

# 跳槽面试的自我介绍(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 跳槽面试的自我介绍篇一

本人有着较强的沟通表达能力，对工作有上进心、认真负责、待人真诚、处人随和!换位思考有自己独特的想法这是我最大的优点，并且我多才多艺，我特别热爱美容行业，我理想就是能实现我的个人价值的挖掘，能让我的价值得到最大实现，同时实现企业利润和价值的最大化。从基层做起，不断学习，一点一滴积累经验，努力提升。最后希望，贵美容院能够给我这样一次机会。

## 跳槽面试的自我介绍篇二

尊敬的各位考官：

你们好，很荣幸能够进入第二轮的面试。

我叫xxxx今年25岁。毕业于广西xx大学会计专业。大学四年，通过不断的努力、锻炼、学习、实践、和社会工作，在会计，银行业务和金融方面积累了丰富的经验。

表达沟通协调能力强，性格开朗责任心强，具有良好的团队协作精神和客户服务意识。能吃苦耐劳，有不断挑战自我的能力和勇气。重视市场信息，善于学习，思考，适应信息化时代的要求熟悉会计实务的运作，曾代表班参加过学院的会计基础知识竞赛，取得优异的成绩，从中，加深了我对会计

的一些体验。让我对会计式作等方面有了更全面的认识，也让我懂得了会计对一间企业的重要性，同时也培养了我耐心与人沟通及认真对待每一件事的服务态度。

四年的大学生活让接受全方位的大学高等教育,受到良好的专业训练和能力的培养,在会计等各领域有扎实的理论基础和实践经验,有较强的实践和研究分析能力.

“工欲善其事,必先利其器”,“学而知不足”是我学习、工作取得进步的动力!

银行会计员这个职业是神圣而伟大的,他要求我不仅要有丰富的专业知识,还要有高尚的情操跳糟面试时的自我介绍。因此,在书时,我就十分注重自身的全面发展,广泛地培养自己的兴趣爱好,并学有专长,做到有专业和专长(历数自己的专长),还能会唱、会说、会讲。在注重知识学习的同时我还注意培养自己高尚的道德情操,自觉遵纪守法,遵守社会公德和职业道德,没有不良嗜好和行为。我想这些都是一名金融工作者应该具备的最起码的素养。假如,我通过了面试,成为众多银行会计员队伍中的成员,我将不断努力学习,努力工作,为家乡的教育事业贡献自己的力量,决不辜负银行工作者这一职业。

我的自我介绍完毕,谢谢!

## 跳槽面试的自我介绍篇三

各位考官,上午好!:

通过考试,今天,我以本岗位笔试第\*的成绩进入了面试。对我来说,这次工作机会显得尤为珍贵。

我叫\*\*,今年27岁。\*\*\*\*年7月我从\*\*学院\*\*系毕业。由于\*\*原因,使我与“太阳底下最光辉的职业”失之交臂。幸好,

当时\*\*\*（原因），经人介绍，我在\*\*\*单位有了\*\*的工作经历。回想起那段时光真是既甜蜜又美好，虽然工资很低，但听着别人对我工作的赞美，看着那一双双充满信任的眼睛，我心里充满报幸福与甜蜜。我原想，即使不能转正，只要单位需要，就是当一辈子临时工我也心甘情愿。

今天，我想通过此次考试重新走上工作岗位的愿望是那样迫切！我家共有三姊妹，两个姐姐在外打工，为了照顾已上了年纪的父母，我一直留在他们身边。我曾开过铺子，先是经营工艺品，后又经营服装。但不论生意做得如何得心应手，当一名银行职员终是我心向往之并愿倾尽毕生心血去追求的事业。我曾多次参加考试，但都由于各种原因而未能实现梦想，但我暗下决心，只要有机会，我就一直考下去，直到理想实现为止。如今的我，历经生活的考验，比起我的竞争对手在年龄上我已不再有优势，但是我比他们更多了一份对工作的责任心、耐心和对单位的诚心，更多了一份成熟和自信。银行职员这个职业是神圣而伟大的，他要求我不仅要有丰富的专业知识，还要有高尚的情操。因此，在书时，我就十分注重自身的全面发展，广泛地培养自己的兴趣爱好，并学有专长，做到有专业和专长（历数自己的专长），还能会唱、会说、会讲。在注重知识学习的同时我还注意培养自己高尚的道德情操，自觉遵纪守法，遵守社会公德和职业道德，没有不良嗜好和行为。我想这些都是一名金融工作者应该具备的最起码的素养。

假如，我通过了面试，成为众多银行职员队伍中的成员，我将不断努力学习，努力工作，为家乡的教育事业贡献自己的力量，决不辜负银行工作者这一职业。

## 跳槽面试的自我介绍篇四

尊敬的各位考官、各位评委老师：

透过考试，这天，我以本岗位笔试第x的成绩进入了面试。对

我来说，这次工作机会显得尤为珍贵。

我叫，今年x岁。xxxx年7月我从xx学院xx系毕业。由于xx原因，使我与“太阳底下最光辉的职业”失之交臂。幸好，当时xxx(原因)，经人介绍，我在xxx单位有了xx的工作经历。回想起那段时光真是既甜蜜又完美，虽然工资很低，但听着别人对我工作的赞美，看着那一双双充满信任的眼睛，我心里充满报幸福与甜蜜。我原想，即使不能转正，只要单位需要，就是当一辈子临时工我也心甘情愿。

这天，我想透过此次考试重新走上工作岗位的愿望是那样迫切！我家共有三姊妹，两个姐姐在外打工，为了照顾已上了年纪的父母，我一向留在他们身边。我曾开过铺子，先是经营工艺品，后又经营服装。但不论生意做得如何得心应手，当一名银行职员终是我心向往之并愿倾尽毕生心血去追求的事业。我曾多次参加考试，但都由于各种原因而未能实现梦想，但我暗下决心，只要有机会，我就一向考下去，直到理想实现为止。

如今的我，历经生活的考验，比起我的竞争对手在年龄上我已不再有优势，但是我比他们更多了一份对工作的职责心、耐心和对单位的诚心，更多了一份成熟和自信。银行职员这个职业是神圣而伟大的，他要求我不仅仅要有丰富的专业知识，还要有高尚的情操。因此，在书时，我就十分注重自身的全面发展，广泛地培养自己的兴趣爱好，并学有专长，做到有专业和专长(历数自己的专长)，还能会唱、会说、会讲。在注重知识学习的同时我还注意培养自己高尚的道德情操，自觉遵纪守法，遵守社会公德和职业道德，没有不良嗜好和行为。我想这些都是一名金融工作者就应具备的最起码的素养。

假如，我透过面试，成为众多银行职员队伍中的成员，我将不断努力学习，努力工作，为家乡的教育事业贡献自己的力量，决不辜负银行工作者这一职业。

# 跳槽面试的自我介绍篇五

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年x岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对个人客户经理岗位的认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，

改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任、如皋市中心主任□xx局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

### 三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款万。

### 四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局

公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。(1)加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。(3)目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤

为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户  
的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证  
营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，  
但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来  
参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我  
将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！