

2023年移动公司客户经理竞聘演讲稿题目

公司客户经理竞聘演讲稿(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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

移动公司客户经理竞聘演讲稿题目篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xx□现年xx岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实

现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xx□如xx市xx中心主任xx□xx局xx分局局长xx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx厂副厂长xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xx现任xx县xx长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

移动公司客户经理竞聘演讲稿题目篇二

演讲稿具有逻辑严密，态度明确，观点鲜明的特点。在社会一步步向前发展的今天，很多地方都会使用到演讲稿，那么问题来了，到底应如何写一份恰当的演讲稿呢？下面是小编帮大家整理的公司区域客户经理竞聘演讲稿，希望能够帮助到大家。

各位领导：

大家好！

我是，年月进入公司，这次竞聘区域客户经理的岗位。做为一名新兵来参加竞聘，我是经过深思熟虑的。我深知：做为中国移动通讯两大运营商之一的世界五百强企业，中国移动是不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的。在其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我，希望成为这些成就的.创造者之一，因为，我有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。1994到1995年，我在集团基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。1998到20xx年从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word□wps□excel□后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也

越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形式需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段.....

移动公司客户经理竞聘演讲稿题目篇三

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！首先做一下自我介绍。我叫xx□xx岁，中共党员，本科毕业，助理经济师，我竞聘的岗位是七级个人客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真在一线工作的员工，今天我怀着满腔的热情来参加这次竞聘。首先感谢行党委提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，我行对我们每一位员工提出了更高的要求，我觉得我应该主动接受改革的洗礼，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

客户经理是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。随着中国富裕群体的持续扩大□vip客户服务领域的竞争将日趋激烈，转型二代项目的实施将落实“以客户为中心”的服务理念，实现“经营客户”战略，促进理财中心的销售服务工作从“产品驱动”模式向“客户需求驱动”模式转变，规范vip客户销售服务流程，提高vip客户的服务能力和满意度。这将要求客户经理坚持使用ocrm□acrm□aeme系统新流程与新工具；坚持团队合作，做好销售推荐；不断创新，满足vip客户的差别化需求，实现提高客户经理服务能力、提高销售业绩、提升客户满意度的业务目标。

1、 政治素质好

不论在生活学习中还是工作实践中，我都能够认真学习实践科学发展观，树立正确的人生观、价值观，严于律己，求真务实，勤奋廉洁，注重政治思想水平和职业道德水平的提高，使自己能够站到一个全新的高度上看待问题、分析问题、解决问题。在实际的工作方面，我拥有不怕困难、勇于进取的拼搏精神；拥有兢兢业业、坚定执著的工作信念；拥有勇于承担、敢打敢拼的职业品格；拥有忠于事业、爱岗敬业的职业作风。

2、具有较强的责任心和进取心

入行近3年来，在平凡的工作岗位上，我刻苦钻研，开拓进取，勤奋工作，甘于奉献，始终以一名共产党员的标准严格要求自己。作为一名新入行员工，我始终立足本职工作，以热情、周到、耐心、细致、快捷的服务，真诚对待客户，将自己锻造为服务型、知识型、全能型的业务能手和营销能手。同时不断学习各种业务知识，努力提高自己的业务技能和服务水平，把优质服务作为良好的文化修养，坚持“服务至诚，真情永恒”的服务理念，用心为客户服务，牢固的树立“客户至上”的服务理念，在为客户服务的过程中学会换位思考，站在客户的角度去考虑问题，真正做到想客户所想，急客户所急，用优质服务给客户带来了满意和愉快，同时，也通过点滴工作实现了自身价值，书写出不平凡青春风采。

3、熟悉二代转型新工具的操作与运用

二代转型对vip客户进行细分，在对客户的专业化和差别化服务进行区别以及针对vip客户的服务和销售设计规范化的操作。

二代转型提出了新的理念（以客户为中心，进行多维客户分层分析，制定以客户需求为驱动的服务销售策略和流程，以建立长期紧密的客户关系为目标）、新的职责（对个人vip客户提供“一对一”的维护服务，对vip客户的数量增长、aum值增长及客户满意度负责）、新的流程（设计了统一的vip业

务流程，包括客户管理流程、销售流程、服务流程。其中“销售六步”流程规范了“以客户为中心”的客户关系管理和服务销售模式）、新的工具（从可操作性出发，对每一流程（除上面提到三个vip业务流程，还包括业务主管指导流程）都提供了标准化的工具（例如联系计划表，客户经理日历，标准信函模板等），通过工具的使用来固化流程的应用，是每一步操作都规范化，给客户标准统一的服务）、新的挑战（初始化工作量较大；客户经理需优化时间分配，变被动服务为主动服务，思想理念的转变；要以客户的需求向客户销售产品，在竞争白热化的市场，以优势不明显的产品留住客户）、新的要求（坚持使用新流程与新工具；坚持团队合作，做好销售推荐；不断创新，满足vip客户的差别化需求，实现提高客户经理服务能力、提高销售业绩、提升客户满意度的业务目标）。

1、明确客户经理工作任务和职责

1、向vip客户销售我行产品

2、维护vip客户关系

3、为vip客户提供服务和咨询

4、发展新的vip客户

5、制定并实施联系方案

6、管理更新vip客户信息

7、向财富中心推荐高端客户

8、规范服务操作，展现网点精神

9、遵循政策和程序，防范业务风险

10、不断学习、掌握本岗位相适应的业务知识和业务技能

移动公司客户经理竞聘演讲稿题目篇四

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

今天非常的荣幸可以参加这次的竞聘，我不敢用谎言去赚取你们的信任，因为时间会把我还原，我不敢用激情与冲动来表现一时的自我，因为工作需要永恒的动力。无论结果如何，对我都是一次锻炼的机会，是我人生又一次宝贵的经历。

我叫竞聘演讲稿，现任移动分公司财务部主任，中共党员□xx年x月毕业于x学校财会专业中专□xx年x月毕业于x大学财会专业大专□x年x月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间xx年xx月考取了助理会计师资格□x年x月考取了会计师资格。

xx年至xx年xx月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士□xx年xx月至xx年x月xx市邮电局电报科报务员□xx年xx月至xx年xx月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长□xx年xx月至xx年xx月xx市邮电局计财科会计检查员□xx年xx月至xx年xx月xx市邮电局财务检查室主任，助理会计师□xx年xx月至xx年xx月xx市电信局审计室主任□xx年xx月至现在移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次□xx年光荣加入中国。

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。

今天，我竞聘的职务移动通信公司副总经理。下面是我下一步工作思路。

一、公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。

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。

二、副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

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。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：

一、多年的财务管理工作练就了廉洁、正派性格作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了作为一名企业管理者的基本素质。

二、具有较强的沟通协调能力

在生活三十多年，对xx地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知己，百战不殆。

三、具有敏锐的政治思维

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从

大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键时刻向领导提出最合理化的建议。

四、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是当好副总经理工作所必须的基础。

五、多年的财务工作，以及高臣总经理提出的“诚实为人，踏实做事”企训的鞭策下，使我早已形成了坦诚、直率的严谨办事作风，讲话不会拐弯抹角，有时候得罪人，这也形成了我在工作和生活中的一个弱点。

六、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，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

七、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

以上诸多的实际情况决定了我能够更快地进入副总经理的角色，大力的开展工作。如果我能够竞争上分公司副总经理这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

一、实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变。即由财务部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体移动员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从做财务部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场营销和网络建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

二、抓好“三项工作”

一是抓好员工执行力

工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

二是抓好网络维护工作。效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，网络好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势，能否让更多的用户满意，对企业发展起着至关重要的作用。网络运营维护工作要做到重点突出、大胆尝试，要将维护工作渗透到日常工作的每一分钟，不能够等问题后再解决问题，必须做到预维护，将问题可能产生的原因分析透彻，针对每一个可能导致故障的原因要整理出具体的解决办法，并时时刻刻进行预检查，确保网络不出故障。

三是抓好计划建设工作。根据地型地貌的实际，要有计划，合理安排资源，把有限的建设资金用到最需要的地方，发挥最有效的作用。

哪里信号弱，哪里通信有障碍，就说明我们的网络建设还存在着不足，这个不足最快的反应者就是用户，只有广泛的倾听用户的反馈才能够及时准确掌握网络上存在的弱点。

如果我成功竞选上副总经理，第一步工作，我将在全市开展一次全面的用户调查和研究用户，主动了解用户对中国移动网络上的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，为网络建设决策的制订，各项投资方案的出台提供准确真实的依据。要与市场经营找好配合战，充分利用市场经营的营业和营销、大客户经理这个资源窗口，在他们中间长期开展“多说一句话”活动，要求每位营业员营销员和客户经理向每一位办理业务的客户主动询问其对我公司网络上的意见和建议，最大程度减少客户的不满情绪，为网络建设提供真实有效的依据，为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。

并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导

汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，在平凡的岗位上干出业绩，为移动公司事业的壮大发展做出贡献。

谢谢大家！

移动公司客户经理竞聘演讲稿题目篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好，我是来自xx支行的xx，今天想要竞聘的岗位是客户经理。

我进银行7年，做了7年综合柜员，客户经理这个岗位对于我而言，是更进一步的愿望，也是在而立之年想要在职业道路上更进一步的尝试。

无论什么岗位，我都秉承做好自己的事这一原则，现担任双河支行的电子协管员，在电子银行业务的开展和维护中，都尽可能得去做到两个第一，第一时间解决困难，第一步永远为客户考虑，保证户户有维护，件件有落实。

作为一名对自己有要求年轻人，在工作中，我觉得责任心是第一位的，也是做人做事的底线，不论是柜面服务，指标任务，我都尽可能地去做到最好，我相信对待本职工作的态度在很大程度上能决定着我的职业生涯之路，从不敢懈怠，也从不曾懈怠。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。客户经理是一个全才型岗位，唯有做好多方面的储备，才能更好的胜任。工作之余，我会有意识地去增加自己的知识储备，研读内网下发的各类文件，向前辈们取经，尽可能地去缩短自己与客户经理岗位的距离，从业务能力，沟通技巧，防范风险，识别隐患，多维度的提高自己的能力。我想我已经能担任客户经理一职。

我理解的客户经理，不仅仅是善于与客户沟通和营销我行产品，客户经理更像是一个我们银行体系对外界风险的一个开关，贷款的风险把控，客户的尽职调查，都需要客户经理亲力亲为，将存在的隐患去杜绝在外。因此，客户经理所要具备的能力，除了责任心，更重要的是敬畏心。对单位有敬畏，对岗位有敬畏，对风险有敬畏。

另外，如今的服务业跟以往已经不一样了。在我看来，客户经理不只是工号牌上表明的岗位，而是一种身份，一种能放下身段、沉下心来做服务的身份。主动营销和用心服务将成为客户经理的必修课，占得先机能赢得客户，用心服务才能守住客户。金融业的竞争态势不容乐观，产品要营销，服务要做好，客户经理拼的是人脉，因此，客户经理已然不是8小时工作制了，只要单位和客户需要，客户经理就要24小时在线。

今天站在这里竞聘，我鼓起了十足的勇气，也做好了十足的准备，想用我7年来的积累，去换一次跳起来的机会。本职岗位会一如既往地珍惜，客户经理岗位是我想努力的愿望，路漫漫其修远兮，我会一直在路上。