

2023年经理岗位竞聘 客户经理岗位竞聘 演讲稿(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。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

经理岗位竞聘篇一

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我叫，大专学历，2019年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，2019-2019年在营业厅做营业员，2019-2019年在营销四部任业务经理，2019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。

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。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。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，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局(分公司)党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们

一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

结合地区局(公司)、县局(分公司)机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

2019年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

2019年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划□工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局(公司)实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以

我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于2019年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于2019年获得县局(分公司)“先进工作者”，2019年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责,工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户

认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。

所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

各位领导、评委、各位同事：

大家好!

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高;客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习xx大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行

里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；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，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，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。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，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，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

经理岗位竞聘篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识. 为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲. 我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司, 为了顺应加入wto的形式, 公司进行了一系列的改革, 这次人力资源改革便是其中的一个重要内容. “变则通, 通则顺”, 有改革就有活力, 在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大, 不仅屡获各种殊荣, 更跻身全球500强行列, 为中国的民族寿险业争光. 我部作为x市市场上不多的专业团险公司, 在总公司领导

下其发展潜力同样不可估量. 我们的业绩节节高, 我们的发展一天比一天好. 与公司一同发展壮大是每个员工的愿望, 当然, 我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”, 此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台, 做为基层公司的一员, 我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后, 我就进入中国人寿保险公司x分公司x部工作, 虽然工作时间不是太久, 但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西, 能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质.

首先, 有完善的保险专业知识, 具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业, 对保险基本原理掌握比较到位, 经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通, 这对我的工作帮助很大. 同样, 这些知识对于理解上级公司的方针和政策, 领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动, 少走弯路打下了坚实的基础; 此外, 会计学, 金融学, 经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次, 具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层, 也是公司的中流砥柱。随着金融一体化, 市场的全球化, 知识经济正在快速到来, 企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言, 在目前的工作中, 我的职务是综合科财务出纳, 担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作, 能作到两者之间信息及时沟通, 问题顺利解决。此外, 由于工作需要, 我还负责与税务部门, 质量监督局, 公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系, 使公司的工作能顺利有效的进行。

第三,熟悉财务管理,现代化办公技能熟练,能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作,我对财务工作比较熟悉,已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握,确定公司发展的方向。另外,对office等办公软件能熟练操作,企业办公自动化方面应该不成问题,在对新技术使用方面,在今年的学平险的收费管理中,还首次了使用财务软件进行管理,大大减少了相关人员的工作量,提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验.

我的职位所在综合科,所谓“近水楼台先得月”,使我对办公室的工作情况比较了解,对其工作流程较为熟悉,能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨.

竞聘后的几点想法:

一.认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置,完善并修定办公室的工作目标,提高工作水平,提高运行效率,提高服务质量;强化服务意识,改善服务条件,提高服务层次;作好大家的后勤保障工作,不拖不等,:

1•结合工作勤于思考,从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署;从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务,需要提供什么样的信息;从员工的角度出发,思考员工目前有哪些实际困难,该如何去帮助解决。

2•做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求,能办的一定马上就办;对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3·多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二.做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

四.增进办公自动化进程,在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件,使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花.如可以用pointpnt制作课件,使我们的外勤在展业时对客户更有说服力;有意识的选用一些管理软件对内部单证,文件等进行更规范有效的管理等.

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使x的明天更加辉煌！

谢谢大家！

经理岗位竞聘篇三

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！首先要感谢上级领导部门为我们提供了这个“雏鹰计划”，让大家公平、公正的站在这个讲台上接受公司的挑选；还要感谢在座的各位领导和评委，感谢你们能在百忙之中抽出时间为我们讲评。谢谢大家！（展厅经理助理竞聘演讲稿）

下面，介绍一下我的个人情况，

俗话说，没有金刚钻不揽瓷器活。接下来分析一下我应聘这个岗位的优势：

有人说过：“燃气公司副总经理竞聘自述”从选择营销专业，踏上业务岗位的第一天起，我就深深地爱上了业务这份充满挑战和压力的工作，每当我尽职尽责，圆满完成目标任务，换来的我应得的薪水时，就会产生由衷的喜悦与成就感。

弹指一挥间，我从毕业到现在已有8年时间了，其中历经多个岗位的变迁。时光在8次花开花落间匆匆流走，银行大堂经理竞聘，我在这8年的磨砺中逐步成长。我也从一名刚出校门的黄毛丫头成长为身经百战，经验丰富，熟知几个行业的业务工作者。

20xx年加盟本公司以来，我在公司领导的支持下，在同事们的帮助下，我的业务能力得到全方位的整合，通过不断的积累，掌握一套适合本岗位的工作方法。尤其是担任经理助理以来，我通过协助经理工作，具备了更多的工作经验和更强的工作能力，这让我更有自信！

“知己知彼，百战不殆”。在分析了自己的优势后，我想再结合公司的实际，分公司副总经理岗位竞聘稿，向大家汇报一下自己对工作的思考：

第一，展厅的作用举足轻重。有人贴切地把展厅喻为公司的“银行大客户经理竞聘演讲稿”。它是给客人最初印象，也是给客人最后感受的部门。展厅员工素质的高低，服务的优劣，很大程度上影响了客人对公司的满意度。而展厅的经理助理就是要协助经理把服务工作做好；同时他还要作为公司人员，代表公司与客人接触，负责向客人提供及时周到的服务，而所有这些工作的最终目的就是获得客人的满意和认可。

第二，做好展厅管理是公司发展的助推器。我们公司经过总经理几年来的不断改革和完善，站务公司经理竞聘演讲稿，公司目前各项管理和服机制已经大大提高，效益也已经呈现出良好的发展势头。公司展厅是适应公司现代化发展的需求，也是提升服务质量的重要手段。而它作为一个经营部门，目的就是以提高展厅各岗位的服务意识和技能为切入点，提高我们服务水准，为公司创造效益。

如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，创新方法，全力做好服务工作。恰倒好处地向客人介绍推销我们的产品和服务，让客人资本运营部经理岗位竞聘稿，一踏进展厅就有一种亲切感和被尊敬感。另外，可以适当提供些补贴，建议设计师驻店。这样可增加设计与客户之间的感情，展厅人员与设计之间的沟通也会更加直接。及时修改客户方案，方便广大客户更及时、更专业。

第二，适当增加电脑设备。电脑作为一种工具，已经成为工作上不可或缺的一部分，通过调查我发现，10月10号后，实行的erp录入订货清单和订货合同政策，在提供工作效率的同时，也造成了电脑使用频繁、不够用的情况发生。所以，我将建议增加电脑设备，进一步提高工作效率。

第三，进一步提升展厅环境。展厅是公司的门面，而展厅样式和外表又是展厅的门面，银行客户经理竞聘稿，所以要加快对展厅环境整修的步伐。具体，我将对展厅刚拍卖掉的2套样柜及电器进行重新整改，展厅的环境得到进一步完善，使顾客进门就能为展厅的环境所吸引。

第四，全面完成下半年工作目标。创造良好的销售氛围，营销调运部销售经理竞聘稿，帮助客户做合理的选折，要对产品有足够的专业度，提高销售技巧，要看、听、问、说合理运用，帮助客户做合理的选择。工作上，要做到售前、售中、售后一致对待。

今年上半年的变动挺大，从年初的展厅装修到人员的变换，都处于一个变换与磨合的过程。展厅都是根据余经理的领导有计划性的完成每个月，每个阶段的业绩任务。要想完成业绩那我们必须做好基本功。根据往年的趋势，上半年的业绩相对会做的比较少些，下半年要努力完成工作目标。

各位领导，各位评委，如果我的自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，物业公司经理岗位竞聘稿，倍加努力工作。今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”谢谢大家！

经理岗位竞聘篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫×××□20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗

通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的。满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我一定不会辜负大家的期望的！

我的演讲完毕，谢谢大家！

经理岗位竞聘篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局（分公司）党组给我们创造了这次公然、公正、公平的竞聘机会烟草客户经理竞聘演讲报告，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局（公司）、县局（分公司）机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

20xx年7月加进烟草系统这个大家庭以来，先后在烟草市场经理等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

20xx年11月在物流配送分库挂职副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的治理、内务、仓储分拣、部分上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、回档，微机系统运行治理和部分工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部分仓储分拣制度、一号工程治理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操纵流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局（公司）实现“一个总库，两个分库”的线路整合烟草竞聘打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加

了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个烟草客户经理竞聘上岗演讲人以为并不是工作年限的是非就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心往当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于20xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于20xx年获得县局（分公司）“先进工作者”□20xx年获县局（分公司）举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操纵知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间往做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作烟草客户经理竞聘上岗以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，天天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：

1) 要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。

2) 帮助客户解决题目加深印象。对待零售客户提出的各种题目能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度往想题目，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想题目。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，进步客户满足度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能正确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我

坚信我能成为一名合格的客户经理，希看各级领和各位同事相信，给我一次展现的机会。假如我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路往开展工作；假如我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。