

# 竞聘销售总监的开场白(汇总7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 竞聘销售总监的开场白篇一

大家好！

第一，因为我现在学的就是销售管理专业，所以我有较为专业的基础知识。我很明白要想往高层升，就要先做好基层做好！

第二，在我参加工作的两年半中，通过工作实践，总结出相对丰富的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，我时刻站在对方的立场想所以我深得人心。

第三，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新事物，我喜欢站在舞台上的感觉，我喜欢主持演讲的，我也接受过国际型大公司的培训销售和管理知识，深知先学做人再学做事的道理。

我对xx企业文化的认识：

在经营管理实践过程中□xx企业文化在价值导向的、行为约束、士气凝聚、形象辐射等方面发挥基础作用，是xx的核心竞争力、凝聚力、应变力、公关力、销售力、形象力等企业力量的基础；是xx永续发展与追求卓越的动力源泉。我深深为我是一个xx人感到无比骄傲，我有责任为xx营造诚信经营，优质服务，顺应市场，创造满意的企业文化氛围。我要做到时

时创新、事事创新，及时发觉每一位同事的个人价值，达到团队和个体的共同成功、共同分享。通过全体员工的共同努力，xx企业文化在长期的市场运行与经营管理实践过程中，不断积淀丰厚、提炼升华、丰富成型，让xx越做越大！

我对xx企业发展前景的认识：在诚信经营卓越服务的基础上，以低风险的稳健经营风格，以xx市场为核心，面向西部连锁扩展，才是符合实际的愿景；只有不甘人后，才能永续前行，目标、战略、制度、流程才能避免流于短视、自满与形式化，才能不断创新去超越自我、超越竞争者，铸造辉煌的品牌和强盛的企业生命力，由此才能共享成功的喜悦与丰硕的业绩回报。发展是第一要务，加快实施连锁扩张战略，必须重视质量与数量的完美结合、内涵与外延的有机统一，从而做到科学发展。公司的连锁发展必须牢固坚持“内涵强壮、外延扩张”的两条腿发展方式，统筹协调，步调一致，相得益彰，xx才会持续做强做大。做一个xx人要推广xx壮大主业、推进两翼、多种模式、连锁发展的发展战略；遵守改革与管理同步，发展与效益并重发展原则，实现西部一流全国前列的发展目标。加快xx连锁发展需要我们每一个xx人共同努力！

如果竞聘成功，我的工作打算是：

第一、我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，我要在坚持员工制度的前提下，服务好、协助好上级做好各项工作，要积极参与xx公司制定各项计划和规划，合理建议，准确决策，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在协助xx上级加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。我认为一个人在任何岗位都应值得尊重，当下属和上级都有难处，希望每个人能多站在对方的立场上想一下，团结和谐开心开展工作就没有那么难了。

第二，加强自身学习，不断提高销售和管理能力，要认真学习管理知识，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技

能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领每一位xx员工各项工作的开展。我希望我可以经常与大家分享我的美容心得，销售方式，管理模式以及心态培训，让每位销售人员提高业绩与客单价，提升心里素质有集体荣誉感，把xx的事业当成自己的事业来做好做大。

第三，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个员工起到监督引导的作用。我认为工作和生活应鲜明的分开，不要把私人的情绪和生活上的琐事放到工作上，工作时间内就有有条不紊把工作做到尽善尽美，这样我们都更能得到大家的认可与尊重，工作之余也更加愉快。

第四、在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲，反映出工作的问题要害，促进xx公司各项工作的开展。以上是我对xx化妆箱包领班工作的理解，由于我尚不是xx领班，也没有参加过xx这方面的专业培训，所述错误之处请xx各位领导给予指正。但是我作为xx市场美容技术总监我对xx各大美容，服装，箱包，数码器材品牌前景已有相当资深的认知，对于各大国营与中外合资商场及公司模式非常熟悉，我相信我是一丈光芒，绝对能够照亮每一个xx与每一个xx□

如果竞聘成功，我将认真履行领班的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。在过去两年半的销售与管理工作中，我深得老板同事顾客的好评与认可，我相信在我的坚持下我也一定得到xx各位领导的赏识，因为我认真努力，喜欢把别人的事业当成自己的事业来做！我非常以我是xx人，我是xx柜员为荣，所以我工作起来相当开心，我喜欢多听少说不抱怨，我认为这是成功的捷径！

如果这次我没有被聘用为领班，我也决不气馁的，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距。失败对我来说一点也不

可怕，我现在失败有多大的，相比之下我接下来成功就有多大。我的胆量来自于我是90后，我对自己相当自信，我也一股积极向上的吸引力的，我会把吸收所有人的优点，我才会越走越远越做越好！打好营业员的基础，以后在高层才会更理解下属的不易，才能得到更多人的支持尊重与拥护。

在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为xx公司与xx公司更好的明天尽心尽力。

谢谢大家！

## 竞聘销售总监的开场白篇二

销售部是企业市场营销工作中满足市场需求的重要部门。企业在面对市场需求的时候，需要利用销售的手段满足市场的需求。但由于市场的需求方式、需求形态多种多样，也就造成了企业在销售行为的形式上、销售形态的管理上存在着不同的差异性。接下来小编为大家带来销售部长竞聘演讲稿，希望对你有帮助。

尊敬各位领导及在坐的各位同仁：大家下午/晚上好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xx地产营销部的李x[]今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一、我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。

所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的'团队。

第二、我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三、我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四、当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

- 1、 严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、 对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、 配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、 以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。
- 5、 定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知己知彼。
- 6、 服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

尊敬的各位领导；能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家！

## 竞聘销售总监的开场白篇三

你们好！首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销经理的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。

默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销经理的岗位。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要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司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，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真实和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作。

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效。

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。



众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

## 竞聘销售总监的开场白篇四

大家好!感谢台领导为我们搭建了这个公平竞争、展示自我的平台。我们可以借此机会对工作进行一个阶段性总结。得失、成败、反思、感悟、提高、升华，我就是在这一次次历练中成长、成熟起来的。我还要感谢我所在的团队。因为我知道，“一朵鲜花打扮不出美丽的春天”。在已经过去的这段时间里，是我们风雨同舟、荣辱与共，群策群力才成就了今天的业绩。

莎士比亚曾说过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要转换角色当个演员，接受大家的评判。我竞聘的还是电视台经营部经理竞聘演讲稿。

6年的工作实践和历练，更得益于台里领导、老师和同仁们的帮助，让我学到了很多。这次竞聘就是对我专业技能水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。

从国际背景来看，我们中国马上会成为世界第二大经济体。国际经济的舞台需要有中国的声音。另外，随着中国人更多地拥有房产、汽车、股票等财富，有更多的人开始关注经济

参与经济活动，在这种情况下，需要我们的媒体人承担起传播主流的商业价值观的职责。所以，与各国财经评论员经济专家零障碍的沟通能力，就成为现代财经主播的一个重要条件。已在这个岗位上锻炼一年的我，非常有信心胜任这项工作。

一、我对企业和经济时事高度热爱。有人说，成功的起点是热爱自己的职业，有了这份执着的爱，工作才有激情、有动力。我去年已经经过专家组评选认可，成功竞聘主持人这个职位。一年的切身体会告诉我，脚踏实地，在播音之外做好功课，才是做好财经主持人的根本。因为热爱，也会让我们更富有的创造力，有责任感，善于创新，能够吃苦。我主播财经频道新闻节目一年，工作量达365期，参加工作至今，主持的节目多次获得国家级省市级奖项。

二、具备当一名主持人的天赋和素养。不可否认，主持人在很大程度上要具备一定的天赋，而这个天赋包括具备良好的悟性、敏捷有序的思维、快速反应能力、机智应变技巧。此外，还需要广博深厚的知识背景和幽默而不低俗、外行的谈话内容，活泼而不乏深度的语言风格等。而我恰巧都具备了这些，曾积极配合中心完成各种大型活动的主持工作，起到主播的带头和示范作用。

三、应变能力和现场把控力较强。我有丰富的实战主持经验，思维异常敏锐，反应异常快捷，能灵活自如地展现独到机智。我擅长即兴发挥，在没有任何台词的情况下仍能挥洒自如。在主持单位大型的步行街与观众的见面活动时，在舞蹈演员上台准备就绪时，该有的现场音乐忽然没有了。那一刻，现场异常安静，所有的舞蹈演员只能在台上摆好姿势等待。我急中生智，迅速将《琵琶行》稍作改动，圆满的解决了这个突发情况。

四、能驾驭不同风格和形态的节目，不拘一格。电视新闻直播的成败，直播的灵魂人物——新闻主播是关键中的关键。

作为女性的我，也更具优势，因为女性能把枯燥的一些财经的数字和观点，变得通俗和人性化。主持人在节目中要认可自己的价值，才会得到大家的认可。我富有激情，激情能把一事情变得卓尔不凡。很多时候，温婉的我，极具爆发力。我善于学习和思考。我爱好学习，对新鲜事物具有好奇心。学会思考，是新闻主播不可或缺的素质。

今天，我参与财经频道主持人的竞聘，怀着一份感激，怀着一份尊重，更有一份不安，我如何才能又一次的更好地挑起这份重担?如何才能使这个栏目不断注入新的活力，进而在原来的基础上更上一层楼?如果这次竞聘成功，我将从以下几个方面入手。

一、努力做好与编导小组的协调工作。节目主持人对于编导小组来讲有着很强的匹配度要求，两者之间相互依存、不可或缺。

二、将努力肩负新闻稿件的总审一责。1月1号之后，我们的新闻节目将实行当日制作或者直播，这对于主持人的要求和压力会更高更大。所以，我将在主持基础上肩负新闻稿件的总审一责，主播的能力和含义就是一定要能够驾驭节目，是节目的灵魂和主导。新闻主播终审新闻稿件是对整个新闻节目的把控。我将努力发挥自己的业务专长、创造性思维、组织经验和文字表达能力，增强责任感，审好每一个稿件。

三、发挥专长，参与相关的专题访谈节目。

1、一个好的栏目要有不同的观点，不同的亮点。很多专业财经人士都希望通过我们的镜头，看到真实的企业生产等活生生的东西。所以，我要努力把专题访谈节目办好，在经济市场普遍乐观或者悲观时亮出自己的独特观点，争取具备市场的前瞻性。

2、在主持中寓严肃于娱乐。财经节目肯定跟娱乐无关，但它

又要有娱乐化的功能。第一财经频道《会见财经界》的主持秦朔曾说“电视始终是一个强调娱乐元素的媒介”。是啊，当观众拿着遥控器，会在每个频道停留多长时间？一项调查显示的结果是：3.4秒。观众的目光是否停留在一档节目上，最重要的还是靠主持人，跟观众进行交流的不是媒介，不是电视机，而是个性鲜明的主持人。如果主持人的面孔和腔调过于严肃刻板，离观众比较远，财经界人士和普通观众就会没兴趣。我将努力在严肃和娱乐之间的把握好其中的平衡点。

3、以最专业的内容服务最普通百姓为目标。我将努力让我们的财经频道成为财经政策的窗口和投资理财的指南以及百姓生活的帮手。

各位领导、各位同事：岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我坚信，有领导的正确指引，有同事的大力支持，有采编人员的精诚团结，共同努力，一定会使我们财经频道的节目越办越精彩！

我的演讲完毕。谢谢大家！

## 竞聘销售总监的开场白篇五

大家好！

我叫\_\_\_，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施?兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场

单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

## 竞聘销售总监的开场白篇六

销售是个很热门的行业，很多人竞争的职位压力大，为了能比比人更胜一筹，只有精彩的演讲才能让人刮目相望。

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，对一个营销主管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主管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。作为营销主管的我，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其所有财产的情况，确保安全，才能离开。

## 竞聘销售总监的开场白篇七

大家好！

我叫\_x□现任市场部主任。我要竞聘的是邮政局速递客户销售总监。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己!我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力!

经综合权衡，我自认有如下优势：

第一，我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我接受过良好的教育，勤于思考、勇于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作；工作中能保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其是十一年的总监工作锻炼，更加完善了我的个人修为。我熟悉邮政速递生产作业流程和各项规章制度，熟悉计算机应用，掌握速递业务和营销管理及系统的日常操作和维护。

第二，我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻一行的原则，我的视角从未离开过市场行情。在营销实践中摸索出了一整套营销工作经验，这些经验有：“三心”爱心、恒心、信心；“三皮营销法”硬起头皮、磨破嘴皮、跑掉脚皮；“三多三勤营销法”多宣传、勤尝试，多沟通、勤联系，多思考、勤动手；“千万营销法”千辛万苦找市场，千难万险挖市场，千言万语育市场。我相信，这在今后的销售总监竞聘报告工作也将是不可或缺的优势。

第三，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，十多年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益最大化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。



第一，协调领导积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好区域重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二，抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益最大化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我市邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益最大化。

第三，我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、营销工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，最大限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四，我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合领导加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须

扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，交上一份满意的答卷。

我的竞聘上岗演讲结束，谢谢大家！