

2023年公司副总演讲稿(汇总5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

公司副总演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己

我叫xx，xx出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点xx支行现金柜员。我于xx年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，xx年进入港湾支行，xx年进入xx支行工作。

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到在这个演讲台上畅想未来。结合地区局、县

局机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

一、工作回顾

xx年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xxx等担任不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

- 3、我营销员四级证书于xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。
- 4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于xx年获得县局“先进工作者”[]xx年获县局举办的卓越团队建设“优秀学员”。
- 5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。
- 6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。
- 7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

- 1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。
- 2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。
- 4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。
- 5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户

认可你的服务和指导这样会加深客户对我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。

所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

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

公司副总演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

上午好！

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；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会，通信公司副总经理竞聘演讲稿。

我叫刘xx，现任xx移动通信分公司财务部主任，中共党员，xx年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专，xx年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专，xx年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间xx年10月考取了助理会计师资格，xx年5月考取了会计师资格。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在xx市邮电局期间：编写了区局会计培训学习教材（相当于区局会计制度），并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高，竞聘演讲稿《通信公司副总经理竞聘演讲稿》。

第二名，清理欠费和营业款上缴都受到了省公司财务部的奖励和好评，会计基础工作达标顺利通过验收；财务部连续三年被市公司评为先进集体，我也连续三年被评为先进个人；今日，我竞聘的职务xx移动通信公司副总经理。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

公司副总演讲稿篇三

各位领导，各位评委与会的同志们：

大家好！

今天怀着无比激动的心情站在了公司副总的竞聘演讲台上，我首先感谢组织，感谢大家给了我锻炼、学习的机会。

我今年35岁，党员，本科学历，公路运输经济中级职称。先后在运输公司担任过汽车配件部营业员，收款员，加油站会计，曾担任西站站长，09年任公司总经理助理，副总，负责西站，公交公司，南站具体工作，分管公司员工培训，质量认证，团支部工作，协助客运科工作。

我竞聘副总的优势和条件：首先是发自内心对交通运输事业的热爱。“热爱工作才能成功”我的父亲曾是一名汽车兵，自小在家庭的影响下，早就同交通运输结下了不解之缘。工作十六年来，我目睹了公司，为了寻求发展从国营运输企业改制为民营企业的艰辛，目睹了公司从以抓基础管理，抓项目建设，开辟新线路，新增班线，新增车辆，整合资源，收购，兼并，拖管等多种方式，扩大经营范围，抢占市场份额，到今天的发展壮大，年年都跨越了新的高度。作为在公司培养成长起来的年轻人，我们有责任也有义务为了运输事业的繁荣强大，尽一份自己微薄的力量。正因为有着对运输事业执著的热爱，有着强烈的事业心和责任心，担任西站站长八年期间，在我和大家的共同努力下，西站通过扎实有效的基础管理，不断地学习创新成为全市客运行业一颗耀眼的“新星”。获得“全国巾帼文明岗”、“省文明汽车客运站”等多项殊荣。我个人也先后获得了省、市、县多项荣誉称号。

当然，成绩和荣誉只属于过去，而我今天选择的又是一条崎岖而艰难的道路，但我有信心，有决心，为我所做的选择去付出，去努力。“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万

年太久，只争朝夕”我虽然没有主席的雄韬伟略，可公司如日中天，蒸蒸日上的事业，需要我们年轻人去干事，去创业；建设优秀的现代运输企业，促使着我们去向更高的目标攀登，只要脚踏实地，不断地挑战自我，超越自我，就一定会成功。

其次是勤于学习，勤于钻研，善于总结是我的特点。作为一名女性，做管理工作本身就有许多缺陷，更何况是做服务性，技术性很强的运输企业的管理人员就更难了。“勤能补拙”我只好勤奋学习，努力工作弥补自身的缺陷，以便能胜任工作。白天，我风风火火地和同事们一起工作，夜晚，排除一切干扰，静下心来认真地学习。经过几年的努力，我整理出客运经营，安全管理，客运站服务创新等方面学习笔记，心得体会10万多字，并撰写了多篇调研类文章在报刊杂志发表。当然，学习写作只不过是文字的提高，它也是管理知识，管理经验，管理理论的积蓄，是对运输管理的总结，是对今后工作的指导，也为做好管理工作打好了坚实的基础。

三是已基本具备了管理人员的素质和条件。我在工作中能以身作则，扎实肯干；管理理念，经营理念同公司吻合；敢于创新，敢于坚持原则，敢于碰硬，廉洁自律，公道正派；能团结同志，善于集思广益，广泛征求意见，能将各项制度执行到位，落实到位。正是因为这些因素，也是我勇敢地站在竞聘台上的理由。

如果我竞聘成功，我将摆正自己的位置，当好领导的参谋和助手，积极思考，建言献策积极为公司的发展做贡献，即使今天竞选失利，我也会在本职工作上认真努力，希望大家相信我。我一定不会辜负大家的期望。

谢谢大家！

公司副总演讲稿篇四

尊敬的各位领导和同事们：

首先我感谢院领导给了我这次竞聘和展现自己的机会。

本人现年__周岁，20__年下乡，20__年入党。20__年到水科院后，从事水利自动化工作xx[]20__年初到监理公司工作至今。我竞聘的岗位是监理公司副总经理。监理公司副总经理是在总经理的直接领导下，在自己的权限范围内，实施副总经理的职责。其职责包括以下四个方面：

(1)协助经理推动质量管理体系标准在公司内的实施，实现质量目标任务。

(2)协助经理组织制定各项管理规章制度，并监督其执行，不断提升公司管理水平。

(3)深入工地监理现场，帮助解决工地管理和一些技术疑难问题。。

(4)完成分管的任务和经理交办的其它工作。

本人于20__年取得全国水利工程建设总监理工程师岗位资格，同年取得高工资格。

在我所担任总监的监理部，都实行了规范化、正规化和人性化的管理，培养出了一批管理和业务的骨干。我要求监理们做到的，自己首先做到。再给监理人员加担子，即严格要求、大胆使用，又把关心体现在点滴之处。我所负责过的监理部，都形成了一个团结向上、充满正气的集体，监理们不仅心情舒畅，而且在人员少、任务多，一个人当两个人用的情况下，没有叫苦叫累的，创造了一种和谐的监理环境。

多年来，监理部的正规化管理经受住了上级部门长年不断的审查。仅20__年就经受了9次检查。如，国家审计署对__市__河右岸整治工程进行了现场检查，同时抽查了业主、监理和各施工单位的日记，对监理日记提出了特别的表扬。认

为“监理日记记录的清晰、明确，从监理日记上可以看出监理工作做的细、工作到位”。__河右岸整治工程监理部还连续2年通过了iso__00认证外审。

多年来，我还经常为公司的发展提出一些建议，例如像创建商务部、企划部、人力资源部，以及人才培养和扩大监理范围等方面，有些已被公司采纳。

20__年是我参加监理工作的第十个年头，从事总监工作是第六个年头。主要担任过__水库除险加固工程组长、副总监、总监；白山水库除险加固工程总监、__市__河右岸整治工程总监、__灌区节水配套工程总监、__高速公路浑沙河河道防护处理工程总监、__市__河左岸堤防加固工程总监。仅20__年，我就担任了7个项目的总监。

与此同时，我还参与了化学灌浆监理的研究，由我担任主编的《化学灌浆监理工程师手册》，被我院水工所列为《大中型病险水库除险加固工程技术研究》课题的鉴定材料之一。审核专家的评语是“该手册填补了化学灌浆领域监理工作的空白，内容丰富、可操作性强”。该课题于20__年3月通过了由省科技厅主持的成果鉴定会，成果达到国际先进水平。20__年5月，该项目被辽宁省科学技术厅确认为省级科学技术研究成果。

我为监理公司在新的监理领域闯出了一条路。例如新开辟的化学灌浆、大坝真空激光观测、远程电视监控和闸门集中控制、数字微波工程等监理领域，在国家没有出台质量控制标准这样困难的情况下，我敢于接受公司领导的重托，挑起这付担子，圆满地完成了公司交给我的任务。__水库，是监理公司承担的第一个大型水库的除险加固工程监理任务，正因为有了这样的业绩，监理公司的资质才由乙级晋升为甲级。从事监理工作后，我三次获得“工程建设优秀工程监理奖”。

业主和当地质量监督对我们的评价是：“你们监理部，是我

们见过的最正规的监理部，像你们这么干的监理我们几乎没有见过。有你们监理在现场，我们不去现场也放心！”。

从事监理工作后，我在省级以上专业刊物上发表论文6篇，两次获得水科院优秀论文三等奖。我担任主编的《水利水电工程观测、监控及电气工程监理工程师实用手册》已正式出版发行。同时，我还主编了《化学灌浆监理工程师手册》和《水利水电工程总监理工程师实用读本》两部专著，已被“中国水利水电出版社”和“中国经济出版社”选中，出版社的评语是：“选题符合出版范围，立意不错，适合水利水电行业需要，图书有较强实用性和应用性，作者也是具有较强自学能力和相当理论修养的。可以报选题。”

我还把工作经验做为的公司的财富积累下来。我结合多年的监理实践和案例，写出了两篇等指导性文章，对公司全体监理人员进行了培训。20__年，我利用空闲时间，结合自己多年来从事总监工作的体会，为公司起草了一份“怎样当好一名总监”的培训材料，被公司做为培训教材。虽然领导上并没有给我安排此项工作，但我深切的体会到，总监的素质急需提高，这直接关系到公司的发展。做为院里唯一一名在现场的总监，我应该主动为公司多想、多做一点工作，以完成院领导交给我们的关于加速培养总监的任务。

如果我竞聘不上，我仍然一如既往地支持经理们的工作，全力以赴、兢兢业业地完成本职工作和公司交给我的各项工作。谢谢大家！

公司副总演讲稿篇五

总经理、各位同事：

首先非常感谢大家对我如此的信任，这样的支持我就任常务副总这个职位，我深知这个位子的重要性，它包含着大家对我的信任与期望！

能够得到大家的信任是我的光荣，通信行业是一个技术含量比较高的行业，现在公司的领导及员工在公司总经理的带领下取得不菲的业绩和效益。在去年的经济危机中保持着稳健的发展步伐，这些离不开公司总经理的指导和公司全体员工的努力。今天我有幸站在这里接受这个职位我感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，你们的支持就是我最大的动力。

感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，今天对于我来说是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，正面临着考题就是如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的红利。或者说我现在就像一个等着接力的运动员，前面的领导已经把蒸蒸日上的公司交到我的手里，我该怎样让公司在我这一棒跑的更快，发展的更好，这是对我的一种检阅，一种审视，一种挑战。我将在今后的工作中恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕全部精力以求不辱使命，我想，只有这样才能回报大家对我的信任和支持！

未来的时间，我将严格遵照公司章程和公司发展目标，以广州电力通信工程施工和电力通信维护为基础，以外省电力市场及集抄业务为辅，抓住机会，加强企业内部管理建设，提高企业平台，完成今年计划目标，为下一步公司的发展打下坚实基础。我想和在坐的各位同仁一道，共同奋斗，努力把公司的各项工作做好，完成既定的各项工作指标，这就是我的职责，义务和使命之所在。

我深知自己的能力有限，水平不高，尽管如此我还是会倾尽我所有，尽我所能，为公司的发展贡献我全部的力量。我相信天道酬勤，勤能补拙，相信有付出必然会有收获。我想，只要我努力践行：“爱岗敬业、高效管理、拼搏进取、创新争雄”的企业精神，努力扎实地工作，工作就一定会有成效。我坚信，有公司总经理的正确领导有公司全体员工的不懈努力，我们的目标任务就可以完成，也一定可以完成。我希望在明

年的这个时候，得到的掌声比现在更多，更热烈，因为你们的肯定就是给我最大的褒奖。

最后我要说的是：我将铭记今天，我将忠实履行我的诺言！

谢谢大家！