

# 2023年移动网格竞聘自我介绍 移动公司 竞聘演讲稿(优秀5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 移动网格竞聘自我介绍篇一

尊敬的各位领导、各位主考官：大家好！

大家好，我竞聘的岗位是移动竞聘演讲稿。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫……，大专学历，移动竞聘演讲报告学院中文专业毕业，10月荣幸地加盟……移动分公司，就任……区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了……移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是……移动分公司……区域中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律，在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。从实践情况来看，我认为只有以市场为导向，以客户为中心，以网络为依托，全面提高移动通信的服务水平。立足服务求生存，立足创新促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益，力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，

只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一名基层管理者的首要任务。“服务”就是要我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层区域实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。我的具体认识是：

一、通过服务创新实现服务领先。中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、

沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、打造服务品牌实现业务领先。打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就

是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业发展生存的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。

其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

## **移动网格竞聘自我介绍篇二**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事们：

你们好！

非常幸运能参与移动主管会计岗位的竞聘。

一、是我的个人情况；

二、是我的竞聘优势；

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

x如果能竞聘成功，我将按照以下思路开展工作：即“坚持一个原则，处理好两个关系，做好三方面工作”。

一、坚持一个原则，即坚持上为领导分忧，下为员工服务的的原则。具体而言就是，摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；热情主动，做好服务。

二、处理好两方面关系。

1、处理好与同事之间的关系以及财务部与其它部门的关系，为企业财务工作的顺利开展创造一个\*\*\*的内部环境。早在1924年，哈佛大学教授团在考察芝加哥某厂时就提出“人际关系是提高劳动生产率的关键所在”的观点。对待同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；大事讲原则，小事讲风格；刺耳的话冷静听，反对的话分析听，批评的话虚心听。

2、协助财务部经理处理好企业财务部门与社会职能管理部门之间的关系，加强与企业职能部门沟通，积极争取他们的理解与支持，尽力为企业发展提供一个宽松的外部环境。

三、做好三方面工作。

2、协助财务部经理做好各会计台席的组织协调工作。财务工作是一项精密细致的工作，同时又是一项对团队合作精神要求很高的工作。因为任何一个核算环节出现故障都会影响整个会计核算的正确性，甚至是企业资金安全。所以，我认为，主管会计应该是联系各会计台席的纽带和桥梁。

3、协助财务部经理，做好财务管理工作。企业财务管理工作涉及方方面面，但大力加强资金管理，努力提高企业的资金运作效益，促使企业利润最大化，则始终是我们财务管理工作的重中之重。如果能竞聘到主管会计岗位，我将在部门经理的领导下，密切配合资金管理台席的同志，对资金运转的每一个环节进行严密的财务监控和管理。从资金预算到资金缴拨款管理及考核，从投资计划的编制到投资效益分析，努力促使企业营运资金及建设资金的高效运作。

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！

## 移动网格竞聘自我介绍篇三

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

我叫xx□20xx年6月份进入移动公司，迄今工作已经有5年了。我知道此次竞聘是为了更好的以客户为中心配置人力资源，而作为公司的一名普通员工，我非常感谢公司领导给我此次时机参加竞聘，虽然我头上没有身知名校的光环，但是从最初的懵懂到现在的全身心投入使我发现我以深深喜欢上了这份工作。

能够参加这样一个快节奏、高效率、充满生机的团队，使我充满了荣誉感和自豪感。与此同时，为了更好的实现人生价值，为公司的开展壮大奉献自己的一份力量，我愿以一颗爱岗敬业之心与“移动”一起跳动！在今天这个竞争的舞台上，我认为我有自己的优势：

一，自担任xxx营业厅主任以来，我敢于探索实践，不断总结经验，使xxx营业厅业务量突飞猛进，不断创造佳绩。在20xx年与20xx年度中，曾屡次被评为全市“十佳十快乡镇经营

部”，并在刚刚过去的20xx年中，每一个月的绩效都在区公司名列前茅。

二，五年的工作积累让我有信心相信自己的能力完全可以胜任营业厅主任一职。近年来，我注重集体荣誉感和主人翁意识，充分发挥每位营业员的潜能，把我们营业厅人员打造成了爱岗敬业、效劳热情周到、懂业务、会管理的高素质团队。

三，通过几年的工作，我对xxx营业厅的代理商，村点已经完全掌握，这更有利于我们开展渠道工作。

各位领导、同事们，重要的岗位，鼓励人去奋斗、去创造、去成就未来。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想。如果竞聘成功，我将从以下几个方面全身心投入工作中去，将工作做得更出色。

一、继续在公司的正确领导下，团结调动本厅员工和代理商的积极性，加强对指标的研究和掌控，努力完成公司下达的各项指标。

二、关注农村市场，大力拓展业务。

农村市场是市场工作中的重中之重，直接关系到我们新增用户的`开展和市场占有率的提升，对于现有村点要加强主动营销，鼓励村点人员主动推广业务，充分发挥片区经理的作用，让渠道工作再上一个新台阶。

三、提高效劳水平，做好效劳支撑。

严格效劳标准，为客户搞好各项效劳，无论从效劳客户上，还是从效劳协调代理商上，努力做好本职工作，想客户之所想，急客户之所急，能解决的决不推诿，解决不了的及时给上级领导汇报。各位领导，各位同事，实践是检验真理的唯一标准，如果大家能够给我提供这个平台，我会用我的努力

与勤奋，交上一份优秀的工作答卷，决不会辜负领导们的信任与期望。

最后，祝各位领导、同事们身体安康，工作顺利！

## 移动网格竞聘自我介绍篇四

各位领导，各位同事，大家好！感谢在座的各位给我一个展示自己风采的机会，心情十分激动。

请让我先做一个自我介绍□

我x年生x人。x年毕业□x年xx月份，进入数据部工作。今年\_月，我进入移动部进行基站维护工作。

今天，我竞聘的岗位是移动部主管，我相信我能够胜任这份工作。下面我把自己的工作情况向各位领导汇报一下：

在数据部工作的过程中，我参加了数据网的规划、建设及维护工作。其中atm一期□voip二期和互联网一期在全省率先完成，和省分一起被列入了数据工程的第一阵营。我在负责了数据网的维护的同时，还负责了atm二期、长途网二期□voip三期和互联网二期工程并对接入网一期工程进行了规划并进行了初步施工。

在数据部工作的过程中，我参加了atm交换机、华为08机、华为宽带设备及路由器的培训。通过这些培训，为我到移动部工作打下了坚实的基础。到移动部后的短短的几个月中，我比较迅速的掌握了g网基站的维护工作及故障的处理。目前，我已完全胜任了这项工作。

在移动部和数据部工作的过程中，我不仅锻炼了自己，使自己逐渐的成长起来，更重要的是使自己具备了比较全面的知

识及工作经验。为以后的工作打下了一个坚实的基础。

我热爱技术工作，对自己严格要求，严谨对待每一个细微的技术环节，争取做到没有任何疏漏。我坚信只有严谨的工作态度再加上过硬的技术，才算一名真正的技术管理人员。

如果我能够竞聘上移动部主管这一工作，在充分调动自己工作积极性的同时，还要带动其他同志的积极性，在为业务部门提供最好的服务的同时，还要保证设备正常运行，工程及时到位的情况下，努力做好以下工作：

第一，增强责任心：充分调动部门技术人员的工作积极性和责任心，把为业务部门做好服务的思想贯彻到每一个人，对自己严格要求的同时，带领大家树立责任心。以此保证设备的正常运行。

第二，加强对代维单位和施工单位的管理、监督：目前，我们有二个代维单位，一个为中通一局，一个为国脉公司。施工单位有国脉公司等等。如何更规范的对这几个公司进行管理呢？我想从以下几个方面入手。首先：强化各种制度。这样有利于更规范的对代维单位和施工单位进行管理。做到有章可巡，有法可依。其次：加强监督。通过不定时的对代维单位和放工单位的施工情况和代维情况进行监督，可以提高施工的水平 and 代维的水平。再次：加强对代维人员的技术培训。通过这些培训，在加强代维人员技术水平的同时，也提高了代维能力，这样有得于更好的进行代维。

第三，加强基础整理工作：经过一二个月的时间，把基站的详细情况进行整理。做到对每一个站的详细位置、业主情况、配置等等进行整理并形成比较完整的数据库。使维护人员根据这个数据库比较清晰的对每一个站都有一个了解。

第五，加强维护工作：目前的维护工作还处于一个比较低级的阶段。即出故障后再处理故障。以后要根据故障统计，把

一些故障消灭在萌芽状态。

第六，优化工作方法：充分利用现有的计算机等等设备，对目前的工作方法不断进行优化。努力做到比较繁琐的事情让计算机完成，如备品备件的管理，故障统计等工作。这点也属于一点点创新吧。对于一个企业来说，创新并不仅仅指伟大的发明。创新的空间存在于每一位员工的本职工作中，只要有一种自我批判精神，通过点点滴滴的优化，不断将岗位工作做得比原来更好，就是创新。

第七，树立主动服务的思想：准确定位，发挥好参谋、助手的作用，当好联系市场与技术的纽带和桥梁，与技术人员共同搞好售后服务工作。主动性就是要站在用户的角度，想用户之所想，急用户之所急，主动出击，扭转被动服务的局面。主动服务一小步，客户满意一大步。

第八，善于学习：对于我来说，在刻苦学习的同时，还要善于学习，善于从已有的设备中学习，善于带动其他的技术人员学习。善于总结维护经验，以此来保证基站设备的正常运行。

当然，以上所说的这些，只靠我一个人是做不好的，主要还是要依靠大家的共同努力。如果组织上信任我，把移动部主管的重任交给我，我将和移动部一起学习，共同进步。

如果我竞聘不成功，那说明我还有许多不足之处，需要向同事们学习。我将一如既往的积极配合领导的工作，完成领导分配的任务，为联通事业的发展做出自己应有的贡献。

谢谢大家。

# 移动网格竞聘自我介绍篇五

各位尊敬的领导：

大家好！首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华移动公司，体现出我的人生价值！现任vip客户经理，我今天的演讲，只是想向各位领导和同事们展示一个真实的自我。我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘vip客户经理职位的优势；二是谈谈我对vip客户经理工作的总体认识；三是讲讲我对做好vip客户经理总体思路。

一、丰富的工作经验和丰硕的工作成果是我竞聘的信心所在

十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺；十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界著名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了移动大企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料！

优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土！十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。那是在，公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思路和策略，变被动为主动，通过公司开展的“预存话费送手机”活动及网中网资费等推介活动，成功吸引了一百多名联通用户，有效保障移动公司利益。在公司开展的利剑回流活动中，我又以同类营销策略赢得100多位高价值客户，受到公

司的一致好评。

6月，为促进我市中小企业信息化推进工作，拓展公司在全市中小企业的业务覆盖范围，市公司决定在全市范围内开展对中小企业业务覆盖拓展工作。作为中小企业拓展小组的组长，我和同事们对全市餐饮娱乐、租赁、美容美发、物流配送、装饰建材、小商品市场、经济开发区等中小企业进行全面走访，实施分区域包干。通过扎实到位的工作和坚持不懈的努力，我们以组建集团网和推广标准化信息化产品等营销方式，成功挖掘了市场潜力，有效拓展了移动公司对中小企业的业务覆盖范围。截止到11月，我们累计拓展中小集团360家，新增集团用户3825户。通过大规模的拓展活动，有效增加了集团客户的服务范围，提升了信息化产品的普及率，企业效益和市场占有率得到进一步提升。

在骄人的工作业绩背后，积累更多的是丰富的工作经验和对市场的准确把握。十年来的工作经历使我全面掌握了企业的营销思路 and 经营策略，能够准确洞悉市场客户的心理需求和业务需要，并以此作为公司经营策略和业务调整的风向标。实践证明，我的丰富经验为公司效益的不断增长起到了极大的推动作用。这是企业馈赠我的极大精神财富，同时也是我今天参加竞聘，以便来日以极大的热情回报企业的信心所在！

## 二、对vip客户经理职位的深刻认识是我竞聘的力量源泉

vip客户经理职位是我们移动公司的一个非常重要的岗位。他对我们公司能否积极拓展业务覆盖范围、准确高效把握市场先机，进一步增强市场占有率，不断提升企业效益，乃至增强企业竞争力都将会起到至关重要的作用。因此，我认为能否准确深刻的认识vip客户经理职位的重要性，是能否胜任vip客户经理职位的基本前提！

vip客户经理职位作为企业开拓市场的先锋，是公司形象的重要代表，必须具备一定的基本条件。我认为要想胜任vip客户

经理职位，首先要有强烈的敬业精神。vip客户经理职位必须有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的能力，有一股勇于进取、积极向上的劲头，过千山万水，进千家万户，尝千辛万苦，讲千言万语，想千方百计，以此来联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营。

其次，要有敏锐的观察能力。市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别很大，而且受许多因素的制约。一个有敏锐观察能力的客户经理，要能眼观六路、耳听八方，对客户的一举一动，对市场的变化都能了如指掌，并能及时反馈信息。

再次，是要有良好的服务态度。vip客户经理职位不仅是公司的代表，也是客户的顾问。应真正树立“待人如己”的思想，想客户所想，急客户所急，立足“沟通从心开始”手牵手为客户服务。这样才能较快地赢得市场和客户的信任，才能更深入地贴近市场、贴近客户。

最后，要有宽阔的知识面。作为vip客户经理职位，会经常与各种各样的客户打交道，需要具有宽阔的知识面。了解基础知识，包括市场营销学知识、通信产品基础知识、管理基础知识等，使之完成日常的经营工作；熟悉专业知识，包括移动产品销售流程、客户服务等知识，为此提高综合素质和业务技能。

### 三、实现公司效益的最大化是我竞聘成功后的目标所在

如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘vip客户经理职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

#### 1、抓住一点，稳定一线，发展一片

充分利用好分散客户周围拥有强大的客户源这一优势，以分

散重点客户为依托点，辐射带动周边相关客户源组成集团网，以点带面将个性化、主动化服务延伸到个大中小企业内部，以此打破原有商业客户服务一直以来将服务对象仅局限于商业客户本身的传统模式。在此基础上，还要最大程度的了解、满足客户需求，不仅要满足客户的基本要求，而且还要满足客户的潜在要求，特别是大移动渠道客户、集团客户的需求。应努力“寻找有需求的客户、满足客户的需求”，并制定与之相匹配的营销、服务、管理、分析和联络策略。

## 2、变被动为主动，回流高价值客户

我认为在市场竞争日益激烈的挑战下，培养客户的忠诚度和开拓新客户一样重要，换言之，只有稳定的占有市场才能拓展新的市场。做到这一点，就必须变被动为主动，采取相应的回流措施的策略，稳固已有的客户源。vip客户经理职位掌握大量的网络产品信息和客户信息，利用此优势，可以在了解客户现实经营的基础上加以点拨，如帮助集团客户量身定做适合其个性需求的配套产品，相互双赢、合作增效、分享利润，以此实现对已有客户和市场的稳定占有。

## 3、引导客户从基础业务转向信息化业务

在整个市场体系中，商业客户的服务定位非常重要。根据客户的具体情况，推介客户使用相应的服务产品。例如。客户是商业集团组，那么就要为客户作为集团服务模式，在信息化数据营销方面找准需求作为重点。我认为，商业组客户的服务模式应重点在于vip个人客户。因此，细致、深入、贴心、及时的专家服务将是我营销策略的主要着力点，要将市场和企业最新的资讯和配套产品有选择的即时反馈给不同层次的客户群，力求在服务的过程中以更专业化的身份引导客户从基础业务转向信息化业务。

## 4、加强专业知识学习，不断增强应对市场挑战的综合能力

市场经济的竞争说到底人才的竞争、知识的竞争。要想在我们移动公司这样的高新技术企业立于不败之地，竞争者首先必须具备要有以专业知识为核心的综合知识体系。如果我能够竞聘成功，我将会此为契机，进一步加强个人在专业技术领域的学习，及时掌握瞬息万变的市场咨询，不断更新原有的知识储备，以增强自己在应对市场挑战、准确做出判断、实现企业效益最大化方面的能力。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。我坚定了自己干一行、爱一行、钻一行的人生信念，“宁从一而深造，毋泛涉而两失”。在人生的道路上，每个人都可以找到一万个理由诠释生活，而我只能说，作为一名移动人，善于在工作中体验成功的喜悦，品味人生的幸福，这样的生活，于我足矣！

但是，我也不回避失败。“人无完人，金无足赤”！通过这次竞聘，我从其他表现出色的同事身上看到了我的不足，这些不足正是我今后需要改进和努力的方向。我相信，凭借我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的创业精神，我的工作热情，我的管理'管理经验，我相信我一定能把vip客户经理工作做好。如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。