

2023年采购业绩演讲稿(汇总10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。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

采购业绩演讲稿篇一

大家好！

首先，自我介绍一下自己的基本情况：，现年**岁，本科学历。现岗位为**公司市场部供应商管理员。主要是做sap系统供应商的新增和维护、供应商实地考察、供应商开发、考评、选择、管理等工作。

今天来参加采购部采购经理的应聘，能站在这演讲台前展示自己、推销自己，除了认为自己有这个能力之外，还要感谢公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾思虑再三。但今天鼓起勇气来参加这次应聘，是因为一方面，表明我对公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受公司和大家对我的认可。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

- 1、有良好的思想品德修养：我为人处事的原则是：踏实做人，

认真工作，开心生活。自己较注重个人品德素质的培养，平时尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不计较个人得失，对工作、对同事有信心和爱心。

2、有较好的专业基础：我所学的是机械制造和地质工程专业，并在矿山一线工作八年，对矿山设备和矿山生产工艺很熟悉；在钢铁企业和化工企业做是设备管理工作五年，对管理工作也积累了一定的工作经验。在矿山从事的工作是选厂备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。在其它单位工作中曾经参加过采购业务，对设备、备件、材料的价格很了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的心：不管我在一一线矿山，还是荒芜的戈壁滩，我都能做到以企业为家，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。

竞聘这个职位，我也有不足之处：

1、管理经验不足：从参加工作至今很多时间都在一线做技术工作，期间虽有一段时间做管理工作，但毕竟工作经验有缺失。

2、知识结构的调整：科技的发展是日新月异，知识结构越来越细化，只有不断的学习才不会被淘汰，所以在知识结构的组合方面加强学习。

首先、根据公司的采购管理制度，确保采购物质的准确性和及时行，完成公司下达的既定任务。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度，并不断的完善和加强。规范采购流程，让物资采购规范化、流程化、标准化，同时加强数据管理和整理，让采购业务更易操作、控制、管理和跟踪，有效的提高工作效率。

第三、熟悉和掌握采购各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对物资采购和质量负全面责任。同时建立完善的物资信息档案。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五、在现有的供应商中选择更优的供应商，按物资分类推行年度采购计划，提高采购效率，降低采购成本。同时积极开发新的、更有实力的供应商，在提高质量、服务和效率上，同老供应商平台竞争，做到真正解决物资采购提效和降本之间的矛盾。

第六、定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出合理化的建议。积极按使用部门的年、月、季的计划进行及时采购，并积极组织落实跟踪。并根据实时情况对使用单位提出合理化建议，提高采购的精确性。

第七、出口采购工作由于和出口、国际货运紧密结合的特性，根据出口贸易相关细则和出口退税的要求，所有出口相关单证都必须单相符，在各流程点都要求前后相互呼应，一个细节点照顾不到就会给后续工作造成麻烦甚至造成经济上的损失，一点错而步步错，从而影响工作效率及公司利润的减损。同时，由于出口工作所需要花费的时间较多，从计划申报到货至使用现场所需要的时间也相对而长；又受到监管仓库、海关、商检、口岸等国家政策、过货能力、开闭关时间、查验要求，路况、气候、国外政治环境等限制，从而造成情况比较灵活多变。所以需要做到以下几点：谨慎细心，周全考虑；大局观念；务实、客观、实际、理性的思考；思维灵活的处理问题。在采购上供、需配合，在内需要采、运配合。只有合理的配合，才能顺利的完成任务。

第八、着眼于市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。采购也是一门学问，也将越来越被重视，必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条高效、快捷、合理的采购渠道。我相信成功属于。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、用自己的能力、依托同事之间的团结能干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在原来的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委对我的支持和鼓励。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

采购业绩演讲稿篇二

大家好！

作为一名有十多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好。公平竞争，挑战自我，在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同仁，都能取得较好成绩。

参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一、我是一名党员。工作中我一直把政治理论学习作为提高自我的一项基础任务，能够认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策，坚决用党的思想指导自己的工作实践。不管是在照镜、位庄信用社，还是来到现在的营业部，我始终做到坚持原则，廉洁奉公，落实制度，明确责任，搞好团结，加强管理，使所在单位的各项工作，尤其是会计业务得到了健

康发展，受到了单位领导的肯定。

如果竞聘成功，我的工作打算是：

一、加强学习，进一步适应主办会计工作需要。

要认真学习《会计法》、《农村信用社会计基本制度》、《农村信用社财务管理办法》等规章制度，积极组织开展会计业务培训，学习新的会计理论知识，同时进一步明确营业人员岗位职责，加强内控管理，提高信用社会计工作质量，提升信用社会计服务品牌。

二、积极配合联社和社领导开展工作。

作为主办会计，在严格管理，忠于职守，搞好本职工作的同时，我将积极配合联社和社领导开展工作，要认真落实联社各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务；要协助社领导加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气；要积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，当好参谋助手。

三、加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。

作为主办会计，我将严格遵循经济核算原则，加强财务控制，杜绝不合理开支和浪费现象，开源节流，不断降低经营成本，努力为所在信用社提高盈利能力创造条件，提高经济效益。同时严格落实各项会计业务要求，认真编制、汇总各类报表帐簿，确保会计核算质量。

四、大力推进会计电算化。

在电子化建设方面，我们信用社刚刚起步，远远落后其他金融机构。只有在较短时间内迎头赶上，我们才能适应竞争和发展的需要。虽然目前在营业部这方面有了一定基础，但还

有许多东西需要我们不断在实践中改进和提高，完善和发展，我将进一步加强在这方面的学习，提高运用和操作能力，加强监督管理，并通过实践积极为全县信用社系统电算化的快速发展建言献策。

如果竞聘成功，我将认真履行主办会计的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往地努力工作，努力为信用社更好的明天尽心尽力。

谢谢大家。

采购业绩演讲稿篇三

大家好！

我叫xxx，23岁、大专学历、建筑工程装饰专业，现在食品分厂从事生产工作。

从事采购工作必须具备诚实守信终于双汇的思想品质，做事公道、正派、不徇私情、任何时候均要以企业利益为重，其次要具有执行力，严格按照公司规章制度要求进行工作，对于领导安排的工作不折不扣的完成，要具有学习精神，采购工作涉及方方面面，如果不能对所采购物资技术的要求或市场行情有所了解，就不能够做到专业化采购，因此我认为要做好采购工作，必须要具备学习精神，要做到干一行爱一行专一行，达到内行采购，最后就是密切关注市场行情变化，努力为企业降低每一分采购成本，要从国家政策、报刊新闻、客户访谈中得到的信息，迅速用到实际的工作中去，来降低采购成本。

我今年23岁，正处于人生干事业的黄金年龄段，身体健康，精力旺盛，思维敏捷、勇于创新。投身双汇两个月来的经历，培养了我认真务实、诚信敬业的工作态度及吃苦耐劳的精神。

同时也提高了自身的沟通协调管理能力及团队协作精神。良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

一、加强自身修养，做一名廉洁、正直的采购员

采购员是个特殊岗位，更是个敏感的岗位，采购性质决定了他对人品的更高的要求，要具备良好的职业素质和高尚的道德观。因此我会时刻提醒自己企业利益高于一切，做好一名采购人员的基本原则。

二、努力学习专业技术知识，努力做到内行采购。

由于采购工作涉及多个学科和多个专业，我们要对所采购物资的用途、质量要求、成本构成价格及车间使用情况都要十分清楚的了解。因此在工作中我要经常到生产一线调查了解情况，学习扩大知识面向领导、同事、供应商学习，了解设备或材料的性能及市场行情，才能在客户、业务方面征服对方，维护双汇利益，降低采购成本。

三、拓宽进货渠道，寻找质优价廉的物资在稳定老客户的基础上，我将积极发展新客户，增大选择范围做到源头采购。

四、围绕“效益”目标开展工作。积极围绕公司制定的发展目标，确保完成上级下达的各项任务指标。

五、更加深入理解双汇企业文化：增强与员工的团队意识，诚信立企，德行天下，充分发挥自己的工作积极性。

我相信，我的工作热情和谨慎，一定能把自己的工作做好。请各位评委相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！

谢谢！

采购业绩演讲稿篇四

大家好！

我叫__，现在__综合办公室任行政主管。去年我离开了原来的单位，加入到__，有幸成为这个大家庭的一员，有缘成为大家的同事！

我1998年参加工作，大学本科学历，工商管理专业，中共党员。先后从事过__等工作，积累了丰富的基层一线工作经验，20__年开始走上了管理岗位，先后担任__经理，积累了一定的组织管理经验。来到__后，工作的角色和内容有了较大变化，我在积极适应本职工作和胜任工作的同时也在了解和关注公司的规划与发展，并有志于积极投入到公司转型发展的“二次创业”中！

今天竞聘采购部经理一职，我认为自己有以下六个有利条件：一是有较强的综合素质。我有较强的学习能力，有一定的文字功底，善于思考、思路清晰、创新能力强。经过多个单位、多个岗位的锻炼，有一定的工作经验。来公司不到一年，短时间熟悉了情况，进入了角色，在领导和同事们的关心和指导下，较好地完成了__等专项管理工作。

二是有一定的采购管理经验。我在原来的工作中分管过采购，主管单位设备、器材、用品、用具、物料等采购计划的制订、招投标等工作，熟悉有关采购的规定、制度，了解采购的有关流程。

三是有较强的组织管理能力。近7年的管理经历，培养锻炼了自己沟通协调能力、组织管理能力，能够建立良好的工作关系，善于调动团队的积极性。

四是有良好的敬业精神。工作有热情、有干劲，干事认真、踏实、能吃苦、有韧性，有较强的责任心和事业心。

五是有过硬的工作作风，能求真务实、用心做事，竭尽所能，不图虚名、不做表面文章。耐得住寂寞，顶得住工作压力。

六是有团结协作的工作态度。善于听取多方面的意见、总结多方面的的情况，遇事对上做好汇报，对下与同事商量，能够踏踏实实做人、认认真真做事，对同事有爱心、有宽容心。

一、提升能力，熟悉情况，尽快进入角色；

采购及采购管理是一项相当复杂而且要求很高的工作，因此在短时间内须尽快做到熟悉国家和研究院有关采购方针、政策、法律和法规；了解采购工作的基本运作程序和规程；尽快掌握公司目前采购的作业流程、所采购商品的名称、种类、价格、采购的方式、渠道及供货商情况；深入市场调查，收集和分析与采购相关的信息。虚心向同事和同行学习。

二、完善制度，建立档案，尽责规范操作程序；

从采购岗位职责的要求出发，尽职尽责保证采购工作的制度化、规范化和合法化。要进一步建立和完善采购人员分工与职责、采购工作流程、采购计划、采购价格和质量控制、采购合同和招投标管理、供应商管理及人员的考核管理；建立和完善采购档案管理，将采购的基础资料信息化。

三、严把质量、严格管控，尽职降低采购成本；

采购工作不是“购买”和“轻松的花钱办事”，而是以最低的成本为公司获得所需的物资和服务。所以，采购不能只满足需求，以假乱真、以次充好，不仅是失职而且是犯罪。要根据所采购物资的性质和生产需求，坚持口勤、腿勤、脑勤，多了解市场信息和行情，实行“谁采购、谁负责采购质量”的责任追究制和询价比价定价制度，严格供应商动态管理，严把“采购价格、物资质量、验收入库”关，真正做到料源可靠、采购规范，降低成本，确保物资质量。

四、改善服务、团结协作，尽力提升服务意识和团队凝聚力；

采购就是服务，是为生产经营服务的，是为各部门支撑服务的。采购业务涉及的相关部门多，采购业务能否顺利进行，还需要相关部门的密切配合。所以，在日常的工作中，采购部门应树立服务意识，主动了解各部门的采购需求，虚心接受各部门的意见和建议，绝不能发生因采购不到位而影响生产经营。

团结协作是部门高效完成工作的重要保证，作为部门经理 应与人为善、用人所长、尊重人、相信人、依靠人，以共同的目标团结人、以有效的管理激励人、以自身的行动带动人，精诚团结、精诚合作，形成部门强大的凝聚力、战斗力。

五、廉洁自律、不贪不占，尽心约束好自己；

采购是一个敏感的岗位，我会以一个敏感的心态 用制度和法律来严格要求自己，切实做到明明白白做事、干干净净做人，坚持正确的价值观和利益观，严格执行廉洁自律的各项规定，严格按制度办事、按流程办事、按规矩办事，严于律己，以身作则，管好自己，带好队伍，自觉接受监督。

诗人泰戈尔有句诗：“天空没有翅膀的痕迹，而我已飞过。”竞争重在参与。能竞上，我将珍惜这个机会，尽心、尽力、尽职、尽责干好工作。不能竞上，我也将一如既往的用心、用情干好本职工作！

我的演讲完毕，谢谢大家！

采购业绩演讲稿篇五

2022年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零

星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2022年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

采购员年度工作总结做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

2022年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。

同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

2022年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因

此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四、步加强对材料、设备价格信息的管理

2022年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

五、提高部门工作人员的业务素质和责任感

2022年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

六、2022年将具体从以下几方面予以改进：

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。

它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

在2022年的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

采购业绩演讲稿篇六

大家好!值此20__年春节即将来临之际，我衷心预祝各位领导、各位评委，工作顺利，身体健康，合家欢乐。

首先，我向在座的各位领导、各位评委，几年来对我的大力关心、培养和帮助表示感谢，是各位领导、各位评委的关爱和帮助让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟;是各位领导、各位评委的鼓励和支持让我有勇气一次次挑战自己、不断前进;同时也感谢公司领导提供给我的这次向大家汇报、展示自我的机会。

从20__年至今，在7年的工作实践中，在公司各位领导的培养下，在评委们的关心和鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，

勤奋学习，严于律己。在你们的帮助下，思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，在公司日益壮大、迅猛发展的形势下，自己感觉可以更好地为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

国际成功大师卡耐基说过：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7年来的工作经验，今天我满怀信心和激情，走到演讲台上参加采购部经理这一岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

接下来向大家简单介绍一下我的个人简历和工作情况，以便大家有一个更深的认识。我叫_____，今年27岁，现在负责运管科的工作。20__年我毕业于潍坊外经贸财务管理专业。20__年至20__年在潍坊市政府经济协作办公室做微机培训教师，20__年至20__年在潍坊开发区搞网络经营，20__年10月进入公司，在采购部学习、20__年在销售部学习、20__年5月前往上海注册成立了上海国际贸易有限公司，负责财务税务工商等工作。20__年10月，根据公司发展需要，调入公司销售部工作，负责莱钢的销售工作。20__年11月调入运管科担任运管科科长至今。几年来我凭借对企业的忠心和对工作的热爱以及自己敢做敢闯的精神，取得了一点成绩，但比起公司和各位领导对我的关爱、培养和回报，我做的还很不够。

第一、我具有一定的工作经历和较强的工作能力。

我毕业之后在社会上摸爬滚打了三年之久，进入公司之后历练了四年之久，从事过多项工作，在多个岗位上学习历练过，与各色人等都打过交道，具有了很强的自主性和灵活性。在工作中能够做到识大体、顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度、恰到好处。在各种复杂情况下，独自一人完成千头万绪的工作。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，善于发现问

题，解决问题，对任何事情喜欢讲究方法，追求效益，努力做到事半功倍。可以说几年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了较为丰富的工作经验，具备了较强的工作能力。

第二、我思维开阔，具有比较广泛的知识，勤思善学，知识结构合理。

我是财务管理专业毕业，具有扎实的财务及经济方面的理论知识。工作之后，我也一直虚心学习，不断进取。我喜欢带挑战性、开拓性的工作。所以一直注意不断更新知识，开阔视野，拓宽思路，提高自己的理论水平和总揽全局的能力，在业务技能上不断追求进步。在工作中，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，与公司的发展和时代的发展相适应。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格开朗，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动工作伙伴的积极性，发挥每一个人的特长，营造一个融洽的工作环境，带领大家一起工作。几年来在与相关部门领导的协调、沟通中，注重从细节上运作，取得了很好的效果，同时在与各种不同类型的人打交道的过程中，也锻炼了我较强的沟通、组织、协调能力。

第四、我具有严谨务实、吃苦耐劳的工作作风。

志当存高远，骏马何需鞭。我在农村长大，受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言，竭尽全力争取把本职工作

做得最好。几年的工作经历，使我养成了不怕吃苦，迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永不言弃的坚强性格。

第五、我具有干好采购所需要的忠诚、责任。

拿破仑曾经说过，不想当元帅的士兵就不是好士兵。他还说过，不忠诚于统帅的士兵就没有资格当士兵。

此外，我今年刚27岁，思想活跃，朝气蓬勃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中。因为年轻，对新事物新知识求知若渴，生怕落伍；因为年轻，对同志的优点长处便看在眼里，记在心里；因为年轻，勇于实践、敢想敢为是我的首选；因为年轻，也就更渴望能担当起比现在已承担的更重的工作和责任。所有这些，都为做好采购部经理的工作奠定了坚实的基础。

金无足赤，人无完人。所谓人贵有自知之明。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。

一是我太年轻，与相关的领导和评委相比经验还是欠缺一些，在以后的工作中，我会积极虚心的向各位领导和同事取经。

二是对采购这个行业的掌握和认识还很不够，理论知识的学习，工作经验的积累都还有待提高和丰富。

三是学习不够、对员工的培养提升还不够，工作重点还抓得不够突出。

不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同事们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大学习力度，进一步提高掌握全局的能力和水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的积极主动性。在追求公司发展壮大的过程中与大家共同进步。

今天积极参与竞争上岗，对我来说是次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都将会一如既往尽心、尽力、尽职的努力工作。如果承蒙各位领导厚爱，使我走上采购部经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的实际行动来回报各位领导的厚望。

下面就20__年部门的工作展望向大家汇报如下，具体来讲我将做到：

第一、团结协作，认真履职，开创工作新局面。

第二、脚踏实地、认真细致，做好基础管理工作。

第三、开拓创新、与时俱进，加大工作力度，及时有效的完成各车间及建设所需物资采购。

第四、要充分发挥职能作用，努力提高为车间、项目服务的水平，绝不推卸责任。

第五、加强自身修养，保持良好的工作作风。

第六、加强学习，努力提高自身综合素质。

尊敬的各位领导，评委们，目标决定未来，追求永无止境。借用李嘉诚的一席话，做为我竞聘演讲的结束语。李嘉诚他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才而用”，而是喜欢“小材大用”。因为大材小用纯属浪费，量才适用容易让人自满、使人懒惰，只有小材大用才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人共同发展的目的。如果各位领导、各位评委给我一个小材大用的机会，我将珍惜这个机会，尽我所能，用心、用情、用良心做好自己的工作。

最后，我想说，作为采购部经理，目前或许我不是最优秀的，

但我一定做最努力的，请领导们相信我，考验我！

谢谢大家！

采购业绩演讲稿篇七

二、平时与同事之间沟通缺少方法和技巧，缺少耐心和主动；

三、在谈判技巧和自我表达能力上还需要不断提升和锻炼。

针对以上的不足，我会端正自己的工作态度，加强与各部门的沟通协调工作。加强谈判技巧和语言表达能力方面的学习，来提升自身综合素质和工作技能，努力成为一名：“让领导放心，让门店满意”的好员工。

一、继续做好蹲点和市调工作，充分了解各区域市场情况，把握各区域市场价格的准确性，并根据各区域地方特性和不同的需求做到及时主动的价格调整，更好的服务各区域事业部。

二、提升要货满足率，平时与厂家保持密切合作关系，根据销售季节的不同，进行合理有效的进、销、存管理，做到库存周转的合理性，从而提高库存周转天数和合理的资金利用率。做到合理、有效的备货，尽量减少缺货，进一步提升要货满足率，更好的为门店服务。

三、自营品牌推广，通过合理有效的采购员铺货，结合对督导自营品牌销售占比奖励政策不同的调整，从多种途径继续推进自营品牌的推广，争取公司销售利益的最大化。

四、提高销售毛利：通过品类结构调整，压缩低毛利商品的销售占比，继续推行门店新品累计进货返利政策和不定期的门店顾客买赠促销，进一步提高新品销售占比。平时与厂家

搞好公关、合作关系，把客户当朋友，做到相互学习，互相信任，形成真正的战略合作伙伴关系，从而达到合作的共赢。

五、加快专业知识的学习，我虽没有高的文化，但我有一颗空杯的心，我始终坚持学习，不断的给自己“充电”，不断的更新知识。不懂的就向领导、同事请教，或自己上网查询，来扩大自己的知识面，来充实自己，来提升自己，努力让自己成为行业的专家。

我相信通过竞聘上岗，不仅能够调动员工的工作积极性，还能够激发大家的工作热情和爱岗敬业精神。我相信只有岗位的不同，没有职位的不同，只要能在其岗位上实现自己的人生价值，为公司创造利益的最大化。

作为“**人”我感谢公司给我工作的机会，感谢公司领导对我的信任和培养，我承诺：只要公司还用得着我，只要大家还需要我，只要我在公司一天，我都会全力以赴的做好本职工作，为**公司的全面发展作出应有的贡献。我的演讲完毕，谢谢大家！

领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我

相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，采购师培训其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也

缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度□

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购师积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、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。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家!我的演讲到此结束。

共2页，当前第2页12

采购业绩演讲稿篇八

大家好!

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫***，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、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。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家!!! 我的演讲到此结束

采购业绩演讲稿篇九

各位领导、各位评委：

大家好！

首先，自我介绍一下自己的基本情况：，现年**岁，本科学历。现岗位为**公司市场部供应商管理员。主要是做sap系统供应商的新增和维护、供应商实地考察、供应商开发、考评、选择、管理等工作。

今天来参加采购部采购经理的应聘，能站在这演讲台前展示自己、推销自己，除了认为自己有这个能力之外，还要感谢公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾思虑再三。但今天鼓起勇气来参加这次应聘，是因为一方面，表明我对公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受公司和大家对我的认可。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

- 1、有良好的思想品德修养：我为人处事的原则是：踏实做人，认真工作，开心生活。自己较注重个人品德素质的培养，平

时尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不计较个人得失，对工作、对同事有信心和爱心。

2、有较好的专业基础：我所学的是机械制造和地质工程专业，并在矿山一线工作八年，对矿山设备和矿山生产工艺很熟悉；在钢铁企业和化工企业做是设备管理工作五年，对管理工作也积累了一定的工作经验。在矿山从事的工作是选厂备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。在其它单位工作中曾经参加过采购业务，对设备、备件、材料的价格很了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的心：不管我在一一线矿山，还是荒芜的戈壁滩，我都能做到以企业为家，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。

竞聘这个职位，我也有不足之处：

1、管理经验不足：从参加工作至今很多时间都在一线做技术工作，期间虽有一段时间做管理工作，但毕竟工作经验有缺失。

2、知识结构的调整：科技的发展是日新月异，知识结构越来越细化，只有不断的学习才不会被淘汰，所以在知识结构的组合方面加强学习。

首先、根据公司的采购管理制度，确保采购物质的准确性和及时行，完成公司下达的既定任务。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度，并不断的完善和加强。规范采购流程，让物资采购规范化、流程化、标准化，同时加强数据管理和整理，让采购业务更易操作、控制、管理和跟踪，有效的提高工作效率。

第三、熟悉和掌握采购各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对物资采购和质量负全面责任。同时建立完善的物资信息档案。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五、在现有的供应商中选择更优的供应商，按物资分类推行年度采购计划，提高采购效率，降低采购成本。同时积极开发新的、更有实力的供应商，在提高质量、服务和效率上，同老供应商平台竞争，做到真正解决物资采购提效和降本之间的矛盾。

第六、定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出合理化的建议。积极按使用部门的年、月、季的计划进行及时采购，并积极组织落实跟踪。并根据实时情况对使用单位提出合理化建议，提高采购的精确性。

第七、出口采购工作由于和出口、国际货运紧密结合的特性，根据出口贸易相关细则和出口退税的要求，所有出口相关单证都必须单相符，在各流程点都要求前后相互呼应，一个细节点照顾不到就会给后续工作造成麻烦甚至造成经济上的损失，一点错而步步错，从而影响工作效率及公司利润的减损。同时，由于出口工作所需要花费的时间较多，从计划申报到货至使用现场所需要的时间也相对而长；又受到监管仓库、海关、商检、口岸等国家政策、过货能力、开闭关时间、查验要求，路况、气候、国外政治环境等限制，从而造成情况比较灵活多变。所以需要做到以下几点：谨慎细心，周全考虑；大局观念；务实、客观、实际、理性的思考；思维灵活的处理问题。在采购上供、需配合，在内需要采、运配合。只有合理的配合，才能顺利的完成任务。

第八、着眼于市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。采购也是一门学问，也将越来越被重视，必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条高效、快捷、合理的采购渠道。我相信成功属于。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、用自己的能力、依托同事之间的团结能干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在原来的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委对我的支持和鼓励。

谢谢大家!我的演讲到此结束。

尊敬的领导、同事们、朋友们：

大家晚上好!

我记得我们商品中心上次的竞聘是在20xx年的3月份，当时我因为要筹备**品牌的一个重要会议，所以没有参加。那今天非常的荣幸能够有机会参加本次的竞聘，并借此机会来推销自己、提升自我。

首先给大家做个自我介绍：我叫□20xx年10月加入驰骋这个大家庭，先后在批发中心负责商超和片区的批发业务;20xx年3月进入采购中心负责“立白”品牌的推广;20xx年10月开始至今负责一直牛奶这个品类。

一、经验的优势。我曾经做过销售，熟悉终端市场的业务流程，有比较丰富的销售经验和业务能力，对市场营销有一定的认识。我曾经做过经销商，先后与大润发、沃尔玛、华润

万家等大卖场都有过合作，熟悉连锁超市及卖场的工作流程及经营特性。在快消品行业近20xx年的从业经验的积累和工作经历使我对零售行业的工作体制及营销模式有比较深刻的了解和认知。

二、我执行力强，对领导分配安排的工作都能够积极主动，尽心、尽责、尽力的去完成，始终把工作放在首位。

四、我做事沉稳、踏实，有责任心，始终把工作当成自己的事业来做。

五、我做事原则性强，踏踏实实做人，认认真真工作，干干净净干事，是我的做人之本。

回首过去，我深知自身还有许多的不足之处，比如：

共2页，当前第1页12

采购业绩演讲稿篇十

大家早上好！

我是来自10级汽车1班的学生赵祥。今天，我要演讲的题目是：我爱我的专业。

微风习习，我们即将送走黄叶飘飘的秋天，严冬向我们迎来。不知不觉我们的学习生活已过去了大多时光，即将踏上社会的我们更加珍惜与同学们相处的每一分每一秒。今天，冉冉升起的朝阳，美丽清洁的校园，让我再一次感受到，我热爱的学校和专业拥有太多的美好。

汽车是现在最常见的代步工具，在我心里，它像是拥有生命力，而不仅仅是一个在马路上跑来跑去的工具这么简单，从小爱上汽车的我毫不犹豫的选择了济南九职专的汽车专业。

在学习的过程中，我渐渐体会到了汽车专业的学习是以基础和实践相结合。在实训课上，发动机的拆装、电喇叭检测与维修，汽车底盘检测等项目让我的学习生活充实并快乐着。

为了丰富我们汽车专业同学的学习生活，学校特别成立了九职专汽车科技协会，铸成了我们专业的一大特色。它是我们学习和拓展的乐园，更加丰富了我们的课余活动！我们可以就汽车上的任何问题开展讨论，不明白的还可以请教我们的专业课老师，经验丰富的专业课老师给我们讲解得非常详细，生动形象，让我们的职业技能得到了大大的提高！

通过专业学习，我了解到每一辆车的背后都有着庞大的团队，他们运用先进技术，打造出了一辆辆包含心血、充满智慧结晶的汽车。我从对汽车知识一无所知，到产生浓厚兴趣再至愿意深深了解它、解剖它。我爱我的专业，这份热爱促使我如饥似渴地学习更加详尽的汽车专业知识，为自己成为一个真正的汽车人打下坚实的基础。在专业学习中，我还学到了更多知识：我学会了如何与人交流沟通，以获得更多的信息；如何提高个人素质和修养；如何与人和睦融洽地相处。

我爱我的专业。它使我受益匪浅，它不仅一次让我憧憬未来，让我迸发火一样的热情。同学们，让我们全身心地投入吧！前方，技能大赛在等待着我们，这是提升我们实践能力、实现青春梦想的大好时机！在这片求知若渴的土地上，我们要汲取更多的养料让自己快速成长，勇往直前！

爱的专业自是要用百分之百的干劲！——这句话即是我的座右铭，时刻警醒自己，也愿与大家共勉！

谢谢大家！