

最新营销区域经理竞聘报告 电信企业区域业务营销经理竞聘发言稿(大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

营销区域经理竞聘报告篇一

本文是由上传的：电信企业市场部经理竞聘演讲稿。

尊敬的各位领导，评委，×主任：大家好！我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。首先，从2002年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰

富的产品知识和谈判技巧。其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。

我相信有信心做好本职的工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

1. 公司经理竞聘的演讲稿

2. 行政经理竞聘演讲稿

3. 地产经理竞聘演讲稿

4. 大堂经理的竞聘演讲稿

5. 项目经理竞聘演讲稿演讲稿

银行业务经理竞聘演讲稿

7. 关于企业经理的竞聘演讲稿

9. 加油站经理竞聘演讲稿

营销区域经理竞聘报告篇二

尊敬的领导、老师：

上午好！我是烟草市区二线客户经理，我竞争的岗位是市场经理。我是xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操作）

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我

不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

“云浮wap本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在20xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□20xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练

一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨

的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

尊敬的各位领导，股东们，各位亲爱的实超人们：

大家晚上好！

感谢各位董事会成员、各位实超人对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室副总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室副总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位实超人对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位实超人，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌！建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风！达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨！共同把实训室管理好、发展好。在这里我向董事会成员，股东以及在座各位实超人郑重承诺：

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体实超人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

营销区域经理竞聘报告篇三

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是分理处大堂客户经理。我叫，现年**岁，学历函授本科□19xx年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获“青年岗位能手”和“**市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。*年*月至**月间，我服从组织安排，走上分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，

围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《*人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己的力量。谢谢大家！

营销区域经理竞聘报告篇四

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！首先感谢支行党总支、办公室给我参加这次竞聘的机会。我叫陆泰百，20xx年毕业于x大学金融学专业，目前在分理处工作。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。随着我行的成功上市和改革的不断深入，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。大堂经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。行未来的发展，靠的是我们每一位热血青年的全心投入，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、我的竞聘优势和劣势。

经过前面三个月的临时大堂经理的体验和总结，我想自身具备以下的一些优势：

1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。但事在人为，我抱着强烈的责任心和进取心，认真的分析我们与其他分理处的差距，希望能找出减少差距和赶超他们的办法。经过认真的分析后，我采取了针对性的措施—就是抓住新开户用户不放，凡是新开户的用户我们都要求他们开通网上银行，哪怕是不会操作的，我们也要亲自教会他，同时我们还启动了其他渠道的营销，有力的促进了电子银行的发展。截至今日，我们的短信银行遥遥于其他分理处，而网上银行也完成支行下发任务的392%。

2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。在前面第一季度前4期的电子银行营销劳动竞赛，我在全区的排名分别为第7名、第3名、第1名、第4名，综合排名为第1名。在我临时任大堂经理期间，我们分理处实现了两年多来保险销售为零的突破；基金、一户通的发展也是排在支行前列的。这些成绩充分证明了我具有较强的理论基础和实际营销能力，并能够实现理论与实际相结合。而且我也相信在今后的工作中我会做得越来越好。

3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。我始终以成人达己的理念来要求自己，全力做到以客户为中心，通过为客户创造价值，为客户提供便利，为客户排忧解难的换位思考方式，与用户交流，将心比心后做合理的解释和协调。原来很多难缠的客户现在也是很客气，按规定办理业务，分理处也实现零投诉的目标，我本人也实现了从灭火器向润滑剂的转变。

二、目标和任务。

如果我竞聘成功了，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把分理处打造成区域内市场首选银行。

三、具体措施。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

一季度的电子银行劳动竞赛的经验告诉我：大堂经理的工作必须立足于分理处的发展，没有分理处领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧的依靠整个分理处的团队的力量，发挥集团作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

既要学习金融、营销专业知识，又要学习社会学科等方面的知识；既要精于传统业务，又要学习电子银行、以及代理产品等新兴业务，提高综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

三是做好市场调查研究工作。

将我分理处与附近其他商业银行对比，特别是服务和业务流程上的对比，认清我们的优势和差距，然后争取利用支行提供的各种资源，依靠整个分理处的智慧和力量，开拓创新，率先在琅东片区建成社区银行，打造服务品牌，建成区域内市场首选银行。

四是立足岗位，积极营销。

大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销带动整个分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

五是加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞争尤为激烈，存在各种不确定因素，这要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，随时发现客户的动态需求，用我们的优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。

再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧！谢谢！

营销区域经理竞聘报告篇五

尊敬的各位领导、评委：

夏天来了，我也来了！我驾着联通公司机构优化联通公司市场部副经理竞聘演讲稿改革的热潮而来，来参加区域营销中心经理的竞聘，我要感谢组织为我们提供了这样一个展示自我，挑战自我的机会，联通公司这次机构优化，对于调动职工的积极性，提高工作效率，增强工作效能，具有重要意义，我坚决拥护，并积极参与。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同事们自我进入公司以来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加客观。

我叫蔡丽莉，今年25岁，现任客服中心经理。我于年毕业于广东省汕头市汕头大学的行政管理系。5月参加工作，工作以来，先后从事过很多岗位。年在广州一家咨询公司担任经理助理，年在一家广告公司也是担任经理助理。在5月我荣幸地加入到了我们联通这个联通设备维护业务主管竞聘稿大家庭。先后担任过营业员、销售员、客服经理等职位。由于努力工作，我曾在获得拓展标兵，在的一月升为团队经理.主要负责带领团队拓展和管理工作的。

下面，我谈一下我竞聘区域营销中心经理的一些优势。

我的优势之一是具有高度的责任感和敬业精神。工作的几年来，我深有体会，不管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，如果少了这两点将很难做好工作。平时，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，在客服部工作的几年来，更加锻炼较强的责任心和敬业精神。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。21世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。自工作以来，我时刻不忘学习，不仅学习课本上的，还向身边的领导同事学习。经过多年的学习与实践，使我掌握了较扎实的专业知识，为我做好下一步工作打下了坚实的理论基础。

优势之三是我年轻，接受新事物能力强，能更好的工作。我今年才联通市场部经理竞聘演讲稿刚刚25岁，我有活力、有信心、有激情、有着旺盛的精力和工作能力，我相信，我能更好的去投入到工作中去。

优势之四是我具有较丰富的工作经验。虽然参加工作不久，但我从事的岗位却不少，不管是营业员，还是销售员，每个岗位都使我更加了解联通的业务，了解通信市场上的变化和通信行业的竞争何其激烈。可以说，每个岗位上的工作经历，使我积累了一定的工作经验。有人说，经历是一笔财富，而

我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

如果承蒙领导厚爱，让我走上区域营销中心经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将紧紧围绕公司改革与发展的联通分公司总经理助理竞聘演讲稿总体目标，以各大区域市场的职责范围为动力，积极做好本部门的各项管理工作、努力开拓市场，营造良好的市场外部环境，做好自己所分管的区域，把业务切实做好，做严，做强。坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司20业务发展提速、效益提升的目标。

具体我将抓好以下五项措施：

- 1、抓市场和人员队伍建设，为公司年业务的快速发展构筑平台。公司2005年业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的'拓展能力。为此，我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出2005年的市场营销方案与部门总体规划，在cdma推广上，将以乡镇为业务收入增长重点。在城市市场基本饱和的情况下，以乡镇为业务收入和增长重点，加强对乡镇市场的细分，推出适合乡镇发展的基站套餐，同时跟进优质低价的业务终端以联通公司客户经理竞聘演讲稿适应市场发展。争取多放号，早收效。在2005年中要确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜，把握好市场动态，搞好人员队伍建设，为公司业务发展提供保障，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓营销，促进各项业务快速增长。营销应该是我的强项，我有过销售工作的经历和这几年一直在通信市场上的摸索经验。还有，平时我加强了对营销理论的学习，经常购买《营销与市场》、《商界》等杂志，也购买了许多营销方面的书籍。几年来的学习和实践，使我掌握了扎实的营销理论知识和实践能力。具有较强的市场开拓能力与创新执行能力。如果能荣幸担任区域中心经理后，我将继续强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务联通公司经理竞聘演讲稿区域。

3、抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力，积极促进竞争优势的形成。

4、抓制度，促进规范化建设。市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将积极协助经理加强对本部门的管理力度，健全一整套行之有效的管理制度，向管理要效益，积极把制度建设作为突破口来抓，制定相应的工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、联通竞聘报告程序化运作的轨道。

5、抓管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对部门员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心

服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

尊敬的各位领导、评委，我是一个平凡的人，拥有的是一颗平凡的心，此次联通网格经理竞聘稿，我渴望成功，渴望进步，哪怕是一点小小的进步也会让我更加感受到自身的提高，生活的美好。如果我竞聘成功，我愿意用真心和热心更好的去工作，用细心和耐心更好的为我们联通公司的快速发展贡献自己的力量！

最后，我想说，作为区域营销中心经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家信任我，考验我！

请大家支持我，谢谢大家！