

2023年应聘酒店副总经理面试做自我介绍 副经理精彩竞聘演讲稿(通用8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。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。

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇一

大家好，我与在座的诸位同场竞技交流、公平竞争的机会。我叫xxx□19xx年8月出生，高中文化□19xx年12月参加工作，先后在过安装班□xxx所、变电站工作，现任电力服务公司业务员。今天来参加服务公司业务副经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。

我以为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分治理”，首先就是要转变经营思想，建立新的治理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的治理制度，对各部分、各个环节进行规范化的治理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的治理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

表现出我们的诚心，用热情的服务，作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，夸大安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个

人，使员工做到各负其责。

三、以

再好的治理制度，离开了人也就毫无意义。精通业务，善于创新，治理能力强。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个治理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的题目及时加以解决。让大家同一熟悉，心往一处想劲往一处使。

进步员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，文章中心愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过往那样一锤子一锤子的往干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上往找效益，终极达到做大做强我们企业的目的。

感谢大家给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，假如能够竞聘上往，我将把我的全部精力投进到治理工作中往，实践自己的竞岗若言；假如竞争不上，我也一样服从公司领导的安排。公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了发挥才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇二

大家好！非常感谢你们能给我这次竞聘的机会，今天我所竞聘的岗位是xxxx（上海）科技发展有限公司财务副主任。

首先请允许我向各位领导、各位同事介绍我的基本情况。我

叫张燕，湖南攸县人，1991年毕业于湖南广播电视大学，所学专业是财务会计，同年8月份分配到洪江市化工厂财务科从事财务工作；1997年5月获得会计师资格证书；2001年1月加盟武陵城集团并于同年2月份分配到xx科技财务室，从事财务主管工作。在主管xx财务工作的同时，本人在2001年6月至11月兼任蓝世纪物业会计，在2001年11月至2004年1月份兼任迪美运动广场主管会计，在兼职期间任迪美执委会委员、全委会委员。在xx工作的五年当中，我感受到了武陵城这个大家庭的温暖，并与xx科技同呼吸共命运。

我之所以竞聘xx科技财务副主任这个职位，除了热爱财务工作外，是基于以下理由和优势：

本人从1991年8月份参加工作起就在洪江市一家中型企业从事主管会计工作，从事过总分类帐、收入、成本等会计岗位工作，对每个岗位都有深入的了解和认识。在xx工作5年以来，我一直能胜任财务主管工作。

2001年2月，我到xx财务部工作，因公司刚成立，那时的财务工作几乎是一片空白。我充分运用自己多年的工作经验和业务素质，从建立健全财务制度入手，狠抓财务基础工作，规范财务报帐流程，审核各项开支，同时拓宽工作思路和业务范畴，将财务工作逐步融入采购、合同、手续办理的各个层面，尽心为公司的业务发展服务。因财务管理到位，与税务、银行等相关部门工作关系融洽，5年来，公司未发生一起财税方面的风险。过来，因种种原因□xx各项任务完成不理想，经济效益不佳，员工的收入普遍偏低，但我挺过来了，因为我是公司领导班子的一员，公司的荣辱与我息息相关，更重要的是□xx员工的不服输、不气馁的精神，让我感动，也让我对xx的明天充满信心。

监督就是维护股东的.利益，监督所在子公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服

务于公司，服务于员工，服务于客户，增收节支，谋取公司利润的最大化。本人在xx财务工作岗位有强烈的责任感和职业道德，能做好监督和服务职能。

勤于学习，不断提高自己的职业素养和技能，本人在工作上勤勤恳恳、遵纪守法、坚持实事求是、客观公正、保守机密，且善于与领导和员工沟通。

成立五年来，出纳岗位已历经四位，其中有一位出纳没从事过出纳工作，也没有任何财务工作经验，在本人耐心的指导下，她们在一个月后都基本能胜任工作。

今年上半年的几个项目的前期运作需要xx垫支xx的资金问题如不能自行解决，那就会拿不到项目，势必影响董事局下发的各项经营指标的完成。根据xx科技的实际情况，与领导协商后制定了一套项目融资方案，得到各方同意后，融资工作开展顺利，使项目能正常运转。

在武陵城工作的5年间，使我深深地感到机遇与挑战并存，成功与辛酸同在。参加这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己，我深知财务工作的重要，也愿意与xx科技全体员工同甘共苦，继续在xx财务副主任岗位上尽职尽责，为公司全面完成各项经营指标尽一份微薄之力，我的工作目标是“以为促位，以位促为”，具体思路如下：

- 1、做好沟通及协调工作，积极为公司各部门搞好服务，且把服务的重心放在集成事业部、互联网事业部。集成事业部、互联网事业部发生的一切业务，业务前期洽谈、合同签订、设备采购、工程验收财务全程参与，收款手续的办理财务牵头办理，真正把服务一线，服务业务部门落到实处。

- 2、在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高。不断学习、不断进取，使财务管理工作不断完善，

以适应新形势的要求。

4、做好日常工作和交办工作，认真履行岗位职责，保证公司的资金安全；

5、财务部门作为公司的窗口部门，在公司资金较为紧张的情况下，搞好文明服务、优质服务就显得极为重要，必须耐心细致的做好解释工作。把公司的资金管好、用好。在资金紧张的情况下，首先要保证业务的开展，尽力把资金发挥更大效益。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严守纪律，勤学习、勤服务；以共同的目标团结人，以自身的行动带动人，用财务制度和岗位职责，照准自己的位置，在工作上一定让董事局放心，让员工放心。

希望各位领导、评委、员工们支持我！

谢谢大家！

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

很感谢各位领导能给我这次竞聘上岗的机会！我一定会好好珍惜，不让各位领导失望！

我认为，作为一名信贷员，要适应新时期工作的需要，就必须不断地追求。坚持高标准、高起点，增强自己的责任感。

1、认真管好信贷资金。在不断提高资产质量，努力降低风险资产上下功夫，从而保证了所放贷款几年来未有不良贷款。

2、认真建实农户经济档案。尽管任务较重，我始终坚持建一户成熟一户的原则，逐村组，逐户上门进行登记。为今后发放农户贷款提供了真实的可靠资料。

3、认真编制信贷报表。几年来，我一直把它作为我的一项重要工作来做，坚持标准，确保质量。

4、加强服务，不仅是联络我行与客户感情的关键，而且是维护我行形象和声誉的关键，也是诚实守信原则的具体体现。我坚持能放的贷款及时发放，尽量减少借款户等待时间；企业贷款按照其经营状况，合理确定授信额度，在保证贷款安全性的前提下，最大限度地满足广大农户及企业借款需求。坚持以信贷服务承诺的规定，加强对客户的服务。

5、在做好工作的同时，我自觉接受纪律的约束。能严格坚持：

(1)遵纪守法。

(2)加强廉政建设，杜绝各种现象的发生，树立我行的良好形象。

(3)认真执行我行的八严禁。

我深深体会到，只有不断提高自己的文化素质、业务素质和工作能力，树立正确的世界观、人生观和价值观，这样才能适应新时期工作的需要。如我竞聘成功，我将继续发扬优良作风，改进工作中的不足之处，紧紧围绕全年经营目标开展工作，为我行信贷资产质量的进一步提高，做出自己新的贡献。

谢谢大家！

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇四

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我名叫马世跃，来自威宁县分公司，现年31岁，中共党员□20xx年7月毕业于贵州大学财务管理专业□20xx年获得中级会计师职称，现任威宁县分公司卷烟营销部品牌培育助理。我竞聘的岗位是卷烟营销中心副经理一职，我认为我各方面的条件都比较适合这一岗位。首先，我想谈谈我对这一岗位主要工作职责的认识：我认为卷烟营销工作应以市场需求为导向，以百牌号为基础，以培育十多个为重点，以提高服务质量为抓手，以提高企业效益为目的。作为一名副经理，应该在经理的领导下，贯彻执行相关法律法规和规章制度，协助经理健全营销管理部门的各项管理制度，制定市场营销、品牌培育策略，开展市场调研，进行市场分析预测，做好卷烟采供、品牌培育、市场营销、客户服务、订单采集、绩效考核、业务培训和日常管理等工作。

在工作中：一是要有超前的思维；二是要熟悉市场；三是要了解终端消费心理；四是要树立服务意识。这就是我对这一岗位职责的一些理解和认识。接下来，我想谈谈我在基层工作和生活中积累的一些生活体会和工作经验：

1、熟悉卷烟营销业务。先后在网建办、财务股、监审计股、卷烟营销部工作，因而较为熟悉卷烟营销业务。

2、注重学习，有良好的学习习惯。在工作中积极学习新业务、新知识，不断提高业务技能水平，同时还通过利用业余时间学习，在xx年取得了中级会计师职称□20xx年参加注册会计师□cpa□考试，一次通过了经济法、税法和会计三门课程，今年将参加剩余科目的考试；11月还将参加国家局在郑州举办的企业高级培训师的鉴定考试。通过学习，自身水平不断提高。

3、有较强的责任心和执行力□20xx年以前，威宁分公司卷烟网建工作是这样一种状况：大家认为卷烟销量好，网建工作就好，导致大量不规范行为的发生，全区网建交叉检查连年倒数第一，在这样的背景下□xx年底县局（公司）提拔我担任卷烟营销部副经理，负责网建工作，县局领导的要求是网建工作必须上水平，必须有质的飞跃，上任后，在地区卷烟营销中心、网建办的帮助下：编制网建资料范本，组织培训，强化训练，监督检查，经过共同努力，在xx年的全区交叉检查中，网建工作上升到全区的中上等水平，走上规范的道路。

4、有良好的沟通协调技巧和处理复杂问题的能力和经验□20xx年年初，全区卷烟电子结算率先进单位已经接近100%，然而威宁分公司的电子结算率却不到40%，在全区挂末。主要的问题是农村交通差、存款不便；金融网点覆盖、服务不到位；客户抵触情绪大等□xx年3月，县局（分公司）将我从监察审计股调到卷烟营销部，全面负责电子结算工作，县局的要求是到09年底电子结算率必须达到80%。到任后，积极走访市场，进行调研，在地区公司财务科、卷烟营销中心、物流中心等相关单位的帮助下：制定实施计划、管理办法；积极与金融机构沟通、协调，召开座谈会，建立协作机制；加强宣传引导等一系列积极有效的措施，到09年5月威宁分公司的卷烟电子结算率达到了90%，结算成功率达96%，到7月，电子结算率达到了100%，结算成功率98%以上，一跃进入全区先进行列。

各位领导、同志们，以上几点是我这几年在基层工作和生活积累的工作经验和生活体会。如果承蒙大家信任有幸担此重任，我将竭尽全力不负众望，履行好副经理的工作职责。在新的岗位上，我初步的想法是：

1、加强对县级营销部的培训管理，特别是一线营销人员的培训，增强执行力。据我了解，地区卷烟营销中心很多好的方案、计划、措施等在县级公司未能得到很好的执行，导致效

果不明显，我认为主要问题在于中间环节存在一些问题，也就是地区制定方案、计划后一种方式是直接下达给县级营销部，由县营销部安排客户服务部执行，另一种方式对县级营销中层干部进行培训，再由其培训基层一线人员，然后执行，在这一过程中就出现了一个严重的问题，就是认识不到位或信息传递失真，导致基层营销人员没有完全把思想统一到地区的高度，当然执行效果就很不理想。因此我认为应加大培训力度或扩大培训面，尽量将更多的一线员工纳入培训的范围，最大限度的保持思想统一，或者加强对县级营销部门的监督考核，增强执行力。

2、提高人均卷烟销售收入。从20xx年度全省对标指标数据来看，全省的先进值为296.04万元，而我区人均卷烟销售收入平均为180.53万元，比全省先进单位低115.51万元，差距较大，因五类烟受政策的影响，所以我认为应以重点培育三类烟为主，一二类烟为辅，提高一二三类烟的销量比重，降低四类烟的销量比重，同时由于近年销售形式好，因此我认为可以考虑调整考核的重点，适当减少计划量考核的比重，加大对销售收入的考核，督促县级单位对提高销售收入的工作力度。

3、加强预测管理，减少库存积压，降低资金占用费用。我认为目前的卷烟采供、库存管理的效率还有上升空间，以威宁今年上半年为例，月平均库存存货为1531箱，月平均占用资金1840万元，我认为主要的问题是一方面在开展按订单组织货源的工作中客户经理对零售户销量的预测不准确，二是和工业的沟通、协同营销尚需加强。如果按1万元3个月活期存款利率1.71%计算，库存占用资金的利息费用威宁一年就为31.46万元，按1万元1年活期存款利率2.25%计算，库存占用资金的利息费用一年就为41.4万元。然而这样一笔库存管理费用，并不都是必须的，如果提高对零售户销量预测的准确性，加强和工业协同营销，合理安排调运的进度，尽量降低库存积压，按月平均降低20%的存货计算，仅威宁一年至少能降低6.3万元的存货资金占用费，同时再加上直接减少的仓

储费用，一年就能降低10万元左右的费用。如果放大到全区，效果会更明显。

以上是我关于开展工作的一些初步想法，由于时间关系，简单列举几条，说得不对的，请领导批评。

尊敬的各位领导、同志们，如果我竞聘成功，我将踏踏实实做人，兢兢业业做事。摆正位路，当好公仆；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手；服务基层，架好桥梁。

以上就是我的竞聘演讲，如果大家相信就请投我一票，我完全尊重大家的选择和组织的决定，无论结果如何，我都会正确对待，以工作大局为重，服从组织安排，一如既往地把工作做好。

谢谢大家！谢谢！

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇五

首先感谢局领导为我们创造了一个公平、公正、公开的舞台供大家展示自己的才华，请允许我做自我介绍，我叫程霞，是来自姚村支局的一名专柜，我是xx年加入邮政代理保险的，到目前为止历经了5个春秋，在这段时间各级领导给予我支持与帮助，给了我一次又一次的赴盛市各地区学习的机会，更加开阔了我的视野，加上自己多年在工作中积累的实战经验，我的工作能力业务水平有了很大的提高，综合素质也有了进步，使我今天充满信心的走上了这个竞聘讲台，为此，我也借这个机会感谢所有给予过我关心、帮助和支持的领导和同事，我个人认为这次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次互相学习、互相交流的机会。

我今天竞聘的岗位是专业公司副经理。我拥有以下优势：

一、执行力强，在我的人生格言中，执行力就是战斗力，例

如、在二季度后10天冲刺中我加大战斗力，一鼓作气和我的伙伴仅用了2天时间就超额完成领导下达的3万元期交任务。

二、丰富的一线工作经验，作为一名专柜是第一个与客户接触，也是最容易和客户建立信任的职业，所以我抓住这个优势，提高业务宣传的积极性和参与度，从而使我们的业务快速发展。例如，客户深层次的开发。在我们的日常工作中，发现一部分客户都是存的1年期，然后放在家中就不动了，有的活期放了两三年，有的转存了两三年，这期间都把这些钱放在脑后了，从而得知客户缺乏理财观念，这就需要我们为其详细介绍各类理财产品特点，让客户选择对其更为适合、贴切的理财产品。想要开发这部分客户就得改变一下宣传方式，以往的宣传页中我们曾写道“办理财、到邮政，有礼品赠送”这样讲好像只是针对有现金的客户，所以将来写宣传页应该更加全面起来，可以这样写“所有拿定活存单到邮政办理财，均有礼品赠送”等等，这样可以使客户想起多年不用的存单，而是其选择我们的理财产品，从而起到客户的深层次开发。

三、责任心强，本着对企业、对自己负责的心，一定要做好对满期客户的服务与二次开发，保险是一种理财产品，不像存款那样可以随便更换或支取，而保险在现有条件下需要一星期才可以返还给客户，有的还需要分两次领取，在这期间就会给客户和我们的工作带来很多不便的麻烦。从年初到现在5年前的保险都相继到期，维护好这批客户将是一笔财富，维护不好将是一批定时炸弹，也就是说满期客户的口碑相当重要。按人脉九宫图算每个人身边至少有100个熟悉的人，在这一传十、十传百的传播过程中将会给我们带来更多的客户，反之将会给我们和企业带来无法估量的损失，这就需要更为用心的工作，认真的对待每位满期客户，做好详细登记、定期核查，为了能让客户即使得到自己的本息，就要减短客户到期后等待的时间，可以在营业室的展板上写个告示“五年前的理财保险，按到期日可以提前两到三个工作日到营业厅办理”这样可以减少客户到期后损失的利息，减少客户怨言，

而提高邮政代理保险的口碑。成功复制一批邮保忠实客户，让客户再一次把不用的钱交由我们打理，为其创造更为经济的服务。可想，把客户变成客源，我们的业务才会更进一步。

谁给我一滴水，我便回报他整个大海。这就是我这次竞聘的诺言，最后祝大家：身体健康、万事顺心。

谢谢。

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇六

尊敬的各位领导同仁：

大家下午好！

今天我竞聘的是薪酬委员会综合处经理级。首先，自我介绍一下。我是_集团工程管理部人事_。毕业07年□_x海事学院，现就读_大学在职研究生。先后_x集团从事过企划、电台主持、人力资源管理。20_年2月进入公司，担任_x集团工程管理中心人事专员负责人事部分工作。11年6月份内调新独立组建的工程管理部全面负责人事工作至今。

5年多的工作经历，不同岗位的磨练，特别是在不同公司领导们关心爱护下，坚定了我的意志，提高了我的综合素质和工作能力。就工作做下总结。

第一、关于部门人事定位问题：

20_年6月工程管理部独立并组建，当时只有78名员工和35名大学生及30人新员工，总部只有4人4台电脑。其它的一无所有，我记得当时负责我们的jx总裁说了一句话“责任是金牌、经验是银牌、能力是铜牌，知道什么是王牌吗？是思想，思想是王牌”当时这句话激发了我和我的同事王建明，我们俩反复设计、推演、预防部门及员工日后走向，确定是走传统的

人事管理还是走的人力资源管理，确定我们是管理型部门还是服务型部门。如何处理以后的问题，最后我们达成一致“口苦婆心的管理，心与心的沟通。先影响一部分人再通过一部分人影响另部分人，最后淘汰一部分人”。截至20_年7月我们后退_人，离职率和集团至相差_。

第二、关于沟通：

截至20_年8月我们共有员工_名，与20_年相比翻了x倍。人多了事多了工作也就多了。我们人事自己制订，第一时间反馈制(四小时内)。时刻记着项目事，无小事。比如上午我接到一个问题，不管是不是我的。中午之前需给对方一个答复；下午接到的，就争取下班前。或者明确告诉他时间，征求对方同意。慢慢的我们人事就形成了，不管什么工作，办到什么程度，我们都第一时间，四小时内反馈对方。查看八月份第几周通话记录，薪酬上21人，培训上11人，平台5人次，伙食6次等302次通话记录和十几次总部部门工作对接。

第三、责任。

由于部门员工基数少，新员工多能力层次不齐，思想不同，部门要求我们争取员工技能、思想的快速提高，我们人事加大部门员工培训，并且给我们自己上了紧箍咒“切合实际的培训”。我们制订了培训制度，项目反馈人事组织编写部门审核快速培训快速考核迅速反馈立即改正，分等级培训分等级考核分等级至加分，季度奖励等等。这一年下来我们有目共睹工程监理部在稳健中迅速成长。同样20_年11月针对考勤制订部门考勤制度，人事进行不定时抽查截至目前共x人，因考勤后退x人。或许这不能说明责任只能说这是我们人事应该做的。但是我确可以说我们切合实际做到了，这是我们的有限责任能力。我们仅一个考勤就后退了x人，如果出了人事纠纷我来负责，这是第一责任制。

第四、关于协作和协助。

这一年中我们人事配合很多部门完成了工作，也留下很好的口碑，同样也被别人配合完成了很多工作。例如每月我们要打印目标责任书需要1700多张纸，我们的纸来源与工程结算中心等各个部门。我们薪酬有疑问财务、人资不厌其烦的一遍一遍为我们解答。再如20_年制订轮岗轮职试行制度，最高一次调动_人，我们人事所想到的是如何先解决他们困难，然后让员工安心开心尽职尽责的工作，经过一个月的协调，顺利完成冬季调岗。并且部分员工甚至回去的时候项目人员主动打电话来让其留下。更有员工不过各方面压力在年前责令停工更改。

我参加此次竞聘的信心，我有决心勇挑重担，以百倍的热情和努力面对今后的挑战。

对于此次竞聘，我想以四个“争”来理解：

对于竞聘本身，我想说“争责任”。参加竞聘，我个人认为并不是争名夺利而应理解为争一份责任。责任，是亘古不变的主题。所谓责任意识，就是“想干事”；责任行为，就是“真干事”。责任更应该是担当和付出，而我，正有一颗强烈的事业心，有抱负，有理想。长时间的人事工作，使我养成了谨慎、沉稳的工作习惯，能敏锐地掌握处事的关键点和较强的解决能力；而从监理部独立并组建近一年的锻炼又培养了我通盘考虑、兼顾上下的工作作风，既要圆满完成上级交办的任务，又要充分考虑另一方的承受能力，把握工作的轻重缓急，强化指导和服务。因此，对于此次竞聘，我是向领导争取这份责任，并做好充分的思想准备和行动准备。

如果此次竞聘成功，我想说两个“争”。首先要“争气”，我认为，竞聘是一种挑战，一旦成功并不意味着止步不前，而应该更加努力、付出更多，不辜负领导的信任，不辱使命。

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇七

各位领导、各位评委、同志们大家好！

今天，我怀着激动的心情，来参加市行的竞聘大会，非常感谢市行党委为我们提供了这样一个公开公正地展示自己的机会，同时也为我行的人事制度改革不断深化而感到高兴，能有幸参加这次竞聘自己也感到无比的荣幸，作为××银行大家庭的一员，我每时每刻都能感到这个大家庭的温暖，也为自己能为我行事业的发展贡献出自己的一份力量而感到无比的自豪。在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和×××合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书；我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇□20xx年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

（一）存在问题

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适

应新形势的需要。

（二）采取的对策

1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险；对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树立××银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来，一方面要铁心硬碗收贷收息，另一方面，要抓住时机，用足、用好、用活双呆贷款的核销政策，完善手续，甩掉包袱，轻装上阵。

3、营造良好的内、外部环境，对内建立和谐、高效的人际关系；对外取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，防止企业逃废我行贷款，支持我行理直气壮地收贷收息。

4、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位，提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行信贷人员的积极性，加强信贷队伍的培训和培养，以适应目前业务的要求。

这次我如果竞选成功，我一定会摆正自己的位置，全力支持经理的工作，和同志们一道尽心尽力地干好本职工作，如果

没有被聘用，说明我还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，一如既往地为我行的发展作出自己的贡献。

谢谢大家！

应聘酒店副总经理面试做自我介绍篇八

各位领导、各位评委、同志们大家好！

今天，我怀着激动的心情，来参加市行的竞聘大会，非常感谢市行党委为我们提供了这样一个公开公正地展示自己的机会，同时也为我行的人事制度改革不断深化而感到高兴，能有幸参加这次竞聘自己也感到无比的荣幸，作为××银行大家庭的一员，我每时每刻都能感到这个大家庭的温暖，也为自己能为我行事业的发展贡献出自己的一份力量而感到无比的自豪。

一、个人简历

我叫××，现年38岁，中共党员，经济师，中科院硕士研究生毕业，回顾参加工作20xx年来的经历，我深深地感到我取得的每一点成绩和进步，离不开党组织对我的培养，离不开各级领导和同志们对我一贯的关怀、支持和帮助，在我从事信贷管理工作期间，我时刻没有放松对新的商业银行理论知识的学习，1986-1989年，以优异的成绩毕业于河南电视大学金融专业，并三次参加省行行长培训班，由于我把所学理论与工作实践紧密结合，提出了收贷收息要树立三铁的经营理念，即铁心肠、铁面孔、铁手腕，注重信贷资产风险的事前防范和事后化解，使××支行的信贷资产质量一直保持着全省领先水平，双呆贷款一直控制在1%以下，曾两次得到总行信贷部的好评。由于我始终坚持依法治贷，提出法律顾问要参与信贷管理的全过程，并首次提出要加强信贷资产的独立债权管理，得到省行法律事物部的肯定和采纳，96年××支行被省行法律事务部定为条法工作重点联系行，在我任××

支行行长期间，利用职工夜校形式注重提高员工队伍的素质，并提出政治建行、依法治行、存款立行、效益兴行的经营理念，1999年被省行定为重点联系行，被河南省委宣传部等7家部委授予河南省职工读书自学活动先进单位□xx年获得河南省思想政治工作先进单位，获得平顶山市五一劳动奖章，全国优秀职工之家，被中华全国总工会职工教育协会破格吸收为全国17家理事单位，也是全国金融系统唯一的一家。省行两次在××支行召开现场会，×××行长亲笔题字经验在全省推广。今年年初，中华全国总工会还在××支行召开了关于企业职工现状的座谈会。我个人也曾获得总行1997-1999年工会系统先进个人，省市思想政治工作先进个人，市委宣传部等六部门授予的市职工读书自学活动优秀组织者，我行文明职工十颗星，市行优秀党务工作者等荣誉称号。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和×××同志合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书；我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇□xx年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

二、竞聘目的

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

三、竞聘专业存在问题及对策：

(一)存在问题

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，

我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

(二) 采取的对策

1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险；对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树立××银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来，一方面要铁心硬碗收贷收息，另一方面，要抓住时机，用足、用好、用活双呆贷款的核销政策，完善手续，甩掉包袱，轻装上阵。

3、营造良好的内、外部环境，对内建立和谐、高效的人际关系；对外取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，防止企业逃废我行贷款，支持我行理直气壮地收贷收息。

4、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业

务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位，提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行信贷人员的积极性，加强信贷队伍的培训和培养，以适应目前业务的要求。

这次我如果竞选成功，我一定会摆正自己的位置，全力支持经理的工作，和同志们一道尽心尽力地干好本职工作，如果没有被聘用，说明我还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，一如既往地为我行的发展作出自己的贡献。

谢谢大家！