

2023年经理岗位竞聘报告 经理竞聘演讲稿 (实用15篇)

通过整改报告的撰写，可以使我们更好地回顾自己的工作过程，发现潜在问题并加以解决。实践报告范文中的亮点和创新可以激发我们对实践活动的兴趣和热情。

经理岗位竞聘报告篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。我竞聘的职务是邮政局业务经理。本人××，现年××岁，××员。××年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，××年开始做××员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、有较为扎实的专业知识。

自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、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，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己

的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。

身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍，加强与各地市局业务经验的交流。

5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创

造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

6、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持，我一定不会辜负大家的期望的。

谢谢大家！

经理岗位竞聘报告篇二

尊敬的各位领导：

您们好！参与联通渠道经理竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：

首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项联通竞聘演讲稿的优势。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感。
4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。
5. 有较好的年龄优势。

如何才能让渠道将联通业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须要在渠道的深度上下功夫。

1、建立管理体系主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商；加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。

2、我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

如果我联通客户经理竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

经理岗位竞聘报告篇三

尊敬的各位领导：

大家好！我叫xx，今年**岁，xx年7月毕业于****大学。11月进入**银行工作。工作近两年来我一向把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮忙作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己必须像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的职责感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在那里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮忙，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是****客户经理。

这天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到十分荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，

对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们就应主动理解改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一向在**支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储**多万元，营销保险理财**多万元，信用卡**余张；服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，简单透过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和必须的营销潜力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的**是**主任，对我的工作能带给必须的帮忙。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。

年轻人就应有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。如果我走上这一岗位，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。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是**客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是职责感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

经理岗位竞聘报告篇四

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，我此次竞聘的岗位是客货部经理。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，今年岁，我于年考入民航中专，年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质自从年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工

作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基础。

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下！

我们机场的建设正日臻完善，这个雪域高原的“森林机场”正焕发着蓬勃的生命力，让我们这些工作在这里的人们倍感自豪和骄傲。我愿在机场这一平台上，再次实现超越，更上一层楼。各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。如果承蒙领导

和评委的厚爱，让我走上客货部经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，具体我将做到以下几点：

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里！

第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把把工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位

评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响机场发展的号角！

我的演讲结束了，谢谢大家！

经理岗位竞聘报告篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

七月的_，骄阳似火，热情洋溢，象征着一种烈日炎炎的激情。今天我怀着无比激动的心情站在这个舞台上竞聘演讲，我感到十分荣幸，感谢各位领导的厚爱 and 各位同事的鼎力支持。

本人_，土生土长的_人。巍峨的高山，低回的河谷，承载着_三千年的文明史，在这样一个两江并流，环山群抱的山城，我慢慢地成长，走进了而立之年。_儿女勤劳勇敢、豪爽刚烈，我很自豪拥有这些品质，所以对给我养育之恩的家乡一直有着一颗感恩的心。“身之发肤，受之父母”，这是无法改变的；但外部环境却对人影响巨大，要说对我影响最大的几年，无疑是我加入_集团的这五年光阴。先后在几家国际酒店任职，在那里我学到了扎实的业务知识。因此我一直对我的家乡，让我成长的几家酒店身怀感恩之心。

20_年，__集团第四家五星级酒店——__大饭店开业，就在这一年，我加入了_这个大家庭里面。从开业筹备，到试营业，到正式营业，到荣膺五星级酒店称号，我和领导同事们一起努力工作，为饭店的成功献上了绵薄之力。那时的我只是一个酒水的领班，工作重点就是：1. 传达部门领导布置的工作任

务，与其他部门做好沟通工作；2. 根据所管辖范围的情况，制定相应的工作要求和酒水员的服务程序；3. 现场督导、检查酒水员的出品质量和工作效率，检查员工的纪律情况；4. 控制酒水的损耗，力求降低成本，；控制酒水仓库平衡数，使其合理化；5. 定期检查设备，有问题及时解决。6. 合理安排宴会酒会的工作，带动员工的积极性。7. 安排岗位培训工作并定期检查；8. 与服务员保持良好的合作关系，互相帮助，做好酒水的供应服务工作。但正是这种最基层的、最基本的业务知识，却让我学到了很多，如何提高执行力、如何为人处世、如何成本控制、节能降耗，如何提高服务技能。一年的领班让我取得了巨大的进步，得到了领导的关爱和培养，我对培养我的领导和给予我机会的_集团也充满着一颗感恩的心。

20_年，集团旗下第六家五星级饭店_君豪大饭店要开业，因为有着开业筹备的经验，我主动申请调离，又一次参与了君豪的开业筹备。同样是艰苦的筹备，大家共同奋斗，终于君豪在20_年11月如期开业了，我也很荣幸地被领导提升为酒水主管，这对我的酒店生涯来说又是重要的一步。作为一名主管，要学的东西还有很多，也不再像是领班一样仅仅是执行管理，而是要制定管理模式，更多的要涉及业绩问题，当从一名领班到主管，给我最大的感受就是销售意识和创新意识大大增强了，但我并不恐惧这种压力。经过学习摸索，我拥有了一套自己管理酒水部的模式，在我的带领下，员工认真工作，营业正常顺利，实现了目标利润指标。后来的几次部门轮岗学习更是让我开拓了眼界，更加知道其他部门的知识和管理，也增强了部门之间的沟通和理解，大大方便了彼此工作上的配合。在自助西餐厅的半年时间，更是让我学到了如何合理配置人力资源，因为在这个人员不足、工作量大的部门，压力是很大的。但我和员工们一起迎接每一位客人，以“务实高效，开拓进取；以情服务，用心做事”为服务理念，做好每一次vip接待，并且每个月都超额几十万完成任务。我和我的员工都感到十分的自豪，像打了胜仗一样。在此，我要感谢集团给予是的信任、感谢培养我的领导、感谢给予我大力支持的员工，谢谢你们。

光阴似箭，岁月如梭，我工作过的集团旗下的两家饭店如今都步入稳定期，而我们_集团的发展更是进入了重要的扩展阶段。_金源酒店集团的成立更是标志着我们_集团酒店进入统一管理阶段。此次集团能给予我这次竞聘的机会，我感到十分感动，谢谢集团和领导的信任。假如我此次竞聘成功，我将对自己工作做以下方面的努力：

1、加强管理。管理的核心是人力资源的管理，只要对管理酒店的部门的人才管理恰当，那么不管是服务质量、销售都会水到渠成的。要把“狼性管理”与“人性管理”相结合，在部门的团队建设中，要打造一支有共同目标、沟通顺畅、充满激情的员工队伍。

2、市场导向。根据不断变化的市场需求，制定出切合实际的营业目标。目标不是固定的，我们还要根据不断变化的现实，不断地去调整，以“灵、巧、妙”的指导方针经营，不断地创新。

3、照顾好员工的员工。员工的成功就是管理的成功，深切为员工利益着想，员工就会为饭店的利益着想，有这样的员工还会愁没有客人吗？在日常管理中更加多地与员工沟通，更加多地去激励员工，与员工换位思考，我想这样的团队不会有市场的。

4、加强自身学习。创新是在熟练掌握基础业务知识上的破陈出新，只有创新才是饭店增加利润的灵魂。在思想认识和专业管理方面仍要坚持学习，集百家之长，敢于接受新知识、新想法，敢于面对挑战与批评，不断反思自我。通过归纳总结，提高饭店的经营业绩。

以上是我个人的不成熟的构想，希望能帮助自己的工作越来越好。

如果此次竞聘成功，我会一如既往地配合酒店各部门的工作，

为饭店的经营奉献出自己的全部力量，为_集团的发展作出自己应有的贡献。有句名言说的好，只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。不管此次竞聘成功或者失败，我都会坦然地去面对。因为生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行酒店经理竞聘演讲稿酒店经理竞聘演讲稿。

谢谢各位领导和同事，我的演讲完毕！

经理岗位竞聘报告篇六

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

我叫xx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任市场部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向xx州辐射。以新中标的xx路、xx路、xx路等公路建设为切入点，分别设立xx片区和xx片区办事处，以xx□xx□xx电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购xx州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

经理岗位竞聘报告篇七

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家上午好！

能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分荣幸！我要竞聘的职位是个人银行部经理。下面，我向各位做简短的自我介绍：

我叫，现任职务为东湖支行个银部经理。我1994年进入本行工作，先后从事过出纳、储蓄、会计，综合会计，信贷部内勤、信贷科副科长，客户部副经理，个人银行部经理等工作。回首过去的十几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的负责人。面对竞聘个银部经理，我想自身具有如下优势：

今天，我鼓足勇气参加这次竞聘，是因为热爱这项工作，更重要的是我有做好这项工作的信心。20xx年是东湖支行个贷业务取得突破性进展的一年。回顾东湖支行的个贷业务发展历程，从20xx年末2000余万元到20xx年6000余万元，发展到20xx年末9150万元，在20xx年末个贷余额达27438万元，较上年增长18000多万元，超计划11300多万元。这其中饱含着我的心血，更是个银部全体同事齐心协力和行领导大力支持的结果。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，同事满意。

对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为个人银行部经理更要对本行的各种产品了解，并要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持在实践中学习、学习中实践，不断完善自我。20xx年我通过了总行组织的信贷从业人员资格考试，并获得了全国的银行业从业人员资格认证考试《公共基础》和《个人理财》两个证书。从20xx年从事个贷工作以来，我积累了许多工作经验，这些都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争个人银行部经理的最大优势，使我能更快、更好地发挥个人特长，顺利地开展工作。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

我想做为个银部经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的经营理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升本行的形象。

鉴于东湖支行的客观实际，一方面我将始终抓住个贷业务的优势不放松，依靠个贷余额的增长，带来效益的增长。另一方面，树立连锁营销的理念。对于个贷客户，不仅仅是做个贷一块，还要带动银行卡的发卡量、pos消费额的增长，短信业务的联动和网银业务的宣传。不断提升服务层次，扩大服务范围，依托优质客户，推动保险和理财产品的销售，为客

户提供一站式服务，为我行带来一系列经济效益。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利用晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

打造一支业务过硬，专业过关，服务到位的充满活力的个人银行部队伍。

一是加强思想引导。定期开展思想动态分析，通过员工反映、部门分析、进一步了解员工所思所想，把思想政治工作与各类教育有机融合起来，引导和帮助各级管理者及广大员工牢固树立股东意识、公司市值意识，牢固确立执行意识和程序至上意识，树立诚实守信、服务优良、行为规范、追求卓越的现代商业银行的形象。

二是积极构建学习文化。抓住班前班后、周末等空闲时间，组织员工学业务、学法规、学文化、学技能，积极搞好员工业务技术培训。

三是营造和谐管理环境。在新的机遇和挑战环境中，要提升全行的整体实力和竞争力，促进经营模式和增长方式的有效转变，必须广开言路、群策群力，充分发挥广大员工参与民主管理的主人翁地位和作用。

四是强化“唯客户、唯市场”的经营理念。该行不断培养和教育员工从内心深处认同客户至上的服务理念，将以客户为中心的服务理念贯穿于日常工作的点滴之中，一切服务活动都要以客户的要求为始点，以客户的满意为终点。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名

言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。

在此，我衷心和热切的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们东湖支行未来更加美好的明天！

谢谢大家！

经理岗位竞聘报告篇八

尊敬的各位领导及竞聘领导小组评委：

大家好！非常感谢大家给我提供这样一个展示自我的机会。

首先先做一下自我介绍。本人陈xx于xx年5月入司，截至到今天在中国人寿工作已有9年时间。九年时间虽说不是很长，但保险公司的岗位自己倒经历不少，普通的业务员、组训于xx年6月被公司安排任农村服务部负责人于xx年6月又辗转到理赔主管于xx年12月底因公司需要筹建收展部，又再次被安排到收展部任收展部经理于20xx年10月因个险部经理李xx身体原因，被公司安排任个险部经理同时兼管收展工作于20xx年8月，被调任银行保险部任部门经理。

说实话，每次调到一个新的岗位，对自己来说都属于一个新的挑战，因为毕竟自己能力有限，尤其是调到银行保险部更是一个大的挑战。从个险转到银保，从管理模式上发生一种大的转变，不仅要熟悉客户经理的工作，管理好客户经理，还要维护渠道，协调好与银行领导及柜员的关系；不仅要熟悉销售流程，懂银保知识，还要清楚银行业务，知晓柜面销

售可能遇到的问题；不仅要盯目标，还要盯同业。当然，对于自己来说，不仅要组织好每天的晨会，发现客户经理遇到的问题，还要经常不断的和客户经理一起搞好银行柜员的培训，同时和网点主任、重点柜员做好沟通，处理好关系。所以说，银行保险部经理是一个非常重要的角色：从自身素质到专业知识，以至于到社会关系都要有一个很大的提升。

下面仅就自己就职银保部经理以来的工作做以总结：

去年8月份，刚接手银保工作，对银保的工作性质不够明确，为尽快熟悉银保的工作内容及工作流程，不论是面对领导还是同事，凡是遇到不清楚的事情或问题，总是虚心请教，做到不耻下问，不断提高自己的工作能力。同时我还做到几乎每天都自己或和主管银保的孙经理下网点，学习孙经理的沟通技巧，向有经验的老客户经理学习，发现他们工作中的优点，提高自己的业务知识和管理水平。

为尽快和银行柜员处理好关系，我尽量多去和柜员交流，和网点主任沟通。白天因为和柜员往往是隔着一层玻璃说话，很不方便。于是我还和客户经理一起利用晚上时间去沟通、交流。经过一段时间的交流，和部分柜员成为好朋友，好知己。在工作上也感觉顺畅了很多。

针对当前银保市场的状况，我们加大例会培训力度，加强业务知识和网点服务技能的培训，帮助客户经理从单纯的网点销售转变为进点服务，由过去的运动员转变为教练员，由过去的驻点营销员转变为业务培训员、销售辅导员和管理协调员，全面提升自己及客户经理的自身业务素养。

为尽快占领网点，打败同业，除主管经理和各渠道人员沟通外，我们还积极和各网点主任沟通，取得培训的主动权。在努力争取网点培训的同时，由客户经理做好一对一培训；同时取得行长的同意，做好网点的技能培训。去年冬天我们还争取到参加银行例会的机会，深入彻底的和银行柜员进行话

术级技能技巧的培训。

此次竞聘，我仍然选择竞聘银行保险部经理，如果我竞聘成功，我将一如既往的做好本职工作，没有最好，只有更好。同时我还会做到以下几点：

在当前银行保险市场的新形势下，我要探索出一条新的销售模式。

如：小型说明会、理财沙龙等。努力使本来淡旺季明显的银保业务变得淡季不淡，旺季更旺。

因银行保险每年都呈上升趋势，过去的售后服务模式已远远跟不上时代的要求，为做好银行的售后服务，必须加大理财经理的增员工作，同时使理财经理认识到自己此项工作的重要性，不仅做好续期收费工作，还要借助鹤卡等做好客户的附加值服务，使中国人寿的服务理念深入人心。

为适应新的发展形势，今后还要加大与银行的沟通力度。在个险我们经常和业务员说这样一句话：把客户做成朋友。其实在银保更是这样。今后我们要帮助客户经理培养自己的铁杆，争取每个网点都有自己的铁杆柜员，从真正意义上打败同业。

以上只是自己的一点小想法，当然，银保工作任重而道远，但毕竟自己能力有限，有时工作起来也会感觉有点力不从心。假如此次我竞聘成功，我会一如既往的投入到银保的各项工作中，努力将银保工作理顺，做好！

我的竞聘演讲完毕！谢谢！

经理岗位竞聘报告篇九

各位同事大家好！

在这里我以平常人的心态，参与xxx分公司中层干部岗位竞聘，首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会，同时也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我现年38岁，中共党员，大专文化程度，1987年参军，1990年复员调入xxx石油公司，先后担任过加油员，计量员，站长，业务员，保卫干事，业务科长，副经理，经过十几年石油行业工作的锻炼，使自己各方面的素质得以提高，曾多次获得上级领导的好评和奖励，十几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

今天，我竞聘的岗位是xxx经营部经理，我清楚地认识到要成为一个合格的经理不容易，作为一个单位的经理，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，还要有广博的知识，不仅要有高超的组织管理水平，而且还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方面的有利条件。

(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，而一个品质不好的领导，则是危险品。

(2) 有熟悉和了解当地人际关系，以及与当地政府有关部门的沟通能力，目前的市场营销其实主要就是关系营销，我出生在xxx□家住xxx□对xxx的地理环境及政府机关领导，行政事业工作人员都比较熟悉，有利于协调好与各单位之间的关系，把xxx经营部的业务向纵深方向发展。

(3) 有热爱石油事业责任心，我在石油系统工作已16年，从基层做起而且一直都是干石油工作的，处于即有实践经验和工作能力，又有旺盛精力的黄金时期，工作中勇于探索，思

想上敢于创新，身体健康，年富力强，充满朝气与活力。

如果能够得到领导和同事们的信任，在这次竞聘中得以成功，我的处事原则和风格是

1，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，以自身的行为带动人。

2，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共同讲团结，办事讲效率，管人不整人，用人不疑人，我将用真情和爱心去善待我的每个同事，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的空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以力争位，以位织为”争取公司领导对我xxx经营部工作的重视和支持，使经营部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化，让经营部成为分公司领导的喉舌，沟通员工与经理之间的关系和桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结企业的纽带，使xxx经营部成为一个更加团结，更具战斗力的.一个集体。

如果我竞聘成功，我的工作计划是

1，抓住时机，与当地政府及有关部门加强联系沟通，对市场进行宣传，使消费者更进一步了解中石化可信性及其必要的存在性。

2，加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质，培训员工诚信对待每位顾客，优质服务，重新服务，重新树立中石化的形象，细心分析消费用户的类型，使各站经理制定出不同的营销策略，明确了解客户不同类型，提高营销水平并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。

- 3, 抢占市场位子, 协调当地关系, 尽快解决景园小区, 北环路口加油站的开工, 加快力度, 设法收购或租赁对我部有很大威胁性的中石油铜都新站。
- 4, 积极联系协调当地政府及有关部门, 新增几处系统加油站。
- 5, 加快健全竞争对手档案, 充分掌握, 了解其核心内容。
- 6, 了解市场, 挖掘潜在的新客户, 扩大销售量增加员工的收入。
- 7, 及时向上级领导报告工作开展情况, 完成上级领导交办的其他工作, 工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示, 并提出自己对问题见解和建议。

空谈误事, 实干兴邦, 我虽然没什么豪言壮语, 也没什么特大精神的施正纲领, 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方面, 但我相信有在座的各位领导, 同事们的帮助支持和配合, 我有信心, 有能力出色地做好这项工作, 当好一名称职的经理。

“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竞聘诺言, 最后, 祝大家身体健康, 万事顺意! 祝愿我们石油分公司的明天会更加美好! 谢谢大家!

经理岗位竞聘报告篇十

尊敬的各位领导、各位评委:

您们好!

今天很荣幸能站在这里, 接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫xxx今年x岁，现就职于xxxx公司，担任xxxx一职。我竞聘的岗位是业务经理。在x年的从业经历中，我先后担任过……等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部门负责人，积累了丰富的实践经验。

下面，我想就我自己x年来，的亲身经历谈谈我对业务经理这个职位的理解和感受。我认为要做好业务经理最重要的是必须具备以下素质：

- 1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机；
- 2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。
- 3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。
- 4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

假如本人能够有幸得到领导和同志们的信任，担任该公司的业务经理，我将从以下几个方面开展工作：

1、确立工作目标导向，积极拓展业务：发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，

发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的可操作性。

4、打造学习型组织：知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！“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。我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘者

经理岗位竞聘报告篇十一

各位领导同事们：

大家好，本人xx从事金融方面的工作8年。在xx银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年，xx文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销经理。

我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀着热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位领导和同事们，为我提供了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力和决心。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销经理岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

此次银行信用卡营销经理竞聘充分体现了卡中心及营销中心领导对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我的银行信用卡营销经理竞聘演讲稿将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户提供满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销经理在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事信用卡营销工作，业务知识已经相当扎实，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销经理对我来说是个新的课题，充满挑战，但我相信我自己的能力和决心。如果我能在此次的银行信用卡营销经理竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销经理。

如果这次竞聘成功，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，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx地区第一名！

具体工作开展如下：

1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销心得与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。

2、帮助员工：真心帮助他们无是是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

各位领导，我此次参加的是银行信用卡营销经理竞聘，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，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

经理岗位竞聘报告篇十二

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展

示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫***，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件

的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

总结我自身的情况，我知道虽有差距但我有信心、有能力胜任采购经理这份工作。如果我能竞聘成功，我将做好以下几项工作：

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！！我的演讲到此结束

经理岗位竞聘报告篇十三

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

这天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的.竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我能够无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。

三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮忙，借此机会，向关心、支持和帮忙我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

经理岗位竞聘报告篇十四

你们好，我叫，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的.素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能

够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

经理岗位竞聘报告篇十五

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好！

我叫xxxx.来自xxxx城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司xxxx区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是5月应聘到xxxx移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。3月我被调到代销班。开始了新的工作。7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

自到渠道工作以来，一直兢兢业业的为渠道工作努力着，为凤城公司一直保持高市场占有率贡献着自己的力量。在公司领导的正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，截止到年底凤城地区的新增市场份额和净增通话用户数均列丹东地区第一位。其中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们xxxx分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销

商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

今天我竞聘xxxx区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

如果我有幸竞聘成功东汤区域营销中心经理这一职位，我将从以下四方面开展工作：

第一、保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

第二、自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的”

业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为xxxx移动公司发展做出更大的贡献。

谢谢大家！