

# 2023年销售经理竞聘演讲稿英文版(精选5篇)

家长会增加家长参与学校教育管理的机制，实现教育共同体重要载体。接下来要介绍的是一些幼儿教师培训课程，帮助提升专业技能。

## 销售经理竞聘演讲稿英文版篇一

转眼20\_\_\_\_年我在沱牌的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的，我就试用期的做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的做的更好，完成公司下达的销售任务和各项。

### 一、试用期完成的

#### 1、销售情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额5.3万元元，回款率为96%;低档酒占总销售额的82.6%，其中以沱牌头曲500ml□沱牌大曲简装480ml□柳浪春短盖销售为主;中档酒占总销售额的17.4%主要以五星沱牌及四星沱牌为主;其中五月份销售额为2.6万元，占总销售额的49%;六月份销售额为0.8万元占总销售额的15%;七月份销售额为1.9万元，占总销售额的36%。

#### 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

### 3、市场开发情况

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是射洪战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜；其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

### 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“沱牌酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴沱牌头曲500ml宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家；对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导，此次一系列对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

### 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底

对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售。

## 6、市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，丰谷、太乙、小角楼及金六福等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以丰谷头曲、太乙曲酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司沱牌头曲、沱牌大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

丰谷公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进丰谷特曲、清朝丰谷等系列酒达5000元可获得九阳牌豆浆机一台，达2万元可获得价值20\_\_\_\_元空调一台。

金潭玉液以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都金潭玉液。

## 二、打算

尽管在试用期当中做了大量的，但由于我从事销售时间较短，缺乏营销的知识、经验和技巧，使得有些方面的做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项。

### 1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面

都有一个大幅度的提升。

## 2、进一步拓展销售渠道

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做，并慢慢向其他企事业单位渗透。

## 3、做好市场调研

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

## 4、与客户密切配合，做好销售

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

# 销售经理竞聘演讲稿英文版篇二

尊敬的xx□

在这里我以平常人的心态，参与营销中心副经理岗位的竞聘。首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫高智慧，现年34岁，大专文化程度□20xx年参加工作，在中煤lk公司工作，从车间一名普通装配员工做起，先后在生产部辅

助部门经理做调度工作，技术部实习、销售部门实习[]xx年调入中煤电气公司，担任实习销售员、销售员、项目经理。

经过几年在公司工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年荣幸地被公司评为20xx年度优秀员工。在业务方面，销售额连年递增[]20xx年实现销售额600万元[]xx年800万元[]20xx年更是开创了个人销售的先河，达到了1400万元的任  
务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知在我们这个行业销售工作的重要性，能成功的作为一名副职管理人员更是重中之重。这主要体现在以下三个方面：一是为部门领导当好参谋，二是为部门事务当好主管，三是为前线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角，补台不拆台；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，销售部门工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：干销售工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。

“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强

压力，在与人际交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取公司领导对营销中心工作的重视和支持，使营销中心工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让营销中心成为公司领导的喉舌，沟通员工与总经理之间关系的桥梁，宣传中煤电气精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结煤与非煤市场的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接“中煤电气”辉煌灿烂的明天。

谢谢大家，我演讲完了！

## **销售经理竞聘演讲稿英文版篇三**

尊敬的各位领导，各位评委：

也许我离这个要求还有一定差距，但就自身优势讲：

第一，我熟悉营销工作，工作经验丰富。加入公司这些年来，通过努力工作和勤奋学习，我熟悉通信运营工作日常业务的办理，了解销售一线的实际情况。多年的销售工作，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，积累了丰富的与客户打交道的经验。

其次，具有很好的协调沟通能力。我在日常生活和工作中注意加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，特别是具有较强的发现问题，分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调沟通能力。

最后，我拥有一样最宝贵的财富，那就是敢想敢干的闯劲。营销工作是一个对创新能力要求非常高的工种，做好市场营销需要在宣传点上有创新，在工作思路上有创新，在营销模式上有创新，我今年××岁，精力充沛、喜爱忙碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

如果竞聘成功，我将围绕以下几个方面做出努力：

二是进一步加强营销知识的学习，完善自身知识结构，提升自身能力。这需要我从两方面进行努力，一方面我将认真学习管理基础知识，在最短时间内完成从基层执行者到中层管理者的角色转变；另一方面我将努力提升自身专业能力，从写作能力到活动策划能力都应有一个质的飞越。

三是在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。千方百计拓宽渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，全力开发客房，全力维护客房，通过自己的工作进一步提升销售业绩，通过团队优惠促销，电话营销、网络营销等方式进一步提升市场占有率。

最后我用这么一句话结束我的演讲，“上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片丹心”。

谢谢大家！

## 销售经理竞聘演讲稿英文版篇四

尊敬的领导、评委：

销售经理对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。我年富力强，正值干事创业的好年华。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上市场部营销主管的工作岗位，我将，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导和同志们支持与厚爱，具体来讲，我将做好以下几点：

第一、打造窗口营业平台，实现阵地营销和游击营销相结合。

今后我将主抓窗口营业，通过优质的窗口服务平台，赢得客户的支持与信赖。我会对窗口服务合理排班，科学疏导，限时处理各类邮件，营业人员在接受客户查询时，杜绝推诿、拒绝、搪塞、应付等现象。坚持窗口多说一句话，坚持发展高效长效业务，做好宣传解释工作，掌握营销技巧，把发展业务作为自觉行动执行，做到事事有着落、件件有回音。此外，加快科技手段在服务中的应用，实行游击营销，积极采取预约服务、流动服务、上门服务等多种方式受理邮政业务。提升我们服务水平，打造优质高效的窗口营业平台。

第二、增强优质服务功能，树良好企业形象。

服务是营业窗口永恒的主题，服务的好坏关系到我们整个工作的顺利进行。因此今后我将进一步加强服务方面的培训，树立良好的企业形象，严格要求工作人员的一言一行、一举一动，让员工学会换位思考，真正站在客户的位置上思考如何做好服务。为促使这一措施取得效果，我会建立适中的考核机制和奖惩政策，以保障规范服务再上新台阶。通过对员工培训，提高服务标准，对年轻人要微笑一点，动作体现快一点；对老人要亲切一点，动作体现慢一点；对熟人要诚恳一点，动作体现亲和一点；对脾气不好的要忍耐一点，动作

体现谦虚一点。

第三、创新营销思路，提升工作业绩。

## 销售经理竞聘演讲稿英文版篇五

尊敬的各位公司领导：

你们好，我叫，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选销售经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

1、四年的工作管理经验。

- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！