

应聘线长简历(优秀10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

应聘线长简历篇一

本文目录

1. 应聘演讲稿
2. 应聘办公室副主任演讲稿
3. 应聘演讲稿
4. 经理应聘演讲稿

积极参加教研活动，善于总结别人的经验，并灵活运用到教学实践中。

今后，我打算采取以下几点措施：

1. 夯实基础，早抓复习
2. 抓好作文教学，稳步提高
3. 强化阅读训练

将各种文体的分析方法教给学生，反复练习，并能把握时代脉搏。

组织专项复习，人人过关，适当训练难题

今后的教学工作无论怎样辛苦，我都会继续努力的，使自己

的教学水平更上一个新台阶，为中的腾飞献出自己的光和热。

应聘演讲稿（2） | [返回目录](#)

领导、各位同事：

应聘演讲稿（3） | [返回目录](#)

微笑待人是坚持与人相处的方式。

两年的学习生活让我具备了扎实的专业基础和熟练的操作技能，并获的了“三好学生”荣誉。我深知医学的知识是无止境的，所以在学习专业知识之余并报考了中南大学的自考本科。

身为学习部成员的我工作中始终以耐心，细心，爱心为基本，尽自己最大的努力为同学们服务。

面对新的环境，新的起点，新的挑战，我将进一步充实和提高自己，望贵院能够给我一个进入贵院学习和展现自我的机会，我是来自11级护理7班的彭月圆。谢谢！

应聘演讲稿（4） | [返回目录](#)

各位领导、各位同事：

大家好：

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

一、我的基本情况

本人叫黄敏，xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度，xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准

确性，减少盲目性。

2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。

4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

应聘线长简历篇二

大家晚上好!我就是彭晓东，是x级的学生。今晚来到这里我倍感亲切，记得两年前的这个时候，我曾来到这里，那时感到很好奇，觉得学生会开会就像开人大;一年前的这个时候，我又来到这里，我感到很后悔，后悔当时没有参加竞选;今年的这个时候，我再次来到这里，感到很光荣，因为我站在了这个演讲台前。首先，我感谢在座的老师和同学给我这个机会，让我当一回主角，倾听我的演讲。

我为什么来?目的很简单，竞选主席团成员。大家看我的样子不是很有温度，但我身上有一种当学生干部非常重要的——热度，没有热度我今晚就不会站在这里，正是凭着这种对工作的热情和执着，我从观众席走到了演讲台，距离虽短，却走了两年的时间。

学生会会有一个部叫宣传部，我就是从宣传部出来的。宣传部的人最不容易被人认识，所以大家都不认识我。为什么?因为

宣传部是从事幕后工作的。当人家中午休息的时候，我们正顶着猛烈的太阳挂横幅；当人家晚上去上课晚休的时候，我们还趴在地上写通知；当人家周末出去逛街休闲的时候，我们还在赶海报。但是，默默无闻、尽职尽责、无私奉献，就是我们宣传部的作风。今晚我就是希望大家能给我一个机会，把我们这种务实的作风和奉献的精神继续在学生会发扬光大。

有人对我说宣传部需要我，你为什么不做部长，我说“长江后浪推前浪，一代新人胜旧人”，宣传部人才辈出，不能埋没人才。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，我需要主席团，因为主席团是我施展才华展示自我的舞台；主席团也需要我，因为主席团有我会使学生会变得更精彩。

学生会主席团需要具备一定的魄力和魅力的人士来担当，而我就是这样的人。求真和务实是我的本色，认真和负责是我的态度，谦虚和谨慎是我的风格，创新和灵活是我的优势。不但如此，我讲究团队精神，喜欢与人合作，并且愿意与所有的学生干部打成一片。

我有一个设想，就是把惠州学院学生会建设成全校最具影响力的学生组织，要实现这个目标，就要团结一切可以团结的力量，加强合作，不仅要加强部门与部门的合作，而且要加强与各系两会的合作，甚至还要走出校门，加强与社会上的企事业单位合作，通过合作增强我们的凝聚力，提高我们的威望，扩大我们的影响力。我有信心在将来的岗位上与其他干部一起努力实现这个目标。

许多人喜欢说假如我当选，我会怎么办，我今天要讲，如果我不当选我会怎么办？如果我不当选，我仍然会感到很光荣，因为我还会是学生会的义工，我仍将继续为学生会奉献我的力量，衣带渐宽终不悔，一心只为学生会。但我希望今晚不是我两会干部角色的终结，而是新的开始。

应聘线长简历篇三

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

本人叫xxx□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作之中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，

也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

- 1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。
- 2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。
- 3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。
- 4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

应聘线长简历篇四

大家好：

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

一、我的基本情况

本人叫黄敏□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中

专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。

2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。

4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

应聘线长简历篇五

大家好！首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我叫***，今年**岁，大专学历，**年毕业于**学校**专业。

20xx年11月至今**支行工作，曾先后从事***、***、***等工作。由于我在工作中认真努力，听从安排，我曾多次受到领导和同事的肯定，并获02、03年度**工会积极分子；荣获04年度**金融先进工作者；05年度考核为优秀；获06年度泉州市优秀员工并获得”金博士“奖章；07年度*

* 金融先进工作者和服务规范化优秀员工等多个荣誉称号。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对**的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年12月销售贷记卡39张，在08年第一季度营销贷记卡147卡，据了解是**营销贷记卡单项的第一名。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把”脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力“的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

其次，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

第一，协助**压缩当前后台人员，增加对外服务窗口。

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助**进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于

协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把”客户至上“的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

应聘线长简历篇六

大家好！首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益非浅，对我今后做好本职有很大帮助。我之所以竞聘支行会计经理，是因为我相信自己已经具备担任这项职务的基本条件。我从94年大学毕业后，一直从事银行会计工作，一步步从基层做起，储蓄、出纳、会计、交换、联行直到会计主管，积累了丰富的会计工作经验和会计管理知识，熟悉各种相关的法律、制度、规定。在工作中始终严格自律，兢兢业业。在我行工作的一年多时间里，经过不断的培训和学习，已经熟悉和掌握了我行的各项会计规章制度，能够熟练使用会计操作系统办理各类业务，参加完成了以下工作：营业部筹建，本、汇票业务及电子联行系统的申办与开通运行，帐户管理系统的建立，年终结算，新系统上线等。在做好本职工作的同时，协助领导对营业部的会计工作进行了组织和协调。这些都为我今后做好会计经理的

工作打好了基础。如果行领导任命我为支行的会计经理，我将充分运用我的会计工作经验和会计管理知识，组织、协调和辅导柜员做好支行的会计工作，在工作中坚持原则、诚实守信、廉洁奉公，防范和控制好业务中的各类风险，做好营销服务工作，协助行领导和外勤人员进行业务开拓工作，争取早日使支行成为我行发展的重要支柱。下面我简单介绍一下我对支行会计经理工作的一些设想。

不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。

如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习氛围。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础。最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分，做到全员面向市场。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

总之我的会计经理工作宗旨就是时刻牢记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，安全规范地

处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务发展保驾护航，积极开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的星级柜台。谢谢大家！

应聘线长简历篇七

我叫王晓林，今年25岁□20xx年毕业于成都信息工程学院，在校期间就读财务管理专业。通过层层筛选，我有幸成为仪陇县信用联社一名职员。在张公分社会会计岗位辛勤工作，通过在各级领导悉心关照下；在岗位同事的传帮带作用下；在自己的不懈努力追求下，终于完成组织赋予给我的各项任务，在20xx年被上级业务部门评为年度先进个人。

根据岗位空缺情况，目前我社需要人员从事复核员工作，我社为了落实上级关于用人上岗相关规定，今天给我们每名应聘者提供了公平、公正、透明的大舞台。我们个人为了响应人事制度改革需要，积极参加这次岗位应聘演讲，我今天发言内容主要围绕以下三个方面加以阐述。

我是一名当代优秀的大学生，很注重在实践岗位中锻炼和摔打自己，善于把所学知识与平常业务紧密结合，谋求全面发展是自己一贯之奋斗目标，概括起来集中体现在以下几个方面：一是尊重领导，团结同志，主动营造和谐的人际关系。参加工作以来，深刻感知团结出战斗力，服从领导工作安排，正确处理好上下级、平级之间、服务对象各种关系，做到大事讲原则，小事讲风格。二是自律意识强，各种规章制度坚持好。我清楚认识到自己岗位的重要性，没有一个过硬的政治思想素质早晚是要犯错误的，我坚持学习各种财经管理制度，模范遵守会计职责和各项纪律，对工作勤勤恳恳，从不迟到早退，做到在位一分钟，发光六十秒。三是具备熟练的业务技能。精通本职业务是一个业务员必备的过硬素质，我立求做到干一行、爱一行、专一行、精一行，通过自己的不断摸索及总结，通过向同行能手请教，实现了三转变，即从

不会到适应的转变；从适应到胜任的转变；从胜任到行业能手的转变。四是具备勇于创新、不断探索的思想水准。知识是无止境的，我是一个善于学习、善于总结、善于提炼新规律的思维性女孩，为了我社能正常运转，出好业绩，我不断加强业务知识学习，熟练掌握办公软件的操作技能，积极探索工作中的新思路、新方法。五是具备全心全意为人民服务的思想，打造一流的模范窗口。在工作中，端正为民服务态度，坚持用好文明“十字”用语，用真诚待人，用心谋事，最终用服务对象满意不满意来检验自己的工作得失。

如果这次我能竞聘成功，我保证在以后的工作中做到以下几点：一是对照县联社复核员工作职责，不断加强自身学习。尽快熟悉工作对象，制定工作计划，明确各项目标，掌握该岗位应具备的业务技能，力争开好头、起好步，早在工作末端见成效，不辜负组织的重托和领导的厚爱。二是善于开展批评与自我批评，理顺关系，按章管理。主动找所属岗位人员交心谈心，掌握第一手资料，查漏补缺，搞好培训，有效加强业务指导，快速有效地拓展业务技能，在工作、学习、生活中，做到以情、以行、以礼带人，优化内总部管理，尽量收到事半功倍之效果。三是继续发扬求真务实的工作作风，谦虚谨慎，能吃大苦，耐大劳，树立把工作当事业干的信心与决心。争取做到无错帐差款，无违规操作，资料归档齐全。四是加强对所属人员的职业意识培养，端正为民服务意识。通过大家共同努力，切实转变工作思路，高效、快捷、有序为老百姓办事，让他们高兴而来，满意而走。五是加强请示汇报，积极稳妥当好经理助手，主动为全县财务工作献言献策。

我是这次竞聘上岗的积极参与者，我希望通过竞聘获得成功。同时我绝不会回避失败，无论结果如何，我都能正确面对。我只是想通过这项活动向大家展示一个真实的“自我”。这次我竞聘理念就是有为才有位，请大家用实际行动来检验我的演讲内容吧！（谢谢大家！）

应聘线长简历篇八

首先，简单自我介绍一下：我叫__，今年__。20__年__月我从__师范学校艺师美术专业计划内自费毕业。由于从97年起国家不再对自费生包分配，使我与“太阳底下最光辉的职业”失之交臂。幸好，当时河西马厂完小师资不足，经人介绍，我在该完小担任了一年的临时代课教师。

回想起那段时光真是既甜蜜又美好，虽然代课工资很低，但听着同学们围在身旁“老师”、“老师”的叫个不停，看着那一双双充满信任的眼睛，那一一张张稚气的小脸，生活中的所有不快都顿时烟消云散了。我原想，即使不能转正，只要学校需要，就是当一辈子代课教师我也心甘情愿。不料，1998年起国家开始清退临时工和代课教师，接到了学校的口头通知后，我怀着恋恋不舍的心情，悄悄地离开了学校。

今天，我想通过此次考试重新走上讲坛的愿望是那样迫切！我家共有三姊妹，两个姐姐在外打工，为了照顾已上了年纪的父母，我一直留在他们身边。我曾开过铺子，先是经营工艺品，后又经营服装。但不论生意做得如何得心应手，当一名光荣的人民教师始终是我心向往之并愿倾尽毕生心血去追求的事业。我曾多次参加考试，但都由于各种原因而未能实现梦想，但我暗下决心，只要有机会，我就一直考下去，直到理想实现为止。

如今的我，历经生活的考验，比起我的竞争对手在年龄上我已不再有优势，但是我比他们更多了一份对孩子的爱心、耐心和责任心，更多了一份成熟和自信。

教师这个职业是神圣而伟大的，他要求教师不仅要有丰富的知识，还要有高尚的情操。因此，在读师范时，我就十分注重自身的全面发展，广泛地培养自己的兴趣爱好，并学有专长，做到除擅长绘画和书法外，还能会唱、会说、会讲。“学高仅能为师，身正方能为范”，在注重知识学习的

同时我还注意培养自己高尚的道德情操，自觉遵纪守法，遵守社会公德，没有不良嗜好和行为。我想这些都是一名教育工作者应该具备的最起码的素养。

假如，我通过了面试，成为众多教师队伍中的成员，我将不断努力学习，努力工作，为家乡的教育事业贡献自己的力量，决不辜负“人类灵魂的工程师”这个光荣的称号。以上便是我的求职面试自我介绍，谢谢各位老师！

应聘线长简历篇九

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

本人叫xx□xx年毕业于xxxx学校，今年xx岁，xx文化程度□xx年xx月通过应聘来到xx公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了

解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。

2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。

4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

应聘线长简历篇十

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经理的竞聘演讲，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

微薄之力。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！

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，对一个营销经理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经理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。

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。作为营销经理的我，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经理这个岗位的，请大家审查!

谢谢!