

# 2023年管理人员晋升自我介绍 农业管理 人员竞聘演讲稿(汇总7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。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 管理人员晋升自我介绍篇一

、评委：

大家好！

俗话说：没有金刚钻不揽瓷器活。下面，谈一下我的优势：

我认为，我最大的优势就是年轻。我有激情、有胆识，更有一颗上进的心。经过多年的锻炼，我的业务技能水平过硬，能够独立完成各项工作任务。同时，多年的工作培养了我较强的创新能力，善于从不同的角度思考并解决问题。我想，这都是以后工作中所需要的。

。它为员工的工作和学习

提供

了一个很好的交流平台。

担任安西分理处主任期间。我充分发挥自己的营销特长，截止

2009

年6月底，我处农户小额贷款授信xx户，授信金额xx万元，贷款余额xx万元，列全县之首。在

2009

年“春天行动”业务竞赛活动中，我获得惠农卡及农户小额贷款先进个人第一，银行卡业务发展单项奖第一，电子产品发展奖第二，代理保险奖第三，综合排名在全县名列第二，在

2009

年上半年综合营销竞赛排名第三名。

如果承蒙大家厚爱，让我竞聘成功，我将做好以下几点：

第一，加大涉农服务力度，做强“三农”服务业务。

一是加大农村项目服务力度。不断加强和完善市、县

领导

抓大户、客户部门抓重点户、全体员工抓普通户的市场联动抓存体系，在进一步细分存款市场及客户的基础上，依托“三农”服务的有利时机，深入挖掘以服务农村为主的医疗、保险、水保、电力等企事业单位存款。

点的服务水平，深入细致地做好银行卡、教育储蓄、工资及务工汇兑转储和各类代收费业务，确保储蓄存款稳定增长。、部门和员工营销责任，对已在我行开立基本账户的优质客户重点维护，力争存量份额提高x个百分点以上。

第二，转变经济增长方式，大力发展中间业务。

一是以

网

上银行业务发展为手段，大力营销借记卡、贷记卡和全面发展单位持卡客户，努力推动银行卡业务从数量规模型向质量效益型转变，进一步提高卡业务对经营利润的贡献率。

二是在着力巩固和维护现有保险代理业务的基础上，围绕“三农”服务，坚持以城乡工薪阶层、私营业主和中小学校学生为主体，积极探索代理农村医疗保险业务，着力培植和发展个人保险业务客户群体，全面拓宽保险代理业务收入渠道。

三是高度重视做好基金营销、代理国债、银证通、汇兑结算和系统性大客户、以及其他金融机构各类业务的代理工作，不断改进服务方式和服务质量，努力提高代理财政代发工资、代理电讯资费、代收税款等各类代理业务的含金量。

第三，全面出击，把资产业务提到一个新高度。

，尽早做出应对策略。

二是做好市场营销。根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、开展营销活动，做好相关产品的品牌塑造，并协开展产品交叉销售。

三是加强一线营销队伍的服务意识。我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。实施亲情化服务，做好房地产商、车商、二手房中介等合作机构的维护工作建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

各位

领导

，各位评委，各位同仁，古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。这次竞聘不论结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。最后，我想用这样一句话来结束我的演讲：重在参与，只有成功参与，才能参与成功。

我的演讲结束，谢谢大家！

## 管理人员晋升自我介绍篇二

、各位评委： 投我一票！谢谢大家！（鞠躬）

首先借此机会，我要对在座各位

领导

和同志们多年来的关心、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。

点从事过柜员、会计。工作以来，我深知一份耕耘，一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳，有份力出一份力。由于努力工作，曾多次获得

领导

和同事们的的好评。

下面谈一谈我竞聘这一职位的优势和劣势。

首先从劣势说起，因为只有能看清楚自己弱点的人才能对自

己做出准确的判断，也才能找准努力的方向争取做得更好。客观的说，我对于机构部的工作了解非常有限，毋庸置疑，与有过相关工作经验的竞聘者相比，我认为他们都是行家里手。

与此同时，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，特别是在与税务部门打交道的工作中，更加锻炼了我较强的责任感，塑造了我的敬业

精神

□

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。在我从事的费用统计工作中，我认真分析数据，不怕吃苦，最终费用统计工作得到了行

领导

的一致好评。

优势之三是我具有较丰富的工作经验。我于xx年参加工作，工作中，我不忘提高自己，积累了一些工作经验。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，让我走上机构部副经理的

领导

岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作。具体将做到以下几点：

一是真诚讲团结，协助经理做好部门的管理工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力协助经理把机构部的员工队伍带好，进一步健全内部管理制度，使员工有章可循，知道自己干什么，怎么去干，使员工工作效率进一步提高。

二是立足本职岗位，做好本职工作。我上任后，我将积极拉拢存款业务，进一步健全贷款业务的管理办法和操作流程以及风险控制等一系列规章制度。在做好期货结算工作的同时，积极争取农行外部政策，为我行进一步扩大业务范围贡献自己的力量。

和同事学习，坚持不懈地向自己身边优秀的朋友学习，勇于实践，提高自身的综合素质。

各位代表、各位评委，选票在您手中，选择干部的权利在您笔下，诚信待人和塌实做事是我为人处世的原则，我不会豪言壮语，更不会用甜言蜜语去骗取您手中的一张选票，如果

您信任我，就请在我的姓名下面画一个圈，让我与您一道，共同为我行的快速发展贡献自己的力量！

谢谢大家！

## 管理人员晋升自我介绍篇三

尊敬的各位评委，各位领导：

大家好！

今天，我要竞选的是农业技术综合服务中心副主任。具有中专文化程度的我现年岁，中共党员，年毕业于重庆市第二农业学校农经专业，现正在自修金融专业专科学历，今年内有望毕业。通过五年的工作锻炼，我熟悉党对农业和农村工作的方针和政策，熟悉农村工作，具有一定农村工作经验，善于作群众工作，有较强的组织协调能力，能起草一般性的文件、报告等。自己评价我能够胜任农业综合技术服务中心副主任职务。

乡镇农业技术综合服务中心是一个综合体，它包含了农技、农经、水产、林业、水利水保几个部门。涉及农村工作的方方面面，它是农业技术推广的依托，是联系广大农民的桥梁和纽带，是实施科教兴农战略的重要保障。其主要任务是要积极搞好新技术，新成果的引进、试验、示范和推广，为农业产业化提供技术支撑和社会化服务，在帮助农民搞好产前、产中、产后技术物资配套服务的过程中，引导农民以市场为导向，因地制宜地调整农业内部结构，推动农业的产业化发展，为农村经济发展，农民增收致富提供一条重要的途径。作为农业技术综合服务中心副主任，要协助主任并与主任一道带领中心全体人员为完成上述目标任务而共同努力。

如果我当选为农业技术综合服务中心副主任，我将针对我乡农业基础薄弱，起点低，农业产业化调整正在起步的特点，

协助配合主任带领中心全体人员从以下几个方面开展工作。

首先，确定一个“中心”。以为全乡广大人民群众的根本利益服务为中心，时时、处处以人民利益为重，急人民之所急，想群众之所想，力争农业技术综合服务中心所作的每一项工作都能为农村服务，为农民服务。

其次，做好两手“准备”。一是准备建立一套科学完整高效的运行机制。加强对农业技术综合服务中心的科学管理，做到人尽其能，人尽其职。二是聘请有关技术能手，准备建立一支农业科研队伍，研究推广农业种养殖业中的各种技术成果，建立畅通的农业信息报务，成为农民的良好益友。

第三，强化三个“培训”。一是强化对农业技术综合服务中心工作人员的培训，重点是党对农业和农村工作的方针政策，农村工作方法，农业技术。二是强化对农村种养殖业能手和专业大户的培训，重点是农业技术，市场营销知识。三是强化对各村财会人员的培训，重点是会计业务，统计知识。

第四，做到四个“加强”。一是加强农业综合开发，注重发展高效、特色农业，加快种养殖业结构调整，优化种植业结构，因地制宜地加快水果、蔬菜、蚕桑、花卉等特色农业的发展，合理开发水域资源，积极发展各种名、特、优、新水产养殖；深化农产品流通体制改革，加快农产品加工、销售、储运、保鲜等技术和设备的引进和开发，采取以龙头产业带动相关产业发展等多种形式，引导农民走向市场，促进形成利益共享、风险共担的经营机制；积极推进农业产业化经营，培育发展壮大一批有特色、有竞争力的种养殖业大户和示范基地；积极发展农村合作经济组织，提高农民的组织化程度。二是加强农业科技推广，注重“农、科、教”三方面协同配合；完善新品种新技术引进、筛选、试验、推广体系；加大农业技术的宣传普及力度，做好科普宣传，咨询工作；加快农业新品种、新技术转化为现实生产力的步伐。三是加强水利设施建设，水利建设坚持全面规划、统筹兼顾、标本兼治、



综合治理的原则，实行兴利除害结合，开源节流并重，防洪抗旱并举；抓紧病险库、塘、堰的除险加固整治工作，使其充分发挥效益。四是加强生态环境建设，加快封山育林、天然林保护、退耕还林还草、水土保持等建设，减少水土流失，恢复和扩大林草植被，提高森林覆盖率；发展生态农业，把生态建设与经济结构调整，增加农民收入结合起来。

第五、实现两个“增加”。一是增加农民收入，通过农业综合开发，产业结构调整，新技术的应用，新品种的种植，水利、生态环境等的建设，来增加农民收入。二是增加农业技术综合服务中心的收入，除了原来以出售化肥、农药等来获取低额利润等方式外，可采取有偿服务的方式，比如：采用农业技术联产承包的办法，把技术指导与产品产量联系计酬或给予奖罚；采用技术服务责任制的办法，按照技术合同为生产单位提供技术服务，生产单位按技术服务合同付酬；采用推广与经营相结合的办法，经营直接为技术推广服务或物质经营直接与技术服务相结合；采用技术咨询服务的办法，通过为生产单位或个人提供技术信息、技术咨询等来收取一定的报酬；还可充分用好用活政策来增加收入。

由于时间关系，这些工作目标和措施只能画几根粗线条，谈一个大框框，还须在今后的工作中逐步细化。

总之，如果我当选了，我将继续做到个性服从党性，感情服从原则，工作讲求冷热适度，既要有工作的热情，又不失冷静，客观分析问题、解决问题的头脑；讲求刚柔适度，刚中有柔，柔中有刚；讲求粗细适度，既要有宏观的管理，又不乏微观、细致、周密的安排。要以有效的管理激励人，以真诚的态度团结人，以科学的服务为人民。我们农业技术综合服务中心的工作会像太阳一样普照龙江乡的每一寸土地，像圆规一样，越画越圆！

“疾风知劲草，路遥知马力”。奥运精神，重在参与，我相信：今天，我是成功的参与者；明天，我将成为参与的成功

者！

我的演讲结束了！谢谢大家！

## 管理人员晋升自我介绍篇四

在我记忆深处仍然记得当初刚来xxxx实验小学时的心情，激动、好奇和紧张。一转眼两年过去了，不知道是总把自己当孩子看呢，还是心态好的缘故，我当初的心情未变，还觉着自己是新上岗的新教师。抱着这份心情我竞聘班主任的职务是忐忑的。

去年三（1）班的所有集体荣誉并不是我一个人的功劳，有同学们的全力以赴，有王生才老师的精心指导，有领导们的勉励鼓舞。要搞好教育，是要做“孩子王”，本学期如果我能得到领导和各位教师的认可，有幸被聘为班主任，我将做到以下三点：

知彼知己，百战不殆。战争如此，教学同样如此。给孩子幸福的童年，让孩子健康的成长，是班主任的重要职责。只有进入孩子的世界，才能掌握他们的所思所想所求。我将利用自己年轻的心态，与孩子们打成一片，给他们创造一个愉悦的学习环境和自由成长的空间。

去年什么事我总是亲力亲为，忙的风风火火，不信任学生既累坏了自己，也磨灭了学生的能力。今后，我将发挥班干部的作用，逐步提高学生的自我管理能力，实现班级管理与学生发展的“双赢”。

向书本学，向同事学，通过虚心学习，弥补自身不足，在传承发扬“行知精神”中，形成自己的特色和风格。

假如我能得到大家的信任与支持，成为竞争中的“红花”，我准会受宠不惊看花开，假如不成，我会依然做一片真诚

的“绿叶”，为我们学校更加繁荣的明天而努力，谢谢！

## 管理人员晋升自我介绍篇五

尊敬的各位领导、同志们：

大家好。非常感谢领导、同事们对我的厚爱与支持，让我有机会参与此次竞聘！谢谢大家！

下面做一下自我介绍，我叫xxx□毕业于xxx□

xx年7月毕业于河北省邮电学校光纤通信专业。尔后，通过六年艰苦自学，先后获得全国高等教育自学考试英语专业专科、本科学历□20xx年12月，通过全国大学英语四级考试，并取得证书□20xx年2月，被廊坊通信初级工程专业评审委员会授予助理工程师专业技术职务□20xx年4月，通过国家劳动部统一组织的助理人力资源管理师职业资格证书考试，并取得证书。

xx年7月毕业后，我被分配新约县电信局参加工作。刚开始3年，在阜草支局从事机务员工作□20xx年10月，因工作需要，被调入公司机关，负责秘书、人事、劳资、安全生产以及机关办公局域网维护等工作。三年管理工作期间，在县分公司、市公司人力资源部各位领导的正确带领下，在各位同事的鼎力支持下，圆满完成了公司领导讲话、公司工作报告、通信信息编发、会议记录等公文工作；圆满完成了县公司机构优化调整、竞争上岗、营维体制改革等人力资源管理工作；圆满完成了县分公司领导、综合部主任交办的经营分析ppt制作、组织会议、协调县委政府关系等临时性工作。

工作期间，坚持学以致用，及时将工作、学习经验撰写成文章和大家交流探讨□20xx年底，撰写的《创建学习型组织，促进企业快速发展》一文被省通信工会授予优秀论文奖□20xx年11月，参加完省公司人力资源部组织的培训专业讲座及拓

展训练后，结合工作实际，撰写了《情景模拟创建学习型组织及现实思考》一文，被作为头版文章刊登在河北通信人力资源杂志上。

各位领导、各位评委，我的竞聘目标是省公司人力资源部员工关系一般管理岗。我竞聘这个岗位的最大优势是我有较丰富的人力资源管理经验、基层工作经验和一定功底的文字水平。

我如果竞聘成功的话，主要从以下几方面设想开展工作：

第一，创新思维，努力做好工作。20xx年省公司形势教育指出：网通公司成在经营，败在管理，关键在人。通过近两年的人力资源体制改革，公司管理水平明显提高，改革取得了显著成效。但距“现代化的治理结构”还有一定差距。因此，提高盛市、县三级公司管理水平，特别是提高县级公司的管理水平，但是当前人力资源规划工作主要课题之一。与此同时，以创建学习型组织为载体，充分应用正强化、负强化理论，使员工将学习和改革视为网通工作的.常志，进而逐步提升全省网通系统人力资源能力建设。

第二、坚持稳定压倒一切的原则，最大程度减少企业劳动争议。以“尊重劳动，尊重知识，尊重人才，尊重创造”为导向，充分应用需要层次论、公平理论、期望理论、保健—激励等激励理论，在激发员工工作积极性、主动性、创造性的同时，最大程度预防和减少劳动争议，为企业经营发展营造和谐的人文环境。

第三，大力弘扬“爱岗敬业、尽职尽责、团结协作、同舟共济”的企业精神，苦练基本功，努力成为本职工作的行家里手；另一方面，坚决服从领导指挥，紧密团结同事，协调联动，携手共进，努力开创人力资源部各项工作新局面。

请各位领导、各位评委投出您手中宝贵的一票，我会以实际

行动证明您们的选择是正确的。

## 管理人员晋升自我介绍篇六

尊敬的领导、评委、同事们：

大家好！

参与城一营销中心渠道管理岗位的竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

今天我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司经营部运销渠道管理岗位的竞聘。首先应该感谢公司领导给我们年轻人创造了这次公平竞争、展示才华的机会！感谢公司领导对我多年的鼓励与培养，也感谢在座各位对我的关心和支持！此次竞聘，我主要是为了响应公司人事制度改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。我叫xx，现年xx岁，大专文化，xx年x月参加工作，毕业后分配在移动公司从事xx等建设和开发工作，xx年至今在xx主要负责对xx和xx的设备维护，一直从事技术性和管理工作。

我是城一片区营销中心的客户经理xxx，现年28岁，大专文化，所学专业财务会计，于2001年至2003年在xx公司担任xx职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻炼了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的`产品，大大提高

了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。
4. 有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务 and 遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务。这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。
5. 有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

随着网络通讯业务竞争时代的到来,中国移动通讯已不再是只为用户提供手机单一业务的提供商,而是为用户提供从技术支持到网络支撑的一系列综合化、个性化服务的服务提供商。因此如何做好运销渠道管理就显得尤为重要,结合公司的具体情况,我想主要做好以下几个方面的工作:

一、勤学苦钻管理领先。在信息产业日新月异的今天,要站稳脚跟,做出成绩,就必须掌握主动,有一套过人的技术本领。我将一如既往地学习专业管理知识,向书本学,向领导学,向同仁学,在实践中学,不断积累经验并不断创新,让自己始终保持一流的技术。在学习业务的同时不断加强自身修养,提高综合素质,使自己能全面发展。以技术求生存,以质量求发展,以能力求创造,赢得客户,赢得市场。

二、务实创新力谋发展。运销渠道管理岗的工作是市场经营部中心的要害,岗位虽小,责任重大,牵一发而动全身。“发展是硬道理”,只有扎扎实实做好本职工作,并在工作中不断创新,才能在日益激烈的市场竞争立于不败之地,与公司同发展共进步。我将围绕运销渠道的维护和开发目标,创超性地开展工作。制定、完善运销渠道、代办业务、代理商管理办法和检查考核业务流程,规范业务需求;围绕上级业务指标,及时掌握移动电话号码、交费卡、神州行系统、固定拥护预付费ip业务管理系统等资源使用情况、系统维护、数据更新、测试管理、报表统计等工作,率先完成各项任务。同时结合工作实际,搞好效果评价和执行控制:及时对用户返回效果进行评价,以便动态计划,从而形成良性循环,不断完善我们的服务。做到以服务为前提,管理为关键,从而产生长远效益。

三、团结协作追求卓越。我知道,“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。我们将以上级相关业务部门满意作为行为准则,做到“以诚待人,以人为本”。定期和不定期与内部室相互联系协调,不定期接触业务联系单位以加以沟通,认真处理客户投诉和接触业务联系单位以加强沟通,

做到服务至上。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！作为一名移动通信的员工，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工团结起来，将我们的企业做大做强。

2012年，中国电信业的改革和发展又将进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、解放思想、大胆改革。让我们在实际工作当中，发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展。只有我们片片绿叶生机盎然，公司的明天才不可限量！

最后，我想说，如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果。如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

## 管理人员晋升自我介绍篇七

您们好！我竞聘的是中层岗位。首先感谢组织给我这次竞聘的机会。让我有幸站在这里展现自我、挑战自我！我叫xxx，现年xx岁，x年7月毕业于山东财政学院，同年分配到，从事会计工作，x年8月调入，x年机构改革，先后从事稽核、金融监管工作，x年被市行指定为监管组成员，x年被聘为助理会计师，x年考取了全国会计师任职资格。现在金融管理科工作。

下面我将任助理会计师以来的工作情况汇报如下：



一是政治素质过硬，业务知识全面。

讲学习、讲政治是我始终不渝的追求和信念，是我提高思想认识和业务素质，做好各项工作的根本保证。在任助师六年期间，本人尤其重视对金融、会计和经济理论知识的学习。1999年顺利通过了全国统一的会计师资格的考试。任职以来的学习和实践证明，过硬的政治素质、全面的专业理论知识和良好的职业素养为我做好会计工作和金融监管工作及提高自身分析问题、解决问题的能力起到了重要的促进作用。

二是突出金融监管重点，扎实有效地完成了各项工作。

1、协助组长完成峰城监管组检查任务。从事监管工作以来，我分别参加了储蓄存款实名制、城市信用社更名改制工作、农村信用社不良贷款检查等三十余个项目的检查工作，这些工作时间紧，任务重，政策性强，在认真学好有关文件精神的基础上，严格把关，较好的完成了各项检查任务。特别是城市信用社更名改制工作中，监管组能够摆正自己的位置，作为监交人，我们积极出主意想办法，对交接方案反复研究，多次组织会议，进行专题研究。使本次更名改制工作，在不影响营业的情况下完成财产交接、账务交接，顺利完成城市信用社平稳改制为农村信用社，市行验收合格。近几年来，在参加的三十余次现场检查工作中。我都能独当一面，并撰写了现场检查报告二十余篇，提出整改意见六十余条；部分意见被上级监管部门采纳。充分发挥了现场检查作用，较好维护了人民银行权威。总结本人任职6年来的工作，思路清晰，积极主动，许多工作得到了领导和同志们的认可，积累了许多经验，有了许多收获。无论本次竞聘中级会计师成功与否，我都会一如既往地做好本职工作，做一名工作负责、作风踏实、监管高效的优秀行员。

2、高质量完成非现场监管工作任务。在非现场监管工作中，我担负着报表报送工作，非现场监管工作要求高，责任大。为此我认真收集被监管单位的报表、资料，逐项审核、汇总，

并通过对报表的分析，形成有数据、有情况、有预测、有建议的分析报告，做到了数字准确、内容完整、上报及时，并且按季向被监管单位发出“非现场监管通报”。

尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚！成败不由我，人生须拼搏！如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。