

竞聘保安竞聘书(通用10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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

竞聘保安竞聘书篇一

下午好！首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫xx，现年xx岁，本科学历，师职称，20xx年参加工作，20xx年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是20xx年，在邵阳市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

年初，我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

年底，我非常荣幸的成为了中国建设银行的一名正式员工。全新的陌生的金融行业对我来说不知从何发展。建行是我人生的一个分水岭，原来拧成的一股劲儿到这我又要卸下所有的装备与锋芒从头开始，从一名最普通的储蓄员开始。我努力学习各项业务，并且利用工作之余，完成了《金融》专业专科、本科的学业，取得了《金融》专业的中级职称。俗话说“磨刀不误砍柴功”，有了扎实的专业技能，才能在工作中施展拳脚。可能是我长期从事营销职业的那股不服输的拗劲，我突出的工作成绩与独到的高效率的工作方式让我开始在行里显山露水。

年，我得到了支行领导的信任，担任了中心路储蓄所的负责人，带领所里员工仅用21天的时间完成支行下达的全年任务。创下了支行的新记录。为了提高行里中间业务收入的我们所里的员工个人收入，我们把保险公司的代理业务做得更是成绩斐然。被人寿保险公司评为“20xx年度全省百佳营销网点”。

年支行在全行范围内公开招聘客户经理。通过行里的重重选拔与考核，我以自己的实力成功地竞选上了支行的客户经理。

在我担任支行客户经理那两年的工作时间里，是我入建行以来学习收获最大的两年，使我有机会学习和了解我行的各项业务，尤其是以前没有接触过的资产业务。

通过这两年的历练为我现在成为一个综合全面发展的优秀客户打下坚实的基础。

年底，我行实行扁平化管理，感谢分行领导的信任，我从支行的客户经理到分行客户理财中心的客户经理。

从那年分行公司部组建到20xx年分行又成立机构业务部，我扎扎实实干了两年一直到20xx年公司部机构部合并，然后到现在在分行业务部工作。三年就那么一会儿。

从成功营销邵阳市中心到独自代表建行参加市国税、地税电子纳税的代理招标并成功取得代理资格，从负责重点客户的维护到重点项目的营销，从“宝庆火电”、“梅邵高速”、“城步冈力发电”……一系列重大项目的营销到工程的完成，也不过那么一会儿。

这三年来在分行这个广阔的空间里，让我如鱼得水般的展现了自己独特的营销才能与业务拓展能力。

今天我能自信地站在这里，主要理由是：

三、对工作我能勤勉敬业、廉洁自律；对业务我能精益求精、能独挡一面。我具备了良好的个人素质与职业操守。

这次竞聘，如果我能成功，我将要做到：

首先，继续加强学习、增强修养。

虚心向员工学习、向领导、前辈们学习，不断完善自己，努力增强自己的业务水平、管理水平和驾驭事物、管理事物的

能力。

其次，当好副手，做一名优秀的执行者。

做为一名副手，不但要摆正好自己的位置，当好一把手的参谋，更重要的是要成为一名优秀的的的执行者，出色的客户经理，只有事事以身作责，亲力亲为，才能带动全行员工的工作积极性，提升团队的整体执行力。

最后，抓好管理，搞好服务，提高竞争力。

配合一把手，认真贯彻上级行的指示精神，抓好各项制度的落实，结合本单位实际，创造性地开展工作，把人心凝聚起来，把业务抓上去，积极发展各项业务，为员工创实惠、为建行创效益。不论这次竞聘能否成功，我都不灰心不气馁，将一如既往地干好本职工作，把自己塑造得更优秀、更出色，为自己的职业生涯创造出更多的成绩，添加更多的精彩。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘保安竞聘书篇二

大家好！我参加的是竞聘保安部经理演讲。首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了在有可能的情况下实现自己的人生价值。

首先，我具有丰富的工作经验。

我从参加工作以来，从事过很多岗位，每一个岗位都是从事不同性质的工作。多个岗位的工作经历，使我的工作能力和适应能力有了较大的提高。

其次，具有较强的组织、协调和管理能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，竞聘保安班长工作认真负责。

再次，多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

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。

第一、真诚讲团结，积极协助经理做好各项保安主管竞聘报告工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，当好配角，多为经理提出合理化的建议和科学的工作方法，并协助经理做好工作。

第二、协助经理建立科学的安检制度。

我将协助经理依照当前公司的实际情况，并参考其他航空公司的安检条例，建立我公司科学的安检制度。使每项工作流程都有制度规范，每个安检岗位都有制度约束，每位员工都能遵守各项制度，并做到以制度管理人，以制度约束人，坚决屏弃以人管人的落后管理模式。同时，建立安全状态等级机制，将安检保安领班竞聘工作分为若干等级，规定不同等级下的标准、人员保障、信息指挥、交通保障等要素，并明确根据不同的情况灵活转进。

第三、提高服务档次，倡导人性化服务。

我将把安全意识融入到服务中，使乘客在了解安全知识的同时，感到亲情化的服务。加强培训，提高工作人员的服务意识和素质，使他们的一举一动，甚至一个眼神都能使

乘客感到亲切。同时，根据当前实际情况适当推出便民箱、爱心通道、晚到乘客、团体乘客服务等服务项目，从细节上提高服务档次，实现人性化的工作模式。

第四、从检查流程入手，全方位简化工作流程。

简化安检工作程序不仅能够提高工作效率，而且能够体现人性化管理，更为重要的是简化安检工作流程是大势所趋。当然，简安检工作流程并不是缩减工作环节，而是用更科学的方法和手段使各项环节更加节省时间。为此，我将在购买机票、办理乘机手续、安全检查、登机等环节中频繁出示身份证的情况，运用网络互联、部门协调等方式简化，并引进先进的安全检查系统，对货物、人员、行李的检查达到快速、有效。

第五、打造一个高素质的安检团队。

工作事关每一位乘客的人身安全，事关公司的发展，安检工作是公司发展的生命线，做好这项工作不是一个人两个人就能完成了，它需要一个高素质的安检团队。在团队建设方面我将从加强技能培训、提高思想素质、加强团队建设三方面入手，力争在较短的时间内造就一支专业技能强、思想素质高、有较强合作意识的专业化安检团队。

尊敬的各位领导，评委们，如果大家能够给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为安保部副经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

竞聘保安竞聘书篇三

2、自身的性格特点决定我喜欢干营销这个行业。我个人感觉

我是一个比较阳光洒脱的男孩，性格直爽，为人真诚，有一定的亲和力。否则东辰项目无论是施工作业队的队长还是下面干活的工人，对我他们都是相当的喜欢与我交谈。况且公司招我们进来的最终目的也是让我们的能力最大化，为公司创造利益最大化。从事技术的都有何总一样过硬的技术功底。吴总一样强硬而不乏周密的决策力与执行力。从事安全的都像高总一样，谨小慎微，粗犷大气中而不乏温柔细腻。从事物质的，都像张经理一样，独具慧眼，踏实认真。我并非不喜欢我现在从事的工作，只是感觉如果能从事营销，我为公司创造的价值会更大，我会将自己的才华彰显的淋漓尽致，创造出我拿的那份高额工资的价值。

3、掌握一定的技术常识。对工程概况有一初步的了解，就我现在我所在的东辰项目，我不知道技术员有几个能说出工程概况的。但我知道，东辰合同范围内的包括：15万吨/年气分装置，25万吨/年汽油加氢装置□4000nm³/h干气ps业务经理竞聘演讲稿氢提纯装置，3万吨/年mtbe装置□40t/h酸水气提及n业务经理竞聘演讲稿hs制取等7套装置的设计采购施工，6套装置区分别为：催化裂化联合装置区，常压装置区，汽油加氢及ps业务经理竞聘演讲稿制氢联合装置，气分□mtbe装置区，芳烃，循环水厂，公用工程(锅炉房氮气站等)。东辰又聘请了两个老专家，一个是实干型的，一个是理论型的。我现在一有闲暇时间就去现场看两位专家指导工人如何给离心泵找正，我已了解百分表的理论使用方法，虽未自己亲自上手操作，但我计划等过一阵山东朝阳作业队开始对泵体找正时我跟着那位老师傅亲手操作下，多门手艺就多一份竞争的筹码，很感谢单位给我提供了一个这么优越的工作环境。此外，我还把平时我想学的东西记录在一个随身小本上，正所谓好记性不如烂笔头，方便我日后随时查阅。我虽然没有正式的看过设备或者工艺的图纸，但我有以前在省建实习的经历，那会我初出茅庐就单独负责一整套输没系统的安装工作，我个人感觉，从事技术工作不需要你有多强的实干能力，但你需要具备一定的理论能力，掌握一定的施工技巧，平时

多看看那些老同志是如何工作的就会受益匪浅。世上无难事，只怕有心人。无论我从事什么岗位，我都不会停止我学习的脚步，坚持每天学会一点点，将来汇成一大点。不积跬步无以至千里，不积海河无以成汪洋。我不想白了少年头，空悲切。

虽然我貌不出众，腹中才华不能学贯中西。普通话不够标准，但我会努力改正，加快学习的脚步，跟上咱们一公司飞速发展的脚步，为一公司的飞跃式发展贡献自己的一份绵薄之力，使自己的人生观，价值观能得以充分的体现。话说的不到之处还请各位领导海涵，原谅一个年轻的直率，我们很年轻，我们很直流，我们很有前途。

我的竞聘演说完毕，谢谢各位领导！

竞聘保安竞聘书篇四

大家好！

首先非常感谢在座的各位能够为我提供这样一次公平、公正、展示自我、考验自我的机会。有句话说得好，机会永远是留给有准备的人。今天我做好充分的准备并满怀激动的心情来竞聘天涯旅游公司的总经理一职。竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应公司、企业发展需要的。下面，请允许我自我介绍一下自己。我叫任长明，今年25岁□20xx年6月毕业于河北能源职业技术学院。在毕业的两年里，我从事了与我所学专业相关的工作，并在工作中积累了丰富而宝贵的工作经验。同时，我本人具有较强的执行能力，对待每一件小事都很认真、兢兢业业、克尽职守、诚实自信、待人忠诚。以上就是我的基本情况。如果我很幸运被录取，还期待大家能够指出我的不足之处并且给予我指点。

一：应培养自己的威信、领导魅力和为我所用的优秀员工，除了要*员工同样的职业精神外，还应努力使天涯旅游公司的

管理制度更加科学、合理，实行人性化管理；二：公平地对待每位员工，奖罚分明；三：注重培养他们的各方面能力，为他们提供良好的发展空间，在适当的时候提供必要的帮助。惟有如此，才会得到优秀的、忠诚的和敬业的员工为公司的长远发展提供人力支撑。

一：热爱工作，让敬业+勤奋成就未来。因为只有热爱自己的工作，才能创造奇迹。我自己的信条是：艰苦奋斗，奋发进取，从绝望中寻找希望，人生终将辉煌，用你的所有换取你工作上的满腔热情。俗话说：“早起的鸟儿有虫吃，贪睡的狐狸抓不着鸡。”勤奋是公司生机与活力的集中表现。天下没有白吃的午餐，惟有比别人多一份努力，才能立足于社会，超凡脱俗。

二：工作中不断更新知识来武装自己。“为学应须毕生力”学习应是终生的。只有不断充实自己的头脑，才能在工作中发现自己的不足之处，进而来武装自己。作为总经理，只有不断学习知识和技能，才能更好地组织制定和完善中心各项规章制度，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制。

三：加强创新意识，真正把创新落到实处。对于现代公司、企业来说，创新最重要。因为只有创新才能与其他同行业竞争。公司的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益。在工作中我敢于说出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的一些管理经验和具体做法，然后再结合公司的实际情况，创新服务、创新管理……为了创新服务，各部门经理密切配合，全面抓经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

四：要经常与员工们进行交流，了解员工的所思所想，并引导他们正确认识自己，正确对待他们各自在工作中遇到的困难，帮助他们确定正确的目标。坚持深入基层，调查研究，对所要解决的问题，对症下药。有针对性地进行解决，努力使上级与下级之间的关系和谐团结。使天涯旅游公司成为一

个和谐团结的工作环境，为员工营造良好的工作环境，让员工们的心情时刻都保持轻松愉快。

一流的公司+一流的员工，一流的员工缔造一流的企业，一流的企业造就一流的员工，这是多么完美的结合啊！作为总经理，以上四点是我在今后的工作中应做的四个方面。如果有不足之处，还请在座的各位给予我指点。请大家支持我、鼓励我，我将尽心尽责，全身心地把工作做好。

我的演讲就到这里！

谢谢大家！

竞聘保安竞聘书篇五

大家好！非常感谢公司组织此次竞聘，让我有了挑战自我、展现自我的机会。在公开、公平、公正、择优的竞聘氛围中与大家展开同台竞争，是我的荣幸，我坚信机会只属于有准备之人，对于机会我倍感珍惜，等待已久！我要竞聘的是网格经理一职。我的竞聘演讲的题目是《于安思危，琴心剑胆》。

我叫xx□已经在移动公司工作了八年，长期从事营业员一职。八年的积淀，八年的历练，让我收获了许多，然而安稳平静的八年过去了，人生中的下一个八年，我希望在挑战中度过。

第一，一线工作经验丰富。

20xx年至今，每一天，我直面各类客户办理名目繁多的业务，熟练操作的同时还要对客户的咨询对答如流，针对不同人群揣测客户的心理进行针对性的营销推介，长期以来我的日常工作业绩突出，积累了较为丰富的工作经验。善于推介，精于销售这恰巧符合网格经理拓展市场、维系市场的职责要求。

第二，乐于奉献，忠于职守。

多年的锻炼不仅使我的工作能力有所提升，而且使我的心智得以历练成熟，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲条件，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

1、切实履行职责确保业务量稳步提升，针对现有市场落实营销方案，挖掘收入增长潜能。

2、用心服务提升信任与认同。在确保业务量增长的前提下着力于以诚实服务，进一步巩固代理商、客户对中国移动的品牌信任度。

最后，向各位解释我的演讲题目，于安思危，不安于现状，身处当下着眼未来，时刻记挂危难局面方能应对从容。琴心剑胆，心思缜密，干练果敢，内外兼顾方能文武兼修。

我是xx□我挑战，我快乐。谢谢大家。

竞聘保安竞聘书篇六

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，我此次竞聘的岗位是客货部经理。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，今年岁，我于年考入民航中专，年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质自从年参加

工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，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，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基础。

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融

洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下！

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面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，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里！

第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的的信赖，使我们的

民航公司的品牌深入人心。

藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响机场发展的号角！

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘保安竞聘书篇七

你们好！

我叫xx今年xx岁，xx年毕业后，应聘进入中国移动金昌分公司，xx—xx年在营业厅做营业员，xx—xx年在营销四部任业务经理，xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈

客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，我都会继续努力，坚持不懈的工作。

谢谢大家。

竞聘保安竞聘书篇八

其一，我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，又是本人未开垦的一片荒地，需要付出很多，很辛苦，但特种的兵出身的我有充分的思想准备，有投身这项工作的良好愿望和热情。

其二，我受党的培养教育多年，有“认认真真办事、实实在在做人”的作风和一颗忠诚于党的事业、服务于人民群众的责任心。这是我做好一切工作的前提和保证。

其三，从生产岗位到营销岗位到综合协调岗位，从生产人员到技术人员到管理人员的工作经历，让我基本具备了本职位所要求的思想政治素质、开拓创新意识和管理协调能力。

其四，我有“以人为本、人格至上”的现代行为酒店理念，处事公道正派，待人热情诚恳。能始终围绕“人文关怀”这四个字来做文章、办事情，努力去打造“常电物业”品牌，使领导满意、同事拥护、业主放心。

其五，更主要的是，有领导的关心、爱护和鼓励，有同事的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

如果我竞聘乐成，我的事情法子和事情思绪是：

1、君子先正己，到处起榜样带头感化。

有句古话说得好，“其身正。不令而行；其身不正，虽令不从”。

什么样的就会带出什么样的队员。赢人先正己，品德是做人的底子，端正是关头；保安中队长应言传身教，身教言传，

到处起好的动员感化，建立好的楷模。

2、进步事情本领、以绩服人。

保安中队长身在下层，不单要有灵敏的政治脑子，并且要有实干的立异精神，能够率领大伙干出像样的成就来，以绩服人。颠末进修和实际，长于了解和阐发新问题，缔造性展开事情，长于用立异的事情法子处置扑朔迷离的问题，长于用新法子处置新问题，高兴使得事情上范例化、专制化、轨制化。

3、变化风格、以情服人。

一是要密切联系大众，不要离开大众，目空一切。自发融入到保安员糊口傍边，经由过程谈心、开漫谈会、问卷等多种法子沟通，真正领会队员所思、所想、所盼，然后做出符合民心，办理民忧的决议；二是要对峙量力而行。中队长是队员的主心骨，是队员事情的后援和楷模，不搞夸张，不搞假、大、空，量力而行，一是一，二是二，队员就会信赖你，支撑你。

我晓得，将来的路不大概风平浪静，但我更晓得，咱们有刚强的意志、聪慧的脑子、连合的团体、精确的带领，所以，即便门路荆棘，但乐成终属于咱们！

但愿带领、能给我一个展现的机遇，我的竞聘报告演讲完毕，感谢！

竞聘保安竞聘书篇九

首先感谢公司能提供这样的挑战与机会，让我能有幸站在那里，接受公司和各位评委们的神圣选择。我今天应聘公司项目副经理的岗位。下面先做一下自我介绍，并简要谈谈我对项目副经理的岗位的认识和如何在岗位上做好自己的工作。

本人xxx今年x岁，20xx年xx月有幸来xx公司参加工作。三年来，我在思想上坚决认同公司企业文化，行为上以公司制度为准绳，工作上兢兢业业，不畏艰辛，先后在xxx工程□xxx工程□xxx工程是一个综合性的工程，涉及大小二十几个专业。我主要负责测量的同时，努力寻找更多的机会学习其它的专业知识，主管了土建工程、站场道路、站场排水沟、室外综合管线、扩张网和电缆沟等等的施工。很快对整个工程施工有了较好的认识。掌握了工程施工的基本程序及方法，并迅速进入角色。

测量工作是个精细活，来不得半点马虎，在施工过程中，我严格要求测量组人员，坚决实行双检制，力求不出大的失误。结果，功夫不负有心人，我的工作完全受控。看到项目部工程顺利进行，我们心里也很高兴，感觉到了自己的价值。本人拟聘的岗位是施工生产的副经理。随着公司的蒸蒸日上，我们普通的员工也希望自己能随着公司成长。进过三年的锻炼，我觉得自己在专业知、协调能力、交际能力等方面都有了很大的进步，希望到更高的岗位，为企业做贡献。

项目副经理是统筹生产一线工作，大力协助项目经理和项目总工，努力完成施工生成。使工程进度受控、资本受控、质量受控、安全文明施工受控，从而顺利完成工程并将合格的产品交付业主。虽然自己工作时间较短，但我清醒的知道，只要做到“用心营造、至高至远”，在公司领导的英明决策下，在同事们的支持与帮助下，在副经理的岗位上，我一定会将工作开展得有声有色。

木桶容量由是每一块木板所决定的，正是因为身边的所有“木板”的共同努力成长，我们才会装更多的水。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘保安竞聘书篇十

你们好，我叫，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！