

最新个人客户经理竞聘演讲稿(实用8篇)

讲话稿的开头要引起听众的兴趣和注意，结尾要给予总结和鼓舞，让听众留下深刻印象。以下是小编为大家整理的就职总结范文，仅供参考，给大家提供一些写作思路。

个人客户经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫_____，现任____职务。首先感谢各位领导和评委给了我这次展示自我的机会，谢谢大家!

我今年____岁，大专学历，护师职称，____年毕业于_____学校。我于到本院，曾先后在内科、外科、急诊科、妇产科等科室工作。从工作那天起，我就时刻牢记白衣天使的使命，始终视院为家，把病人当亲人，当成自己的人生信条。由于我在工作中认真、努力，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并曾多年被医院评为先进工作者和优秀护士的荣誉称号。

经过综合权衡，竞聘这护士长职位，我认为我有以下优势：

首先，我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。自从踏上护士工作岗位以来，我以“南丁尔精神”为指引，全心全意为患者服务。在工作中，我能够做到严谨朴实、认真负责、一丝不苟。

其次，工作9年来，我把我人生中最宝贵的青春献给了我所热爱的医疗事业。我从事过很多岗位，在每一个岗位上，都做出了突出的成绩。_年的临床护理工作经历使我对护理方面的技巧及知识了如指掌，做起工作来能够左右逢源。

再次，我深深的热爱着护理工作，除了无微不至的呵护患者，我还重视为他们提供精神的、文化的、情感的服务。为了病

人的生命安危，我经常废寝忘食，加班加点，但我却感到充实和快乐。

如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将做好以下工作：

把护理理念深入到日常的临床工作中。力求严谨求实，尊重科学，以全新护理理念拉近护患距离，让患者满意。同时还要培养护理人员坚持科技兴院的指导思想，以提高护理质量为重点打造品牌护理服务。

第二，转变观念，提高服务意识。我将根据实际，制定护工陪同病人检查的制度，并实行年轻护士夜班与白班轮转式的工作模式。同时，为体现以人为本的服务理念，设立病床轨道式围帘、创立无烟区，手术前清洁灌肠的正确卧位，为病人提供舒适、安全的住院环境。

第三，重塑医院护理文化，规范护士行为礼仪。要形成具有特色的护理文化，必须规范护士行为礼仪，提高护士的文化意识和道德修养。要培养护理人员“团结协作”的精神，培养她们的向心力和凝聚力，树立不计个人得失、无私奉献的高尚情操，塑造良好的护理文化。

第四，以人为本，把调动职工的积极性、主动性、创造性放在首位。工作中我将以人为本，充分调动职工的积极性、主动性和创造性，带领职工不断提高我们医院的医疗护理水平。

如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，为我院的发展做出我的贡献！

谢谢大家！

个人客户经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、评委、同事：

大家好！

今天能走上这三尺演讲台，是与多年来各位领导的关心和各位同事的支持分不开的。通过这个平台与各位优秀同事一起来展示自我观点、能力才华、政策水平，我感到非常自豪和高兴。我先做一下个人介绍：我从1997年开始到国税局工作，先后经征收大厅、税收管理员、征管科副科长、法规科科长等多个部门、岗位的磨练。工作中我自己严格按照上级的各项制度和规定要求自己，尽心、尽职、尽责地履行好职责，努力完成了领导交办的各项工作任务。

第一，政治上日趋成熟。一是坚持加强政治理论学习，不断提高自身政治修养，在大事大非面前立场坚定，一切行动听指挥，服从领导，顾全大局，从思想上、行动上自觉与上级党组织保持一致。二是认真履行好科长职责，凡是从单位的整体利益出发，牢固树立全局意识和责任意识，率先垂范起到模范带头作用，团结全科同志不折不扣地完成好本质工作。三是按党员标准严格要求，上对组织负责，下对工作负责，把工作放在首位，把真诚烙在心里，把热情融入行动中，内聚人心、外树形像。

第二，业务上日趋完善。税收工作专业性很强，担任业务科室的负责人，必须要有比较过硬的业务素质作保障。自参加税收工作以来，我从基层的税收专管员做起，做过专管员、征管科副科长、信息中心主任以及政策法规科科长职务，所从事的每一项工作，都是最直接、体的税收业务工作。在基层任专管员整天与基层纳税人打交道，长时间的基层工作实践，使我加深了对基层税收工作的了解，并积累了一定的工作经验和方法。到区局后，先后在法制征管科、征收管理科、政策法规科工作，这几个科室都是负责税收政策、业务指导

和税收管理的业务科室。在这期间，我坚持理论联系实际，干中学，学中干，全面系统地学习各项税收政策、业务知识，使自身业务素质得到进一步提高。由自己参与推行的v2.0上线工作在全市的评选中获得一等奖。我个人在20xx年获得区局稽查能手□20xx年获得市局征管稽查能手等荣誉称号，工作得到领导和同志们的肯定和好评。

第三，能力上不断提高。中层干部处于承上启下的位置，对上要不折不扣地贯彻落实上级的批示方针，对下要结合工作实际，创造性地开展工作。这就要求中层干部必须具备一定的领导水平和组织协调能力。既要能准确领会和把握领导的精神，又能善于调动本单位干部职工的工作积极性。在这方面，通过担任征管科副科长、法规科科长这段时间的工作实践，潜心总结和体会，也有了较大的收获。

政策法规科是我局的一个综合业务部门，为充分调动大家的工作积极性，日常工作中，我以身作则，带头遵守各项工作纪律，搞好优质服务，工作加班加点，以自己的实际行动影响和带动大家。近几年税收政策变化大，税收精细化程度要求越来越高，执法风险越来越大，特别是今年税收征管管理系统的上线运行，对法规工作提出了新的要求，为保证我局执法考核系统的正常运行，我和科室的同志注重工作方法，认真做好数据分析、对系统的结构、考核原理、容易产生过错的地方进行分析，对过错产生的原因做到心中有数，对可以进行纠正的数据找出办法，及时通知和配合有关单位和人员进行修改，确保系统的正常运行。在工作实践中逐步提高了自己的领导水平和组织协调能力。

平凡的税收工作经历是一种财富的积累，也是人生阅历的增长。经过几年来坚持不懈地学习、工作和实践，自己不论是政治上、业务上还是组织协调能力上，都有了很大的进步和提高。这其中除了个人的努力，主要还是领导对我关心、培养的结果，是同事们对我帮助、支持的结果。领导多年来的培养不仅增长了我的知识和才干，也增强了我干好工作的信

心和决心。

如果领导和评委信任我，给我这次机会，我更有信心和能力胜任这一职位，尽职尽责，努力做一名合格的中层领导。我踏上这一工作岗位，将从以下几个方面抓好工作：

一是要不断学习，提高爱岗敬业的能力。政策法规工作对我来说既是责任，也是挑战。工作中结合自己的角色，立足工作岗位，坚持不懈地抓好自身及科室人员的政治和业务学习，不断提高全科人员的业务能力和政治素养。同时，要谦虚谨慎，怀着一颗敬畏的心对待工作。以虚心的态度向同志们学习，向身边人学习，取人之长补己之短，使自己适应工作需要。通过在参加税收执法风险防范培训班的学习，自己能发现在实际工作中存在的税收执法风险，找出一定的防范对策，更新执法理念，提高自己的综合素质与执法能力，严格税收执法权限和执法程序，规范执法行为，奉行税收合作信赖主义，广泛开展税务约谈，切实保障税务行政管理相对人的信赖利益，做到“合法行政、合理行政、程序正当、高效便民、诚实守信、权责统一”，限度地化解和降低税收执法风险。

二是要搞好调研，开展好政策法规工作。这次改革力度大，调整面广，新的机构设置必然会带来一些新情况、新问题，作为调整后的科室，也面临着许多新情况、新问题。工作职能范围的调整、理顺，税收管理资料的衔接，科室之间的工作配合等等，所有这些，都对税收管理工作提出了新的要求。作为一名科室的主要负责人，要加强调查研究，尽快熟悉情况，找准自己的定位，与相关科室搞好配合，理顺各项工作关系。在此基础上，结合工作职能，尽快制定工作计划，扎扎实实地开展工作，确保不以机构改革而影响正常工作的开展。

三是要积极思维，主动创新法规机制。机构调整后，管理体系更加科学、合理，作为管理科室，要以这次机构改革为契机，在学习借鉴以前税收管理工作的好经验、好做法的基础

上，进一步解放思想，创新思维，积极探索新形势下加强税收管理工作的新方法、新路子。要适应机构改革后的新形势、新要求，摆正位置，强化服务，为基层搞好税收政策指导服务，为领导搞好决策参谋服务。

“群雁高飞头雁领”，我将会在局领导的带领下，全体同事的共同努力下，努力做好各项工作，履行好岗位职责。因为税收工作是最热爱事业，爱岗敬业是体现人生价值的坐标，我愿永远为之奋斗！

谢谢大家！

个人客户经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位评委，各位领导，各位同仁：

你们好！

改革不算一个新鲜的话题，竞聘也渗透到社会生活的方方面面，它无时不昭示着人们这样一个道理：唯改革才有出路，唯有竞聘才能找到自己想要的人才。

感谢公司，感谢竞聘，使我能有机会站在演讲席上，更感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。

所以在此向各位真诚的道一声：谢谢！

我叫李x，27岁，中专，自xx年中专毕业后就职于输液一车间，xx年四月调入小针剂车间南线灭菌。

今天，我参加公司岗位班长的竞聘的演讲，大家会认为我太年轻，缺少资本，但是我为什么能站在这个竞聘的演讲台上，是因为我信奉“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，机会是靠自己努力去争取的，如果连竞聘的勇气都没有，那更不用说去学习了。前辈们

有前辈们的优势:丰富的专业经验,而年轻人的优势在于接受新鲜事物快,思维方式能与时代同步.

半年以来,在灭菌这个大家庭里,通过前辈们和同龄人的帮助,我成长了不少,其间我不仅积累了许多sop的知识,并且学到了很多sop方面的知识.这些知识不管什么时候都是我的一个财富.我感谢他们.

最后如果我有幸竞聘岗位班长,我将尽快进入岗位班长角色,充实自己相应岗位的责任和技能,争取尽快使自己胜任岗位班长职务.

个人客户经理竞聘演讲稿篇四

首先,感谢院党委给我们创造了一个这样公平地、公开地竞争上岗的平台,感谢同事们,朋友们给我一个借着这个平台与大家沟通交流的机会。我竞争的岗位是:医疗市场科科长。

医疗市场是××医院发展的生命线,医疗市场的开发是一项具有挑战性的工作,作为医疗市场科科长,不仅需要 we 民政的孺子牛精神,同时需要勇于开拓、敢于创新的精神,不仅需要市场开发方面丰富的理论知识,更要有大胆的实践精神。我深知自己资历尚浅,能力有待在实践中提高。但作为一名党员,我愿意响应党委号召,站出来接受党组织及广大职工的挑选。

下面我将自己的基本情况向大家作一介绍,并就医疗市场的开发工作谈几点看法,供大家探讨。

本人年毕业于湖北中医学院中药系,具本科学历,获学士学位。毕业后在药厂工作五年,主要从事新产品开发工作,原创:曾担任生产车间技术主任,技术科科长等职。年调入荣院,曾在药剂科、医务科工作,现任人事教育科干事。正在武汉理工大学攻读工商管理硕士学位,主攻方向是人力资源

管理与市场营销管理。以上是个人的简单经历。下面是我对市场开发工作的几点看法。长期以来，作为全额拨款的优抚事业单位，肩负着为××服务的光荣使命，××医院曾经走过辉煌。可是，随着市场经济的发展，随着事业单位改革力度的加大，我们医院面临着越来越激烈的市场竞争，我们深切地感受到我们医院的发展遭遇了危机。我们能不能在医疗市场这块大蛋糕中能否找到属于我们医院的那一份，是一个事关医院生存与发展的大问题，在这样一个关键的时刻，我们医院适时成立了医疗市场科。

透过这个窗口，我们要塑造好“××医院”这个品牌，要根据我们的战略规划牢牢地锁定社区、军休所、厅直系统、优抚疗养四大目标市场，针对不同的目标市场，采取不同的营销策略进行开发。比如，针对社区服务这一块，就要配合医院要将门诊做大做全的构想，建立各种有效的传播渠道，深入社区，及时地让我们服务的社区了解感受我们医院发生的变化，通过医务部门发起“温馨服务”“亲情服务”“微笑服务”等等优质服务活动，树立良好的口碑，让我们服务的社区病人依赖我们、信赖我们。常见病、多发病病人愿意到家门口的医院来就诊。针对军休所这一块市场，要充分调动各种资源，与×××各军休所的相关部门建立起固定的联系制度，在市场开发的初期，通过组织上门服务，举办联谊活动，举办专家讲座等形式多样的活动，让军休所的老干部们了解我们××医院的康复专科是有优势的，××医院的普外、骨外、内科、妇科等科室的常规医疗业务也是精良的。对些有自己网络的军休所，我们还可以借助他们的平台建立医院的电子论坛，让其成为我们医院的宣传阵地。医疗市场科还应有针对性的与各大医院保持密切联系，有条件地接诊那些需要长期住院疗、康复的病人。针对厅机关、厅直系统我们的兄弟单位，周边的各大单位，还有我们传统的优抚疗这一块业务，我们都要做好市场分析、做好市场规划，做好规划的执行工作，全面地开展医疗市场业务。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

竞聘演讲稿的相关

个人客户经理竞聘演讲稿篇五

应聘视频采集卡销售一职,不管是基层销售还是销售管理层,都必须具备销售类专业知识和自信.掌握了这些,在面试销售自我介绍技巧方面就变得更加得心应手.以下是一篇应聘销售自我介绍范文演讲稿,仅供参考.

大家好!首先请允许我自我介绍一下.我是来自湖北xxx大学市场营销专业的xxx.我喜欢读书看报,因为它能丰富我的知识,拓展我的视野;我喜欢跑步,因为它可以磨砺我的意志,强健我的体魄,我到底是个什么样的人呢?我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人.

既然今天竞聘的是视频采集卡销售经理一职,我想谈谈自己对营销的理解.面对21世纪这个充满挑战、压力和机遇并存的世纪.正所谓“适者生存”,自中国加入世界贸易组织以来,市场变化日新月异.“营销”成就梦想,带给人财富越来越被人们所认识到.营销不等同于推销,但推销是营销的重要组成部分.要想做好营销工作,首先就要做好自我推销.让一个陌生人信任自己是有一定难度的,但只有客户相信可以,才会相信自己的产品,才能更好的将产品推入市场.我想“做人,做事,做生意”大概就是这个意思吧!

我觉得作为一名视频采集卡销售经理,除了应该具备一定的营销知识外,还应具有良好的沟通、协调能力,能够吃苦耐劳,具有良好的团队合作精神,讲究职业道德.身为班长的我,在三年的时间里,组织了班级各种各样的活动.通过组织这些活动,提高了自己的组织协调能力,加强了团队合作意识.同时也让我充分认识到,个人的能力毕竟很有限,只有通过团队合作,集思广益,取长补短,才能更好的完成工作.如果这次我有幸竞聘上营销经理,我想打造一个平台,让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作,大家相互合作,具有良好的团队精神.

同时我认为,营销也是一种服务.既然是一种服务,就应该做到让大家满意,用热情和真心去做.激情,工作中不可或缺的要害,是推动我们在工作中不断创新,全身心投入视频采集卡销售的动力.激情加上挑战自我的意识,我相信我能胜任这份工作.

相信只要你给我一个发展的空间我会让你吃惊,假如你给我一块跳板我会给你拿下天上的月亮,你给我3个月的时间,我要拿下别人三倍的业绩来见你!视频采集卡销售经理需要有信心,有学识,有激情有胆量的人.只要你是,只要你够胆,我相信你一定能!

(本文素材来源于网络,如有侵权,请联系删除。)

竞聘演讲稿的相关

个人客户经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的公司领导:

您们好!

首先,感谢公司领导给我们保安员参加保安班长岗位竞聘的一次机会!对于我来讲,这不仅仅是一次班长岗位的竞聘,还是一次对自己工作能力的检验。在此,我向公司领导表示深深的感谢!

我是本公司物业保安刘-,中共党员,山东-人,33岁,已婚,高中学历。我于20--年从二炮退伍,20--年12月参加工作,在-资产公司保安部担任保安员。20--年3月分流至北京-物业山东分公司安全管理部任保安员至今。

我是个退伍军人,热爱保安工作。在工作中我积极发扬的优良作风,充分发挥党员的模范带头作用,在公司领导和同事们的关心帮助下,我认真学习,不断丰富自己的保安知识,

进一步提升自身素质，增强工作经验，尽心尽力履行保安职责，兢兢业业服务物业客户，赢得大家的广泛认可。参加保安工作6年来，我5次被物业公司评选为“优秀员工”。为更好地发扬自身优势，履行安保职责，服务公司发展，我决心竞聘公司保安班长的岗位。

员做到的，自己先要做到；要求队员遵守的，自己先要带头遵守；在日常工作中身先士卒，努力完成领导安排的各项工作。三是，作为一名保安班长，要坚持学习遵守公司的各项规章制度和保安行为准则，让业主满意，让公司领导满意。

尊敬的公司领导，我决心竞聘保安班长的岗位，特此提交竞聘报告。敬请公司领导审阅！

如果我能竞聘上岗，我会更加发挥优势，扬长避短，尽职尽责地干好保安班长的的工作；如果不能竞聘上这一岗位，我也决不灰心，我会在今后的工作和学习中加倍努力，进一步提高自身的素质的和保安能力，力争下次竞聘成功！

个人客户经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、职工代表：

大家好，参加这次电力营销竞聘，我感到十分荣幸。今天，我竞聘的岗位是营销部主任。企业是我家，建设靠大家，我之所以竞聘这个岗位电力营销竞聘稿，主要是想把所学知识奉献企业。我认为自己有资历、更有潜力、也完全有能力胜任，主要基于以下四个方面的考虑：

一是有较长的营销工作经历。我参加工作20xx年，其中有20xx年就是从事与营销有关的业务工作，在农电股工作的两年里，从事农村综合分类电价的测算、电价政策执行，深入基层检查明细台账、电费发票，深入村组检查计量装置，深入农户检查抄表卡、电费收据，现场核对电价、电量、电

费是否“三对口”。使我对营销工作的关键环节——抄、核、收了了然与心。在用电股工作的8年时间里，主要从事营销管理，深入基层检查配电台区、厂矿企业，对目录电价用户有了深刻的认识和了解。先后20xx年的工作经历，为我竞聘这个岗位积累了“第一桶金”。

二是有较充实的营销知识。营销工作专业性很强，无论是在农电股还是用电股，在股长的关心指导下，在同事们的帮助下，我在干中学、学中干，很快掌握了现场测量电流、电压、瓦秒法计算表计的准确性、各种电压等级的电流比，负荷与变压器容量、表计的配置等等。尤其是通过系统的自学《营销基本知识》一书，使我掌握了退补电费、无功电容补偿、电价构成及基本电费等，使我的营销专业知识更加专业化、系统化。同时认真学习《用电检查法规汇编》，重点学习《电力法》、《供用电营业规则》，对一些常用条款可以说是烂熟于心，不用翻书便知在多少页第几条。尤其是通过操作《用电营销管理系统》，使我掌握了电量录入、报停、恢复、建户、审核等工作流程。这些专业知识为我竞聘这个岗位奠定了坚实的基础。

三是有较强的综合协调能力。在办公室工作，深受领导的影响，耳闻目染，从领导身上学到了工作艺术和协调处理疑难问题的技巧和方法，有利于协调处理好营销工作中的突出问题。

四是有较好的年龄优势和吃苦耐劳的敬业精神。多年的工作经历培养了我“能吃苦、能忍耐、能奉献”的品质，养成了踏实的工作作风，做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明。面对营专业性、系统性、综合性强的特点，我具有从容应对的基本条件。

总之，我对自己的评价是，有丰富扎实的营销知识、有脚踏实地的工作作风、有爱岗敬业的职业道德、更有用心为企业奉献的工作热情和责任感。

电力是国民经济的命脉，这句话耳熟能详，作为一名电力人，我认为营销就是供电企业的命脉。假如这次我能竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、尽职、尽责地干好工作，将着手抓好以下五方面的工作：

一是理顺营销工作流程。以这次规范业扩报装为契机，根据业扩报装受理权限，建立高压用电客户报装资料，和有关部门深入现场勘察供电方案，从供电方式、计量方式的确定，到计量装置的选择，严格把关，按照流程进行用户工程设计及工程预算、签订用户工程委托施工书等，再到竣工验收、供用电合同的签订等，指导供电所低压客户报装资料的收集、整理等。使全局营销工作依法依规按流程进行，明确供用电双方的产权界限、安全责任、电费缴纳及违约责任，规避企业经营风险，用专业技巧和法律法规切实维护企业自身的权益。

二是加强专业管理。对营销部业扩报装、线损管理、电价电费审核等各专责，合理分工，制定岗位工作标准，使每个人都能充分发挥自己的聪明才智和主观能动性，各负其责，密切配合，努力建成一支业务精通、工作高效、规范有序、服务周到的营销管理专业队伍。

三是切实履行职责。电价、电费政策性特别强，严格把关，不折不扣地执行国家政策，不折不扣地抓落实、不折不扣地监督检查，切实为企业的效益把关负责，不推诿、不避责，敢作敢为。每月认真核对购电费、重点掌握大用户的用电情况和电费，及时进行营销分析，多用电量波动大的企业，有针对性的深入基层、客户进行检查。结合“营销四项整顿”工作，重点整顿用电性质和电价政策的执行情况。把电费、线损纳入本人的业绩目标考核中，促进全局的电费回收和降损增效工作。

四是加强用电营业普查和计量检查。针对专变电量占全局售电量的75%的这一情况，将重点放在对专变用户的检查，尤其

对大用户，采取定期检查、抽查、夜间巡查等方法，严防客户窃电，严查客户实际用电容量、严查用电性质及电价执行情况。对投产客户增(减)容量，必须填报有关报表，营销专责亲赴现场，核对容量，对设备进行加封，基本电费按设备加封之日起计算，从管理上、制度程序上予以规范。对高压计量客户，根据用电负荷及时调整变比，确保计量的准确性。

五是深入开展优质服务，积极为客户做好宣传解释工作。营销部是直接和客户接触的部门。热情服务，实行“内转外不转”，提高办事效率，为客户着想，主动向客户做好用电方面的宣传解释工作，严格落实《供电服务十项承诺》客户受理答复、通电时间，力争使客户早通电、用好电、服好务，实现客、企双赢的目标。

个人客户经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好！

在这骄阳似火的日子，怀着一颗炙热的心，带着一份火热的情感，我很荣幸的站上这个讲台。

我是一，自武汉大学硕士研究生毕业后加入工行大家庭已满4年零一个月，期间先后在义乌支行见习、省分行信贷管理部审查科、管理科、信贷制度部等岗位工作。

在信贷制度部岗位工作时，我参与了一些信贷产品的研发工作，产品研发的基本流程大致可分为需求分析、功能设计、验收测试、试点推广等四个阶段。假如把这次竞聘下派挂职锻炼的机会视为把自己设计开发成一个产品推向市场的机会，那么县支行就是我的潜在用户，在座的各位领导就是验收考评专家。现在的我已完成了需求分析和功能设计等产品的初步设计工作，以一个样品的姿态，接受大家的验收测试，看

看值不值得试点应用。接下来，请允许我对自己这个产品作一下简要介绍，顺便陈述我的两个基本观点：

第一个观点是，我这个产品是可以契合县支行的迫切需要的。

浙江省县域经济发达，县支行是我行竞争县域资源的主战场，而在这场战争中，信贷业务更是县支行的主体业务、核心业务，是主战场中的桥头堡，面对未来更加强调知识和人才竞争的同业竞争态势，我要用从事多年信贷岗位工作积累的先进信贷经营理念和业务知识水平去服务县支行这只军队，用我的智谋和胆略服务县支行领导班子指挥部，用我的真诚和感恩团结优质客户和当地政府这只盟军，用我的变革思想和敢闯敢拼的魄力指挥我的战斗团队，用年轻的朝气和青春的活力团结我的战友，激情协助县支行投身二次创业大军，摇旗呐喊，冲锋陷阵，做到守得住城堡，攻得进城池，战一场胜一场。

第二个观点是，我认为，我这个产品功能齐备，是能够符合行领导锻炼年轻员工的热切期待的。

我这个产品有以下四个优点：

第一个优点是产品基本功能优良。这个基本功能就是业务基本技能。在信贷制度部我主要负责信贷制度的制定、传导和解释工作，负责由我部主办的向人行、银监会、总行等系统内外部门有关汇报材料的撰写工作，负责有关信贷产品的研发推广工作等等，工作量大，涉及面广，任务繁重，但我始终能做到高效高质，制度理解透彻，材料汇报到位，创新思路清晰。今年以来，我还参加了总行召开的流动资金贷款管理办法修订座谈会和法人客户信用等级评定办法修订座谈会等多次会议，立足我行实际提出了多条适应性修订意见并被总行采纳，参与由我部主办的国内保理业务管理办法、排污权抵押贷款管理办法等多项信贷产品开发，为我行信贷制度体系建设做出了一定贡献。经过几年磨炼，我已成长为部室

业务骨干和岗位能手，由于表现突出，还被评为部室优秀员工。

第二个优点是产品特色功能突出。这个特色功能主要是我具有较强的调研分析能力。作为课题组主笔，撰写的一文在工行总行“产品创新征文”大赛中获得总行三等奖，并获省分行二等奖；作为主创成员之一，参与撰写的一文在杂志上发表，并被评为-度省分行机关青年金融理论学习优秀论文一等奖；独立负责的《--产业发展情况分析报告》被省银行业协会录入《20行业分析报告》；作为课题组核心成员之一，执笔撰写的多篇调研报告为我部指导和制定相关信贷政策提供了决策参考。

第三个优点是产品修订功能完善。通过在信贷管理部的多岗位历练、多途径学习，也作为部门员工代表多次参加了总行、省分行层面组织的信贷业务等多项业务培训，还获得了银行风险与监管国际证书，可以说我这个产品已经历了多次系统修订，银行经营管理理念和管理水平有了明显进步，已基本完成从最初的1.0原始版更新为2.0修订完善版甚至更高版本，用户界面更加友好，可操作性大大增强。

我是一个为了追求比平凡现实更绚丽多彩的理想梦境而埋头赶路的人，而现在路就在脚下，心系在远方，很期待在那里再一次绽放我的璀璨风华！我衷心感谢各位领导、同事给了我这个舞台，给了我力量！谢谢你们，谢谢！