

预算员面试的自我介绍(实用5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？以下是小编为大家收集的优秀作文范文，欢迎大家分享阅读。

预算员面试的自我介绍篇一

各位校领导：

你们好！

我是来自xxxx镇的xx[]出生于xx年8月，未婚，并且，近期不考虑结婚，因为考虑到这个工作的特殊性。我xx年毕业于xx大学也就是原来的xx学院的信息工程学院电子信息工程专业。各位领导也可以在简历上看到我在大学里所做的一些锻炼和所获得的荣誉。

曾经担任过班级团支书、党支部宣传委员、学院学生会主席和信息工程学院xx级8个班的辅导员等职务。也组织参与过电脑节、演讲比赛、收废品献爱心、无偿献血、志愿者相关活动等活动。在过去的一年里，我也在杭州一家德资公司相继担任过人力资源与市场调研的相关工作。但是考虑回到xx工作，所以现在已经辞职。

我想做辅导员的原因是：这么多年的学生干部经历这么多恩师让我很早就产生了想要尽可能地回报社会、努力实现自己的人生价值的愿望。

特别是在大四第一学期担任学院xx级学生的辅导员时，我与学生建立了深厚的感情。之后，我便发现我对辅导员这份普通而又神圣的工作产生了浓厚的兴趣，我觉得我找到了人生

的更加明确的目标。

早一段时间，我又听到了xxx在xx大学百年校庆上关于对高校教育和高校学生学习的几点要求的讲话后，我更加坚定了要做一名拥有学生的老师和朋友的双重身份的这份辅导员工作。

接下来，我想讲讲我认为我能胜任这份工作的优势在于以下四点：

1、拥有多年的学生工作经历，有利于学生干部的培养以及活动的策划组织实施；

4、我有四心，责任心、爱心、细心，耐心，辅导员是一个服务于学生且工作事务繁琐的工作，需要有极强的责任心、爱心、细心，耐心。

各位领导，以上是我的个人信息介绍、我想做辅导员这份工作的理由与我的个人优势，请各位领导批评指正。

预算员面试的自我介绍篇二

随着铁路跨越式的大发展,机车乘务员在其中扮演着越来越重要的角色,不少人梦想着当一名乘务员,那么在面试乘务员时,自我介绍显得尤其重要,下面是本站小编为大家整理的乘务员面试自我介绍范文,仅供参考。

我是号选手，我来自。中原自古多才俊，在这块人才辈出的热土上，涌现出了诸如兰空飞行员李剑英等天之骄子。如今，在一中受到了三年优秀教育的我，虽不能像李剑英那样架雄鹰搏击长空，可为了胸中那不灭的翱翔蓝天的渴望，为了不辜负我 1米68的身高，不辜负五官端正、举止端庄、极具亲和力的面容，我希望能通过自己的努力成为一名空乘人员，工作在蓝天白云间，仰观宇宙云卷云舒，俯看祖国大好河山。

空乘，一直是一个单纯女孩傻傻的梦想，美丽，浪漫，与白云为伴，蓝天上的天使，是我对它的理解。也许，我不像天使那样美丽，但我会发自内心地以乘客至上，乘客才是我的天使。我会关心别人的感受，躬下身子，学会倾听，学会沟通，学会服务，学会微笑，学会享受飞翔带给自己和他人的快乐。

也许，我还稚嫩，但我会努力，也希望从你们这里得到一次让梦想飞翔的机会。我相信，当梦想被赐予一双翅膀，飞翔再也不是一种渴望，我要飞向那远方，跨越那大海高山白云蓝天世界。我知道我要的那种幸福就在那片更高的天空，我要飞翔，我要阳光，我要飞得更高。

尊敬的各位领导、各位评委，大家好！我是今天的94号选手！今年21岁，身高1米66，体重54公斤，来自美丽富饶而又历史悠久的邢台。现就读于某某学校的高铁乘务员专业，曾获校级奖学金及三号学生荣誉称号，在校期间也曾接受过专业的高铁乘务员礼仪培训并参加了大学生礼仪大赛。今天也是由于对礼仪的热爱及对高铁乘务员的敬仰来到了这里，在此非要感谢高铁组给予我这次机会！我的专业教会我如何与人交流，我的礼仪又为我做好这份工作提供了优势，所以我希望各位评委能给我一次机会，让我继续在这条大道上放射出自己更加灿烂的光芒！

尊敬的各位领导、各位评委大家好！我是今天的第31号选手，今年21岁，身高163，体重46公斤，就读于某高铁乘务员专业学校。我喜欢微笑，喜欢礼仪，喜欢生活充满激情与挑战。在校期间是校礼仪社的一员，曾多次参加各种大型的迎宾、礼仪等活动。因而具备了足够的耐心和信心，也更好的锻炼了与人交流沟通和待人接物的能力。因为我的家人是铁路职工，我从小就耳濡目染，看着他们每天虽辛辛苦苦，但却幸福而又满足，除了感动，我更多的是对铁路职工的敬仰！我致力于加入这蓬勃发展的铁路行业，愿为这伟大的事业奉献我的青春和活力！希望各位评委老师可以记住我，一个优雅大方、

热爱铁路事业的第31号选手。

各位评委好，我是今天的30号选手，身高167，体重52公斤，来自某高铁乘务员专业招生学校。在校期间多次参加社会实践活动，曾参加中央电视台20xx年元宵晚会颁奖礼仪。在校期间认真学习专业知识，并通过了国家普通话水平测试。我热爱游泳、表演，有较强的组织能力、实际动手能力和团队协作精神，能迅速适应各种环境。微笑是世界上最美的语言，有梦想就会有希望，我会用我真心的微笑热情的服务态度和积极向上的工作态度让每一位旅客享受美好生活！中国是世界上高速铁路发展最快、系统技术最全、集成能力最强、运营里程最长、运营速度最高、在建规模最大的国家。如果把高铁比作汪洋大海，我愿化为一滴水融入汪洋大海，我会用我毕生的精力为我们的铁路事业献出我的绵薄之力！

我是西安铁道学校应届毕业生，19岁，通过 3年的努力 ，我在不断的学习和实践中，提高自己，把自己塑造成为一个专业功底扎实、知识结构完整、适应能力强、富于协作精神的时代青年(已越的业绩)。

飞鸟择良木而栖，经过慎重考虑和选择，我认为加盟贵单位，能够为贵单位贡献一份力量的同时，也能实现自己的人生价值。

做一名列车乘务员，是我的夙愿，做一名合格的列车乘务员，需要用青春和勤奋去实现，做一名优秀的列车乘务员，需要千千万万旅客的投票赞成但我相信：孜孜不倦的追求，一丝不苟的工作，坚持不懈的奋斗，能成就令人瞩目的业绩！

我真切希望能够加盟去开创属于我们每个人都希望拥有的美好未来。

谢谢！

预算员面试的自我介绍篇三

采购主管是如何面试采购员的呢?我想结合自身的经历来谈谈这个问题。其实我来公司并不长，只有一年半的时间，从最开始的搬运工做起，后来调到采购部做采购助理、然后是采购员、然后是采购组长、然后是采购主管，在这一年半的时间里我也成长了不少。在做采购主管的这段日子也面试过不少人，今天我就谈谈自己的看法。

采购其实是个压力很大的职位，一般人如果稍稍不能承受压力，就会选择离开。我也因为这个问题，经常面临面试采购员的工作，并且为了找到合适的人才，亲自与hr去人才市场直接招聘采购员。

我了解了这些后，我已经不想再和他沟通了，大家应该知道我在忧虑什么。当然我也很有礼貌的说，一个星期内会通知他结果。

通过这件事情，我想告诉大家一件事，不管从事什么工作，我们出发的动机一定要纯。如果对销售工作很熟悉，也了解采购员的想法，业务应该不难开展，为什么还要转行做采购呢?岂不多此一举?这必定给采购主管带来不安。

经过自己多次的不断总结，我认为采购是一个学问很深的东西，所以只要面试者对采购的某一个方面有见解我就会立刻录取他。在做采购主管的这段日子中，我深刻的感受到“兵不贵多，而在精”，千军易得，一将难求。之前部门经理面试采购的时候，主要是以老实人为主(经理是个比较多疑的人)，但是这些人往往不太适合(当然不能一概而论)

，部门人员流动性很大。自从我做采购主管以来，经理基本上也不管这些事情，所以如何留住人才以及招聘到合适的人才的工作就自然而然的落在我的肩上。经过我自己对采购的理解，我通常会问一下几个方面的问题。

第一、对合同法不了解?举一个例子说明和采购合同有关的注意事项。如果面试者只是简单的提一下合同必须要注意交期,数量、规格等等一般的条款,我就会追加一个问题,更多的来确定面试者是不是真的了解采购合同法,比如什么是“合同不涉及第三人原则”,什么是“条款之战”。当然我问到的这些都是我之前在工作中接触到的。

第二、对供应商管理有什么策略?如果供应商交给采购方一批货,采购方当时也没有发现任何质量问题,但是当采购方使用完这批货后不久,在客户那边出现很严重的质量问题,该怎么办??供应商管理策略有很多种方法,一般只要面试者提到了某些方法都可以,没有强制答案。我主要是看面试者有没有管理供应商方面的经验。后面一个问题,是采购很可能遇到的问题,能不能解决这个问题就涉及到采购员管理供应商的能力了。

第三、与供应商谈判有哪些策略?你经常是怎么和供应商谈判的?与供应商谈判策略也很多,不同的方法有不同的好处。通过面试者与供应商谈判事例,我们可以看出他是不是能够掌控谈判局面,并且取得对自己有利的形势。

了。所以我就尽量挖掘他们工作的内容。除了上面的日常业务外,还有没有其他的事情,比如我在第二点提到的问题,比如采购主管应该做些什么?比如有没有让供应商做vmi等等。但是他们回答的都不是让人满意。当然他们确实是合格的采购员,但是如果从他们从事采购的年限上来看,他们都不是合格的采购员。一个做过五年以上的采购员,眼光必须是战略上的,理念必须是先进的,危机处理方面必须是老练的。从这个角度来看,我无法对他们的能力得到很好的肯定(即使他们是真的很有能力,但是无法在我面前很好的展示出来)。

我要重申一下,我并不是要找一个对采购方方面面都懂的人,但是最起码要对采购某一方面很懂。只要对某一方面有过人之处,我认为那就是精英。当然,对刚刚步入社会的大学生,

没有经验是情有可原的，那就要看他的思维了，在此我不多赘述了。

预算员面试的自我介绍篇四

1、你认为采购员的价值体现在哪里?顺便谈谈你对采购的认识!

回答：最为一个采购员，首先想到几点：一是降低成本;二是保障质量;三是提高生产力;四是有广阔的采购资源，使采购价格明朗化。五是要把自己的供应市场形成良性竞争机制。采购并非只是买与卖的简单交易，而是一门专业学科，需要研究与积累。

2、对于一款新产品，你如何评估供应商的报价是否合理?顺便谈谈你通常是如何估算产品成本!

回答：这就需要采购要具有专业的眼光，懂得产品具体的工艺与技术，在这方面没有任何投机取巧的办法，如果涉及到的工艺超过采购的专业范畴，一般就需要公司的工程技术人员从旁协助，以其达到最好的谈判效果。

回答：按照合同办事!这种情况，责任不在供应商，应该首先与客户沟通，要求对方消化已经采购的物料或支付因取消订单而造成的类似的损失;一方面与供应商沟通协商，看看这种物料是否能够帮助处理消耗，如果是常规物料，市场通用，供应商还是会理解并协助的。

回答：一定要把采购物料分开，新老供应商都分摊一部分：这样可以震慑老供应商，让他有压力，等于告诉他如果再这样下去，下一次就可能被取代!同时也给新供应商一个机会，但是也要防备新供应商的低价只是为了抢单。这样，在多了—一个供应商的前提下，又使双方都有压力，互相竞争制约。

5、采购过程中，也许会遇到一些供应商请你去吃饭或喝酒，你会怎么样处理?回答：这个就不用多说了，想做一个合格的采购，这方面是要有“免疫”功能的!老话说得好：吃人家的嘴短，拿人家的手短。你如果违规，早晚得出事!有违职业操守的事情，还是敬而远之为好，否则，采购这个圈子说大不大，说小不小，传出去，没得混了!

6、不错的薪水和有利的发展，你会选择哪一样?除了工资，什么样的福利最吸引你?

回答：当然时兼而有之最好!单选，就选有利的发展。至于说到福利，我觉得在社会保险保障的前提下，其他的无所谓。

7、市场原材料价格上涨，长期合作的供应商提出涨价要求，你觉得采购应该做哪些工作?

回答：此时采购要做的就是调查市场行情，核实市场价格，作出相应合理的价格调整，但是不包括提出涨价之前已经下发的采购单，并约定价格回落时要调整回原来的或与市价相应的价格。

8、你以前的公司有年度采购计划或降价目标吗?谈谈你们是如何实现或达到的;

回答：这是最基本的业务操作。但主要是针对原材料的核查与调整，至于其他方面，在工序不变的情况下是无需也很难调整的。除非有超大量的采购时，可以要求供应商适当的调整价格，因为这时你接到的订单也会因为单量较大，而遭到来自客户的价格挤压，这样的情况供应商一般会理解的。

回答：如果是常规物料，这种情况在运作正常的公司一般不会出现，出现了，就说明你的公司的采购程序和管理程序有问题了，因为这是在公司常规采购年度计划之列的。如果是订单来的很突然，出于维护客户的角度，可以采用国内的同

种物料代替，价格尽量压低，核算一下，能做就做。

10、你认为采购该如何让公司和供应商共同发展?谈谈你对采购战略的看法。

回答：形成这样的状态是双方能够长期合作的基础，没有这样的合作态度，采购本身已经不合格了!这是基本的要求。达到这样的效果，其实很简单，就是要你的供应商明白，客户不单单是你们的，也是他们的，你们的之间的利益是联系在一起的，休戚与共，唇亡齿寒!这个简单的道理，相信每个供应商都会明白并理解的，关键是作为采购人员也要能够沟通明白，懂得灌输。

一，在第一时间询问供应商有没有开始生产，如果没有生产就取消订单；

三，若客户以在合约允许范围内毁约，不给予赔偿的话，那只能找供应商协调这一部分的成本，以成本价结算已生产物料的金额，并考虑物料报费后有无利用价值，把损失降到最代。

2、为什么选择做采购?

3、采购员的价值体现在哪里?谈谈你对采购的认识?

我觉得采购并非是一个买与卖的简单交流过程，它是一门专业学科，需要长期的积累。

4、采购员应该怎样去开发新的供应商?

可以利用网络，展会，朋友介绍，供应商自荐等。

5□ic/电容/电阻/晶振有哪些封装?

客户突然取消定单，而物料又回到工厂了，供应商不同意退货（不能向客户索赔）？

我觉得这样子的情况很少发生，因为一般我们会与供应商签订一系列的合同，客户也会与我们签订一系列的合同，如此相互制约，如果发生这种情况的话，我想我会试着跟客户与供应商协调的，商道酬诚，做生意都是建立在诚信的基础上，如果是行业中的标准件，那可以试着让供应商帮忙销售一下，如果供应商拒绝的话就请示老板看一下这批货能不能先收下来，毕竟问题不是出在供应商身上，再找一下这类产品的同行，看一下能不能帮助消化一下。

如何让公司同供应商共同发展？谈谈你对采购战略的看法？

形成这种状态是双方能够长期稳定合作的基础，没有这样子的合作态度，那采购本身也就不合格了，我需要让供应商明白这是一条供应链，任何一个环节的破坏都会影响我们的发展，休戚与共，唇亡齿寒。

8、公司产品的成本呢

如何维持旧供应商关系系？

答：供应商关系的维护：因为供应商不是客户，没有必要经常主动打电话去联络感情，有必要时才进行联络，一般供应商都会主动打电话给采购，公事公办，如果是私事就像对待普通朋友一样就可以了！

[采购员面试问题大全]

预算员面试的自我介绍篇五

答：这个问题太笼统，不过碰到这种情况时，首先得了解供应商对你所下订单的完成状况，同时要求供应商停止订单的

生产。根据供应商的反馈来决定处理□a若供应商还未进行订单的'正式生产，可与供应商协调取消此单，请其帮忙将所订原材料用于其它产品的生产。若供应商已进行了生产，要求供应商提供准确的生产数量，再与市场部协调看此种物料是否会在今后的生产中使用？若将来有用，只需与供应商协调将送货期推后即可。若不可能再用，应该向客户索取已生产物料的赔偿金。若客户以毁约日期在合同准许之内为由，不做任何赔偿时，应尽快与供应商协调以成本价将物料金额算清，并考虑物料报废后是否有利用价值？尽可能将损失降到最低。

2、为什么选择做采购？

3、采购员的价值体现在哪里？谈谈你对采购的认识？

4、采购员应该怎样去开发新的供应商？

答：开发供应商每个公司都有自己的流程，大体是先收集供应商信息（网上，展览会，朋友介绍，供应商自荐等）-进行供应商问卷调查实施调查-评估-供应商送样-合格-列入合格供应商；不合格则重新找。

5、电子料的市场价格怎样？

答：这个不好说，变动很大，自己查查最近的价格。