

电信市场部竞聘演讲稿(通用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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

电信市场部竞聘演讲稿篇一

尊敬的领导、老师：

上午好！

我是__市区二线客户经理__，我竞争的岗位是市场经理。我是20__年__月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员(在__这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上)市场经理最主要的工作

职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操作）

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

电信市场部竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

我要竞聘的岗位是信贷催收岗。我是第一次登上这个竞聘演讲台，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得我自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。今天，我能够勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担的准备。

我现年40岁，大专文化程度，助理经济师职称。

我的竞聘优势是：

具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。经过几年信贷工作的锻炼，使我自己各方面素质得以提高。

我深知信贷岗工作十分重要，这主要体现在摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，信贷岗工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在信贷岗工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧我自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空我自己，甘为人梯。如果我竞聘

成功，我的工作是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我社信贷实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当信贷客户之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点。

我能够严格要求我自己，恪尽职守。我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为我自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心的投入。始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任信贷催收工作以来，取得了较好的成绩。

竞聘是为了充分发挥我自己的水平，体现我自己的能力，实现自己的价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合部室领导，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自己、完善自己。更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，不断提高业务质量和工作能力。

第二，认真做好本职工作，努力完成领导下达的各项任务。我坚信我能胜任信贷催收岗。今后，我将继续做到遵纪守法，爱岗敬业，与大家一起营造一个团结、奋进、活泼、富有凝聚力的集体，使催收的各项工作更上一层楼。

在今后的工作中，我将加倍努力学习，不断地充实完善自己，找出自身的不足和差距，在本职岗位上做出更加优异的成绩，如果领导能聘任我到信贷催收岗位工作，我将做到业务精通、勤政廉洁、作风优良，认真执行金融法规和各项规章制度，

为信合事业作出贡献。

谢谢大家。

电信市场部竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

迎着初冬的瑞雪，我们xx又将走过充满收获的一年。作为xx的一名员工，我也伴随着企业的发展壮大一步步成长起来，由最初的一名促销员到现在的空调部主管。我叫xx，现年岁。我竞争的职位是市场开发部经理。

记得在x年x月，我欣喜地穿上了xx的统一服装，正式成为随州最大商场的一名促销员。望着身上的职业装，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感肩上责任重大。虽然我那时只是一名普通的营业员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的`内涵，代表了企业的形象。当我走进营业大厅，便暗下决心：一定要努力工作，做一名优秀的促销员，不辜负中心的培养和领导的信任，不后悔每一天！正是从那时迈着坚实的步伐一路辛苦地走来，我先后由一名普通的促销员、营业员成长为柜组长、到部门主管。当我多次走上领奖台从领导手中捧起那鲜红的“优秀员工”奖状，从经理手上接过了那烫金的“先进柜组”证书，在我与同事分享成功喜悦的同时，也深深感到在xx这个荣耀的集体里，工作是快乐的，我对当初的选择没有留下后悔。

如今，竞聘市场开发部经理这个职位，我对自己以下几个方面充满自信。

一是具有正直的人品、良好的修养以及优良的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善。平时我

只要有空就努力加强学习，努力使自己成为一个有情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责，团结同事，正确处理各方关系；做工作，办事情，能够做到思路清晰，举止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升，具有较高的业务技能水平和优异的工作业绩。仅以今年为例，截至目前，我负责主管的空调部已实现销售额1766万元，完成任务的153%，比同期增长28%。在全球经济遭遇金融风暴的情况下，空调部的业务经营实现了超常规发展。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，推动工作新发展。

市场开发可以说是企业生存发展的源头。常言道：商场如战场，而市场更是没有硝烟的战场。作为一个市场开发部经理，主要工作来源于市场、服务于市场、依托于市场。要善于积累市场信息，从而确定销售及代理策略，建立相关客户资源，拓展和维护市场渠道和售后服务。这就要求我们亲历亲为，主动走进市场，敢于冲破传统观念和传统习俗的束缚，勇敢地走前人没有走过的路，勇敢地干前人没有干过的事。一是认真贯彻执行中心的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新。二是建立和规范一系列规章制度，使工作事事有人管，件件能落实。三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，调动每个人的工作积极性。四是树立依法经营、维护消费者合法利益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等落实

到日常工作中，真正树立“顾客就是上帝、员工代表企业”的理念。五是强力开拓市场，全面提高市场占有率，使xx的市场开发工作再上一个新档次，业绩再上一个新台阶。

这次竞聘对我来说，是人生的一个重大挑战，也是一个更高的平台。如果各位领导和同事能够给我这次挑战自己的机会，我将胸怀全局，开拓进取，务真求实，敬业奉献，独当一面地把市场开发工作做好，做出特色，做出品牌，为把xx打造成全市最大最强最好的商业企业贡献出自己的聪明和才智。

葵花积极向阳，所以开出灿烂的金色花瓣；山泉紧紧靠壁，所以奏响激越的生命乐章。这种沁人心脾的美和力量，就在于它们选择了积极向上的生存方式。不在乎成败，要的只是这种精神状态。无论结果怎样，我都会心存感激，感激单位好的环境让我不断成长，感激一路走来的各位领导和同事们的关心、扶持、真诚相伴。

谢谢大家！

电信市场部竞聘演讲稿篇四

尊敬的领导、老师：

上午好！我是__烟草市区二线客户经理__，我竞争的岗位是市场经理。我是__年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员(在__烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上)市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。(实际操作)

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一

线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

电信市场部竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位同事们：

大家好！

今天我大胆在这里做一次竞聘演讲，我想要竞聘的职位是市场部经理。首先这是凭借于我个人的自信，其次我认为自己有这个能力、也有这个资格进行这次激烈的竞聘。希望大家能够用非常客观的眼光看待我，也希望大家能够在我演讲的过程中仔细聆听。我在进入公司之前就已经从事了好几年的市场了，进入公司之后，我在自己简单的工作上以最高的完成度圆满完成。对于我来说，做市场已经是我能力中的一小部分了，我利用自己的空余时间还学习了管理，也有好几次的管理培训，这让我对管理这一块也有非常大的把握。

市场部是一个非常重要的部门，无论是那一家公司，都是需要市场的。一家公司如果没有市场，那么多么危险的一个处境，我不敢想象。但是我可以肯定的是我们公司的市场部是

一个非常团结且努力的团队，在我从事的这一段时间我能够感受到每位同事都在自己的工作岗位上尽职尽责。我们员工的表现直接就可以判断出公司的无尽前景，这让我更想为市场部奉献自己的力量。

我做市场已经好多年了，所以市场部的弟弟妹妹们也常常叫我老师，其实这个称呼我也确实有点不敢当，因为我个人确实有时候也有一些缺陷，我更希望大家叫我哥，这样听起来，我的压力会小一些。做市场的这些年里，我经历了风风雨雨，也犯过很多次错，就像我们部门几个新进来的小伙伴一样，犯了一些低级的错误，但是我们不要怕，因为人无完人，只有犯错之后我们才会更深刻的认识到，原来这些错误是出在什么地方，今后就可以直接避免这些问题了。

我记得以前我有一个朋友说过，“有能力的人不是表现在处理问题的方面上，而是表现在如何去避免问题”。我个人也是非常赞同这个观点的，能够避免一些问题的发生，我们就可以少花一些精力放在处理问题上了，这样我们的工作效率也高一些。我自认为自己平常遇到的麻烦也比较少，我想这是我自己前期的一个铺垫生效了吧，也就是我朋友口中的避免问题的能力。所以我能够很自信的证明自己的能力，这是和长期积累有着深厚关系的。

我相信如果我竞聘成功市场部经理之后，我能有更大的信心和激情投入此份工作之中，我会尽自己所能带好每一位员工，管理好我们的部门。希望大家都可以把金钱装入自己的口袋，充实而满足！希望我可以带大家走上一条致富道路！所以请大家多多支持我！

我的演讲完毕，谢谢大家！