

# 最新对公客户经理述职报告(优质10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 对公客户经理述职报告篇一

尊敬的领导：

今年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。以下是我的述职报告。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合

素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在工作中为自己交了一份满意的答卷。

此致敬礼！的突破。

## 收获与感悟

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公

交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的'微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□20xx年，累计发放贷款一余万元，按时清收贷款一万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

## 存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

## 今后努力方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，

用“新”的工作—实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

## 对公客户经理述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好！我叫xxx，现在xx卷烟客户部任客户经理一职。本人从事烟草行业近xx年，对烟草行业怀抱着深厚的个人感情和不懈的职业追求。

xxxx年x月份本人加入烟草行业，在此后的xx年中分别在我区xx、xx、xx等处烟叶收购站担任烟叶检验员。烟叶检验是卷烟工业企业原料采购工作中重要的一环，对烟叶检验员的思想品质、工作态度和技术水平都有很高的要求。我一直遵照公司要求，兢兢业业，认真做好本职工作；自我学习，提高综合水平；严于律己，树立良好形象，得到了广大领导和同事的一致好评。

xxxx年x月份，应上级工作安排，我到xx卷烟客户部担任客户经理一职。近x年来，我在公司党总支部的爱护和培养下，在车村全体同事的关心和支持下，坚持践行两个至上和科学发展观的优秀理念，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强政治理论学习，努力提高自身政治理论和思想道德水平。一年来，我重视加强自身的学习，学习党的十七大会议精神、“三个代表”重要思想和行业的先进改革发展政策等，不断用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想等科学的理论武装自己的头脑，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针、政策和市、县局（公司）的各项决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，

不断加强自己的党性修养，增进了党性观念、全局观念、纪律观念和群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

二、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。由于之前一直负责烟叶方面的工作，对卷烟营销的流程和职能很不熟悉。担任客户经理一职后，在单位领导和同事的热情帮助下，我很快适应了本地工作，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对基层卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

三、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系。身为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

四、配合领导工作，提高执行力。作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我处领导参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离上一级部门的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我处卷烟销售工作，做一名优秀的职工。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评指正。

xx年x月x日

述职人□xxx4

## 对公客户经理述职报告篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

本人在度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，

不早退,能够积极地参加单位组织的各种政治活动及业务学习,认真履行岗位职责,老老实实做人,认认真真做事,爱行爱岗,敬业勤业,全年能够圆满地完成上级交付的各项工作任务。现将的工作情况汇报总结如下:

作为一名网点经理,抓好存款,抓好管理是最基本的职责。在工作中从自身作起,带头做到以客户为中心,处处规范自己的服务行为,注重运用服务技巧,并对员工进行言传身教,始终要求自己,成为员工的表率,成为员工的朋友。善于发掘员工优点及好的做法,发现哪个员工服务好,当场就给予肯定和推广;发现哪个员工服务有欠缺或不足,总是和当事人共同探讨改进,在员工中举一反三,通过大家都能看得见,摸得着的事例教育员工,有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的'精神需求和心理变化,不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式,使我的营销经验和信心不断增加,营销技巧也得到了逐步提高,在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢,我们才能赢。在营销过程中,我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标,不求一时一事的得失,从客户出发,为客户着想,替客户比较,帮客户算帐,供客户选择,让客户高兴,促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展,我尽力加大个银产品营销宣传力度,大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品,以优势产品为纽带,增强了客户对我行的认知度。仅我营销利得盈、基金等理财产品x万元,信用卡张,保险x万元,为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

零售网点转型对我而言意味着是一次新的机遇,也是新的挑战!零售网点转型后的营业部将会以更加规范、标准、细致的服务形象示人,我深深认识到这一点,知道自己责任的重大。

为尽快完成任务，我采取了以下措施：

- 1、加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精神，做到型转神也转！
- 2、按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。
- 3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。
- 4、狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

此致

敬礼！

述职人□xx

xx月xx日

## 对公客户经理述职报告篇四

尊敬的银行领导：

您好！

首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的`关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。，安排人员。

在辞职的这段时间里，我会做好交接工作，让银行的损失降低到最小，也希望领导能够批准我的辞职请求。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 对公客户经理述职报告篇五

\_月\_日这一天我成为了\_\_银行的一名工作人员，\_\_\_\_年毕业，至今参加工作\_年有余，和大多数有志青年一样，带着对未来的美好憧憬步入社会。也和大多数有志青年一样，发现社会不像我们在校园想象的那么可爱，那么值得期待，那样可以让我们大展拳脚实现抱负理想。公司客户经理这个工作对我来说并不算陌生，家里人就有从事这行工作的，对于这行的辛苦也非常了解。银行工作看似体面，其中的辛苦只有自己

知道吧。对于这个我已经做好了充足的准备，去迎接它，去挑战它。

来到\_\_银行已经\_年\_月了，在此期间经过努力，完成了行里交给的任务，正式进入了\_\_银行这个大家庭，通过接触和学习，真正的了解这作为一名客户经理肩上的重担。希望自己尽快了解行里的各项政策，让自己尽快的适应客户经理里的这个角色。在不断的学习中，慢慢的懂得了自己的不足和差距。时光飞速，转眼间半年已经过去了，虽然我在行里的业务没有很大的进步，可以说是停滞不前。我坚信在后半年里我决心做到：

案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学\_\_银行信贷风险控制措施，让我手里的客户的授信风险降到最低。

其次，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

最后，希望我可以在最短的时间里，首次批下一个授信客户，为我下半年的工作，开一个好头。

## **对公客户经理述职报告篇六**

各位领导：

您们好！

我叫xx，今年37岁，本科学历，1995年参加农村信用社工作。20xx年至20xx年我先后在合市信用社、\*\*\*信用社从事客户经理工作。在联社党委的领导下和当地党政关怀下，我凭着强烈的事业心和责任感于崎岖和坎坷中起步，在压力和困难中拼搏，在三年的时间里，使全社的各项业务得到快速发展。在合市信用社工作期间，各项存款由20xx年的2700万元增加到20xx年的5400万元，较20xx年翻了一番，年均增长33%；各项贷款由20xx年1541万元增加到20xx年的2236万元，年均增长15、43%，三年间累计收回不良贷款495万元。20xx年被联社授予先进个人称号。在联社各级党政领导的关心下，在实际工作需要的情况下，20xx年5月被调到\*\*\*信用社任客户经理。在短短的几个月时间里，发挥自身优势，从各个不同层面深入了解每位老客户，不断发展新的优质客户。在此期间，各项工作也得到了进一步的改进。在联社领导的精心培养和创新理念的指引下，把我从一名普通的员工锻炼成了一个业务尖子，这都是这个大家庭带着我成长、进步，可以肯定地说，没有这个家，就没有我的今天，我为有这个家而感到骄傲。下面我就三年的工作情况和经验做法向各位领导作一简要述职：

## 一、昔时工作课绩

（一）树立“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力。

为保持信用社稳健发展的势头，在主任的带领下，我积极配合，主动参与，解放思想，大胆实施创新经营理念。在存款工作中，克服种种困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。就我个人而言，多次在针对存款上升缓慢的关键时期，能及时找问题、查原因，建议强有力的奖罚措施，在揽储这一方面能通过亲戚、朋友等多种渠道，及时超额完成联社下发的存款任务。

如20xx年9月，偶然闻到一个朋友亲戚在县城工地施工出现意外死亡，将会有一笔大的补偿金对其亲属进行补偿。我了解这个情况后，及时和我朋友进行了沟通，到遇难者家属家中做思想工作，最后终于争取到了一笔50万元的定期存款。当年我个人先后揽储近210万元，为我社完成联社下达的存款目标起了重大的作用。由于外地做面包的朋友较多，在了解到他们发展较好的情况下，通过不同的方式、渠道，收集他们的信息，进行了及时的沟通。20xx年和20xx年分别揽储近180万元和260万元，超额的完成了联社和信用社下达的任务，同时带动了其他员工的积极性。不管是在合市信用社还是在\*\*\*信用社，都能积极带头揽储，为信用社组织资金作出了一定的贡献。

## （二）发挥地域优势，积极推进小额农户授信工作。

在合市工作时期，针对合市当地信用环境较好的情况，在信贷支农工作中重点倾向小额农户贷款，积极开展提升农户小额信用贷款，做好信贷产品的宣传，从而得到农民的了解、信任。自20xx年9月提升小额农户贷款以来，在联社的指导下，我社对合市镇15个村委会5123户农民进行了一次全面的清理调查，对常住的户农民进行了面对面调查，其中共授信1338户，授信金额2269万元，已累计发放小额贷款2300万元，800多农户受益，其中新增小额农户贷款两率分别达到两个98%以上。而我个人包片的五个村委会共计1800余农户，对这些农户我都合理安排时间进行了全面调查，及时做好纪实记录，便于掌握农户的相关信息。通过整理、筛选，达到授信条件，符合授信要求并给予授信的农户共计512户，授信金额968万元，已累计发放1020万元。在农户小额提升后，使到期贷款收回率达到100%、正常贷款收息率达到99、12%，同时很好地控制了信贷风险，并为当地农民增加了经济收入。可以说我的辛劳换来了农民朋友的一致好评，使得合市信用社从提升小额农贷以来，在当地市场的地位也得到了很大的提高。20xx年5月在调到\*\*\*以后，我把这种好的做法继续推广，使

得\*\*\*信用社在提升小额农户信用贷款增长缓慢的情况得到较大的缓解，同时宣传了信用度对个人贷款的重要性。在一定程度上改变了\*\*\*老百姓“借款难，难借款”的思想意识，对提升当地的信用环境起到了较大的作用。

（三）树立“清收不良，积极挖金矿”的思想意识，搞好“五整治一落实”核对工作。

我始终把化解不良贷款作为压倒一切的头等大事抓，抓好不良贷款的盘活，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，专门对所有不良贷款进行集中力量清收。利用傍晚、下雨农民不能外出干活及外出务工人员回家过节的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身。我个人在20xx年清收不良贷款136万元，完成计划任务的206%；在20xx年清收不良贷款96万元，完成计划任务的166%；在20xx年清收不良贷款84万元，完成计划任务的128%。三年间累计回收不良贷款316万元。完成全社任务的63%。付出总有回报，我这种兢兢业业、忘我工作的精神打动了那些农民们，使得很多旧欠户主动到信用社还贷，起到了良好的清收效果，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

调入\*\*\*信用社以后，我在做好“五整治一落实”工作的同时，认真学习省联社《关于印发江西省农村信用社信贷业务“五整治一落实”风险排查实施细则的通知》、《关于进一步做好“五整治一落实”风险排查工作的补充通知》文件精神，深入理解“五整治一落实”工作的重要性。在这一阶段，面临时间紧，任务重的情况下，我早出晚归、加班加点，白天做好上户核对工作，晚上整理资料、分类成册，取得了一定的核对成效，使得我社能按时完成联社下达的核对任务。

（四）努力提高自己的各项基础工作质量。

1、经常利用休息时间及时准确地做好信贷基础资料的管理工作，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，分门别类，建好各类档案资料，以便查找。

2、严格规章制度。作为一名客户经理，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对近几年新发放的每笔贷款我都做到了先调查、后发放，更好地杜绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人王小明，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，坚决拒绝了他的贷款申请。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。这三年来，我一直坚持贷款“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵质押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。

## 二、几点工作的感受

（一）信用社到期贷款催收意识和到期即收意识不强。存在重放轻收，贷款到期就盘活的思想，有时不能及时发现贷款存在的潜在风险，从而造成不良贷款的产生。这些都是今后工作中应该及时把握住的东西。

（二）要深入推进“信用户、信用村”评定工作，优化金融环境。要做好深入村组户了解支农情况的工作，使“信用户、信用村”的评定落到实处，对优质农户贷款，尽量做到随到随办，尽量满足客户的贷款的需求量。通过进一步查询客户的还款还息的明细，给予额度提升，大力解决当地农村“贷款难”问题，有力的支持新农村建设。

几年以来，我通过摸索、剖析，认为个人已经具备与职务相匹配的学识水平、业务能力，并在此岗位上取得了良好的工作业绩。这些成绩的取得，只是过去式，但也存在着一些问题，主要表现在以下几方面：一是对理论学习未引起足够的重视，认为信用社是做实际工作的，业务发展是第一位，学好不如干好；二是对党在不同时期的路线、方针、政策和重大决定、时事政治等学习的不透彻，往往满足于一知半解，不愿做深入研究；三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，没能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。对这些问题，我将在以后的工作中加以改正。今后，我要立足本职工作，为农村信用社的发展壮大，做出更多、更大的贡献。

以上述职，如有不当之处，请领导批评指正。

## 对公客户经理述职报告篇七

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，\*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。

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xxx、如皋市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx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xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅xxx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xxx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xxx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。您正浏览的文章由第一'本站整理，版权归原作者、原出处所有。

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！

## 对公客户经理述职报告篇八

尊敬的主任：

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职报告。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

如水的时光匆匆流走，一去不回。来烟草的日子三月有余。这段时间，我经历了几次系统的学习，经过两个月的实践学习，经过一个月的`单独工作。几个月下来，无论是从工作上

还是为人上我都受益匪浅。烟草给了我们一柱光，照亮了我们前进的路。但是朝向光走去的时候，身后总会有影子。我稍一回头，瞥见了自己的影子。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍，\*\*\*着东方的思维。仍然觉得这面风帆可以载着它的员工通向更好的彼岸。我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

我衷心感谢公司三个多月以来对我们的培养，感谢主任和市场经理以及其他客户经理对我的帮助和照顾。即使是乍现的昙花也曾肆意的绽放过，即使是瞬息的流星也曾尽情的燃烧过。没有遗憾，没有怨言，便是一场圆满的出演。虽然我并未成功，但是我努力过。

我接受了烟草的培养，这在我的一生之中都没齿难忘。烟草是个华丽而精美的舞台，在这个舞台上都该是最为精湛的表演，最为旷世的奇观。我深感自身能力不足，缺陷之深，不能在此跳出唯美的舞蹈。我会牢记烟草理念，枕着烟草对我的厚爱，带着我对烟草的深厚爱戴之情和无限感激离开这个舞台，永远会用一颗感恩的心，回味烟草教给我的一切。

此致

敬礼

申请人□xxx

日期

## 对公客户经理述职报告篇九

那公司招我作客户经理的目的是什么呢?从进入数据部的第一天开始,我就一直在问自己这个问题。这个问题,也许当初公司认真考虑过,并制定了相关的岗位职责。可是任我如何考虑也想不通为何到了部门,把我们客户经理执行的象职业陪护?,忽然我想起亮剑上国民party暂七师师长投降后在国防大学给解放军将领讲课的时候说的一句话:”我到今天依然相信从国民party作战部发出的命令有些是正确的,有效的!只是计划是天才制定,确不幸由蠢材在执行。”

洪秀全,因为不知道革命的目的是什么,所以太平天国失败了;

孙中山也因为不知道革命的目的是什么,所以孙中山也失败了;

而只有mao□zd□清楚地知道,革命的目的就是:打土豪分田地,推翻旧社会,建立新社会,所以带领一帮兄弟,经过若干年艰苦卓绝的战争,终于实现了革命的目的。

而我们呢?

领导是做什么的呢?客户经理又是做什么的那?

虽然,这个问题很简单,公司也有明确的企业文化,但我并

没有去认真深入地沟通和探讨，原因是我曾经天真以为我的部门领导会让我们深刻地体会到。

就我个人来看，领导的作用无非做三种事：管理本部门业务，协调部门。员工。客户之间的关系，为部门员工树立榜样和学习目标。

数据部是公司收入的重要来源，所以会被下达这样那样的指标，而这些指标是经过公司领导综合各方面因素慎重考虑的结果，指标本身是合理的有效的，但经过数据部区域经理重新分配后的指标就变成不合理的，我不知道在公司高层是否把客户经理分成三六九等，但现实是我们的工作量及面对的压力是分类的，管理的方法也非常原始，达不到指标就罚款，今天不交明天翻倍，在我印象中古代死罪是秋后问斩的，死前还让吃顿肉那，我想公司领导是想通过罚款来达到的是惩罚警示的目的吧，否则直接开除或者调离就是了，如果这个美好的愿望落实到部门确成为某些领导敛财赚零花钱的途径，那我对这样的管理模式不敢苟同，还有提前完成指标是否能让部门领导讨好公司领导得到升迁？否则为何不顾一切，不切实际制定一些无法完成的计划？或者只是为了罚款？如果上天再给我一次机会，我会对我们的经理大声地说：“我爱指标！”如果非要给这份爱加上一个期限，我希望是升迁时。

## 对公客户经理述职报告篇十

各位领导，同志们：

大家好！！我叫xx□我是一名城区客户经理，我从事这个岗位有七年多了，在公司的培养和同事的支持下，我一直兢兢业业，做好自己的本职工作，完成了领导安排的每一项工作。

我作为客户经理，从下面六个方面向领导和同志们述职，请予评议。

作为客户经理的我，在工作经验上有很大的不足。在做好份内工作的同时，虚心向同事学习经验，了解工作上的一些具体要求。在公司里和其他领导接触比较多，深刻体会到每个领导在工作上的的人格魅力，这是值得我去虚心向他们学习的。

我坚持的第一件事，就是全面学习、积极上进。我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。在工作上，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步，工作业绩也得到了领导的肯定。而且，今后我还会这样继续严格要求自己。

我始终牢记自己是客服股的一员，是领导身边的一兵，言行举止都注重约束自己。对领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事，和睦相处、宽以待人。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不充，注意用自己的一言一行，维护各级领导的威信，维护公司的整体形象。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌xx能够多获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，调动客户的积极性，为此我在工作特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使xx营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量[]xx订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指导，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力，。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责。

在今后的工作中，我将再接再厉，团结合作，努力促进我公司xx销售工作再上一个新台阶。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评改正。

谢谢大家！