最新技术总监岗位职责描述 总监竞聘演讲稿(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

技术总监岗位职责描述篇一

今天，我站在这庄严的讲台上，参加财务总监竞聘。首先感谢大家对我过去工作的帮助和支持，谢谢大家！

成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”我相信，凭借多年的工作经验，也凭借大家的支持，我会把财务总监职务作好！

下面我各各位汇报一下我的竞聘优势：

第一、思想素质。我具有良好的工作作风，不论做人还是做事都实事求是，光明正大，在财务工作中遵纪守法，廉洁奉公。我热爱本职工作，把工作视为一种需要和自我价值的实现。

第二、业务技能。作为财务部门的负责人，财务总监必须掌握较强的专业知识、理财能力，才能做好单位的财务工作。

1、我精通会计知识，具备较高的财务管理理论水平，娴熟的处理财务事务的基本功，还有丰富的理财实践经验和理财技巧。

2、掌握国家有关财务会计工作的政策法规。

3、我熟悉业务。进入我单位后，我用一年时间，就熟悉了整套业务流程，对整个医院财税等各个环节都能熟练操作、有全盘认知，并能根据每一工作环节的特点，编制统一规格，辅导有关操作人员如何使用表格，如何核对数据，财务部门如何利用这些数据等等。

第三、管理能力。我具备较强的组织能力、沟通协调能力、分析判断能力和用人能力。

沟通协调能力也是我的强项。首先，与人相处，我会用心去体会不同人的内心需求是什么，再有，我能容忍下属的错误，但我会告诉他，错在何处！协助他改进。另外，我还知人善任。

虽然我有以上这些优势，但我也有自己的不足之处，特别是通过这次参加段里的竞聘，我对这一点有了更加清醒的认识。如果我这次竞聘成功，成为咱们公司的一员，我一定要吸取这个教训，跟领导和同志们搞好关系，在工作中坚决执行领导的意图，多向同事们虚心请教；在生活中，争取和大家都成为朋友，我年轻，又是个热心肠的人，今后大家有什么事用得着我陈宏，需要我做的，尽管开口，我会毫不犹豫的为大家服务。

我的竞争上岗演讲完毕，谢谢大家！

技术总监岗位职责描述篇二

尊敬的领导：

你们好！感谢公司举办此次竞聘活动，给予员工晋升发展的机会，也感谢入司以来各位领导在工作上对我的培养，以及同事们的帮助与支持。为了帮助海盛将来健康的成长，公司稳固良好的运营，同时实现自身价值，充分发挥个人能力，本人xxx□在此提出申请，竞聘运营总监一职。能够参与这一

轮岗位竞聘非常荣幸，下面就个人基本情况、竞聘的相关内容、工作上的想法等做如下陈述：

我于1996年6月毕业于xxx□即原xxx□之后便步入商业地产行业工作。现任本公司xxx□先后任职于xx公司，以及xx公司，分别担任xx等职务。其间主要负责xx等工作。

我认为商业市场运营总监是一个非常具有挑战性的岗位，必须具备横跨服装、地产、零售、管理等多个行业的专业知识，需要接受过系统的企业管理、战略管理、市场营销、人力资源管理等相关方面的培训。同时，任职人员还要能够利用自身从业经验和技能，表现出较强的组织、计划、指挥、控制、协调能力和沟通、谈判技巧，带领团队从事市场运营管理工作。

一位合格的运营总监应该是热情、坦诚、豁达、自信的，对潜在的隐患问题具有敏锐的感知，对本公司、本行业的发展和市场有深刻的理解。要协助总经理管理好公司日常运营事务，负责完善公司经营规章制度和细则制定、系统规划年度工作计划，制定标准化、规范化的工作流程等。能够灵活应对突发事件，针对相关问题给出建设性的意见，指导并帮助下属采取合适的解决措施。

（1）经验优势

经过商业市场多年的熏陶与沉淀，我积累了丰富的招商、销售和市场管理经验，熟悉商业中心的各个职能系统，以及运营流程等相关业务。入行以来，从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉商业大盘相关业务操作与管理，而且对行业前景、趋势判断有较为深刻的理解。

（2）专业优势

在参与操作的多个大型商业楼盘中，我积极主动的探索与厂

商沟通渠道，交流与学习，积累了非常丰富的地产、服装、零售等行业知识。也使我对市场内业态的设置与布局有比较深厚的专业认知，更能得到场内经营户的认可，利于管理。同时，在商圈搬迁之际进入公司，经历了商户、业态、经营等方面大调整的整个过程，对各个环节、商户等已经非常熟悉。

（3）工作作风优势

工作上，我长期以来保持认真负责的态度，从不拖泥带水。能够独立思考解决问题的方式方法，并为上级领导提供具有参考性的建议。主动承担责任，遇事不推脱，真正做到职责所在，不为琐事惊动上级，分担管理工作。在处理问题与沟通上，软中带钢，做事有原则。

（4）管理沟通优势

通过与各行业的商业厂商、机构、经销商、消费者多年的接触中，以及与各个部门同事、上级的的共事中，我掌握了良好的沟通的技巧和协作能力。深刻认识到和谐的人际关系、较少的人前人非、向上的精神激励可以构建良好的工作环境与氛围。同时，注重学习、分享，提高危机意识，与时俱进，通过不断地接受新的知识，才能完善自我，为公司的经营发展在理念上、管理上提供更广阔的思路。

（1）稳定人员

伴随着商圈大搬迁的脚步，产生了一个制约公司发展的现象，即公司的经营规模进行了成功的扩大，但内部人员的流动行也随之提高。这个现象带来的后果就是新人不能快速进入工作状态，加上职位的空置期，造成相关工作事项延误办理或搁置，降低工作效率，对团队发展和公司形象不利。

因此，针对目前在岗人员，根据入司时间，由短至久，合理

安排人员进行相关工作内容和方法的指导，进一步理解工作内容，改进方法，提高工作效率。另一方面，对空缺职位的人员选拔上，采取内部员工优先推荐，其次外招。并与人力资源部协商，在人员的选拔上，采取复试政策，通过简历筛选的人员由人力资源部进行初次面试与审核，后由招聘岗位的部门负责人进行复试，最终确定录用人员，确保所用人员素质符合岗位需求。

留人措施，通过精神激励和物质激励、发展激励实施。精神激励方面，不定期对员工进行公司企业文化、用人理念、工作处事方面的培训，使员工能够高度认可公司的管理，提高凝聚力；物质激励方面，可采用全勤奖、建议奖、特殊贡献奖、年终奖等方式，调动员工积极性；发展激励，一是可制定竞聘晋升机制，为员工的职业生涯发展提供希望；一是针对在岗正式员工管理、专业知识、职称方面的激励，如工程部、安保部、管理级人员，推荐优秀人员，由公司支付一定费用，供其在主业领域，参加专业的第三方培训，并回司分享。

（2）明确工作职责

由于公司招商、搬迁、部门变动等历史遗留问题，造成各运营部门的职责存在交叉性，工作界限模糊。也有部分员工，乃至经理级管理人员对所处部门的职责、具体工作内容认识不清的情况。这样使得在处理商户个别问题上，态度不一，跨部门合作困难。而商户遇到问题，往往东奔西跑，不能直接找到专职专项的负责部门，对公司管理方面形成负面影响。

就此，提出进行以下几项改进措施：

第一，进一步明确和细分各运营部门的岗位职责、工作内容，做到面面俱到，责任到人。鼓励积极主动的从事分内工作，独立处理问题为首要选择，改掉凡事推由上级定夺的毛病。容许下属犯错，但杜绝遇事逃避、推脱的情况。

第二，在各部门公示岗位说明，熟悉彼此岗位信息与职责，相互监督，助力改善推诿情况，同时方便同事、领导乃至商户直接找到办事单位，少走弯路。遇到突发或新的工作归属问题，首先协作解决，过后上报领导，明确负责部门并划入工作范畴，逐步完善。

（3）日常管理、工作方法的改进

日常管理和工作方面，根据目前的.实际情况，主要进行以下几条改进，并跟随效果逐步完善。

首先，做好周计划、月计划，不遗漏工作事项，按计划工作。

其次，沿用周会制度，会上，进行工作总结与汇报，监督和检查各部门负责人岗位职责履行情况、工作进度，并进行评价和考核管理工作。

第三，工作汇报的内容要求具体，信息确定。不要模棱两可，避免出现大概、可能、应该等词汇。

第四，针对会议中上报的待处理问题，独立思考，尽量给出相应解决方案，供上级参考决策。

第五，工作中需要解决的事务，进行分类，理清轻重缓急之别。

小问题不过夜，大问题3天之内给回复，一星期之内必须处理，提高工作效率。

第六，完善部门协作的流程和沟通渠道，砍去无用环节，提高工作效率。例如，通过商户办理装修、签订相关装修承诺书等流程，楼层经理与工程部同事相互配合，对于商户近期严重私拉乱接所造成的安全隐患，可借近期的大检查，进行集中处理。楼层经理负责监督商户是否按要求施工，并督促

违规改造行为的整改，工程部负责指导商户规范装修。

（4）工作思路、思想的培训

公司内部员工在工作想法和动机上存在很多问题，消极怠工，人心散漫，没有归属感。管理思想上的落后，循规蹈矩，并具有人求于我、官商等不平等观念。所以推崇以人为本的管理理念，加强员工队伍建设势在必行。要关心员工的思想、工作、生活，力所能及的帮助员工解决实际困难。

营造出良好的工作氛围，提高企业、领导的号召力和团队凝聚力，民心所向才是固人根本。

充分、深入的了解所辖人员的个人特质和能力水平，确保人事、人岗的高度匹配，做到物尽其用，人尽其事。

在工作想法、思路和思想上，正确引导员工和管理层，不定期举行沟通交流会，解决所辖人员的思想波动，以及思想、工作上存在的误区。

（5）商户沟通管理方法的改进

虽然经历了规模、业态、商户质量等多方面的升级，但本公司依旧是一个以服装为主的市场，而市场的管理是与商户的沟通为首要活动的行为。这些商户的素质和情况，参差不齐，就需要我们具备很高的沟通和处事技巧。我们现在的部分员工在处理问题时，不注意态度和方式方法，造成相互理解和言语上的偏差，使小误会、小事情演变成大问题和恶劣事件。所以，为了降低商户对公司管理方面的负面印象，弱化矛盾，可展开如下工作事项：

第一、明确公司管理人员与商户的角色定位，换位思考，转变管理观念。第二，服务态度的转变。楼层经理是代表公司与商户进行直接沟通的一线工作人员，服务态度的好坏影响

着对商户管理的难易程度和公司的形象。所以，应该改变目前工作人员面对商户时的说话语气，保持平和服务态度，没有距离的交流才能使事情更加容易处理。

及公司面临的可为人知的困难，及时和有技巧性的向商户灌输，博的谅解，缓和矛盾。

（6）招商工作、业态布局的把控

由于xxx市商业市场的整体低迷，部分经营实力较弱的商户已经退场。针对前期业态布局的缺陷、业态重新调整后的招商工作，结合海盛自身的商业定位和软、硬条件，提出以下工作思路和目标：

首先，在目前的补位招商过程中，需要注重商户经销货品的品质，不能为招而招。并根据经营状况，进行及时调整。例如，西道北区，由服装批发转型至内衣业态，扩大了内衣区，丰富了商品货源，补位商户的质量也有所提高。

其次，调整和淘汰一部分与市场定位不服的业态。海盛正式开业已近两年，个别特殊业态显得格格不入，需要进行调整，列入淘汰行列之中，迎合当前市场定位与发展。例如，一层西区，必须打破一些传统的观念，换位思考，以双赢、完善业态为出发点，改变业态进行招商补位，这样才更有意义。

再次，外围街铺的招商工作。内街商铺方面，做好摸底工作，为年底收租时可能出现的变故，提供制定应对预案的参考。外街商铺方面，对周边市场的街铺进行商户质量、经营业态、档次定位、经营模式、租金等的全面调研，根据海盛自身的实际情况，将红旗街一侧街铺的经营业态规划为品牌服饰、床品和新兴异业业态品牌店等，档次定位为中端为主，高端为辅。

（7）员工专业知识的培训

具备专业的行业知识，才能获得商户的认可，才能更顺畅的做好沟通工作。同时，也可以帮助员工准确的识别出海盛品牌馆中，部分商户隐瞒、欺诈品牌信息及货品的相关情况，更加利于管理。因此，以如下几项工作为切入点，逐步完善员工培训计划。

三、加强对员工工作合作方面的指导和教育，提高团队精神。

最后，很高兴与大家分享我的这些想法和观点。本次岗位竞聘活动是公司在选人用人方面迈出的重要一步，为员工展示个人能力搭建的平台。谢谢大家。

技术总监岗位职责描述篇三

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家中午好!

我怀着激动与感激之情来参加这次竞职演讲，谢谢主办方谢谢大家给我这次公开展示自我、参与竞争的机会。

我叫张澎勃，今年20岁，毕业于民族学院，大学担任过艺术社团部长和参加组织过一些文艺活动，通过在学校的学习与锻炼，我掌握了一些相关的专业知识与技能。

马只有跑过千里，才能知其是否为良驹;人只有通过竞争，才能知其是否为栋梁，”所以这次我来竞聘艺术总监。也许有的’人认为我进社以来从未担任过领导职务，没有管理经验。对此我不想否认，但是作为普通一员，我却能从另一种视角更清楚地审视到部门存在的问题，加之年轻人有着敢拼敢闯，大胆创新的精神和热情，相信我能和大家很好合作，同舟共济，为部门赢得更大荣誉，如果这次顺利通过竞选，我将不宜余力的为公司做出更大的业绩，一切以公司利益为重!

技术总监岗位职责描述篇四

尊敬的各位领导、各位评委，同事们：

大家好！

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着多年的财务的工作经验，我前来参加公司财务总监的竞聘，结合工作岗位，我先做一下自我介绍：

我叫，今年xx岁，本科学历，注册会计师。工作以来，我先后在不同的单位从事过财务工作。工作中，我一直将踏踏实实工作，老老实实做人作为座右铭。多年的财务工作生涯，锻炼了我良好的自身素质，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。不管是工作中还是生活中，我还注重加强自身修养，做事坚持原则，遵纪守法，思想进步，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。

我深深知道，做好财务工作，没有一定的专业理论功底是很难的。我毕业于xx学校□x年的学习使我掌握了扎实的专业理论知识。又经过工作多年来的实践摸索锻炼，使我的专业知识进一步得到积累。这些都为我做好财务工作奠定了坚实的基础。

理论固然重要，经验更是做好工作不可缺少的。自工作以来，我一直从事财务工作，一直与钱打交道，一干就是xx年。千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。有付出就有收获。多年的财务工作经历，使我积累了丰富的财务工作经验，锻炼了我较强的财务管理能力，对财务数据中出现的问题，我都能在最短的时间内给予解决，并对诸多疑难问题都了如指掌。我认为这是做好财务总监所必须具备的。

工作中，我还善于学习，向书本学习，向身边的领导同事学习。以不断提高自身整体素质为动力，以不断适应公司快速发展严格要求自己，在多年从事财务工作以来，我从来没有出现过重大财务数据错误情况。

我受过传统的教育，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。同时，多年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃，勇于创新的性格。所有这些，都为我做好财务总监的工作提供了可靠的保障。

另外，值得一提的是，我了解我们公司财务规章制度，工作起来更能得心应手。特别是在我担任以来，最大限度的掌握和了解了公司的财务管理技巧和办法，对财务管理方案的制定及本部门的管理我已轻车熟路。

同时，我真诚、随和、宽容、积极、乐观、具有较强的沟通、组织与协调能力，有一定的社会关系，这也是做好工作不可或缺的。

下面，我根据我的经验谈一下对财务总监的认识。我认为，财务总监不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。，财务部是整个企业核心部门之一，而财务总监是这个部门的首席指挥者，在预算编制、控制和考核的过程中，财务总监也处于极其重要的地位，他必须不折不扣的贯彻执行公司整体财务管理计划和积极完善公司各项财务管理方案，制定一系列内部管理制度，做好本部门的各项管理工作。及时管理、利用好资金，为公司快速发展提供保障。

如果承蒙各位领导、评委、同事们的厚爱，让我担任财务总监的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一翻事业的机遇。我一定努力做到以下几点：

三种角色即助手、领导和朋友。一是当好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上；工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合；思想上尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与员工多沟通，熟悉分管部门的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

我将积极不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好财务部的管理工作，进一步做好公司资金管理，建立完善的内部管理程序。使财务部的各项工作具体化和量化，具备可操作性。让员工知道怎么干，怎么去干。

人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将根据目前财务部人员的现状，积极配合人力资源部的相关政策，积极挖掘潜力、加强培训，努力使财务部形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。另外，在管理方面，我将做到合理分工，人人有事做、事事有人做，奖勤罚懒，提高员工的办事效率与会计职业道德。在工作中，坚持能者上，平者让，庸者下，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位，并建立健全各种规章制度。不以规矩，不成方圆。做到以制度管人、以制度管事，而不是人管人，人管事。

工作中，我将继续加强业务学习和思想建设，提高自身综合素质。同时，我还要积极钻研最新的财务管理方向和手段，带头认真学习财会电算化知识，掌握计算机软硬件的基本知识，并在工作中提高实际操作能力。

财务总监在履行职务过程中具有一定的决策权，但权力是组织和领导赋予的，是全体职员给予的，是为更好地履行职责服务的。我将严格遵守我们公司的各项廉洁自律规章，正确使用手中的权利，主动接受公司领导和员工的监督，做到廉

洁从业，绝不以权谋私，让自己的一举一动经得起各位领导和同事们的监督和检查。

我是一个平凡的人，拥有的是一颗平凡的心，此次竞聘，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公司的发展贡献自己的力量！

最后，我想说，作为财务总监，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！

技术总监岗位职责描述篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加食品总监的竞聘的。因为，我从来没有做过食品。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗话，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

当说完我们的公司的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的公司，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为食品行业，

也应该是这样。同时，食品行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个公司，有部分食品部的同事出去后，都去别的公司或者报社做食品总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们公司是一个优秀的公司，而且证明了我们公司就是一个“黄埔军校”，为国家的食品行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们公司的知名度起到了一定的作用，为我们公司的发行、食品销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在食品行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的食品是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在食品行业里摸爬滚打了很多年，对食品有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在食品行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个食品总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个食品部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起

其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的食品部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

真诚地祝愿我们公司越办越好，办成大家都很喜欢的公司。也希望我们食品部能都做食品，为公司的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利！

我的演讲结束，谢谢大家！

技术总监岗位职责描述篇六

今天，我站在这里做竞选演讲，首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。我根据自己的实际情况，决定竞选商品市场开发方面和市场采购方面。下面，我把我的基本情况、工作情况和体会向各位做一个汇报，希望得到指教。

我今年26岁， 高中学历，于xx年进入集团xx厂工作，现在化产车间冷凝岗位工作3年□xx年参与化产车间冷鼓工段的流程优化工作，提出自己的意见并被采纳□xx年协助厂领导就降低初冷器阻力提出自己的意见，并被采纳。3年的工作更多的是

让我清晰的认识到团队合作精神和集团企业文化!

98年我同时兼任遂宁支公司经理，99年我调任分公司盐政科长□xx年任经理助理□xx年任副经理并兼任机关支部书记至今。在绵阳分公司的这9年时间里，在省公司的领导下和分公司党政的支持下，我坚持市场检查与路检相结合，经济处罚与法律手段相结合，堵源与关厂相结合，在省局和刘的领导下，本人先后亲自参与了大英县轻化制盐厂、遂宁河东盐厂、保升盐厂、磨溪盐厂等工作;在市场混乱的那些年，盐政科每年查私盐200多吨，全分公司每年查私盐 多吨，罚款100多万元;这些年绵阳盐业分公司公司先后用法律手段判刑8人，留置盘查和拘留50多人，有力地维护了盐业市场的平安，保证了销售，促进了企业的效益提高。公司年年被省局评为盐政工作先进单位，本人也年年被评为盐政工作先进个人。

今天能以一个竞聘者的身份向大家介绍我的个人情况，阐述我对南充盐业分公司的、经营、改革发展等方面的设想，是经过了复杂的思想斗争的，因为我一直认为，无论是在综合素质、业务能力、及社会的各个关系方面，今天来参加竞聘的各位同事和未参加的一些同事都完全有能力和实力领导好好南充盐业分公司。如果组织决定把南充盐业分公司的重担交给我们年轻人的话，我认为自己作为党培养多年的年轻干部，有责任、有能力、也有信心接好崔经理传递的接力棒，充分发挥自己任中层干部20xx年来所积累的和能力，特别是4年来在分公司分管盐政、安全所积累的实际，充分发挥自己干一行爱一行钻一行建树一行的敬业精神，充分把握公司为实现食盐流通现代化的大好机遇，通过创新、开发业务、拓展市场、铸就盐业服务、信誉品牌等多种途径，构筑一个全新的发展平台，将南充盐业公司打造成为一个和谐美好企业，以赢得最大的经济效益和社会效益，回报职工，回报社会，回报组织。所以，我今天要来竞聘南充进业分公司经理职位。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，实现自己的价值，在市场竞争中不断完善自己。

我的竞选演讲分为两个部分。

第一、商品市场开发方面

我竞选商品市场开发这方面的岗位，是因为市场是企业的生存命脉，好的产品如果没有好的市场人员、好的客户服务人员等于闭门所关，自我欣赏，丝毫不能体现其商品价值。而在市场运作的过程中，市场开发是龙头，客户服务则是关键。所以，我认为要想在营销这方面有所成就，就要从商品市场开发方面开始做起!

第二、商品市场采购方面

我的演讲完了。谢谢各位!

技术总监岗位职责描述篇七

尊敬的各位领导：

早上好！首先感谢公司和厂部能给予我们青年职工这次锻炼自我和提升自我的机会，自己也很庆幸能够在这里展现自我参加技术总监竞聘。不管结果怎么样，我都会把它视为自己成长和进步过程中的一次经历，我都将一如既往地踏实工作，为车间挑担一份担子，我公司发展添一份力。

从工作到现在我一直从事检修工作，中间有三个月在电解岗位轮岗实习。从轮岗实习到现在，自己成长了很多，进步了很多。我认为我竞聘技术总监有以下几个方面的优势：

1、我学的专业是机械制造及其自动化专业，有一定的专业基础知识，从轮岗实习到现在一直从事检修工作，一直和设备打交道，有一定的专业基础和实践经验。

2、主观方面我踏实肯干，不怕吃苦。

3、爱岗敬业，责任心强。

当然，敬业精神和责任心也不是用嘴在这说两句就有了，我相信我们主任的一句话“好好干吧，会有人看得见的”如果这次销售总监竞聘报告成功，我将从以下几个方面努力：

1、强化设备管理。

2、对设备进行专责管理。

3、加强设备动态性管理。

为使车间的生产设备安全、经济、合理、高效地运行，我会一直努力！我的演讲发言结束，再次感谢各位领导！