

2023年工程部经理竞聘演讲稿(汇总6篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

工程部经理竞聘演讲稿篇一

公司的各位决策者，大家好！

经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿微贷业务经理竞聘报告一职。

此应聘申请分为六大部分，前三部分为现实情况，后三部分为假设如果我做了市场部部长，我将怎样开展我的工作。摘要如下：

一我为什么要应聘这个职位

二我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

三市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

四市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

五20xx年度市场部部门目标

六为达到市场部目标，我所需要进行的活动

附录：我所做过的跟市场部相关的工作

一.我为什么要应聘这个职位。

事情从我们公司独立策划完成ti-lerune团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔！

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

二. 我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位：

2. 具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。

3. 具有很好的语言组织能力。

4. 思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。
5. 有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。
6. 长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。

三. 市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

虽然不是学习相关专业的，但是在会展中心总经理竞聘稿我7年的工作生涯中，有过多次数有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

市场部是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

市场部的工作大致可以划分为产品开发(了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义)，市场开发(产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价值体现在哪里)，公司产品宣传及推广(负责新老产品的具体活动，如广告，促销，活动，产品介绍等，作用是激发市场需求，与市场有效的沟通，工作重点是宣传手段和方法)，销售支持及客户关怀。

四. 市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

谢谢!

工程部经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

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：

今天，我参与竞聘的岗位是新成立的资本运营部的经理岗位，那么首先，我先把自己对这个部门和岗位的认识汇报给大家：

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馈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，还拥有着丰富的资本、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。

工程部经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

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！感谢各位领导给予银行客户经理竞聘稿的机会！我将十分珍惜此次机会，以积极心态参与竞争！

参加工作20xx年来，始终以一颗赤诚之心戍守本职，以无限的热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的经验。过去的工作囊括了领导和同事们的大力支持，今后我将孜孜以求，力争做出更大的贡献。经过反复权衡，我认为自身完全具备营业部副经理职位的各项条件，并且具有以下优势：

一具备丰富的工作经验。

俗话讲，人生的阅历和经验是一笔宝贵的财富，是靠月岁的磨砺和日积月累提炼出的精华，也是靠学习和模仿无法获得无形资产。我做过大堂经理、站务公司经理竞聘演讲稿、业务主管，长期从事财务会计，一直在一线营业厅工作，接触过形形色色的客户群体，处理过多起突发事件，熟悉建行营业部的各项工作流程，深刻了解各岗位员工的思想动态，积累了丰富的经验和业务知识，在团队建设、业务拓展、营销管理等方面完全能够做到游刃有余。

二具备较强的管理协调能力。

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，银行客户经理竞聘演讲稿，群策群力做好工作。作为一名近20xx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。

三具备良好的职业素质。

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；“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”，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。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备副职岗位的工作能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们建行的辉煌明天出一份力。各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上新的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱 and 同志们的支持，学校行政部经理竞聘演讲稿，具体来讲，我将做好以下几点：

一是摆正位置，做好助手参谋。

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、行政部经理竞聘报告、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。

二抓好管理，配合领导做好营销工作。

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，银行会计经理竞聘，了解对手，了解客户，并适时采取跟进、经理竞聘演讲稿、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、转帐电话等产品的优势促使更多的分配资金归流我行，以优质的服务 and 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。

三服务员工，营造积极向上的温馨氛围。

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，资本运营部经理岗位竞聘稿，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。

四配合协作，提高工作质量。

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！

工程部经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：大家好！

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫--，在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20--年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工

作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

工程部经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局(分公司)党组给我们创造了这次公然、公正、公平的竞聘机会烟草客户经理竞聘演讲报告，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局(公司)、县局(分公司)机改，同时也是再次对我

人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

20xx年7月加进烟草系统这个大家庭以来，先后在烟草市场经理竞聘演讲稿等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

20xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的治理、内务、仓储分拣、部分上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、回档，微机系统运行治理和部分工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部分仓储分拣制度、一号工程治理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操纵流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局(公司)实现“一个总库，两个分库”的线路整合烟草竞聘打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个烟草客户经理竞聘上岗演讲人以为并不是工作年限的是非就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心往当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于20xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于20xx年获得县局(分公司)“先进工作者”[]20xx年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操纵知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间往做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作烟草客户经理竞聘上岗演讲稿以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，天天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可烟草公司竞聘演讲稿你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决题目加深印象。对待零售客户提出的各种题目能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度往想题目，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想题目。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，进步客户满足度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通烟草行业竞聘演讲稿，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能正确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希看各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。假如我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路往开展工作；假如我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

工程部经理竞聘演讲稿篇六

19xx年2月出生在辽宁省东港市的沿海农村。

19xx年毕业于辽宁省粮食学校一粮油饲料加工与储检专业。

19xx年工作于沈阳粮运饲料厂，化验员。

20xx年元月受集团总部调派到宁夏大北农产品管理部副经理、品管部经理、总经理助理。

人生信条：用爱心做事业，用感恩的心做人。

给自己的一首诗：

浓情

赤子之心西北行，黄河两岸科教兴。

吃苦创新争第一，北农奉献三农情！

我的竞岗目标是饲料事业部总经理，并且这是我唯一的竞岗目标。

有的人认为我做这个职位是顺理成章的事；有的人认为我的这种竞争气势过于霸道。在我看来，以上两种都对。来宁夏四年多了，认识我的人都知道我为人处事并不十分霸道，我的霸道就是我的自信。“遇钢则钢，逢强更强”。这就是我的个性，一个每每都要争第一的我，一个永远都不服输的我。我永远都相信我是最棒的，不论做什么我都是做得最好的。所以，饲料事业部的总经理非我莫属。

1、信念：加入大北农将近八年，做一个优秀的大北农人的信念始终没有改变。从东北到西北，我是在大北农文化的熏陶下健康长大，大北农给了我一个又一个平台，我今天的一切可以说是大北农给的，我没有经历过宁夏大北农第一次创业初期的艰苦，但宁夏大北农二次创业初期所历经的磨难我是深有体会——一个任何困难都压不倒的人是精神巨人，一个任何困难都打不垮的企业一定是百年基业。我把我的一切都奉献给大北农，我无怨无悔，因为我相信，只有在大北农我的人生才会更精彩！我也会用我的实际行动来证明，大北农因我而精彩！

2、忠诚：忠于大北农事业，忠于宁夏大北农公司。做为员工，我忠诚我的老板；做为领导，我忠诚我的员工。在我所带领的团队里，我是仆人，为大家服务，为大家着想。从另一个层面，我为人人，人人为我。忠诚是心的呼唤，是心的交换，是心的共鸣。到宁夏是我的命运，命由天定，运由己转。遇到邢总更是我的缘份，“千里马易寻伯乐难遇”。我和邢总之间有很多相似之处：他是属龙的我也是属龙的，他是左撇子我也是。可能是因为有这样的共性，才使得在处理事情上心里会产生共鸣，会有一种默契，会有一种依赖。当然，我们也有不同的地方：邢总的性格像山——刚强，压下来势不可挡；我的性格似水——柔和，所到之处圆满平静。这也是我们能够相处，配合默契的原因。古语云：人生难得一知己。

3、能力：看《三国演义》可以归纳六个字：霸权、仁德、智谋。压缩成现今的时髦词：领导艺术或是叫领导力。三国中，曹操的管理风格是严明，不敢欺；孙权的管理风格是英明，不能欺；刘备的管理风格是开明，不忍欺。不论哪一种风格都能带好一个团队雄霸一方。有人会问我：你属于上面的哪种领导风格？说实话我哪一个都不具备。三国三雄既有出世大略又有入世细谋，非常人所能具备的。前天刚学了一句话：有什么拼什么，没什么拼命！我的能力就是能拼命，而且能让一群人跟我一起去拼命。拼好了，就像《好汉歌》唱得那样：“你有我有全都有…”。拼坏了，就像阿q上刑场前说的那句话：“二十年后我又是一条好汉”（插短玩笑）。没有哪一个人成功是靠自己的，我的能力不是在我身上能看到的，而是从我带领的团队来体现的。

4、进取：人生很短暂，要让短暂的人生更加精彩，就必须不段提升自己。上帝对每一个人都是公平的。人与人的最大差距不是在脖子以下，而是在脖子以上，更具体地说是在眼睛和耳朵以上部分，不是嘴巴。我知道我的目标是什么，我知道我的不足是什么，我更知道我最需要的是什么。人只有不段地学习才能够发挥更大的潜能，才能够实现更大的价值。不满足是向上的车轮，学习是这个车轮的发动机。我之所以

能够从基层一步一个脚印走到今天这个讲台，原因只有一个——学习。在这里也号召我的同事们想我学习，超过我就是成功。