

经理就职表态性发言(模板9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

经理就职表态性发言篇一

各位领导，员工同志们：

大家好！

我是公司负责房地产工程管理的副总经理，为职工定向建房。为建好职工住房，改善职工住房条件，营造职工安居乐业的环境，必须加强房地产成本控制，提高资金使用效益。下面，就这个问题，我谈一些加强房地产成本控制的看法与思路，如有不当之处，敬请批评指正。

一、房地产成本控制的意義

我们为职工定向建房，必须加强房地产成本控制，要在保证房地产工期和质量满足要求的情况下，对房地产工程施工中所消耗的各种资源和费用开支，进行指导、监督、调节和限制，及时纠正可能发生的偏差，把各项费用的实际发生额控制在计划成本的范围之内，以保证成本目标的实现，切实维护职工利益，提高资金使用效益。

二、房地产成本控制的措施

(一)全方位全过程控制工程造价

房地产工程建设投资的控制，是生产成本控制的源头，控制好了建设成本，也就为生产成本控制提供了保障。我们要严

格控制工程造价，防止出现“结算超预算，预算超概算，概算超估算”的“三超”现象，要对工程造价进行审核、控制和把关；要从前期工作开始到对工程工期、质量进行监督控制，进行全过程管理；要从项目选择、设计方案优化、材料招标采购等方面采取有力措施，确保各项费用量准价实，在确保工程质量的同时，最大限度降低工程造价。

(二) 严格控制房地产工程直接成本

一是加强材料成本控制。坚持按定额确定的材料消费量，实行限额领料制度，施工队只能在规定的限额内分期、分批领用，如超出限额领料，要分析原因，及时采取纠正措施。要改进施工技术，推广使用降低料耗的各种新技术、新工艺、新材料，在材料性能分析的基础上，力求用价格低的材料代替价格高的材料。要认真计量验收，确保到货质优量实，坚持余料回收，降低料耗水平。要加强现场管理，合理堆放，减少搬运，降低堆放、仓储损耗。

二是加强人工费控制。控制好用工数量和用工来源，根据劳动定额计算出定额用工量，下达指标到施工队进行控制。要提高生产工人的技术水平和班组的组织管理水平，合理进行劳动组织，减少和避免无效劳动，提高劳动效率，精减人员。对于技术含量较低的单位工程，采取包干控制，降低工费。

三是加强机械费控制。要充分利用现有机械设备、内部合理调度，力求提高主要机械的利用率，力戒上一个项目买一批设备。在设备选型配套中，注意一机多用，减少设备维修保养人员的数量和设备零星配件的费用。

(三) 加强质量管理，控制质量成本

质量成本是为保证和提高房屋质量而支出的一切费用，以及未达到质量标准而产生返工的损失费用。我们要加强质量管理，重视提高房屋质量水平，尽量避免因质量问题需要返工

的损失费用，最大限度的降低质量成本。

(四) 合理使用资源，降低工期成本

合理的工期，将使房地产成本支出控制在合理水平。工期比合理工期提前或拖后都意味着工程成本的提高。因此，在安排工期时，我们要注意处理工期与成本的辩证统一关系，均衡有节奏地进行施工，以求在合理使用资源的前提下，保证工期，降低成本。

(五) 加强安全管理，控制安全事故增加工程成本

确保房地产项目施工现场人员的人身安全和机械设备安全，防止安全事故的发生，从而减少房地产项目成本开支。因此，在房地产项目施工中，我们要制订安全责任目标，重视安全管理工作，切实防止因安全管理工作不到位而发生安全事故，造成人员伤亡和财产损失，以致增加安全事故费用。

(六) 加强物资采购管理，降低材料价格

在房地产项目施工中，我们要严格物资采购管理制度，紧紧围绕“保施工、保供应，降成本”的目标，理顺采购管理程序，实现阳光采购。要组织物资采购人员认真学习管理制度，并贯彻落实到采购工作的全过程，进一步规范采购程序。在实施采购过程中，严把供应商资质关、采购评审关、合同签订关，主动接受各方的监督。要严格控制材料价格：一是控制买价，通过市场行情的调查研究，在保质保量的前提下，货比三家，择优购料。二是控制运费，合理组织运输，就近购料，选用最经济的运输方法，以降低运输成本。三是控制资金、时间价值，减少资金占用，合理确定进货批量和批次，尽可能降低材料储备。

(七) 加强成本日常监督，定期组织成本分析

我们要加强房地产成本的日常监督，把房地产成本发生情况的数据及时、准确、全面地进行收集、记录、传递、汇总和整理，定期组织房地产成本分析，查找房地产成本管理中的薄弱环节，及时纠正，切实控制好房地产成本。

(八) 抓好廉洁自律，确保廉洁工作

我们房地产工程管理人员要严格执行公司廉洁自律各项规定，加强教育、完善制度，狠抓思想、组织、作风建设，着力解决材料采购工作中存在的薄弱环节，不断加大防治力度，努力从源头上预防和治理腐败，夯实每个人廉洁自律的思想道德基础，做到在物资采购工作中干净干事，树立清正廉洁的工作作风。

以上是我就加强房地产成本控制的一些看法与思路，我决心把它落实到实际房地产工程管理中，真正控制住房地产成本，使我们经手的房地产工程既获得职工群众的满意，也经得起时间和历史的考验。

经理就职表态性发言篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

公司为了加强营销管理，对营销工作方针作了重大调整，要执行网格全覆盖政策，将临工挖机、装机、现代部的销售人员进行全川覆盖，销售经理以后只签合同不跑销售，负责全面债务和协调工作，销售由销售员跑。我作为一名销售经理，负责巴中地区装载机销售，就公司营销政策调整谈谈自己的一点看法。

公司调整过的营销政策是好的，执行网格全覆盖政策是对营销工作的改革与创新。现在地方上有很多部门对各项工作实行网格化管理，都取得了良好的成效，促进了工作的发展。

公司对营销工作执行网格全覆盖政策，将有效提升营销工作的效率与质量，对于促进公司挖机、装机等产品的销售起到极大的促进作用，在扩大产品销售的同时，能够为用户提供更好的服务。作为一名销售经理，我坚决拥护公司的政策改革。

公司调整营销政策，对销售工作提出了更高的要求，对我们是一种压力，也是一种动力。为此，我要加强对销售员的管理，提高销售员的自身素质，更加有信心去完成全年销售任务。销售员要着重做好以下三项工作。一是认真学习公司装载机产品知识，懂得装载机产品的型号、性能、用途和使用方法，以便在与用户交谈中，能够迅速正确回答用户的咨询，努力把装载机产品推销给用户。二是认真学习公司销售政策和相关的国家法律法规，能够按照公司的要求，做好装载机产品销售工作；当公司合法权益受到侵害时，能够运用法律武器维护公司的利益。三是认真学习销售技能技巧，销售是一门学问，要做好销售工作，必须掌握销售技能技巧，要懂得如何与用户联系，如何与用户洽谈，使用户能够信任自己，能够信任我们公司的装载机产品，从而促进销售业务的发展。

公司调整营销政策后，我向公司承诺今年销售装载机__台，完成销售任务____万元，我和销售员要采取三项措施确保完成销售任务。一是讲究诚信。在实际销售工作中，诚信待用户，在与用户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使用户乐意与我们来往，信任我们的人格，从而扩大销售业务。二是树立信心。

坚决执行公司销售工作精神，想方设法，排除万难，拓展市场，攻克堡垒，使用户相信我们的公司，相信我们公司的产品，能够购买和使用我们公司的产品。三是做到永不气馁。销售工作是一项艰苦工作，不可能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数。所以，我们要时刻鼓励自己，在销售工作中碰到困难和失败，决不能气馁，要具有顽强拼搏的精神，把失败作为下次成功的起点，用户一次打不进，再第二次、第

三次，直至攻克堡垒，获取最后的胜利。

我的发言完了，谢谢大家！

经理就职表态性发言篇三

在此，我就今后的工作表个态：

一是讲“政治”。做为国有企业管理人员，首先要讲政治，确保自己的言行符合党的政策法规要求、符合集团公司党委和董事会的决策部署，符合领导班子的具体安排。确保方向正确，行动合规，结果合法。

二是讲“团结”。做为xx公司领导班子一员，要讲团结，顾大局，找准位置，当好主要领导的参谋和助手，与班子其他成员和公司同事坦诚相待、团结协作、遇过不推、补台不折台，悉心尽力做好分管工作。

三是要“务实”。做为xx公司的分管领导，要胸怀集团谋发展，着眼桂江思全局，立足本职抓落实。坚持xx公司一贯以来的实事求是，真抓实干、雷厉风行的工作作风，多调研考察、出有用的点子、办实事，重绩效。

四是要“勤学”。要深入学习林业调查规划设计和园林业务知识，学习有关政策法规，提高自身的理论水平、业务素质和领导能力。五是要“廉洁”。要严格遵守反腐倡廉的各项规定，老老实实做人，勤勤恳恳干事，清清白白任职，保持头脑清醒，严格要求自己，主动接受大家监督。

同时，对于我以后工作中表现出来的不足，希望各位领导和同事随时批评提醒，我一定认真加以改进。决不辜负组织、领导、同事对我的信任、希望和重托。

谢谢大家！

经理就职表态性发言篇四

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，正面临着的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！

经理就职表态性发言篇五

各位同事：

大家下午好！

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”精神，做一名优秀的大堂经理。

前几天的时候，我和朋友去__银行__支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，

笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经

理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在__深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。__年__月成立的__支行是__分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实__支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在__分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实

话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。

其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。

户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通

过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。

往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。

接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需

要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在__分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展__分行更加辉煌的明天而努力奋斗！

谢谢大家。

经理就职表态性发言篇六

尊敬的书记、__部长、__总和各位领导、同事：

大家好,刚才宣布了集团党委对我工作的任命,在此,我衷心感谢组织对我的信任和关怀,感谢各位领导对我的器重和厚爱,感谢书记和__部长亲自陪送我来__公司任职,感谢同事们对我的信任和支持!这次任职,是对我的认同与接受,也是希望和重托,更是的挑战和考验,让我有机会在更高的平台,为我们__公司服务,为我们集团添彩。今天是一个新的起点,我将尽快进入新的岗位角色,勤勉尽职,扎实工作,有所作为。

简单介绍我的简历:1992年7月从广西__校__专业毕业,分配到__工作,做过业务员、企业管理科长、办公室主任和木材加工厂长。20__年12月调到广西__集团,先后任过下属子公司的经营部经理、苗木生产基地经理和销售供应部经理。20__年2月调到我们的集团,任过__公司的供销科长、办公室主任兼__支部书记、__公司董事副总经理。通过业余学习,我完成了经济管理专业大专课程、会计学本科课程和工商管理研究生班(mba)课程学习,均取得学历证书。20__年取得了经济师和园林工程师职称、20__年7月取得资产评估师资格。这一路走来,我想之所以今天能在这作表态发言,靠的是组织和领导的关心培养,靠的是同事的信任支持,靠的是虚心学习、用心工作,靠的是踏实做事、诚以待人。

在此,我就今后的工作表个态:

一是讲”政治”。做为国有企业管理人员,首先要讲政治,确保自己的言行符合党的政策法规要求、符合集团公司党委和董事会的决策布置,符合领导班子的具体安排。确保方向正确,行动合规,结果合法。

二是讲“团结”。做为__公司领导班子成员，要讲团结，顾大局，找准位置，当好主要领导的参谋和助手，与班子其他成员和公司同事坦诚相待、团结协作、遇过不推、补台不折台，悉心尽力做好分管工作。

三是要“务实”。做为__公司的分管领导，要胸怀集团谋发展，着眼桂江思全局，立足本职抓落实。坚持公司一贯以来的实事求是，真抓实干、雷厉风行的工作作风，多调研考察、出有用的点子、办实事，重绩效。

四是要“勤学”。要深入学习林业调查规划设计和园林业务知识，学习有关政策法规，提高自身的理论水平、业务素质和领导能力。五是要“廉洁”。要严格遵守反腐倡廉的各项规定，老老实实做人，勤勤恳恳干事，清清白白任职，保持头脑清醒，严格要求自己，主动接受大家监督。

同时，对于我以后工作中表现出来的不足，希望各位领导和同事随时批评提醒，我一定认真加以改进。决不辜负组织、领导、同事对我的信任、希望和重托。

谢谢大家！

经理就职表态性发言篇七

感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的培养。今天我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对__公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬__人“只争第一、不做第二”的__精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

- 1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。
- 2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好。20__年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。
- 3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。
- 4、在生产经营工作方面：以20__年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对20__年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定20__年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。
- 5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。
- 6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升__营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很成熟、不规范；外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

总之，在董事会的正确领导下，在二局的大力支持下，在全体__人敬业精神的鼓舞下，我有决心、有信心带领新经营班子全体成员以及全体__人，首先把公司做强，在公司未来发展中，力争提前实现“同业多元跨越发展”第二阶段目标，进一步扩大公路拓宽市场，开发公路养护市场，通过横向联合，继续开发轻轨、地铁、隧道施工市场，加大公司体制改革步伐，整合内外部资源优势，实现企业有效扩张，在做强的基础上稳步把公司做大。

经理就职表态性发言篇八

尊敬的xxx监事长□xxx总经理□xxx部长，尊敬的xx董事长，尊敬的'各位员工：

大家上午好！

感谢集团公司领导和上一届公司党政领导对我的培养，感谢员工对我的长期关心、帮助、支持，感谢新一届董事长对我的信任。

今天我面对集团公司领导、面对上一届和新一届董事长，面对上一届和新一届经营领导班子成员以及面对万南公司主任级以上员工，表个态：

一、分工明确，各尽其责。我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争每次都把事做好。在工作中我将发挥经营班子的核心团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项经营工作做好。

二、增强履职能力。牢固树立万南公司安全、稳定、发展的经营方针，树立岗位责任意识，围绕万南铁路安全、高效、经济、快捷运输多出谋划策，敢于负责，真抓实干，把握机遇，善于学习，勇于实践，聚精会神干好本职工作。在工作中做到，认真负责，份内事，马上办，办就办好，不断提高处理问题和解决问题的能力，敢于直面矛盾，勇于攻坚克难，善于解决难题，创造性地开展工作。牢固树立改革创新意识，以改革的思维谋划发展，勇于创新。想方设法抓住南涪铁路开通和中铝重庆分公司全面达产为公司带来的大好发展机遇。

三、加强道德修养。珍重他人人格，珍爱公司荣誉，树立公司良好形象，增强道德责任感，树立良好作风，正确对待权力、地位和利益，正确对待组织、群众和自己，克服浮躁情绪，脚踏实地干事。对党忠诚、对员工忠诚，坚持严格要求自己，严格用制度管理员工，心系群众，不断改进工作作风。

四、树立科学发展、安全发展、稳定发展的理念。坚持工作重心向一线倾斜，深入基层调查研究，坚持科学发展，率先实践，促进万南公司科学发展、安全发展、稳定发展上水平。

五、发扬优良作风。坚持为官先做人，做事先做人的传统作风，始终注重加强思想、作风、品行、情趣建设，始终保持一种良好的精神状态，保持一股干事创业的激情，认真履行职责，尽心尽职，一级对一级负责。走上了新的领导岗位，我的能力并没有改变，今后我一定会在干中学，在学中干，勇挑重担，勇于创新、勇于奉献。

六、廉洁自律，自觉接受监督。把握好底线，做到干净办事，守得住清贫、耐得住寂寞、稳得住心神、经得住考验，严守

党纪国法，自觉做到不义之财不取，不义之利不沾，始终对国家的法律、党的纪律心存敬畏。树立强烈的事业心和高度的责任感。增强法纪意识，自觉接受来自纪检、监察、审计部门各方面的监督，不仅接受监督，还要认真履行监督职责，要重视预防，把监督的关口前移，发现苗头性问题，尽早提醒、尽早制止、尽早纠正。

总之，在今后工作中，尽心尽力，尽职尽责，抢抓新机遇，创造新业绩，实现新发展。我相信，在集团公司的关心、帮助、爱护、支持和正确领导下，万南公司一定会走出黎明前的黑暗，一定会走向与国铁重组的光辉大道。

谢谢大家！

经理就职表态性发言篇九

尊敬的各位领导，各位亲爱的伙伴们：

大家好！

今天对我来说是一个极不平常的日子，也是我人生中的一个重要转折点，因为今天我被公司老总正式任命为我们公司的技术部经理，我的职位是由全体员工集体选举出来，非常感谢大家！

感谢各位董事会成员、各位公司伙伴对我的信任以及集团公司对我的培养，给了我这个机会。在知道自己成为公司技术部经理之时，我感到这不仅是上级组织领导和各位伙伴对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对组织、面对领导以及面对集团公司的各位伙伴，我心情很激动，同时也很有信心带领餐饮公司的管理团队，发扬我们“追求无止境”的精神，建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向集团董事会成员以及在座各位

伙伴郑重承诺：

我深信，企业的竞争就是人才的竞争。人才的竞争就是质量的竞争，质量的竞争就是品牌的竞争，品牌的竞争就利润的竞争。“尊重”是我们以人为本的体现。在此由衷的感谢集团各部门、分公司长期以来对全上品的帮助和厚爱。我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们公司的事业推上一个新的台阶。

担任总经理期间，我将秉承我们以往的精神，在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责，认真学习餐饮专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按公司要求完成好工作和达成目标的团队，做好产品研发，丰富产品。把我们“自然、健康、快乐”的全上品更大的服务于大众。

我将要把我们餐饮公司的业绩提高上去，在以往业绩基础上提供十个百分点，我们完全有能力做到着一些，只是由于我们的一些小细节的不够导致了现在的业绩没有得到充分的提升。我之前就已经看到这些缺点了，我相信只要我重点将缺点找出来，加以改正，我们的业绩就会上去。

如果我不能做到这一切，或是我们公司的业绩下去了，那首要责任就是我的，我责无旁贷，我也不会掩饰我的错误，我将会辞职，退位让贤，我说到做到！

在此我祝公司欣欣向荣，各位同仁身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家。