

竞聘演讲稿客户经理 客户经理竞聘演讲稿 (模板13篇)

奋斗是一种持之以恒、百折不挠的毅力，它能克服一切困难和挫折。接下来是几篇经典的小学生演讲稿，希望能给大家带来一些启发和灵感。

竞聘演讲稿客户经理篇一

尊敬的领导、评委：

大家上午好！我是柜员xx□

今天，我要借这一隆重的场合，向多年来关心支持我的领导、同事，朋友表示诚挚地谢意，今后我将努力与大家继续续写我们精诚合作的新篇章。英国著名思想家培根说过：一个人在做事前要象千眼神那样善于洞察机遇，在做事时要象千手神那样善于抓住机遇，我对眼下这次难得的机遇十分珍惜。

相信大家通过以往的工作对我已经有了较为全面的了解，由于时间关系，我对自己的个人情况不再赘述。我需要阐明一点的是我是单位同龄人当中第一个结婚的，这是我的劣势，但同样是我的优势。这让我最早摆脱一个人时代的轻浮，步入家庭生活，让我对家庭生活有了更深的理解，思想更加成熟、个性更加稳定。另外，我现在早已结婚，进入了稳定的家庭生活期，可以将全部精力投入到工作中，更好的把工作做好。

我认为，个人客户经理的责任重大，他不仅要具备较强交际能力，能维护好与客户的关系，为客户提供周到细致的服务，还要维护好内部团结，创造团结协作的工作环境，打造优质高效的工作团队。同时，他还应具备较强的'组织协调和管理能力和执行能力，在管理和约束好员工的同时，坚决执行公

司的各项管理规定，落实我行各项服务新举措。所以，作为一名个人客户经理的责任重大，对个人素质的要求较高。我有这个信心将这项工作做好。

在这里，如果承蒙各位领导的厚爱，让我走上这个工作岗位，我将积极学习金融政策和法律法规，加强金融营销知识的学习。加大对市场的调查分析，加强对客户的研究。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态。积极去挖掘潜在客户、搭建好客户与银行的桥梁、更好的营销产品、打响我行品牌、营造轻松快乐的工作氛围、积极配合好上级工作。

另外，还要运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

总之，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢！

竞聘演讲稿客户经理篇二

本人自xx年至xx年任客户部经理以来，在支行党委的正确领导下，以营销为手段，以效益为目标，整合营销资源，完善营销机制，加大营销力度，创新业务产品，带领全体员工不断开拓进取、务实创新，在负债业务、资产业务和中间业务等方面做了超多工作，取得了必须的成绩。本人工作述职报告如下：

作为商业银行的农业银行，组织资金始终是第一位的工作，

因此每年我行把各项存款稳步快速增长作为全行业务的基础来抓。紧紧抓住一季度这一吸收存款的黄金季节，创高产、扩总量、争份额，全行上下群策群力，集中精力抓存款工作，做到了目标早确定、任务早落实、措施早制定，资金组织有新的突破，为了落实全省、全市农行xx年、xx年、xx年工作会议及职代会精神，每年都制定了一系列的措施，促进了我行负债业务的发展。

为了搞好“迎新春”优质服务竞赛活动，每年新年伊始，组织制定并出台了《信丰农行xx年、xx年、xx年“迎新春”优质服务及全年资金组织竞赛活动方案》、《信丰农行“1+n”员工金穗卡卡pos消费竞赛办法》，印发了《信丰农行xx年、xx年业务营销工作意见》。为加强竞赛活动的组织领导，成立了以行长为组长的竞赛活动领导小组，全面组织实施全行的“迎新春”竞赛活动，每年的迎新春“优质服务竞赛活动支行都取得了省市分行的表彰，本人也在xx年的”迎新春“优质服务竞赛活动中被省、市分行评为先进个人。每年元月下旬组织了基层网点外出打工人员相对较多的大乡镇营业网点主任及支行有关人员组成的导汇小分队，由分管行长带队，赴导汇第一线，到广东省的广州、番禺、东莞等地进行了为期一周的导汇宣传活动。xx年根据国家税务总局、中国人民银行、教育部联合下发的《教育储蓄存款利息所得免征个人所得税实施办法》，用心开展了教育储蓄自查整改活动。

三年来，本人为了行里的业务发展，一是重点完善了存款分片竞赛办法、激励机制、考核指标等办法。设立发展和奖励费用。按储蓄存款日均净增额的必须比例计算发展和奖励费用，日均净增数下降的，按相应比例扣减。透过考核，使各营业网点感到既有压力，又有动力，激发了全行吸存揽储的用心性。二是强化规范化服务。每年春节期间，支行客户部派出客户经理在城区各网点设立大堂经理专门负责给客户解释、指导各项业务，提升了农行品牌形象，取得了良好的效果。三是出台了《基层营业网点优质服务及内部管理考核办

法》，统一制作了员工服务上岗牌、服务监督牌、公布了监督电话，成立了竞赛活动督查小组，加大了检查力度，促进了整体服务水平。

xx年至xx年，我部在贷款营销工作中严格遵守信贷新规则和执行国家宏观调控政策，突出重点，锁定目标，在确保风险的前提下用心营销个人住房按揭贷款，做好存量贷款的贷后管理工作，防范信贷风险。

1、做好法人客户信用等级和授信工作。用心做好法人客户信用等级评定和授信工作，江西宏通畜禽有限公司被评定a级企业。信丰县供电有限职责公司信用等级为b级，其他245户法人客户评定为c级。核定信丰县供电有限职责公司等xx户法人客户xx年度内部综合授信总额xx万元。

2、继续做好个人住房按揭贷款业务。今年我部在个人贷款工作中，主要集中精力把个人住房按揭贷款放好管好。加快对已经审批但尚未实施完毕的按揭贷款的发放进度，与此同时，加大了监管力度，防止按揭贷款出现风险。按照房地产监管实施细则的规定，继续关注”世纪华城“房地产项目开发贷款的监管和贷款收回工作。

3、审慎发展个人生产经营性贷款，实行以旺铺抵押为主，地段好、流通性强、易变现个人住房抵押为辅的形式。重点支持县城繁荣商业区有必须规模、经营优良、管理规范、发展前景良好的个体工商户和个人独资企业。在贴合条件的状况下适度投放个人生产经营性贷款。

三年来，在本人的带领下，我部进一步提高思想认识，拓宽工作思路，以银行卡为媒介，以代理业务为重点，用心抢占市场，扩大中间业务收入渠道，培植新的收入增长点，本人组织制定了[]xx年、xx年信丰农行中间业务收入奖惩办法》，进一步完善中间业务收入营销考核机制，加大奖惩力度，促

进了中间业务的快速发展。

1、大力拓展银行卡业务，扩大卡收入来源。一是支行开展了各种银行卡营销活动。银行卡业务实行专人管理，单独制定考核办法，完善考核激励机制，实行绩效挂钩，强化营销奖励措施。客户部客户经理按分片区域加大对网点银行卡营销的督导和引导工作，各网点安排专职人员对持卡客户实行分片职责维护，并把分片职责维护人的名单上报客户部，实行不定期上门回访，帮忙解决使用银行卡中遇到的困难和问题，分析用卡率和资金变动状况，清理无效卡并取消睡眠卡，银行卡营销从重数量到数量和质量并重、从重开发到开发与维护并举的战略转变，做到发卡后跟踪服务。二是要抓住商机，大力拓展特约商户，加大县城大中型商场、酒店、娱乐场所的pos机投入，有效扩大和优化全行pos商户布局，大力改善用卡环境，增加卡业务的竞争潜力。截止xx月底新增发卡量张，截止xx月底实现银行卡收入xx万元。

2、用心开办了网上银行业务，加强个人客户和集团客户、系统客户、高端客户网上银行业务的营销，做好网上银行客户的发证工作，透过快捷、安全、低廉的网上银行服务品种，将网点优势真正转化为网络优势，实现了中石化现金管理平台的资金归集。

3、抓好各项代理业务，扩大业务品种。继续做好并完善代理国税、地税的税款收缴业务、库款、代收太平洋人寿保险公司续期保费的代收、联通话费等中间业务，主动宣传，服务客户，为客户带给便利，维护好我行原有的代收代付中间业务品种，截止xx月底，代征税收xx万元。

人寿保险公司”国寿鸿泰“等保险产品，截至11月底，实现保费收入xx万元，实现代理保险手续费收入xx万元。

今年，在加大业务营销的同时，进一步强化了业务管理，加强自律监管，防范业务风险，确保各项业务的有效发展。一

是进行了自律监管。客户部每个季度对所辖业务进行一次检查，对存在的问题及时进行监管。二是规范了办贷行为，严格按照规章制度和业务操作流程办理信贷业务，杜绝违规行为发生。三是强化了贷后管理，有效防范风险。根据总行制定的贷后管理若干规定和个人贷款贷后管理办法，严格执行贷后管理办法的有关规定，切实做好贷后管理工作，防范信贷风险。

加强了对客户经理的职业道德、爱岗敬业教育和法制纪律教育以及相关业务的培训，提高客户经理队伍的整体素质，同时制定了《信丰农行xx年客户经理考核实施方案》，加强客户经理的考核与管理，激励客户经理奋力拓展市场、营销客户，充分体现“多劳多得，按绩取酬”的分配原则，使客户经理的工作用心性和主观能动性更为有效地发挥，从而促进了我行各项业务的快速发展。

各项报表和材料是客户部门业务的重要组成部分，为确保上级能及时、准确获取基层行的经营信息和真实反映我行业务工作及各网点数据，指定专人负责报表、材料的上报工作，部门经理还经常过问了解审核各项报表数据、材料资料，严把质量关，使我行的各项报表数据、材料反映真实，上报及时，为上级行带来了真实的决策依据。

一年来，我部的工作取得了必须的成绩，但也清楚地认识到工作中存在的困难和问题，主要是与市分行的整体要求与兄弟行相比还有必须的差距，我行存款市场份额在全县各金融机构排行由第一退至第二，贷款营销工作处于被动等，有待我们在今后加以改善和提高，取得更好的成绩。

竞聘演讲稿客户经理篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

光阴似箭，岁月荏苒，不经意间，来到信用社已经20个年头了。20年间，伴着信用社的成长发展壮大，我火红的青春在信用社摸打滚爬中历练得丰满而厚重，我也从一个不谙世事的毛头小子成长为一个地地道道的“信社”人。正是怀着对金融事业的热爱，今天我满怀信心地走上演讲台，参与联社信贷部主任的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟。

我此次竞聘的岗位是：社信贷主任。

首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘信贷主任的机会。参加竞聘，我具有以下三个方面优势：

一是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，经过学习和锻炼，自己的分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了各种业务操作，工作能力得到领导和同事的肯定。

二是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大。正因为有了这种认识，我坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，认认真真的做好每项工作。

三是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的.能力，实现自

我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：

第一、做好三信工程的建设：三信工程是服务于农民，提高信用社核心竞争力，展现新时代信合形象，需要长久坚持的系统工程。主要做好以下四点：

1、认真把握、选准发证对象。为确保农户贷款证贷款放得出，收得回，必须对农户进行深入细致的调查，选准发证对象，保证农户贷款的安全运营。

2、充分发挥村组干部的作用，要选择村委会班子团结务实、威信高、责任心强的村组首先开展创建工作，村干部参加信用评定小组，直接参与信用评定，保证农户贷款的到期收回。

3、认真推行贷款上柜台活动。

4、坚持长久机制，做到成熟一户，发展一户；成熟一个村发展一个村，努力提高创建工作水平和质量。

第二、在县联社的领导和配合下，做好不良贷款清收活动。主要做好以下几点：

1、摸准辖区内贷款情况，选准清收突破口，各个击破。应当采取先易后难的办法，选准清收盘活的突破口，各个击破。

2、完善贷款手续，逐笔签发催收通知书，从法律上保全信贷资产。

3、追究债务人和担保人的双重责任，对那些担保手续齐备的不良贷款，要追究担保人的责任。

4、联合公检法等部门，运用法律武器，坚决消灭“钉子户”

5、输血供氧、帮扶盘活。对于那些以往信用记录良好，有较好发展前景的产业及特色产业，供点氧、补点血就能确实偿

还贷款的欠贷户，在掌握确切情况后，可以采取适当再贷，培养其还款能力，让他们早日还清所欠的全部贷款。

6、清收工作要坚持不懈，责任到人，做到不良贷款常年有人管，有人催，杜绝新的不良贷款的产生。

第三、做好贷款营销，充分挖掘自身潜力，寻找优良客户群，在做好风险防范措施的情况下，力争多投放贷款，尽可能的为三农和私营业主提供便利。

第四、切实做好贷款“三查”工作。对于每笔贷款要做好贷前调查，贷中审查、贷后检查。首先，每笔贷款坚持上门调查，通过现场调查和侧面了解，看贷款的用途、经营项目的规模是否真实，经营项目运转情况是否良好，走访借款人和保证人的资信状况、品质、家庭经济情况。其次，办理借款手续时，严格按照操作程序，规范每一笔借款手续。最后，定期地对辖区的贷款进行跟踪调查和检查，发现早期风险信号，及早采取措施，降低贷款风险。

第五、加强业务学习，提高业务能力。随着农信改革的发展，新的信贷业务会远远不断地产生，这需要一批业务素质高，技术过硬的信贷人才。要切实加强员工与自身的业务学习，努力提高自身素质，争取做一名优秀的信合人。

竞聘的不是官位而是责任，我相信抬头靠实力，只要认真踏实的走好每一步，就能在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。希望能得到各位领导、各位评委的信任和支持。假如我竞聘落选，我也不会灰心泄气，因为能够勇于参与竞聘，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得的学习和锻炼机会。今后要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名让领导信任，客户满意的信合人！

竞聘演讲稿客户经理篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进x行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格较外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然刚参加工作不久，但由于长期的学习积累和不断的钻研，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、树立了强烈的工作责任感和吃苦耐劳、勇于创新的作风。

我出生于一个普通家庭，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、生活和多年学习经历，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，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。同时，这些年来工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好客户经理工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。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评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我走上客户经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作，以百分之百的热情投入到工作中，我将努力以下三个方面做好客户经理工作：

一是真诚讲团结，创造性的开展工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到xx银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。加大对部门员工的培训力度，使服务工作更上一层楼。同时，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议

程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

最后，我将努力提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为金融事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，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的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为客户经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

竞聘演讲稿客户经理篇五

尊敬的各位领导：

大家好！我叫，今年xx岁，20xx年7月毕业于x大学。11月进入xx银行工作。工作近两年来我一直把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮助作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己一定像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的责任感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在这里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮助，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是客户经理。

今天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到非常荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进步、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们应该主动接受改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一直在支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储多万元，营销保险理财多万元，信用卡xx余张；服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为20xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，轻松通过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的营销能力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的'能力，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的主任，对我的工作能提供一定的帮助。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

年轻人应该有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

竞聘演讲稿客户经理篇六

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人xxx□现年x岁，在x行营业部工作大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

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。首先感谢行领导、行长室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。客户经理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。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战□x行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，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。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行长室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。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错□xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，

改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。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。个人客户经理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，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx[]如x市xxx中心主任xxx[]xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如xx作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

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，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中

心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如x市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。（1）加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。（3）目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，x行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证

营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，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x行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

竞聘演讲稿客户经理篇七

各位领导、各位评委：

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的银行个人客户经理。

这次我竞聘银行个人客户经理有四个原因：

一是我有较好的工作业绩。我现年岁，大学本科文化，拥有afp金融理财师持证资格证，银行从业资格证，保险证，基金从业证，参加工作已有年，熟悉银行业务，努力为客户做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，曾获得十佳服务标兵，分行业务竞赛全能三等奖，省建行十佳服务明星等荣誉称号。

二是客户优势，在客户基础上，工作责任心和使命感比较强。自从参加参加建行柜员工作以来，我始终干一行、爱一行，钻一行，精一行，求真务实，建功立业。经过自己近几年的努力，与广大客户建立了比较深厚的情谊，并且熟悉基层网点工作，可以说熟悉辖区情况，有一定的.客户基础、人脉基础、和群众基础。

三是在事业面前有股闯劲。当前，我行正处于改革发展的关

键时期。缩头不前不行，求稳怕乱不行，工作不怕干，要的就是一种敢闯、敢作、敢为的精神。因此我愿为农行奉献我的一切。相对来讲，知识面不广，管理经验不足是我的短板，但我想只要积极进取的思想不滑坡，只要踏实认真的行事风格不松懈，通过领导的指点和帮助，强化学习，就可以在不断实践的工作中提升自己的能力。

四是具有良好的快速学习能力、分析能力，能够快速适应各种工作环境。在湖东路支行我经历了标杆网点打造，高标准、严要求，历练了我，我的业务能力、综合素质都得到了很大的提高。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，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.....

竞聘演讲稿客户经理篇八

我身体健康、精力旺盛、敬业精神强，多年的邮政储蓄银行工作的锻炼，使我非常善于与人沟通，善于分析问题、处理问题；同时还能够积极完成领导交付的任务。十多年不仅锻炼了我的组织协调管理能力、判断能力、办事能力，也加深了我对邮政储蓄银行方面的认识，提高了工作意识，树立了良好的工作作风，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面。这些都为今后在新岗位的工作奠定良好的基础。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们，荣誉也好，成就也罢，只能代表过去，今天若我竞聘成功我将不辱使命，不负重望，制定目标、明确职责；团结同事，放平心态；营造良好的工作气氛，扎实工作，积极进取。

回顾过去，虽然工作上没有做出多少显著的成绩，但我一直尽心尽力、尽职尽责，感到无怨无悔！今天，我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。如果能有幸竞聘上邮政储蓄银行客户经理这个岗位，我将在今后的学习、工作

中，我将虚心向领导及同志们学习请教，不断提高分析解决问题的能力，坚持创造性的开展工作。若未竞聘成功，说明我还需努力，我都会一如既往的做好本职工作，以不辜负各位领导和同志们的期望。我会在学习中寻找差距，在锻炼中缩小差距，在激励中寻找新的差距，努力成为一名邮政储蓄银行人员。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘演讲稿客户经理篇九

篇1：客户经理竞聘演讲稿范文 各位领导、评委、各位同事：大家好！今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫xxx，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合

性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习十六大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见

和建议;研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力,提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心,加强内部沟通与业务协调,提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系,同时也积极协调银行内部的相关业务部门,共同为客户提供相应的金融服务或解决方案,督促业务部门在规定时间内答复客户要求,提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办,急事急办,易事快办,难事妥办,靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险,注重对客户的日常管理,主动掌握客户的思想动态、经营行为等,切实防范风险,提高经营管理水平。

六、求真务实,勇于创新,创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推,不但用力去做工作,而且用心去做工作。在对客户服务的同时,大力弘扬信用风气,帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中,既热情洋溢,又严格规范自己的言行,在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户,靠特色服务赢得客户,靠良好形象和优质服务拓展客户。以上报告如有不妥之处,请各位领导和同事批评指正。总之,如果这次竞聘成功,我将严格履行自己的诺言,以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能,说明我的工作能力还有待提高,我将在今后的工作中加倍学习,与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

篇2: 尊敬的各位领导、各位同事:你们好!这次次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台,更是一次锻炼、学习、提高的机会,相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折 我叫xx□大专学历,2000年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司,2001-03年在营业厅做营业员,2003-2007年在营销四部任业务经理,08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖,在这里学会了如何成为一名合格的客户经理,也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的

移动人而自豪。我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全意为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平

凡的工作，而它确是不平凡的事业。以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。篇3：尊敬的各位领导、同志们：大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。到底该如何经营公众客户？应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

三、实现“三个转变”，提升三种能力 实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理者工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好

的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控（和员工的关系是协作的关系），其次是业务（流程）的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务（产品）牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色 处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四

是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面 一是加快各项业务发展。以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展（增量部分）。

2、抓固话市场的挖潜工作，继续组织实施对固话放号的市场排查工作，掌握潜在市场空间，有效地开展针对性营销活动，要加大“预付费固话”在外来人员集中地区的推广力度，加大新建厂房、商铺的跟踪，尽最大能力挖潜固话放号市场，要持之以恒做好打铁工作，在深挖市场潜力的基础上，充分认识到铁通用户就是我们的潜在用户，利用好“打铁”的资费政策，向对手要用户要收入。

3、加强对宽带市场的分析研究，灵活运用竞争性资费，狠抓宽带放号。要加大力度做好宽带业务在商客中的渗透率，加大打并策反工作，要充分利用好信息化建设的有利时机，要积极与电脑店、代理商沟通、联系，力争每新装一部电脑就发展成为我们的用户，为企业带来量收增长。

4、利用小灵通网优的机会，加快小灵通的发展，特别要总结“小灵通”团购的经验，摸清单位、厂场、学校情况，利用其对管理人员有通信补助的情况，想尽一切办法做好针对性宣传、营销，把其通信费补助转变成我们的小灵通用户。要加大力度推广“灵通200”以及“预付费小灵通”和校园租机业务。

5、做好公话市场规范管理工作。一是继续做好本地售卡直销渠道的建设工作，以主动防御策略挤兑外来卡，阻止外来卡的进入。二是逐步建立卡类市场价格管控体系，完善卡类业

务考核体系，提高电话卡的属地化管理能力。三是做好“聚类”客户的客户服务与关怀工作，密切关注客户的消费情况。四是加强对公话终端通话费情况的分析，关注在非终端上产生卡类通话费的高端用户。五是加强“灵通200”业务的促销工作，主要目标是小灵通信号覆盖区域的驻地部队、工地、工矿企业及娱乐场所等用户群，挖掘放号及卡类消费潜力。六是加强公话终端的巡查和维护工作，完善公话终端维护管理制度。

6、加大力度做好增值业务的发展，加强来显用户拆机挽留工作，并重点对无来电显示的较高端客户做针对性营销；利用彩铃的动感、时尚、宣传广告作用，做好公众客户“七彩铃音”的推广工作，要利用好“来显加彩铃”包月、包年优惠资费切实提高“七彩铃音”在客户中的渗透率。另要加大力度做好118968声动热线以及12121天气预报、114号码碍事通、12117电子日历报时等实用性短号码业务的宣传推广力度，从而增加企业收入。

7、开展项目营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题（存量部分）。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量（签约）力度。

1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习；

3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度；

4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销；

6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。

7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识；将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式；抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干（核心）队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”（即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力），加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量（社区经理、支局长）到营业前台实行机会营销；营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口；成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。三是要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性

培训。四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户；加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性；三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制（即流失预警），以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

第四方面：强化三个层面的培训，突出帮促、督导、耐心、到位，促员工素质提升，打造一流的公客团队做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化；二是培训内容“老

师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化；标准是讲清楚、听明白、做得来。培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训师、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。

竞聘演讲稿客户经理篇十

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我叫xx□大专学历，2000年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，2001-03年在营业厅做营业员，2003-2007年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全意为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责

任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞

聘。到底该如何经营公众客户?应该采取怎样的措施来保存激增呢?假如我是公客室经理,在分公司的领导下,在市场部组织指挥下,在各渠道的协作配合下,我将按照:树立一个信心、确保一个目标;落实二项责任,做好两类市场;实现三个转变,提升三种能力;处理四种关系,演好四员角色;突出五方面工作,提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作,具体做法如下:

一、树立一个信心,确保一个目标。

二、落实二个责任,做好两类市场。

落实两个责任:一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务;作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务,与各渠道协同作战,要以业务收入为中心,以渠道(班组、支局)建设和话务经营为主线,进一步提高渠道(班组、支局)营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平,实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户(占全县业务收入80%左右),它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长,首先打造公客室这个团队,其次是支局渠道团队建设,勤奋学习,不断提高自身素质,积极投身“创建学习型企业”,弘扬企业文化,提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略,实施精确化管理,推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主,在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场: 第一是存量市场;要重视话务量经营,突出存量保持;1、保住客户存量,切实遏制用户拆机的势头,减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视,加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作,落实拆机用户挽留规定,要落实拆机用户的`挽留流程,要形成营业员、社区经理、支局长三

条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展；1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展。

三、实现“三个转变”，提升三种能力

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训师与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维模式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程

度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色

处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平

第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，拓展乡亲网市场，实施业务填充;3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识;将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式;抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立

的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”（即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力），加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量（社区经理、支局长）到营业前台实行机会营销；营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口；成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

三是要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是

营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户；加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性；三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制(即流失预警)，以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化；二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化；标准是讲清楚、听明白、做得来。

培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一

次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫xxx□现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习十六大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规

的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

竞聘演讲稿客户经理篇十一

参加工作几年来，我在农村支局干过邮政营业员，储蓄营业员，副支局长□xx年调入县城工作至今。工作经历丰富，工作中表现优秀，多次被县局评为先进工作者，优秀劳务工，曾两次被省公司评为“优秀营业员”，获得青团委“技术能手”称号，在省局组织的星级柜员评定中，取得专业技能满分，评定为四星柜员，获得“高级工”称号。并经过自己在工作之余的学习取得了“银行从业资格证”“基金销售资格证”这期间我坚持不懂就问，不会就学，向领导学，向同事学，向书本学的好习惯，这使我对如何有针对性的开展工作，有了自己的想法，工作这么多年来，我尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。我爱岗敬业，工作踏踏实实，一丝不苟，

不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，多年的工作经历养成了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

竞聘演讲稿客户经理篇十二

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！我叫xxx，19xx年出生，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！（坚定、自信的）

（下面的介绍要真诚、谦虚，同时要充满自信）

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：

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，在同事们的热情帮助下，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！

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。

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。

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。

竞聘演讲稿客户经理篇十三

尊敬的各位领导、各位评委，在座的各位同事：

大家好！

首先，感谢州公司党组、公司人力资源部能为我们提供展示个人才华和实现自我价值的电信班长竞聘机会。

第三、我具有较好的文化修养和年轻优势，并且适应能力强，能吃苦、敢于拼搏，有朝气、有闯劲。以上的优势加上对电信企业强烈的使命感和责任心，促使我今天走上州公司的竞聘演讲台，来参与商业客户部技术支撑经理一职的竞聘。

一、加强力量。

商业客户部是为适应市场竞争需要对客户细分而建立的，面向商业客户提供个性化营销及服务的部门。

二、积极的广告宣传和推广。

对于电信企业而言，在激烈的市场竞争中，成本、技术、网络等要素都是可以模仿和取代的，只有企业的品牌、信誉是不可替代的。

三、把握先机

商业客户市场较为广阔，潜力巨大，且用户属性较为复杂。

四、细分客户、建立技术资料库。

在确定商业客户的情况下首先对客户进行细分，商业客户的范围本身来说就非常广阔，有个体私营、集体经营、合资控股等等，其本身经营的范围和营销的手段多得数不胜数。

五、当好助手。

作为商业客户部技术支撑经理，我认为在当好本部门的“助手”外，还要负责一些重要的商业客户，如网吧和多媒体大户、经营性中小型商业客户的业务支撑、发展和管理电信公司副总经理竞聘演讲稿工作，负责商业客户的营销管理、业

务培养、潜在大客户的培育工作，负责宏观市场及个性化市场的跟踪调查工作，同时还要做好本部门的市场调查、档案和报表的管理等工作。

以上是我本人对技术支撑工作的一些很粗浅的想法和认识，不当和疏漏之处难免，希望在座的各位领导和同事给予批评指正，当然要把技术支撑工作做好，要依靠公司领导和部门的正确领导，依靠各部门的密切配合，同时还需要公司全体员工的共同努力才能完成。今天的竞聘，无论成功与否，这都是一次难忘的经历。