

# 应聘营销经理难吗 营销经理竞聘演讲稿(通用7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 应聘营销经理难吗篇一

大家好！很高兴有幸参加的竞聘。

首先，我要感谢公司领导班子和共同拼搏的同事们。几年中，我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。领导的帮助、同事的支持，加快了我成长的步伐，也更加牢固了我奉献移动的信念。这次竞聘，对我来说，是一次锻炼，也是一次提高，真诚地希望大家能为我鼓劲、加油！

一、具有较强的沟通协调能力。

二、极具亲和力，有较强的团队精神。

三、服务意识强，善于与客户沟通。

四、热爱和忠于自己的岗位。

一、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。

二、扎实抓好各项工作。

1、提高员工的执行能力。

2、抓好销售团队建设。

3、建设营销渠道。

4、资源优化配置。

尊敬的各位领导、各位评委，在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

我的完毕。谢谢大家！

## 应聘营销经理难吗篇二

大家好：

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

### 一、我的基本情况

本人叫黄敏□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

### 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

### 三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。

2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。

4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

## 应聘营销经理难吗篇三

大家好！首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我叫\*\*\*，今年\*\*岁，大专学历，\*\*年毕业于\*\*学校\*\*专业。

20xx年11月至今\*\*支行工作，曾先后从事\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等工作。由于我在工作中认真努力，听从安排，我曾多次受到领导和同事的肯定，并获02、03年度\*\*工会积极分子；荣获04年度\*\*金融先进工作者；05年度考核为优秀；获06年度泉州市优秀员工并获得”金博士“奖章；07年度\*\*金融先进工作者和服务规范化优秀员工等多个荣誉称号。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对\*\*的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年12月销售贷记卡39张，在08年第一季度营销贷记卡147卡，据了解是\*\*营销贷记卡单项的第一名。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把”脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力“的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

其次，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

第一，协助\*\*压缩当前后台人员，增加对外服务窗口。

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利

用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助\*\*进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把”客户至上“的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之

舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

## 应聘营销经理难吗篇四

大家好！

我前来参加公司财务部副经理的竞聘，希望以我的能力赢得这个职位，用我的真诚赢得大家的喝彩！

我对成本的管理和核算的工作上成绩比较突出，目前在我们部室，不管是完成工作效率，还是处理帐务的准确性上，我都是很出色的。同时，我通过全年预算编制的一套费用的预警系统，在各单位保证完成全年各项必保指标的同时，合理支配成本支出，利用成本费用台帐，保障了各单位各项费用有效支出。

今天如果承蒙大家的厚爱，允许我走上这一岗位，我将更加严格要求自己，不负重托，不辱使命，并扮演好“三种角色”即“助手、领导和朋友”。

提高财务信息质量和信息传递的时效性，同时要在做好利润指标考核的基础上，加强对二级核算单位的资产增值、保值等项目指标的考核，客观真实地进行绩效评价，使公司管理层掌握完整的会计信息，为正确决策提供科学依据。

进一步做好公司资金管理，建立完善的内部管理程序。使财务部的各项工作具体化和量化，具备可操作性。让员工知道怎么干，怎么去干。根据财务部人员的现状，积极挖掘潜力、加强培训，努力使财务部形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。

在管理方面，做到合理分工，奖勤罚懒，提高员工的办事效率与会计职业道德。坚持“能者上，平者让，庸者下”，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位。不以规矩，不成方圆。做到以制度管人、以制度管事，而不是人管人，人管事。

把成本意识摆在首位，树立与市场经济相适应的成本观念，采用全员成本费用控制体系，以目标利润为中心，以产品中标价格为依据，采用先进的方法进行成本核算，提高效益。

我将严格遵守我们公司的各项廉洁自律规章，正确使用手中的权利，主动接受公司领导和员工的监督，做到廉洁从业，绝不以权谋私，让自己的一举一动经得起各位领导和同事们的监督和检查。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为公司的快速发展而奋斗！

## 应聘营销经理难吗篇五

大家好！

我叫xx，04年12月进入和平支公司当营员，07年因业绩突出被分公司任为营销部副经理，12年至今任和平支公司以团队队长，在历年的工作中被多次评为展业明星，先进个人，职工代表等。本次演讲我竞聘团队队长职位，我将珍惜这样的锻炼机会，我相信，不论成败，我都会收获很多。

我竞聘的主要优势是：

首先，多年的在岗经验和培训岗位工作锻炼，历练我的心智，同时也促进了我的成长。我个人在胆量、学识、思想素质、工作能力等方面都有了明显的提高。在工作上更自信、在处

理问题上更稳重。其次，我具备务实的工作作风和踏实的工作态度。参加工作十余年来，我一直以一丝不苟的工作责任心做好本职工作，总把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识。我一直以做一名客户满意的工作人员严格要求自己，加强自身建设，不断提高为客户服务的本领。最后，我具有优秀的沟通能力和组织协调能力。保险工作是服务性质的工作，在实际工作中，我坚持做到了让客户舒心，竭力为客户提供更优质的护理服务。多年的工作经验让我能够有效的与各类客户沟通，并且在处理紧急事件时能够冷静快速的作出反应，积极进行协调解决。

作为竞聘者，我知道自己的实际条件与岗位的要求还有一定差距，但如果各位领导能够给我一个机会，我会在工作中不断学习和进步，用自己全部精力投入到工作中。最后我想用一句诗来表达此刻的心情：长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

## 应聘营销经理难吗篇六

当前，公司的改革已进入整体推进，重点突破的新阶段，在激烈的市场竞争中，水泥销售工作已成为公司生存与发展的关键，从而，我们应在思想观念上、内部管理，机构设置和销售方式等多方面实现根本性的转变。

近一年来，公司的水泥销售工作受市场变化的影响，导致水泥价格频繁波动，市场需求增加，生产供应不足，销售工作压力日趋增大，但是，在国资水泥公司的正确领导和稳健指挥下，全体销售人员上下一心，协调一致，克服和战胜了工作中诸多困难和挑战，销售工作有条不紊，取得了可喜可贺的成绩。

但是，市场变化风涌云动，市场竞争大浪淘沙。面对整个水泥行业 and 市场竞争中出现的新情况，新问题，根据国资水泥

公司对销售工作的要求，依靠国资水泥的整体优势，我个人就进一步做好销售工作谈几点观点。

经过几代昆泥人的辛勤努力和拼搏进取，打造出了在整个云南、甚至全国水泥行业的知名品牌“石林牌”水泥，这为我们在营销工作中奠定了强大的品牌优势，但是，纵观其它竞争对手的发展情况，我们不容乐观，因为这些竞争对手都在抓紧通过新建、扩建生产力量或并购等方式不断增强自身实力，不断提高自身产品的内在品质，扩大自己的品牌影响力，且竞争对手能灵活运用不同的营销手段和策略来应对市场竞争。所以，我们在营销过程中应保持清醒头脑，随时关注竞争对手发展动态，未雨绸缪，厉兵秣马，特别在当前整个市场比较活跃，需求旺盛时，应继续扩大自己的品牌优势，进一步加强市场开拓力量，提高市场服务质量，我们不能因为当前市场需求的增加，而放轻对市场的开拓力度。因为在好的时机不抓好市场机会，等市场出现疲软时才增加市场开拓力度，则往往是徒劳无功。用高质量的优质服务来诠释高品质的产品，增强我公司品牌在客户中的稳固地位，弥补和减少以往销售过程中出现的危机和不良影响，为公司及产品在水泥行业中创造更好的企业形象和社会声誉。

由于销售部门的主要任务是使公司的产品同市场实现交换的工作过程，所以，营销管理工作具有复杂性、不确定性和风险性，因此，在整个工作中，应针对实际情况，制定出相关的市场调查与预测，产品销售合同，销售价格、产品促销、销售渠道、销售过程、客户关系等等管理制度，健全相关人员的销售职能与职责制度，通过对销售管理全过程有效的计划、组织、规划和控制，更能科学有效地对产品在市场交换过程的安全性有所保证，这样，从公司的管理要求来说，也能有效地按公司的方针目标有序开展实施工作，对市场来说，才能适应不断变化的市场环境，尽可能在规避经营中的风险。

随着公司改革的深入，现目前销售部门的职能将有所变化，为适应市场，所以对其组织机构进行整合，极其必要。将原

有四个部门整合为由销售经理领导下的业务和其他营销人员的组织机构，这样，便于形成同国资水泥公司营销主管部门接轨的高度协同化的销售组织，有利于下情上报，上令下达的高度运营系统，对业务员和其它营销人员制定行之有效的激励考核机制，对他们的工作职能既有明确的分工又有必要的配合，培养团体氛围，让之保持协调关系，使整个部门的营销工作紧密结合，便于激发整个部门的工作积极性，调动整个部门的团队协作精神和工作方法，有效提高工作质量。

提升市场竞争力和营销能力虽然目前的市场需求情况比较好，但是水泥市场的竞争都没有停止过，而我们的工作任务既要实现短期目标，又要为实现长远目标作好准备，所以，要对我们营销人员进行学习和培训，强化现代营销观念，用现代的市场营销观念来组织开展工作，以客户为核心，想客户之所想，急客户之所急。不断提高对客户的营销服务工作，使之同客户保持持久稳固的关系和联系，让客户充分了解公司及产品的优势，让我们的通过工作充分掌握客户的需求和客户各方面的情况，让我们的产品从生产创造、销售到终端客户手中的所有环节，都尽可能使客户满意，以此来增强公司和公司产品在市场上的竞争力，提升我们的销售能力，增加销售质量。

总之，对于整个销售工作的好坏，必须用现代的营销管理方法来进行分析和开展工作，掌握和控制好公司产品在市场交换中的顺利进行，既保障实现我们的目标销售量，又能保证及时安全地实现货款回收。合理地安排好每个营销人员及其工作岗位的任务，充分发挥每个人的工作积极性，以人为本，使之能正确地贯彻执行营销工作中的计划和战略任务，使公司的产品，服务最限度地满足我们的客户，使客户在本公司获得比在竞争对手哪里更大的顾客价值来争取公司在市场上更多的市场份额，以保持公司在云南水泥市场的主导地位。

## 应聘营销经理难吗篇七

我今年六月满28岁，毕业于\_\_十四中，学财务专业，

98年元月进公司， 99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员， 99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的计划跟单部的工作思路及策略：

策略有6点

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自己，加倍努力干好！