

2023年生鲜采购演讲稿(汇总9篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

生鲜采购演讲稿篇一

我叫,xx年毕业于曲靖农业学校,同年到三岔河镇农科站工作,xx年10月在文明办工作到今,回顾这几年来的工作,得到了领导和同事的帮助支持,使我在社会工作阅历和自身综合素质方面有了很大提高。在各个岗位的锻炼让我不断开阔了视野,丰富了自身工作经验。

几年来,对组织办工作也有了一定的认识,组织办工作“细”、“繁”、“杂”、“忙”,从事这项工作必须具备高度的责任感和全局观念,而且时时处处应用综合的眼光观察和思考问题。正是组织办一贯的优良作风以及融洽和谐的团队精神,深深吸引了我,而且我觉得组织工作更能锻炼我,因此我今天选择组织办文秘岗作为我竞聘的岗位。

若我能竞聘到此岗位,我将更加勤奋学习,全方位,全身心的努力,做好该岗位工作。

一是加强学习。特别是学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论,重要思想□“xx大”精神、文化知识及各项业务知识,做到有深厚的理论功底和扎实的专业功底,以适应本职工作和时代需要。

二是不断提高自身的调查研究能力和文字综合能力。要想把组织文秘这一项的工作做好,业务进一步熟悉,就必须多深入基层开展广泛的调查研究,掌握大量的第一手资料,这样,工作

才有发言权和主动权。同时，组织办工作还牵涉到许多材料和文件的起草，这些材料和文件不仅时限性强，质量要求高，而且责任重大，半点马虎不得。因此必须具备较强的政策水平、扎实的文字基础和出众的写作能力，才能保证工作的正常开展和任务的及时完成。

三是工作中精益求精。身勤心细。无论是办文，还是办事，必须明辨是非，处置恰当。坚持严谨求实的作风，认认真真、踏踏实实地做好每一件事，逐步了解和熟悉工作方法与技巧。

压力与紧张令我深感责任之重大，团结与和睦则令我对未来的生活充满信心。今天如果我能走上这个岗位，我将围绕“勤、实、灵”认真做好文秘工作。

我的演讲完了，谢谢大家。

生鲜采购演讲稿篇二

大家晚上好！

我记得我们商品中心上次的竞聘是在20xx年的3月份，当时我因为要筹备xx品牌的一个重要会议，所以没有参加。那今天非常的荣幸能够有机会参加本次的采购部经理竞聘，并借此机会来推销自己、提升自我。

首先给大家做个自我介绍：我叫xxx□20xx年10月加入驰骋这个大家庭，先后在批发中心负责商超和片区的批发业务□20xx年3月进入采购中心负责“立白”品牌的推广□20xx年10月开始至今负责一直牛奶这个品类。

一、经验的优势。我曾经做过销售，熟悉终端市场的业务流程，有比较丰富的销售经验和业务能力，对市场营销有一定的认识。我曾经做过经销商，先后与大润发、沃尔玛、华润万家等大卖场都有过合作，熟悉连锁超市及卖场的工作流程

及经营特性。在快消品行业近10年的从业经验的积累和工作经历使我对零售行业的工作体制及营销模式有比较深刻的了解和认知。

二、我执行力强，对领导分配安排的工作都能够积极主动，尽心、尽责、尽力的去完成，始终把工作放在首位。

四、我做事沉稳、踏实，有责任心，始终把工作当成自己的事业来做。

五、我做事原则性强，踏踏实实做人，认认真真工作，干干净净干事，是我的做人之本。

回首过去，我深知自身还有许多的不足之处，比如：

二、平时与同事之间沟通缺少方法和技巧，缺少耐心和主动；

三、在谈判技巧和自我表达能力上还需要不断提升和锻炼。

针对以上的不足，我会端正自己的工作态度，加强与各部门的沟通协调工作。加强谈判技巧和语言表达能力方面的学习，来提升自身综合素质和工作技能，努力成为一名：“让领导放心，让门店满意”的好员工。

一、继续做好蹲点和市调工作，充分了解各区域市场情况，把握各区域市场价格的准确性，并根据各区域地方特性和不同的需求做到及时主动的价格调整，更好的服务各区域事业部。

二、提升要货满足率，平时与厂家保持密切合作关系，根据销售季节的不同，进行合理有效的进、销、存管理，做到库存周转的合理性，从而提高库存周转天数和合理的资金利用率。做到合理、有效的备货，尽量减少缺货，进一步提升要货满足率，更好的为门店服务。

三、自营品牌推广，通过合理有效的采购员铺货，结合对督导自营品牌销售占比奖励政策不同的调整，从多种途径继续推进自营品牌的推广，争取公司销售利益的最大化。

四、提高销售毛利：通过品类结构调整，压缩低毛利商品的销售占比，继续推行门店新品累计进货返利政策和不定期的门店顾客买赠促销，进一步提高新品销售占比。平时与厂家搞好公关、合作关系，把客户当朋友，做到相互学习，互相信任，形成真正的战略合作伙伴关系，从而达到合作的共赢。

五、加快专业知识的学习，我虽没有高的文化，但我有一颗空杯的心，我始终坚持学习，不断的给自己“充电”，不断的更新知识。不懂的就向领导、同事请教，或自己上网查询，来扩大自己的知识面，来充实自己，来提升自己，努力让自己成为行业的专家。

我相信通过竞聘上岗，不仅能够调动员工的工作积极性，还能够激发大家的工作热情和爱岗敬业精神。我相信只有岗位的不同，没有职位的不同，只要能在其岗位上实现自己的人生价值，为公司创造利益的最大化。

作为公司的人，我感谢公司给我工作的机会，感谢公司领导对我的信任和培养，我承诺：只要公司还用得着我，只要大家还需要我，只要我在公司一天，我都会全力以赴的做好本职工作，为xx公司的全面发展作出应有的贡献。我的演讲完毕，谢谢大家！

生鲜采购演讲稿篇三

4、适应性强，对生鲜商品及市场有敏锐洞察力。

1、分解所管品类的各项指标并制定达成计划

2、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学

的管理

3、负责采购及周促销计划的实施

5、确保进货商品质量高，品质优、价格低，争取公司利益最大化

6、严格管理采购商品过程中的损耗

7、每周进行商品销售经营分析

8、监督检核主管助理严格按照采购流程进行采货

9、按商品的不同季节向上级主管经理提出合理化储存和采购商品货量

10、巡店找出商品经营存在的问题并给予解决

11、完成领导交办的其它工作

生鲜采购演讲稿篇四

今天，我站在这里做竞选演讲，首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。我根据自己的实际情况，决定竞选商品市场开发方面和市场采购方面。下面，我把我的基本情况、工作情况和体会向各位做一个汇报，希望得到指教。

我今年26岁，高中学历，于20xx年进入集团xx厂工作，现在化产车间冷凝岗位工作3年。03年参与化产车间冷鼓工段的流程优化工作，提出自己的意见并被采纳，06年协助厂领导就降低初冷器阻力提出自己的意见，并被采纳。3年的工作更多的是让我清晰的认识到团队合作精神和集团企业文化！

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，实现自己的价值，在市场竞争中不断完善自己。

我的竞选演讲分为两个部分。

我竞选商品市场开发这方面的岗位，是因为市场是企业的生存命脉，好的产品如果没有好的市场人员、好的客户服务人员等于闭门所关，自我欣赏，丝毫不能体现其商品价值。而在市场运作的过程中，市场开发是龙头，客户服务则是关键。所以，我认为要想在营销这方面有所成就，就要从商品市场开发方面开始做起！

我的演讲完了。谢谢各位！

生鲜采购演讲稿篇五

大家好！值此20__年春节即将来临之际，我衷心预祝各位领导、各位评委，工作顺利，身体健康，合家欢乐。

首先，我向在座的各位领导、各位评委，几年来对我的大力关心、培养和帮助表示感谢，是各位领导、各位评委的关爱和帮助让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟；是各位领导、各位评委的鼓励和支持让我有勇气一次次挑战自己、不断前进；同时也感谢公司领导提供给我的这次向大家汇报、展示自我的机会。

从20__年至今，在7年的工作实践中，在公司各位领导的培养下，在评委们的关心和鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。在你们的帮助下，思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，在公司日益壮大、迅猛发展的形势下，自己感觉可以更好地为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

国际成功大师卡耐基说过：不要怕推销自己，只要你认为自

已有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。凭着这句话，也凭着7年来的工作经验，今天我满怀信心和激情，走到演讲台上参加采购部经理这一岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

接下来向大家简单介绍一下我的个人简历和工作情况，以便大家有一个更深的认识。我叫_____，今年27岁，现在负责运管科的工作。20__年我毕业于潍坊外经贸财务管理专业。20__年至20__年在潍坊市政府经济协作办公室做微机培训教师，20__年至20__年在潍坊开发区搞网络经营，20__年10月进入公司，在采购部学习、20__年在销售部学习、20__年5月前往上海注册成立了上海国际贸易有限公司，负责财务税务工商等工作。20__年10月，根据公司发展需要，调入公司销售部工作，负责莱钢的销售工作。20__年11月调入运管科担任运管科科长至今。几年来我凭借对企业的忠心和对工作的热爱以及自己敢做敢闯的精神，取得了一点成绩，但比起公司和各位领导对我的关爱、培养和回报，我做的还很不够。

第一、我具有一定的工作经历和较强的工作能力。

我毕业之后在社会上摸爬滚打了三年之久，进入公司之后历练了四年之久，从事过多项工作，在多个岗位上学习历练过，与各色人等都打过交道，具有了很强的自主性和灵活性。在工作中能够做到识大体、顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度、恰到好处。在各种复杂情况下，独自一人完成千头万绪的工作。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，善于发现问题，解决问题，对任何事情喜欢讲究方法，追求效益，努力做到事半功倍。可以说几年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了较为丰富的工作经验，具备了较强的工作能力。

第二、我思维开阔，具有比较广泛的知识，勤思善学，知识

结构合理。

我是财务管理专业毕业，具有扎实的财务及经济方面的理论知识。工作之后，我也一直虚心学习，不断进取。我喜欢带挑战性、开拓性的工作。所以一直注意不断更新知识，开阔视野，拓宽思路，提高自己的理论水平和总揽全局的能力，在业务技能上不断追求进步。在工作中，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，与公司的发展和时代的发展相适应。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格开朗，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动工作伙伴的积极性，发挥每一个人的特长，营造一个融洽的工作环境，带领大家一起工作。几年来在与相关部门领导的协调、沟通中，注重从细节上运作，取得了很好的效果，同时在与各种不同类型的人打交道的过程中，也锻炼了我较强的沟通、组织、协调能力。

第四、我具有严谨务实、吃苦耐劳的工作作风。

志当存高远，骏马何需鞭。我在农村长大，受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言，竭尽全力争取把本职工作做得最好。几年的工作经历，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，永不言弃的坚强性格。

第五、我具有干好采购所需要的忠诚、责任。

拿破仑曾经说过，不想当元帅的士兵就不是好士兵。他还说过，不忠诚于统帅的士兵就没有资格当士兵。

此外，我今年刚27岁，思想活跃，朝气蓬勃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中。因为年轻，对新事物新知识求知若渴，生怕落伍；因为年轻，对同志的优点长处便看在眼里，记在心里；因为年轻，勇于实践、敢想敢为是我的首选；因为年轻，也就更渴望能担当起比现在已承担的更重的工作和责任。所有这些，都为做好采购部经理的工作奠定了坚实的基础。

金无足赤，人无完人。所谓人贵有自知之明。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。

一是我太年轻，与相关的领导和评委相比经验还是欠缺一些，在以后的工作中，我会积极虚心的向各位领导和同事取经。

二是对采购这个行业的掌握和认识还很不够，理论知识的学习，工作经验的积累都还有待提高和丰富。

三是学习不够、对员工的培养提升还不够，工作重点还抓得不够突出。

不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同事们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大学习力度，进一步提高掌握全局的能力和水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的积极主动性。在追求公司发展壮大的过程中与大家共同进步。

今天积极参与竞争上岗，对我来说是次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都将会一如既往尽心、尽力、尽职的努力工作。如果承蒙各位领导厚爱，使我走上采购部经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的实际行动来回报各位领导的厚望。

下面就20__年部门的工作展望向大家汇报如下，具体来讲我将做到：

第一、团结协作，认真履职，开创工作新局面。

第二、脚踏实地、认真细致，做好基础管理工作。

第三、开拓创新、与时俱进，加大工作力度，及时有效的完成各车间及建设所需物资采购。

第四、要充分发挥职能作用，努力提高为车间、项目服务的水平，绝不推卸责任。

第五、加强自身修养，保持良好的工作作风。

第六、加强学习，努力提高自身综合素质。

尊敬的各位领导，评委们，目标决定未来，追求永无止境。借用李嘉诚的一席话，做为我竞聘演讲的结束语。李嘉诚他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才而用”，而是喜欢“小材大用”。因为大材小用纯属浪费，量才适用容易让人自满、使人懒惰，只有小材大用才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人共同发展的目的。如果各位领导、各位评委给我一个小材大用的机会，我将珍惜这个机会，尽我所能，用心、用情、用良心做好自己的工作。

最后，我想说，作为采购部经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导们相信我，考验我！

谢谢大家！

生鲜采购演讲稿篇六

采购主管对于公司的生产运营工作至关重要，当有机会竞聘采购主管这个岗位时，如何展示自己的优势获得领导的青睐呢？下面是由小编为大家整理的“采购主管竞聘演讲稿范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

尊敬的领导、同事们、朋友们：

大家晚上好！

我记得我们商品中心上次的竞聘是在XX年的XX月份，当时我因为要筹备XX品牌的一个重要会议，所以没有参加。那今天非常的荣幸能够有机会参加本次的竞聘，并借此机会来推销自己、提升自我。

XX年XX月进入采购中心负责“XX”品牌的推广；

XX年XX月开始至今负责一直牛奶这个品类。

在我负责牛奶品类的几年中，我不仅学到很多与乳制品相关的行业资讯，也学到了很多与采购息息相关的专业知识，也让我懂得了更多做人的道理，最重要的是我已经深深的喜欢上了这个岗位，所以我今天要竞聘的岗位就是牛奶品类主管。

一、竞聘这个岗位我有具备以下优势

4、经验的优势。我曾经做过销售，熟悉终端市场的业务流程，有比较丰富的销售经验和业务能力，对市场营销有一定的认识。我曾经做过经销商，先后与XX等大卖场都有过合作，熟悉连锁超市及卖场的工作流程及经营特性。在快消品行业近XX年的从业经验的积累和工作经历使我对零售行业的工作体制及营销模式有比较深刻的了解和认知。

2、我执行力强，对领导分配安排的工作都能够积极主动，尽心、尽责、尽力的去完成，始终把工作放在首位。

3、我有良好的工作心态，平时对工作认真负责、任劳任怨，不求名利，始终把公司的利益放在首位。

4、我做事沉稳、踏实，有责任心，始终把工作当成自己的事业来做。

5、我做事原则性强，踏踏实实做人，认认真真工作，干干净净干事，是我的做人之本。

二、回首过去，我深知自身还有许多的不足之处

2、平时与同事之间沟通缺少方法和技巧，缺少耐心和主动；

3、在谈判技巧和自我表达能力上还需要不断提升和锻炼。

针对以上的不足，我会端正自己的工作态度，加强与各部门的沟通协调工作。加强谈判技巧和语言表达能力方面的学习，来提升自身综合素质和工作技能，努力成为一名：“让领导放心，让门店满意”的好员工。

作为“xx人”我感谢公司给我工作的机会，感谢公司领导对我的信任和培养，我承诺：只要公司还用得着我，只要大家还需要我，只要我在公司一天，我都会全力以赴的做好本职工作，为xx公司的全面发展作出应有的贡献。我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各领导各位评委：

大家好！

抱着xx信念我今天竞聘采购员一职。我的报告分四部分：

一、个人基本情况

我叫xx，xx岁、xx学历。

二、对采购的认识

从事采购工作必须具备诚实守信终于企业的思想品质，做事公道、正派、不徇私情、任何时候均要以企业利益为重，其次要具有执行力，严格按照公司规章制度要求进行工作，对于领导安排的工作不折不扣的完成，要具有学习精神，采购工作涉及方方面面，如果不能对所采购物资技术的要求或市场行情有所了解，就不能够做到专业化采购，因此我认为要做好采购工作，必须要具备学习精神，要做到干一行爱一行专一行，达到内行采购，最后就是密切关注市场行情变化，努力为企业降低每一分采购成本，要从国家政策、报刊新闻、客户访谈中得到的信息，迅速用到实际的工作中去，来降低采购成本。

三、我还具备以下优势

我今年xx岁，正处于人生干事业的黄金年龄段，身体健康，精力旺盛，思维敏捷、勇于创新。投身企业两个月来的经历，培养了我认真务实、诚信敬业的工作态度及吃苦耐劳的精神。同时也提高了自身的沟通协调管理能力及团队协作精神。良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

四、工作思路

1、加强自身修养，做一名廉洁、正直的采购员。

采购员是个特殊岗位，更是个敏感的岗位，采购性质决定了他对人品的更高的要求，要具备良好的职业素质和高尚的道德观。因此我会时刻提醒自己企业利益高于一切，做好一名

采购人员的基本原则。

2、努力学习专业技术知识，努力做到内行采购。

由于采购工作涉及多个学科和多个专业，我们要对所采购物资的用途、质量要求、成本构成价格及车间使用情况都要十分清楚的了解。因此在工作中我要经常到生产一线调查了解情况，学习扩大知识面向领导、同事、供应商学习，了解设备或材料的性能及市场行情，才能在客户、业务方面征服对方，维护企业利益，降低采购成本。

3、拓宽进货渠道，寻找质优价廉的物资在稳定老客户的基础上，我将积极发展新客户，增大选择范围做到源头采购。

4、树立科学发展观的理念：围绕“效益”目标开展工作。积极围绕公司制定的发展目标，确保完成上级下达的各项任务指标。

5、更加深入理解企业文化：增强与员工的团队意识，诚信立企，德行天下，充分发挥自己的工作积极性。

我相信，我的工作热情和谨慎，一定能把自己的工作做好。请各位评委相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！谢谢！

领导、各位评委、同事们：

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。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、

充满生机与活力的用人机制。

另一方面；

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫xx□现年xx岁，xx学历，现岗位为xx部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

一、竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件

1、有良好的思想品德修养。

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，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，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础。

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期中工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的心。

从我走出校门就一直在xx工作，参加过公司的`土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在xx这么优秀公司工作而感到自豪。

二、竞聘这个职位，其实我也有不足之处

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购师积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条xx的采购渠道。我相信成功永远属于xx□也会属于我，一位年青的xx工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

生鲜采购演讲稿篇七

大家好！值此20__年春节即将来临之际，我衷心预祝各位领导、各位评委，工作顺利，身体健康，合家欢乐。

首先，我向在座的各位领导、各位评委，几年来对我的大力关心、培养和帮助表示感谢，是各位领导、各位评委的关爱和帮助让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟；是各位领导、各位评委的鼓励和支持让我有勇气一次次挑战自己、不断前进；同时也感谢公司领导提供给我的这次向大家汇报、展示自我的机会。

从20__年至今，在7年的工作实践中，在公司各位领导的培养下，在评委们的关心和鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。在你们的帮助下，思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，在公司日益壮大、迅猛发展的形势下，自己感觉可以更好地为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

国际成功大师卡耐基说过：不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。凭着这句话，也凭着7年来的工作经验，今天我满怀信心和激情，走到演讲台上参加采购部经理这一岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

接下来向大家简单介绍一下我的个人简历和工作情况，以便大家有一个更深的认识。我叫__，今年27岁，现在负责运管科的工作。20__年我毕业于潍坊外经贸财务管理专业。20__年至20__年在潍坊市政府经济协作办公室做微机培训教师，20__年至20__年在潍坊开发区搞网络经营，20__年10月进入公司，在采购部学习、20__年在销售部学习、20__年5月前往上海注册成立了上海国际贸易有限公司，负责财务税务工商等工作。20__年10月，根据公司发展需要，调入公司销售部工作，负责莱钢的销售工作。20__年11月调入运管科担任运管科科长至今。几年来我凭借对企业的忠心和对工作的热爱以及自己敢做敢闯的精神，取得了一点成绩，但比起公司和各位领导对我的关爱、培养和回报，我做的还远远不够。

第一、我具有一定的工作经历和较强的工作能力。

我毕业之后在社会上摸爬滚打了三年之久，进入公司之后历练了四年之久，从事过多项工作，在多个岗位上学习历练过，与各色人等都打过交道，具有了很强的自主性和灵活性。在工作中能够做到识大体、顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度、恰到好处。在各种复杂情况下，独自一人完成千头万绪的工作。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，善于发现问题，解决问题，对任何事情喜欢讲究方法，追求效益，努力做到事半功倍。可以说几年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了较为丰富的工作经验，具备了较强的工作能力。

第二、我思维开阔，具有比较广泛的知识，勤思善学，知识

结构合理。

我是财务管理专业毕业，具有扎实的财务及经济方面的理论知识。工作之后，我也一直虚心学习，不断进取。我喜欢带挑战性、开拓性的工作。所以一直注意不断更新知识，开阔视野，拓宽思路，提高自己的理论水平和总揽全局的能力，在业务技能上不断追求进步。在工作中，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，与公司的发展和时代的发展相适应。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格开朗，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动工作伙伴的积极性，发挥每一个人的特长，营造一个融洽的工作环境，带领大家一起工作。几年来在与相关部门领导的协调、沟通中，注重从细节上运作，取得了很好的效果，同时在与各种不同类型的人打交道的过程中，也锻炼了我较强的沟通、组织、协调能力。

第四、我具有严谨务实、吃苦耐劳的工作作风。

志当存高远，骏马何需鞭。我在农村长大，受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言，竭尽全力争取把本职工作做得最好。几年的工作经历，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，永不言弃的坚强性格。

第五、我具有干好采购所需要的忠诚、责任。

拿破仑曾经说过，不想当元帅的士兵就不是好士兵。他还说过，不忠诚于统帅的士兵就没有资格当士兵。

此外，我今年刚27岁，思想活跃，朝气蓬勃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中。因为年轻，对新事物新知识求知若渴，生怕落伍；因为年轻，对同志的优点长处便看在眼里，记在心里；因为年轻，勇于实践、敢想敢为是我的首选；因为年轻，也就更渴望能担当起比现在已承担的更重的工作和责任。所有这些，都为做好采购部经理的工作奠定了坚实的基础。

金无足赤，人无完人。所谓人贵有自知之明。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。

一是我太年轻，与相关的领导和评委相比经验还是欠缺一些，在以后的工作中，我会积极虚心的向各位领导和同事取经。

二是对采购这个行业的掌握和认识还很不够，理论知识的学习，工作经验的积累都还有待提高和丰富。

三是学习不够、对员工的培养提升还不够，工作重点还抓得不够突出。

不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同事们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大学习力度，进一步提高掌握全局的能力和水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的积极主动性。在追求公司发展壮大的过程中与大家共同进步。

今天积极参与竞争上岗，对我来说是次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都将会一如既往尽心、尽力、尽职的努力工作。如果承蒙各位领导厚爱，使我走上采购部经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的实际行动来回报各位领导的厚望。

下面就20__年部门的工作展望向大家汇报如下，具体来讲我将做到：

第一、团结协作，认真履职，开创工作新局面。

第二、脚踏实地、认真细致，做好基础管理工作。

第三、开拓创新、与时俱进，加大工作力度，及时有效的完成各车间及建设所需物资采购。

第四、要充分发挥职能作用，努力提高为车间、项目服务的水平，绝不推卸责任。

第五、加强自身修养，保持良好的工作作风。

第六、加强学习，努力提高自身综合素质。

尊敬的各位领导，评委们，目标决定未来，追求永无止境。借用李嘉诚的一席话，做为我竞聘演讲的结束语。李嘉诚他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才而用”，而是喜欢“小材大用”。因为大材小用纯属浪费，量才适用容易让人自满、使人懒惰，只有小材大用才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人共同发展的目的。如果各位领导、各位评委给我一个小材大用的机会，我将珍惜这个机会，尽我所能，用心、用情、用良心做好自己的工作。

最后，我想说，作为采购部经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导们相信我，考验我！

谢谢大家！

生鲜采购演讲稿篇八

大家晚上好！

我记得我们商品中心上次的竞聘是在20__年的3月份，当时我因为要筹备__品牌的一个重要会议，所以没有参加。那今天非常的荣幸能够有机会参加本次的竞聘，并借此机会来推销自己、提升自我。

首先给大家做个自我介绍：我叫__，20__年10月加入驰骋这个大家庭，先后在批发中心负责商超和片区的批发业务；20__年3月进入采购中心负责“立白”品牌的推广；20__年10月开始至今负责一直牛奶这个品类。

一、经验的优势。我曾经做过销售，熟悉终端市场的业务流程，有比较丰富的销售经验和业务能力，对市场营销有一定的认识。我曾经做过经销商，先后与大润发、沃尔玛、华润万家等大卖场都有过合作，熟悉连锁超市及卖场的工作流程及经营特性。在快消品行业近10年的从业经验的积累和工作经历使我对零售行业的工作体制及营销模式有比较深刻的了解和认知。

二、我执行力强，对领导分配安排的工作都能够积极主动，尽心、尽责、尽力的去完成，始终把工作放在首位。

四、我做事沉稳、踏实，有责任心，始终把工作当成自己的事业来做。

五、我做事原则性强，踏踏实实做人，认认真真工作，干干净净干事，是我的做人之本。

回首过去，我深知自身还有许多的不足之处，比如：

二、平时与同事之间沟通缺少方法和技巧，缺少耐心和主动；

三、在谈判技巧和自我表达能力上还需要不断提升和锻炼。

针对以上的不足，我会端正自己的工作态度，加强与各部门的沟通协调工作。加强谈判技巧和语言表达能力方面的学习，来提升自身综合素质和工作技能，努力成为一名：“让领导放心，让门店满意”的好员工。

一、继续做好蹲点和市调工作，充分了解各区域市场情况，把握各区域市场价格的准确性，并根据各区域地方特性和不同的需求做到及时主动的价格调整，更好的服务各区域事业部。

二、提升要货满足率，平时与厂家保持密切合作关系，根据销售季节的不同，进行合理有效的进、销、存管理，做到库存周转的合理性，从而提高库存周转天数和合理的资金利用率。做到合理、有效的备货，尽量减少缺货，进一步提升要货满足率，更好的为门店服务。

三、自营品牌推广，通过合理有效的采购员铺货，结合对督导自营品牌销售占比奖励政策不同的调整，从多种途径继续推进自营品牌的推广，争取公司销售利益的最大化。

四、提高销售毛利：通过品类结构调整，压缩低毛利商品的销售占比，继续推行门店新品累计进货返利政策和不定期的门店顾客买赠促销，进一步提高新品销售占比。平时与厂家搞好公关、合作关系，把客户当朋友，做到相互学习，互相信任，形成真正的战略合作伙伴关系，从而达到合作的共赢。

五、加快专业知识的学习，我虽没有高的文化，但我有一颗空杯的心，我始终坚持学习，不断的给自己“充电”，不断的更新知识。不懂的就向领导、同事请教，或自己上网查询，来扩大自己的知识面，来充实自己，来提升自己，努力让自己成为行业的专家。

我相信通过竞聘上岗，不仅能够调动员工的工作积极性，还能够激发大家的工作热情和爱岗敬业精神。我相信只有岗位的不同，没有职位的不同，只要能在其岗位上实现自己的人生价值，为公司创造利益的最大化。

作为公司的人，我感谢公司给我工作的机会，感谢公司领导对我的信任和培养，我承诺：只要公司还用得着我，只要大家还需要我，只要我在公司一天，我都会全力以赴的做好本职工作，为__公司的全面发展作出应有的贡献。我的演讲完毕，谢谢大家！