

2023年经理就职讲话(优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

经理就职讲话篇一

尊敬的领导和公司同事：

大家下午好！

今天很高兴我被任命为车队总经理，这是领导和大家对我的信任，在此，表示衷心的感谢！

我将始终以公司的利益和大家的利益为重，兢兢业业、扎扎实实的做好各项工作，我将不负众望，从以下几方面认真履行好自己的职责：

- 1、加强学习，不断提高管理水平，摆正自己的位子，大事讲原则，小事讲风格，自觉维护好中国员工及当地员工的团结。按照公司领导的要求，尽快适应角色的转换，要站在更高的角度考虑和处理问题，凡事以大局为重。
- 2、以身作则、奉公守法，认真遵守当地的法律法规和公司的各项规定，我将自觉接受公司领导和全体员工的监督，诚信做事，诚实做人。
- 3、充分利用自己在行业的优势，加强行业间的交流，不断提高业务能力，取长补短学习行业先进的管理经验，增大客户的信任度和满意度，为培育更多的忠诚客户做出应有的贡献。
- 4、大胆工作，遇到问题和困难不绕着走，只要是对集团有利，

对公司有利，对绝大部分员工有利的事，我将义无反顾的去
做，也希望同事们多理解多支持。

我想只要我们团结一心，努力工作，我们的明天，一定会更
好！

经理就职讲话篇二

各位领导：

接到我将接手管理租赁公司的通知，我感到很突然，昨夜一
夜难眠，想了很多事情，想到本人对于此项工作的工作经验
不足，这样重的担子没有承担过，对于业务的方方面面不甚
了解，有些信心不足，有些惶惶不安。归根结底还是想把事
情做好，想做出些成绩，用以回报各位领导的信任和栽培，
体现自我的价值，后来我渐渐的有了信心，因为只要有领导
的.信任和支持，有我辛勤的努力，多向领导学习处理问题的
方式方法和经管的手段，多跑市场，多了解情况，勤能补拙！

在不久的将来我会进入正常的工作状态，在不远的将来我会
做出些成绩让各位领导看到我的进步和努力.对于将要即将开
展的工作我有以下的几点想法；想法不一定成熟、全面，希望
各位领导给予指正：

- 1、对于现场存有的租赁材料进行盘点和摸底，看一看现场材
料与帐面是否相符。
- 2、有以往租赁过程中，我们的施工单位反映，我们的租赁的
模板质量较差，影响工程质量，不愿意用，我想对模板进行
必要的修复，以有利于我们的工程质量，也同时完善我们的
服务。
- 3、在满足我们施工单位使用的条件下，以及对于租赁市场基
本熟悉之下，对于剩余的租赁材料，将对外承接租赁业务，

对外承接租赁业务时会选择信誉较好，资金回收有保证的施工单位，用以保证租赁材料的回收和租金的回笼。

经理就职讲话篇三

我有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬东盟人“只争第一、不做第二”的东盟精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理我、发展我。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做我。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做我。

2、在场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良我□xx年下半年，公司的经营班子将继续以场为导向，继续创新场开发策略并进一步拓展场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以xx年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对xx年下半年场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定xx年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升东盟营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很不成熟、不规范；外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

总之，在董事会的正确领导下，在二局的大力支持下，在全体东盟人敬业精神的鼓舞下，我有决心、有信心带领新经营班子全体成员以及全体东盟人，首先把公司做强，在公司未来发展中，力争提前实现“同业多元跨越发展”第二阶段目标，进一步扩大公路拓宽场，开发公路养护场，通过横向联合，继续开发轻轨、地铁、隧道施工场，加大公司体制改革步伐，整合内外部资源优势，实现企业有效扩张，在做强的基础上稳步把公司做大。

经理就职讲话篇四

尊敬的各位领导、老师，亲爱的同学们：

大家下午好！我是来自__市营1班的关光杰。

首先我要向关心和信任我的各位领导、老师表示诚挚的谢意！对到会的各位学生代表的支持和信任表示衷心的感谢！

今天，我被命任为学生实训超市的总经理，这对我来讲是一种挑战更是一种责任，我为我能有机会为实训超市的工作尽一点绵薄之力而深感荣幸。

刚才大家都听了各层领导对超市的详细介绍和热情洋溢的动员。不知大家此时是怎样看待这个实训超市的。想不想听下我对学生实训超市的态度和心里话？其实也很简单，就一句话：手捧阳光，笑容晴朗，怀着感恩的心，为梦想而战！现简单阐述下吧。

手捧阳光。我喜欢阳光，因为它代表了光明和希望。我信赖即将成立的学生实训超市，因为它富有阳光般的朝气和蓬勃发展的生命力。所以我会入股20股，相信在全体实训工作人员的努力和广大师生的支持下，我手中的阳光支票会不断升值。

笑容晴朗。作为总经理，我深知超市的发展也许不是一帆风顺的，但无论遇到多大的困难和挫折，我都会从容淡定，以微笑去处理一切难题。另一方面，学生超市也努力打造“微笑服务”的品牌，我们决定每学期将评选一些“微笑大使”进行奖励。当然还会有其他的评优和综合测评加分来激励我们加入这个实训大家庭的每一个成员。

怀着感恩的心。生活中充满了恩赐，我们要懂得感恩。今天我们这个动员大会能顺利进行，离不开我们辛勤工作的全体工作人员。我们是否应给他们一些掌声呢？感恩是双向的，在此，我也代表全体工作人员向到场老师同学对实训超市的关注和支持表示衷心的感谢。你们才是英雄，你们才是铸造实训超市的成功的重要力量。我们超市将实施“感恩计划”，在特别的节假日将以特别的优惠回馈我们的顾客。

为梦想而战。最近，我积极投身了对超市的策划和筹备工作，真的很忙很累但很充实。因为我有一个信念：当别人通过我的努力而得到实际的好处和方便的一天，便是我最欣慰的一天，我相信这一天不会遥远。请大家为我们共同梦想——为需要的人打造一片天堂而战，只有同心同德，激情常驻，美梦便成真！

第二个问题，我想问下大家：假如你做了实训超市的总经理，你会怎样做呢？或者你竞选上了总监、部门经理或职员，你是如何计划你的工作呢？“机遇是留给有充分准备的人”，大家用心地去思考下，相信大家会有很好的idea[]而一个个好的idea是往往是超市发展和创新的动力。既然今天是总经理就职演说，所以接下来，我就简单谈下我的工作设想。

“三大努力”。努力做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚力。努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调研，勤督查。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。

“三大计划”。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。我将会注重“培训和分享”，让每批实训人员从培训中获取真知，从分享中取长补短。

我没有拖沓繁复的规划，我的所有计划都会从实际着手。我承诺得不多，但是我所说的一切，我都会尽力去做。我可以许诺：此刻，我所说的一切永远都不会只是一张空头支票。

最后，我把下面的话作为演讲的结束和新生活的开始，作为

对大家的祝福。

最美丽的语言是，很幸运能和你们共度这个美好的下午。

最温暖的语言是，无论你扮演哪个角色，我们无时无刻都在关注你。

最甜美的语言是，我们永远心心相连。

最可爱的语言是，我们共同努力去把握机会。

让我们共同努力，在实训中增长才干，收获友谊，在不同的岗位上把握机会，永往直前！

谢谢大家！

经理就职讲话篇五

尊敬的x书记□x部长□x总和各位领导、同事：

大家好，刚才宣布了集团党委对我工作的任命，在此，我衷心感谢组织对我的信任和关怀，感谢各位领导对我的器重和厚爱，感谢x书记和x部长亲自陪送我来xx公司任职，感谢同事们对我的信任和支持！这次任职，是对我的认同与接受，也是希望和重托，更是的挑战和考验，让我有机会在更高的平台，为我们xx公司服务，为我们集团添彩。今天是一个新的起点，我将尽快进入新的岗位角色，勤勉尽职，扎实工作，有所作为。

在此，我就今后的工作表个态：

一是讲”政治”。做为国有企业管理人员，首先要讲政治，确保自己的言行符合党的政策法规要求、符合集团公司党委和董事会的决策布置，符合领导班子的具体安排。确保方向

正确，行动合规，结果合法。

二是讲“团结”。做为xx公司领导班子成员，要讲团结，顾大局，找准位置，当好主要领导的参谋和助手，与班子其他成员和公司同事坦诚相待、团结协作、遇过不推、补台不折台，悉心尽力做好分管工作。

三是要“务实”。做为xx公司的分管领导，要胸怀集团谋发展，着眼桂江思全局，立足本职抓落实。坚持xx公司一贯以来的实事求是，真抓实干、雷厉风行的工作作风，多调研考察、出有用的点子、办实事，重绩效。

四是要“勤学”。要深入学习林业调查规划设计和园林业务知识，学习有关政策法规，提高自身的理论水平、业务素质和领导能力。五是要“廉洁”。要严格遵守反腐倡廉的各项规定，老老实实做人，勤勤恳恳干事，清清白白任职，保持头脑清醒，严格要求自己，主动接受大家监督。

同时，对于我以后工作中表现出来的不足，希望各位领导和同事随时批评提醒，我一定认真加以改进。决不辜负组织、领导、同事对我的信任、希望和重托。

谢谢大家！

经理就职讲话篇六

感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的培养。今天我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对东盟公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬东盟人“只争第一、不做第二”的东盟精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

- 1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。
- 2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好。下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。
- 3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。
- 4、在生产经营工作方面：以20工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2.43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。
- 5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。
- 6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升东盟营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很很成熟、不规范；外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

总之，在董事会的正确领导下，在二局的大力支持下，在全体东盟人敬业精神的鼓舞下，我有决心、有信心带领新经营班子全体成员以及全体东盟人，首先把公司做强，在公司未来发展中，力争提前实现“同业多元跨越发展”第二阶段目标，进一步扩大公路拓宽市场，开发公路养护市场，通过横向联合，继续开发轻轨、地铁、隧道施工市场，加大公司体制改革步伐，整合内外部资源优势，实现企业有效扩张，在做强的基础上稳步把公司做大。