利润平均数的xx%[]经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次，争一流，从而使我行的发展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题；三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务；四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业

务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：
代收业务类：代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。代付业务类：代发工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。代售火车票。代理业务类：代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于以下几点：

（一）、我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。

（二）、我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

（三）、我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

（四）、我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

（五）、有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的发展。

如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，干好工作，请领导和同志们放心！最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家

银行业务发展部经理竞聘演讲稿篇八

各位领导同志们： 你们好！

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会！我叫，现年××岁，大专文化，中共党员。××年参加工作，现任营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在座的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

一、勤于学习，自身素质过硬

在中国人民解放军xx部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了中国共产党。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬. 业务素质精的工作能手。

二、爱岗敬业，工作作风踏实

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

三、经历广多，工作经验富足

以前的锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过xx办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

这次竞聘如果有幸再次得到领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，将从以下几个方面开展好工作：

- 1：不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。
- 2：坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效地开展业务工作。

3: 团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！

在此，向多年来支持、关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢！（鞠躬）

今天和明天，请大家继续支持我关心我，谢谢 我坚信：我们农行的明天更美