

最新销售经理应聘演讲稿 销售经理演讲稿 (模板8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。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下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

销售经理应聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，这次我竞聘的职位是移动销售经理。我将从以下几个方面完整的把自己介绍。

我是城一片区营销中心的客户经理，现年岁，本科文化，所学专业财务会计，于年至年在公司担任职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻练了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作后，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。
4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务 and 遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。
5. 有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须要在渠道的深度上下功夫。

- 1、加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽

然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

2、主要的内容包括:首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场;代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）;优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

3、由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方

面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

我的演讲结束了，谢谢大家！

销售经理应聘演讲稿篇二

各位同志们！

大家好！

年假休完了。新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问

题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循人性化、服务性原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好防火、防盗、防人为破坏三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从服务就是让客户满意，业主至上，服务第一等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步

明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

我的演讲完毕，谢谢！

销售经理应聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了及各

位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许最后一次，我会通过我的努力为创造更高的价值！

本人叫xx□xx年xx月出生，今年xx岁，xx文化程度□20xx年xx月通过应聘就来到xxxx部，我想我是幸运的，通过我的努力和的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人的宗旨，制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在前列，每年都能不折不扣的完成下达的业绩和利

润目标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到和领导的要求，但我将继续为发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合发展的激励机制，提高运行效率，降低运营成本。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠

团队，尽心尽力，视权利为责任，视职位为服务，将的各项
工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

销售经理应聘演讲稿篇四

大家好！

首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将
倍加珍惜。今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞
聘。同时借此机会感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作
中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫xx[]在项目部外省事业部工作，现
在担任xx销售经理职务。我于20xx年8月进入公司项目部做销
售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、完善的市场服
务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、
广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震
撼着我的心灵，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。
使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公
司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司
的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴
的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！项目经理是一
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
地去接受未来工作中的每一次挑战。对我来说，今天又是一
次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。
相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折。

首先，谈谈我对项目经理这个工作的认识

随着项目管理应用的迅速普及，项目经理成为日渐兴起一族新型管理人员。

项目和项目管理是未来的潮流。

项目经理是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

项目经理是项目团队的领导者。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客信任。

作为项目的指挥者，项目经理要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目经理要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目经理应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

项目经理一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目经理应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

我是从事房地产行业工作7年，在xx公司工作5年。是xx公司从基层培养起来的销售骨干力量，也是xx公司目前中层干部中的佼佼者。具有丰富的销售经验，和成功的案场管理经历。多次被评为xx的最佳专案、优秀员工。

工作楼盘□xx案场，多次成为xx项目部的top sales

xx案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

xx案场，在楼市低谷期，从上海组织客户异地成交，与同事配合完成多次团购，成功实现二地联动。

现任xx销售案场经理。

我从20xx年起担任销售人员至今，经过5年多实际工作的磨练，已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程。5年多宝贵的工作实践中，我积累了丰富的工作经验，总结出了一整套较为实用的工作方法，为我竞聘项目经理奠定了扎实的基础。

吃苦耐劳、认真负责是我最大的工作特征。不管在那个岗位上我都想尽一切办法，按时按量的完成销售任务。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。作为销售经理，受到过客户的高度认可以及公司领导的充分信任。

我现在任职的xx是上海xx第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xx寻求帮助[]xx20xx年进入无锡xx[]由于楼盘原来的定位错误、用地年限加之国家政策、销售人员不成熟等问题，销售上一打不开局面。之后在领导的带领下，我们从多方面进行了调整。我作为销售主管常驻无锡期间，主要着力与销售人员的专业培训，配合营销活动的计划筹备，并且兼顾与开发商的协调工作。至20xx年后半阶段该案的销售状况已经有明显的好转。在20xx年里，销售业绩指标完成状况一直保持着良好的态势，通过这一年的努力[]20xx年销售量增长相当稳定。目前该案的销售也已经进入尾盘去化阶段。

无论在哪个岗位，我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。有良好的大局观，处理问题较为周全，工作认真负责。在工作中，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。作为顾问公司的销售经理，要管理开发商的销售人员，是有相当大的难度的。按理说销售工作人员少，结构也简单，

管理人员又少，管理起来应该是极其简单的。其实现实情况并不像我们想像的哪么简单。开发商的销售人员因其自身各自的，生活环境、文化教育背景、工作心态的不同。导致真正团结的少，不团结反而占多数。所以我必须先要建立一个团结的团队，让她们学会分享、学会共担、学会合作，更重要的是学会尊重他人。

不屈不挠、勇于挑战困难。能在恶劣的市场环境中不断开拓进取。培养的销售队伍有极强的作战能力和良好的团队协作精神。

我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

我总觉得作为年青人总该有点追求，项目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，争做一名出色的项目经理。

我对人热情，办事耐心。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。在无锡工作2年，建立了一定的人际关系网。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。

一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”这句话就是告诫我必须培养正气，以身作则。

我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以

率人”。

项目经理怎么做，自己的一些设想

首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上做好。

其次在项目经理岗位上不单纯是管理，更重要的客户关系的维系。项目经理与开发商的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；而且项目经理的服务要有创意，要走在他们的前面。然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为其提供合理建议。要真正体现代理公司对开发商客户的一种人文关怀和对鱼水关系的爱护。这种关系的建立，既立足当前，更着眼于未来。善待开发商，就是善待自己；提升开发商价值，就是提升自我价值。

家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。

首先身在xx这个大团队中，在我的岗位上，自己要做到帮助总监顺利作出决策，要有统筹兼顾的思想，当好项目的协调人，帮忙不添乱，补台不拆台。

“即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

第三尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，才能把团队的工作效率发挥到最大。

我从事房地产行业也是从销售员做起的，所以我深知作为一名房地产销售人员要具备哪些必要的素质。加上我丰富的工作经验让我深切体会到，销售人员的不专业，会给销售带来多大的负面影响。更不用说不专业的人做专业的事会给公司造成的影响了，所以所以我觉得人员素质和技能的培养是十分有必要的，包括我自身也要加强业务能力和管理能力的提高。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，

就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准、专业的服务做到让客户满意，积累xx品牌效应。

今年项目部外省事业部的目标业绩是xx万，我所任职的xx项目的目标业绩是xx万。说到我的目标其实很简单：克服难关、圆满完成，甚至超额完成销售指标。就是我的目标。

尾声

希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，竭尽所能做好项目工作。如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。奥林匹克运动有一句著名的口号就是“参与即是胜利”，因此，胜利属于我，也属于我们在坐的每一个人。

我讲完了，谢谢大家。

销售经理应聘演讲稿篇五

公司领导：

您好！我是莱芜工厂乡镇流通营业所员工王xx。首先感谢公司领导能给我这次机会参与此次竞岗。首先做一下自我介绍：

我叫王xx。现年24岁，毕业于长勺职业中专汽修专业。xx年3月至xx年5月xx金属制品有限公司职工。xx年7月至xx年4月南京旺旺集团精品项目部业务员，主要负责ktv、夜总会类型的夜场推销。xx年9月山东xx物业管理集团莱芜分公司，从事过保

安。领班。主管。部门经理□xx年7月初入职汇源公司。

自xx年7月份入司以来较理想的完成了营业所规定的目标任务，8—11月份累计完成任务18万7千左右，两个月任务完成11万以上，超额完成分配的任务，10月份，我成功组织了一支年轻，有活力，敢想敢干的路演队伍，到各乡镇巡回路演，与终端客户密切合作，推广促销相演出结合，并取得了很好的成绩。虽然在我工作中还有很多不足，但任何事物都不是绝对的，做销售本身就是在挑战极限，挑战自我。二是我的处事和社交能力有待提高。我相信，我可以通过充满青春活力的热情和对工作认真负责。肯钻肯干的态度来锻炼自己。做销售正是锻炼我的地方，是对我自己能力的培养和其他各方面的提高。

所以我决定来参加这个岗位的竞聘，面对这个岗位，我有几个有利的条件：

一是我有较为丰富的工作经验。我社会工作经验7年，具有一定的协调能力，之前也从事过部门管理，对一个团队的管理有着自己独特的见解。

二是有较强的工作能力。在日常生活与工作中注意不断加强个人修养，认真履行职责，扎实搞好工作，言行与公司保持一致，扎实肯干，诚实待人。经过几年的工作与锻炼，组织协调能力和分析能力有了进一步的提高。我认为我完全能够胜任该工作。

三是有较强的责任心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神。以大局为重，不斤斤计较个人利益，尊敬领导，团结同事。现在是知识的社会，要不断的学习，装备自己，努力在各方面充实自己。

如果我竞岗成功，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的好助手。

1、抓市场，协调人员，统一思路，更多的拓展市场终端客户，增加售点。

2、综合实际，结合市场，在公司允许的情况下出台好的政策，为12月份任务达成目标冲刺。

3、在团队里以“能者上，庸者下”的原则，激励员工，全力以赴完成公司安排的各项任务。

4、具体细化工作重点，与经销商密切合作，把工作落到实处，为公司创出更高的利润。

注：不想当将军的士兵不是一个好士兵，不想当领导的职员不是好职员。

销售经理应聘演讲稿篇六

各位同志们!大家好!年假休完了，

新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修

管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，

促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

我的演讲完毕，谢谢！

销售经理应聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我叫刘xx，今年32岁，毕业于江西财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得xx年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。xx年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。xx年至xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在xx年被评为全市优秀组训。xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺全市营销霸主和全市培训工作先进单位两项殊荣。

同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。

销售经理应聘演讲稿篇八

大家好！

首先，请允许我代表“美真浓”体销售团队为各位经销商伙伴的到来表示热烈的欢迎，对大家一如既往地支持“美真浓”品牌的发展表示衷心的感谢，今天我们汇聚一堂，

展“信翼”一决胜20xx年。

近年来，在美真浓企业领导与各位合作伙伴的共同努力下，美真浓品牌在品牌形象塑造上，销售渠道拓展上、终端网络建设上都取得了可喜的成果，这是大家有目共睹的。美真浓倡导“只为健康生活”，突显品牌理念，并以差异化的营销策略，以创新的品牌战略，逐步实现品牌致高致远。现如今，要将美真浓品牌做强、做优、做久，我们就必须步步为营，节节提升，通过巩固旧市场，开拓新市场，来提升品牌知名度，扩大品牌的市场占有率，把握美真浓品牌在未来市场的主动权。

健康是生活永恒的话题。当市场大趋势都在大打体育运动理念的时候，我们深知，在这竞争日益激烈的社会大环境下，亚健康问题成了大多数人的困扰，如何为消费者营造健康的生活氛围、塑造健康的生活方式？我们为消费者全新诉求健康——“为健康生活”，一双好鞋，让你在市场的暗涌中屹立不倒；一双好鞋，成为消费者永远的青睐？？这是我们的追求。我们以差异化的品牌竞争方式，提升品牌的市场知名度，加速美真浓的市场拓展。

谈到品牌建设，市场开拓，自然离不开渠道建设。渠道是企业产品流到消费者手中的中间环节。再好的产品，如果没有渠道，就只能在企业的仓库里睡大觉，无法实现它的价值。渠道是重要的市场资源，企业生产的产品只有通过渠道，才能真正打入市场，实现企业最开始想得到的利益。现如今，“得渠道者得天下”的说法并不为过。渠道能不能为“我”所用，其根源在于渠道的价值是否与运营商品品牌和经销商的利益绑定。畅通产品销售，其目的就是为扩大公司产品的销售量。今年，我公司将通过品牌形象传播升级、优化产品价格、消化积压库存等优惠政策来畅通渠道，实现企业与经销商朋友们的利益最大化。而且，公司今年将会全力支持 and 鼓励区域经销商、批发商，开拓下游销售渠道。进一步畅通产品销售渠道，增加产品销售量，从而赢得更多市

场份额。

有需求就有市场，只有生产出满足消费者需求的产品。才能占领市场，创造更大的市场。美真浓以其新颖的款式、流行的色彩、国际风向将时尚精彩演绎，将时尚运动完美呈现。20xx年，美真浓将加大新产品研发力度，根据市场需求的实际情况，针对产品的质量，产品的款式，产品价格等方面进行合理的优化和调整。力求做到及时准确地掌握市场最新资讯，把消费者在生活中的追求与向往融入到美真浓的产品当中，达到品牌文化与消费者内心所追求的文化和价值观的强烈共鸣，使我们品牌综合价值和整体竞争实力得到进一步提升，从而扩大市场占有率。

我相信只要我们携手并进，本着“共创、共赢、共享”的信念，同心同德，群策群力，一定能够开创美真浓品牌的美好明天。

最后，祝各位嘉宾、经销商朋友们身体健康、万事如意！谢谢大家！