

部门负责人自我介绍(精选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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

部门负责人自我介绍篇一

您好，首先向您简单地介绍一下我自己。我叫__一_，出生于19__年，来自浙江台州，20__年6月毕业于浙江工商大学金融学专业。大学期间，我主动学习了专业知识、商务英语、计算机、心理学、商务谈判、文学等知识，曾获得校一等奖学金。学习之余，我也积极参加学校的.社团活动。20__年7月我加入印幅瑟斯技术中国有限公司飞利浦项目组。在infosys的这段时间，我学到了很多知识，比如会计专业知识、国际会计准则以及商务英语等知识。最重要的是，我在infosys学到了什么是团队精神。20__年3月，我加入了阳光财产保险股份有限公司宁波分公司，职位是会计主管，在这里我更系统的学到了预算管理财务知识以及最先接触到了人员的管理。

现将我的核心竞争力汇报如下：

- 1、我有扎实的基本功，我在我的学习和工作期间都没有虚度光阴，而是比同龄人更努力，这也是我为什么期待比自己本身年龄段和资历更高的职位。
- 2、我熟悉bpo行业、保险行业并了解国际商务行业。其中我最熟悉的部分是财务共享。因为我有四年的这方面的职业经历，我在这方面会比较得心应手。但是我也愿意尝试其他有发展前景的工作内容。
- 3、我希望我的理念跟您是契合的。

部门负责人自我介绍篇二

尊敬的各位老师、亲爱的同学们：

非常感谢老师能给我们创造这样的机会和平台，让我们都能发挥特长、张扬个性，让我能有机会站在这里竞选飞狼音乐社社长。

如果我能竞选上飞狼音乐社长，我一定更加认真学习功课，学习了解整个音乐社团的知识，协调音乐社的各个组织，团结合作，踏实做事，吸纳新人，不负众望，让每一个怀有音乐梦想的人都有自己的舞台，让每一个舞台都能成为他们施展才华和抱负的地方。

飞狼者，梟雄也。狼行天下，成大事者！不管我是否能竞选成功，我坚信，在我们的共同努力下，飞狼音乐社的未来，一定会更加美好！

演讲完毕！谢谢各位老师、各位同学！

部门负责人自我介绍篇三

尊敬的考官：

您好！

很荣幸能参加公司的这次面试。我叫__，是一名财会专业应届毕业生，四年的专业学习让我扎实的掌握了专业知识。能熟练操作word、excel、用友u8财务软件以及__管理系统。

我是一个性格稳重、做事有耐心的人，具有踏实勤恳、吃苦耐劳、积极向上的心态。会计专业学习更培养了我细心、严谨的学习生活态度。在校与师生关系良好，富有团队合作精神，有较强的逻辑思维能力和极强的责任心，并在以后的工

作中会继续保持。正是由于这种性格因素，我非常喜欢会计工作。

实践方面，在财务软件练习课上，我们对客户员工资料输入修改、业务处理、凭证的填制、以及报表的制作输出都做了大量练习。通过会计账务流程模拟实践，了解了从收集原始凭证、填制记账凭证、登记账簿、结账，到制作报表的全过程。通过专业学习我更加坚定的选择了会计这个行业，我觉得很适合这份工作，并希望在会计职业生涯中能有所成就！

我目前正在考初级会计师和注册会计师，希望财会专业知识更加充实，努力发展成为一名合格的会计人员。我希望找到一份财务工作，能让我将所学充分发挥，提高会计业务能力，为公司贡献。

部门负责人自我介绍篇四

自我介绍,是人们进入社交大门的一把钥匙。结识新朋友、联系工作、到新单位上任……都要作自我介绍。下面是本站小编整理的竞聘财务负责人自我介绍，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、各位评委，大家好！

非常感谢单位领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！今天我本着重在参与、锻炼自我、展现自我的心态，走上讲台、参与竞聘、接受选拔。

一、自我介绍。

我叫□xx岁，本科学历□xx年自毕业后到工作，至xx年x月一直在工作。当时支局所条件比较艰苦，只有两个营业员，除储蓄

营业员外,其余的工作都是由我来做,主要负责储蓄复核,邮政营业,汇兑营业等工作,也正是这样才更加全面的锻炼了我。xx年x月在支局所工作x年的我,带着对知识的渴求走进了高等学府深造,xx年我拿到了本科的学历。xx年x月,通过竞聘,我走上了岗位。今年1月,市局要求全面交流换岗,为了工作,为了大局,我舍弃了管理岗待遇,依然挑起了储蓄所班长的职务。

事实上我认为学历只能证明我追求上进的精神,在工作中积累的知识才是最应该珍惜的。我自以为自己是和单位一起成长起来的。当我踏进单位的那一刻起我已经很清楚的认识到,要实现人生价值只有运用所学知识结合工作经验,让自己进一步的提高,把所有的积累变成永远的财富。我想这样才能算得上一次完整的充电,并不是只有进学校才能学知识,所有知识的进步和技术的革新都是来自实践的。

二、我的竞聘优势。

一是具有较为扎实的专业知识。参加工作20xx年来,我一方面虚心向老同志请教会计基本知识和业务技能,一方面自学了银行业务书籍,逐步熟悉和掌握了邮政储蓄的基本知识、内部业务和内控管理要领,提高了自己的政治素质和业务水平,拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。3年的营业网点前台工作经历,使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程,掌握银行经营管理、财务会计等基本理论;脱产充电学习,是我的理论水平和实践相结合的两年,通过学习,使我的技能全面得以增强,理论素质得到更高层次的提升;经济在发展,技术在进步。20xx年进修回来就没有再回前台工作,而是接任了储蓄会计的工作,这对我来说是一个挑战,又是一次学习的机会。老师把所有工作流程写下来给我,剩下只有自己慢慢琢磨。我在报道的第二天就战战兢兢的接任下来。不管是天道酬勤还是笨鸟先飞,有时候我会

抠到很晚才回家,因为会计1分钱都不能错,从不知到熟悉,从熟悉到熟练,总算一步步走了过来。储蓄系统的版本升级,储蓄汇兑的两网互通等等,技术的一次次更新,知识的一次次拓展,在无形中让自己一次又一次的提高。6年的储蓄会计工作,使我对会计从不懂到基本掌握到全面融会贯通,期间我取得了会计证、在历次的达标会审中都取得了较好的成绩,在我从事储蓄会计期间,事故与差错为零;在接下来的8个月的稽查岗和半年的储蓄支局长岗位,更是我的职业知识与技能的全方位补充,从风险防范的角度以及现场管理的角度,对储蓄业务与流程有了更深层次的理解和较高层次的把握。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养,踏实肯干,诚实待人。经过多年学习和锻炼,自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。四是真抓实干、务实进取的工作作风。

三、对会计主管的认识。

会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位,这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线,无论是从事前台营业员、储蓄会计、储蓄稽查员还是储蓄支局长等业务,岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验,也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的储蓄会计岗位,使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。我对资金调拨、资金清算、往来帐务,使我对辖区内的业务较为清楚;同时通过对小额贷款的学习,对我行贷款的业务处理等工作,有了全面了解和掌握。

四、今后努力方向

假如我这次没有竞聘成功,我也不会气馁,我将在这次竞聘中查找自己的不足,迎头赶上,为下一次竞聘做好准备。

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率。三是做好内部管控。全面实施会计流程规范和检查督促规范，促进内控和业务共同发展。四、服从领导，服从安排，团结同事。五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为我行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿我们的明天更加美好灿烂。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，评审员：

大家好！我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁□20xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

尊敬的各位领导，评委大家好：

非常感谢各位领导，同志们给了我这次参加竞聘的机会。首先自我介绍一下：我叫，今年29岁，本科文化，现在从事工作。这次竞聘的岗位是会计。

作为一名有多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好因为我有如下优势：

一、具有良好的政治素质，具备爱岗敬业的思想素质

在政治思想方面，一直认真贯彻执行上级有关方针，政策，积极学习党的xx大精神，树立了正确的人生观，价值观，保持廉洁的工作作风，先后曾获得过三八红旗手，优秀团员等荣誉称号。

在工作中始终以敬业，热情，耐心的态度投入到本职工作中，坚持做到以工作为重，并时刻以严于律己，宽以待人的标准要求自已。爱岗敬业、扎实工作对待各项工作始终能够做到尽职尽责。

在做好本职工作的同时，积极参加科内，团内组织的各项活动，比如5.12汶川地震中积极捐款，义务植树等为社会奉献了一份爱心。

二、有较为扎实的专业知识。

自从99年从*学校财会专业毕业后，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。日常工作中加强对《票据法》、《会计法》等财经法规的学习，还一直坚持自学专业知识，于20xx年取得了会计专业专科毕业证书。后来又参加了会计专业本科函授的学习，并于20xx年毕业，进一步提高自己的业务水平和综合素质。

三、是有较为丰富的实践经验是有较强的工作能力

1999年从学校毕业参加工作，曾先后在*有限公司，工作□20xx年由于划转，开始在从事会计工作至今。

会计这个职位对我来说比较适合，因为我有着细心和谨慎的特点。在我具体负责的是收款工作，按照岗位责任制的要求，对银行帐目做到了日清月结，做好每月企业银行帐与银行对账单的核对工作并及时编制余额调节表上报煤业计财部，每周末和月底及时向总部汇报收入，以便领导及时掌握销售情况。对出现的新的煤款结算方式能够做到不畏难、不怕难，积极主动从书本和银行人员那里找到问题解决方案。

经过多年的学习和实践锻炼之后，养成了严谨，认真，细致的工作作风，积累了一定的工作经验，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作的实际能力都有了很大提高，能够胜任销售科会计工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好会计工作。

1.、加强学习，进一步适应销售科会计的工作需要。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和各项财务会计规章制度及操作规程。

2. 进一步做好会计工作。在做好日常定期工作的同时还要注意以下几点：严格遵守财务保密制度，对于未公开价格，财务数据严格保密；严格执行安全制度，认真保管好各项单据凭证，印章，保险柜钥匙；对实际工作中发现的问题和缺陷，能够做到及时反映，并能积极为科领导纳言献策。

3. 加强与其他部门的交流与合作搞好部门间的交流，加快部门间的票据传递工作，加快erp系统数据的录入，确保会计信息的真实，合法，准确，完整，切实发挥了财务的核算和监督作用。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

部门负责人自我介绍篇五

尊敬的各位领导，评审员：

大家好！我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁□20xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。

后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的

客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。