

竞聘销售经理演讲稿(模板9篇)

爱党是每个党员应该具备的基本素质之一，是对党的忠诚和拥护的体现。爱党需要从内心深处发自肺腑，无私无畏，时刻保持对党的热爱和敬意。爱岗敬业的价值和作用是无可替代的，以下是一些实际案例的总结。

竞聘销售经理演讲稿篇一

，各位同事，大家好！ 的期望、支持和关心。这个机会对我来说是第一次或者最后一次，我会通过自己的努力为公司创造更高的价值！ 上销售部。我觉得我很幸运。首先，我们马总很好，不管人怎么样，但是这些年我都听说过，但是从来没有遇到过能有零食吃的公司。所以我也很感谢每天给零食的许达老师。另外，我也非常感谢我们

网

络市场部的彭经理。我真的很感谢他对我的信任和关心！ 的人要当会计。同样的，和很多人一样，我也要找到自己的位置！

1. 激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦是牵着我心爱的人的手，带她走过我们都想去的所有地方。巴黎，南极洲，迪拜，马尔代夫等很多地方。

我有一个梦想！这个梦是陪我父母安享晚年；

我有一个梦想！这个梦想就是有个小房子，全家幸福；

我有一个梦想！这个梦想是有一辆车，让我的家人遮风挡雨；

。因为我有这个梦想！

2. 管理能力

记得两年前，我刚离职，去北京投靠大表哥。他从事水电安装。可能去过北京的人并不能真正了解天气。你不知道怎么适应一个平均湿度达到80%，湿度只有10%以上的地方。我记得很清楚，我的办公室一天要擦三次，总会被灰尘覆盖。吃饭的碗总是倒着放！当时工地上有12万平方米。估计没几个人能知道有多大。比如你的腿不用上楼，走来走去至少要半个小时。

迫在眉睫，在这样的情况下，一个人可以很好的提高自己的管理能力。具体方法就不说了。总之，复杂的问题简化了，简单的问题复杂了。正是在这种情况下，我知道一个人必须要有高度的敬业

精神

和责任感，严格要求自己，做人，做事踏实，服从工作，服从大局，在不同的工作岗位上做好自己应有的贡献。

3. 坚强的心是每个人的坚强后盾

手的时候可以直接贴上来，微笑着给别人看。当然，冬天上班不能直接碰钢铁。否则手不忍心直视。没有肉什么的。

我记得最难的是洗衣服。还好我们有洗衣机，但是不告诉别人，但是在室外洗衣服的时候，卡在洗衣机上的水就这样结冰了，所以每次洗衣服去烘干都很痛苦，而且知道风是怎么吹水的。

这个环境告诉我，其实最大的武器和力量就是承受能力。大家常说的从内破就是成长，从外破就是被这个社会抛弃。

4. 厚脸皮

有同事说我脸皮厚。其实我觉得脸皮厚也是优势。人们有句老话，销售人员只需要记住三点。第一，脸皮厚，第二，脸皮厚，第三，脸皮厚。

其实刚出校门的时候连看别人都不敢看，后来慢慢就明白了。这个社会就是这样。不抢不拼到底，就是一无所有，因为人家以为你吃饱了，谁能看得见你？现在是一个抢钱的社会。

感谢梦想给我激情，感谢表哥让我知道管理很重要，感谢洗衣机和工作让我知道坚强的心是每一个强大的后盾，感谢社会让我学会无耻！

如果这次竞争失败，说明我在某些方面没有达到公司和领导

的要求，但我会继续为公司做出应有的贡献。如果我能成功竞争，那不仅仅是我个人的追求和自我提升。

竞聘销售经理演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫xx今年xx岁。站在大家面前的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温柔而不软弱，愚钝而不懒散，正直而不固执。首先感谢公司在人事制度上为我们制造了公正竞争的环境，使我有时机参与这次竞聘。我竞聘的岗位是售楼部销售副经理。现在我站到了这个舞台上，带着我满腔的信念与直着，竞选经理之职。汉语词典中的经理指的是经营和治理。经营是建立在治理根底上的，治理是根本。只有严格的治理方式

和正确的经营理念相结合才能制造我们胜利的奇迹；我认为，站起来能讲，坐下来能写，走出去能干的经理才是一个合格的经理。人生只有走出来的漂亮，没有等出来的辉煌。所以我英勇地走到了这里。

下面谈谈我对售楼部经理工作的熟悉及今后工作的思路

在现代（企业治理）中，“以人为本”已成为现代企业治理中的中心思想。“以人为本”就是要尊敬人、理解人、关怀人，要发挥全体员工的聪慧才智，要激发全体员工为企业的生存和进展做出自己的最大奉献。为此，售楼部就是公司治理方案详细组织和实施的主体。我认为，售楼部的工作极具挑战性，售楼部的工作人员应当是热忱，和蔼和公正无私的，我就有这方面的禀赋。由于我为人正直、办事公正、讲原则，有很强的责任心。我深知售楼部副经理的工作非常重要，主要表达在听从性，执行力和当好一线员工的后盾，假如我能够竞聘胜利，我将以部门副职的职责绽开工作。我的工作思路是：

一、以“三个听从”要求自己，“三个听从”是共性听从调配，感情听从原则，主观听从客观，做到不为自己找借口，不为领导添麻烦。

二、提高执行力度，对公司既定的方案坚决执行。雷厉风行、求真务实的工作作风养成了我遇事不模糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

三、提高协调力，我们是一个销售团队，这个团队是众多性格特性的一个整合体，使得上下团结全都，同仁们和谐相处，整个团队才有了分散力，打出去的拳头才最有力气。

四、不断加强自己的学习力，当今社会竞争剧烈，各种学术和科技日新月异，高文凭，高学历，都不够，只有有了高学

习力，才能立于不败之地。火车跑的快，全靠头来带，只有头儿当好了典范，才能让整个团队更好的去学。通过学习，才能对整个行业在将来的进展有一个相对精确的定位和预见力量。

不容置疑，在各位领导和同仁面前，我还是一个才疏学浅、相对生疏的学生；凭心而论，我参与工作的时间短，参与竞争，我一无成绩，二无资格，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在鼓励着我斗胆一试。，我不敢奢求什么，只想让大家熟悉我、了解我、帮忙我，抑或喜爱我、支持我。也正由于如此，我更加糊涂地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报自己和公司。

我的演讲完毕了，感谢大家！

竞聘销售经理演讲稿篇三

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功突破封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，

我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的业绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀业绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一

定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感受到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼()你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

猜你还感兴趣的：

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

5.

竞聘销售经理演讲稿篇四

亲爱的领导、同事们：

大家好！

我叫xxx很荣幸来到集团这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。因此我参加部门主任职位的竞争。

今年我对当地市场进展了积极的开发，对销售的各个品牌重新进展划分重新定位，加大空白市场的开发力度，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好效劳，为公司产品在xx市场的销售奠定良好的根底。

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的`学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精华。进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进展日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建立，建好客户档案并随时跟踪回访。

加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经历，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

制定详细的工作方案。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作方案。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进展鼓励自我前进。搞好农化效劳，加强效劳意识。深入一线为客户搞好效劳，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高xx的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化效劳，抓住真正消费者。

加强客户关系，完善客户档案。把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化效劳。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

最后，谢谢大家！

竞聘销售经理演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要

的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。我们杂志是一本非常优秀的杂志。

目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功xx[]在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是

要说几点：

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感受到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以

上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

竞聘销售经理演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！人们常说心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目销售经理这个大的舞台上自由发挥。如果竞聘成功我将切实做好以下工作，顺利实现销售90套房子的任务！

第一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队。

凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。所以，我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏的高素质营销队伍，尽快提升公司的销售业绩。

第二、充分了解市场，做好营销计划。

市场是公司发展的方向，公司的一切决策应根据市场的变化制定。为此，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解购房群体的年龄特点、收入状况；并充分了解北京各大房地产公司的销售情况，吸取他们好的营销方法。同时，针对房地产公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度，使销售业绩再上一新的台阶。

第三、提高服务质量，增强销售的软实力。

我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，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服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量

和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平，增强销售的软实力。

竞聘销售经理演讲稿篇七

你们好！

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。

而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。

总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在一年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘销售主管的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的`信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

第三、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服

务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

竞聘销售经理演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今日我特别荣幸地在这里参与公司南大街营业厅销售主管的竞聘演讲，心情非常感动。首先感谢领导们过去对我的培育以及给我这次时机，站在这里进展竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关怀和支持！我非常珍惜这次的竞聘时机，无论竞聘结果如何，我认为能够参加竞聘的整个过程其本身就意义重大，并盼望能通过这次竞聘得到熬炼，使自己的工作力量和综合素养得到提高。信任这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参与工作，当营业员，主要搞销售工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场效劳、至诚的效劳理念、和谐的人文气氛、深邃的（企业文化）、宽阔的个人进展空间给我留下特别深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美妙的将来，绚烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生进展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟识业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营进展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热忱效劳，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结全都，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的

武器，何从谈进展。而卡的准时开通和售后效劳的处理，是赢得信誉的不行无视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡准时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热忱为他们效劳，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余乐观挖联通用户，进展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，发动使用移动卡。总是悄悄地为公司的进展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我信任自己和全体员工的一点一滴的工作将会汇合为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积存了不少的工作阅历，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗喜爱公司、喜爱本职工作的剧烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和根底就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我信任自己能够把本职工作做好。

其次、几年来的工作熬炼了我较好的心理素养。我从不因心情而影响工作、洁净干事、干练干事，具有肯定的果敢决策和组织协调力量。同时具有工作乐观进取的信念和士气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发觉自我、改良自己的缺乏，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永久的挑战者！既然是挑战，就肯定会有胜利会有失败，假如这一次失败了，说说明我还存在很多问题和缺乏，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和才智，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的'销售工作实践阅历。熟识移开工作，特殊是销售方面的各项政策和规定，有肯定的顾客人员网络，有肯定的同事和谐相处的人际气氛，有肯定的处理顾客投诉等的

方法和阅历。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有阅历的同事一起探讨销售方面的业务，常在工作中向销售很有阅历的同志学习，悄悄地把他们胜利的阅历记在心里。

第四、我比拟年轻，精力充足，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，擅长承受新事物，并能依据实际状况，大胆设想治理方法。第五、我对人热忱，办事急躁。这一点，对一个销售主管来说是不容无视的素养。销售本身就是效劳。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作仔细细致的思想工作，我会关怀他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展现移动效劳窗口的热忱。急躁倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，专心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的销售主管这个岗位人员应当具备的政治上、思想上、业务上、共性上、治理上的素养和要求。而这些我都根本具备了。

假如竞聘胜利，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素养。我想，只要有剧烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注意效益，热忱效劳。”工作的质量上，我会做到预备到位，效劳到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的详细指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的全部员工的思想政治工作，统一思想，统一熟悉，形成合力，展现活力。

其次、带着大家熟识销售员职责和素养要求，标准行业形象，真正做到内强素养，外树形象。要求大家提高较强的业务力量，应变力量，增加效劳意识和敬业意识。特殊是在对待身边的员工要和气可亲，自己只是一个带班的班长，对他们肯

定不官僚主义，要身先士卒，领先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客肯定要有急躁、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要擅长倾听，急躁解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你效劳，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长期的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建立和常规检查。对台席销售物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的预备。对员工的上班状况进展合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关怀两个方面，本着工作第一的原则进展处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作状况，设备运行状况，群众投诉状况，仔细里记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较麻烦客户效劳问题巡查和准时反应制度。作为销售主管的我，要时时巡查，确保问题准时处理，确保询问时时有人答复，有时候，员工正在忙（其它）业务，这时对询问和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天完毕，巡察营业厅，检查设备运行状况及全部财产的状况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委！真的，请你们信任，我是完全可以胜任销售主管这个岗位的，请大家审查！

感谢！

竞聘销售经理演讲稿篇九

亲爱的领导和同事们：

大家下午好！

首先，让我自我介绍一下。我的名字是xx□我今年xx岁，未婚。我来公司已经7个月了，我对我们公司有了初步的了解。我现在正在参加这次办公室职位的竞争。自从上次会议，当x老师分配办公室的位置，我已经仔细考虑了很长时间。我认为我能胜任这份工作，因为我大学毕业后已经做了很长时间的律师助理，并且有更多的办公室经验。我相信我能很好地协助领导的日常工作。我开朗又真诚。我可以用真诚的微笑对待领导和同事。有句话说得很好：态度决定成败我觉得我有良好的心态和强烈的责任感。我可以不带傲慢和鲁莽地工作，并把我所有热情投入到工作中。首先，我会做好加工中心文件和各种通知信息的整理和收集工作，并及时提醒生产商。每周一按时提交节目播出报表和节目预告，并认真审核发送的内容和播出时间。及时获取收视率和收视率列表，并在每周二的例会上提醒制片人或总编辑。认真负责新广告栏目的提交和审核、播出整理并保存专栏工作人员的信息资料、节目文稿、嘉宾的笔记和交流方式，并将嘉宾的联系方式于每周五前在办公室墙上公布，以方便大家查询。认真负责每次会议的通知栏，并负责点名和签到及时收发专栏信件认真做好广播磁带和母带的使用登记和回收负责日常工作，如借用材料的领取、保管和及时归还。并能及时保持办公环境的整洁和办公设施的正常使用其次，我认为办公室的工作不应局限于上述日常工作。我们也应该主动承担更多的责任，关注每一个栏目，更好地为我们的领导和同事服务。主要包括：积极协助制作人和主编安排拍摄日程，增进同事间的团结，积极参与中心的各项活动等。

还有一点更重要的是，办公室人员要有全心全意为栏目服务的精神，努力营造一个完美的办公氛围和工作环境，让同事们在工作中感到舒适，在单位里感到宾至如归，达到“家乡协议就是我的家，人人都爱它”的境界。最后，我会尽我所能以维护专栏的形象为出发点，并把精力集中在专栏工作的各个方面。在学习过程中，我会随时向主编和制作人汇报，如有不明白的地方，我会向领导请示。我希望领导和同事们随时指出我工作中的缺点和不足，我会及时纠正。然后我会

继续做好与中心业务关系部门的沟通和沟通工作，并请他们及时指导我的工作，特别是业务部门的指导。随时向领导汇报，及时向领导反馈各种信息和资料，接受领导的工作指示另一个大优点是我住在单位的宿舍里，可以随时随地上班，而且可以保证我能在第一时间完成各种事务性工作。可以随时打扫办公室，让每个人都觉得办公室总是干净整洁的。我的缺点主要体现在以下几个方面：

1. 我以前对乡镇合同办公室的业务不太熟悉，特别是对办公室的一些特殊业务范围，包括广告审查、广告报表、广告制作的技术指标，以及节目播出的母带和播出带的登记。

2. 栏目办公室对上级领导和上级业务主管部门的基础知识不够，没有非常具体的概念和实际的业务操作范围。

3. 我们对办公室的开支和开支没有非常详细的了解，对办公室的日常运作和维护也没有非常清楚的了解和概念。虽然上述问题是客观的，但我相信我所拥有的是一个温暖的工作环境和很强的工作能力。根据我的学习能力和我的12点努力，我将尽快学习所有这些业务，在一个月内熟悉这些日常工作，并将依靠我与同事良好的个人和工作关系，努力完成各种我不熟悉甚至以前没有接触过的任务。俗话说，世上无难事，只怕有心人。我愿意做一个有爱心的人，与乡镇协议项目一起进步和发展。我会用我所有的情感和真诚让每个人都觉得来到这个单位是一件非常愉快的事情。我会让每个人都觉得，如果有什么事情发生，就来阿坦！相信我，没错！