

最新过年值守岗位稿件 销售人员演讲稿 (优质7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

过年值守岗位稿件篇一

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。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，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。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，我站在这里，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□xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄

兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

过年值守岗位稿件篇二

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主

客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，

应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！

过年值守岗位稿件篇三

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、

至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。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，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。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，我站在这里，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我是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，

有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的`要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

- 1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

过年值守岗位稿件篇四

大家好！我是来自成都**的财务小将xxx[]今天我演讲的题目是“人生因责任而精彩”。

著名文学家列夫托尔斯泰曾经说过，“一个人若是没有热情，他将一事无成，而热情的基点正是责任心。”是的，责任如阳光，能激发潜能；责任如甘露，能净化心灵；责任如烛光，能照亮人生。勇于担当，源于强烈的事业心、责任感。没有干事创业的崇高追求，没有昂扬向上的精神状态，没有舍身忘我的拼搏精神，事业是不可能成功的。

到凌晨2、3点，而从未叫过苦、从未喊过累这就是成都**财务队伍，正是因为他们不断规范管理、勤勉履职、勇担重任，才看到了消费者因货款结算方式不断改进而绽放出的满意笑脸，才能够让财务报表上一行行数字尽情闪耀着夺目的光彩，才能够把累累硕果骄傲地上缴国家财政。

20xx年，我有幸地成为了财务团队的一员。3年来，忙碌的时光，平凡而又幸福，我始终保持小心谨慎和高度负责的工作态度，严格按照财务制度的有关规定处理账务，不敢有一丝懈怠，每笔业务都是看了又看、审了又审。每一次，当我踏着凌晨一二点的钟声结束一天的工作；每一次，当我因为他人提供的原始凭证有问题而为对方讲解公司政策与制度；每一次，当我在审核合同时发现问题及时纠正，确保了公司利益不受影响，我都发自内心为自己的成长而自豪。作为负责资产管理的会计人员，我深知自身责任的重大，所以在一次次的资产盘点、一次次的资产价值核实、一次次的资产处置中我都丝毫不敢懈怠，只讲准则、不讲人情。或许正因如此，很多基层同事都抱怨我把关太“死板”、审核太细致。每每听到这些，我都会耐心地为他们讲解财务相关政策规定。看到他们逐渐对我们表示理解认同的时候，我的内心满含着欣喜和自豪，充满了小小的成就感。

在成千上万的**人中，有许许多多的平凡人，他们始终

坚守在最基层，用坚实的脚步丈量着人生的价值，用责任与奉献谱写着属于自己的美丽中国梦！建功只在平凡处，我们没有华丽的言词，只有默默的付出；没有惊人的壮举，只有数十年如一日不懈的坚持。而这一份付出、这一种坚持的背后，是用汗水铸就此生无怨无悔的博大情怀，是在日日坚守和默默奉献中闪耀光芒的进取精神，是因勤勉履职和勇于担当而成就出彩人生的事业态度。

古人云：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”财务工作者虽是平凡的，却又是无比光荣的。让我们携手并肩、脚踏实地，勤勉履职、敢于担当，在负责任、尽责任的奉献中实现人生的价值、享受人生的快乐，在平凡的工作岗位上演绎出精彩的、不平凡的人生！

谢谢大家！

过年值守岗位稿件篇五

大家下午好！

我先自我介绍一下：我姓李，名元赛，江西余干县人，前年8月加盟我们这个集团，一直在销售公司市场开发部工作。

美国有一位著名企业家说过：如果你爱惜这个人，那么让他去做销售吧；如果你憎恨这个人，那么也让他去做销售吧。

在集团公司销售中心从事市场开发工作的几年来，我付出了汗水，付出了艰辛，也获得了回报。

第一、要做好市场开发工作，首先必须吃苦耐劳、始终如一。

市场营销是一项艰苦细致的工作，没有吃苦耐劳，没有始终

如一的精神是难以胜任的，更谈不上做好营销工作。因此，吃苦耐劳，始终如一是营销人员必备的素质，同时也是营销人员的资本。

第二、要做好市场开发工作，还必须坚忍不拔、百折不挠。

在许多具体的市场开发工作中，必然会碰到许多挫折和困难，但一定要有韧性和耐心、百折不挠。一遇到问题就打退堂鼓，就灰心，那是什么事情都做不成的。正所谓“精诚所致，金石为开”。

今年初公司派我负责福建市场的开发工作。在出差前，我就从各种渠道收集各电器企业在福建的经销网点的资料、数据，进行统计、研究、分析后，制定了一套福建市场的开发策略。

到达福州后，我首先采用“重点出击”的策略，先去拜访挑选好的十余家有较大规模实力的专业电器品牌经销商。

其次采用“沙里淘金”的市场开发策略，对福州市的达江路、广达路、五一路等近200家电器经销商进行“扫荡式”的客户拜访。

但是都没有效果，用心急如焚来形容此刻的心情是不为过的。

为了寻找突破口，我以成套设备经销商为主攻方向，在福州的六一路、排尾路等地拜访了三十多家，希望再次落空。

当你一次又一次的激情、热情被一次又一次的冷漠、冷淡的挫折所回应的时候，这种挫折感是无法用语言和文字来表达的。

我进一步将开发对象定位于电气配套的线缆和照明的经销商为主。走访过程中发现福州礼恩电缆公司的8个分销点里都有柳市品牌电器在销售。我就问礼恩电缆一销售经理可否代理

长城品牌的电器。该经理言：他不能作主，由主管电器项目的副总经理负责。

我马上打的找到该副总洽谈二个多小时，最后该副总说：他不能拍板，必须与总公司的林总经理商谈。

过年值守岗位稿件篇六

新成立的开发团队，肩负着公司核心系统的开发与维护，不断的新人加入，高强度的工作量，半年来我们承担了xx年平台化的重要任务，先后完成产品库，产品论坛等一个又一个大型系统的升级，也为公司平台化的发展走出了更坚实的一步。

尊敬的领导及同事们：

当获知我们防损部被评为店首批“最佳服务团队”的殊荣时，我的心情无比激动，这是我们防损全体人员相互协作、齐心协力共同的荣誉，“优秀团队”一直是我们防损部为之奋斗的目标，它意味着公司的一种最高的荣誉，它是我们防损部所有人的荣誉，也是店领导及各位同事对防损部工作的高度肯定。

当我站在这里宣读获奖感言时，我还是压抑不了我内心激动的情绪，我有很多想说的，也有很多的人要感谢的，我想感谢所有曾经帮助过我们防损部成长的人，包括店领导、各部门同事等等；此时此刻我想说些发生在我部门那些感人的一幕幕，每天闭店员工走后都能看见我们的保洁阿姨一遍遍拖地辛勤忙碌的身影，当电梯、线路、设备出现故障的时候，是我们的电工冲锋在前、不怕脏不畏艰辛来排除一个个的故障，来保障卖场的设备正常运行，在活动期间客流较多时，缝纫大姐们为了服务好每个顾客而主动放弃用餐，还有当员工当得知夜班防损葛师傅被车碰伤时，每位都主动要求顶替上岗的一幕幕，还有当得知缝纫邓大姐出车祸时，正值活动高峰

缝纫葛大姐三天连续上全天，员工还自发组织去看望病榻上的邓大姐，还有很多很多..；正是从这些点点滴滴的小事情上看到了我们团队成员中的一种互帮互助的团队协作精神，在工作时间内我们是同事、是患难与共的战友、上下级关系，在工作时间外我们是无话不谈的兄长、是挚友、也是好姐妹，正是这样我们的团队才高度团结、永远激情四射；也正是有了许多这样的感人小事，才使得我们的团队更加具有凝聚力和战斗力。获得我店首次“最佳服务团队”，对我们来讲，不仅是至高的荣誉更是一种动力的鞭策，我们以后要在保障门店正常营运秩序的同时继续协助做好营运、收货等各项工作，我们将以此共勉，将再接再厉，争创下一个“优秀团队”我知道我们会有更多更加强劲的竞争对手，这对我们来说是压力也是动力，只有保持良好心态，不断完善自己，不断挑战自己，才能在激烈的竞争中立于不败之地。我相信我们团队中的每一员，我更加相信在店领导的正确领导及指引下会把我们锻炼成为更加优秀的团队。

过年值守岗位稿件篇七

大家好！

今天我演讲的题目是《让青春在打造一流城市环境中闪光》。我叫，是一名市容管理人员。

首先，我为自己能从事城市环境卫生管理事业感到高兴！我更为自己身边的那些在城市环境卫生清扫、清运和管理等岗位上同事们感到骄傲！是他们天如一日，战高温、抗严寒、顶风冒雨、披星戴月，创造了一处处优美整洁市容环境，让我们城市的面貌有了日新月异的变化。

在县委、县政府和建设局领导的关心下、在各有关部门的支持下，在艰苦创业的磨炼中，我们环卫所逐步形成了自己的行业精神——那就是，“为了城市的整洁，不畏千辛万苦，用尽千言万语”的爱岗敬业精神；那就是，“以我一人脏，

换取万人净”的无私奉献精神；那就是，在错综复杂的管理中，不断化解管理矛盾的“骂不还口、打不还手”的忍辱负重精神；那就是，在别人有需要时，主动伸手帮一把的团结协作精神。这些精神始终激励着我在城市环境卫生管理的第一线负重奋进！

去年月日在庆祝湖北省第七个环卫工人节座谈会上，我亲眼目睹了名走上领奖台的“城市美容师”的风采；亲耳聆听了他们宁愿一人脏，换来万家洁，立足平凡岗位，默默无私奉献的先进事迹。他们舍小家为大家，天天与马路、垃圾做伴；他们用辛勤的汗水为创造了良好的投资环境；他们不顾遭受冷眼把美丽的心灵洒向人间；他们用勤劳的双手把沙洋装扮得美丽洁净。他们不愧为光荣的“城市美容师”。当我们在城市环境卫生管理工作中，得到社会和人民群众的支持，得到上级主管部门和县委县政府的认可，我仿佛就看到了广大市民赞许的目光和灿烂的笑容，这时我就真正体会到了我们在打造一流城市环境中，所收获的那种喜悦与幸福。

各位领导、同志们，在今后的工作中，我要把个人的理想与实现“滨江园林城”的大目标紧紧联系在一起，真正做到：政治合格、纪律严明、管理规范、执法文明。我要创造出闪光的业绩、无愧的青春！朋友们，让我们携起手来，打造一流的城市环境，共建我们的文明家园，让美丽的，明天更辉煌！

我的演讲完了！

谢谢大家！