

2023年移动值班经理竞聘报告(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

移动值班经理竞聘报告篇一

尊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。我十分珍惜这次竞聘机会，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进一步提高。下面简单说一下我的个人简历，我叫***，**年出生，**学历，**年从学校毕业后，先后从事过（*****）各项工作。20**年*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。我这次竞聘的岗位是（营业厅值班长），我本着锻炼和提高自我的目的，抓住这次难得的竞岗机会，希望靠自己的能力为移动的发展贡献自己的一份力量。

我知道，面对飞速发展的移动通信业务，为了更好地适应现代企业制度，适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则，只有不断地努力；不断地钻研新技术，学习新理论，补充新能量，才能不断跟上时代前进的脚步，不被社会所淘汰。”为此，我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。在工作中，我始终贯彻“没有做不到，只怕想不到”的服务理念，

我认为作为值班长首先要强化基础管理工作，制定各项规章制度，细化岗位职责，严格考核制度，理顺工作流程，明确人员分工，才能使营业厅的工作更加有条不紊的进行。针对服务工作中面临的种种困难，要合理分工，有效协作，大家群策群力，心往一处想、劲往一处使，从而使工作得以顺利的进行。我们还要不懈追求、不断努力，从而使自己具备较高的个人素质。我认为个人的良好素质是通过你的知识、你的工作、你的待人接物、你丰富的个人内涵等方面综合体现的。以过硬的业务技能为客户提供服务。在为用户进行业务操作的时候，我们要注意动作的连贯性和协调性。在确保正确的情况下，给顾客以美的享受，这是向客户展示个人能力的机会，更是树立移动形象的好机会。高素质体现的. 第二个方面就是接待用户礼仪大方。我们提供的文明优质服务，我认为首先是一种内心的深刻感受，而不是生硬的词语和格式化的程序，使用户到移动公司有一种到家的感觉。

优质的服务其实是心与心的交流。走进用户的心，从用户的需求出发，来推荐我们的移动产品，才能真正抓住用户。这就要求我们在平时服务中多听用户的建议，多积累资料，到了具体服务时，主动迎合用户的心理。正是坚持了这些方法与原则，使我的工作获得了成绩，受到了领导的好评和用户的赞扬。面对用户，我的真情不“欠费”，我的服务不“关机”。我用真情和诚挚的语言赢得了广大用户的心，展现了移动公司女性的真我风采。

也许我们永远默默无闻，但只要我们把对事业的情，对岗位的爱，奉献给用户，只要能使千千万万的用户笑颜永驻，我们一切都心甘情愿。当代女性要勇敢地面对现实，主动的承担责任，大胆的融入社会，坦诚的面对未来，与时俱进，提高素质，完善自我，用丰富的知识证明自己的价值，用闪光的智慧照亮自己的人生，充分展示新时代女性的风采和魅力。我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。

新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们更应该抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己，不断学习业务，学习技术、学习科学知识，提高个人综合素质，为移动企业的辉煌而努力。努力成长为勇于创新、敢挑重担的新时代女职工。成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们与男同胞们共同努力，做出应有的贡献，与企业同发展，同进步，为创造我公司更加辉煌的明天充分发挥“半边天”的作用。亲爱的朋友们，新世纪的曙光已经照亮了我们的窗棂，让我们挽起双手共同续写移动公司的灿烂和辉煌！

总之，我有信心、有能力做好竞聘岗位的工作。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我一定加强自身业务学习，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，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，克服自身不足，成为一名合格的管理人员。谢谢大家！

移动值班经理竞聘报告篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部主任。

随着我国市场经济体制改革的不断深入，电信行业正在逐步从机制和管理等诸多方面向市场经济贴近。作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律；在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。立足服务求生存，立足创新

促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益。力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。

客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。但是，中国移动从中国电信分离出来至今，有些员工的服务理念并没有彻底转变。他们还残留着“吃大锅饭”、“抱铁饭碗”的思想意识。因此，服务又成为了中国移动的“软肋”。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一名基层管理者的首要任务。

下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法：

一、通过服务创新实现服务领先

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。

在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的

概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

移动公司营业部经理岗位竞聘演讲稿

二、打造服务品牌实现业务领先

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中

去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业的生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。

在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服

务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

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](#)

移动值班经理竞聘报告篇三

各位领导、同事们：

我叫xx是环县公司的服务管理，从始至终我向来以饱满的热情勤勤奋奋、脚踏实地奋战在工作，领导对我的工作的必定，就是我工作动力的源泉，下边，我就将到岗以来的工作状况，向各位领导作个简要述职，不足之处请各位领导评论、指正。

这个年以来，为保证各项目标的达成，我从以下几个方面睁开了工作：

1、拟订和完美客户服务管理制度，规范和完美岗位职责，优化服务流程，加强绩效管理，提高员工的工作踊跃性。

在服务管理方面，我们在“精美”二字上下时间，从头订正、完美了服务管理流程，在平时工作中，加强了营业厅的监察检查力度，即时发现服务中存有的细节问题，现场督导更正，尽量防止管理上的破绽，减少由于营业员的服务细节、解说不到位造成客户的投诉。

为加强管理，充分调换员工的工作踊跃性，我特别重视部门及员工的绩效管理，经过绩效管理工作的睁开，使营业员对流程的成立有的.工作推行评估，使营业厅店长和营业员的工作水平都有了不一样水平的提高。

5、负责全公司员工客户服务理念、制度、技术的培训和查核。

一年以来，在市县公司的正确领导下，经过营业厅店长和营业员的共同努力，我所分管的工作获得了较好的成绩。在获得成绩的同时，我也清醒地看到，在执行职责过程中，还存有必定问题：一是工作思路不够系统，对工作的整体掌握上还有短缺之处，驾驭水平有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存有急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决议不够坚决，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创建性有待进一步发挥。对工作中存有的问题，我有比较清醒的理解，并有信心和信心经过学习，在工作实践中加以战胜和改良。

针对自己及工作中存有的问题，下一步我的工作将从以下几个方面下手：

1、连续加强绩效管理工作的睁开，经过这项工作的睁开，指导营业

厅店长和营业员即时掌握工作方向，努力提高他们的工作水平，带动全体一线员工的共同进步和工作目标的达成，在客户服务工作中于同行。

2、努力提高一线人员的服务水平，力求在现场服务和提高客户的整体满意度上有一个重要的打破，踊跃推进行业服务的全面提高，在业务与服务上突出我们的优势。

3、创新工作模式，在管理上、工作执行上擅长发现问题、剖析问题、解决问题，对问题推行系统性概括，防止此后工作中再犯相同问题。

4、加强管理，防止破绽，保证各个厅店工作目标的一致性，进一步提高执行力。

在此后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的相信和希望，努力提高自己的政治业务素质，连续加强盛局意识、责随意识、效率意识和质量意识，弘扬成绩，战胜不足，脚踏实地作好本员工作，在20xx年的工作中做出新贡献。

移动值班经理竞聘报告篇四

现将我在地市分公司领导岗位上对电信企业管理创新的一些思考、实践和体会向领导和同志们作汇报。

（一）以自己的观念更新带动员工的观念更新

在公司化不久的一次出差的飞机上，民航报上一组关于一个服务案例的讨论吸引了我。该案例说的是，一位经济仓的乘客因本仓的洗手间已经有人，情急之下想使用公务仓的洗手间，被一位航空服务人员阻拦和讥讽，引发乘客不满投诉。这个案例引起了深深地思考，同是从计划经济条件下走过来国有大型服务型企业，许多情形可能会是相似的。我把这个问题带回来在我们的员工中讨论，让员工们认识到该案例

的实质就是是否做到了“用户至上，用心服务”，是否把握了根本服务理念问题。此后我采用“聊天法”、“剖析法”、“社会现象分析法”等教育方法带动员工思想和观念的更新，帮助员工树立新观念。聊天比灌输效果更好，我经常与各级管理人员聊天，并倡导各级管理干部采取各种形式与员工聊天，在聊天中与员工交心，增进了解和信任，进而做好更新思想观念的教育工作；用“剖析法”，剖析国内外优秀企业的发展路子，找出自己的差距和企业的危险所在；用社会现象分析法对社会现象进行分析，起到触类旁通的作用。经过我们多种形式的宣传教育，引导员工逐步树立学习观念、竞争观念、市场观念、服务观念等新观念。趟开了思想与观念之路，各项改革就有了基础。

（二）围绕市场运作企业

xx作为xx改革开放的前沿，新兴电信运营商把xx当成市场竞争的主战场和突破口，采用不惜一切争夺大客户、不计成本大打价格战等策略，与xx电信争夺市场。面对市场竞争的白热化，我提出了“围绕市场优化资源配置、围绕市场开展集约化管理、围绕市场强化竞争意识、围绕市场争取最佳效益”的工作思路，并以员工熟悉的北部湾海域的“八爪鱼”作比喻，形象地推出“八爪鱼”的经营理念：把xx电信变成一个像“八爪鱼”一样的有机体，它的触角发现市场时，可以自动作出一个触角去应对市场或多个触角抢夺市场或全力以赴控制市场的决定。为争夺市场，我采取了一系列应对措施。

网络是市场竞争的物质基础，我组织相关部门优化资源，降低成本，电话交换机实装率从1988年的40%提高到目前的80%。实现集约化网络管理。在全区率先推行集中维护、集中管理和集中监控的维护体制改革，提高了维护水平，还能把头脑灵活、有交往能力的技术维护人员抽调出来，充实到市场和服务一线。

争夺大客户是新兴电信运营商在市场竞争中的进攻战略，我们在细分市场的基础上针锋相对，以积极防御的态势稳定大客户。过去，大客户服务实行的是“项目经理+客户经理”负责制，这种“单一直线”制既使项目经理很累，又使客户经理降为低层次的“传话筒”，客户经理出差导致大客户服务中断，还存在客户经理跳槽带走大客户的隐患。在实践中，我和我的团队探索出“2b+d”的大客户服务新模式。由两名客户经理集服务和营销职能于一身，共同服务一批大客户，保证任何时候都有一名客户经理在为大客户服务。同时由项目经理负责组成“d”项目协调小组，形成快速反应市场需求的一个虚拟组织机构，其起关键作用的是项目协调发起人。大客户部根据任务的轻重缓急，通过判断分析，协调指定xx管理人员或中层领导担任项目经理，必要时请示分公司领导，由分公司领导出任项目经理。项目经理召集各部门相关人员参与项目工作，d小组以该项目为首要任务，确保“绿色通道服务”畅通。“2b+d”的新模式大大提高了对大客户服务效率。在拥有40栋别墅的国家科工委指定度假区、中国社科院专家园中航别墅区宽带接入项目的竞争中，我们虽然捕捉信息晚了一步，但以“2b+d”模式，发挥企业的整体威力，三天拿出项目方案及工程预算，以高效率击败对手赢得该项目，并且在一个月內完成施工。尽管竞争对手在xx组织一轮又一轮的市场争夺进攻战，我组织团队的整体力量，打了一场又一场的积极防御战，有效地防止了大客户的流失。

xx是一个只有20万城区人口的小城市，几个电信运营商都在这里抢占市场。我意识到创服务品牌是企业竞争的利器 and 杀手锏，在分公司提出一个员工、一个部门、一项工程、一次服务就是品牌，以员工个人的品牌打造xx电信“诚信、高效、优质”的企业品牌，以此辉耀中国电信品牌。竞争对手又是大客户的xx移动公司新建机房需增加电路，以增强其竞争能力。他们既可自己建，也可租用，在其举棋不定之际，我们向移动公司承诺，以最优的方案提供电路出租服务。我组织各个部门紧密配合，半个月就完成了工程，及时提供了能力，

移动公司对交付时间和费用很满意。为了打造xx电信品牌，提高服务效率，我们创新了业务流程。

移动值班经理竞聘报告篇五

一、准确及时，诚心实意做好自己的本职工作：

工作：

- 1、完整准确及时的制订收入计划，确保科学性和合理性，稽核营业收入和核算运营收入，及时反映企业各项收入情况。
- 2、及时准确符合公司规定的计提各种税金以及各项税金，保证计提数据的准确无误。
- 3、准确及时统计核算有关财务报表和相关统计资料的分析工作，确保数据提供的完整性和有效性。
- 4、全力协助部门经理做好公司财务报账工作，提高报账工作效率，编制、复核相关凭证，且mis系统已列出本人部分的工作职责范围。
- 5、配合内外审计、检查工作，以提高相关财务工作的规范性和公允性。
- 6、协助费用会计对县市费用报账进行帐务处理。
- 7、做好欠费帐务核算与稽核工作，为企业经营分析和收欠工作提供可靠依据；
- 8、审核收入账户的未达帐项及银行余额调节表。
- 9、完成领导交办的其它工作

10、每月整理相关收入、应付及总账凭证，并装订成册。

11、每月与计

费核对会计差异（欠费及预存款），分析差异原因，进行差异调整。

二、发挥部门整体优势，发扬团队精神，认真对待每一项工作。

财务部是一个相当团结的部门，我一直坚定的认为，个人的力量是有限的，一个人自己的工作做得再好，但是一个集体，一个团队，把整个部门的优势淋漓尽致的发挥出来，就可以把公司交给我们的任务胜利完成。只有大家心往一处想，劲往一处使，工作的效率就可以显现。

三、提升业务素质，提高业务水平，努力使自己成为学习型工作人员。

财务工作繁琐、事务性工作较多，作为财务工作人员，有时容易陷入事务堆里而得不到提升，而部门整体水平的高低取决于部门每位员工的工作水平，提高个人工作能力尤为重要。本人在平时工作中，比较注重业务学习，结合专业，考取了初级会计职称，被公司聘为助理会计师，同时也报名参加了中级会计职称、中级经济职称的考试，以会计从业资格的继续教育为契机，对自己所学内容在工作之余与大家共同讨论，学习其他财务工作人员的工作经验，通过学习，通过一次次的提高，找到自己在工作中的差距和不足。

四、提高工作创新意识，提升工作热情。

我个人认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情，在今年的工作中，我在此方面做了一些小小的努力，

对自己的工作有一些帮助，也希望对以后的财务工作中能有一些新的突破。

五、自我评价：优点：

自己，成长自己，提升自己；

3、在工作中有创新意识在工作中没有畏难情绪，注重在工作中有所创新。我觉得，任何人不论干什么，必须要找到一个支点、找到一个你愿意为之付出、和奉献的理由。这样，你才会有更多的激情，才能更认真的投入。

我一直喜欢这样一句格言，在知识的山峰上攀登地越高，你领略的风景也越壮观，有时，我想，我可能还在半山腰或者更低，有时候感觉自己被上面拉着，被人在后面推着自己在努力的前行，我希望自己能更强壮一点，更稳健些，能看清目标，走的很远，做的更好。

以上是我近段时间的工作述职，我也特别想借助这样一个机会，衷心感谢公司领导给我一个施展自己才能的平台和给我的每一个工作的机会，感谢同事们在工作中对我的支持和帮助，也希望在以后的工作中，一如既往的移动公司会计个人述职报告（收入核算）