

2023年市场部岗位竞聘演讲稿 市场部渠道管理科科长竞聘演讲稿(实用12篇)

通过安全演讲稿的撰写，我们可以不断总结和提炼出安全工作的经验和教训，以不断完善我们的安全管理体系。演讲结语：通过不断地练习和实践，我们每个人都可以成为一位出色的演讲家。

市场部岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位评委、领导和同事：

大家好！首先，我非常感谢院里给我一个展示自我才华、自我能力的平台与机会。

我叫***，现年**岁，中共党员，主治中医师。在多年的工作中，我曾担任过医院文秘、政工科人事干事、政工科科长、预防保健干事管理等职务与岗位，具有丰富的工作经验与专业知识。

我要竞争的岗位是感染科科长。下面，我谈一下我竞争这个职位的优势和能力：

第一，本人有较强的思想政治素质。

我的岗位虽经不断调整，但无论在哪一个岗位，我都以一个共产党员的标准要求自己，以对医院负责的态度要求自己。参加工作以来，我一直秉承着“认真学习，踏实工作，堂正做人，开心生活”的为人处事原则。我工作认真，待人诚恳，谦虚谨慎，言行一致，表里如一。同时，做到遵纪守法，廉洁奉公，作风正派，办事公道，尊敬领导，团结同志，善于听取不同的意见，处事民主。

第二，本人具备符合这个岗位的专业知识与经验。

我接受过系统、专业的医学教育与培训，这为我胜任这一岗位打下扎实的医学理论基础。同时，作为一名主治中医师，我有多年的临床实践，积累了丰富的工作经验，能够迅速、正确地处理与解决工作中的复杂疑难问题。

第三，具备较强的组织管理能力。

多年以来，我先后在多个科室与部门的不同岗位工作过，充分地发挥和磨练了我的组织能力与协调能力。特别是担任政工科科长和对预防保健干事管理期间，在院领导的指导下，我认真履行职责，抓好管理，独挡一面地开展工作，使我的经营管理才能有了新的提高，也让我具备了胜任新岗位的管理、协调能力。

如果我能有幸竞争上这个职位，我将在院班子的领导以及同事们的配合下，开拓性地做好各项工作。对于开展的工作，可概括为“一颗红心”、“两项落实”、“三个重点”。

“一颗红心”。我竞选感染科长，出于一颗服务之心。服务于医院、服务于科室、服务于病人，在服务中实现我的人生价值。

“两项落实”。一是守土有责，落实好《中华人民共和国传染病法》及医院的有关感染管理的法律、法规。协助医院感染管理委员会拟定合理应用抗感染药物的规章制度，认真履行科室的职责与完成各项任务。二是强化学习，落实好全院各级各类人员预防控制医院感染知识与技能的培训。结合医院感染管理工作的实际，开展医院感染监控的科学研究，进一步提升医务人员的专业水平与技能。

“三个重点”。一是重点抓好传染病疫情的报告和医院感染的监测，及时发现问题并采取相应措施，防止医院感染的暴

发流行。对已发生传染病疫情的流行、暴发，及时进行调查分析，针对感染源、感染途径和感染人群采取控制措施并监督措施的实施。二是重点监督检查手术室、供应室、注射室、换药室等重点科室的消毒、灭菌效果，并进行环境卫生学监测，定期分析监测结果。及时掌握耐药菌的动态，发现特殊感染菌株及时上报。三是重点做好纵向的沟通与横向的协调。纵向，多与上级领导沟通，上传下达，及时把院里的文件精神与指示贯彻到科室；横向，积极与其它科室和部门交流、磋商，不是画地为牢，而是互相学习，共同探讨，齐心协力把工作做好。

各位领导，各位同事，俗语说：“四十而不惑”。经过组织与院里的多年培养，我积累了丰富的专业知识与管理能力。我已把自己近的青春与热血奉献给医学事业，我无悔于我的选择。今后，我将一如既往地投身到医学事业中去。如果我这次竞争成功，我将认真履行职责，不辱使命，在新的岗位上为医院作出更大的贡献。

最后，感谢组织给我提供这样的一个机会。

谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的领导、老师：

上午好！

我是__市区二线客户经理__，我竞争的岗位是市场经理。我是20__年x月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，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__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。

如果竞岗成功，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！

如果竞岗失败，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。

市场部岗位竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的通信事业而来，希望给大家的是一个真诚、执著和勇于接受挑战的我，今天我竞聘的岗位是市场部业务经理。

下面我做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：

我叫__，今年__岁，__年毕业于__邮电学校，同年分配到__县__局工作，曾先后从事过程控交换、财务、营业员等工作；__年，我通过__高考，考入北京邮电大学计算机通信专业，在北京学习期间我又通过了计算机网络专业的本科自学考试；__年至__年在__分公司信息化部从事计费系统、__营业受理系统等前台系统支撑等工作；__年调入市场部。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：

第一、工作任劳任怨，具有良好的职业道德和较强的大局意识，责任心强，能够在思想、行动上与公司保持高度一致。工作以来，我始终遵循公司的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第二、具有娴熟的工作经验和一定的业务能力。工作十年来，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。县局基层工作，全面熟悉__运营模式，掌握了程控交换维护技能和财务基础知识，尤其是财务工作，为如今市场部的工作奠定了坚实的财务基础；信息化部的工作，使我熟悉了计费系统和__营业受理系统的功能，熟知了各项__业务的流程，能更好的处理业务上的各种问题；在市场部的工作中，我从事过市场经营分析工作，并协助市场部主任较好的完成过市场营销方案策划等工作。具体的工作实践培养了我敏锐的市场洞察力和较强的开拓精神，也体现了我较强的策划思维、战略意识、文案基础和优秀的沟通与推动能力。

第三、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。尤其是在市场部两年的工作中，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力。

第四、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要就是我年轻，做事情不稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

如果领导们信任我，让我走上市场部业务经理的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。

具体，我将到以下几点：

第一、真诚讲团结，做好本职工作。同事之间，一定要摆正自己的位置，正确认识 and 看待自己，当好配角，胸怀全局，服从市场部主任的安排，率先垂范，积极协助市场部主任做好各项业务管理工作。

第二、抓好服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，为

客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力，积极促进竞争优势的形成。

第三、做好内部管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对下属员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

第四、创新工作方法，做好“保存量，激增量”工作。解放思想、创新工作方法，是做好“保存量，激增量”工作的根本前提，我认为要做好这项工作应做到以下四点：首先，做好捆绑营销，对现有业务进行整合、包装，充分发挥中国产品丰富的优势，推出各种更加贴近用户需求和消费习惯的经营模式。其次，强化营销的针对性和有效性，从面向业务营销转变为面向客户营销，积累用户的联系渠道，根据用户消费记录向用户推送个性化商品。再次，与政府部门进行广泛合作，拓展公司的利润空间，延长价值链。最后，采取多种营销宣传方式做好营销宣传。

第五、加强自身素质建设，提高素质到位。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__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__事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，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，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，为__分公司的发展贡献自己的力量！

我的演讲结束了！谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿篇四

各位领导：

大家好！

我叫xxx，今年xxx岁，20xx年毕业于xx大学。毕业后于20xx年x月到xxxx房地产开发公司作销售工作，20xx年x月至20xx年x月在服装行业摸爬滚打，20xx年进入xxx有限公司工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，20xx年x月到xxx分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职的工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞聘结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作

中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿篇五

、各位同事：

大家好！

对我的期望、支持和关心。

首先，我简单介绍一下我的基本情况。

年2月来到公司，8年来，在

领导

的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项工作，圆满完成公司下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，受到

领导

的好评。

第二，我的竞聘优势。

状态，多年来，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，从来没有在任何时候做过违背公司利益的事，在我的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。

2、我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不

断提高自己的专业水平和管理水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。比如可以为工作服务的photoshop,ppt等在投标、及项目运作中起到了很好的作用。

了非常好的保障基础。能更好的从技术方面出发，从产品的参数做文章，来为公司创造经济效益，如项目的前期与设计院的技术沟通、中标后产品的技术确认等。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以

思想

激励人”的宗旨，协助公司制定了一系列销售规章制度及政策，如关于围标及围标费用的管理规定。产品销售行业有关国家政策。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

当然，在以前的工作中也曾经因为自己的原因造成了工作上的失误，但是我已经在努力改正自身的'缺点。发挥自己的长处，增强自己的自信心，所以在以后的工作当中我要认真的向各位学习，从而进一步的完善自己。

三、竞聘后的设想

如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我价值提高的体现，也是使我有机会进一步为公司销售事业做奉献的动力。

我的具体工作设想是：

，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。

和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请

领导

关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

20xx

年我的具体工作到以下行动上：

1. 协助两名实习业务员各辖区开展业务、熟悉业务流程、争取在最短的时间里，打拼出市场。
2. 协同各区域经理共同走访设计院，了解铁路项目进展，跟踪每个可以着手的业务。
3. 督促技术部及有关

领导

针对具体产品的技术

方案

改进及产品优化实施，与开发部积极沟通，了解公司新产品研制状态，重点了解移动接触

网

专业技术知识。
的实施。

5. 跟随公司

领导

紧盯客专标外、地铁、轻轨业务，具体到每个项目，开拓市场。

6. 继续增强对本部门员工的商务、技术培训，发挥传帮带作用，并在每个月底进行考核。

、各位同事继续以后的工作。

我相信，如果我竞选副部长成功，我一定脚踏实地的把工作做好。各位

领导

、各位同事，请相信我，投我一票，我决不会让大家失望。
谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿篇六

这样的机会；感谢报社及fxzx

领导

多年来培养了我们；更感谢各位

领导

以及在座的各位同事给予我工作的支持与帮助，报社市场部经理岗位竞聘报告。今天我用我身边发生的事例作为此次在竞聘市场部经理岗位上的报告。谢谢大家！

我今天的报告分四部分：

2001

年6月13日告别家乡，踏上南行的火车。8月25日加入ndfxb推广部，从推广部成立到推广部辉煌的02年10月，02年末加入fxzxlsb□03年9月初再次告别第二故乡广州，踏上北上的火车，9月6加入xxx发行中心零售部直到现在。从一个普普通通的nfdsb推广专员到推广部主管到dhlsz站长再到今天xxx零售区域经理。这一切都是随着时间的推移再发生变化；这一切也因为时间的量变到自己经验累积的质变；这一切是时间检验自己付出辛勤汗水多少最好的见证，更是检验自己得到回报的多少。现在已经是06年了，回过头来看看，时间过得飞快。而自己不光投入的是青春年华，收获得更多是硕果累累。因为投入就有回报。

以上得事例足以证明，像今天新的市场部所负责的

网

络拓展、渠道建设、外报外刊代理、渠道资源和队伍配送资源的销售以及客户资料管理等工作，都会因为我有一份“只要我投入就一定会有回报”的信念，而体现出我得优势。就像z总说得，办企业就是办教育，只要自己尽一份责任，多一份投入，多一份爱心，少一些责骂，我们就定会给社会培养一批可用人才，就定会得到社会的回报。大家说是不是？

记得

2004

年7月初正直欧锦赛接近尾声的时候，一天早上scxxx把我喊进办公室，告诉我：因为最近dt车厢卖xxx的报贩太多，已经引起了治安问题，而且一些乘客以及部分dt派出所也已经投诉到dtxxx。现在报贩的问题你们又解决不了，明天必须停报。而先前就dt售报报贩较多事宜，当时y总也和三产打过几次保证，但由于xxx当时的欧锦赛特刊做的很好，很出众，影响力也很大，地面各站为了报社的发展，不惜牺牲自己宝贵的休息时间，面临被警察以及稽查抓、被打的危险，行走在车厢里售报。正是如此，报贩人员规模已经越来越大，直接影响安全客运。sc高层因此也受到了批评。现在只有停报进行整顿。当时我解释了半天都无济于事。最后我当着xxx以及其他几家报刊社负责人的面流下了眼泪。哀求等欧锦赛结束以后，我一定协调报社解决此事。虽然说“男儿有泪不轻弹”，但是当时我就想：不管任何办法只要不停报，让我做一切都可以，哪怕跪下。也许是我的一举一动感动了xxx。她暂时答应了我的请求。这一段不大好，别把自己写的这么可怜，要写出你是怎么争取的，而且多写些管理方面的事。

2005

年6月底，为了落实贯彻csgdaq法，保障乘客安全。dt撤掉了所有的报摊。我们当时停下工作积极配合sc撤台，但还是因为当时我们的人去shd和ct拉台子没有及时返回来，造成我们没有人积极帮忙的误会。加上dt又撤掉报摊，三产负责人心情难免有一些波动。两件事情加起来，又让三产的

领导

不高兴了，直接告诉我说明天流动点不送报了，而且已经打电话告诉xx了，关于明天流动点送报的会我也不用去开了。而jh、xb等其他的早报依然送流动点。我再一次厚着脸皮参加

了会议，会后又一次打保证说好话，掉眼泪。事情还是摆平了。的同事。对于我的信任，这一些委屈算的了什么？再多我也愿意背！就算再流几次眼泪我也愿意！因为工作就意味着责任。因此，我们每一个人都应该对所担负的责任充满责任感。一个有责任感的员工，不仅仅要完成自己份内的工作，而且要时时刻刻为企业着想。企业也会为拥有如此关注企业发展的员工感到骄傲，也只有这样的员工才能够得到企业的信任。因为只有忠诚才有信任。

从单一的街头行为艺术到集印花换礼品，从简单的报纸零售到报纸营销，从买报送祝福到买报送平安！所有的一切只有依托与市场的应变以及不断的创新，来求取报纸零售销量的突破。

市场部岗位竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫，今年31岁，20xx年毕业于山西大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作，20xx年8月至20xx年7月在服装行业摸爬滚打，20xx年进入山西一卓有限公司（李宁）工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都

很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的`全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责

任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞聘结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的通信事业而来，希望给大家带来的是一个真诚、执著和勇于接受挑战的我，今天我竞聘的岗位是市场部业务经理。

我叫xxx，今年xx岁，xx年毕业于xx邮电学校，同年分配到xx县xx局工作，曾先后从事过程控交换、财务、营业员等工作。xx年，我通过xx高考，考入北京邮电大学计算机通信专业，在北京学习期间我又通过了计算机网络专业的本科自学考试。xx年至xx年在xx分公司信息化部从事计费系统、xx营业受理系统等前台系统支撑等工作。xx年调入市场部。

第一、工作任劳任怨，具有良好的职业道德和较强的大局意识，责任心强，能够在思想、行动上与公司保持高度一致。工作以来，我始终遵循公司的企业文化理念、管理模式和行

为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第二、具有娴熟的工作经验和一定的业务能力。工作十年来，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。县局基层工作，全面熟悉xx运营模式，掌握了程控交换维护技能和财务基础知识，尤其是财务工作，为如今市场部的工作奠定了坚实的财务基础；信息化部的工作，使我熟悉了计费系统和xx营业受理系统的功能，熟知了各项xx业务的流程，能更好的处理业务上的各种问题；在市场部的工作中，我从事过市场营销分析工作，并协助市场部主任较好的完成过市场营销方案策划等工作。具体的工作实践培养了我敏锐的市场洞察力和较强的开拓精神，也体现了我较强的策划思维、战略意识、文案基础和优秀的沟通与推动能力。

第三、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。尤其是在市场部两年的工作中，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力。

第四、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要就是年轻，做事情不

稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

如果领导们信任我，让我走上市场部业务经理的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。

第一、真诚讲团结，做好本职工作。同事之间，一定要摆正自己的位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，服从市场部主任的安排，率先垂范，积极协助市场部主任做好各项业务管理工作。

第二、抓好服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力，积极促进竞争优势的形成。

第三、做好内部管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对下属员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

第四、创新工作方法，做好“保存量，激增量”工作。解放

思想、创新工作方法，是做好“保存量，激增量”工作的根本前提，我认为要做好这项工作应做到以下四点：首先，做好捆绑营销，对现有业务进行整合、包装，充分发挥中国xx产品丰富的优势，推出各种更加贴近用户需求和消费习惯的经营模式。其次，强化营销的针对性和有效性，从面向业务营销转变为面向客户营销，积累用户的联系渠道，根据用户消费记录向用户推送个性化商品。再次，与政府部门进行广泛合作，拓展公司的利润空间，延长价值链。最后，采取多种营销宣传方式做好营销宣传。

第五、加强自身素质建设，提高素质到位。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xx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xx事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，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，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，为xx分公司的发展贡献自己的力量！

我的演讲结束了！谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导，评委：

大家好！我参加竞聘的理由有三点：

1、不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就

是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

2、我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。其次，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。最后，我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

3、我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。首先，从至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的`鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理

工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”

很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

市场部岗位竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xx□今年25岁□20xx年毕业于×××邮电学校，现在即将修完北京邮电学院通信工程本科专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作□20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作□20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。

对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场经营部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、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，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我进行了近xx年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场营销部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场营销部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分

类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿十一

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫林xx，今年30岁，20xx年毕业于山东大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作，20xx年8月至20xx年7月在服装行业摸爬滚打，20xx年进入山西一卓有限公司(李宁)工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工

作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习，现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛，我相信有信心做好本职工作。

二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；

三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成，但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到

之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

最后，谢谢大家！

市场部岗位竞聘演讲稿篇十二

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竞聘市场部经理一职。

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，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。

- 1、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。

虽然不是学习相关专业的，但是在7年的'工作生涯中，有过多次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。

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!