

# 最新公司主管竞选演讲稿(优质8篇)

征文是一种展示个人思想和文学素养的机会，可以提升自己的写作水平。无论你组织的是什么样的典礼，这些范例都会对你有所帮助。

## 公司主管竞选演讲稿篇一

销售主管在公司内部承担着承上启下的任务，他既是一线的销售管理人员，同时也需要将公司相关销售政策传达到销售人员。下面是本站小编给大家整理的公司竞选销售主管演讲稿，仅供参考。

尊敬的各位领导亲爱的同事：

大家上午好！

我是来自销售部的随风，首先跟大家分享一个精彩的故事，世界第一位亿万富翁石油大亨-洛克菲勒女婿的故事，故事是这样的：

在美国一个农村，住着一个老头， he 有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧？”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你给我出去！”a说：“如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗？”老头摇摇头：“仍然不行，快给我出去！”a又说：“如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢？”老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他

说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象？”洛克菲勒说：“不需要，快给我出去！”a又说：“如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？”洛克菲勒想了想，同意了。又过了几天a找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！”总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上？”a说：“如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗？”总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁！

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售；没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。

我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升，xx年度排名前三名。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

内部沟通：横向和纵向

### (1) 横向沟通

与兄弟部门之间做好沟通。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于

做好后期的指标分配工作。再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的。

## (2)纵向沟通

纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

如与金融部门的沟通，了解银行的信贷政策，等为后期贷款客户分配做好准备工作。当然沟通的渠道方式是多种多样的，竞争日益激烈的房地产市场对销售主管的沟通能力提出了很高的要求，事实上，只有具备了卓越的对内、对外沟通能力，销售经理才能胜任本岗位的管理工作，才有可能整合本企业的资源来顺利达成既定的目标。沟通很重要，但不是最终目的，只是渠道，我们的目的就是通过沟通这个桥梁和纽带，将公司内部、外部资源进行合理的整合与运用，为公司开拓出一条条的财源之路！

尊敬的各位领导！请你们相信，我是完全可以胜任销售主管这个岗位的，请大家审查！谢谢！

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我叫，今年2月来到x集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的xx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个

品牌重新进行划分重新定位□xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今天的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志□xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

- 1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里□xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

尊敬的各位领导：

大家好！

此刻我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是

非常难得的，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！俗话说：真诚的友谊源于不断的自我介绍，今天借此机会再次向大家做一个简单的自我介绍。我叫xx□xxx人，今年xxx岁，20xx年毕业于xxxx大学□20xx年开始参加工作(那时我大三)□20xx年7月11日通过应聘就来到xxxx公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，以及全体战友的悉心帮助，我从一无所知到今天深入了解。在此，我对你们的帮助表示衷心的感谢，同时也借此机会感谢李总的知遇之恩，谢谢！谢谢你们！

今天既然有幸站在这里，我就非常有必要谈一下我竞聘的理由及优势。首先我简述一下我的竞聘理由，大致有以下三点：

(一)实现自我价值，我活着不仅仅是为了吃饭，我需要证明我存在的意义和必要性，我要挑战和超越自己，用结果告诉别人，我能，我行，我是好样的。

(二)社会责任感，我既然有幸进入了这家企业，我就有责任去帮助它更好更快的发展，这种无形的使命致使我不能淡定，我在思考，我应该去做些什么，当然做事是需要平台的，而平台的大小会直接影响到我光热辐射范围的。

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，几年以来，我一直从事着销售工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，不断提高自己的管理水平和销售能力。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学以致用。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领员工参加公司各类学习、培训，携手大家共同成长。

3、有较丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，为公完善了一系列的规章制度。任职三年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，在面对突发情况时，能做到不急不躁，保持冷静头脑，沉着应对，谨慎处理。与其他部门之间的关系也很融洽。

## 二、当选本职后的规划

如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作规划是：

1. 认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2. 摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3. 立足当下，放眼未来，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，

要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4. 树立大局意识，一切以大局为重，要培养舍小取大的大局观，服从公司安排，听从公司的统一调遣，做到一切行动有组织有纪律。

5. 关注员工，关心员工，打造团队的归属感，让团队成为员工的第二个家。要以身作则，切实做好后勤服务工作。把每一位员工都当成我的兄弟姐妹。同时要帮助提高员工专业技能培训，加紧人才的培养，不断提高团队的整体战斗力。

6. 进一步加强员工的日常管理，增强团队的凝聚力，统一思想，统一认识。依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

带领团队达成目标的主要措施，

爱因斯坦说过这样一句话：“在一个崇高的目标支持下，不停地工作，即使慢，也一定会获得成功”大家试想一下，你都没有目标了，哪来的劲头呢？我们的目标又是怎样？在我带领下又是如何一步步达成的呢？细则如下：

1. 进一步加强思想建设，团结思想，万众一心。大家拧成一股绳，力往一处使，打造出一个思想高度统一的优秀团队。把自觉变为主动，让优先变成抢先，形成一种你追我赶的优良风气。

2. 制定切实可行的目标，让每个人结合自身实际情况制定出相应的销售目标。然后细化目标，步步为营，坚持落实。



3. 积极监督，有效执行，制定了可行的目标，就要全力以赴扑向目标，我会和大家一起去监督和执行，每个人都有松懈的时候，不是人人都可以做到马不扬鞭自奋蹄的，需要团队的共同来鞭策。

4. 开拓创新，寻找新的方法。总结市场上遇见的一些渠道问题，在不违背公司规定的同时，尽可能的找到适合自己的方法。全方位的了解竞争对手，思考他们的方法和手段。在借鉴他们好的方法的同时加以创新，要切实做到在创新中求发展，在发展中再创新。

5. 要定岗定责，做到人尽其能，物尽其用。合理利用每个人长处，尽一切办法把自身的优势发挥到最大。提高整体配合度，让整个团队在和谐，默契中有序的运作。

6. 坚决执行，不找借口，不问原因，毫无怨言。强大的执行力是狼性团队的核心战斗力。既然你选择了团队，你就选择了义无反顾，就必须竭尽所能的做好。让每一位员工都要有强烈的集体责任感。

7. 制定完善的内部激励方案，做到奖罚分明，有理有据。进一步促进和提高提高每位员工的工作积极性，让大家在实现自我价值的同时，能有更多的优越感。

#### 四. 自我总结

我始终坚信世界上没有绝望的困境，只有在困境中绝望的人。一种积极乐观的心态加剧了我成功的步伐，在三年多的销售生涯中我不断的学习，不断地总结，完善我的沟通技巧，练就了一些销售本领。虽说在净水机行业涉足未深，可是我坚信销售的理念是想通的，我相信在以后的工作中我会以此次为契机，深入市场，了解具体情况，结合当前实际，把工作计划做到更详细，更具体。同时一如既往挖掘自身潜能，把自身的价值发挥到最大化，与我兄弟姐妹们相互学习，共同

进步，一起成长。尽一切可能为公司创造更大的利益！

## 公司主管竞选演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我根据自己的实际情况，决定竞聘xx部门主管职位。

我叫xx，xx年x月来到本公司，在这将近3年半多的时间里，我从事过业务部的发货员，从事过仓库会计，从事过xx物控员工作，不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。在xx年底建议公司成立xx部门，在xx年建议xx部门人员分工按物料分工，并且在x月份根据公司产品的生产流程建立了一套能贯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越简单。我亲历了xx部门走过的每一个脚步。也亲眼目睹了xx部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者，我为我能是xx这支队伍中的一员而感到自豪。多年的工作，使我深刻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，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

xx部门，即生产管理部门。生产管理部门就好比是机场的控制塔，负责对所有飞机的起降进行计划，及时发出指令，并确认飞机的飞行状况，必要时还需要进行计划的更改和跟进。

设想一下，一个繁忙的机场，没有控制塔或者控制塔没有权威性，情况会是怎样的糟糕。成立xx部门，就是为了有效协调、控制工厂或企业在形成一定规模之后出现物流和信息流日益复杂的局面。

培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

由于我们公司成立xx部门时间不长，还有很多地方是有待提升的：

首先做为xx部门，我们对现场生产能力把撑程度很弱。生产线规划时我们是没有参予的，也就是没有生产计划，设备的能力这些基础数据是不齐全的，包装组人员的生产能力及生产进度，我们都是不了解的。而这样根本无法做出生产计划，就是要做也是很被动的，更严重的后果是导致客户的交期无法得到保障。而客户的交期无法得到保障就有可能下次不到我们这儿来下订单，而长此以往下去，我们将不会是生意越来越好，而是越来越差。我想这是我们在座所有人都不愿看到的。

其二，就是我们对生产的控制力度还不够。生产部领料有时没有按单领料，单据也没能其时交，并且有很多单据不及全；订单清单后剩余物料没能及时退回仓库，所领物料与做出的

成品及剩余数对不上数，也没有过多的去追问。

其三就是我们对物料的来料状态没有能很好的掌握，物料什么时候能采购回来是采购部说了算的。我们没有能够很好的去跟踪去督促。所以这一块我们做的很不到位，而这也是导致生产计划无法实施的原因之一。

如果这次我竞选成功，我对\_\_部门的规划设想针对以上公司存在的一些问题，我认为我们公司改革已是迫在眉及，如果公司还按照现有的模式发展，结果就如同一场战争少了指挥系统，如同机场没有控制塔一样，后果是可想而知的。“改革是有风险，但不改革我们所面临的各方面的风险更大；改革我们面对的是几个人或者说是暂时的一些困难，但不改革我们将有可能被挤出这个行业”在此，我结合我们公司的行业特性，提出一些我对于xx部门的一些规划设想首先我们要做的制定生产计划及出货计划，从而保障我们的订单能按时按量完成。这一块说起来容易做起来难，但是万事都有一个开头，只要我们把这个头做起来的话，我想是会越做越顺，越做越容易的。只要我们的生产计划，出货计划做出来了，那么我们在座的甚至是员工都将会知道今天该做什么，什么是最急的，而我们都将会为着这一目标计划去做事，知道事情的轻重缓急，什么该先做，什么该后做。

如果这次竞争成功，我会在新的岗位上不断地学习提高，力争在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力，不辜负各位领导、同事的信任和期望。如果不成功，我也不气馁，以后无论在任何岗位，我都会一如既往地努力工作，为公司的发展奉献自己的微薄力量。

我的演讲完了。谢谢各位！

## 公司主管竞选演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好!

今天很荣幸在这，我感谢我们公司各位领导组织这次竞聘活动，共同助力公司推进。

首先，按照此次竞聘要求，我向大家简单介绍一下我自己以及我的工作经历和取得的一些成绩：对于行政岗主管岗位，我个人认为，要做好本职工作，其实就是做好上级领导的参谋员、做好企业职工的服务员、做好部门与部门之间的协调员、做好后勤任务的管理员，只有这样，才能切实将行政主管岗位的工作全面铺展开，稳步促进公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名行政主管，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和工作能力助力岗位工作的发展建设。

如果可以继续担任行政主管一职，我的任期目标是：在半年时间内将行政管理工作的能效提高15%—30%，并且在确保员工用餐质量的前提下，在既定预算的前提下，实现办公费用降低5%—10%，切实为公司的的发展提供我最大的助力作用。

要完成这几个方面，在下一步工作的开展中，我主要会从以下几个方面做起：

作为一名行政主管，在下一步工作的开展中就要切实发挥好上级领导和日方客户“参谋”和“助手”的作用，在工作中行政经理竞聘依照相关部署积极组织推进好公司的后勤支撑和对外宣传工作，为项目的运行和经营目标的实现提供保障。除此之外，我还将会按照业务发展规划，积极制定相关工作计划上交主管领导审阅，并且在执行过程中与各位同事协调商议，提出合理化建议，不断细化步骤，力求在完成的基

上精益求精，做到更好。

对于我们行政管理工作而言，制度和体系是我们工作开展的有力依托，因此在下一步工作的开展中，我将一方面将会对我们行政部门现有的机制和制度进行梳理，取精华，去糟粕，使得相关规定更加标准、规范、合理，另一方面我将会对工作流程进行优化，使得工作开展可以更加高效，切实发挥好我行政部门整体的能效作用，构架我xx行政管理层面优质的管控体系。

作为一名行政主管，在与其他部门的沟通协调上，我将会从三个方面进行着力：一是加强行政部门和其他职能部门之间的业务沟通，以保证行政管理工作和其他层面工作的有效衔接，确保运转良好，为整体工作的健康发展奠定基础；二是协调部门内外部员工之间协作，明确分工，考核到位，打造和谐的工作开展环境，使得全体工作人员可以凝心聚力；三是强化预算决算管理层面的工作，在公司内部大力开展降本增效方面的工作内容，为公司利润空间的增大提供助力，并且以此为基础最大限度的为各个部门、为后勤工作创造宽松和协的财务环境。

作为一名行政主管，为进一步提高部门员工的职业素养素质，在部门管理方面，我还会坚持在部门工作人员的教育培训上用强力、下功夫：一方面，我会定时定期对部门工作人员尤其是新进入的工作人员进行培训，藉此提高他们服务职工、服务企业的个人能力，为进一步提升员工满意度做好支撑；另一方面我还会从员工自身的实际出发，多方面、多层次的挖掘他们的个人能力，安排他们在最适合自己的岗位上发挥效能，引导他们做好自己的个人工作。

作为企业的一员，作为一名行政主管，在后续的工作中，我还会秉承不懈学习的精神去努力，不断提高自身的思想意识水平和工作效能。一方面我会强化自己学习企业发展相关文件的力度，用以更好地提高自己的意识水平，使得自己无论

在思想还是行动上都可以跟着企业的发展走;另一方面,我还会继续学习业务层面的相关知识,紧跟时代步伐,不断充实、完善自己,使自己更能胜任本职工作,为企业的发展贡献自己最大的助力。

当然,是否能做实做好举措,取决于我自己现在的工作能力和水平,今天,我也藉此机会,结合我个人的工作经历,把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

我已经在我们公司工作了十五年的时间,可以说,在这十五年的时间里,我都始终以更高的标准要求自己,忠诚履职、爱岗奉献,兢兢业业完成各项任务,在各项评比中均名列前茅。

作为公司的一分子,十五年与的风雨兼程,让我更加坚定地认为自己要与我们行政经理竞聘报告公司共发展、齐前进。此次参与我们行政主管岗位的竞聘,我一如既往的满怀奉献的虔诚和热忱,我希望自己可以在新的岗位上为我们公司的发展贡献更多的力量!

十五年多个岗位的工作经验使得我积累了异常丰富的实践、管理经验,培养了水平较高的和方法独特的统筹规划能力和业务推进能力,尤其是最近几年行政主管的工作经历,使得我对怎么做实、做好行政主管岗位的工作有着清晰、全面和透彻的认识。

不仅如此,在过去工作的开展中,无论在何时,无论在哪个任务中,我都坚持在每一项的业务中,细致部署安排以推进相关工作的开展,将领导布置的各项任务细化,切实做到了每个细节、每个步骤到位,不仅仅提升了自身的业务素质能力水平,还切实助力了各项工作的稳步推进。

作为我们一名人,在以往工作的开展中,我深知学习的重要性所在。因此,一直行政主管竞聘以来,我始终秉持业务能

力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习关于行政管理、业务规划等多个方面的专业书籍，不断完善自己、提高自己。与此同时，我还将自己以往的工作经验进行了总结，起草修改了管理部内部的多项文件，为部门工作的开展与推进提供了更加强劲的促动。

在团队管理工作中，无论在什么时候，无论在什么岗位上，我还始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，秉持谦虚的学习态度、严明的团队纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神，因此在工作中我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，可以与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

尊敬的各位领导，各位同事，短短数分钟时间，很难完全表达我对新岗位工作的设想与规划，但是却可以让大家了解我始终如一的工作思路，无论竞聘成功与否，在以后的工作中，我都会依然保持兢兢业业精神，保持不懈进取的毅力，为我们公司的发展行政主管竞聘报告与壮大贡献我全部的力量。

谢谢大家！

## 公司主管竞选演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！感谢公司进行竞聘，使我能有机会站在演讲席上，也感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声：谢谢！

今天，我参加公司主管竞聘的演讲。如果我有幸竞聘成功的话，我将努力做好以下几点：

随着“环保城市”建设的推动，现代工业企业绿色环保生产



必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能出现的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制治理这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作；二是适时地做好必要的投入、改造工作。

1、理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，制止非环保性操作现象的出现。

2、增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

4、加强内部环保检查考核制度。

现场环境的. 整治，通过卫生区域划分到人，每天到现场检查督促，逐步改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带着1—2名新进人员进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

每天和卫生检查同步，对设备进行一次技术巡检，查找设备运转中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导，确保设备运行最大程度的受控，防止设备事故的发生。

中控操作是水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的培训尤为重

要，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何有效高效解决。

在今后的工作过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时检查催促规范停送电制度，最大限度防止安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

最后如果我有幸竞聘上岗，我将竭尽全力，做好自己的工作，充实自己相应岗位的责任和技能，争取尽快使自己胜任。

适应焦炭市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，适时调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，合理匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的最大化，是煤气厂日常生产运行的主题。牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理有机融组，采取了一系列科学有效的技术措施；优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤本钱，强化在单炉效益中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好经济效益。

1、加强焦炉规范化操作管理，只有日常操作的规范化才能保证焦炉运行的正常化。

2、加强炉体的日常维修工作，炉体维护的好坏是焦炉管理的一个重要方面，也是经济效益方面的一个表达；因此，规范日常各方面的操作管理是这一保证的关键；对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，这也是保证焦炉环保生产的一个方面。

3、加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理，这三方面是焦

炉日常生产中在空间、时间上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度的稳定、炉体维护等方面具体表达。

再次感谢各位领导在百忙中抽出时间参加我的竞聘演讲，请大家多多支持，谢谢！

## 公司主管竞选演讲稿篇五

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

我叫xx，今年xx岁，本科学历，经济师，党员，20xx年毕业于xx系，同年参加信用社工作，曾在联社会计科任电脑管理员、统计员，现任会计科报表管理员、出纳员。在信用社工作的\_\_年，我深深感到联社领导和同事们给了我很大的关心和帮助，他们的思想水平、工作能力、积极进取的精神、艰苦奋斗的作风，值得我好好学习，今天我在领导和同志们的鼓励下，参加这次会计主管的竞聘，在此我感谢你们给我的这一次机会。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加会计主管的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

我参与竞争的优势，归纳起来，有以下几点：

思想活跃，朝气蓬勃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中。因为年轻，对新事物新知识求之若渴，生怕落伍；因为年轻，对同志们的优点长处便看在眼里，记在心上；因为年轻，勇于实践、敢想敢为是我们的首选；因为年轻，也就更渴望能担当起比现在已承担的更重的工作和责任。

xx年的信用社工作经历，培养了我严格的党性原则、严明的组织纪律、吃苦耐劳的思想品质和雷厉风行的工作作风。以标准要求，尽自己的努力，满负荷甚至是超负荷运行，一直是自己推崇的工作态度。

我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，严以律己；经过多年的学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文组织能力和社交能力都有了很大提高。由我参与的清产核资、票据发行、保值补贴息的申请工作得到领导和同事们的肯定。我负责上报的人民银行、银监局有关的报表都做到及时准确完成，得到各级领导的赞许。会计报表质量在全市xx年上半年的评比中获得了第一名的好成绩。

参加信用社工作以来，我已熟练掌握了的微机操作，统计工作，会计报表的填报，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我，先后通过了职称英语、经济师的考试。

工作中总会有矛盾，能以坦诚和真心相待，受得了委屈，容得下误会，耐得住猜疑，经得起考验。我很容易融入旧环境，适应新环境，与大家一起，集中精力并形成合力把工作做好。我想，只要在工作中和生活中多理解尊重、少埋怨非议，多责己喻人、少横眉冷对，多将心比心、少求全责备，就没有处理不好的关系，就没有做不成的事。

在本次会计主管竞聘中，如果竞聘成功，我将从以下几个方

面做好会计主管工作：

一是从自身做起，坚持原则，遵守职业道德，认真履行岗位职责，带头贯彻执行金融法律法规、行业规章制度以及各项业务操作程序，及时纠正不良行为，提高会计核算质量。

二是加强对被委派社的内部管理工作和内勤人员的管理，带领内勤人员认真学习和掌握政策法规和各项内控制度，严格执行各项业务操作规程，同时强化会计出纳基本功训练，以适应新形势发展的需要，培养一人多能的复合型人才，开展技术练兵，组织业务技能的测试与达标，努力实现全员达标。

三是加强财务管理，充分行使会计核算的职责，精打细算，增收节支，提高经济效益。

四是抓好优质文明服务建设，提高服务质量和水平，创建规范服务窗口。

五是积极为被委派社当好参谋，及时为主任经营决策提供依据。

六是充分发挥会计主管上传下达的职能作用，及时、准确、全面地把联社的有关指示和精神传达到被委派社，同时按照要求定期、不定期报告被委派社财务信息、经营成果和其他会计信息，为联社掌握基社经营发展状况提供准确可靠的信息。

七是做好联社交办的其他工作，确保任期内不出现差错责任事故。

尊敬的各位领导，各位评委，根据我目前的理论知识、业务水平和工作能力，已经具备了一个会计主管所必须的条件。我始终坚信：今天我是成功的参与者，明天我将成为参与的成功者！

谢谢大家!

## 公司主管竞选演讲稿篇六

尊敬的各位领导、同事们:

大家好!

我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。

我叫\_\_\_，今年27岁，大专文化，物业管理专业，考取了物业经理上岗证。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘客服主管一职。物业服务具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派客服主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的同志，都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面:

### 一、有较为扎实的专业知识

自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

### 二、有丰富的实践经验

三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知识。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管

所必备的素质和要求。

### 三、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，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是：我与客服主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。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物业管理法规和公司内部规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，业主满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符；三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着小区逐步走向成熟，我们的工作思路也应把处理问题重点转到客户满意度。我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

4、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

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！



# 公司主管竞选演讲稿篇七

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!感谢公司进行竞聘，使我能有机会站在演讲席上，也感谢在场的各位给予我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。所以在此向各位真诚的道一声：谢谢!

今天,我参加公司主管竞聘的演讲。如果我有幸竞聘成功的话,我将努力做好以下几点：

随着“环保城市”建设的推动，现代工业企业绿色环保生产必将被推上更高要求的台阶。因此，目前形势下，焦化生产行业的特点决定了环保管理在生产管理中无疑成了不可或缺的重点。

一般讲，焦炉生产过程中可能出现的环保污染问题主要是煤烟、荒煤气、黑烟等。而控制治理这些主要是从两方面入手，一是严格焦炉生产的各方面操作；二是适时地做好必要的投入、改造工作。

1. 理清薄弱环节，梳理焦炉出现污染点的部位和环节，各岗位、各作业点齐抓共管形成合力，制止非环保性操作现象的出现。

2. 增强“按岗位操作规程操作的规范性”的意识。关键是操作要到位，环保意识要增强。

3、加强日常检查、治理的力度，如炉墙的定期检查、燃烧状况的检查及炉墙的及时喷补、修补工作。

4、加强内部环保检查考核制度。

现场环境卫生的整治，通过卫生区域划分到人，每天到现场检查督促，逐步改善现场的工作环境，为员工营造一个舒适的工作环境。设备卫生，每天带领1-2名新进人员进行一次现场设备的点检及设备卫生检查，安排落实专项设备保洁，逐渐改变设备卫生状况。

每天和卫生检查同步，对设备进行一次技术巡检，查找设备运转中存在的问题及设备隐患，能及时处理的立即处理，不能处理的做好工作计划，利用停机时间集中处理，如存在大的隐患立即向领导汇报，确保设备运行最大程度的受控，避免设备事故的发生。

中控操作是水泥粉磨的关键岗位，中控操作员的培训尤为重要，今后要主抓中控操作员的培训工作，包括理论知识、实践知识、设备工作原理等知识的培训。平时多讲解运行过程中出现的问题及如何有效高效解决。

在今后的工作过程中谨记，“生产再忙，安全不忘，安全一忘，生产白忙”。这句话。同时通过班组安全活动也多向每位员工灌输这种安全意识，使他们从根上认识到安全工作的重要性。在设备检修时检查督促规范停送电制度，最大限度避免安全事故的发生。现场的消防设备每月不定期进行抽检。

最后如果我有幸竞聘上岗，我将竭尽全力，做好自己的工作，充实自己相应岗位的责任和技能，争取尽快使自己胜任。

适应焦炭市场需求、原料煤状况，外网用气状况等积极调整生产步调，适时调整结焦时间，适时合理调整配合煤比例适应外网用气量及焦炭产量，合理匹配优化生产，强化各方面管理，实现生产效益的最大化，是煤气厂日常生产运行的主题。

牢牢抓住生产工艺管理这条主脉，很好地把配煤、结焦时间、焦炉生产管理有机融组，采取了一系列科学有效的技术措施；

优化现有煤源，在保证焦炭质量的情况下尽量降低入炉煤成本，强化在单炉效益中的最大化，兼顾配合煤指标：灰份、硫份、胶质层、粘结性、细度等在合理优化配煤上狠下功夫，收到良好经济效益。

1、加强焦炉规范化操作管理，只有日常操作的规范化才能保证焦炉运行的正常化。

2、加强炉体的日常维修工作，炉体维护的好坏是焦炉管理的一个重要方面，也是经济效益方面的一个体现；因此，规范日常各方面的操作管理是这一保证的关键；对此，加强了炉墙的日常检查、定期检查，并及时进行有计划性的喷补，此也是保证焦炉环保生产的一个方面。

3、加强对装煤、平煤、推焦日常操作的管理，这三方面是焦炉日常生产中在空间、时间上的直观表现，是牵涉到有关焦炉加热制度的稳定、炉体维护等方面具体体现。

再次感谢各位领导在百忙中抽出时间参加我的竞聘演讲，请大家多多支持，谢谢！

## 公司主管竞选演讲稿篇八

尊敬的各位领导评委：

大家好！

首先，感谢\_\_\_分公司物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台，我叫\_\_\_。20\_\_业于\_\_学校，\_\_专业，20\_\_年\_\_月通过网上招聘进入公司，今天竞聘的岗位是\_\_\_工程部主任。我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部主任的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

## 一、尽职尽责为介入配合销售阶段鞠躬尽瘁

20\_\_年\_\_物业\_\_分公司物管中心\_\_组建初期百业待兴，在\_\_分公司支持帮助和\_\_总经理的带领下，从实际出发，组建了一个精简、高效的物业工程维修队伍，在这一时期，由物业工程部李有经理亲临现场领导布置工作，在名都公共配套设施设备安装过程中存在的安装不恰当、不适宜的缺陷现场协调施工部部门提出整改建议，有效控制了日后设备设施运行使用中的问题发生，虽然我和我们的同志当时有不理解的想法、通过实际验证是这项工作是非常有效、也是非常及时的，在未来的工作中我会学习前任工程部经理的管理经验取长补短。

## 二、为发展做出了应有的贡献

一如既往地尊重、支持各位领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

## 三、全心全意为公司的突破发挥自己的聪明才智

我没有辉煌过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加工程部主管职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

1、是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，我对名都现有的公共环境了如指掌现到每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。20\_\_年我又参加了物业管理师的考试现在我已通过两科，准备在20\_\_年力争考过。

2、是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。我想，

虽然我不是最专业，但我虚心向专业人学习，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。

3、是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。

4、是我有严于律己、恪尽职守、诚信为本的优良品质。既要维护领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

5、我认为自己具备担任\_\_工程部主管的素质和才能。那么如何做好一个合格又称职的工程部主管呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事

对我的帮助和信任。

谢谢大家！