

最新竞聘经理的演讲稿 竞聘经理演讲稿(实用7篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

竞聘经理的演讲稿篇一

大家好!满怀激动地走向这个竞争的讲台，首先感谢大家多年来对我的热心支持!感谢各位领导给予的机会!我将十分珍惜此次机会，以积极心态参与竞争!

我熟悉银行法规政策，善于通过制定一些规章制度来加强管理，擅长激发员工的积极性和主动性，充分发挥每个人的聪明才智，群策群力做好工作。作为一名近20年工龄的建行员工，平时与同事深入沟通，极力帮助同事排忧解难，主动协调领导和员工的关系，带头做好各项工作，锻炼了较强的沟通协调能力。

谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直是我的性格特点；“”，是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。

对于如何履行好副经理的职责，我认为最重要的应该是认清角色、摆正位置；胸怀全局、当好参谋；服从领导，当好助手；要行权不越权、到位不越位，上为领导分忧，下为员工服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为营业部副职，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握各方面工作动态，及时向行领导反馈各

方面的信息，发挥主观能动性，增强工作的预见性。

配合领导做好营销计划和营销活动实施方案，将任务细致分解到每个员工头上，使每个员工都能以高涨的热情参与营销工作。同时，密切关注同业的竞争策略和竞争手段，做到了解市场，了解对手，了解客户，并适时采取跟进、复制和创新策略，有针对性地采取措施。特别注重与单位客户深入沟通，与财政、社保、国土等事业单位加强合作，与大中企业、建筑企业、房地产行业等加强联系，充分利用我行“银财通”系统、公务卡、转帐电话等产品优势促使更多的分配资金归流我行，以优质的服务和最小的成本创造最大收益，为营业部完成各阶段任务而努力奋斗。

我将强化服务意识，团结同志，关心青年员工的生活和学习，为员工提供力所能及的帮助，营造积极进取、快乐工作、暖意融融的温馨氛围。注重协调上级与员工的关系，处理好营业部各环节关系，确保政令畅通；同时，开展各类文化建设活动，带领员工投入到各项活动中来，创建整洁有序的优美环境，为打造全市示范营业点而鞠躬尽瘁。

坚决贯彻执行分行各项政策，严格风险管理，教育督促员工做到合规操作，杜绝隐患，积极配合好分行各项检查活动。特别注重协助会计主管做好业务核算工作，力求降低稽核差错率，实现稽核零违规、零案件。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远，但是挑战与机遇并存。正因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头，前途才有奔头。不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任。如果承蒙大家的厚爱，给我一个发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任！

竞聘经理的演讲稿篇二

大家好！

加入民航这个大家庭已经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。正是出于对这份事业深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我走上竞聘演讲台，积极参与乘务部经理的竞聘。

首先简单的介绍一下我的基本情况。

我叫 ，今年xx岁，中共党员，大学学历，现在担任客舱部四部的乘务长及xxx的职位。19xx年我进入民航。19xx才被选拔进入全国级青年文明号的‘金孔雀’示范乘务组参加飞行至今。19xx年开始担任xxx。20xx年起被客舱部提为金孔雀示范组副组长，今年年初提为金孔雀组的组长。我九九年被评为世博会优秀服务标兵，后又多次被评为公司xxx。

我一直在乘务部门工作，基本上都是在业务第一线，特别是从事乘务长的6年的时间里，锻炼了我较强的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名乘务部经理所必备的素质。并且我多次参加民航总局大检查，执行过很多次航线检查认证，也参加过首航飞行，并于去年及今年参加了公司iso-9000质量认证。这些都为我以后工作的开展奠定了良好的基础。

我真诚、宽容、随和、积极、乐观，喜欢与人交流，在工作中都能够做到与各种性格的人相处。这使我都能够做到统筹兼顾，合理安排，张弛有序，保证工作的有序开展。工作中，

我不定期的开展了一些社会公益活动。在今年3月27日，在机上我组织航班上所有旅客为一被狗咬断喉咙，家庭困难的小男孩自愿捐款10000余元，同机的云南省省长被感动了也捐出他一片爱心。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。去年在执行昆明到上海的航班中成功地协助一名孕妇顺利的生下一名女婴，这是在公司空难之后发生在机上的重大事情，给公司挽回很多损失，因此受到嘉奖。并且，我脚踏实地、做事稳重、对工作一丝不苟的工作作风，一直以来受到公司领导及同事的一致好评。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我摆正自己的位置，服从领导的安排。我将在领导的指导下开展工作，积极配合领导管理好乘务分部的各项工作。我将结合分管的工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想。在分管工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成乘务部的各项工作任务。

一我将在授权职责范围内开展工作，严格遵守国家法律、法规和公司的各项规章制度与根据公司的总体要求及客舱服务部年度工作计划，制定工作年度计划，制定相关工作开展的具体措施、程序和办法，保证乘务分部的各项工作高效、有序开展。二要明确各岗位的职责与分工，及时布置各岗位人员的工作任务，协调和指导并检查所属人员的业务工作。三要协助相关部门做好乘务员的资格认证及考评工作，客观公

正的评价其工作作风，业绩和业务工作技能。

如果我上任，就要积极落实各项管理制度，树立全新的服务理念，以一切服务工作紧紧围绕顾客开展，以优质的服务赢得顾客的满意，杜绝漏洞，严防差错事故的发生，不断提高质量和满意度。定期召开乘务部干部会，严格执行乘务队伍的日常管理协调解决乘务工作中出现的问题，针对主要问题提出改进服务工作的措施，指导服务意识为旅客提供满意的空中服务。

当今时代，单一人才已不适应社会的发展需求。我们民航事业发展迅速，更是需要较多的复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新空乘的知识，继续加强英语的学习，还要学习心理学、行政管理学等学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应公司不断改革发展的需要。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，把爱心献给旅客，把温暖洒满蓝天，把我的青春献给我所热爱的乘务事业，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。谢谢大家！

竞聘经理的演讲稿篇三

大家好，非常感谢领导给我这个展示自我、参加竞聘的机会。今天，参加副经理竞聘演讲稿。

今天，在此参加副经理岗位的竞聘，我认为自己具有以下有利条件。

第一、政治立场坚定，能够坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策以及片区营销中心经理竞聘演讲稿总公司、分公司的改革举措，具有较高的思想政治素质。参加工作以来，

与上级党委保持高度一致。同时，在工作中时刻以一名共产党员的标准对自己高标准、严要求，能够在工作中默默无闻，勤奋能干，为人胸怀坦荡，具有吃苦耐劳、甘于奉献的工作作风。

第二、具备强烈的事业心和学习力，能够在工作中不断加强学习，创造性的开展工作，并且使分管工作业绩突出，具有较强的业务能力和组织协调能力。特别是任现职以来，在各级领导的正确领导和大力支持下，立足本职，开拓创新，期间：我研发的室外温度计保护装置、变/工切换运行系统、单项按钮实现启停获分公司技术创新奖励。

任现职以来，我能够在工作中认真学习各项管理知识和业务技能，使知识面不断扩大，能力不断提升。参加工作以来我在多个分公司的岗位上工作过，积累了宝贵的管理经验和实践经验，使自己的管理能力和业务能力有了一个大的提高。工作中我能够识大体，顾大局，处理公司经理竞聘演讲稿n问题较为周全，无论是做工作，还是办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第三、团结同志，对人谦虚，具有正确处理与领导和其他同志的关系的素养。工作中，能够和同事团结协作，维护集团的团结。在工作中能够热情地对同志提供帮助，具有良好的群众基础。

第四、勤政为公，清正廉洁，处处维护公司的形象。工作中能够以身作则，要求别人做的事情，自己首先带头执行，用自己的良好作风带动和影响全体员工共同完成职责工作。同时，在廉洁方面对自己严格要求，廉洁奉公，受到了一致好评。

第五、具有良好的执行力。任代办助理以来，通过岗位锻炼和不断学习，能副总经理竞聘演讲稿够认真领会领导意图，服从工作安排，履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

如果我能竞聘留任成功，我将努力从以下几个方面开展工作：

第一、严执行，抓落实，促进规范化管理。

严格执行公司的各项规章制度和基础管理工作要求，加强部门员工执行力，通过强而有力的执行力，把公司的各项规章制度和要求落到实处，促进公司规范化管理，用规范化提高公司的工作效率，提升员工的精神面貌，从而树立公司的企业形象。

二、与时俱进，广开言路，建立民主与创新型团队。

充分发挥团队的精神和团队的力量，集思广益，尊重每一个员工的建议和意见，鼓励每一个员工为团队的建设献计献策，建立民主和创新型团队。

创新不是重大发明，也不是惊天动地的改革，创新是每一个环节的不断优化改进，或是原有事物的重新排列组合，创新体现在细节上，只有充分发挥团队中每一个成员的智慧 and 力量才能更快更好地设计出更先进的方案，找到更合理的方法措施，以提高工作的效率，增强团队的成就感和团队凝聚力。

三、加强和完善现场基础管理工作，体现“6s”管理的规范化。

建立健全现场基础“6s”管理制度，并严格执行，加强对现场基础工作的检查和督导工作；建立并完善现场基础工作人员的考核制度，将现场“6s”管理制度纳入现场基础工作人员的考核中，使考核与业绩相挂钩，业绩与工资收入相挂钩，增强现场人员“6s”规范化制度管理的自觉性和主动性，促进公司规范化管理，提升公司规范化形象。

四、建立健全员工培训制度，提升员工的业务技能和业务素质。

采取集中学习和岗位学习相结合的方法。一方面建立集中学习制度，定期举行员工业务知识和企业文化理念的专题培训班，通过集中培训，提高员工的业务理论水平和员工的个人文化素养，增强员工对企业文化的认同感和归属感，提高企业凝聚力；另一方面加强岗位自我学习，自我锻炼，采用师傅带徒弟的方式，切实提高员工的业务技能和实际操作水平，以达到提高整体队伍业务水平的目标，赢得五星级团队荣誉。

各位评委，如果我能竞聘成功，将加倍珍惜机会，不忘公司片区经理竞聘报告承诺，全面完成职责内的各项工作。如果竞聘不成功，说明我的能力还尚未达到要求，我将一如既往在本职岗位上尽心工作，努力进步。

谢谢大家！

竞聘经理的演讲稿篇四

大家好！

非常感谢酒店各级领导的`信任和广大同事们的大力支持，有幸参加这次酒店举行的经理竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经理助理。

我名叫胡文海，性别男，汉族，湖南长沙人，文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。

我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于20xx年12月22日经华天集团管理公司调派进入怀化君源华天大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于20xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之

前从事各种工作，网吧网管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于20xx年10月进入黄花国际机场宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业——厨师。于20xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中级证书[]20xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发“新春杯”厨师交流大赛“绿色厨艺创新”个人两项金奖——《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲华天大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇“刘家庄”土菜馆厨师长、长沙市树木岭“盛亦旺”酒楼厨师长、蔡锷中路“梦泽肴”野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至华天集团旗下的潇湘华天大酒店任湘菜部主案及行政总厨助理。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

相比其他竞聘者，我的管理经验比较欠缺，也比较有局限性。因为我没有从事过前台管理的经验，不过对前台工作的工作流程和规范有一定的了解。我是一个很有自知之明的人，所以之前我在脑子里做过激烈、反复的思想斗争，但我今天还是鼓起了相当大的勇气，站在这里。竞聘成功不是我最想要得到的结果，我只是想通过这次公开、公平、公正的竞聘得知我和成功的距离到底还有多远呢？我也知道，能力不够光会说也只能尝试失败，可是我想通过这次竞聘了解到，自己面对失败究竟还有多大的承受力？这次酒店举办的经理竞聘会，是我生平第一次正规的参加正式竞聘，所以我很重视，但更多的是感激酒店的平等之举，把机会面对所有员工。同时，对我是一次难能可贵的锻炼和提高的机会，对自己某些方面

的推动和进步。不在意结果，只在乎收获。我还是将一如既往地在我原本的工作岗位踏实工作，逐渐闪光，一切服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

谢谢各位领导的审核。

竞聘经理的演讲稿篇五

大家下午好！

我叫**，来自**城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司**区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是20xx年5月应聘到**移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于20xx年8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。20xx年3月我被调到代销班。开始了新的工作。20xx年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

自20xx年到渠道工作以来，一直兢兢业业的为渠道工作努力着，为凤城公司一直保持高市场占有率贡献着自己的力量。在公司领导的正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，截止到20xx年年底凤城地区的新增市场份额和净增通话用户数均列丹东地区第一位。其中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府十二五开局之年，以科

学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细化管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊地开展。我们**分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

今天我竞聘**区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

第一、保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现有有集团客户。

第二、自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为**移动公司发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

竞聘经理的演讲稿篇六

大家好！很高兴能有这样一个机会，来竞聘联社业务部经理。此次竞聘演讲大会，是农信社深化改革以来，我县人事制度改革的进一步深化和又一次具体实践，充分证明了我县农信社公开、公平、公正的人才竞选机制已经建立并得以顺利推

行。不断前进的社会，不断改革发展的农信社事业给我们带来了压力也带来了动力，正确理解、积极参与、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。

首先我谈一谈我对联社业务部经理的理解和认识：

我县农信社多年的支农工作取得了显著成效，联社业务部在支持地方经济建设和信用社业务快速发展方面始终起着重要作用。作为联社业务部经理，我认为还要做好以下几点：一是要摆正位置，认清职责，当好领导的参谋和助手。经理一职可以说是“兵头将尾”，上对联社领导，下对一般员工及基层信用社，既是管理者，又是办事员，起到一个承上启下的作用。在工作中，应当摆正自己的位置，在自己的职责及领导授权范围内开展工作。同时，要与分管领导在工作上保持高度一致，做到补台不拆台，听从不盲从，办事到位不越位，当好联社领导的参谋和助手。二是要有全局观念。联社各部门之间的工作是相互关联的，任何一个部门都不能脱离于其他部门而独立开展好工作。

因此，应该培养自己的全局观念，要多与其他部门进行沟通、协调，使各部门形成合力，共同做好联社的各项工作。三是要具备较高的业务素质和管理经验。对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。比如说，要能够从国家的调控措施和产业政策中，准确地判断出哪些行业可以投放贷款、哪些不能，要能够根据数字的变化，准确地分析出增减变化的原因，并采取有效措施巩固已取得的成绩或尽快扭转落后局面。同时，对部门的工作要合理安排，沉着、冷静地处理，使工作有条不紊地开展。四是要搞好团结，合作共事。在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门之间的凝聚力和战斗力。

其次本人已具备担任联社业务部经理的条件：

1、我是年出生，周岁，本科学历，年富力强;有年的信用社工作经验，先后在信贷员、会计、部门经理等岗位工作，参与了信用社改革及票据兑付、综合及信贷业务上线、信贷五级分类及atm开通运行，懂信用社的业务经营，会信用社会计核算，积累了一定的业务管理经验。

2、我在联社工作以来，联社高水平的管理和紧张有序的工作，使我得到了进一步的锻炼。同时，在联社领导分析问题、处理问题以及严谨工作作风的影响下，使我在经营管理上、在看问题的高度和深度上以及处理问题的策略上都有了很大的提高。

3、我有严谨务实的工作作风和较强的敬业精神，就我目前从事的工作来说，它内容繁杂，工作量大，工作经常加班加点。此外，其他临时性工作多、急事多，重要的工作多，这使我养成了一种习惯，就是对工作严谨细致，稳中求快，统筹安排，力求做到工作无积压，办事不拖拉。如果我本次竞聘成功，我将从以下几方面开展业务部工作，并有信心全面完成各项工作任务。

竞聘经理的演讲稿篇七

大家上午(下午)好!

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台;其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习;最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况:

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪一个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅[]20xx[]20xx[]20xx年连续三年中我

被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理;其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号;20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回报集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献!

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还具有着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，

不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞聘演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍[]20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册[]20xx年我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础之上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色，全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用，作为管理者处理好四个方面的关系，并且切实做好四个方面的具体工作。