

公司销售人员竞聘演讲稿(汇总5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么演讲稿怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

公司销售人员竞聘演讲稿篇一

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×主编，总经理的带领下，我们成功在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出

名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×主编，总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，

也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

我叫，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转

变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊

重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫，今年xx岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次办公室岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置办公室岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的办公室经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说得很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。

其次我认为办公室的工作不应局限在以上的日常工作之中。

还应该主动承担更多的责任，事事以栏目为中心，为领导和同事更好的服务。主要包括：主动协助制片人和主编安排拍摄行程，搞好同事之间的团结，积极参与中心的各项活动等等。

还有更重要的一点在于办公室人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的办公室氛围和工作环境，使同事们在工作的時候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随时的打扫办公室的卫生，让大家觉得办公室永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

- 1、本人之前对乡约办公室的业务并不是非常熟悉，尤其是对于办公室的一些特殊的业务范围，包括广告审核，广告报表和广告制作的技术指标，还有节目播出的母带和播出带的登记。
- 2、对于栏目办公室的上级领导和上级主管业务部门的基本认识不够，没有一个非常具体的概念和实际业务操作范围。
- 3、对于办公室的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对

于办公室的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月内达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”

公司销售人员竞聘演讲稿篇二

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场所发表的讲话文稿。演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段，演讲的内容和形式。以下是由本站pq小编为大家整理出来的销售人员竞聘演讲稿，仅供参考。

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xxx，今年x岁，2019年光荣退伍，2019年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的政治思想素质。几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的专业技能和创新意识。轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客

户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

如果我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

一、摆正位置，做好配角，当好参谋

首先，我要对领导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好李红军经理安排的各项工作，并根据不同阶段的销售情况，向李红军经理提供合理化建议，使公司的销售量得以不断提高。其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

二、团结同事，虚心请教，不断进步

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

三、加强理论学习，不断提高业务技能

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和

对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

各位领导、各位同事，如果我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个机会。以百倍的努力感谢领导和同事们的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的汽车销售员，为公司做出自己应有的贡献。

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我2019年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人

发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中

发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任

心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好

营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢!

公司销售人员竞聘演讲稿篇三

大家好!

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×主编，总经理的带领下，我们成功在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出

名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×主编，总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，

也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

公司销售人员竞聘演讲稿篇四

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在现在社会，演讲稿的使用频率越来越高，你所见过的演讲稿是什么样的呢？下面是小编为大家整理的公司销售人员竞聘演讲稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导、评委：

大家下午好！

今天我很荣幸、也非常激动能够在这里参加公司*****岗位的竞聘，首先感谢各位领导过去对我的培养以及给我这次机

会站在这里进行竞聘演讲，同时借此感谢和我一起工作的同仁这些年来对我关心和支持！

算起来进入塔牌公司已有十多年，这些年来对塔牌我有了深厚感情，也积累了一些有用的工作经验。记得初到公司，塔牌国内市场刚刚起步，但塔牌人的诚信、勤勉、崇学，务实，坚韧，永不放弃，深深地震撼着我的心灵，感受到的是塔牌浓浓冲劲和激情。从进入塔牌公司起，我努力把自己工作做的最好，希望通过塔牌这个平台来体现自身价值。那时起，我四海为家，一路走来，风雨十余载，塔牌带领着我们一直走到了今天。今天的塔牌，秉承“不求最大，但求最精”的经营理念，坚持“诚信、共赢、崇学、务实”的企业精神，已经成长为绍兴酒纯手工酿造最大基地，酿造着真正代表中国文化和民族特色的国粹黄酒。作为和塔牌一起成长起来的一名员工，我们都引以为荣。同时，随着塔牌快速发展，市场管理工作显得尤为重要。这，作为一名塔牌销售人员又深有感受。

在这次竞聘中，我觉得自己有一定优势竞聘*****这个岗位，我具备以下优势：

1. 我为人正直，以诚待人，有高度工作热情和激情，并具有良好的团队精神。二十多年营销工作经历，让我深深明白一个道理：这个社会不缺智慧的人，但真诚是多么重要。青年时从事团工作的经历和塔牌这些年逐步从业务员走向兼管一个营销团队的分公司经理，更使我懂得成功靠一个人奋斗和努力是远远不够的，只有融入一个团队，带好一个团队，才能有较好发展。
2. 我熟悉绍兴酒市场的运作模式，对市场有较明锐的洞察力和判断力。了解我的人都知道：我不是一个善于言辞的人，也不是一个高学历和高智商的人。但应该算是个有心人、用心的人。在塔牌从事销售工作十多年，使我对绍兴酒市场了解，和绍兴酒市场运作比一般员工有更深刻的认识。对市场

也比一般员工有更强的洞察力和判断力。

3. 自己个性和以往工作经历，逐步把自己培养具备了较强的工作执行力，和较强的协调能力，及沟通能力。我充分认识到：没有执行力，就没有竞争力。同样没有良好的沟通能力，就没有效率。没有沟通的团队，是不会有长足进步的团队。

4. 我不算年轻，但精力充沛。处于一个有志男人稳健的黄金阶段。我勇于开拓，敢于超越，以前瞻性思维研判市场。我坚信只有不断进取，才有不断成功。无论对****工作，还是对自己。

时间有许多时候在深夜，也有很多人问我，你今年在沈阳我们公司自己和经销商一口气开了十一家塔牌专卖店哪来的动力，我总是报以微笑。今天，我可以告诉大家，因为我认为类似像沈阳这些现在黄酒市场发展趋势较好的省外市场，我们塔牌先涉足专卖店这一销售运营模式，对品牌也好，对黄酒行业也好是个较理想时机，对我而言，也是份责任。我也把它看做为事业。我深爱塔牌，也相信塔牌是中国的，更是世界的！塔牌的百年需要我们一起来创造！

以上我的这些优势，恰恰也是竞聘*****这个岗位人员所必须具备的竞聘条件、基本素质和要求。而这些我基本具备。

如果竞聘成功，在公司领导一如既往的指导和支持下，在*****的直接领导下，我会尽我所能协助***经理做好各项***工作，在新的工作岗位上不断学习，努力提高自身素质和工作能力。我相信：只要有很强的工作责任心和事业心，我会很快适应这个岗位的。最后我想说的是：无论最后竞聘这个岗位结果如何，也无论我在公司哪个岗位，我一定做一个称职的塔牌人，为公司未来的发展尽心尽力！

我的演讲完了，谢谢大家！

公司销售人员竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我2003年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选

上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。