

最新市场营销经理竞聘演讲稿(精选7篇)

演讲技巧是在个人成长和职业发展中必不可少的一项能力。以下是一些关于如何培养和发挥爱岗敬业精神的书籍和学术论文，供大家研读。

市场营销经理竞聘演讲稿篇一

移动分公司区域经理竞聘演讲稿怎么写呢?下面是由小编为大家带来的关于移动分公司区域经理竞聘演讲稿，希望能够帮到您!

尊敬的各位领导、亲爱的同事们:

大家下午好!

我叫。来自城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司**区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍□

我是2019年5月应聘到移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于2019年8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。2019年3月我被调到代销班。开始了新的工作。2019年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

自2019年到渠道工作以来，一直兢兢业业的为渠道工作努力着，为凤城公司一直保持高市场占有率贡献着自己的力量。在公司领导的正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，截止到2020年底凤城地区的新增市场份额和净增通话用户数均列丹东地区第一位。其中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府开局之年，以科学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细化管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

今天我竞聘**区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

如果我有幸竞聘成功东汤区域营销中心经理这一职位，我将从以下四方面开展工作：

第一、保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户

服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

第二、自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为移动公司发

展做出更大的贡献。

谢谢大家！

市场营销经理竞聘演讲稿篇二

一份好的演讲稿是有必要是参考的，下面跟着小编一起来看一看吧！

敬的各位领导、各位同事：

大家好！首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。

今天我十分荣幸地参加公司的岗位竞聘，谢谢公司给予我一个挑战自我的机会。

今天我竞聘的岗位是营业厅经理。

首先下面简单说下我的个人简历，我叫xx□在没有进入公司之前我先后从事过(移动公司学生)各项工作。

2007年7月份，我非常荣幸地进入到全球500强企业之一的中国移动通信公司这个团结而又温暖的大家庭，在营业厅做一名普普通通的营业员。

我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面不断提高我的处理问题能力和沟通能力。

其次我对所竞聘岗位的认识和我的工作设想：作为营业厅值班经理，具体为以下几点：协助厅经理建立健全营业厅的各项规章制度，并对制度的落实进行监督，分担厅经理工作。

认真学习与掌握公司每月的营销方案，组织员工进行新业务培训。

帮助与协助员工在工作上遇到的难题，提高员工的服务质量与自我作业能力。

每天晨练组织员工服务礼仪操练，鼓励员工每天以微笑服务投入工作中来。

我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。

同时用自己的人格魅力，做好表率作用。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。

1. 以身作则，履行自己的岗位职责，做好表率作用，以自己的行动影响周围的人，以“从严、从细、从实”的标准要求自己。

自己做好服务的同时，还要带动周围的同事共同做好服务，使我们的整体服务水平不断提高。

2. 熟练掌握各项新业务知识和促销活动方案。

对于公司新推出的每项新业务都要积极尝试，在使用过程中

找出其卖点，然后找准目标客户进行营销，配合上级部门完成公司下达的各项新业务指标。

认真学习公司下发的促销活动方案，做到在办理业务过程中熟练、准确。

3. 不仅要有扎实的业务功底，还要不断的与客户沟通，及时向上级部门反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。

对于客户的咨询或投诉要在指定时间内回复，以确保客户满意度。

4. 树立互帮互助的团队合作精神，工作上不断向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，主动帮助新进人员处理疑难业务。

生活上主动关心和帮助其他同事，能够起到模范带头作用。

5. 积极提出创新服务举措，提高营业厅的整体服务质量。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。

我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任营业部经理这个岗位的。

我的演讲完毕，谢谢！

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经理助理岗位竞聘，对我个人而言，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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我的竞聘目标是***分公司经理助理。

现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下：

我叫**，现任**分公司经理助理，出生于***年*月**日，大学本科、中共党员。

xx年11月，我被市公司任命为**分公司经理助理，到任后具体分管网络、服务、营销渠道等工作。

对营业部服务、渠道、网络工作进行了从新的梳理，由于竞争对手公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，到托县分公司后我先后对托县的移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向经理汇报，通过讨论，我们取得一致意见。

即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，使其在公司各项业务、检查、考核及管理工作中有了较大的提升。

由于市场竞争等原因，为稳定托县市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的'方式。

抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系在年初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员

工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作为迅速提高营业前台服务质量，经与服务质量一直较好的市区营业部联系，我部委托市营业部对我部营业人员进行培训。

为了不影响正常营业，我们采取了轮流培训的形式，每批两到三人轮流到市营业部学习两到三天。

此活动开展了一个月左右，取得了较好的效果，我部前台服务质量在培训后得到较大的提高，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面，为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。

由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作考虑到县城内的营销渠道业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，严格执行了公司的《星级酬金奖励办法》既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。

今年年初，考虑到销售旺季即将到来，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。

为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议

中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。

依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的理解，在今年的工作中一直比较顺利。

可以这样说，能够到托县与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。

下面谈一谈对应聘职务的理解：

加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。

在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励地目的。

六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

关于自身优势，可以从以下几个方面来概括，一、是我对市场工作有较深入的了解，在市场部的工作经历对我有较大的帮助，特别是在托县经过半年的锻炼，我对基层工作有了更

深入的认识，积累了一定的工作经验。

二、是具有全面综合管理能力，有作为一个好管理者的素质，我对待工作认真负责、求真务实，能认识自己的不足，勤奋好学，为提高自身素质，我目前仍在不断学习，三、是我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。

四、是我有良好的组织协调能力，我团结同志，与同事关系良好，在管理营销渠道中，与销售商保持了良好的合作关系，与各县、市区营业部和市公司职能部门能经常沟通，求得了他们的理解和信任。

五、是我比较精力充沛，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。

综上所述，我有信心、有能力做一名合格的经理助理。

但我也深深的明白，作为一名管理人员责任重大。

继续在服务管理、营销渠道管理等方面进行细化考核，促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

由于当前的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下□xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，各家运营商为抢占市场，必然会加剧价格战，对今年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司今年市场的开发将遇到前所未有的阻力。

在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

今后的工作思路：

(二)加强员工素质教育，培养营销骨干力量，提倡团结拼搏、无私奉献、团队合作的精神，提高员工的综合素质，树立良好、亲和的企业形象，增强企业的竞争力。

市场营销经理竞聘演讲稿篇三

1、最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受公司的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的大力支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任s路营业厅值班经理这个岗位的。

谢谢大家！我的演讲完毕！

2、移动乡镇营业所主任竞聘演讲

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

谢谢！

3、我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力。

4、尊敬的领导，朋友们，如果说，翱翔是雄鹰心底的渴望，那么奉献就是移动人高扬的旗帜；如果说，大海是小溪终生的

梦想，那么用心服务就是移动人永远的追求!我相信，每一个移动人都渴望像雄鹰那样翱翔，渴望像大海那样奔涌。因而，我希望各位给我一个奋斗的舞台、一个奉献的机会，让我和各位一道用忠诚敬业、无私奉献绘制宏伟蓝图，让生命在挑战与超越中绽放出最耀眼的光彩吧!

谢谢。

5、我不善于表现自己，但并不代表我没能力。无论我竞聘成功与否，我都会一如既往地工作，重在参与，我站上了这个平台，至少我挑战了自己。但我更希望各位领导给我一个施展才华的平台，我将履行诺言不遗余力地做好乡镇营业所的各项工作，用工作成绩来报答大家的信任和支持。

谢谢大家!

6、尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将不负重托，不辱使命，在新的`工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷!

谢谢大家!

7、再次感谢市公司给我这个机会介绍自己，推销自己。“不想当将军的士兵不是好士兵”，不论此次是否能够竞聘上岗，都是我职业生涯过程中的一个历练，一个突破自己的过程，无论成功与否我将继续一如既往地现在工作岗位上做好本职工作，为电信的发展作出自己的贡献。

市场营销经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！今天，我能够走上这神圣的讲台，参与营业中心主任的竞聘，我感到非常幸运。首先我非常感谢领导和组织的信任，为我提供了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会！此次竞聘是对我的一次锻炼，也是我走向成熟的一个里程碑。

我将珍惜此次机会，并以此为契机，让大家对我有一个全面的了解。我叫xx，今年xx岁，大专学历。我于xx年毕业于xx学校，20xx年参加工作，在xx营业厅做营业员至20xx年，20xx年通过公开竞聘的方式成为xx厅主任至今。工作中的我，总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的每项工作，并努力做到最好。我所在的营业厅在20xx年被评为服务满意100先进营业厅；20xx年营业厅为评为省一星级营业厅，我个人被评为本市唯一的一个星级营业员；20xx年我营业厅的两名参加星级考试的营业厅都评上了一星级。

经过认真的思考，我认为自己能够胜任此项工作，能够为公司的发展贡献自己的力量。经综合权衡，我认为我具有以下几点优势：

第一，我深深地热爱移动事业。

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师。”从进入中国移动的那一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有丰富的工作经验和较强的管理能力。

我到移动公司工作已经有x年的时间了□x年里我既有一线营业员的经历，又有厅主任基层管理经验。不同的工作经历，不仅提高了我的工作能力，而且丰富了我的工作经验。当然，基层厅主任的工作经历，使我的组织协调和管理能力有了显著的提高，对管理有了更加全面的认识和理解，并具备了独挡一面的能力。我想，这些经历使我在做营业中心主任的工作时能够得心应手，快速进入工作角色。

第三，我具有严谨踏实的工作作风。

自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”。历来就是，一定要把自己现有的才能发挥出来，能使的劲使够，把工作做好再向领导交差。因此，从工作作风上来讲，如果我作为营业中心主任，我将无愧于组织、领导和同事们的信任。

如果承蒙大家厚爱，我将继续牢记使命、不负重托，竭尽个人所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体我将做好以下工作：

第一，提高服务意识，提升服务水平。

服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。为此，我们要树立全新的服务理念，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户，实现公司效益的最大化。

第二，创新工作方法，加强内部管理。

我要制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重点客户与营业全面结合进行指标，服务，业务的

竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

第三，做好信息收集、分析处理和信息化推广工作。

针对目前市场竞争情况，我将结合全区的实际情况，制定计划，制定一套适合消费者的价格优惠、组合套餐、产品改进等建议方案。同时，制定科学的计划，在全区范围内推广信息化工作，使我公司尽快实现信息化。

第四，科学规划，完善大客户的客户记录。

建立科学的客户登记制度，在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

第五，加强管理，提高前台营业员营销能力。

我将一方面采取与营业员进行沟通让他们知道客户对公司的重要性，提高营业员的品牌意识；一方面进行营销知识的培训，不是流传着这样一个故事吗？有两个卖鸡蛋的，一个只因说；你要几个鸡蛋，另一个说；要鸡蛋吗？结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国

移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

市场营销经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华，体现出我的人生价值！我叫□vip客户经理年毕业于vip客户经理大学vip客户经理系□vip客户经理年加入中国*****，现任vip客户经理我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘vip客户经理职位的优势；二是谈谈我对vip客户经理工作的总体认识；三是讲讲我对做好vip客户经理总体思路。

十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺；

十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界著名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料！

优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土！十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。那是在，公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思路和策略，变被动为主动，通过公司开展的“预存话费送手机”活动及网中网资费等推介活动，成功吸引了一百多名联通用户，有效保障了公司利益。在公司开展的利剑回流活动中，我又以同类营销策略赢得100多位高价值客户，受到公司的一致好评。

6月，为促进我市中小企业信息化推进工作，拓展公司在全市中小企业的业务覆盖范围，市公司决定在全市范围内开展对中小企业业务覆盖拓展工作。作为中小企业拓展小组的组长，我和同事们对全市餐饮娱乐、租赁、美容美发、物流配送、装饰建材、小商品市场、经济开发区等中小企业进行全面走访，实施分区域包干。通过扎实到位的工作和坚持不懈的努力，我们以组建集团网和推广标准信息化产品等营销方式，成功挖掘了市场潜力，有效拓展了移动公司对中小企业的业务覆盖范围。截止到11月，我们累计拓展中小集团360家，新增集团用户3825户。通过大规模的拓展活动，有效增加了集团客户的服务范围，提升了信息化产品的普及率，企业效益和市场占有率得到进一步提升。

在骄人的工作业绩背后，积累更多的是丰富的工作经验和对

市场的准确把握。十年来的工作经历使我全面掌握了企业的营销思路 and 经营策略，能够准确洞悉市场客户的心理需求和业务需要，并以此作为公司经营策略和业务调整的风向标。实践证明，我的丰富经验为公司效益的不断增长起到了极大的推动作用。这是企业馈赠我的极大精神财富，同时也是我今天参加竞聘，以便来日以极大的热情回报企业的信心所在！

vip客户经理职位是我们移动公司的一个非常重要的岗位。他对我们公司能否积极拓展业务覆盖范围、准确高效把握市场先机，进一步增强市场占有率，不断提升企业效益，乃至增强企业竞争力都将会起到至关重要的作用。因此，我认为能否准确深刻的认识**vip**客户经理职位的重要性，是能否胜任**vip**客户经理职位的基本前提！

vip客户经理职位作为企业开拓市场的先锋，是公司形象的重要代表，必须具备一定的基本条件。我认为要想胜任**vip**客户经理职位，首先要有强烈的敬业精神□**vip**客户经理职位必须有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的能力，有一股勇于进取、积极向上的劲头，过千山万水，进千家万户，尝千辛万苦，讲千言万语，想千方百计，以此来联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营。

其次，要有敏锐的观察能力。市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别很大，而且受许多因素的制约。一个有敏锐观察能力的客户经理，要能眼观六路、耳听八方，对客户的一举一动，对市场的变化都能了如指掌，并能及时反馈信息。

再次，是要有良好的服务态度□**vip**客户经理职位不仅是公司的代表，也是客户的顾问。应真正树立“待人如己”的思想，想客户所想，急客户所急，立足“沟通从心开始”手牵手为客户服务。这样才能较快地赢得市场和客户的信任，才能更深入地贴近市场、贴近客户。

最后，要有宽阔的知识面。作为vip客户经理职位，会经常与各种各样的客户打交道，需要具有宽阔的知识面。了解基础知识，包括市场营销学知识、通信产品基础知识、管理基础知识等，使之完成日常的经营工作；熟悉专业知识，包括移动产品销售流程、客户服务等知识，为此提高综合素质和业务技能。

如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘vip客户经理职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

- 1、抓住一点，稳定一线，发展一片
- 2、变被动为主动，回流高价值客户
- 3、引导客户从基础业务转向信息化业务

在整个市场体系中，商业客户的服务定位非常重要。根据客户的具体情况，推介客户使用相应的服务产品。例如。客户是商业集团组，那么就要为客户作为集团服务模式，在信息化数据营销方面找准需求作为重点。我认为，商业组客户的服务模式应重点在于vip个人客户。因此，细致、深入、贴心、及时的专家服务将是我营销策略的主要着力点，要将市场和企业最新的资讯和配套产品有选择的即时反馈给不同层次的客户群，力求在服务的过程中以更专业化的身份引导客户从基础业务转向信息化业务。

- 4、加强专业知识学习，不断增强应对市场挑战的综合能力

市场经济的竞争说到底人才的竞争、知识的竞争。要想在我们移动公司这样的高新技术企业立于不败之地，竞争者首先必须具备要有以专业知识为核心的综合知识体系。如果我能够竞聘成功，我将会此为为契机，进一步加强个人在专业技

术领域的学习，及时掌握瞬息万变的市场咨询，不断更新原有的知识储备，以增强自己在应对市场挑战、准确做出判断、实现企业效益最大化方面的能力。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。我坚定了自己干一行、爱一行、钻一行的人生信念，“宁从一而深造，毋泛涉而两失”。在人生的道路上，每个人都可以找到一万个理由诠释生活，而我只能说，作为一名移动人，善于在工作中体验成功的喜悦，品味人生的幸福，这样的生活，于我足矣！

但是，我也不回避失败。“人无完人，金无足赤”！通过这次竞聘，我从其他表现出色的同事身上看到了我的不足，这些不足正是我今后需要改进和努力的方向。我今天的演讲，只是想向各位领导和同事们展示一个真实的自我。我相信，凭借我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的创业精神，我的工作热情，我的管理经验，我相信我一定能把vip客户经理工作做好。如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。

最后，请各位领导、各位评委，相信我，投我一票！

市场营销经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲的机会，我竞聘的岗位是渠道经理班组长，希望大家支持我。

一、自我介绍

首先自我介绍一下，我叫xx[]20xx年进入移动公司，前期任驾

驶员工作，自20xx年3月任办公室综合管理员，主要协助办公室主任工作，重点是负责车队及考核工作，在负责车队期间，坚决贯彻省市公司对车辆管理要求，保障了车辆高效运营，杜绝安全事故的发生。考核期间坚持按照公平、公正、透明的原则，自xx年10月任乡镇区域业务经理，主要负责被7个经营部的的基础管理，市场发展及服务工作，在任区域业务经理期间北区共获得市公司十块十强乡镇经营部，市场指标，（班组建设、基础管理、市场指标，新增净增、数据业务发展、渠道管理、服务管理。）

1、具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。

2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。

3、爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的.疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4、有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务 and 遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

1、建立管理体系

主要的内包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的佣金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，

企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

市场营销经理竞聘演讲稿篇七

各位领导、各位同事，大家好！

走过了在移动公司一年多的发展路程，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和师长。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重

要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。

我今天演讲的内容分为三个部分：

一、是我的个人情况；

二、是我的竞聘优势；

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

我叫xxx□出生于1983年，毕业于xxxx大学，毕业后一直从事于电脑技术和销售工作，进入移动公司，在移动公司这一年多的时间里，我怀着对事业的满腔热情，对企业的无比热爱，努力向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，思想觉悟和业务技能水平都有了很大的提高。

二、我的竞聘优势：

1、我具有高尚正直的人品、良好的个人修养以及完善的工作作风。要想做好管理工作，必须先做人，再做事。一个不称职的管理者，只是件次品，而一个品质不好的管理者，则是危险品。我的为人正派，胸怀坦荡，勤奋务实。我的为人处事的原则是“做人要诚实、做事要扎实”。

2、我有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神。大学及独立工作生活培养了我“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能奉献”的良好品质。

3、我有较为强的管理理论基础。自从工作以来，我始终不忘读书，勤学习，善思考，多研究，不断给自己充电，期望能够将理论联系实际，将学到的知识运用到工作中去。

4、我有开拓创新，锐意进取精神。

5、我有较好的语言组织能力和较强的工作能力。

正是因为这一年如一日辛勤的工作，才使我获得一些喜人的成绩。但这些成绩的取得与公司的领导和在座的诸位培养、支持和鼓励是分不开的，我再次向你们表示衷心的感谢！说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己存在的一些不足之处：嘉禾县毕竟是我之前没有工作过的地方，当地的社会关系了解甚微。我的不足在于管理经验的'不足，以及不拘小节的性格。

我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明□xx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，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

不过我有信心，并相信勤能补拙，凭着我的年轻，凭着我对新事物的接受能力和敏捷的思维，在今后工作中在同事们的帮助和关怀下我会克服不足，把工作做得更好。

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

作为县营业部值班经理，必须了解分公司的主要工作思路和目标，我概括为24个字“内强素质，提高觉悟，外树形象，用心服务，开拓发展，增加收入”。具体为以下几点：以制度为准绳，全面领会公司领导的意图，协助厅经理建立健全营业部的各项规章制度，并对制度的落实进行监督。以市场为导向，认真进行市场调研工作，掌握市场竞争态势，适应市场变化，采取有效措施，制定市场营销计划和营销策略同时要认真实施分公司的市场营销战略和规划只有这样才能不断提高经营成果。以服务促发展，服务是中国移动的生命线，提高服务质量必须从员工素质抓起，组织员工进行新业务培

训，提高员工素质是必不可少的工作，最终达到增加企业效益的目的。

我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”

这句话就是告诫我们必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任xx营业部值班经理这个岗位的。

谢谢大家！