

2023年国企经理竞聘演讲稿(汇总10篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

国企经理竞聘演讲稿篇一

大家好！十分感激你们能给我这个参加竞聘的机遇，今天，我本着锤炼本人，为大家服务的主旨站到这里，竞聘财务经理职位，盼望能得到大家的支撑。

我，xxx□毕业于xxx大学金融专业，并于20xx年就读于xxx学院，失掉了会计本迷信历。自加入工作以来始终在本公司从事财务工作，先后在出纳、会计岗位上工作过，因此，存在了较好的专业功底和丰盛的实际教训，特殊是阅历过两年多专业实践之后，养成了谨严、当真、过细的工作风格，为人正派，踊跃向上，工作中思维谨严活泼，工作效力较高，并具备较好的语言表白能力和必定的组织和谐才能，能独破处置问题，因此无论在哪个工作岗位，我以为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个起因是由于我热爱财务工作，因为酷爱，所以我很勤恳，对工作很投入，因此也获得了一些成绩，曾屡次被评为“财务部优良员工”。固然这些成就是从前的，不能代表所有，然而在这里，我依然能够自负地说：我是财务经理职位的最才子选。

第一、强化资金管理工。资金管理是财务管理的中心，近两年来，我部财务一直在做积极的尝试，包含“内部结清算计帐户”、“网上银行”、“内部资金市场”、等办法的出台和实行，取得了一定的功效，但我想，资金一天不能回位，我部资金缓和的压力便难以得到有效缓解，因此加速回收应

收帐款、谨严拓宽融资渠道将是财务部今后较长一段时代内的重点工作。

第二、凸起财务管理的三项职能，即用度掌握职能、会计信息决议职能、预算管理职能，资金预算和部门费用预算管理今年已经起步，但是还不构成完整的流程，今后财务部还将进一步浸透估算管理的意识，扩展预算部分的编制范畴，细化预算编制内容，通过逐渐渗入渗出，终极造成“全员介入、全进程、全方位”的预算管理格式，到达严厉按预算把持支出的目标；强化会计信息决议职能是指在完美会计基本工作的同时，进一步进步会计信息品质，为引导经营决议供给更加全面、更为体系的会计信息材料；费用节制职能须要联合预算管理工作来做，不再多说，而对名目的本钱管理工作，我部于去年推行的“效益清理轨制”，其积极后果较为显明，今后财务部还将进一步加大此项工作的力度。

第三、晋升会计岗位职能，优质高效完成财务各项业务工作。财务部日常事务较多，包括：出纳报销、会计核算、财务讲演、固定资产管理、各类保函、税收、预算编制等等，如何较好地实现这些工作，我想首先应树立明白的岗位职责，充足应用有限的人力资源，公道分工各项业务。其次要制订严格的岗位工作尺度，并将职责落实到位，建立部门工资赏罚措施也是确保业务质量提高的强有力措施。

第四、积极应答新时期的诸多挑衅，在新阶段的工作中不断锻炼自己，尽力调剂自己的常识构造和专业视线，提高个人综合素质，为科室其余成员做好模范。总之，如果这次竞聘成功，我一定会加倍爱护，在不断提高自身涵养素质的同时，率领财务科全部同事，将我处财务管理程度提升到一个新的高度。

“只有竞争才会鼓励自己一直提高”，有了今天这样的一次机会，即便不能担负，也是优越劣汰的天然抉择，阐明我本身前提与该职务的请求有些差距，我会沉着地接收这个事实，

也会为财务部觉得由衷的愉快，我信任可能胜任这一职务的必将是财务部最出色、最能胜任该职位的职员，这是财务部的播种，也是这次竞聘改造的目的所在，而我自己也将借此机会好好检查一下自己的弱项，并在今后的工作中积极追求新的发展机会。

国企经理竞聘演讲稿篇二

大家好！一年一度的公司年度总结会议又如约而至，我作为一名从事项目管理的普通项目经理，能代表公司优秀项目经理在这里发言，感到无比荣幸。感谢领导对我工作的肯定和褒奖；感谢同事们对我工作的支持和帮助！

一、xxxxx项目部制度的建立

多年来公司一贯精神就是“建一项工程，树一座丰碑”，我项目部便是本着这样的精神，以严格管理为方法，树立良好信誉为目标，以求最终占领xx市场而产生的，在一进入涟水，我就制定出一系列的项目部内部管理条例，分工明细，岗位责任到人。使每位员工都能明确自己在项目管理中的重要性。本着谁实施谁负责的原则，出现问题决不放过，按章办事。我项目部现有栋号长7人，每个栋号长配备一套完整的项目班子，总项目部另有水电总质检员，土建总质检员各一名，各人在岗位上各司其职，由于我们坚持了制度到位，措施得力，所以有效地保证了工程按质按量、顺利进行，同时也出色地完成了各项控制指标。在建好制度的同时，我在工作中充分尊重员工的个人意见，经常开展换位思考活动，鼓励大家发挥自己的聪明才智，多提一些合理性的建议。这个方法提升了大家的凝聚力，树立良好的团队精神。通过制度建立来明确责任，通过换位思考来提升凝聚力，我让业主和周边群众亲眼目睹了一位特级资质建筑企业项目经理以诚待人、严于管理、言行一致、信守承诺的风范，为公司赢得了信誉。

二、项目管理的四大目标

（一）、进度控制：我们小区到现在为止分3期开工总计20栋。由于7个栋号实行经济独立核算，这在一定程度上使总体进度控制变的困难。我们通过7个栋号的例会，交流，沟通，先由各个栋号自己汇报进度计划，然后由总项目部进行总体调控，强制各个栋号更改不满足小区整体进度的计划，以满足甲方对整个小区的开发计划。在这过程中，我们总项目部的协调作用起到了很大作用，例如某一个栋号在缺乏资金浇筑混凝土时，总项目部便积极主动到甲方申请付款，积极同混凝土公司协商，有时甚至提供一部分资金用以救急。某一个栋号由于其他原因缺少人手时，另一个栋号的工人能积极帮忙···正因为有这样的积极管理行为，才使我们的总体进度得到保障。到目前为止有5栋主体验收完毕，4栋准备主体验收，二期的4栋已完成一层封顶，3期的7栋至车库层封顶。

（二）、质量控制：我们在狠抓进度的同时，质量更是抓的更严。我们项目部的对工程的进度质量效益进行评价时，第一标准是质量，当与经济效益、进度冲突时我们把质量放在首位。例如今年冬天由于气温太低，在粉刷这一块，我们只要是低于0度时坚决不予施工，这在进度上损失了工期，经济上班组窝工，但我们坚持质量至上，我们要做好工程，打响品牌。我们在开工的20栋楼上，所有的楼层钢筋验收，基础验收，主体验收没有一次不合格和返工。几乎在每次钢筋验收时，质检站领导都夸奖我们的钢筋可以作为榜样在涟水做示范推广。在所有的工程中符合创优条件的，我们都进行了申报。

（三）、经济效益：在做好进度和质量的同时，我们还重视了经济效益，由于刚进涟水，我们的临时设施投入较大，这对我们的盈利提出了很大困难，我们通过各个施工员在现场提醒与监督减少工程材料的浪费，材料员队收发材料的监管，杜绝材料的丢失，我们还在现场安装摄像头，防止工程材料被盗窃。在对内管理上，我们加强对每一个栋号的领导，提醒他们在水电等必需品上要节约。

（四）、安全管理：在某种程度上安全就是进度、质量和经济效益。我们总项目部设立一名总安全员，在总项目部成立的那天开会时，我就向所有栋号长，施工员、材料员交待□xxxxx工程的所有的大小事宜，一切都要给安全让步，我们的目标就是没有安全事故就是经济效益就是社会效益。所以我们xxxxx到现在为止安全0事故，连小的安全问题都没有，正是由于我们的理念和实际行动才有这么好的实际成绩。

各位领导、各位同仁，长期的工作实践让我深深体会到人无信不立、企业无信不生。一个项目做的好坏，直接影响到公司的社会效益和经济效益。我们这些基层工作的项目经理在取得了一点点微不足道的成绩时，要戒骄戒躁，应清醒的看到自己的不足。我时时刻刻都在告诫自己，在以后的工作中还要更加严格要求自己，提高自己，不断丰富自己，取长补短，为公司的做大做强，贡献出自己的力量。

我的发言到此结束，谢谢大家！

国企经理竞聘演讲稿篇三

在此请允许我代表所有的竞聘者向各位领导说声谢谢，感谢你们在百忙之中抽出时间来指导我们。

我叫***来自于**连锁店。很高兴又一次站在这里，还记得六个月以前没能得到大家的认可的我，很失落，还有一点不服，觉得自己这么有才，怎么就没能通过。自己挺上火，也开始反思，寻找自己的缺陷。也恰巧在这六个月里，我们店换了三次经理，而且每个经理做事风格都不相同，但都很优秀，我不时的拿自己与他们作对比，发现了许多自己的不足，并不断的完善自己，现在也算学有所成。也通过在吉林大药房工作的这段日子里，总结出一句话“以公司的制度为准绳，以店为家，以店内利益为己利益，店荣我荣，店辱亦我辱，与店绑在一起。”并且按照公司的制度总结出了一套管理方案。

一、 人员管理： 在人员调配上，做到优化组合，提高工作效率。以身作则起到模范带头作用；为提高员工的服务热情，应从自身做起，每天保持乐观态度，给员工一种积极向上的感觉。以沟通为基础，诚恳待人，让员工对工作产生归属感，以店为家，提高员工对企业的忠诚度。

二、 商品管理方面： 首先，要认真对待提报要货计划，做到不漏提，错提。防止出现不良库存的积压。其次就是对待问题品种，目前为止我认为，问题品种包括滞销商品和近效期商品。来货的近效，滞销变为近效，以及提报要货计划的不准确都会产生近效期商品。也就是从以上几点出发，就能从根本上解决问题品种的产生，尤其是要谨慎对待滞销商品，减少滞销商品的积压，就能很有效减少滞销变近效，降低门店以及公司不必要的损失。

三、 营销管理： 加强在营销方面知识的学习与经验积累。首先，要坚持经常调研周边的其他药店并及时总结上报公司。其次，要多和兄弟门店进行经验交流，沟通。最后，要经常换位思考，多从顾客的角度思考并且，注重公司营销的两大活动日。会员日和代金券活动日。 会员日：首先，在平时要积极的宣传会员卡的办理，以及会员日的一些会员积分等优惠活动。其次，注重培养忠实顾客，建立忠实顾客档案，有效的提高门店的会员销售占比。从而提高门店的销售额。 代金券活动日，第一，要严格的遵守公司的相应制度，严格安排好店内及店外的发放时间发放地点发放人员以及发放数量，做到有目的发放有针对性的发放，做到积极的有力度的宣传。第二、在回收期间争取做到高效率回收，有效的提高门店的销售额。第三、活动结束后，要认真做好回收率的分析工作，第一时间找出问题并积极改正，避免顾客流失，销售下滑，从而提高销售额。如果这次我有幸竞聘成功，我会从以上几个方面来经营管理我的门店，这些是我对管理门店的一些框架的想法。还有许多不足望领导指正。

我没有华丽的词藻，精明的外表，但我有一颗积极向上的心。

我愿意为我所热爱的工作付出每一滴汗水，更愿意为**单位的明天作出努力。

国企经理竞聘演讲稿篇四

你们好！

我叫xx，今年xx岁，xx年毕业后，应聘进入中国移动金昌分公司，xx—xx年在营业厅做营业员，xx—xx年在营销四部任业务经理，xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，我都会继续努力，坚持不懈的工作。

谢谢大家。

国企经理竞聘演讲稿篇五

大家好，感谢董事会，感谢各位领导，感谢各位同事。今天，公司任命我为运营部经理，这是公司和领导给予的信任和支持。也是各位同事的支持与鼓励。

我原来是一名开发工程师，在，在各位领导的指导和帮助下，我在较短时间里顺利跨过从开发工作转入运营工作的难关。顺利完成各种运营相关的工作事项，取得了一定的成绩。同时，也深深的意识到，我还存在着不足。但是，无论遇到什么困难，我都知道，努力和回报是成正比的，这使我

有了极大的勇气，敢于去面对任何挑战。不断地挑战困难，才能不断地成长起来。

然而，1个人的力量是单薄的，双拳难敌四手。公司的市场工作要取得更大的成果，必须依靠团队的力量，从运营上帮助市场开拓和销售工作。

在新的一年里，我将担任新的岗位。对于我而言意味着更多的责任，我勇于承担这个责任，我的目标只有一个：与公司并肩完成目标，公司的目标就是我的目标，群策群力，共同迎来公司胜利的一年。

上任后，我的规划有以下四点：

第一，落实和执行好运营部的职能，细化运营部门的运营工作和职能布局。

第二，根据市场需要，快速完成运营部招聘工作和人员布局。

第三，以公司的战略和目标为指导，制定运营策略并认真执行运营策略。

第四，加强运营部门与研发部门的配合，与研发部门一起成为市场部门的坚实后盾，让市场人员毫无后顾之忧地冲锋陷阵。

以上是我的部门规划，我衷心希望在x年继续得到各位同事的支持，我会竭尽全力付出自己最大的努力，与部门同事共进退，共创优越的成绩，为公司作出最大的贡献。

我相信，这不谨谨只是一份工作，更是我们大家事业的开始。x年，我们并肩奋斗！

谢谢大家，谢谢。

国企经理竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。今天我十分荣幸地参加公司的岗位竞聘，谢谢公司给予我一个挑战自我的机会。我这次竞聘的岗位是（xx厅值班经理），我本着锻炼和提高自我的目的，抓住这次难得的竞岗机会，希望靠自己的能力为移动的发展贡献自己的一份力量。我十分珍惜这次竞聘机会，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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。首先下面简单说下我的个人简历，我叫xx在没有进入公司之前我先后从事过（移动公司学生）各项工作。20xx年7月份，我非常荣幸地进入到全球500强企业之一的中国移动通信公司这个团结而又温暖的大家庭，在营业厅做一名普普通通的营业员。我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面不断提高我的处理问题能力和沟通能力。

其次我对所竞聘岗位的认识和我的工作设想：作为营业厅值班经理，具体为以下几点：协助厅经理建立健全营业厅的各项规章制度，并对制度的落实进行监督，分担厅经理工作。认真学习与掌握公司每月的营销方案，组织员工进行新业务培训。帮助与协助员工在工作上遇到的难题，提高员工的服务质量与自我作业能力。每天晨练组织员工服务礼仪操练，鼓励员工每天以微笑服务投入工作中来。我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常

和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。

我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任xx营业部值班经理这个岗位的。我的演讲完毕，谢谢！

国企经理竞聘演讲稿篇七

大家好！

首先感谢大家给了我这次展示银行营业室经理竞聘演讲稿自我、挑战自我的机会，谢谢大家！我叫，今年**岁，中共党员，学历，1987年毕业于黑龙江**学校财会专业。1989年我被调入支行，现从事工作。工作中，我兢兢业业、勤勤恳恳，能够圆满完成领导安排的各项工作，所负责的部门工作和业务也取得了令人瞩目的成绩。我的个人业务管理工作曾是全辖核算管理的优秀典型，并受到了3次省行、多次市行、支行先进工作者奖励。

第一，我具有扎实的理论知识。

工作以来，我深知，要做好本职工作只靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。我于1995年取得了东北财经大学投资经济管理系的学历；1997年通过了国家会计师资格考试；20xx年通过了我行等级会计2级考试；20xx年又通过了我行个人业务客户经理等级考试。与此同时，我经常利用业余时间学习一些当代经济、市场营销、市场服务等知识。

第二，我具有丰富的工作经验。

到建行工作的十八年中，其中有十七年都在联社业务拓展部

经理竞聘演讲稿。我曾先后从事监督员、业务辅导员、网点主任、部门副经理、部门负责人等工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验，而我更愿意把这种经验资源转化为一种工作能力，一种可以更好的做好此项工作的优势。我认为自己具备了作为一名个人客户经理所要求的经验素质。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，喜欢和人沟通，通过十几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为我行六级个人客户经理，我可能算是一块可造之才。

第四，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作以来，我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

第一、加强学习，提高自身素质。

我将积极学习金融政策、法律法规和市场营销知识，关心国家经济运行态势银行业务部经理竞聘上岗演讲稿，牢牢把握市场发展的脉搏，培养自己敏锐的市场洞察力，全力做好本职工作。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打下坚实的基础。

第二、做好市场分析，灵活调整营销策略。

加大对市场的调查分析，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态，及时反馈客户的意见和建议，并根据

实际情况，灵活地调整营销策略，稳定市场，提升业务。

第三、积极拓展客户，做好服务工作。

广泛宣传我行的金融服务政策、内容、特色，推荐我行的业务，使客户了解我行的金融政策和服务。并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办银行业务部经理竞聘稿，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

第四、加强监督，防范风险。

注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，加强审查及风险监管岗的沟通，积极建言献策完善风险防范机制、完善信贷制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，减少我行信贷资产的损失，切实做好风险防范工作。

香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导和评委给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好六级客户经理的工作！请领导信任我，考验我。

谢谢大家！

国企经理竞聘演讲稿篇八

你们好！

首先感谢局党委给我提供了这次竞争上岗的机会。我叫xxx□
现年xx岁，大专文化。今天我竞争的岗位是xxx科副科长。

本人自20xx年参加治黄工作以来，先后在通讯员、专职教师、主管会计、企业会计、公司会计、五处财务科长、局财务科副科长等岗位上工作，连年被评为先进工作者，特别是从事会计工作以来，能认真学习专业知识，法律知识，财经法规，能积极与局领导，财务科长密切密切配合，通过系统内外无数次审计，均无出现违法、违纪现象，保证了集体利益。

一、制定切实可行的规章制度和管理办法，规范财务行为，防止资产流失。财务管理办法和规章制度是约束财务行为的有效措施，是每一个财务人员执行的准绳。制订切实可行的规章制度和管理办法，对加强经济核算，提高核算水平，促进单位增收节支和治黄事业的发展有重要作用。

二、加强自身建设，不断提高财务人员自身素质，配足会计人员，明确岗位职责，严格按《会计法》办事，不断加强会计人培训，不断提高自身素质和财务管理能力，确保单位利益不受损失。

三、把单位有限的资金管好、用好，在资金紧张的情况下，一切围绕生产，保证一线生产需要，保证本局资金的正常运行。把有限的资金用好、用活，发挥更大效益。

四、充分发挥模范带头作用，榜样的力量无穷的。作为科室的一名领导，就要以高度的热情感染人，以精湛的业务带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，时时先行一步，处处争当排头兵。

五、严于律己，克己奉公，严格要求自己，俯下身子干工作，与同志同甘苦，自觉抵制不正之风，做一名廉洁奉公，乐于奉献的好干部。

六、在抓好正常工作的同时，积极协调好各方面的关系，尤其是与税务部门的关系，创造宽松的工作环境，促进治黄事业的健康发展。

如果我有幸成为财务科副科长，我会履行我的诺言，让局党组放心，让职工满意，我真诚地接受局党委的挑选，希望各位领导，评委，同志们支持我！

谢谢大家！

国企经理竞聘演讲稿篇九

上午好，今日在这里我把我的情况向各位汇报一下，电力服务公司经理的竞聘演讲稿。我叫***，1960年8月出生，高中文化，1979年12月参加工作，先后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今日来参加服务公司经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分管理”，首先就是要转变经营思想，建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的管理制度，对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责，竞聘演讲稿《电力服务公司经理的竞聘演讲稿》。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人沟通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让各位统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训学习和技术培训学习，将是我们的下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢各位给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排，在新的岗位上好好的工作。

谢谢各位！

国企经理竞聘演讲稿篇十

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系□xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，

多项重大基建项目正在建设当中 为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办

法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里 (where) 每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what) 以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，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***，****年**月出生，今年**岁，大专文化程度，****年**月通过应聘就来到***公司**部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，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，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。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。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，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，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。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奉献公司销售事业，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。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，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，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“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，要提请总经理室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。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的

各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

1.销售经理演讲稿 范文

2.企业销售经理竞聘演讲稿范文

3.销售经理简历范文

4.销售经理演讲稿大全

5.销售经理竞聘演讲稿

6.销售经理求职简历范文

7.医药销售经理简历范文

8.药品销售经理简历范文