

最新烟草客户经理演讲稿我与客户共成长 (实用5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

烟草客户经理演讲稿我与客户共成长篇一

尊敬的各位领导，各位同事，各位朋友：

大家好。

今天，我站在这里，心情非常激动。自 年进入公司参加工作以来，在 年的时间里，我从一名访销员一步一步的成长为一名年完成销售业务 万元，拥有大小客户 家的客户经理，这每一步，都饱含着我晶莹的汗水。

众所周知，烟草行业是专卖体制保护下的特殊行业。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本——客户。记得国家局局长姜成康曾经说过：服务是烟草商业企业的立身之本，效益之源。怎么为这个特殊的客户群体服务好成了摆在我面前的第一大难题。

为此，我多次翻阅《营销与管理》、《营销界·烟草》和《烟草专刊》的杂志，认真学习分析烟草营销的关键点，随着“电话订货、一库配送”“网上配货、电子结算”制度的产生，我积极转变观念，适应烟草销售访销职能转变变化造成的工作方式转变。

既然从思想上找到根源，我就从行动上积极实践。好脑子赶不上烂笔头，为了准确掌握烟草信息，我在口袋里装了一个小本子，随时记录业务工作中的信息和想法。每到一客户那里我都及时沟通公司与零售户之间的信息，积极做好品牌推荐、市场信息维护和卷烟营销政策的宣传工作，为了适应现代化卷烟销售网络新模式，加快卷烟销售网络建设步伐，我建立了我所分管的区域客户档案，在我服务的区域共有个销售点，辖区总人口万，持证卷烟零售客户户，其中低五类烟占区域卷烟销售总量的%，在掌握了辖区内的消费特点、客户经营动态后，我坚持有的放矢的做好品牌、政策宣传，努力引导市场消费，根据每个销售点的周边环境，及时与卷烟零售客户沟通，根据季节变化和客流情况更换烟草品种，不断提升高档烟的销售额，并定期开展调研工作，利用节假日做好周详的走访、销售计划，切实加强与客户沟通、联系，以实现更为个性化的服务，最终达到“双赢”的目的，同时也建立健全了卷烟销售网络。

我在明确岗位职责的基础上还积极参加公司举办营销职业资格考试，并经常与其他的客户经理交流会，实现经验共享，用现身演说、案例分析等方式，不断提高自己的工作水平。记得去年6月的一天，我在给一客户送货的时候，无意中看家了他家墙角里的两箱卷烟，从外包装上我一眼就认出来那不是我们公司的专卖产品，包装箱的颜色也暴露了它假冒的可能性，我就不动声色的和主人聊起来家常，并给他编造了一个烟草公司近期查到有一批外地假烟流入我地区的故事，还告诉他该批假烟已经引起多人上当，已经被人举报。在近一个小时的闲聊之后，该客户主动把我带到那两箱烟前，给我说贪图便宜进了两箱两个陌生人偷偷送的货，并表示今后再不进这样的东西，还把两箱烟搬到了我送货的车上。通过动之以情晓之以理的沟通，避免了强硬工作带来了矛盾，增进了我和客户之间的感情，加强了相互之间的信任，也不断提高了我的业务量。

20xx年，在公司领导和同志们的帮助下，我紧紧围绕“卷烟

上水平”基本方针和战略任务，扎实有效推进各项工作，在我分管的辖区内新增烟草专卖客户家，全年实现卷烟销售总量达箱，完成了年计划任务箱的%，同比增加了箱，增长了%，其中低档烟销售完成了年计划任务的xx%[]中高档烟同比增长xx%[]较好地满足了市场和消费群体的需求，零售客户户均收入同比增长xx%以上，成为xx烟草公司位业务经理中业绩最好的一位，受到了各烟草零售客户的信赖和公司领导的好评。

今后的日子里，我将继续严格按照上级和公司领导的要求，努力做到“三个始终”、牢固树立“五种意识”：始终把维护烟农利益放在心上，始终把为卷烟零售客户提供优质服务作为流通企业根本任务，继续发挥工作的积极性、主动性和创造性，牢固树立责任意识、忧患意识、公仆意识、民主意识、创新意识，更好地适应行业改革发展新的形势需要，继续为广大客户做好服务工作，用我年轻的心为xx烟草公司的发展和壮大贡献自己的力量。

谢谢大家。

烟草客户经理演讲稿我与客户共成长篇二

尊敬的各位领导，各位同事，各位朋友：

大家好！

今天，我站在这里，心情非常激动。自年进入公司参加工作以来，在年的时间里，我从一名访销员一步一步的成长为一名年完成销售业务万元，拥有大小客户家的客户经理，这每一步，都饱含着我晶莹的汗水。

众所周知，烟草行业是专卖体制保护下的特殊行业。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的

市场及商业批发企业的立足之本——客户弘扬长征精神 实现金色理想。记得国家局局长姜成康曾经说过：服务是烟草商业企业的立身之本，效益之源。怎么为这个特殊的客户群体服务好成了摆在我面前的第一大难题。

为此，我多次翻阅《营销与管理》、《营销界·烟草》和《烟草专刊》的杂志，认真学习分析烟草营销的关键点，随着“电话订货、一库配送”“网上配货、电子结算”制度的产生，我积极转变观念，适应烟草销售访销职能转变变化造成的工作方式转变。

既然从思想上找到根源，我就从行动上积极实践。好脑子赶不上烂笔头，为了准确掌握烟草信息，我在口袋里装了一个小本子，随时记录业务工作中的信息和想法。每到一客户那里我都及时沟通公司与零售户之间的信息，积极做好品牌推荐、市场信息维护和卷烟营销政策的宣传工作，为了适应现代化卷烟销售网络新模式，加快卷烟销售网络建设步伐，我建立了我所分管的区域客户档案，在我服务的区域共有个销售点，辖区总人口万，持证卷烟零售客户户，其中低五类烟占区域卷烟销售总量的%，在掌握了辖区内的消费特点、客户经营动态后，我坚持有的放矢的做好品牌、政策宣传，努力引导市场消费，根据每个销售点的周边环境，及时与卷烟零售客户沟通，根据季节变化和客流情况更换烟草品种，不断提升高档烟的销售额，并定期开展调研工作，利用节假日做好周详的走访、销售计划，切实加强与客户沟通、联系，以实现更为个性化的服务，最终达到“双赢”的目的，同时也建立健全了卷烟销售网络。

我在明确岗位职责的基础上还积极参加公司举办营销职业资格考试，并经常与其他的客户经理交流会，实现经验共享，用现身演说、案例分析等方式，不断提高自己的工作水平。记得去年6月的一天，我在给一客户送货的时候，无意中看家了他家墙角里的两箱卷烟，从外包装上我一眼就认出来那不是我们公司的专卖产品，包装箱的颜色也暴露了它假冒的

可能性，我就不动声色的和主人聊起来家常，并给他编造了一个烟草公司近期查到有一批外地假烟流入我地区的故事，还告诉他该批假烟已经引起多人上当受骗理想与信念演讲稿，已经被人举报。在近一个小时的闲聊之后，该客户主动把我带到那两箱烟前，给我说贪图便宜进了两箱两个陌生人偷偷送的货，并表示今后再不进这样的东西，还把两箱烟搬到了我送货的车上。通过动之以情晓之以理的沟通，避免了强硬工作带来了矛盾，增进了我和客户之间的感情，加强了相互之间的信任，也不断提高了我的业务量。

20xx年，在公司领导和同志们的帮助下，我紧紧围绕“卷烟上水平”基本方针和战略任务，扎实有效推进各项工作，在我分管的辖区内新增烟草专卖客户家，全年实现卷烟销售总量达箱，完成了年计划任务箱的%，同比增加了箱，增长了%，其中低档烟销售完成了年计划任务的%，中高档烟同比增长%，较好地满足了市场和消费群体的需求，零售客户户均收入同比增长%以上，成为****烟草公司位业务经理中业绩最好的一位，受到了各烟草零售客户的信赖和公司领导的好评。

烟草客户经理演讲稿我与客户共成长篇三

我叫xxx是xxx市烟草专卖局市场部的一名客户经理，负责xxx镇二片区的客户服务工作，很高兴能够参加这次演讲，今天我要演讲的题目是当好平凡小经理。

20xx年12月25日，我有幸加入烟草行业，成为一名客户经理，踏入烟草行业的第一天，我兴奋不已，想象着客户经理是一个既轻松又简单的工作，直到三个多月过去了，我才体会到其中的辛苦。因我被分在农村片区，客户比较分散，且有的地方路途较远，走访起来相当不便，虽然比较辛苦，但也比较充实，特别是每当看到客户满意的笑容时，感觉一天的疲惫都烟消云散了，至少自己的工作得到了他们的认可。

说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过：“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员，又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足，面对着我辖区的71位客户，自己的心理素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验，让自己从中收获很多，这是我在大学三年里没学到过的，给我的人生划上了最精彩的一笔。

在周而复始的工作环境中，最容易产生的便是厌倦心理，如何才能让自己每天都充满激情，保持最佳的工作状态，我觉得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，但我相信当我们把认真的工作态度和激情，投入到客户服务当中去，真诚的对待每一位客户，必能赢得客户的满意与信赖。要成为一名合格的客户经理，应具备真心实意为客户服务的意识、掌握客户服务的技巧、方法，熟练掌握和使用电脑，掌握烟草行业的各项政策，学会善于倾听和解答客户提出的各种问题。

在以后的工作中我会不断学习，做到在工作中思考，在思考中进步，相信在今后的工作中，我会更加努力的在我的工作岗位上发光发亮。

在现代这样一个卷烟销售网络中，我们每一个人都是网络上的一个连接点，断了，整个网络就不能发挥他的市场优势，这就要求我们在日常工作中时刻都不能松懈，时刻都不能麻痹，时刻都要严格要求自己，因为我们是网内的一个支点。

现在途经一家家商店、一个个摊点，我总是不自觉地去留意那摆放在柜台里花花绿绿的烟盒；走在街道上、商场里，不知不觉地总爱在卷烟展示的柜台上流连好久……，出于对工作的热爱，我也慢慢的喜欢上以欣赏的角度去看这些包装精美的卷烟。

现在农网延伸工作开展起来了，希望这些花花绿绿的卷烟能够出现在更多的村寨，让更多消费者就近就能买到满意的卷烟。以后的工作是辛苦的，但我会以饱满的热情去面对，相信我能在客户经理的岗位上越干越出色，能更好的适应瞬息万变的烟草市场环境。

此时此刻，我有一个梦想，我梦想我们版纳烟草能够展开日益丰满的翅膀在中国烟草乃至世界烟草的浩瀚长空中高傲的飞翔！

烟草客户经理演讲稿我与客户共成长篇四

大家好！

非常感谢组织提供了这样展现自我的机会，也非常高兴有这样的机会来锻炼和提高自己。作为烟草公司订单部主任竞聘演讲稿的普通一员，每一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。

首先，谈谈我对这个岗位的认识。

客户经理作为烟草企业前沿最有价值的服务功能执行者和卷烟销售服务团队的核心，承担着执行策略、调研市场、分析

经济、反馈信息、联络客户、指导销售、培育品牌、协调关系等重要营销服务职能，已经成为烟草企业一盏不可或缺的“引航灯”。今天我参加客户经理的岗位竞聘，也深知这个岗位的担子和责任，但我相信自己有能力能够挑起这个担子，担当这份责任。

其次，对于这个岗位，我的优势有：

1. 从事10年卷烟营销工作，熟悉烟草专卖体制、法律法规。
2. 10年的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。
3. 在我的心里，烟草营销工作就是要走千山万水，进千家万户，说千言万语，想千方百计的推广品牌，引导消费。在工作中，就是要切实维护国家利益和消费者的利益。

最后，我谈谈如果这次烟草物流中心副经理竞聘演讲稿成功为xx线路客户经理，我将会从以下几个方面开展工作：

1. 发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。
2. 紧密沟通，突出亲情化服。
3. 发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作。
4. 加强自身学习。

如果这次能够竞聘演讲成功，我会以我的爱岗敬业、脚踏实地，用我的工作热情、工作经验，在新的岗位上努力拚搏、勤奋工作，不辜负大家对我的期望。

烟草客户经理演讲稿我与客户共成长篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈：

大家下午好!

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度!我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞!

虽然我在工作中是新手，没有太多的经烟草行业竞聘演讲稿经验，但对客户经理这个岗位，我还是有一些粗浅的认识的。我知道，客户经理天天和零售户、消费者打交道，一言一行都代表着烟草行业的形象，国家利益要靠他们以努力的工作来实现，消费者利益要靠他们以辛勤的汗水来维护，他们肩上的担子很重。那么“把微笑融入声音,用真心专注聆听”，从多角度、全方位地为客户提供最优质的服务，就是对客户经理工作的最本质要求。今天，如果承蒙大家的信任和支持，我有幸走上客户经理的工作岗位，我将全力以赴做好以下工作：

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些烟草竞

聘上岗演讲稿是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！