

# 竞聘副店长的自我介绍 竞聘副总演讲稿(大全8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 竞聘副店长的自我介绍篇一

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx□199x年xx工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过xx省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，

所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

## 竞聘副店长的自我介绍篇二

大家好！

很荣幸我能够参加此次公司副总岗位竞聘，首先衷心的感谢公司能够给我这次机会，现结合自身实际情况，向各位领导、评委简要介绍自我的基本情况、竞聘的优势和工作设想，不足之处，请各位领导给予批评指正。

### 基本情况

我是\_\_，现年\_\_岁，\_\_年参加工作，目前任职\_\_，多年来，我始终保持正确的政治信仰，能够与党和国家的政策保持一致，能够始终怀抱着一颗感恩的心，敬畏的心，认真对待本职工作，努力做好每项业务。

回顾工作至今，转眼间已有\_\_个年头，其中有收获，有喜悦，有成长，在领导们和同事们的帮助下，我取得了一些成绩，这是对我的一种无形鞭策，也是对我的一种激励，鞭策鼓舞着我不断前行。借此向所有关心支持我的领导和同志们表示深深的谢意！

一是思想政治坚定。在思想上，本人能够坚守正确的信仰意识，始终与党的政策保持一致，与国家的金融法规担保政策保持一致，多年来，个人还利用各种机会，自我充电，自我加压，先后考取了\_\_等专业技术资格，同时，在工作中，本人能够严守各项财经纪律，坚持原则、秉公办事、参加工作至今无任何违纪现象。

二是熟悉担保工作。参加工作以来，我一直从事金融担保领域的工作，随着在工作岗位上工作时间的增长，我对金融担保工作的理解和认识也逐渐加深，同时，通过多年的学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理各项工作中实际能力都有了很大提高，尤其是自己具有一定的'大局意识、全局观和事业观。

三是具有工作热情和激情。在工作中，我面对各类难题时，喜欢思考，喜欢研究，面对工作有热情、有激情、有干劲，能够不计个人得失，团结同事、友善待人，群众基础良好；同时，对待工作，我能够经常反省反思和总结，为自己积累了一定的工作经验。

一是注重学习，不断提高自我的修养。作为公司副总，必须要有较高的素质才能胜任这一高管的职务，也是对公司负责，对自己负责的表现，因此，在未来的岗位上，我将注重学习，不断增强自我的政治素养、业务素养和职业素养，尤其是要进一步提高自我的政治意识、大局意识和全局观念，让自己尽快进入角色，融入到工作中，适应岗位工作需求。

二是立足本职，做好分管工作。面对未来的工作岗位，除要有良好的职业素养外，还需要拥有高度的责任心和事业心，我将紧密围绕在公司班子周围，严格按照分工，做好本职工作，同时，作为公司副总，我将进一步严格要求自我，注重自己的一举一动，一言一语，注重和同事之间的关系，多沟通、多交流，建立良好的群众关系基础，更好的推动本职领域工作的开展。

三是严守职责，加倍努力。面对工作，我将牢记红线底线，严格遵守各项规章制度，清白为人，干净做事，牢记“天下大事必作于细”、“慎易以避难，敬细以远大”的道理，勿以恶小而为之，勿以善小而不为，按照实事求是的作风，将工作一件件，一桩桩，落实到位，做好做实，绝不发生耽误工作，延误工作的现象，用自己的实际行动服务单位各项事

业的科学发展，用自己的实际行动回报公司，不负组织的期望。

四是努力发挥出自己的特长。面对新的工作岗位，可以说是我人生当中新的旅程、新的起点，我将格外珍惜这次机会，同时，我将努力的发挥出自己的特长，尤其是自己在金融担保工作中所积累的各种经验和专业知识，扬长避短，用心做好工作，不断提高工作的质量和效能，踏实做好各项本职工作，为公司的发展创造出效益。

雄关漫道真如铁！无论竞聘结果如何，我都将以平常心对待，在未来的日子中，我也将一如既往的干好本职工作，继续为公司美好事业增砖添瓦。

最后，衷心的祝愿公司的各项事业蒸蒸日上！祝愿各位同事万事如意，身体健康！

## 竞聘副店长的自我介绍篇三

面对这个需要竞争上岗的社会,我们不能安于现状。今天本站小编向你推荐电信副总竞聘演讲稿，希望对你有所帮助。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是\*\*县电信公司的综合部主任，我叫，今年xx岁，中共党员，助理工程师职称。我加入电信公司这个温暖的大家庭已经xx个年头了，今天站在这里，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对电信公司深厚的感情和对自己能力的自信，今天我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与县电信分

公司副总经理的竞聘。

## 第一、我具有丰富的工作经验

多年来的工作实践，使我对电信事业产生了一种隔不断的依恋之情。我曾先后担任过程控机务员、程控班班长、秘书、工会副主席和办公室主任等工作。不同的工作岗位历练了我的工作能力，增长了我的见识。我做事严谨，认真，工作中无论事情大小，我都认真对待，把它当作一个学习和积累的过程。正是这样一种精神，使我在工作中积累了丰富的工作经验，为我做好以后的工作奠定了坚实的基础。

## 第二、我具有较强的管理能力和创新能力

自从xx年以来我先后任职多个管理岗位，在不同层次上锻炼了我的管理能力。工作之余我喜欢看一些市场营销、企业策划、人力资源管理方面的书籍，使自己成为一个掌握多方面知识的全能之人。这为做好以后工作提供了有力的保障。我年轻，有着较强地创新能力。曾说过“创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力。”我善于接触一些先进的东西，喜欢了解一些前卫的理念，有着较强的改革创新意识，这对于我胜任工作如虎添翼。

## 第三、我知识扎实，业务精湛，综合能力较强

在大学期间我学的是程控交换专业，使我掌握了扎实的理论知识，工作的实践让我将这一系统的知识进行了巩固。参加工作以后，我并没有在求学路上止步。先后在xx邮电大学和xx理工大学进行了计算机通信专业和计算机科学专业的函授进修，并于xx年底取得助理工程师职称。工作中我积极参加各种技术培训，曾先后到xx□xx□xx□xx等厂家进行学习，积累了丰富的操作技能。平时我主动研究学习业务技术，使我对交换、传输、电源、移动、寻呼、数据、计算机等都有了较为深入地了解，在工作中迅速成长为一名业务骨干。长期

的工作和不断地学习使我积累了宝贵的工作经验，也学到了许多专业技术和综合管理两方面的知识，使自己具备了比较全面的知识结构，培养了自己的工作能力。

此外我还参加过公文写作、礼仪、工会知识、办公自动化等业务知识培训，具备文秘写作、公文处理、关系协调、劳动工资、人事管理、安全生产管理等企业管理知识。能熟练地应用办公自动化开展工作，能够独立地完成办公室的各项工作任务。

#### 第四、我具有较强的组织沟通协调能力

我性格开朗、稳重、诚实、热情、随和，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。近两年综合部工作的锤炼，让我对我公司的情况有了比较全面的认识和把握，我具有较强的团队意识，能够团结同事，协调各个组织部门之间的良好关系，共同做好工作。另外，我还拥有强烈的进取心和永不服输的精神，这些都是干好副总经理工作所必备的素质。

#### 第一、做好营销工作，坚决完成任务

在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，摸清大客户的行业、规模等情况，建立完善基础资料，这对于我们搞好营销工作将是非常必要的。今后我将加强市场调查工作，了解市场行情。健全以市场为导向，以客户为中心的营销理念，在充分占有市场信息的情况下，制定周密的营销策划方案，完成各项业务指标。

#### 第二、加强员工队伍建设，做好日常行政事务

员工队伍是我们工作的根本，是我们提高公司效益的能动力量，只有加强员工建设我们公司发展才会有质的飞跃。今后

我会在原来的基础上努力加强对员工的培训工 作，提高他们的业务能力。把企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。此外我还将积极协助总经理做好日常行政工作，保证我们公司各项工作有条不紊地开展。

### 第三、做好管理工作，优化工作环境

基础管理是一个企业快速发展的基础，加强基础管理是我们工作的一个重点。今后我将摆正位置，当好总经理的助手和参谋，以员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进，博采众长，有效利用。对于财务工作，我将加强安全监督管理，合理分配人力资源，同时我还将利用我自身的专业知识做好网络 and 设备的维护管理工作，确保信息的安全畅通，为我公司创造一个和谐有序的工作环境。

### 第四、加强制度建设，做好服务工作

无以规矩，不成方圆。制度是一个企业有效开展工作的重要保障。今后我将不断完善我们公司的各项规章制度，通过制度来规范大家的工作，提高公司效益。在制度面前我会带头遵守，自觉接受制度的约束，率先垂范，敢于负责。服务是我们工作的主旋律，是我们打响企业品牌的法宝。今后我将合理分工，协调好企业内部各个部门之间的关系，树立个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。为客户提供高质量的通信服务，完成业务收入指标。此外我还将加强人力资源和安全生产管理。对于大客户服务工作的业务流程，我将围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”，并确保其在运行中畅通无阻。

尊敬的领导、评委，今天站在这里我倍感荣幸，如果承蒙各



位厚爱，让我走上县分公司副总经理这一工作岗位，我将以满腔热忱投身工作，以精诚之心戍守本职，以勤劳双手缔造业绩，以出色地表现回报大家的厚爱。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的话语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

尊敬的各位评委、各位专家、各位领导，下午好！

我是xx电信员工xxx□市场部主任、工程师，现年xx岁，大学本科毕业。今天，我非常感谢省公司党组和总经理班子给我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。

我竞争岗位是前端管理四岗。

我汇报的内容分三个部分：

一、个人经历：我毕业于计算通信专业和经济管理专业，参加过集团公司c级客户经理认证培训和领导力培训，并成为领导力项目集团级内训师。

有xx年组织工作生涯，在此期间，担任过市公司市场部副主任、营销中心主任，政企部主任、县分公司副经理，有x年的前端部门主任工作经历。带领政企客户部两次获得集团公司“优秀客户服务团队”荣誉称号；个人获得了xxxx年集团公司和省公司的优秀共产党员，省级优秀管理者等荣誉称号。

二、主要业绩

自xxxx年担任市场部主任以来，在省公司领导的正确领导下，在省公司各部门领导的悉心指导和帮扶下□xx公司连续三年业务收入的完成率都达xxx%以上，增长率从20xx的x%提

升20xx年的xx%,移动用户从20xx年接手时的x万户，到20xx年增长到xx万户，增长了9倍多，移动业务收入增长6倍多。我和我的团队精诚团结，抓住了第一轮战略转型契机，通过“数字xx”创新完成了电子政务、平安城市、教育信息化等项目，实现年收入近xxxx万元□20xx年行业应用收入较20xx年增长xx%□拉动智能机发展近xx万户，我坚持做到清正廉洁，严于律己，勤俭节约。自觉遵守《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》的各项规定。

三、对这个岗位的认知如下：

是协助总经理分管经营，目标是竭尽全力完成收入、市场份额和利润，推动核心业务有效益规模发展。

作为副职，必须做到，到位而不越位；做到智能互补，扬长避短努力实现领导团队最优，做出贡献。

以集团公司、省公司经营战略为方针，以营造良好的发展环境为己任，关注地方政府，企业社团的主要活动，主动汇报智慧城市对边疆社会经济繁荣的重要性，展示企业，认同企业，撬动企业发展的新契机。

力争在未来三年内使xx公司业务收入增长率保持在%以上，到20xx年突破亿元，移动用户力争到达万户，市场份额提升0.x%□完成以上目标，必须抓住信息化应用和规模发展的黄金期，快速扩大移动、宽带的市场份额，发展3g智能机大规模增加收入，深化大众客户维系工作堵住流失，推进边远山区空中充值点二级渠道的建设，将每位用户都当成一个小银行，提高话费预存和终端销售，持续做好流量经营，同时引入民资，填充宽带市场空间，稳住宽带市场份额90%以上，力争20xx年宽带收入体量达到x亿元。

各位领导，各位评委，我真心希望大家给我一个以实践检验

理论的机会。如果我有幸竞争成功，我会把大家的支持化为工作前进的动力，以让领导放心，让员工满意为工作目标，自强不息，积极进取。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

今天，我登上讲台，参加分公司副总经理竞聘，感到非常激动，也非常荣幸。能够参加今天的竞聘，是我公司良好的文化氛围和用人机制使我鼓起勇气走上讲台，把我的思想坦陈在同志们面前。在这里，首先我要感谢公司的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻的我走上了干事业的征程，感谢在座的各位师长和同事们，你们的鼓励和帮助，使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘。谢谢大家！

一、我竞聘的条件：

我叫，今年\*\*岁，大学本科文化，中共党员，经济师，现任运维中心主任。我19xx年毕业于湖北邮校载波专业，毕业后先后从事过机务员、传输维护中心主任、农话设备维护中心主任、设备管理员、运维部副主任、运维中心主任。

\*\*年弹指一挥间。\*\*年来，我一直在基层通信系统从事网络维护和管理的工作。回想十二年的成长历程，真是感慨万千，思潮难平。有过成功的喜悦，也有失败的辛酸和难为人知的艰辛，有时候又感到自己很幸运，这其中有我个人的努力，更多的是领导和同志们的帮助，把我从一个普通学校毕业生培养成为一名优秀的员工、基层领导。今天，在这样一个特殊的机会里，我借助这样一个隆重而又庄严的场合，向关心我、支持我的各位领导、各位同事致以最真诚的谢意！谢谢你们！

第一，思想进步，政治觉悟高。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、

有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲党性，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与党中央保持高度一致。

第二，热爱电信事业，具有丰富的工作经验。

应该说，我是一个电信战线上的老兵了，我深深地热爱着我所从事的电信事业。自20xx年从事电信事业以来，我从事过很多岗位，从机务员到传输维护中心主任，从农话设备维护中心主任到设备管理员，从运维部副主任到运维中心主任。在每一个岗位上，都做出了突出的成绩，多次受到表扬或嘉奖。可以说，十二年的从业经历使我对电信的每项业务特别是网络运行维护业务都了如指掌。在我作为网络建设、网络维护和前台支撑三大职能任务的运维中心负责人期间，四年累计完成资本性支出近4500万元，完成了33000线交换机及接入网设备的新建与扩容；完成了城区84个phs基站全覆盖的网络建设；建成了通达孝感、大悟、安陆的架空及地埋光缆和多路由保护机制的sdh□dwdm的传输路由并高效完成了京汉广96芯光缆的铺设任务；20xx年建成了覆盖全县的adsl宽带网络，固定资产交付及时率和合格率达到100%，孝昌电话用户从20xx年底的17000户达到46000户，用户的发展年年创历史新高，截止10月份便完成了10000多部的发展任务，全县网络资源综合利用率达到79%，在历年的效能监察评定中得到了市公司的肯定。我很自信，也很坚信地认为，十二年的工作经验，使我基本掌握了作为分公司副总经理必备的业务技能，我一定能够胜任这一职位！

第三，具有较强的协调、沟通、管理能力。

我善于与人沟通，具有较强的语言表达能力和严密的逻辑思维能力。我有多年基层领导岗位的锻炼，?年的领导岗位锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力□20xx年来，作为分公司的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中高层领导，在工

作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为分公司副总经理，我可能还算是一块可造之材。

#### 第四，具有扎实的专业知识。

我知道，做好分公司副总经理，光靠认真、热情的态度是远远不够的，还需要具有扎实的专业知识，只有这样，才能在处理事上左右逢源、游刃有余。20xx年11月我参加了全省移动通信培训45天。20xx年7月参加全省摩托罗拉公司美国为期1个月培训班。另外，我还报考了通信指挥学院通信工程专业，并顺利通过专、本的学习。利用业余时间我还充分利用上网的机会获取关于下一代网络的发展方向和电信新技术应用知识。通过不间断学习，夯实了我的业务功底、增加了我的业务知识，使我具备了系统分析问题、解决问题的能力。

#### 第五，我熟悉掌握相关专业政策、规章、制度，善于根据市场变化做出科学决策。

工作中，我注意加强电信及网络方面的法律、法规、政策的学习，对自己所从事的行业的专业政策、规章、制度等有了较为深入的了解，使自己能够根据市场的变化做出科学的决策。如今年\*月份，针对我局到\*\*局话务溢出较严重的情况，我们经过认真分析，并请求分公司网管中心的支持，挂表观察，彻底解决了这一问题，受到好评。

#### 第六，具有踏实严谨的工作作风。

自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到来”，在业务处理、运营方案的制定等办事过程中，从来没有“反正上面还有领导，反正领导还要想，能敷衍就敷衍一下”的想法和做法，我历来就是一定要把自己现有的本事用完，能使劲使够，再向领导交差。

因此，从工作作风上来讲，如果我作为分公司副总经理，我将无愧于组织、领导和同志们的信任。

第七，我具有担任副经理的信心和决心。信心和决心是事业的保证，办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。十二年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了一些成绩，深得公司领导和同事们的信任。但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。所以，我有信心和决心当好分公司副总经理。

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。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关法律、写作、财务方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对网络知识、财务知识、经营管理、企业人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

## 二、工作设想：

第一，抓好网络运营维护和管理。我认为，电信公司作为一个企业，追求经济效益最大化是其重要的一个目标。而只有通过网络运营维护工作，才可以达到这个目标。在抓好网络运营维护的同时，切实协助经理抓好管理。首先，抓好人的管理。人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将对所管部门人员分工，做到人人有事做、事事有人做，奖勤罚懒，提高员工的办事效率。在工作中，坚持“能者上，平者让，庸者下”，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位。其次，建立健全各种规章制度。不以规矩，不成方圆。做到以制度管人、以制度管事，而不是

人管人，人管事。

第二，做好运行维护工作。工作中我将坚持“维护就是服务、维护就是经营、维护就是效益”的理念，主动、高效地支撑市场发展。进一步按照市运维机制的改革步署，完成以维护和值守科学分离的新的维护体制创新和各项业务流程重组改革，一切以满足业务发展、响应市场支撑为前提，统一思想、统一认识。真正做到后台不对前台说“no”□下一个流程不对上一个流程说“no”□

第三，积极做好省公司布置的三项重点工作：

1、做好本地网集中维护一是要配合市运维把所有端局纳入本地网网管监控系统。二是完善同有关业务流程和健全和落实相关制度。三是加强各专业交流和培训的力度，使综合性维护人才脱颖而出。

2、搞好网络资源管理系统建设。网络资源建设不仅是绩效考核指标，更是企业决策的重要依据之一，它和市场的营销系统紧密相关，这要求我们一是专人专岗负责系统的维护、严格进度要求完成数据的清理、录入、更新工作，二是要求各分局及市场各部门严格业务流程，保证营业受理、工程新增、割接机线设备，实时反馈更新，并进行动态管理。

3、做好旧机房整治工作。一是要对一些不符合安全标准的机房上报整改，二是要利用建设改造的机会对农村支局进行整改，三是力所能及的对一些漏雨、电源线杂乱的机房进行整改。

第四，培养运行维护骨干，形成后备人才梯队。

我将根据目前公司人员的现状，积极培养运行维护骨干，形成后备人才梯队；同时通过以会代训、挖掘潜力等多种方式，努力使分管部门形成业务型、技术型、管理型、事务型人才

比例协调的结构。

第五，抓好企业文化建设。企业文化是一个企业核心竞争力中最基本的因素。所以我上任后，要协助总经理抓好企业文化建设，以增强员工对通讯事业的主人翁意识，增强员工对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

### 三、岗位承诺

如果承蒙领导厚爱，让我走上分公司总经理的工作岗位，我将做到：

第一，真诚讲团结，当好配角，开拓性开展工作。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，服从领导，积极做好所分管的工作，努力做到工作主动不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

第二、努力使自己做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办的工作作风。工作中做到严格要求，严密制度，严守纪律，要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。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事团结，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。

最后，我要衷心地感谢多年来一直关心、爱护和支持、帮助我成长的各位领导、师长和全体同事们。“成长思源，成才思进”，是你们培养了我对电信事业的热爱，教会了我应该怎样为人和如何做事，是你们使我更加懂得了个人只有融入到集体才能成就一番事业，才能取得一份成功。



我的演讲完了，谢谢大家！

## 竞聘副店长的自我介绍篇四

大家上午好！非常感谢党委提供这样一个平等竞争的平台。此刻，我站在这里，以平常、诚恳的心态接受大家的选择，希望给大家的是一个更加真诚、理性、执著，更加坚毅、稳重和成熟的自我。

我\_\_，现年\_\_岁，中共党员，助理经济师职称。\_\_年\_\_月进入行工作。曾从事过储蓄、会计、联行等工作，\_\_年\_\_月竞聘到人力资源部工作至今。

今天很荣幸能与这么多优秀的同事一同走上这个竞聘的讲台，作为一名年轻的共产党员，我拥护改革，渴望竞争。我用义无反顾的勇气以及前所未有的激情，迎接挑战的挑战。经过慎重思考，我竞聘的岗位是：人力资源部副经理。

第一、我具备丰富的专业理论知识。\_\_年毕业于大学人力资源管理专业。

第二、我具有较强的工作能力。多年的学习和工作使我具有很强的文字表述能力，电脑操作能力和组织协调能力。\_\_年是我行为股改工作做准备、打基础的一年。由于处在股改前夜，各种矛盾相互交织，人事部门又是这些矛盾的焦点。我积极配合领导不畏艰难，不怕困难，不嫌麻烦，及时化解了许多难题。一是搞好法律尽职调查工作。该调查涉及人事方面的工作主要是历史沿革、股权结构和组织机构、业务资质和许可，劳动人事的薪资和各项社会福利保险等，涉及调查的内容多、范围广。我作为该次调查工作的联络员加班加点，按时按量完成汇总工作。二是扎实做好表外用工的清理和规范。

第三、我具有积极、端正的工作态度。长期以来，无论是在机关还是在基层，我都能用一颗感恩的心、一份朴实的情对待每一个岗位、每一个同事和每一个客户，始终做到爱岗敬业、默默奉献，认真完成领导交给的每一项任务。

一、找准定位，当好助手。做为一名副经理，我会做到“办事不越位，工作不拖沓，责任不推诿”，积极思考，献言献策，当好一名合格的“副手”，真正为领导分忧，作同事表率。

二、加大培训教育工作力度，建立有效激励机制，深层次挖掘人力资源。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才”为导向，充分激发员工工作积极性、主动性、创造性，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

三、拓深内部管理，强化内部监督机制，严格自律监管，以规范管理，防范风险为重点，不断提高人事工作水平，促进我行人事工作上新台阶。

最后不论结果如何我也丝毫不会改变豁达的生活态度，也不会放弃执著的工作热情。我会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，以绵薄之力来回报组织和大家。

谢谢大家！

## 竞聘副店长的自我介绍篇五

尊敬的各位评委、各位专家、各位领导，下午好！

我是电信员工、市场部主任、工程师，现年xx岁，大学本科毕业。今天，我非常感谢省公司党组和总经理班子给我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。

我竞争岗位是前端管理四岗。

我汇报的内容分三个部分：

一、个人经历：我毕业于计算通信专业和经济管理专业，参加过集团公司c级客户经理认证培训和领导力培训，并成为领导力项目集团级内培训师。

有xx年组织工作生涯，在此期间，担任过市公司市场部副主任、营销中心主任，政企部主任、县分公司副经理，有x年的前端部门主任工作经历。带领政企客户部两次获得集团公司“优秀客户服务团队”荣誉称号；个人获得了x年集团公司和省公司的优秀共产党员，省级优秀管理者等荣誉称号。

## 二、主要业绩

自x年担任市场部主任以来，在省公司领导正确领导下，在省公司各部门领导的悉心指导和帮扶下，xx公司连续三年业务收入的完成率都达%以上，增长率从20xx的x%提升20xx年的%，移动用户从20xx年接手时的x万户，到20xx年增长到万户，增长了9倍多，移动业务收入增长6倍多。我和我的团队精诚团结，抓住了第一轮战略转型契机，通过“数字”创新完成了电子政务、平安城市、教育信息化等项目，实现年收入近x万元，20xx年行业应用收入较20xx年增长%，拉动智能机发展近万户，我坚持做到清正廉洁，严于律己，勤俭节约。自觉遵守《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》的各项规定。

## 三、对这个岗位的认知如下：

是协助总经理分管经营，目标是竭尽全力完成收入、市场份额和利润，推动核心业务有效益规模发展。

作为副职，必须做到，到位而不越位；做到智能互补，扬长避短努力实现领导团队最优，做出贡献。

以集团公司、省公司经营战略为方针，以营造良好的发展环境为己任，关注地方政府，企业社团的主要活动，主动汇报智慧城市对边疆社会经济繁荣的重要性，展示企业，认同企业，撬动企业发展的新契机。

力争在未来三年内使xx公司业务收入增长率保持在%以上，到20xx年突破亿元，移动用户力争到达万户，市场份额提升0.x%[]完成以上目标，必须抓住信息化应用和规模发展的黄金期，快速扩大移动、宽带的市场份额，发展3g智能机大规模增加收入，深化大众客户维系工作堵住流失，推进边远山区空中充值点二级渠道的建设，将每位用户都当成一个小银行，提高话费预存和终端销售，持续做好流量经营，同时引入民资，填充宽带市场空间，稳住宽带市场份额90%以上，力争20xx年宽带收入体量达到x亿元。

各位领导，各位评委，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。如果我有幸竞争成功，我会把大家的支持化为工作前进的动力，以让领导放心，让员工满意为工作目标，自强不息，积极进取。

## 竞聘副店长的自我介绍篇六

### 一、我的个人简历

我叫\_\_，19\_\_年生于\_\_县城，19\_\_年高中毕业，19\_\_年考入了广西水电学校发配电专业，19\_\_年7月毕业，同年参加工作；19\_\_年7月获技术员资格职称，19\_\_年参加福建省福州大学举办的全国小水电培训班，19\_\_年7月获发配电助理工程师资格职称，19\_\_年获水电工程师资格职称，19\_\_年入党，19\_\_年8月至20\_\_年曾在多罗二级水电站、铁匠水电

站□\_110kv变电站和公司本部工作。历任技术员、站长、生产技术科副科长、科长、公司安全负责人、副总工程师、副总经理等职，经历发电运行、变电运行、生产技术、水电开发、用电经营以及农网项目建设和改造等管理工作。

## 二、我竞聘副总经理的条件与优势归结有四条

1、首先我是一名中共党员，对党的事业忠诚，对国家、集体的利益有高度的责任感，我严紧律己、尊纪守法、光明磊落、清正廉洁，诚心诚意为党和人民工作。

2、我热爱工作、敬业爱岗、为人正直、求真务实、吃苦耐劳、踏实肯干，有强烈的事业心，对企业员工有高度的责任感，愿意为企业的生存和发展呕心沥血，为企业的辉煌而奋斗的精神和决心。

3、我具备电力企业所需的技术专长，19\_\_年从专业学校毕业之后一直从事我县的电力事业，几乎目睹了我县电力发展的每一个阶段，熟悉电力系统发、供、用电的每一管理环节。特别是经过19\_\_年以后，我荣幸地得到区公司、县党委政府、县公司总经理的信任，公司全体员工的支持，在任副总经理的几年时间里，对生产技术、输变电运行、供用电经营、水电开发、农网建设和改造的各项管理工作都积累了一定的经验，管理水平一年比一年提高。总之，我通过二十多年的专业技术工作和学习，从理论到实践都具备较扎实的功底。所以，我认为不论是过去或将来，我都能完全胜任公司副总经理一职的工作。

4、我具有团结同志，尊重他人，虚心接受领导和同志们的批评，采纳正确意见和建议。有关心员工疾苦，热心为他人排忧解难的优良品德。能较好地处理上下级之间、部室之间、公司和地方之间的关系，坚信有区公司的正确领导，有公司正职领导和全体员工对我工作中的支持和关爱，县公司副总经理这份职责我一定能做好。

### 三、假若竞聘上副总经理如何干

1、首先我必须认真学习，深刻领会区公司对每一个发展阶段形势的要求和文件精神，全力以赴地支持与协助公司总经理完成区公司下达的各项经济指标和工作任务。在工作和学习中逐步提高自己的政治思想水平、业务水平，把自己的分管工作做好，当好总经理的参谋和助手。

2、牢牢记住“以人为本，任人唯贤、德才兼备”的用人原则，在自己的分管范围内认真向公司班子举荐一些懂业务、有水平、能吃苦耐劳、不唯利是图、不得意忘形、思想纯，具有敬业爱岗的年轻人提拔到公司的中层岗位上来。使之人尽其材的为公司服务。

3、从建立建全公司的各项规章制度着手，认真履行，狠抓落实，不走过场，做到制度健全规范，真正把员工的积极性提高起来，为公司创造经济效益。

4、华银氧化铝落户德保来之不易，我们一定要做好对氧化铝用电业扩的优质服务工作，支持县域经济的振兴和发展。

5、在关心参与和策划公司的生产经营管理的同时，继续推进我县35kv输变电工程项目的建设，城网工作的早日实施，二期农网验收的准备以及水电开发建设等各项工作。

6、加强公司的行风建设工作，牢记“人民电业为人民”的服务宗旨，坚决履行社会监督制度，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”行为的发生，树立公司的形象和社会地位。

7、高度重视公司的安全生产问题，重视提高全员安全意识的教育，认真查找不安全的因素的根源，加强职工的技术技能的培训，从根本上消除生产上的安全隐患，使安全生产为公司效益服务。

8、尽职尽责，尽能力关心职工的生产生活，关心职工的疾苦，逐步改善边远职工居住环境和办公条件，解决职工的后顾之忧，使职工安心工作。

#### 四、假若我竞聘失利如何对待

同志们，我充满着信心参与本次副总经理竞聘，首先是希望得到大家对我的支持。竞争是残酷的，假若我本次竞聘失利，我会面对现实，查找原因，决不气馁，为今后的工作做好准备，并一如继往地支持新一届领导班子的工作。

最后祝同志们身体健康，工作顺利，合家欢乐！

谢谢！

### 竞聘副店长的自我介绍篇七

大家好！

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢厅党组提供了这个展示自我、回顾自我的机会。我竞聘的岗位是\_\_交通科研所有限公司副经理。

第一，我具有扎实的专业理论知识。

我从19\_\_年开始在\_\_省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间，较为系统地学习了路桥专业知识；19\_\_年——19\_\_年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域；\_\_年——\_\_年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科

研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获\_\_省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖；《地热砼施工》获\_\_省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《\_\_公路》、文章中心《\_\_科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有设计、施工、试验、投标等丰富的工作经验。

我自19\_\_年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥□g312线车道岭东段南比较线的测设工作；作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥□g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧洞□g312线会宁涝子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了g109线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良；作为项目经理负责了g109线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内湟察段路面工程，经验收为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程；作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理；筹建了兰州公路总段一级试验室该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验室多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路i标段路基改建等6项工程。

第三，我具有较强的企业治理能力。

从19\_\_至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现



在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。从五年前年产值40万元一跃为现年产值近亿元的长大型企业，固定资产1100万元，比五年前增长10倍，几年的企业工作经历，使我熟练掌握企业治理的先进理念、方法、手段，对市场经济条件下企业的发展之路有了较为深刻的熟悉。

## 竞聘副店长的自我介绍篇八

大家好！根据公司竞聘上岗的精神，今天，我本着进一步锻炼自己，为公司更好服务的宗旨，参加xx电信分公司的副总经理竞聘演讲。

我叫xx□来自于xx电信分公司，今年xx岁，20xx年毕业于重庆邮电大学光信息科学与技术专业，从岗前见习开始我一直在xx电信分公司做维护工作，在近三年的工作中，通过不断的学习和实践，在公司领导和同事们的帮助和支持下！渐渐成长为xx公司的技术维护骨干之一。

也走上了xx部的副主任，并于20xx□20xx年度获得优秀员工！带领xx中心获得先进班组。在这次竞聘中年个我报的是xx电信分公司副总经理的职位，这对于我来说不仅是个走上管理岗位是机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼机会。下面就将我对xx公司副总经理工作的一些思路作演说，副总经理是一个承上启下的角色，既要做好总经理的助手，又要做好广大员工的领头人。在工作的开展过程中，要坚持与时俱进。一切从公司工作实际出发，自觉把思想认识从那些不合时宜的观念、做法中解放出来，努力推进学习创新、制度创新，服务创新。不断改进工作和学习方式、方法。在搞好常规工作的同时侧重抓好工作，搞好理论学习，提高工作水平。哥德曾经说过“人不光是靠他生来就拥有一切，而是靠他从学

习中所得的一切来早就自己”。

要高效推进公司的各项工作，一个很重要的前提就是要切实强化学习，不断拓展视野。下一步，作为公司的副总经理，我讲努力构造公司内部的学习气氛，有针对性的抓好职工，尤其是中层干部的政治理论和业务知识学习，在公司内部树立“学习就是工作，人珍妮学习和总结，提升自身业务水平是一种觉悟，一种责任、一种境界、一种能力”的思想。要通过学习，切实转变员工被动工作，思想激情不高的局面。从“认真工作讨得累”的思想认识转变为“我工作，为公司、更为自己”的思想认识上。