

快运经理竞聘演讲稿 经理竞聘演讲稿(实用9篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

快运经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位共事：

大家好！十分感激你们能给我这个参加竞聘的机遇，今天，我本着锤炼本人，为大家服务的主旨站到这里，竞聘财务经理职位，盼望能得到大家的支撑。

我，xxx□毕业于xxx大学金融专业，并于20xx年就读于xxx学院，失掉了会计本迷信历。自加入工作以来始终在本公司从事财务工作，先后在出纳、会计岗位上工作过，因此，存在了较好的专业功底和丰盛的实际教训，特殊是阅历过两年多专业实践之后，养成了谨严、当真、过细的工作风格，为人正派，踊跃向上，工作中思维谨严活泼，工作效力较高，并具备较好的语言表白能力和必定的组织和谐才能，能独破处置问题，因此无论在哪个工作岗位，我以为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个起因是由于我热爱财务工作，因为酷爱，所以我很勤恳，对工作很投入，因此也获得了一些成绩，曾屡次被评为“财务部优良员工”。固然这些成就是从前的，不能代表所有，然而在这里，我依然能够自负地说：我是财务经理职位的最才子选。

财务管理是企业管理的一个主要组成局部，是有关资金的取得跟有效应用的治理工作，因而如果这次竞聘胜利的话，我

想我身上的担子会很重，压力会较大，假如我能留任，我想我的重要工作思路是：

第一、强化资金管理。资金管理是财务管理的中心，近两年来，我部财务一直在做积极的尝试，包含“内部结清算帐户”、“网上银行”、“内部资金市场”、等办法的出台和实行，取得了一定的功效，但我想，资金一天不能回位，我部资金缓和的压力便难以得到有效缓解，因此加速回收应收帐款、谨严拓宽融资渠道将是财务部今后较长一段时代内的重点工作。

第二、凸起财务管理的三项职能，即用度掌握职能、会计信息决议职能、预算管理职能，资金预算和部门费用预算管理今年已经起步，但是还不构成完整的流程，今后财务部还将进一步浸透估算管理的意识，扩展预算部分的编制范畴，细化预算编制内容，通过逐渐渗入渗出，终极造成“全员介入、全进程、全方位”的预算管理格式，到达严厉按预算把持支出的目标；强化会计信息决策职能是指在完美会计基本工作的同时，进一步进步会计信息品质，为引导经营决策供给更加全面、更为体系的会计信息材料；费用节制职能须要联合预算管理工作来做，不再多说，而对名目的本钱管理工作，我部于去年推行的“效益清理轨制”，其积极后果较为显明，今后财务部还将进一步加大此项工作的力度。

第三、晋升会计岗位职能，优质高效完成财务各项业务工作。财务部日常事务较多，包括：出纳报销、会计核算、财务讲演、固定资产管理、各类保函、税收、预算编制等等，如何较好地实现这些工作，我想首先应树立明白的岗位职责，充足应用有限的人力资源，公道分工各项业务。其次要制订严格的岗位工作尺度，并将职责落实到位，建立部门工资赏罚措施也是确保业务质量提高的强有力措施。

第四、积极应答新时期的诸多挑衅，在新阶段的工作中不断锻炼自己，尽力调剂自己的常识构造和专业视线，提高个人

综合素质，为科室其余成员做好模范。总之，如果这次竞聘成功，我一定会加倍爱护，在不断提高自身涵养素质的同时，率领财务科全部同事，将我处财务管理程度提升到一个新的高度。

“只有竞争才会鼓励自己一直提高”，有了今天这样的一次机会，即便不能担负，也是优越劣汰的天然抉择，阐明我本身前提与该职务的请求有些差距，我会沉着地接收这个事实，也会为财务部觉得由衷的愉快，我信任可能胜任这一职务的必将是财务部最出色、最能胜任该职位的职员，这是财务部的播种，也是这次竞聘改造的目的所在，而我自己也将借此机会好好检查一下自己的弱项，并在今后的工作中积极追求新的发展机会。

快运经理竞聘演讲稿篇二

公司的各位决策者，大家好！

经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿微贷业务经理竞聘报告一职。

此应聘申请分为六大部分，前三部分为现实情况，后三部分为假设如果我做了市场部部长，我将怎样开展我的工作。摘要如下：

一我为什么要应聘这个职位

二我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

三市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

四市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

五20xx年度市场部部门目标

六为达到市场部目标，我所需要进行的活动

附录：我所做过的跟市场部相关的工作

一. 我为什么要应聘这个职位。

事情从我们公司独立策划完成ti-lerune团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界更多的人知道中国、青岛、有联润翔！

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

二. 我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位：

2. 具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。
3. 具有很好的语言组织能力。
4. 思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。
5. 有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。
6. 长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。

三. 市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

虽然不是学习相关专业的，但是在会展中心总经理竞聘稿我7年的工作生涯中，有过多次数有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

市场部是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

市场部的工作大致可以划分为产品开发(了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义)，市场开发(产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价值体现在哪里)，公司产品宣传及推广(负责新老产品的具体活动，如广告，促销，活动，产品介绍等，作用是激发市场需求，与市场有效的沟通，工作重点是宣传手段和方法)，销

售支持及客户关怀。

四. 市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

谢谢!

快运经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!满怀激动地走向这个竞争的讲台，首先感谢大家多年来对我的热心支持!感谢各位领导给予银行客户经理竞聘稿的机会!我将十分珍惜此次机会，以积极心态参与竞争!

参加工作20xx年来，始终以一颗赤诚之心戍守本职，以无限的热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的经验。过去的工作囊括了领导和同事们的大力支持，今后我将孜孜以求，力争做出更大的贡献。经过反复权衡，我认为自身完全具备营业部副经理职位的各项条件，并且具有以下优势：

一具备丰富的工作经验。

俗话讲，人生的阅历和经验是一笔宝贵的财富，是靠月岁的磨砺和日积月累提炼出的精华，也是靠学习和模仿无法获得无形资产。我做过大堂经理、站务公司经理竞聘演讲稿、业务主管，长期从事财务会计，一直在一线营业厅工作，接触过形形色色的客户群体，处理过多起突发事件，熟悉建行营业部的各项工作流程，深刻了解各岗位员工的思想动态，积累了丰富的经验和业务知识，在团队建设、业务拓展、营销管理等方面完全能够做到游刃有余。

二具备较强的管理协调能力。

我熟悉银行法规政策，善于通过制定一些规章制度来加强管理，擅长激发员工的积极性和主动性，充分发挥每个人的聪明才智，银行客户经理竞聘演讲稿，群策群力做好工作。作为一名近20xx年工龄的建行员工，平时与同事深入沟通，极力帮助同事排忧解难，主动协调领导和员工的关系，带头做好各项工作，锻炼了较强的沟通协调能力。

三具备良好的职业素质。

谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直是我的性格特点；“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”，是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备副职岗位的工作能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们建行的辉煌明天出一份力。各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上新的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱 and 同志们的支持，学校行政部经理竞聘演讲稿，具体来讲，我将做好以下几点：

一是摆正位置，做好助手参谋。

对于如何履行好副经理的职责，我认为最重要的应该是认清角色、摆正位置；胸怀全局、行政部经理竞聘报告、当好参谋；服从领导，当好助手；要行权不越权、到位不越位，上为领导分忧，下为员工服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为营业部副职，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，发挥主观能动性，增强工作

的预见性。

二抓好管理，配合领导做好营销工作。

配合领导做好营销计划和营销活动实施方案，将任务细致分解到每个员工头上，使每个员工都能以高涨的热情参与营销工作。同时，密切关注同业的竞争策略和竞争手段，做到了解市场，银行会计经理竞聘，了解对手，了解客户，并适时采取跟进、经理竞职演讲稿、复制和创新策略，有针对性地采取措施。特别注重与单位客户深入沟通，与财政、社保、国土等事业单位加强合作，与大中企业、建筑企业、房地产行业等加强联系，充分利用我行“银财通”系统、公务卡、转帐电话等产品优势促使更多的分配资金归流我行，以优质的服务 and 最小的成本创造最大收益，为营业部完成各阶段任务而努力奋斗。

三服务员工，营造积极向上的温馨氛围。

我将强化服务意识，团结同志，关心青年员工的生活和学习，为员工提供力所能及的帮助，营造积极进取、快乐工作、暖意融融的温馨氛围。注重协调上级与员工的关系，处理好营业部各环节关系，确保政令畅通；同时，开展各类文化建设活动，资本运营部经理岗位竞聘稿，带领员工投入到各项活动中来，创建整洁有序的优美环境，为打造全市示范营业点而鞠躬尽瘁。

四配合协作，提高工作质量。

坚决贯彻执行分行各项政策，严格风险管理，教育督促员工做到合规操作，杜绝隐患，积极配合好分行各项检查活动。特别注重协助会计主管做好业务核算工作，力求降低稽核差错率，实现稽核零违规、零案件。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担

子任重而道远，但是挑战与机遇并存。正因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头，前途才有奔头。不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任。如果承蒙大家的厚爱，给我一个发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任！

快运经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

秋高气爽，春华秋实。在这丰收的季节里，我要感谢在座的各位领导，使我有一个展示自我、锻炼自我的机会；也感谢各位领导、同事多年来对我的关心和支持。今天我竞聘的是站务公司经理竞聘演讲稿一职。

成绩的取得并不是我一个人努力的结果，而是与领导的帮助、各位同事的精诚团结是分不开的。在此，我向领导和同事们表示真诚的感谢。经过综合权衡，我认为自己在这次竞聘中有如下优势：

第一、熟悉客运单位的工作程序和流程，工作经验丰富。

第二、有较强的组织、协调能力。

在管理岗位工作期间，特别是任职汉当专线经理以来，由于工作性质和岗位需要，按照公司党组的要求，在上级领导下，在干部职工管理和教育培训等方面做了大量细致、具体的组织协调工作。对外与集团公司、所在地政府机关等相关职能部门沟通协调，对内向公司领导请示汇报，与各邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿协调落实各项工作。同时承担了大量的会议、宣传、政工及员工活动的组织策划与安排。

第三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

20xx年的领导岗位工作的历练，使我具备了一定的管理能力和综合协调能力，对领导一职有了较深刻的理解。多年的领导岗位工作，使我深刻地领悟到理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、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。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

第四、公道正派、诚实守信，并善于团结群众。

我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司的老员工和共产党员，我性格开朗，勤奋活泼，长期一贯严格要求自己，工作认真负责，服从领导安排。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行修为，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，尊敬领导，团结同志，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小事细节上能发挥党员的积极模范作用。

如果得到领导的认可和支持，能成功银行大客户经理竞聘演讲稿一职；我将严格服从经理及高层的领导，全面协调，勇于担职，争先创优，为企业各项工作的顺利开展提供有力的支持与保障，并为公司今后的发展作出贡献。具体来说，主要从以下方面努力：

第一、立足岗位，无条件服从领导安排，发挥协调作用。

按照分工摆正位置，强化大局意识，当好经理竞聘演讲稿，在工作中做到出谋划策到位，参与决策不越位，承担责任补位，执行任务当前卫。协助配合经理围绕经营目标，服务企业，履行职责，做好站务管理的运营、管理和保障工作，落实各项规章制度，强化全体员工依法经营、防控风险的责任意识，进一步统一、规范公司站务管理标准，加强专项业务

指导。开展有针对性、有效的思想政治工作，团结同事，关心员工生活，进一步营造心齐、气正、和谐的工作氛围。

第二、整合市场，增强自身的抗风险能力。

第三、提高服务质量，树立集团公司良好的企业形象。

第四、提高员工素质，调动员工工作积极性。

努力提高员工素质，积极开展各项爱岗敬业，争先创优活动，加大对各项服务标兵、技术能手，双创先进、春运先进、安全先进等优秀管理者及员工的奖励，调动员工的积极性，增强企业凝聚力和战斗力。

第五、围绕运输主线，积极探索发展空间。

抓好客运主业收入的同时，围绕公路运输主线，积极探索加大对其它延伸领域如物流、宾馆、大型购物超市、旅游等客运资源的开发和利用，寻求新的经济增长点。

第六、锐意进取，开拓创新。

我将系统学习站务管理的基础理论和业务知识。特别要向老同志、向公司全体同事虚心学习，尽快地熟悉业务，进入角色，开展工作。做好这份工作绝非轻而易举的事，尽管自身还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在实践中锻炼以不断提高自我，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

各位评委、各位领导，集团站务公司管理工作，任重而道远。今天的承诺即是明天的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持党员干部先锋模范和奋发进取的风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞

与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的经理竞聘演讲稿到此结束，谢谢大家！

快运经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午(下午)好！

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台；其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

今天，我参与竞聘的岗位是新成立的资本运营部的经理岗位，那么首先，我先把自己对这个部门和岗位的认识汇报给大家：

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成

立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅。20xx、20xx、20xx年连续三年中我被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理；其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号；20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回报集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献！

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还具有着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞聘演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍[]20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册[]20xx年

我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色，全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用，作为管理者处理好四个方面的关系，并且切实做好四个方面的具体工作。

快运经理竞聘演讲稿篇六

各位领导：

大家好！

今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫xxx□本科学历。毕业后进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、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。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

快运经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导：大家好！

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。

期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫--，在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20--年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年来里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

快运经理竞聘演讲稿篇八

19xx年2月出生在辽宁省东港市的沿海农村。

19xx年毕业于辽宁省粮食学校一粮油饲料加工与储检专业。

19xx年工作于沈阳粮运饲料厂，化验员。

20xx年元月受集团总部调派到宁夏大北农品管部副经理、品管部经理、总经理助理。

人生信条：用爱心做事业，用感恩的心做人。

给自己的一首诗：

浓情

赤子之心西北行，黄河两岸科教兴。

吃苦创新争第一，北农奉献三农情！

我的竞岗目标是饲料事业部总经理，并且这是我唯一的竞岗目标。

有的人认为我做这个职位是顺理成章的事；有的人认为我的这种竞争气势过于霸道。在我看来，以上两种都对。来宁夏四年多了，认识我的人都知道我为人处事并不十分霸道，我的霸道就是我的自信。“遇钢则钢，逢强更强”。这就是我的个性，一个每每都要争第一的我，一个永远都不服输的我。我永远都相信我是最棒的，不论做什么我都是做得最好的。所以，饲料事业部的总经理非我莫属。

1、信念：加入大北农将近八年，做一个优秀的大北农人的信念始终没有改变。从东北到西北，我是在大北农文化的熏陶下健康长大，大北农给了我一个又一个平台，我今天的一切可以说是大北农给的，我没有经历过宁夏大北农第一次创业初期的艰苦，但宁夏大北农二次创业初期所历经的磨难我是深有体会——一个任何困难都压不倒的人是精神巨人，一个任何困难都打不垮的企业一定是百年基业。我把我的一切都奉献给大北农，我无怨无悔，因为我相信，只有在大北农我的人生才会更精彩！我也会用我的实际行动来证明，大北农因我而精彩！

2、忠诚：忠于大北农事业，忠于宁夏大北农公司。做为员工，我忠诚我的老板；做为领导，我忠诚我的员工。在我所带领

的团队里，我是仆人，为大家服务，为大家着想。从另一个层面，我为人人，人人为我。忠诚是心的呼唤，是心的交换，是心的共鸣。到宁夏是我的命运，命由天定，运由己转。遇到邢总更是我的缘份，“千里马易寻伯乐难遇”。我和邢总之间有很多相似之处：他是属龙的我也是属龙的，他是左撇子我也是。可能是因为有这样的共性，才使得在处理事情上心里会产生共鸣，会有一种默契，会有一种依赖。当然，我们也有不同的地方：邢总的性格像山——刚强，压下来势不可挡；我的性格似水——柔和，所到之处圆满平静。这也是我们能够相处，配合默契的原因。古语云：人生难得一知己。

3、能力：看《三国演义》可以归纳六个字：霸权、仁德、智谋。压缩成现今的时髦词：领导艺术或是叫领导力。三国中，曹操的管理风格是严明，不敢欺；孙权的管理风格是英明，不能欺；刘备的管理风格是开明，不忍欺。不论哪一种风格都能带好一个团队雄霸一方。有人会问我：你属于上面的哪种领导风格？说实话我哪一个都不具备。三国三雄既有出世大略又有入世细谋，非常人所能具备的。前天刚学了一句话：有什么拼什么，没什么拼命！我的能力就是能拼命，而且能让一群人跟我一起去拼命。拼好了，就像《好汉歌》唱得那样：“你有我有全都有…”。拼坏了，就像阿q上刑场前说的那句话：“二十年后我又是一条好汉”（插短玩笑）。没有哪一个人成功是靠自己的，我的能力不是在我身上能看到的，而是从我带领的团队来体现的。

4、进取：人生很短暂，要让短暂的人生更加精彩，就必须不段提升自己。上帝对每一个人都是公平的。人与人的最大差距不是在脖子以下，而是在脖子以上，更具体地说是在眼睛和耳朵以上部分，不是嘴巴。我知道我的目标是什么，我知道我的不足是什么，我更知道我最需要的是什么。人只有不段地学习才能够发挥更大的潜能，才能够实现更大的价值。不满足是向上的车轮，学习是这个车轮的发动机。我之所以能够从基层一步一个脚印走到今天这个讲台，原因只有一个——学习。在这里也号召我的同事们想我学习，超过我就

是成功。

快运经理竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！走上这个竞聘演讲台，心情激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘上岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多。

本人xx□我想大家对我已有了一个大概的了解，如果我还滔滔不绝的再来介绍自己，就浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是餐饮部经理。

竞聘这个岗位，我信心十足，酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经理必需塑造这个文化，使员工的思想观念转变，从“要我干”变成“我要干”，以良好的心态，热情为客服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，我相信先进的管理理念更容易使酒店餐饮部做出成绩来，我开展工作的重点将会是“工作态度与服务理念”两个方面，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

一、端正工作态度、树立行业新风过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，骨碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场

所，我们就要全心全意的用心为顾客服务，也就是要有一个好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客户与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

二、服务要个性化、服务不是口号我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为顾客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。