

2023年主管岗位竞聘书 主管竞聘演讲稿(精选6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

主管岗位竞聘书篇一

大家好！

非常荣幸能有这样一次机会，可以和大家同台展示，锻炼和提高自己。经过再三思考，我大胆地选择了自己比较热爱的联社客户部经理岗作为自己努力的主要方向，而我今天演讲的主题是《有责任，有作为》。

首先还是作个简短的自我介绍。我年出生，这个月的18号，是我参加信合工作满整整十年的日子。这十年里，我先后到过和联社；这十年里，我干过出纳、会计，到今天之前的联社客户部副经理；这十年里，我选修了金融、计算机、会计专业，取得了本科的学士学位，也通过了中级职称的考试。我想为自己的十年做个轻松和自信一点的总结，就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，信用社这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着联社共同成长、共同成熟的一份子。

我有幸成为联社客户部的一员。一年半了，我从大家身上学到了很多，特别是我相当尊重和敬佩的经理。在这个部门，这个岗位上，我头一次觉得有了工作的压力，也有了工作的动力和强烈的兴趣。有人说客户部好，说是挺跑火的；也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良

借款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了！说的都没错，可是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种责任和一个可以有所作为的空间。客户部，作为联社对外的前台，它要面对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它必须守原则，必须遵守规范，但又必须具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的能力。可以说，客户部是我们贯彻省联社“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着联社业务的发展和壮大被赋予更多的责任，在这儿我一定能够得到非常好的锻炼。

正是有了这样一种认识，我干得越久，就越觉得投入。作为客户部的副经理，我要求自己对分配的工作任务必须要落实，必须干出点样子，必须不断地改进和完善。从组织资金到营销卡业务；从对一线柜员在操作上的规范化培训到设法提高他们的服务意识；从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许能力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中也有我的汗水和智慧。

如果我有幸能得到大家的认可，我将全身心投入到这份值得热爱的工作中去。我会谦虚好学，以勤补拙，充实和提高自己，以早日能胜任这个岗位，能担得下这份责任，而我对此充满设想和期待。

我们将一如既往地做好自己的本职工作，下大力气组织资金。在我社组织资金存款中，低成本存款才占比30%左右，而单位存款更是只有6%的占比，经营成本过高，这是肯定不利于一个联社的长期发展的。但是换个角度来说，这也说明我们作为的潜力是很大的。我们将对资金的分布规律认真分析，有针对性地研究服务方略及营销措施，巩固老客户、吸引新客户；我们将主动出击组织低成本资金，特别是营销单位存款，改善存款结构，提高市场占有率，大幅扩充储源。我们将做好贷前调查的工作，在这个防范借款风险的重要环节上，深入、仔细、认真开展调查，严格借款手续，把好关，既要將烂和差的借款拒之门外，更要为好和优的借款提供高效的服

务，以提高借款发放质量，防范风险；我们将加大卡业务的宣传力度和营销力度，灵活营销方式，借助于我们日臻完善的网络平台优势，结合我们将要推出的电话转账、手机银行等业务，在乡镇开拓市场，打出自己的品牌；我们还要开拓中间业务，不但抱紧自己的饭碗，还要从别人的碗里抢饭吃，注重与企业 and 县政府、财政等部门之间的沟通和联系，增加中间业务收入。

总之，要想把联社的各项业务做大做强，领导说做再做是肯定不行了，坐着等客户上门的被动、还有月底才临时抱佛脚的泡沫就更行不通了。要想做好领导的参谋和助手，客户部将学会转变思维方式，配合联社的发展蓝图多出点子，主动探寻好的方式方法。以下是我的一些思路。

1、以点带面，即通过先在县城打造精品网点带动其他网点。综合核心系统上线后，我们的工作效率有了很大的提高，但服务质量和水平上就显得滞后了许多。精品网点，顾名思义，即不仅要为客户营造一个舒适的环境，还要规范我们的言行和礼仪，快而准地办理业务，热情温馨地对待客户，并将其形成模式，在其他网点间加以复制和推广，树立一个良好的企业形象。

2、以全代偏。即树立全员营销意识，并实行立体攻关。我们要端掉架子，放下面子，改掉坐等客户、只营销存款不营销借款的传统观念，要主动了解客户的需求，了解市场，积极寻找客户，争取客户，巩固客户，对存借款黄金客户实行立体化攻关，充分发挥我们人熟、地熟、点多面广的优势，实行全员营销。

以上就是我关于客户部经理工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我会感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的.是在参与中进步，在参

与中成长。而且位置从来就没有高低，关键是要有责任心，并且在责任心的促动下不断学习和提高，以具备完成工作的能力。无论何时何地，我都愿意作这样一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有责任就会有作为。

主管岗位竞聘书篇二

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xx从事金融方面的工作x年。在销售中心工作xx文化。我竞聘的岗位是销售主管。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡销售中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。销售主管是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来销售活动中的每一次挑战。xx销售中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，销售产品，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现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将销售主管以竞聘的形式产生充分体现了行长室，销售中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户销售工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总

觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。销售主管对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的销售主管。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与销售人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做销售的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是销售主管，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为销售中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

主管岗位竞聘书篇三

大家好！我是资产风险管理部□x年入行，先后从事会计、储蓄、信贷法律和资产风险管理等工作。我竞聘的岗位是银行风险经理岗位竞聘□x年在职大学本科毕业，经济师。04至20xx年荣获省行不良资产处置“特别能战斗”先进个人、股份制改革先进个人一等奖荣誉称号。连续两年考核称职，现任资产

风险管理部中级客户经理。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

首先，汇报20xx年10月以来我做的主要工作：

一是具体组织参与不良资产清收处置工作。近一年来，共组织参与不良资产清收处置项目xx个，涉及不良本金xx万元；先后通过现金收回不良贷款本金x万元、呆账核销不良贷款xx万元；处置抵债资产及闲置资产5户，收回现金x万元；完成了xx户不良贷款客户尽职调查及处置预案、不良贷款客户清户及基本清户xx户；完成了xx户账销案存档案资料整理、入档，现金清收账销案存xx万元；迁徙不良贷款xx户，累计金额xx万元。为我行加快不良资产处置，进一步夯实资产质量作出了努力。

二是完善不良资产剥离后及闲置资产处置后续工作。继去年6月份全面完成剥离工作后，我作为剥离工作具体实施者，针对其后续工作：政策上为各方面做好指导、解释、咨询服务；数据上报准确，多次得到省行好评；档案资料已全部入库存档，规避了我行剥离后风险。已基本完成了闲置资产处置后过户手续，由于历史原因，6月份处置的闲置资产手续不完备，瑕疵众多，办理过户非常困难，特别是一宗房屋面积与实际面积不符，且买受人按拍卖合同小于实际过户面积，我行自留实际面积大于产权证面积，通过与买受人及省产权、房管、财政契征、税务、土地的部门多次勾通，得到理解，已基本完了过户手续，从而为我行自留房产增加面积近30平方米，实际面积与分割后新办理的产权证完全吻合。

三是推动全面风险管理建设。切实履行风险委员会秘书处工作的各项职能，审查各项风险预案，拟定上会风险议案，主撰了《20xx年度分行风险管理报告》及《20xx年中期分行风险管理报告》，为提高我行全面风险管理水平奠定了基础。

二、竞聘的优势和特点

一是我热爱这项工作，具有丰富的风险管理工作经历。自xx年开始至现在，我始终坚守在资产风险管理这个艰巨而又神圣的工作岗位上，回顾自己取得的认识和成绩，自豪的是近十年的青春年华未虚度。近十年，我为我行的资产风险管理事业作出了应有贡献。曾参与全国职工再就业优化试点城市工作，为我行在阶段内信贷资产结构调整和优化奠定了基础；协助领导组织实施第一次不良资产剥离及债转股工作，为全行不良资产降低及经营效益提升起关键性的作用；特别是去年4月份国务院批准工商银行进行股份制改革，参与实施财务重组即第二次不良资产剥离工作，随着政策性及商业性剥离的签约，为我行加快财务重组步伐起到决定性作用。历年来，我担负着对全行不良资产处置业务指导及咨询，同时参与并制定及实施不良资产处置方案，通过综合灵活运用各种不良资产处置政策，完成了多宗处置重大项目，多次得到省行部

领导的高度赞赏。

三是我能做好这项工作，具有较强的组织、管理和协调能力。我业务精熟全面，一直承担了主要风险管理文件及处置预案的起草工作，牵头拟定规章制度、工作安排、考核办法及奖励办法，并独立承担了多项具有全行影响性的工作，协助组织全行二次剥离工作；仅用一星期时间，组织完成核销小额损失贷款158户，得当省行的好评；独立组织大规模闲置资产及抵债资产的拍卖工作；协助审计署对我行部分剥离及不良资产处置的延伸审计，展示了我良好的沟通协调能力，得到多方面领导好评。

我所取得这点成绩，离不开组织的培养、领导的关心和同志们的帮助！借此机会，向各位领导和同志们表示衷心的感谢。今后，我将继续发扬“特别能战斗”的吃苦精神，勤奋工作，为分行的改革发展作出新贡献竞选演讲稿。

主管岗位竞聘书篇四

大家好！

首先先自我介绍一下，我叫_x□毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于_年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！——本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；有些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希

望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

主管岗位竞聘书篇五

各位领导，大家好！

我是xx财务处的xx，今年24岁，学历大专。很荣幸今天能站在这里参加竞聘，我今天竞聘的岗位是财务主管。

首先感谢公司及领导给我这次机会，让我参加这次竞聘，还要感谢各位领导在百忙中抽出时间来到竞聘现场。深感荣幸。这也足见各位领导对这次竞聘的重视。

- 1、与公司财务人员一起努力学习财务知识，提升自我业务能力。贯彻股份公司财务制度。认真做好各项会计核算。
- 2、配合财务负责人，妥善处理好与银行、税务等相关部门的关系。为公司的发展营造良好的外部环境。
- 3、协同公司各部门，做好服务工作。尽好财务部门应尽的职责。为公司的发展增砖添瓦。

如果我没能竞聘成功的话，我将一如既往，努力做好本职工作。为公司尽自己的一份力量。更加努力学习各项技能。争取尽快提升自己，不负领导对我的期望。

我的演讲完毕，谢谢大家！

主管岗位竞聘书篇六

作为公司品质部qa，我今天有幸站在这个讲台上，竞聘qa副主管岗位，心情万分激动，无论是否能竞聘成功，这都是我人生阅历中一笔宝贵的精神财富！

20xx年6月参加高级质量管理师培训经考试合格，获得证书。

坚持“人人能成才，处处有舞台”的理念，作为一名公司品质部qa员，我一直以服务企业、业务精湛、履行责任、造福社会为榜样，始终都在精细管理、加强宣传、严格程序、品质保障等工作中不断追求卓越！正因为我有如此的深刻认识，我才有信心有决心参与竞聘！

第三，是我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司老员工，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行锻炼，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同事，能够正确处理个人和集体的关系，在原则性问题上能够坚定立场，在小事细节上能发挥榜样的作用。

按照gmp的规定要求，组织对生产过程各质量环节的监督、控制并及时掌握生产人员对现行sop及其它有关文件的执行、实施情况，发现违规行为，即令其改正，直至暂停生产并发出书面警告至生产部，同时向品质部qa主管汇报；认真做好日常质量监督检查记录，及时总结质量问题的处理情况；审查批生产记录，及时掌握生产过程中的质量情况；深入生产车间熟悉生产工艺规程、质量要求、中间产品的检验方法；参加修、拟定公司有关质量管理的sop及包装材料的质量标准；及时向生产车间提供质量反馈情况，做好产品质量问题的调查、研究工作；积极协助品质部qa主管对用户的药品质量投诉和药品不良反应作调查处理工作，并有详细记录；努力配合品质部qa主管做好因药品质量问题退货、收回的处理工作；完善产品质

量月报表的填写，并每月总结分析上月的产品质量情况；参与gmp自检、验证工作。

各位评委、各位领导，同事们，品质部qa工作，任重而道远。每一位qa人员都应该秉持公司“抓传统继承、抓管理创新、抓事故苗头、抓执行力、抓质量意识”的总体要求，抓住主要矛盾，针对薄弱环节，根据轻重缓急，推行严格管理，突破制约瓶颈，使人人康有限公司努力持续在保健品行业领域做大做强！

今天的承诺即是明天的行动。请您伸出您热情友善的双手吧，我的成长与进步需要它！如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持良好的职业道德和奋发进取的风貌，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！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！