

# 最新揽投部经理竞聘演讲稿(模板15篇)

梦想是我们心灵的彼岸，它鼓舞着我们永不放弃的信念。接下来是一些经典的大学生演讲稿，希望可以给大家带来灵感。

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

这天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我能够无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。

三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮忙，借此机会，向关心、支持和帮忙我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇二

各位领导，同事们：

大家好！

我是来自支行的xx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年27岁，毕业于山东省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支

行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

谢谢大家！

精选竞聘经理演讲稿范文六篇

副经理竞聘演讲稿范文

关于经理竞聘演讲稿范文

采购经理竞聘演讲稿范文

竞聘经理演讲稿

竞聘营销经理演讲稿

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫\*\*\*，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

### 1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开

心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

## 2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期中工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

## 3、有一颗热爱公司、努力工作的心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

总结我自身的情况，我知道虽有差距但我有信心、有能力胜任采购经理这份工作。如果我能竞聘成功，我将做好以下几项工作：

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不

惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！！我的演讲到此结束

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇四

各位领导、各位评委、各位同事：

我是xxx□首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是“区域经理”。我深知担任此岗位责任的重大，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。如果我这次竞岗成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履行职责，以实际行动证明自己。即使我竞岗落选，我也会祝福其他同事，这说明我还有差距，但我决不气馁，因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，我将一如既往，与各位同仁一道，努力拼搏。

下面向大家介绍一下我的工作方法

我采用以下方式，第一步，将销售目标数字化，并将其进行分解，制定销售任务分配方案，将全年任务额分成上半年，下半年，在细化，按人头、月份进行分配。第二步，将客户经理实行区域化分，每个经理都有自己所管辖的区域。每个客户经理将有自己的'区域，及自己的任务额。

以区域采点的形式，扫除盲点区域，在一定时间内让各客户经理的进行区域排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，我将带领每个客户经理进行查核，每周末都将开会，了解项目的进展情况，并在每月初针对各个情况做好月项目

计划表。

销售团队的激励措施：有效的销售=良好的沟通+有效的规划。

营造文化氛围来提高员工的文化素养、创造团队的文化精神。实行早会制，让员工们多沟通思想、相互学习，提高谈话水平，谈话技巧；为大家提供学习平台，购买书籍、碟，增强员工们的学习热情；推行培训计划，学习产品知识、销售技巧，使大家更加了解公司的理念，更有效的去推销自己；通过学习，员工们相互沟通销售经验、交流销售技巧，传递新信息、新方法。

我的梦想：我希望我们可以成为这样的团队。

当每只雁展翅高飞时，也为后面的队伍提供了“向上之风”“v”字型的队伍为雁群增加了队伍的飞行范围。告诉我们——在分享团队默契的人能互相帮助，更轻松的到达目的地。因为他的旅程建立在彼此的信任上！

当前导的雁疲倦时，它会退到队伍的后方，而第二只雁则飞到他的位置填补。告诉了我们——再艰难的任务需要轮流付出，我们需要尊重，保护每个人的独特技术、才能天分及资源。

当某只雁偏离队伍的时候，它会立刻发现单独飞行的辛苦与阻力，就会立即飞回队伍中，启发我们——若我们遇到问题时，就应回到队伍中，跟随着领队者到达目的地；我们会乐意接受他人的协助并协助他人。

当某只雁生病时会有两只雁飞出队伍，跟在后面帮助并保护它；告诉我们——会在困境中彼此保护，在顺境中茁壮成长。

定期与各客户经理进行一次市场情况的分析报告，将市场情况及时归纳和总结，与上级沟通，解决问题。



对我自己更要要求严谨，要不断去充实自我，学习公司的理念，学习专业知识，学习如何去建立自己的团队，学习沟通的技巧，不做快乐的污染者，与自己的团队一起努力，一起奋斗，同甘共苦。

这是我的竞聘申请，谢谢各位领导的支持，最后，为自己加油！！

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导：

您好！

想要成为一个经理在我们公司目前有要求，必须业绩达到xxx□经过了八年三年时间的成长锻炼，我已经成长起来了，不再是那个需要其他人照顾的人，可以自己做好基本上自己的基本工作任务，我从一个普通代表，成为了主管，而今天我要竞聘的是经理的岗位。

我在我们部门我的销售业绩盈利能力是最高的，资历也是最高的，来到公司之后我一直都母公司尽心尽力的参加工作，每天都把自己的基本工作相吻合都牢记相符，我也管理过部门的人员，有担任过经理的实践经验，我曾经正式成为公司的副经理，协助经理高级经理分销公司的人事销售工作，每天都会做到基本任务，完成每天的既定发展规划，真实因为自己的足够和努力我已经成为了一个坚持优秀的人则，始终做着罪责自己的其他工作和责任。

我有市场信心做好这个岗位，对于管理和产业发展我都有一定的经验，并且也得到过系统内的学习，公司的培养我也非常积极参加，做的成绩也都是有目共睹，我的能力足量成为一个部门的经理，既然有能力继续藏拙不是公司发展需要的，公司需要的是能够带动公司发展的有能力的人才，而当我已

经掌握了这样的能力我就必须要做到有效及时的做好自己的理应基本的工作不应该耽误工作，更不能随意的放弃工作，而要扛下更重的担子。

我相信在我的带领下我们能够在销售业绩上更上一层楼，我也相信，只要我努力迟早会重新得到相应的发展的，毕竟只要努力收获总是不会少的，我有能力有自信，现在缺少以前真正展示自己额平台，缺少可以大展拳脚的几乎，需要大家的认可与大家的帮助，只要我可以继续在岗位上工作下去就可以成为一个合格的经理。

也我对于公司的忠诚也许大家也都清楚，我的呢你在我销售的时候也都已经展现出来，我所带领的中队也是成绩最优最优的，我能够靠着自己的努力收获更大的发展和成长，人数那么少我都取得这么好的成绩当我得到更大的平台施展自己的能力我相信给公司目前的回报也是庞大非常巨大的。

我现在可能需要一个支点，需要一个地球可以助推地球的支点，只要可以给我这给机会就能够用回报来报答大家对我的信任。给我一份信任，给我一个机会，把你们手中的票投给我，我给大伙儿一个么好的，充满期待的未来，让我带领大家走的更仍远吧。

谢谢大家！

## **揽投部经理竞聘演讲稿篇六**

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！我要竞聘的是网络经理一职。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，进一步巩固代销商、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。

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇七

大家好！

我叫xx，今年20岁，于20xx年开始参加工作，一直都是在贵公司工作，至今已工作了三年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这3年中我曾多次获得公司的“优秀员工、优秀管理组”等奖项。身为公司中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格。20xx年6月我加入xx有限公司这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台，参加这次的大堂经理职位竞聘。

在服务管理上，我们的口号是：“达到101%的顾客满意”。俗话说：“没有做不到的，只有想不到的”凭着细心的观察和热情的服务，以“润物细无声”的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人充分感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。

我会不断加强学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

- 1、当好“协助员”。协助领导做好上级领导安排的工作和布置的任务。
- 2、当好“服务员”。为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成。
- 3、当好“协调员”。协调好店内内部上下级关系，充分发挥一个集体、一个团队的重要性。
- 4、当好“管理员”。当好管理员，首先应管理好自己，只有

这样，才会树立鉴定的信念，形成良好地工作风格，同时也会更好的有利于自身的成长。

6、寻找“增长点”。在现在餐饮行业如此激烈的竞争下，我们必须明确目标，对待工作中每一个细节力求做到“用心做、做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想，做好内部管理，这样我们才能更加辉煌的发展。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好！

我叫xxxx.来自xxxx城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司xxxx区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是5月应聘到xxxx移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。3月我被调到代销班。开始了新的工作。7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三

部分：

自到渠道工作以来，一直兢兢业业的为渠道工作努力着，为凤城公司一直保持高市场占有率贡献着自己的力量。在公司领导的正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，截止到年底凤城地区的新增市场份额和净增通话用户数均列丹东地区第一位。其中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们xxxx分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

今天我竞聘xxxx区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

如果我有幸竞聘成功东汤区域营销中心经理这一职位，我将从以下四方面开展工作：

第一、保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户

服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

第二、自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为xxxx移动

公司发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导和同仁：

大家好！我叫xxx，现年39岁，中共党员，大学本科学历，经济师，持有银行业从业资格证风险管理和公司信贷双证书，现任xxx信用社主任。

xx在xx信用社任副主任期间全力做好自己分管的内勤工作，协助主任抓好了全面工作。在全员的共同努力下，存款余额由原来的五千多万上升到将近八千万，完成任务排名也由xx年的后三名上升为20xx年的前十名。20xx年9月，我到xxx信用社主持全面工作，进行了透彻的市场分析、有效的绩效考核、深入的员工教育，狠抓了服务。截至20xx年3月底，我社各项存款达5240万元，比20xx年9月底的2700万元几乎翻了一番。以此增强了我社的竞争实力，巩固了我社的市场份额，提高了我社在同业中的地位。全员通过辛勤的劳动，看到了希望，坚定了必胜的信心。在联社的支持下，我社整修了院落，新盖了车库，装修了厨房，美化了环境，安装了新锅炉，接上了自来水，接上了有线电视，使员工舒心、安心，没有了后顾之忧，同时改善了我社的网点形象。我社无论从存款规模、网点设施和网点形象上，还是从员工素质及服务质量上来看，都有了一个实质性的突破。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：精细化管理，稳健经营，扎扎实实地完成联社下达的各项工作任务，进一步加快分部和信用社的发展速度。主要从以下四个方面开展工作：

制定严格的奖惩制度，拉开收入差距，将任务合理分解，切



实落实到个人，充分利用利益驱动机制来调动人的积极性，为信用社拉存款，以确保既定目标的实现。

有效地协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防贷款风险。就贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项贷款业务平衡发展；其次是贷款业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。在每笔贷款受理中，严格按照金融业法律法规及我系统的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节，促进贷款业务良好发展。

第一，将服务质量进行量化考核，并坚持不懈地严格执行。第二，加强宗旨教育，使全体员工牢固树立“一切为客户服务”的核心价值观，杜绝吃拿卡要。第三，帮助和督促员工苦练业务技能，降低操作风险，提高办公效率。第四，搞好环境卫生，常备便民台、开水、老花镜等便民设施，方便顾客。第五，教育员工耐心做好解释工作，尽量让客户少跑冤枉路。

首先，巩固壮大现有存款、结算业务，致力于拓展中间业务，特别是代理保险业务的柜台销售。细分客户类型，搞好大客户的回访和新储源的发掘工作，养住大客户，培养新客户。其次，牢固树立效益意识，多吸收低成本存款，勤俭节约，努力降低资金成本和营业费用。

谢谢大家！

## **揽投部经理竞聘演讲稿篇十**

尊敬的领导：

大家好！

首先，感谢公司的领导给了我的这次宝贵的公平竞聘机会。

这次竞聘对我来说既是一次契机也是一次锻炼，通过与xx移动的精英们交流切磋，我更加能够找准差距、锐意进取、不断创新，为公司的大发展、大繁荣倾尽贡献。

高山卫士，雪域格桑，我叫xx，现年xx岁，现任公司xx主管。9年前，我毕业于某大学工学院电子信息工程本科专业，毕业后来到了xx移动分公司这个大家庭，从事运维部传输、电源、交换、无线巡检员工作。20xx年，我通过竞聘到xx移动分公司运维部从事工程建设管理工作至今。

在效力xx分公司的6个年头里，我坚持知行合一，一方面认真负责工程建设管理、项目勘察等工作，在工作中，我克服了藏区严酷的自然条件，与同事们扩大gsm基站覆盖面，延展光传输网络，为藏区移动事业默默奉献。另一方面，我在工作之外，补充无线网络、传输网络等相关专业知识，增强个人岗位技能。凭借出色的表现。20xx年，我被分公司评为先进个人，获得区公司劳动模范的称号，同年，获得公司全国十大杰出青年岗位能手的荣誉称号。这些成绩与领导的关怀和同事的支持是分不开的。

怀着一颗效力xx移动的赤子之心，我决心竞选综合部经理助理一职，在综合部中继续为公司发光、散热。我认为，一个优秀的综合部经理助理，综合部经理助理既是综合部的管理者，同时又是工作执行者，要按照五个围绕，两个立足的原则开展工作，围绕市场动态决策、围绕领导指示协调、围绕客户需求服务、围绕信息汇集调研。一方面，立足于xx移动利益、为领导分忧，站在我公司战略统一的高度，协助经理根据公司总体安排，合理制定部门工作计划、方案；其次，另一方面，立足于为客户、员工服务及时了解下属员工的意见，把握综合部工作动态，督导工作有力、有序、有绩地开展。基于综合部部内要求和综合部经理助理岗位性质、内容，我觉得我有信心胜任这一职务！

竞聘这一岗位，我有充足的优势。一是工作年龄优势。现年33岁的我，精力充沛，处于人生的黄金阶段，有较高的办事效率，学习能力强，勇于尝试新鲜事物，勇于接受新的挑战。二是管理经验优势。近9年的实践，使我积累了技术性和管理相关经验，培养了我良好的敬业精神，锻炼了我做事仔细、办事有条不紊。在工作中与同事和领导均相处融洽，判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

但是，金无足赤人无完人，我也存在着不足之处，一是技术知识不足。但自参加工作以来，我始终不放弃各种学习机会，在做中学、在学中做，不断地丰富自己，提高自己业务素质。二是做事不够果断。这也是基于我的实践经验欠缺，有时考虑问题复杂，办事情有时瞻前顾后，缺乏敢作敢为的行动作风。但是，我有信心在今后的工作中，不断改进以适应综合部经理助理的工作需求。

如果这次能够竞聘上综合部经理助理这个岗位，我将继续秉承挺直身子做人，俯下身子做事的原则，从以下几个方面转变角色，做好本职工作。

一是做好桥梁。做好综合部领导与同事之间的桥梁，确保我公司及部门的政策上传下达畅通无阻。同时，发挥好助理职能，加强工作督导，促进公司各项决策在我部门能够切实贯彻；此外，做好公司部门与部门之间的桥梁，发挥综合部职能作用，推进各部门通力合作。

二是做好镜子。要贴近同事、贴近实际，及时准确地掌握部门的工作动态，及时向综合部经理汇报信息，及时反映部门发展存在的问题；并且注重调查、分析，不拘一格地为经理献计献策，辅助经理进行合理分析和判断。真正为经理当好参谋，做好部门后勤工作。

三是做好笔杆。综合部涉及许多文字材料方面的工作，为此我要不断提高自身的文字综合能力，提高驾驭各类材料的能

力，积累丰富的部门管理知识，按照严谨务实的文风及时、按时完成我公司及综合部调研材料、经验汇总、季度总结等文字材料的写作任务。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，作为一名xx移动人，我将以公司为荣，继续努力学习，认真工作，一如既往地为公司的发展奉献力量。高山卫士，雪域格桑，我将像我的名字一样，做一株不蔓不枝的格桑花，为xx移动繁荣增添秀美的景色！

最后，祝各位领导、同事工作顺利，合家安康！

我的演讲结束，谢谢大家！

## 揽投部经理竞聘演讲稿十一

尊敬的领导：

大家好！感谢公司和xxx部给了我竞聘的机会！其实，我想到竞聘还会有面对面和交流的机会，昨天下班前才消息的，上，还，希望大家可以理解。

下面，我对我在软件中心的经历做简单的介绍[]xx年底公司的，到现在在近8年的了。在客户服务部、商务部担任操作员和经理助理的工作。期间在xx年商务部精减人员的我也在信息管理事业部和财务兼营职做过文员和合同管理员的工作。

看到xxx招聘“经理助理（客户关系）”职位，我就想来试一试，主要目的是：展示，给的机会，也想找出工作中的，需要学习的地方。

接下来，我谈谈我对职位的认识能胜任岗位的理由：经理助理在中起到了承上启下的作用，即协助经理把交办的任务到每一位员工，再将员工的问题汇总并反馈给经理，而如何才

难把看似简单的工作做呢？我：

这需要有换位思考的能力；这要求了我对待工作主观能动性；举工作周报的例子。

我可以胜任职位，但现阶段我正休产假的休假中，公司的产假规定：我到月底就可班了。孩子也，现在由我的父母在帮助我，我可以把所经历投入到新的工作中，请放心。我真的了机会我会好好珍惜。

## 揽投部经理竞聘演讲稿十二

各位领导、评委及各位同事，大家好，我是，自201x年入行至今一直在农行开发区支行担任综合柜员。拟竞聘岗位是大堂经理。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一、有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。虽然说从入行以来，我一直都只是一个前台柜员，但是在这个平凡的岗位上通过岗位磨练，练就一套较为娴熟的业务技能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理、会操作、善营销。

第二、有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着农行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三、有较强的责任心和丰富的临柜经验作支撑。由于我长期在网点一线工作，不论是做前台柜员还是后台联行，我都以较强的责任心认真对待自己的工作，切实履行自己的工作职责。能以较强的业务水平和待客经验为后盾来解决客户的疑难，尽量避免和客户的冲突。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸走上大堂经理这个工作岗位，我将紧紧围绕支行各项中心工作，当好网点负责人的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新业务。在不断学习中为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是努力做好大堂经理的基本工作。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项服务。

第三是做到四勤。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。

四是工作中力求眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察客户，做好网点的桥头堡，在客户进门的第一刻做好分流工作；耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则要能针对不同的客户群体更好我行各项金融产品的营销工作。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，我渴望能走上大堂经理的岗位，希望能在这个岗位为我们共同的家园开发区支行贡献自己最大的力量。

谢谢大家

# 揽投部经理竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好！首先作一个自我介绍，本人xx[]现年x岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一向在一线工作的员工。这天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁职责感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我带来了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我就应主动理解改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去应对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去理解未来营销活动中的一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

## 一、对个人客户经理岗位的'认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户带给全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

## 二、我的竞聘优势。

1、有着较强工作职责心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，

出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有必须的公关潜力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的潜力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx、如皋市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能带给必须的帮忙的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

### 三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

### 四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每一天都会应对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其带给满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅仅是业务关系，更是一种人的关系；客



户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，透过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、用心主动营销、挖掘客户源。一是主动用心寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，透过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为建立礼貌城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、用心与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

（1）加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。

(2) 走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款潜力人员状况，主动出击。扩大信用贷款市场。

(3) 目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要资料。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是职责感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇十四

各位领导，各位同事，大家好！

今天我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司乡镇经理岗位的竞聘。首先，应该感谢公司领导给我们年轻人创造了这次公平竞争、展示才华的机会！感谢公司领导对我多年的鼓励与培养，也感谢在座各位对我的关心和支持！

我是来自小岳寺营业部的曹玲玲，担任乡镇经理有五年之余。经过这几年的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖，为我创造了良好的发展空间，我想再没有什么能比这给我带来更多快乐。于是我对公司，对我现在的岗位更加热爱了。刚参加竞聘演讲的几位同事，每个

人都有自己的优势。那么我的优势是什么？ 一是我积累了丰富的业务工作经验，我有激情，会创新，有能力有信心。担任乡经理期间，我每天兢兢业业，加班加点的工作，加强营业员的业务技能培训。

二是我有工作热情和充沛的精力来担任这项职务。众所周知，乡镇营业部的工作是杂乱，不仅要稳定市场还要开拓市场，作息时间无规律的工作。即使有工作热情没有充沛的精力也难以胜任这项工作，我正当年富力强，具备了工作热情和精力充沛这两个必备的要素。

三是我有较强的协调能力和交际能力，能适应这项工作的特殊要求。乡镇经理的工作需要找各级领导、各职能部门和众多的办事人员协调关系、办理手续。这就需要有较强的协调能力和交际能力，还要具备耐心和韧力，加上这几年的历练，已经具备了这种能力，完全能够适应工作需要，为竞聘乡镇经理一职工作的顺利进行奠定了坚实的基础。

因为我具备了以上有利条件和优势，所以我积极地参与竞聘，把自己的聪明才智贡献给我乡镇营业厅的工作。如果我竞聘成功，我将从以下几个方面来开展工作：

2. 规范作业流程。对于营业厅的全体员工要经常进行业务知识的培训和交流，对营销经验和教训进行总结，并形成标准的作业流程，使营业水平和效率得到进一步的提升。

3、强化服务意识。客户是上帝这一理念不能仅仅停留在口头上，更应该体现在我们的服务上，让每一个客户有意而来，满意而归将成为我们的服务宗旨，大力提倡顾问式营销方式，以优质的服务赢得客户的赞许。

4. 协调各种关系，加大工作力度，力争在较短的时间内做出成效，做到多请示，多学习，多跑路，任劳任怨搞好工作。

6. 廉洁奉公，以身作则，遵守职业道德和法律法规，做个让同事们信任让领导们放心的乡镇营业部经理。

无论我竞聘成功与否，我都会一如既往地工作，重在参与，我站上了这个平台，至少我挑战了自己。但我更希望各位领导给我一个施展才华的平台，我将履行诺言不遗余力地继续做好乡镇营业所的各项工工作，用工作成绩来报答大家的信任和支持。谢谢大家！

## 揽投部经理竞聘演讲稿篇十五

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次\_\_\_\_经理（岗位）的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫\_\_\_\_，今年\_\_\_\_岁，在20\_\_年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润。20\_\_年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任\_\_\_\_\_经理一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领下，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙的工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，

但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家方位可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行基本面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，\_\_\_\_\_经理（岗位）不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们公司的发展做出更大贡献。

- 1、保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。
- 2、打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。

3、从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在\_\_\_\_经理的岗位上做出更大的成绩。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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我公司发展事业添砖加瓦！

谢谢大家！