

最新销售部经理就职演讲稿 经理就职演讲稿(汇总5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

销售部经理就职演讲稿篇一

地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简

单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！谢谢大家。

销售部经理就职演讲稿篇二

各位员工，大家好！根据“某某餐饮发展公司”董事会的审议

及决定，将由我担任其下“某某咖啡厅”经理的职务。我的主要职责是配合公司做好店铺内外部事务的管理、客户的管理、咖啡厅营业额的实现以及本咖啡厅品牌的宣传与树立等等！

关于内外部事务的管理涉及的方面就比较多，包括员工的聘用、管理及员工的合理安排运用。店铺设备、器械的维护、保养，再到各种帐务的数据化分析与管理。可以说是大到店铺室内装潢、装饰的搭配，店铺风格的定位，小到一瓶干粉灭火器所应该摆放的位置等等都属于是这一范畴！

谈谈“客户管理”，客户管理即所谓的营销的一种。客户管理大致可分为：客户调查管理、客户开发管理、客户信息管理、客户服务管理、客户促销管理。拥有客户的咖啡厅才拥有生存和发展的基础，而拥有稳定客户的咖啡厅才具有进行市场竞争的宝贵资源。为此，市场营销最根本、最大的挑战就是如何管理客户，如何跟随客户一起改变，如何建立稳定的客户关系。

很多咖啡厅或者说服务行业都声称客户至上，但是却不了解客户的真正需求，特别是自己提供的产品和服务能否为客户创造何种价值更是心中无数。这样的营销很难引起客户的共鸣与认同，也无法建立良好的客户关系。客户管理做到什么程度是做好了呢？通俗一点讲：就是要求一位新客人从进入咖啡厅的那一刻起，实时地为客人服务好，让客人对咖啡厅有一个良好的印象，在客户离开咖啡厅之后再给予跟踪型服务，对客户进行人性化关怀。以促使新客户成为准客户，准客户成为老客户，生意也就不再难做了。

接下来谈谈“营业额的实现”问题，经营学里的第一堂课便是“追求利润”，作为一个以盈利为目的的商业机构来讲，营业额的实现与否是至关重要的，即使说一位领导把店铺管理得再好，但还是摆脱不了无法盈利的结果，那么这位领导……不好意思，我可能要用比较粗俗的语言来表达一

下——那么这位领导可谓还是一位垃圾领导。那么作为我经理来将，首先就要依据店铺的实际情况，确定一个合理且行之有效的营业额目标，既要做到不至于无法盈利，也要避免目标的浮夸，就从管理和行动，包括一系列的营销措施及必要的广告宣传上下功夫，以确保最终设定的营业额最终实现。

再说一下“店铺品牌的树立与宣传”，在现代商业经营的浪潮中，品牌价值是越来越重要了，作为一位经营者来将，即使你不追求大规模的商业发展，但只要说自己追求盈利就必须要有一个好的品牌，因为无可置疑一个好的品牌的树立已成为盈利组成中不可或缺的一部分，所以作为经理来讲，要负起一定的职责，包括从原料的采购、运输及出品。

店铺的待客服务，宣传促销及商业广告上采取一系列的规划，努力做到包装上和质量上都有过硬的品牌效应。让客人一听到“某某咖啡”这个名字，便联想到这里无论是在环境，服务水准以及商品质量都是这个地区最好、最棒的！

现在一些国际知名的产品、品牌的价值常常数以亿计，商标使用权就可以取得不菲的收入，这些都是有目共睹的。所以说如果我们把这个店铺做好，营业额提升上去，有一定的品牌效应了，我们并不排除开设连锁店铺。至少是在省际周边地区。

当然，我们还可以成立咖啡管理公司，在经营店铺的同时，向周边地区的咖啡西餐厅提供设备、器械及各种原料。同时还可以设立培训部门，培训个中专业的咖啡师、西餐师及管理人员对外进行输送，这也是一种店铺品牌的宣传和盈利的目的。当然，我上面所说的都是一些长远计划！

还有最后一点：就是规章制度方面。一个好的团队必须要有好的纪律。对于一个商业团队来讲，纪律就是经营者制定的一系列规章制度，这些制度的合理与否以及执行程度的好坏，都将影响店铺运营的顺利进行。你们应当知道，规章制

度的制定并不代表对你们员工的制裁或者说引起你们的反感。相反，我觉得严格但合理的规章制度有助于你们在工作中剔除一些不利因素，极大地调动你们的积极性。所以说好的规章制度就是营业额实现的最有利保证。

所以在以后的工作中，我将会以最严格的规章制度来对你们的行为进行约束，以此来提升你们的个人素质及店铺服务水平、质量！

对了，和你们说了这么久，还没介绍一下我自己，我的名字叫“李文轩”，大家在生活中可以把我当作你们的好朋友，一起喝茶聊天，一起玩乐。不过在工作中我是你们的领导，所以我要你们在工作中必须无条件服从领导的命令或安排。

最后我希望大家以一个积极努力的心态去做好自己的本职工作，并且以一种团结互爱的精神去配合整个店铺的运营工作。我相信在我们全体员工的勤奋努力之下，“某某咖啡”一定会取得辉煌的成绩！

销售部经理就职演讲稿篇三

1、担当总经理时期，我本人起首要做到“本天职分做人、扎扎实实办事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开辟工作方面：在前任总司理刘建明先生的'领导下，公司发展势态精良□20xx年下半年，公司的谋划班子将继续以市场为导向，继续创新市场开辟计谋并进一步拓展市场开辟渠道，力争年末中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技能管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技能和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业引导书的规范使用，抓关键施工的新技能、新工艺、新材料

的推广和使用，增强公司技能实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产谋划工作方面：以20xx年工作报告精神为引导，坚持以项目为中间，以质量和本钱为主线，增强项目本钱管理力度，尤其针对20xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利要素给公司带来的谋划风险，确定**年的工作重点是：加大精致管理力度，不断进步创利水平。

5、面对公司跨越发展战略目标的完成，在今后的管理中要进一步加速人力资源的开辟。加大对员工能力培训和人才的引进与造就，使公司的人才布局不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续增强项目底子管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力。使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。在公司精良的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境。随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要了解到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单元在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。好比：公司内部操纵层的造就，目前发展还很不成熟、不规范；外部操纵层还要进一步整合。公司要完成有效扩张，必需整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸取教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

总之，在董事会的正确领导下，在二局的大力支持下，在全体xx人敬业精神的鼓舞下，我有决心、有信心带领新谋划班子全体成员以及全体xx人，起首把公司做强。在公司未来发展中，力争提前完成“同业多元跨越发展”第二阶段目标，进一步扩至公路拓宽市场，开辟公路养护市场，经过横向联合，继续开辟轻轨、地铁、隧道施工市场，加至公司体制改革步调，整合内外部资源优势，完成企业有效扩张，在做强的底子上稳步把公司做大。

销售部经理就职演讲稿篇四

晚上好！

非常荣幸能加入b公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为b公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要b公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们b公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受： 入职时间 可能仅仅一周左右，但b公司给我留下了深刻的印象，一 是公司氛围非常好，上下级间、平行 同事间都非常友好、和-谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在b公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系；二是b公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为b公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证；三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就开始修剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭□z经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜， 公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门，我发现销售部人员来往于办公室和车间之间，与生产车间积极沟通发货事宜，许多售后服务人员还奋战在省内外安装工地，生产部s主任频繁来往于车间与销售部门，我都把s主任误以为是销售部门员工了。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范；四□b公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮-剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是

永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了b公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于公司营销管理方面个人初步工作思路。由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵！

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。(1)品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，定位于管道技术专家则必须构建公司技术优势，定位于管道行业领导者，则必须全面构建企业优势：市场营销优势、技术研发优势、生产运营优势、财力资源优势、人力资源优势、综合管理优势等；(2)市场定位，我们公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。(3)产品定位，重点解决的是在今后3-5年乃至更长时间段内，主要生产什么产品，重点考虑产品组合的问题，也即产品品类和产品线长度的问题，公司主要生产pe燃气、pe给水、pvc给水、通讯及电力管道等市政类产品其中几种或全面生产，甚至考虑在适当的机会进入民用建筑管道的生产，这需要做出精准的产品组合选择(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。公司在营销战略上应该

有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标；针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

打造在营销团队管理中将是非常重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

销售部经理就职演讲稿篇五

支部的辛勤培养，有同志们热情帮助，我的政治水平和业务素质，领导艺术和科学管理水平一定会不断进步和提高，并尽快熟悉和适应新岗位工作的需要。

最后，祝我们xx酒店的明天会更加美好，我们的目标一定能够实现。

谢谢大家！