

# 最新部门晋升面试自我介绍 部门竞聘演讲稿(通用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 部门晋升面试自我介绍篇一

大家好！卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务”xx年来，我一直从事计划销售工作，成为主办科员也已有xx年，在日常工作中积累了丰富的工作经验，无论是业务水平，还是管理、组织协调能力，都有一定保险。因此，我根据自己的工作特长，决定竞聘主管岗位，希望得到各位的鼓励和支持！谢谢！

下面我介绍一下个人情况。

我叫xx，今年31岁，党员积极分子。本科学历，经济师职称。19xx年毕业于天津财经学院（现财经大学）商业经济系贸易经济专业。xx年进入xx公司从事xx工作。xx年进入公司销售科负责xx工作。xx年进入公司计划科负责xx工作，现任职位计划科进货员岗位。由于我工作尽心尽力，兢兢业业，曾多次得到领导和同事们的好评。xx年还获得公司优秀共青团员称号。

优势之一，我经验丰富，了解工作流程和业务程序，能够全面多方位的把工作做好。

在销售科我工作了三年，主要负责区内省市成品油销售结算，省市到站计划变更，销售科月、季、年度成品油计划完成报

表的编制上报等工作。最多时我同时负责区内五省市中的四个省市公司的结算工作，每月结算量达五、六十万吨。而在计划科工作的5年里，我主要负责石化区内炼厂的进货业务，与中国石油集团的互供油业务，还有陕西地炼结算业务。外采是从今年8月份才开始的，从计划的下达到最后的结算都是我一人经手，因而我比其他人都更熟悉外采这项新业务。相信这些优势会非常利于今后工作的有效开展。

优势之二，我了解市场运行规律，熟知省市公司的市场经营情况。

在销售科工作的积累，使我对省市公司的市场经营情况有清楚的认识，掌握市场价格的变化规律，这有利于今后与省市公司的交流和外采销售工作的开展。而在计划科工作的5年里，我曾负责“华北区省市公司外采日报、月报”汇总上报，“华北区成品油消费量情况表”的上报，这两项工作使我对省市公司外采情况及市场消费情况有了一定程度的了解和掌握，同时使我对石化资源的整体布局有着一定的认识和理解，这对今后如何利用外采资源来弥补省市公司的资源不足、平衡市场起着关键作用。

优势之三，我忠诚敬业，有胆识有魄力，具有良好的综合素质。

我思想进步，立场坚定，做事讲原则，守纪律，廉洁奉公、为人正直，一直积极靠近组织，能以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习。工作中我能严格要求自己，自觉塑造自身形象，不计较个人得失，对工作一直恪尽职守，兢兢业业。因而从忠诚敬业与综合素质方面，我将不会辜负各位领导的信任。

优势之四，我是贸易经济本科专业毕业，能熟练使用erp办公软件，从知识储备上完全适合该岗位。

我在大学里所学的专业是贸易经济，非常适合外采这项工作，而工作中我善于把理论知识与实际工作相结合，从而能将工作完成得更好。同时，我接受新鲜事物快，能熟练使用erp办公软件，我在xx工作中的xx部分工作就是在办公系统里操作完成的。因而我相信自己完全有能力接受这份新任务的挑战。

第一，外采方面。

1、从计划的下达、进货来源和销售对象入手，实现“平衡资源、稳定价格、调控市场、保证供应”的目标。具体措施是，对陕西地炼、社会经营单位、中国石油、山东地炼及进口等进货来源，要实时监督其完成兑现率，并监控出厂价格，以便随时掌控市场变化，保证省市石油公司市场供应。同时加强对社会经营单位、中国石油等资源的收购，条件允许的情况下，还可以将外采资源就近与省市的石化资源进行串换，以发挥地域资源优势互补作用，也可以稳定市场价格。同时既能满足省市需求又能节省运费。另外，山东地炼由于质量不合格一直没有进行采购，但也是未来主要供应渠道。

2、在进口成品油的收购方面，可以充分发挥我公司靠近天津港口储备库的优势，在保证质量和价格偏低的情况下，定量收购进口成品油进行储备，在市场供应紧张时再适时销售，不仅可以弥补市场供应的不足风险管理部经理竞聘演讲，还可以为公司创造可观的利润。

3、是具体操作环节方面：我认为应该执行以下操作流程，即：计划的下达——外采供应商的资质审核——合同审批——合同签订——合同履行——结算付款。

其中要严格审核外采供应商的资质，包括对供应商实力和信誉的审核。同时，关于合同中包括数量、质量、价格的确定，以及交货方式交货期限等，都要严格做出规定。其中质量和价格在合同洽谈中是重点。一定要把好质量关，并且根据市

场价格走势进行认真分析后，再制定外采价格。

因为外采合同的审批程序非常复杂，需要审批签字的部门较多，合同正式审批完毕需要很长时间，而市场情况又是变化莫测的，所以合同审批过程往往会耽误合同的顺利履行。建议每月初根据销售公司下达的外采计划制定一个月度外采框架，将数量主管竞聘报告范文、品种、价格等重要外采细目标明，经外采领导小组审批同意后，按照此框架先签订合同进行外采，到月底统一补办审批手续。这样可以随时抓住市场有利时机，避免因合同审批时间过长造成机会的流失。

第二，加强市场信息收集、分析及每月的外采完成情况的分析总结工作。

- 1、对市场供求及价格变化规律进行认真地分析和总结，为今后外采工作的顺利开展打下良好基础。
- 2、对信誉好、合同履行顺利的供应商争取长期合作意向。
- 3、根据上月外采分析和对下月市场的预测，制订外采框架，对全月的外采有一个总的执行意向。

各位领导，各位评委们，几分钟的竞聘演讲，无法展示我的思想和能力的全部，更难以尽述我对今后工作的畅想，请各位给我一个机会，我愿意和各位携手，把这些畅想变为实践，共创我公司的辉煌！请相信，只要给我一个机会，我一定给您一份惊喜！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢！

## 部门晋升面试自我介绍篇二

您们好！

在过去的一年半中，我履行了一个学习部成员应尽的职责，在自我的职位上做好自我的本职工作，同时也为组织做了我应尽的一些贡献。下头我将从对部门的理解和认识、工作的总结和感悟以及近期工作展望三方面开展我的述职。

首先是我对所在部门的认识：学习部经过组织多种形式的活动，营造良好的学术氛围，提高同学们学习的进取性和主动性，加强广大同学的专业技能，同时拓宽同学们的知识面，为广阔同学创设一个优良的求学环境。

其工作简介如下：

一、经过多种形式，组织各类学术讨论、学术竞赛、学术报告会、辩论等活动，促进良好的学校学术氛围的营造。

二、检查各班的学习情景，监督各班学生制度的执行。

三、着眼于服务同学，锻炼同学，帮忙同学解决在学习中的遇到的困难，做好沟通教与学的桥梁。

作为副部，工作主要为两部分：对内，听从安排协助部长进行成绩计算、活动策划、资料整理等工作。对外，组织本部干事查课以及组织各类讲座。

接下来就我个人在学生会一年半的工作进行一个简单的总结：学习部的工作主要从日常查课、学期初成绩计算、组织讲座以及各种学术竞赛。

在这一年半我所参与的工作主要有：

1、每学期初计算全院成绩；

2、日常查课，基本上除第八周和十四周之后每周至少查一次课；

- 3、参与策划组织算成绩讲座；
- 4、参与策划组织四六级经验交流会；
- 5、参与策划并主持趣味知识竞赛；
- 6、人文讲坛系列知识讲座的事前准备工作。

在一年半的工作中，我对职责有了更深的认识：热情不能维护一分坚守。选择学生会能够是一时热情，可是重复平淡的工作会磨灭热情；爱好容许一时冲动，但工作不允许。最初选择学生会是抱着对自我大学生活负责的态度。而学习部的经历使我明白：职责感不应当只是针对自我。对部长的选择负责，就不应轻言放弃；对同事的期待负责，才有不须言说的默契。、一个部门才能最大限度的发挥它的作用和职能，才能和其他部门一同配合，而更好的为学生会、为广大的长大学子服务。

最终，对下一阶段，我的工作展望如下：

- 1、在部长的带领下，除整个学生会制度建设外建立自我的部门管理制度，规范内部工作细则。致力于部门内部建设和认可度的提升。
- 2、创立学习部内部qq群、飞信群等网络交流社区，增进内部成员的交流，促进紧密合作。
- 3、在工作中观摩、在学习中提高，提升本事完善自我。本着为学生服务的宗旨，优化学习部形象。

副部的工作就像一杯柠檬水：没有部长工作浓墨重彩的份量、更多时候我们是名单中的那个“等”字，尝不到受人瞩目的甘甜；但比起淡而无味的普通工作，它又有自我独特的要求和感悟，恰如柠檬淡淡的清香。一片柠檬的留香时间是七十

二小时，我认为这份工作带给我的体会和收获是长久而珍贵的，将伴随我在学生会的所有时间直到最终。

## 部门晋升面试自我介绍篇三

一、团结同学，协调合作作为一个班长来说，一个班的好不是在于他有多少个技术牛人，也不是在于他有多少个能说会到的人，而是在于他的团结与协作。我是一个班长，所以我在团结协作这方面有特别的见解，而且我能够将同学的团结力量变成一把利剑，斩断阻挡我们前进的道路。

二、做事认真踏实，富有责任心我是一个极具责任心的人。我做任何事情都会尽心尽力，脚踏实地！

三、善于学习，虚心请教，能够集百家之长“忠言逆耳利于行，良药苦口利于病”。每个人对每件事情都有自己不同的看法，对于这点我非常的尊重每个人的看法。任何有利于我们的意见我都会考虑，然后将他结合为有利于我们成长的意见。

四、特别有激情，有决心。一旦我认准一件事，我就会注入我百分之百的激情，一定要做到它。我们做任何事都应该有计划，有计划，才能够成就大事业！下面介绍一下我对未来工作的展望！

假如我当选部长后，我将会从这几个方面着手改进：

一、严格的要求自己，树立一个榜样做好了自已，才能影响他人。所以我一定要做一个好榜样，以能够成功带领我们走向成功。

二、日常生活的安排，活动任务的分配平时我们总感觉很闲，有时候忙起来却不知从何下手。活动的开展往往让我们忙的一塌糊涂，所以以后的活动安排，一定会适当的安排调整好，

具体到某一个人身上，不会因为交集而虎头蛇尾。

三、提高办事效率，合理的时间管理时间花费进去了，结果却没有。就算过程再美好，也会感到非常遗憾。主要是一个办事效率的问题，效率的高低可以看出一个部门的好坏。我会将办事效率提高上来，任务的安排得当，时间的管理得当都是必不可少的。

四、提高干事的积极性和执行力做任何事情都离不开一个执行力，执行力的重要性不言而喻。没有强的执行力就没有高的效率，没有高的效率就没有好的结果，那我们的辛苦将化为白沫。

五、积极加强同协会其他部门的交流与合作毕竟我们的协会是一个整体，一个团队，只有我们所有部门加强交流与合作，我们才能够发挥出最大作用，才能永远保持青春活力！也许我还有一些不足，但我相信，只要我努力，没有什么不可以！请您相信我的干劲与努力将弥补这暂时的不足，踏实和努力是我做人的原则；沉着和冷静是我遇事的态度；也许我不是最优秀的，但我绝对是最努力的。请相信：用心一定能赢得精彩。谢谢大家！

## 部门晋升面试自我介绍篇四

大家好！

3、与校外及外校联谊，扩大了学校的影响力，提高社团的知名度。

5、增强团队意识，为社团工作中的攻坚做准备；

各位老师、同学们，大家好：



在这绿意盎然的时节，虽然有些寒意，但仍旧不能掩盖我心中的激情。在新闻社学习工作了两年后，我很庆幸自己能站在这里对大家说以下这么一番话。

在这两年里，新闻社给予了我很多。在教会我新闻技能的同时，让我懂得如何与老师、同学沟通交流，告诉我付出终会有回报，付出的汗水总是能承载住收获的喜悦。

今天，我想竞选的是南国新闻社正社长。

正社长，是需要一个有能力有责任心并且还要有爱心的人来担当，我相信自己已初步有了这个能力。过去的学习经历，让我有了基本组织能力上的锻炼。我怀着谨慎而真诚的态度去珍惜和争取，绝不会辜负老师、我们的现任社长陈静芳和同学们的期待。

对于自己的缺点和不足之处，我一定会虚心接受批评和指正，认真改正不足之处，在实践中不断磨练，开阔胸襟，用实际行动去证明自己。在以上的生活和工作当中，自己不断思考和总结，逐渐形成了对南国新闻社的基本工作思路，偏颇之处，恳请老师斧正。

## 1. 搞好基本文化知识学习

结合工作和生活实际对自己的学习任务提前进行安排。保障基本的学习时间，提高学习效率，保证各项学习目标顺利实现。

## 2. 加强团队精神文化建设

精神文化是一个组织的灵魂。对南国新闻社长期以来形成的优良传统，如社员之间良好轻松的交流方式，进行提取总结并继承发展；完善新闻社规章制度，完善新闻社核心精神，并大力弘扬；在各类活动中培养相互之间的团结和协作精神。

### 3. 积极探索社刊创办工作

在新闻社发展过程中，必定会面临社刊创办的问题。在上级部门同意并且资金到位的前提下，积极探索社刊创办工作，制定出办刊宗旨，合理定位；形成撰稿、编辑、发行等体制；长远规划，循序渐进。争取各项有利条件，克服困难，最终形成有自己特色的发展道路。

### 4. 拓宽社员学习锻炼平台

优化办公室值班学习环境；记者和编辑在做好自身工作的同时，对通讯员的锻炼认真引导；切实开辟院报的锻炼平台；开发对外交流推荐途径，对有价值的新闻和文艺类作品争取在更高的媒体平台上发表。

虽然从根本上来说自己的能力还是有限的，但我愿意尽我所能，不断学习。有慈爱的师长，有团结的集体，相信天道酬勤，有付出定会有收获。如果有幸得到指导老师和学长以及同学们的信任与认可，我将和大家一起迅速找准自己的位置，紧密团结，尽快进入角色，认真履行职责！

我相信，南国新闻社的明天一定会更加美好！谢谢大家的支持！

尊敬的各位领导、老师，亲爱的同学们：

大家晚上好！

金菊含笑、秋风送爽，在这个美好的季节，我们新一届学生会成立了。

今天我以无比激动的心情站在这里，我既感到光荣、网名大全神圣，又感到责任的重大。在这学期的学生会竞选活动中，经过激烈的竞争，我凭着自己的实力，幸运的成为了学生会

副主席兼学习部部长。我为能够被大家认同而自豪，在这里，我向所有支持和信任我的领导、老师和同学表示衷心的感谢！我一定在以后的工作中用我的行动回报你们的支持和信任！

学生会就像是同学们的家一样，它由学生中的优秀分子组成，是系领导、老师的得力助手，是为全系师生服务的先进组织，每一年它都会注入新鲜血液、新的理念、新的内容和永远不变的服务宗旨。这就使得作为学生会中的一员，我们必须从各个方面严格要求自己，成为同学们的楷模和榜样，并且要具备高度的责任感和奉献精神，起到系领导、老师与同学之间的桥梁和纽带的作用。为此，我们要不断地充实自己，完善自己，超越自己。我们不仅应该是院系良好秩序的管理者，更应该是好的风气的倡导者和宣传者。

在今后的工作中，我会竭尽全力，时刻行使副主席和学习部部长的职责，我会明确责任分工，抓好分管部门的工作，指导和监督分管部门干部可行的措施，并协助主席处理好学生会日常工作，参与制定工作计划、活动方案等。作为学习部部长，我会与其他成员一起开展各种形式的活动，既调动起大家的学习热情，又丰富同学们的课余生活。我将把热情奉献给同学们，用我的真诚、激情与活力去感染每一个人，以我的经验和阅历帮助同学们消除困惑和学习中遇到的障碍。对待工作我会认真负责，广泛听取同学及老师的意见和建议，并虚心接受，因为我相信：一个人并不能永久的获得成功，只有大家在一起，才能摘取更多的胜利果实。

我希望在学生会这个有组织、有纪律，团结向上的集体中不断完善自我、磨练自我、施展自我。蜕掉稚嫩，逐步走向成熟。也相信只要我们团结一致，在一个崇高信念的支持下，不停的工作，即使慢，也一定会获得成功。使我们系的大家庭充满温馨和爱意、洋溢着朝气蓬勃的生气，创造更璀璨的辉煌！

## 部门晋升面试自我介绍篇五

大家好！

我已经在学生会学习部工作了近x年的段时间，从工作中，我学会了怎样为人处世、怎样学会忍耐，怎样解决一些矛盾，怎样协调好xx部各成员之间的关系，怎样处理好xx部与其它部门之间的关系，怎样动员一切可以团结的力量，怎样提拔和运用良才，怎样处理好学习与工作之间的矛盾。这一切证明：我有能力胜任学生会xx部部长一职，并且有能力把学生会发扬光大。

假如我当上了学生会xx部部长，我要进一步完善自己，提高自己各方面的素质，要进一步提高自己的工作热情，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情；要进一步提高责任心，在工作中大胆创新，锐意进取，虚心地向别人学习；要进一步的广纳贤言，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则。

假如我当上了学生会xx部部长，我将以“奉献校园，服务同学”为宗旨，真正做到为同学们服务，代表同学们行使合法权益，为校园的建设尽心尽力。在学生会利益前，我们坚持以学校、大多数同学的利益为重，决不以公谋私。努力把学生会打造成一个学生自己管理自己，高度自治，体现学生主人翁精神的团体。

我知道，再多灿烂的话语也只不过是一瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。我想，如果我当选的话，一定会言必行，行必果。

请各位评委给我一张信任的投票，给我一个施展才能的机会！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 部门晋升面试自我介绍篇六

我们又见面了！

现在我开始本次第二轮部门经理竞争答辩。

我已是第四次站在了金正大竞争上岗公平公正、严肃严谨的宽阔舞台。

回顾过去这一年，在公司领导的关心和支持下，我在工作中取得了点滴进步和成绩，市场网络初步搭建，销售复合肥50416.35吨，20号王恒光的1080吨没给加，全面实完成总公司下达的销售任务，同时也暴露了一些缺点和不足，借此机会汇报给大家。敬请指导，鞭策。

值得欣慰的几方面是：

第一，管理和用人的才能有所提高。在20xx年度的工作中，感该领导对我的信任，我担任奥格尼公司经理，金正大是一所大学校，我就是奥格尼公司一班之长，就要使奥格尼公司的运行有条不紊，就要多注意，多留心，发现不足及时弥补，把奥格尼公司成员拧成一股绳，使我们的团队发挥出最大的潜能。我们成功的将三个业务部的兵力，划为六个业务部，更大程度的调动了大家的积极性，增强了大家的责任心和竞争意识。新划业务部个个全面完成并超额完成了任务。连续多年担任业务主任的王恒光同志更是顾全大局，积极支持三划六举措，并比原计划超额约两千吨，富有创业激情的年轻的新上升的王全昌主任硬是凭着一腔热情和吃苦耐劳的干劲，经常独自一人背着重重的行囊，奔波于市场，成功的开发华中市场并比原计划超额约两千吨，钟声经理也是顾全公司在四月份调整的大局，顶力支持我的工作，团结一致，并兼任四部主任，使这个销售业绩滞后的业务部完成全年任务的84%。

第二，品牌管理和产品开发能力有所提高。奥格尼品牌从始

到今只经历了一年的时光。我们奥格尼公司全体同仁群策群力，身兼数职，几位部主任一边跑市场一边提一些奥格尼品牌建设的好方案，并积极配合市场部设计包装和宣传材料。万总和解总的指导，我们努力将奥格尼作为高端肥料的牌子来塑造，同时奥格尼公司钾宝和奥力威冲施肥深受欢迎，由于冲施肥销售旺季还没到来，在销量上暂时一般，但潜力很大。我们有奥磷丹和硫酸钾复合肥两个包装被多个厂家模仿或侵权，这说明我们的产品包装策划是有市场影响力的，为保护知识产权，已通过北京公司申请了包装专利。

第三，报考了政法学院本科继续教育，努力学习，提高水平，随着公司的高速发展，也给本人带来巨大的压力和挑战，我要认真学习罗文精神，时时处处以“罗文”的标准严格要求自己。伴随着金正大事业的壮大，我已感觉到长江后浪推前浪的紧迫感。如果不进步，真是前有猛虎后有追兵，只有凭借坚持不懈的努力学习，才能给自己插上腾飞的翅膀。与金正大公司一起成长，力争为二次创业做出更大贡献。

第四，提高了觉悟，革新了意识。我是公司第一批派往青岛参加fst意识革新训练的学员。期间简单的几条内容大半天还背不下来，我真正领悟自己曾经是如何眼高手低。摆在我们大家面前的各项工作看似简单，但真正完整的、扎实的、不折不扣的办好还是要耐下性子，身体力行的去做才能行。

当然，我本人的一点进步还远远跟不上公司前进的步伐，

- 1、新产品开发缺乏系统性，并且在新产品问世后没有与之配套的宣传推广方案。比如钾宝就没有制定有力的宣传方案，甚至连宣传材料都没有。解决方案是每推出一个新品种先做出方案。

- 2、对有些区域市场了解不透，没能在适合的季节进行有效的市场开发。比如安徽市场，总公司其他品牌在这里销量很大，而奥格尼产品当时错过了市场开发的黄金时期，客户又少又

校解决方案是在20xx销售年度开始之际，召集大家系统讨论分析，广泛咨询论证，统一制定全年市场开发方案。

3、没能解决物流瓶颈对销售的影响。没到火车站、铁路局积极主动的找路子，协调缓解车皮压力。解决方案是统计、了解发货涉及的铁路局，找关系协调。

4、对员工管理方式缺乏科学的领导艺术，方式简单粗暴，批评人不注意场合，影响了自己的形象，伤害了员工的感情和自尊心，挫伤了积极性，解决方案：不断加强自身修养，换位思考。

5、在今年3月份发现个别小厂防制我公司“奥磷丹”包装，没有从法律角度以起诉或打假的方式去解决纠纷。影响了我公司产品的销售，解决方案是向客户搜集材料，鼓励客户到当地工商部门投诉。案情较大的地方亲自办。

6、审核员工报销单据连续两次出现失误，一次是不认真查看误将联通公司对帐单当成正式发票签字，一次是姚一富的报销封面没有大写数额就签字，也没看出来。解决方案是：认真负责，细心工作。

7、对公司内部卫生管理不严，曾两次被罚款。解决方案，注意培养卫生意识。

8、我公司业务二部和业务四部人员经常迟到请假，由于本人有老好人思想，本想拒绝签字不同意，又怕得罪人，就签字同意很多不当理由的请假，致使个别同志失去了改良的机会。解决方案：杜绝老好人思想。

9、原来本人制定的把部分部主任培养成销售经理，把部分业务员培养成部主任的计划没落实，上次答辩瞎吹的承诺，在实际工作中没做。解决办法：认真去做。

10、对公司规定的周例会制度没有落实，其中还有一次根本没开就编了二个会议记录交到人力资源部，这种掩耳盗铃的做法是不称职的行为。解决办法：只要不出差，严格认真组织召开，并让成为提高管理和开展工作的手段。