

2023年竞聘团队负责人自我介绍(通用5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？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

竞聘团队负责人自我介绍篇一

自我介绍在我们的生活中会经常用到，如何让自我介绍起到让人耳目一新的效果需要一定的技巧，在演讲中这也是大家需要注意的，下面是本站小编整理的竞聘团队经理自我介绍，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！首先感谢公司提供了这样一个平台，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。在这里我以平常人的心态，参与维护部经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫xx，xx年加入我们公司，所以今天我竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是维护部经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我

觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

- 1、具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。
- 2、目前的维护部发展迅速，已经是我们公司一个至关重要的部门。我来公司维护部已经x年了，对公司的工作以及工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体维护部同仁的共同努力下，肯定能协调好与部门之间的关系，把维护部的工作向纵深方向发展。
- 3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。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，让维护部的业绩更上一层楼。
- 4、有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务时，我总是先全面了解其优点、价格。

然后在进行成本核算，并尽力推荐他们使用适合我们的产品。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能当选的话，我将会从以下几个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，在现有的资源状况下，努力开拓业务，使我们公司的现有资源得到充分的利用，争取更大的利益。

第二、提升服务，树立品牌。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对维护部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升维护形象，力争让每一个客户高兴满意。让客户来认知我们的产品和接受我们

的产品，大大提高了我的维护水平，从而提升公司品牌。

第三、加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为维护部创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

第四：坚持标准化做事的方法。在部门内部加强标准化做事的方式，更重要的是加强落地执行，不让标准化工作流于形式。

第五：由于激烈的市场竞争，在业务上的体现已经不仅仅是取决于维护了，因此，我们在进行业务发展的同时必须进一步加强和其他部门的联系与合作。只有通过各部门的长期紧密合作，才能保持维护市场开拓。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山。我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的维护部经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿凉山通服公司的明天会更好！谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!首先感谢领导提供了这样一个机会,也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。首先请允许我做自我介绍,我叫,是来自内导部一名员工,今年28岁[20xx年加入我们公司,所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为,一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇,更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导,必须先做好人。一个领导无能,最多是件次品,而一个品德不好的领导,则是危险品。

2、目前的内导部发展迅速,已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了,对景区的工作已经工作人员都比较熟悉,我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下,肯定能协调好与部门之间的关系,把内导部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去,让景区的业绩更上一层楼。

目前,我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足:

1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要有自己风格,但是好的东西可以总结出来在部门进行推广,内导也可以有自己的讲解风格,但也不能随心所欲,偷工减料,影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系到景区的利益,内导是第一个与游客接触,也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度,从而促进景区商品的售卖。

3、内导的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手。

第二、提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给游客一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。

因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们景区明天会更

好!谢谢大家!

尊敬的行领导、各位评委:

下午好!本人, 现年xx岁, 中共预备党员, 湘大计算机系软件专业, 大学本科, 学士学位, 工程师职称。现在市分行信用卡中心/电子银行部工作, 我竞聘的也正是该门部的高级客户经理。随着农行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。

我应该主动接受改革的洗礼。高级客户经理是一份极富挑战性的岗位, 我喜欢挑战, 喜欢去面对未知的领域。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。农行要生存、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、对高级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。信用卡/电子银行业务是我行综合经营效益的一个新的业务支撑点和新的创收增长点。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委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。有较强工作责任心和进取心。入行以来我先后从事过会计、信贷、科技和产品经理等岗位的工作, 始终做到干一行爱一行, 对待工作认真负责, 曾多次获得省、市先进工作者荣誉奖励, 其中06、07、08连续三年被评为全省科技工作先进个人[]20xx年年度考核为优秀。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,

苦干加实干，全面奉献自己，才能不辱使命。

三、具体措施。如果我竞聘成功，我要采取的措施就是“练好“3456”内功，大力拓展信用卡和电子银行”。

“3”指提升“三个认识”，优先发展信用卡/电子银行业务。发展信用卡/电子银行业务是提升综合竞争力的需要、是网点转型的助推器、是优化收入的突破口。今天不能“卡”住客户、不能网住客户，明天注定无户可“卡”、无户可“网”。

“4”指做好“四个结合”，统筹发展信用卡/电子银行业务。一是内外结合，由内而外，加强宣传，快速发展；二是公私结合，以公带私，以私促公，交叉发展；三是高低结合，焊牢高端，分流低端，精准发展；四是长短结合借长助短，互相促进，全面发展。在此，我倡议，从今日起，所有农行员工都不要到柜台上办理业务，而是使用银行卡，通过网上银行、atm等自助渠道来办理各类业务。

“5”指做到“五个必访”，有效发展信用卡/电子银行业务。客户申请要亲访、证书激活要面访、贵宾客户要礼访、异常变动要电访、过年过年要回访。通过“五访”，确保发展一个、维护一个、巩固一个、带动一片，做到拓展新客户、维护优质客户、唤醒睡眠户、激活不动户，最终保证有效发展信用卡/电子银行业务。

“6”指把好“六道严关”，健康发展信用卡/电子银行业务。即落实受理关、严守审核关、规范发放关、严格激活关、做好提示关、办好演示关。把好这“六道严关”，就严控了风险，保护了客户，也保护了自己。

我的演讲快结束了，坦诚地说，我在乎每一次的竞聘结果，渴望参与能够成功，但我知道，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。如果这

次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。

最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，勤勉尽职不气馁”，横批是“朝气蓬勃”。谢谢大家！

竞聘团队负责人自我介绍篇二

尊敬的各位领导，评审员：

大家好！我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，20xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优

质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，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。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。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。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。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、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服

务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

竞聘团队负责人自我介绍篇三

自我介绍,是人们进入社交大门的一把钥匙。结识新朋友、联系工作、到新单位上任……都要作自我介绍。下面是本站小编整理的竞聘财务负责人自我介绍，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导、各位评委，大家好！

非常感谢单位领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！今天我本着重在参与、锻炼自我、展现自我的心态，走上讲台、参与竞聘、接受选拔。

一、自我介绍。

我叫□xx岁，本科学历□xx年自毕业后到工作，至xx年x月一直在工作。当时支局所条件比较艰苦，只有两个营业员，除储蓄营业员外，其余的工作都是由我来做，主要负责储蓄复核，邮政营业，汇兑营业等工作，也正是这样才更加全面的锻炼了我□xx年x月在支局所工作x年的我，带着对知识的渴求走进了

高等学府深造,xx年我拿到了本科的学历□xx年x月,通过竞聘,我走上了岗位。今年1月,市局要求全面交流换岗,为了工作,为了大局,我舍弃了管理岗待遇,依然挑起了储蓄所班长的职务。

事实上我认为学历只能证明我追求上进的精神,在工作中积累的知识才是最应该珍惜的。我自以为自己是和单位一起成长起来的。当我踏进单位的那一刻起我已经很清楚的认识到,要实现人生价值只有运用所学知识结合工作经验,让自己进一步的提高,把所有的积累变成永远的财富。我想这样才能算得上一次完整的充电,并不是只有进学校才能学知识,所有知识的进步和技术的革新都是来自实践的。

二、我的竞聘优势。

一是具有较为扎实的专业知识。参加工作20xx年来,我一方面虚心向老同志请教会计基本知识和业务技能,一方面自学了银行业务书籍,逐步熟悉和掌握了邮政储蓄的基本知识、内部业务和内控管理要领,提高了自己的政治素质和业务水平,拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。3年的营业网点前台工作经历,使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程,掌握银行经营管理、财务会计等基本理论;脱产充电学习,是我的理论水平和实践相结合的两年,通过学习,使我的技能全面得以增强,理论素质得到更高层次的提升;经济在发展,技术在进步□20xx年进修回来就没有再回前台工作,而是接任了储蓄会计的工作,这对我来说是一个挑战,又是一次学习的机会。老师把所有工作流程写下来给我,剩下只有自己慢慢琢磨。我在报道的第二天就战战兢兢的接任下来。不管是天道酬勤还是笨鸟先飞,有时候我会抠到很晚才回家,因为会计1分钱都不能错,从不知到熟悉,从熟悉到熟练,总算一步步走了过来。储蓄系统的版本升级,储蓄汇兑的两网互通等等,技术的一次次更新,知识的一次次拓展,在无形中让自己一次又一次的提高。6年的储蓄会计工作,

使我对会计从不懂到基本掌握到全面融会贯通，期间我取得了会计证、在历次的达标会审中都取得了较好的成绩，在我从事储蓄会计期间，事故与差错为零；在接下来的8个月的稽查岗和半年的储蓄支局长岗位，更是我的职业知识与技能的全方位补充，从风险防范的角度以及现场管理的角度，对储蓄业务与流程有了更深层次的理解和较高层次的把握。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实肯干，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。四是真抓实干、务实进取的工作作风。

三、对会计主管的认识。

会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事前台营业员、储蓄会计、储蓄稽查员还是储蓄支局长等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的储蓄会计岗位，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。我对资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；同时通过对小额贷款的学习，对我行贷款的业务处理等工作，有了全面了解和掌握。

四、今后努力方向

假如我这次没有竞聘成功，我也不会气馁，我将在这次竞聘中查找自己的不足，迎头赶上，为下一次竞聘做好准备。

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率。三是做好内部管控。全面实施会计

流程规范和检查督促规范，促进内控和业务共同发展。四、服从领导，服从安排，团结同事。五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为我行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿我们的明天更加美好灿烂。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，评审员：

大家好！我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，20xx年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工

作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，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。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。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。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。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、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

尊敬的各位领导，评委大家好：

非常感谢各位领导，同志们给了我这次参加竞聘的机会。首先自我介绍一下：我叫，今年29岁，本科文化，现在从事工作。这次竞聘的岗位是会计。

作为一名有多年会计从业经验的竞聘者，今天重新挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做的更好因为我有如下优势：

一、具有良好的政治素质，具备爱岗敬业的思想素质

在政治思想方面，一直认真贯彻执行上级有关方针，政策，积极学习党的xx大精神，树立了正确的人生观，价值观，保持廉洁的工作作风，先后曾获得过三八红旗手，优秀团员等荣誉称号。

在工作中始终以敬业，热情，耐心的态度投入到本职工作中，坚持做到以工作为重，并时刻以严于律己，宽以待人的标准要求自已。爱岗敬业、扎实工作对待各项工作始终能够做到尽职尽责。

在做好本职工作的同时，积极参加科内，团内组织的各项活动，比如5.12汶川地震中积极捐款，义务植树等为社会奉献了一份爱心。

二、有较为扎实的专业知识。

自从99年从*学校财会专业毕业后，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。日常工作中加强对《票据法》、《会计法》等财经法规的学习，还一直坚持自学专业知识，于20xx年取得了会计专业专科毕业证书。后来又参加了会计专业本科函授的学习，并于20xx年毕业，进一步提高自己的业务水平和综合素质。

三、是有较为丰富的实践经验是有较强的工作能力

1999年从学校毕业参加工作，曾先后在*有限公司，工作□20xx年由于划转，开始在从事会计工作至今。

会计这个职位对我来说比较适合，因为我有着细心和谨慎的特点。在我具体负责的是收款工作，按照岗位责任制的要求，对银行帐目做到了日清月结，做好每月企业银行帐与银行对账单的核对工作并及时编制余额调节表上报煤业计财部，每周末和月底及时向总部汇报收入，以便领导及时掌握销售情况。对出现的新的煤款结算方式能够做到不畏难、不怕难，积极主动从书本和银行人员那里找到问题解决方案。

经过多年的学习和实践锻炼之后，养成了严谨，认真，细致的工作作风，积累了一定的工作经验，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作的实际能力都有了很大提高，能够胜任销售科会计工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好会计工作。

- 1.、加强学习，进一步适应销售科会计的工作需要。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和各项财务会计规章制度及操作规程。

2. 进一步做好会计工作。在做好日常定期工作的同时还要注意以下几点：严格遵守财务保密制度，对于未公开价格，财务数据严格保密；严格执行安全制度，认真保管好各项单据凭证，印章，保险柜钥匙；对实际工作中发现的问题和缺陷，能够做到及时反映，并能积极为科领导纳言献策。

3. 加强与其他部门的交流与合作搞好部门间的交流，加快部门间的票据传递工作，加快erp系统数据的录入，确保会计信息的真实，合法，准确，完整，切实发挥了财务的核算和监督作用。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

竞聘团队负责人自我介绍篇四

尊敬的各位领导，评审员：

大家好！我是来自支行的，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，20xx年毕业于xxxx省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xxxx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过20xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的`营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，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。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。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。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。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、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

竞聘团队负责人自我介绍篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

首先，感谢公司领导给予我这次展示自我，提高自我的机会，同时也希望广大同仁给予我真诚的帮助和支持。竞争上岗是企业顺应时代发展、最大限度的发挥人力资源优势的一种管理手段，通过竞争上岗，能够激发全员竞争意识，使员工在

竞争的危机感中努力工作，努力提高，做到人尽其才，才尽其用，在这种良循环中达到企业整体提高和持续发展的效果。今天，我第一次走上这个讲台，参与综合办公室副主任岗位的竞争。

办公室是综合性较强的部门，也是最能锻炼人，磨炼人的地方。自我从事办公室工作以来，在各位领导的指点，同仁的帮助下，已能逐步熟悉和胜任办公室工作。今天我竞争综合办公室副主任之职，是我对自己工作的更高要求，同时也是展示和发挥自己才能的极好机会。我相信自己有这个能力胜任办公室副主任之职。

自年邮校毕业踏进邮电局大门开始，我就立志将自己满腔的工作热情投身到通信事业的发展中。年在通津铺支局，年在蒋家坪任机务员，从事农话维护，年到程控机房从事设备维护，年任网管中心主任。在多年的工作中，我始终严格要求自己，年独立完成通津铺支局程控电话位升位的工作，年采用我提出的方案，对各网点机务员组织培训，全县农话交换顺利地由位升至位，得到了领导的一致好评，任网管中心主任期间，我又进行了大量的数据操作，工程建设，使我县的通信建设逐步走向规范，走向完善，可以毫不夸张的说，机房的维护，我倾注了大量心血，牺牲了多少休息时间，加班加点更是家常便饭，当然，我的努力也没有白费，不但换来了设备的安全运行，而且慈利县机房得到了省市领导的一致好评，我个人也因此多次被评为先进工作者，并于××年被评为张家界市“优秀人才”。

经过多年的磨练，我已逐步从幼稚走向成熟。如今我已能独立应付和处理各种复杂的事务。面对此次竞争，我认为我具有如下优势：

- 1、有过硬的政治素质。通过不断学习提高，××年我光荣地成为了一名中共党员，在工作和生活中，我始终以一个党员的标准严格要求自己，不断完善自身修养，提高自身素质，

并具备了较强的政治分析能力。

有自强不息的学习精神。俗话说，活到老，学到老，只有不断的学习，才能不断的进步，才能紧跟时代的步伐，调到办公室工作以来，我虚心向各位领导、同仁学习办公室的工作要领，并买来专业书籍从书本上学，不断充实自己，我相信通过不断的努力与提高，一定能把工作做得更出色！

2、熟悉通信网络和业务。多年来的维护工作生涯，使我对通信网络的构成以及县市通信网络的布局非常熟悉。电信企业是一个业务技术较强的专业部门，而从事办公室工作，有较强的业务技能，无疑对工作开展是非常重要的。

3、有一定的组织协调能力。办公室是领导与员工，员工与员工这间的桥梁和纽带。凭借踏实的作风，诚恳的态度，乐于助人、虚心好学的精神，网管中心多年来年的团结一心就是最好的证明。我相信我一定能够协调处理好各种关系。

4、有一定的文字处理能力。从事办公室工作，能说会写是必不可少的。早在学生时代，我就曾在各种报刊、杂志上发表过一些豆腐块式的文章，参加工作以后，我又在省邮电报上发表过自己的一些文章，当然，仅有这一点点功力是不行的，毕竟我不是专业的文秘出身，和文秘出身的专业人员是远远不能相比的，但我会以后的工作中努力学习，我相信，凭以前扎实的文字功底，一定能够将工作做得得心应手。

如果我有幸能够在此次竞选中成功，我将会以此做为新的起点，认真当好领导的参谋，主任的助手；架起沟通与理解的桥梁，协调好方方面面的关系完善目标管理考核，充分发挥办公室的宣传优势，宣扬企业文化，充分调动员工的工作积极性努力营造慈利电信良好的工作氛围。如果我未能竞选上，我也不会气馁，仍会一如既往地做好本职工作，有一份光，发一份热，为电信事业的发展贡献自己的力量。

各位领导，各位同事，新年新气象，在新年到来之际，我期待自己有一个新的开始，并真诚的希望在家一如既往的关心我、帮助我、支持我，我一定会尽自己最大的努力干好工作，不辜负大家对我的期望！