

市场部经理竞聘理由如何写 市场部经理 竞聘演讲稿(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

市场部经理竞聘理由如何写一篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加城东支行营销部经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己和工作情况。

我叫，现年xx岁，大学文化程度，经济师职称□20xx年7月我自省建设营业部调入华夏银行，从那时起到20xx年11月在市支行先后从事过储蓄、会计、信贷□20xx年11月至20xx年6月在五里堡支行担任助理业务经理□20xx年6月至今担任城东支行营销二部副经理。我自加入华夏银行以来，在领导的大力培养和同志们的关心与鼓励下，凭借着在困难面前不气馁，在成绩面前不骄傲，对工作锲而不舍的信条，在个人金融业务上取得了比较突出的成绩□20xx年底，我的储蓄日均存款达到1600万元以上，储蓄存款余额达到2400万元，个人服务的客户达到近800户，截止上月个人综合业务量达到2.4亿元。

个人金融业务指标全部名列前茅，去年被评为总行级个人金融服务标兵，我所在的支行获得个人金融业务组织推动奖的荣誉称号。

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得有以下优势：

第一，我具有多年支行和部门的工作经验。从参加工作以来我一直在银行工作。工作中我积极要求进步，能够严格要求自己，恪尽职守，积累了丰富的的工作经验。多年来，我已经具备了一定的银行政策法律观念，具备了一定把握风险、控制风险的能力，熟悉银行的各个经营管理环节，通晓整个银行业务，全面掌握了个人金融业务的操作规程，尤其熟悉个人业务工作，这非常有利于推进我行个人业务部整体业务的发展。这些使我自信已经具备了一个全方面营销经理的素质。

第二，我具有较强的业务能力。我自进入城东支行以来始终对城东支行的个人业务起着推动作用，使城东支行个人业务稳健发展。我带领部门员工在同城支行率先办理了个人住房按揭业务，当年放款20xx万元，至今没出现一笔逾期及欠息，并稳定了一批优质的个人客户。在人员变动储蓄存款大幅下降的前提下，我带领同志们一年新增储蓄存款近3000万元，顺利达标三级行，并且完成全年储蓄存款任务。个人金融各项指标在全行名列前茅。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，我在多个部门工作过，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。在担任副经理期间，我比较注重团队意识，注意增强职工凝聚力，形成整体合力，来团结大家一起完成工作任务。

此外，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好的城东支行营销部经理工作奠定了坚实的基础。

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！如果竞聘成功，我的工作目标是：贯彻支行行领导的方针政策，协调分行管理处室抓好支行个人金融业务，使我所在的支行各项个人业务指标在同城支行名列前茅。力争在20xx年年底使我行储蓄存款稳定在3.5亿元，达标总行三级二档□20xx年争取达标二级行。为完成以上目标我将做到以下几点：

第一，真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把城东支行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，抓好支行营销工作。

首先，加强客户经理队伍的建设，进行业务学习及培训，让部门每个客户经理都熟悉我行个人金融业务，熟练掌握营销重点，整合华夏卡所有功能，从而达到提高我行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

其次，我将大力贯彻总行三进活动，抓好进校园、进商场、进社区的优质服务工作，快速增加储蓄存款。并把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。为此，一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，与小区物业部门接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和

推动今后工作的开展，普及用华夏卡代收费的问题；三是根据居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务。

再次，开拓创新，搞好多项服务。根据客户的需要及我行的信贷品种，严格控制个人贷款的风险，同时制定相应的考核管理办法，抓好私营业主贷款，及住房按揭业务，并以开发二手房按揭与个人保函业务相结合为契机，增加储蓄存款，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平有选择的宣传我行个人金融其他业务，增加卡消费，卡的代收代付等业务。

最后，大力发展华夏卡业务，把代发工资业务放至首位。抓好目前正推出的华夏卡发行工作，组织营销部门的员工在泉城路商业街，入住华能办公的优质客户，及高档社区组织营销活动，推广我们的卡，借此契机使我行的储蓄存款再上一个新的台阶。

第三，提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将会以百倍的信心和百倍的努力，以“不图虚名勤为本，做出成绩才是真”为准则，为我们华夏银行城东支行的快速发展贡献自己的青春和力量！

谢谢大家！

市场部经理竞聘理由如何写篇二

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

我叫□xx岁，金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

首先，我由衷地感谢领导和同志们为我们搭建了这样一个展示才干，公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，我曾反复地问过自己，是什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？沉思良久，我觉得今天给予我力量的，是我对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！在这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：（这段讲的要诚恳）

（个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气）

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商业银行工作已经13年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十三次花开花谢中，虽然我的

岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细到来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做

好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的*式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略，创造的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，

支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报；贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加城东支行营销部经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己和工作情况。

我叫，现年xx岁，大学文化程度，经济师职称。20xx年7月我自省建设营业部调入华夏银行，从那时起到20xx年11月在市支行先后从事过储蓄、会计、信贷。20xx年11月至20xx年6月在五里堡支行担任助理业务经理。20xx年6月至今担任城东支行营销二部副经理。我自加入华夏银行以来，在领导的大力培养和同志们的关心与鼓励下，凭借着在困难面前不气馁，在成绩面前不骄傲，对工作锲而不舍的信条，在个人金融业务上取得了比较突出的成绩。20xx年底，我的储蓄日均存款达到1600万元以上，储蓄存款余额达到2400万元，个人服务的客户达到近800户，截止上月个人综合业务量达到2.4亿元。个人金融业务指标全部名列前茅，去年被评为总行级个人金融服务标兵，我所在的支行获得个人金融业务组织推动奖的荣誉称号。

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得有以下优势：

第一，我具有多年支行和部门的工作经验。从参加工作以来我一直在银行工作。工作中我积极要求进步，能够严格要求自己，恪尽职守，积累了丰富的的工作经验。多年来，我已经具备了一定的银行政策法律观念，具备了一定把握风险、控制风险的能力，熟悉银行的各个经营管理环节，通晓整个银行业务，全面掌握了个人金融业务的操作规程，尤其熟悉个人业务工作，这非常有利于推进我行个人业务部整体业务的发展。这些使我自信已经具备了一个全方面营销经理的素质。

第二，我具有较强的业务能力。我自进入城东支行以来始终对城东支行的个人业务起着推动作用，使城东支行个人业务稳健发展。我带领部门员工在同城支行率先办理了个人住房按揭业务，当年放款20xx万元，至今没出现一笔逾期及欠息，并稳定了一批优质的个人客户。在人员变动储蓄存款大幅下降的前提下，我带领同志们一年新增储蓄存款近3000万元，

顺利达标三级行，并且完成全年储蓄存款任务。个人金融各项指标在全行名列前茅。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，我在多个部门工作过，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。在担任副经理期间，我比较注重团队意识，注意增强职工凝聚力，形成整体合力，来团结大家一起完成工作任务。

此外，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好的城东支行营销部经理工作奠定了坚实的基础。

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！如果竞聘成功，我的工作目标是：贯彻支行行领导的方针政策，协调分行管理处室抓好支行个人金融业务，使我在所在的支行各项个人业务指标在同城支行名列前茅。力争在20xx年年底使我行储蓄存款稳定在3.5亿元，达标总行三级二档□20xx年争取达标二级行。为完成以上目标我将做到以下几点：

第一，真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把城东支行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，抓好支行营销工作。

首先，加强客户经理队伍的建设，进行业务学习及培训，让部门每个客户经理都熟悉我行个人金融业务，熟练掌握营销重点，整合华夏卡所有功能，从而达到提高我行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

其次，我将大力贯彻总行三进活动，抓好进校园、进商场、进社区的优质服务工作，快速增加储蓄存款。并把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。为此，一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，与小区物业部门接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，普及用华夏卡代收费的问题；三是根据居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务。

再次，开拓创新，搞好多项服务。根据客户的需要及我行的信贷品种，严格控制个人贷款的风险，同时制定相应的考核管理办法，抓好私营业主贷款，及住房按揭业务，并以开发二手房按揭与个人保函业务相结合为契机，增加储蓄存款，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平有选择的宣传我行个人金融其他业务，增加卡消费，卡的代收代付等业务。

最后，大力发展华夏卡业务，把代发工资业务放至首位。抓好目前正推出的华夏卡发行工作，组织营销部门的员工在泉城路商业街，入住华能办公的优质客户，及高档社区组织营销活动，推广我们的卡，借此契机使我行的储蓄存款再上一个新的台阶。

第三，提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务

能力，增强自身综合素质。在为银行事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将会以百倍的信心和百倍的努力，以“不图虚名勤为本，做出成绩才是真”为准则，为我们华夏银行城东支行的快速发展贡献自己的青春和力量！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任分理处主任□xx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

xx年x月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发

展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在分行排名前列，为支

行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

市场部经理竞聘理由如何写篇三

各位领导：

第一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

第二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我参加工作已经7年了，7年的春花秋月，在淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

第三、我具有较强的沟通、协调能力。

自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

第四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

- 1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。
- 2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。
- 3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。
- 4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。
- 5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

我的演讲完了，最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会， 谢谢。

市场部经理竞聘理由如何写篇四

各位领导：

大家好！

事情从我们公司独立策划完成xx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，但是我们是作为一整个团队，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。

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：

- 1、长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。
- 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。

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。

日常工作范围

即使我没有应聘上市场部部长，如有需要，我仍愿意将今天查找的海量资料以及所有的好想法与公司分享，这对我个人也是非常好的学习机会。

谢谢！

市场部经理竞聘理由如何写篇五

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-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，但是我们是作为一整个团队，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：

- 1、长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。
- 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。

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

※日常工作范围

五、为达到市场部目标，我所需要进行的活动的。

即使我没有应聘上市场部部长，如有需要，我仍愿意将今天查找的海量资料以及所有的好想法与公司分享，这对我个人也是非常好的学习机会。

谢谢！