

最新运营部副经理岗位竞聘演讲稿 副经理岗位竞聘演讲稿(大全5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

运营部副经理岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、评议组成员、职工代表同志们：

大家好！

我竞聘的岗位是生活服务公司副经理。现在，按照竞聘程序的要求，我将有关情况陈述如下：

我叫xx，19xx年生，中共党员，19xx年毕业于山西矿院，同年分配到xx厂担任机电技术员，20xx年9月任该厂副厂长，分管全厂的生产安全工作，20xx年5月，生活区改用天然气后，我主动要求分流到安家岭矿从事电铲组装工作，20xx年5月调入公司原政法处，从事信息调研和文秘工作，20xx年8月调入公司经理办公室担任秘书至今。

一是比较熟悉公司的整体情况。

在调入公司机关以来，我先后从事过信息调研、文秘等工作，现又担任公司领导秘书，同时兼任公司党政联席会议秘书。工作的性质和任务，使我对公司的整体情况，有着比较深刻的认识。能够从大局出发、兼顾各方面利益，尽快进入角色，有针对性地开展工作的。

二是有基层管理经验和较好的协调能力。

大学毕业后，我在原煤气厂担任过三年技术员和三年生产副厂长，先后在多种岗位上接受过锻炼，基层工作和管理经验较为丰富，组织、协调能力较强，有助于在工作中更好地贴近基层、贴近群众，加强沟通，提高效率。

三是工作责任心较强。

在机关工作的4年多时间里，公司的各位领导和周围的同事们给了我很大的支持和帮助，我也从他们身上学到了许多优秀品质，特别是耳闻目睹公司领导以工作为重，驾驭复杂问题的领导能力和勤勉敬业的精神，更使我受益非浅。

我是个农民的儿子，深知一份稳定的工作、一个事业的平台对于人的一生是多么的重要，只有勤勤恳恳，加倍工作，才能对得起组织、对得起群众、对得起为我们提供舒适生活的企业。

四是努力完成上级和正职交办的其它各项任务，要深入基层、调查研究，倾听职工的呼声，掌握第一手材料，使工作更有计划性、针对性和实效性，一切工作的出发点都要放在维护企业和职工的利益上，放在提升企业形象和班子的整体形象上。

服务公司伴随着xx公司的发展而发展，在xx的建设上发挥了重要的作用，可以说，服务公司的全体员工为此付出了艰辛的劳动和努力。我相信，有总公司的全力支持，有全体职工的奋发图强，服务公司一定会艰难困苦、玉汝于成，在公司长远规划稳步推进的征程上，迎来又一个发展的里程碑，我愿意以自己的微薄之力，做服务公司再创辉煌的建设者和见证人。

我感谢组织上为我提供这次参与竞聘的机会，感谢各位对我的鼓励和支持。

谢谢大家！

运营部副经理岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

俗话说，物业服务有限公司没有金刚钻不揽瓷器活，既然竞聘就要有优势。经综合权衡我认为自己具有以下几点竞聘优势：

第一、我具有丰富的机械销售工作经验。在经验方面，或许是我最大的优势，从20xx年开始我一直从事工程机械的销售工作，屈指算来已有7年的时间，这让我熟悉了国内机械市场行情，对其他的竞争对手情况了如指掌，并在具体的销售方面积累了丰富的经验。工作上，我特别喜欢销售工作，具有很强的沟通能力，所以，这几年让我在工作中得心应手，取得了一个又一个的成绩。

第二、我具有较强的市场开发和业务能力。进入公司7年来，因我从事销售时间长和多年的工作历练，我具备了较强的业务能力，在销售方面我也总结了一套科学的工作方法。尤其是驻外主任工作的担任，使我的业务素质和实际工作能力都有了全方面提高，我曾参与公司×××工作，并参加公司××××处理。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

第三、我具有做好这份工作所必备的创新意识。在竞争愈演愈烈的现代经济大潮中，员工的素质成为企业核心竞争力的重要组成部分。作为一名业务人员，专业素质和创新能力更应该过硬。进入本公司后，我购买来大量书籍阅读，不懂的地方虚心向周围的同事请教，晚上回家加班加点地钻研学习，终于使自己在较短的时间内掌握了扎实的专业知识。此外，在工作沙河服务区的过程中，我善于逆向思考问题，善于作出常人不能的工作，并出奇制胜，这点在我以往工作中有很

大体现。我想，这些都是我做好下一步工作的坚实基础。

尊敬的各位领导、各位评委，人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在驻外分公司经理这个大的舞台上自由发挥。我认为，去年，国家四万亿投资拉动经济增长，其中绝大部分流入了工程类项目，而这些工程尚处在施工阶段。所以，对工程机械尤其是基建推动类的工程机械比如挖掘机、装载机需求大大增加。给我们工程机械市场带来了机遇。如果竞聘成功我将牢牢把握市场情况，灵活调整市场策略，具体做好以下工作：

第一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队。凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏、主动出击的高素质营销队伍。

第二、做好调查研究，充分了解市场，做好营销计划。毛主席他老人家早就说过，没有调查就没有发言权。对我们的销售工作来说更是如此，老是按照老套路做事不行，老是想当然的认为，凭空想象去制定销售策略更不行。所以，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解驻地工程机械市场情况；充分了解驻地各大工程销售企业的销售情况。同时，针对工程机械销售公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度。还要整理现有的客户资源确立良好的合作业务关系，搜集更多的新客户打通业务渠道，做好销售渠道和销售网络的建设。

第三、以各类推广会为平台，提升中联品牌形象，壮大客户群体。我将合理安排适合驻地的市场开拓方案，不要怕麻烦定期举办一些客户座谈会，深入了解客户对我们产品和服务的意见和建议，好的方法要继续推广不好的要吸取教训认真

改正。同时，要与驻地其他企事业单位合作定期举办产品推广会，提升中联的品牌形象，并积极融入驻地地区，广泛参与当地各项活动，培养在当地的资源网，使自身本土化，壮大客户群体。

第四、开拓县级城镇市场，做好业务广度和深度，拓宽销售渠道。我们都知道，农村以及城镇市场是一块大市场。据我了解，农村以及乡镇居民中，有很多以工程机械出租为生，并有有增无减之势。所以，对我们来说，在维护好单位客户的同时要积极开拓县级城镇和农村市场，下功夫研究驻地各县区、城镇的经济发展、生活习惯、机械市场等相关信息，做好业务开拓深度和广度。

第五、提高服务质量，以服务巩固现有的销售渠道和网络。诚信是经营之本，好的服务更是践行诚信经营的最佳方式。我将树立全新的服务理念，教育所以工作人员，一切服务紧紧围绕客户需求开展，一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。通过客户座谈会、定期拜访等方式，建立起与客户之间的感情，让他们真真切切的感到中联人是干事的，中联人可以交。

最后，我还要继续加强学习，提高自身素质。“逆水行舟，不进则退”，今天的社会是一个各方面飞速发展的社会，更是一个学习的社会，不学习终将被时代的浪潮淹没。对于我们销售人员来说，更应该不断的学习，不断的提高自己。在今后的工作中，我不仅要加强管理、营销、人际关系、口才等知识的学习，还要关注国家的大政、方针、政策，紧跟时代发展的潮流。

我的演讲完毕，谢谢大家！

运营部副经理岗位竞聘演讲稿篇三

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_集团工程监理部人事_。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监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月工程监理部独立并组建，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。

运营部副经理岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

能参加今天的岗位竞聘我非常高兴，首先我对公司这次对采购经理实行竞聘上岗的举措表示支持并积极参与，我相信，通过竞聘上岗，必将使我们公司的员工素质得到不断提高，也必将调动全体员工的工作积极性同时会激发全体员工的爱岗敬业精神。

一，个人基本情况

二，个人主要业绩

机遇总是垂青于有所准备的人，参加此次竞聘我充满了自信，我的自信来源于我的的工作业绩。

第一，工作中我不断学习，积累扎实的专业知识。

我勤奋好学，能熟练运用各种计算机软件是我最明显的优势。现代社会是信息社会，市场竞争激烈，市场信息变化非常快。

第二，经验丰富的我，有一颗热爱企业的心。

从工作到现在已有20多年的时间了，多项工作的从事使我积累了丰富的的工作经验。（工作典型业绩可以列一出）我为公司奉献了自己的青春，奉献了自己的全部热情。我热爱我们的企业、热爱供应部这个优秀的团队、热爱采购经理这个岗位。我会用更大的热情并全部精力投入其中，去做一个有知识，合格优秀的采购经理。

第三，我具有采购经理所需要的组织协调能力。

采购经理的工作有许多是协调和沟通的工作，是承上启下的工作。现为副部长的我，深深地体会到了协调的重要性和必要性，因此，在实际工作中，我经常与计划人员、保管人员沟通协调，还积极与供应商和物流公司协调。

当然竞聘业务员这个岗位，我也有不足之处。

我一直从事采购副职工作，20多年来一直为正职作参谋，在单独处理问题的时候还会产生对别人依赖心理。但请领导放心，我会加倍学习，并不断提高自己处理问题的能力。我相信，通过我的刻苦努力和勤奋的学习，一定会胜任这份工作。

三，工作措施

总结我自身的情况，我知道有成绩也有差距但我有信心、有能力胜任采购经理这个岗位。

第一，我要不断加强学习；努力的学习新知识、新业务，针对自己的不足尽快熟练掌握各类物资的名称、型号、规格和产地。不断提高自身的业务能力，不断的更新思想观念。认真学习员工手册，遵守公司的各项规章制度，加强整体观念和团队意识。忠于企业，忠于自己的职业，时刻牢记自己是一个光荣的人。

第二，组织人员科学调研，建立合适的物资需求反馈机制，及时满足各生产单位的施工需求。我将在实事求是的基础上，依照公司的实际情况，组织了解各施工单位的物资采购需求，编订物资采购计划，并在及时审核驻外施工单位自购材料采购申请计划，使计划及时、完备、有效，保证措施具体、明确，便于操作。

第三，认真做好物资管理采购合同的审核、会签，监督和落实合同的执行情况，发现问题既是解决。我将建立调查研究小组，组织了解市场价格信息、掌握供应商的相关信息，洽谈供货价格、编写比价资料，并拟定采购合同，协调相关部门完成合同的审核、会签工作，在执行过程中，组织协调顺畅，审核严格规范、及时完成，发现问题及时解决。

第四，科学定位，人性化组织，讲求管理的科学性与艺术性的有机结合，在做好内部管理工作的同时，做好供应商的管理。我将建立科学的内部管理制度，以制度管理人，以制度约束人，坚决杜绝以人管人的落后管理方式。当然还要注意人性化管理，象经营家庭一样经营团队，增强他们的工作归属感。同时，对供应商的管理也不能放松，确保供应商信息资料齐全、准确、符合采购需求，关系维护良好，信息更新及时。

第五，在催交货物中牢固树立安全第一的思想，及时、准确、

稳定、高效完成本职工作。切实作好易燃、易爆、化学物品的提运工作。认真填写临时入库单据，做到所提交的货物数量、规格、名称、产地齐全，票据要真实、准确。

第六，在日常的业务活动中，广泛搜集有关我公司采购物资的各种信息并将信息反馈给部门领导，为领导决策提供及时有效的参考依据。时常注意市场变化尽可能的减少提运成本。经常与计划人员协调、沟通，经常与供应商和物流公司沟通，努力争做一个优秀的采购经理。

我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，不论在什么岗位我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

我的演讲完毕，谢谢大家！

运营部副经理岗位竞聘演讲稿篇五

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。恰到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。制造良好的销售氛围，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！