

最新谈谈美食演讲稿(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售自我介绍篇一

我叫xxx□来自xxx□年龄xx岁。于今年6月份毕业于xxx学院，专业为xxx□以前做过xx销售和xx销售，所以对销售有一定的经验。此外，我在xxx门市工作过，对服务好顾客有一定的心得。

我的英语基础良好，已获得了大学英语四级证书，也在外贸公司实习过。我奉行态度决定一切的原则，在我看来只要踏踏实实的做好每一个细节，服务好客户。通过自己的不懈努力，一定会拥不错的工作成绩。

请考官能够相信我并且给我提供一个试岗的'机会，我有信心做好该岗位工作。并且我愿服从贵公司的安排，随时可以就任岗位，并且能够在贵公司长期发展。

销售自我介绍篇二

尊敬的领导：

真诚、热情是我的为人之道；踏实、谨慎是我的处事风格。

在大学的学习和生活中，我基础扎实，成绩优良，多次参与校园活动，锻炼了我的组织能力、团队协作能力。而且我利用假期不断参加社会实践。虽然时间不长，但是让我学到了很多书本上没有的知识，磨练了我吃苦耐劳的品行，掌握了

与人沟通的方法，增长了我面对困难独立处理问题的信心和能力。

通过认真地学习和实践，我认为自己将来在电子商务、市场营销等方面一定能为单位做出应有的贡献。欣闻贵单位需要这样的人才，我感到非常的兴奋。从目前了解的情况看，贵单位提供的发展环境和机会与我的理想不谋而合，我有万分的热情来迎接这份挑战。

对我来说，获得这个机会，来之不易，我也知道，经历尚浅是我的弱势，但是我的优势是我的专业知识、实践经验、悟性以及我的热情，我相信，我定能很快弥补我的弱势。

伯乐相马，不因马瘦，能食数石，必行千里。若有幸成为贵单位的一员，必将以自己的努力释放出最大的热忱和能量，与同仁携手同心共进退，共同打造我们美好的明天！

再次感谢领导的审阅！衷心地祝愿贵单位事业蒸蒸日上！

销售自我介绍篇三

我的名字叫__，我是某学院房地产经营与估价专业__届毕业生。贵公司雄厚的实力和蒸蒸日上的发展前景，深深地吸引着我，特此呈上自荐信，希望这是我施展才华、实现自我价值的良好开端。

__年的求学经历，造就了我自强自立、勇于进取的品质，培养出了很强的自学能力和能迅速地领悟并快速地掌握新事物要领的能力。我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。现在的我已为走向社会做好了充分的`准备。

我今天充满自信向贵公司推荐自己。我相信您在给一个年轻人锻炼、升华、质变的机会同时，也一定会无悔自己的选择！

此时此刻，摆在您面前的不仅仅是薄薄的几张纸，而是一个学子十六年寒窗苦读的艰辛和收获，它涵纳着我对您及贵公司的默默守望与期待。

希望凭借我的实力和努力加盟贵公司。

销售自我介绍篇四

百忙之中，收阅拙文，感激之情，寸言难达。

自荐人xx□xx市人，原为xx大学计算机学院届毕业生，身高1.63cm□相貌端庄，气质颇佳。

在校期间，我就注意锻炼自己与人沟通的能力，多次成功的为学校活动找到赞助商来赞助学校的大型活动。大三开始在国际人外语学校担任招生主任，主要负责xx各大高校的招生及相关工作，成绩突出并受到学校上下的一致好评。尤其是从事保险行业的经历，让我能够在生活和工作中时刻保持良好的心态及昂然的斗志。让我明白踏实做人，认真做事才是通往成功的为一道路。这两年时间锻炼了我的反应力和处理现场事务的能力，积累了宝贵的经营团队的经验。

现在所从事的是电话销售，公司主营地理信息软件，爱之行位置服务运营业务。我的工作带领自己的销售团队完成公司制定的销售任务以及重要客户的销售和维护；主要做的是渠道销售。这一年来的工作中我感觉到电话销售更加能够锻炼人，能够个更快的培养个人的沟通技巧还有办事能力。必须在有限的时间抓住客户的真正需求，并不断地来拉动客户的需求，在没有见面的情况下去的客户信任。

现将我的个人简历及相关材料一并附上，如能给我面谈的机会，我将不胜荣幸。我怀着诚挚的心向贵单位递呈我的求职信，真心希望能成为贵公司的一名员工。我的名字是常新鉴，希望我能在众多简历中让您耳目一新。您给我一个机会，我

会给您一个惊喜!!!

静候您的佳音。

我决不会让你为您的选择后悔，更不会让您失望!

在此诚祝贵公司博纳天下英才，事业兴旺发达，蒸蒸日上。

[销售经理职位面试自我介绍]

销售自我介绍篇五

大家好!首先请允许我自我介绍一下。我是来自山东轻工业学院印刷工程专业的刘春国。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识，拓展我的视野;我喜欢篮球，因为它可以磨砺我的意志，强健我的体魄，我到底是个什么样的人呢?我是一个做事严谨认真、热情、执着、有坚强意志的人。

既然今天竞聘的是销售代表一职，我想谈谈自己对营销的理解。面对21世纪这个充满挑战、压力和机遇并存的世纪。正所谓“适者生存”，自中国加入世界贸易组织以来，市场变化日新月异。“营销”成就梦想，带给人财富越来越被人们所认识到。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信自己，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧!

我觉得作为一名销售代表，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为团支书的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也

让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果这次我有幸竞聘上销售代表，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

相信只要你给我一个发展的空间我会让你吃惊，假如你给我一块跳板我会给你拿下天上的月亮，你给我3个月的时间，我要拿下别人三倍的业绩来见你！企业需要有信心，有学识，有激情有胆量的人。只要你是，只要你够胆，我相信你一定能！

“诚信是我们合作的基础，双赢是我们共同的目标！”我愿与万国太阳一起发展，一起创造辉煌的历史！

各位考官好，今天能够站在这里参加面试，有机会向各位考官请教和学习，我感到非常的荣幸。希望通过这次面试能够把自己展示给大家，希望大家记住我。我叫刘春国，今年23岁。汉族，印刷专业本科。我平时喜欢看书和上网浏览信息。我的性格比较随和。能关系周围的任何事，和亲人朋友能够和睦相处，并且对生活充满了信心。我以前在印刷厂实习过，所以有一定的实践经验。

在外地求学的四年中，我养成了坚强的性格，这种性格使我克服了学习和生活中的一些困难，积极进去。成为一名法律工作者是我多年以来的强烈愿望。如果我有机会被录用的话，我想，我一定能够在工作中得到锻炼并实现自身的价值。同时，我也认识到，人和工作的关系是建立在自我认知的基础上的，我认为我有能力也有信心做好这份工作。公务员是一

个神圣而高尚的职业，它追求的是公共利益的最大化，它存在的根本目的是为人民服务，为国家服务。

雷锋说过：人的生命是有限的，而为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务当中去。这也是我对公务员认知的最好诠释。所以，这份工作能够实现我的社会理想和人生价值，希望大家能够认可我，给我这个机会！

尊敬的领导：

您好！

很荣幸能参加贵公司的面试，有机会介绍我自己，感到非常荣幸。我是来自上海大学市场营销专业的xxx。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我到底是个什么样的人呢？我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。既然今天竞聘的是销售经理一职，我想谈谈自己对销售的理解。销售不等同于推销，但推销是销售的重要组成部分。要想做好销售工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名销售经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。在个人爱好的带引下，入校我便参加了校书画协会，由干事到副会长，这是对我的付出与努力的肯定。

组织开展一系列活动丰富校园生活，被评选为优秀学生社团。

所组织的跨校联谊活动，达到预期目的，受到师生首肯，个人被评为现场书画大赛优秀领队。静如处子，动如脱兔，181cm的身高和出众的球技，使我登上球场后，成为系篮球队主力小前锋，与队友一起挥汗，品味胜利。文武兼备，则是我大学生活的一重要感悟。此外，在担任班团支书和辅导员助理期间积极，为同学服务，表现出色，贡献卓越荣，获校级优秀学生干部称号。

同时我认为，销售也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。 常年道航船不能没有方向，所以人生不能没有理想。我希望通过我的面试自我介绍，能让各位考官深入了解我，因为我认为我能够很好地胜任这份销售工作。

共2页，当前第2页12

销售自我介绍篇六

有效而充分地沟通是买卖成功的前提，去应聘销售工作时应该做好提前准备。那么销售面试时如何进行自我介绍呢?以下是本站小编为大家整理的关于做销售的自我介绍范文，给大家作为参考，欢迎阅读!

敬启者:

顷阅周四报，获悉贵公司招聘人才。本人曾担任新生活产品公司销售部高级职员四年之久，自信有充分工作经验，可担任贵公司所招聘的职务。

本人自一九八一年开始，一直担任售货业务以及函件的撰写工作。在工作期间，除正式业务范围外，与各地区客户颇有

来往，并利用公余时间，学(大一新生自我介绍)会了很多有关商业问题的处理。

在新生活公司任职前，我曾在长兄会计公司担任过秘书工作。在任职期间，学会很多有关会计名词及会计作业程序。

本人现年二十五岁，未婚，一九七四年毕业于华仁书院，我希望有机会充分利用自己工作能力，从事更大范围工作之需要，这是我急于离开现职的主要原因。本人现任职的公司老板，对我的工作雄心颇为赞许。因此，愿协助我另谋他职。

如果方便的话，我愿亲赴贵公司办公室晋见阁下，以便详细说明。

尊敬的领导：

感谢你阅读我的自荐信，给我自我介绍的机会。

真诚、热情是我的为人之道；踏实、谨慎是我的处事风格。

在大学的学习和生活中，我基础扎实，成绩优良，多次参与校园活动，锻炼了我的组织能力、团队协作能力。而且我利用假期不断参加社会实践。虽然时间不长，但是让我学到了很多书本上没有的知识，磨练了我吃苦耐劳的品行，掌握了与人沟通的方法，增长了我面对困难独立处理问题的信心和能能力。

通过认真地学习和实践，我认为自己将来在电子商务、市场营销等方面一定能为单位做出应有的贡献。欣闻贵单位需要这样的人才，我感到非常的兴奋。从目前了解的情况看，贵单位提供的发展环境和机会与我的理想不谋而合，我有万分的热情来迎接这份挑战。

对我来说，获得这个机会，来之不易，我也知道，经历尚浅

是我的弱势，但是我的优势是我的专业知识、实践经验、悟性以及我的热情，我相信，我定能很快弥补我的弱势。

伯乐相马，不因马瘦，能食数石，必行千里。销售人员的自我介绍销售人员的自我介绍。若有幸成为贵单位的一员，必将以自己的努力释放出最大的热忱和能量，与同仁携手同心共进退，共同打造我们美好的明天！

随信附个人简历表，再次感谢领导的审阅！衷心地祝愿贵单位事业蒸蒸日上！

大家好！

首先请允许我自我介绍一下。我是来自广西x大学市场营销专业的。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识，拓展我的视野；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，强健我的体魄，我到底是个什么样的人呢？我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。

既然今天竞聘的是营销经理一职，我想谈谈自己对营销的理解。面对21世纪这个充满挑战、压力和机遇并存的世纪。正所谓“适者生存”，自中国加入世界贸易组织以来，市场变化日新月异。“营销”成就梦想，带给人财富越来越被人们所认识到。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名营销经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也

让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果这次我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

相信只要你给我一个发展的空间我会让你吃惊，假如你给我一块跳板我会给你拿下天上的月亮，你给我3个月的时间，我要拿下别人三倍的业绩来见你！企业需要有信心，有学识，有激情有胆量的人。只要你是，只要你够胆，我相信你一定能！

销售自我介绍篇七

面试保险行业的自我介绍的时间一般为3分钟。在如此短的时间内，该如何“秀”出自己呢？该说些什么？以下是本站小编为您整理的保险销售自我介绍内容，希望能帮到你。

本人于暨南大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边

的亲人也是责任心的体现。选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司；第二看这份保单是否适合自己；第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

各位领导、各位评委，你们好！

我叫，今年40岁。我出生在一个偏僻的小山村里。记得小的时候这个山村没有电。也没有像样的路。人们过着“日出而做，日落而息”的生活。经济和信息都是那样的落后！那时我就发誓，等我长大了一定要走出去走出一条辉煌的人生之路。当我为自己的理想勾画蓝图的时候母亲因病医治无效离开了仅仅14岁的我！当美好的希望在我的脑海里即将画上句号的时候。我的老师鼓励我说：“孩子你已经长大了，你是个男子汉。我相信你一定能实现自己的梦想。”是老师鼓励了我！

就这样抱着我的理想和希望大学毕业了，因为多种原因我下海经商，开了一家餐厅，也经过了6次的层级考试我拥有了国家特一级厨师的证书！

xx年4月一个偶然的机会我做了一名兼职寿险营销员。在此我参加了多次的学习，对保险有了新的认识。虽然寿险营销在大陆才十几年的历程，但我知道一定是最有发展，是长久不衰朝阳的行业。一年以后我放下了所有的行业全心全意的做了一名专职保险营销员，现在已经是第6年，在这6年里经历过无数次打击和挫折...但是我都坚持了下来，因为我知道，风雨过后才会见彩虹...

今天能有这次培训的机会，给了我更大的信心，因为掌握的知识越多就越能与客户找到知己般共鸣的话题。知识不是力量使用知识才是力量！如今的我历经生活的经验。在年龄上我以

不再有优势 但是我更多了一份耐心、责任心、多了一份成熟和自信。我十分注重自身的发展，广泛地培养自己口才和技能如果我通过了面试成为众多学员中的一员，我将会加倍的努力学习、努力工作，为我们的公司 打造一支高活动率、高产能的精品团队，为家乡父老乡亲保驾护航。

希望各位领导、各位评委给我这次学习的机会，因为我爱寿险事业，在这里能展现我人生价值，实现我的梦想 我要用我所学为我们公司做出最大贡献 我会用实际行动来回报公司回报老师以及社会对我的栽培。

尊敬的领导：

您好！很感激您能在百忙之中邀请我来面试，衷心感谢您对我的关注！

我是一名即将毕业的健康保险专业本科生，届时将获得经济学学士学位。大学四年，奠定了扎实的专业理论基础，良好的组织能力，团队协作精神，务实的工作作风。

在理论学习方面我认真学习专业知识理论，在学习自身保险专业的同时又阅读了大量金融保险类书籍，使自己的保险知识得到巩固。基础医学是我们健康保险专业的一部分，在江西中医学院我们学习了基础医学，懂得基本的医学知识。除此之外我还在课余时间阅读了于保险法律法规等方面的非专业知识，以备将来之用。在学校期间我始终把学习放在首位，在参加社会实践以及学生社团的同时也认真学习，在校期间曾获得院贰等奖学金一次。

在职业技能方面我于20xx年4月获得大学英语四级证书(563分)，并于20xx年4月获得全国计算机二级证书(vfp)[]在英语方面我掌握了基本的英语听、说、读、写以及翻译能力，在计算机方面懂得dos[]windows系列的操作系统，熟悉office系列、互联网的基本操作, 擅长使用excel[]foxpro等实用软件。

曾在20xx年7、8月在中国人寿景德镇分公司实习，实习内容为保险理赔(勘察、理算)在实习期间我得到了公司领导的赞扬和肯定，学到了书本上没有的保险公司工作流程等实际动手能力，通过这次实习我相信自己在以后的工作中能更快的熟悉保险公司的工作流程,能更快的胜任自己的工作岗位。

在学校里我积极参加学生社团活动，曾担任院学生会文艺部副部长、系学生会文艺部副部长等职。多次组织策划江西中医学院和经济与管理系文艺活动，受到老师、同学们的一致好评。由于大学期间担任过几个部门职务，组织策划过多次重大活动，使我具有较强的组织能力，策划能力和公关能力，多次获得文艺活动组织策划奖。

四年的大学生活，我对自己严格要求，注重能力的培养，尤其是实践动手能力更是我的强项。曾在中国联通南昌分公司湾里区经营部实习营销策划，共同参与中国联通在江西中医学院手机卡的营销策划，并取得的销售超过往年的巨大成功。在大学里我品质优秀，思想进步。乐观向上，适应力强，勤奋好学，脚踏实地，敢于接受挑战。在校期间，荣获优秀学生干部，优秀团员，优秀文艺积极分子称号。

希望您给我一次机会，谢谢！

销售自我介绍篇八

尊敬的面试官：

大家好！

我叫xxx□现年xx岁，来自xx市，毕业于xx大学市场营销专业，我是一个活泼开朗、热情、执着、有优秀执行力的人。今天应聘的是贵公司的销售工作，我认为销售很重要的一点就是说服与认同，客户认同了产品、认同了公司、认同了自己，

那么离成功的营销也就不远了。营销人员首先就要做好自我推销，只有客户相信自己，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我认为作为一名销售人员，除了应该具备专业知识外，还要有良好的沟通、协调能力，和良好的执行力。

我曾经在xx公司里从事过销售工作，主要是销售xx产品，在工作上取得一些的成绩，同时也得到公司的认可，在这份工作中对我自己的提升很大，工作中也遇到了不少困难，但我没有逃避，都及积极的心态去面对和解决，这培养了我坚韧不拔的意志和顽强拼搏的精神，使我能够在工作中不断地克服困难、积极进取。

销售工作是适合我自己的职业道路，我喜欢销售这样有一定挑战性和充满变化的工作，在销售岗位工作中每一个进步，每谈成一笔业务我都很有成就感，坚定了我做好销售的信心和决心。我希望将销售工作做好，给公司带来收益，也让自己在物质方面获得提高，更重要的是我选择的是我所热爱的工作。

通过对贵公司的一些初步了解，本人很希望能成为贵公司的一员，我会尽力用我的能力和激情与公司共同长期发展，为公司的'发展贡献自己的力量，也让自己不断成长。

我的自我介绍完毕，谢谢！

销售自我介绍篇九

早上好，向大家介绍一下我自己。

我工作有计划有目标，能够独立完成全系列任务，拥有独立负责运营整个项目的经历和经验。

善于提前策划和调查，做任何事情之前都会优先确定目标，

之后策划好自己的工作思路和工作需求，懂得借鉴经验，获取捷径的技巧和意识。原意模仿和再复制优秀人士的成功案例，并经常取得成功。

及时总结，改进提高！懂得在执行中的变化与调整的重要性。

销售自我介绍篇十

如何做精彩的自我介绍？说到精彩这两个字啊，大多数求职者都会认为只要背一段精心准备的自我介绍就行了，那就错了，下面是本站小编为大家整理的应聘销售自我介绍范文，仅供参考。

各位面试官：

您们好！能够劈波斩浪，从无数应聘者中脱颖而出进入面试，自信心让我感觉到离成功的距离又近了一步！坦率地说，如果我为自己的理想奋斗了，即使是失败，我也不会后悔因为我收获了！

在华工，我所学的专业是工商管理，和刚才做自我介绍的张优和李秀同学相比，我非常遗憾地说，自己的学习成绩只是中等水平，原因主要有两方面，一是华工的确人才济济，二是我本人把相当一部分精力投入到了兼职工作中，因为我确实需要兼职的收入。我累计担任了八名中小学生的数学与英语家教，参加了二十多次校园促销，比如雅芳化妆品促销、卡西欧电子字典促销等等。销售工作锻炼了我的勇气和耐力，我相信这两种素质将会对我未来的工作很有帮助！

身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟

很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果这次我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

在此，我谨浅显地谈谈我个人的理解，我想，这个职位需要这样一个人：我觉得作为一名营销经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。对于这点，我自信自己能够满足，我希望自己能够有机会进入下一轮面试，届时再详细地向您阐述。最后，再次表示我的感谢！

我是来自上海交通大学市场营销专业的xxx[]我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我到底是个什么样的人呢？我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。既然今天竞聘的是营销经理一职，我想谈谈自己对营销的理解。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名营销经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果这次我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

作为汽车专业的一名应届毕业生。在学校期间，我始终以提高自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，树立正确的人生观、价值观和世界观。通过四年的学习和生活，并参加了多次社会实践，我有健全的人生观，个人简历，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，有较强的动手能力。

本人了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

脚踏实地是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。