

最新机修竞聘岗位的理由 经理竞聘演讲稿(优秀8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

机修竞聘岗位的理由篇一

尊敬的各位领导：大家好！

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫--，在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20--年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展历程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客

户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在

总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

机修竞聘岗位的条理由篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！满怀激动地走向这个竞争的讲台，首先感谢大家多年来对我的热心支持！感谢各位领导给予银行客户经理竞聘稿的机会！我将十分珍惜此次机会，以积极心态参与竞争！

参加工作20xx年来，始终着一颗赤诚之心戍守本职，以无限的热情开启工作，身后留下的是辛勤的汗水，收获的是丰富的经验。过去的工作囊括了领导和同事们的大力支持，今后我将孜孜以求，力争做出更大的贡献。经过反复权衡，我认为自身完全具备营业部副经理职位的各项条件，并且具有以下优势：

一具备丰富的工作经验。

俗话讲，人生的阅历和经验是一笔宝贵的财富，是靠月岁的磨砺和日积月累提炼出的精华，也是靠学习和模仿无法获得无形资产。我做过大堂经理、站务公司经理竞聘演讲稿、业务主管，长期从事财务会计，一直在一线营业厅工作，接触过形形色色的客户群体，处理过多起突发事件，熟悉建行营业部的各项工作流程，深刻了解各岗位员工的思想动态，积累了丰富的经验和业务知识，在团队建设、业务拓展、营销管理等方面完全能够做到游刃有余。

二具备较强的管理协调能力。

我熟悉银行法规政策，善于通过制定一些规章制度来加强管理，擅长激发员工的积极性和主动性，充分发挥每个人的聪

明才智，银行客户经理竞聘演讲稿，群策群力做好工作。作为一名近20xx年工龄的建行员工，平时与同事深入沟通，极力帮助同事排忧解难，主动协调领导和员工的关系，带头做好各项工作，锻炼了较强的沟通协调能力。

三具备良好的职业素质。

谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直是我的性格特点；“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”，是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己非常具备副职岗位的工作能力，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们建行的辉煌明天出一份力。各位领导、各位评委，如果能够得到各位的垂爱，让我走上新的工作岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，学校行政部经理竞聘演讲稿，具体来讲，我将做好以下几点：

一是摆正位置，做好助手参谋。

对于如何履行好副经理的职责，我认为最重要的应该是认清角色、摆正位置；胸怀全局、行政部经理竞聘报告、当好参谋；服从领导，当好助手；要行权不越权、到位不越位，上为领导分忧，下为员工服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。作为营业部副职，我一定会团结同志，倾听大家的呼声，多作调查研究，及时准确地掌握各方面工作动态，及时向行领导反馈各方面的信息，发挥主观能动性，增强工作的预见性。

二抓好管理，配合领导做好营销工作。

配合领导做好营销计划和营销活动实施方案，将任务细致分解到每个员工头上，使每个员工都能以高涨的热情参与营销工作。同时，密切关注同业的竞争策略和竞争手段，做到了解市场，银行会计经理竞聘，了解对手，了解客户，并适时采取跟进、经理竞聘演讲稿、复制和创新策略，有针对性地采取措施。特别注重与单位客户深入沟通，与财政、社保、国土等事业单位加强合作，与大中企业、建筑企业、房地产行业等加强联系，充分利用我行“银财通”系统、公务卡、转帐电话等产品优势促使更多的分配资金归流我行，以优质的服务和最小的成本创造最大收益，为营业部完成各阶段任务而努力奋斗。

三服务员工，营造积极向上的温馨氛围。

我将强化服务意识，团结同志，关心青年员工的生活和学习，为员工提供力所能及的帮助，营造积极进取、快乐工作、暖意融融的温馨氛围。注重协调上级与员工的关系，处理好营业部各环节关系，确保政令畅通；同时，开展各类文化建设活动，资本运营部经理岗位竞聘稿，带领员工投入到各项活动中来，创建整洁有序的优美环境，为打造全市示范营业点而鞠躬尽瘁。

四配合协作，提高工作质量。

坚决贯彻执行分行各项政策，严格风险管理，教育督促员工做到合规操作，杜绝隐患，积极配合好分行各项检查活动。特别注重协助会计主管做好业务核算工作，力求降低稽核差错率，实现稽核零违规、零案件。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远，但是挑战与机遇并存。正因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头，前途才有奔头。

不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任。如果承蒙大家的厚爱，给我一个发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任！

机修竞聘岗位的条理由篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

秋高气爽，春华秋实。在这丰收的季节里，我要感谢在座的各位领导，使我有一个展示自我、锻炼自我的机会；也感谢各位领导、同事多年来对我的关心和支持。今天我竞聘的是站务公司经理竞聘演讲稿一职。

成绩的取得并不是我一个人努力的结果，而是与领导的帮助、各位同事的精诚团结是分不开的。在此，我向领导和同事们表示真诚的感谢。经过综合权衡，我认为自己在这次竞聘中有如下优势：

第一、熟悉客运单位的工作程序和流程，工作经验丰富。

第二、有较强的组织、协调能力。

在管理岗位工作期间，特别是任职汉当专线经理以来，由于工作性质和岗位需要，按照公司党组的要求，在上级领导下，在干部职工管理和教育培训等方面做了大量细致、具体的组织协调工作。对外与集团公司、所在地政府机关等相关职能部门沟通协调，对内向公司领导请示汇报，与各邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿协调落实各项工作。同时承担了大量的会议、宣传、政工及员工活动的组织策划与安排。

第三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

20xx年的领导岗位工作的历练，使我具备了一定的管理能力和综合协调能力，对领导一职有了较深刻的理解。多年的领导岗位工作，使我深刻地领悟到理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

第四、公道正派、诚实守信，并善于团结群众。

我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司的老员工和共产党员，我性格开朗，勤奋活泼，长期一贯严格要求自己，工作认真负责，服从领导安排。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行修为，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，尊敬领导，团结同志，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小事细节上能发挥党员的积极模范作用。

如果得到领导的认可和支持，能成功银行大客户经理竞聘演讲稿一职；我将严格服从经理及高层的领导，全面协调，勇于担职，争先创优，为企业各项工作的顺利开展提供有力的支持与保障，并为公司今后的发展作出贡献。具体来说，主要从以下方面努力：

第一、立足岗位，无条件服从领导安排，发挥协调作用。

按照分工摆正位置，强化大局意识，当好经理竞聘演讲稿，在工作中做到出谋划策到位，参与决策不越位，承担责任补位，执行任务当前卫。协助配合经理围绕经营目标，服务企业，履行职责，做好站务管理的运营、管理和保障工作，落实各项规章制度，强化全体员工依法经营、防控风险的责任意识，进一步统一、规范公司站务管理标准，加强专项业务指导。开展有针对性、有效的思想政治工作，团结同事，关心员工生活，进一步营造心齐、气正、和谐的工作氛围。

第二、整合市场，增强自身的抗风险能力。

第三、提高服务质量，树立集团公司良好的企业形象。

第四、提高员工素质，调动员工工作积极性。

努力提高员工素质，积极开展各项爱岗敬业，争优创先活动，加大对各项服务标兵、技术能手，双创先进、春运先进、安全先进等优秀管理者及员工的奖励，调动员工的积极性，增强企业凝聚力和战斗力。

第五、围绕运输主线，积极探索发展空间。

抓好客运主业收入的同时，围绕公路运输主线，积极探索加大对其它延伸领域如物流、宾馆、大型购物超市、旅游等客运资源的开发和利用，寻求新的经济增长点。

第六、锐意进取，开拓创新。

我将系统学习站务管理的基础理论和业务知识。特别要向老同志、向公司全体同事虚心学习，尽快地熟悉业务，进入角色，开展工作。做好这份工作绝非轻而易举的事，尽管自身还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在实践中锻炼以不断提高自我，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

各位评委、各位领导，集团站务公司管理工作，任重而道远。今天的承诺即是明天的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持党员干部先锋模范和奋发进取的风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的经理竞聘演讲稿到此结束，谢谢大家！

机修竞聘岗位的条理由篇四

尊敬的各位领导，评审员：

大家好！我是来自##支行的##，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

机修竞聘岗位的理由篇五

尊敬的各位领导：

大家好！我叫xx今年**岁，xx年7月毕业于****大学。11月进入**银行工作。工作近两年来我一向把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮忙作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己必须像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的职责感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在

那里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮忙，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是****客户经理。

这天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到十分荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们就应主动理解改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一向在**支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储**多万元，营销保险理财**多万元，信用卡**余张；服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，简单透过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 必须的营销潜力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的**是**主任，对我的工作能带给必须的帮忙。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

年轻人就应有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是**客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞

聘是职责感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

机修竞聘岗位的条理由篇六

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。我竞聘的职务是邮政局业务经理。本人××，现年××岁，××员。××年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，××年开始做××员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、有较为扎实的专业知识。

自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、有较强的工作能力。

我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。

身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍，加强与各地市局业务经验的交流。

5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

6、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，

正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持，我一定不会辜负大家的期望的。

谢谢大家！

机修竞聘岗位的理由篇七

各位领导同事们：

大家好，本人xx从事金融方面的工作8年。在xx银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年，xx文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销经理。

我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位领导和同事们，为我提供了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力和能力。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销经理岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

此次银行信用卡营销经理竞聘充分体现了卡中心及营销中心领导对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我的银行信用卡营销经理竞聘演讲稿将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户提供满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销经理在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事信用卡营销工作，业务知识已经相当扎实，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销经理对我来说是个新的课题，充满挑战，但我相信我自己的能力。如果我能在此次的银行信用卡营销经理竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销经理。

如果这次竞聘成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx地区第一名！

具体工作开展如下：

1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销心得与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。

2、帮助员工：真心帮助他们无是是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

各位领导，我此次参加的是银行信用卡营销经理竞聘，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

机修竞聘岗位的条理由篇八

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我叫xx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任市场部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向xx州辐射。以新中标的xx路、xx路、xx路等公路建设为切入点，分别设立xx片区和xx片区办事处，以xx□xx□xx电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购xx州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。