

公司营销主管职位竞聘演讲稿 公司营销 主管职位的竞聘演讲稿(大全8篇)

学生演讲稿是培养学生领导力和演讲技巧的重要途径，我们要不断提升。通过阅读讲话稿范文，我们能够学习到一些优秀的表达和思维方式。

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇一

各位领导同志们：

你们好！

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会！我叫__，现年32岁，大专文化，中共党员。从部队复员后94年进行工作，现任__营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部主管，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

一、勤于学习，自身素质过硬。

在中国解放军__部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了党。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文-凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬。业务素质精的工作能手。

二、爱岗敬业，工作作风踏实。

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的'责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我

都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

三、经历广多，工作经验富足

三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过__办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户主管和__营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良借款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆借款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

这次竞聘如果有幸再次得到领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进如角色，将从以下几个方面开展好工作：

- 1、不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。
- 2、坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效的开展业务工作。
- 3、团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提

好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！

在此，向多年来支持。关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢！

今天和明天，请大家继续支持我关心我，谢谢。

我坚信：我们农行的明天更美好！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇二

各位领导：

你们好！首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作。

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效。

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同

时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

我的演讲结束了，谢谢大家！

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

我是来自xx二部xx旗下的一员我叫xx今天站在这里很高兴，首先非常感谢今天在站的所有兄弟姐妹，因为有了大家的支持我才有勇气站在这里。

俗话说：真心才会拥有，感恩才能天长地久。我是一个非常懂得感恩的一个人，真诚的感谢公司给我们这样一个好的发展平台，在此感谢大哥，薛总，经理，主管对我的帮助以及关心，谢谢。

假如我是一名主管我会从以下三点做起

第一:统一思想统一目标如果没有思想，没有目标团队就没有合力

说的没错，大家都很聪明。说到这，就想一个小故事有一次，天鹅、狗鱼和虾，一起想拉动一辆装东西的货车，三个家伙套上车索，拚命用力拉，可车子还是拉不动。车上装的东西不算重，只是天鹅拼命向云里冲，虾尽是向后倒拖，狗鱼直向水里拉动。究竟哪个错?哪个对?用不着我多讲，只是车子还停留在老地方。公司主管竞聘演讲稿。他们并没有统一一个方向，没有统一一个思想，所以说他们每个人都没有得到自己想要的，所以一个团队想要好，想要有战斗力，必须统一思想，统一目标。

第二:多和经理总监员工交流沟通发现问题及时解决

沟通和交流有其不可或缺的存在价值，总监和总监，经理和经理，主管和主管，员工和员工之间都需要沟通来掌握和传达信息，交流思想，从而使公司内部成员之间互动的把握自己和他人，与总体联系，从而增强凝聚力，并可及时发现问题，解决问题。假如说，你和你女朋友很相爱，但是就是因为一次误会彼此都产生怀疑，并且没有及时沟通，最终的结果是什么呢?那就是越来越远，导致女朋友成人家的媳妇，所以可以看得出来沟通交流有多重要。所以大家以后和你的男朋友女朋友因为一点小事误会了就及时沟通交流，要不然就成别人的媳妇了。

第三:主要自己要以身作则多学习才能协调整个部门

身为一个主管必须以身作则，从来人，形象气质，言谈举止，等等各方面必须起带头作用，给兄弟姐妹树立榜样。而且必须不断的学习，平时多学习一些知识去充实自己，做一个有影响力的人。这样别人才会信服。

如果我是一名主管我一定会做到以上三点，并且在3个月之内必须拿到最佳团队，多为经理分担事情，多去关心兄弟姐妹，想其之所想，尤其之所尤，让我的每个兄弟姐妹们每个月都能赚到钱。谢谢大家。

文档为doc格式

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇四

尊敬的领导：

大家好！

我叫xxx□今年2月来到xxx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，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，在今年的系统操作下，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，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xxx的知名度和美誉度，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，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。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导，评委，老师：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的子弹，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。

我深深的知道自己的工作某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲

朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在一年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘销售主管的岗位，我具备以下优势：

我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

我叫xxx□年出生，现年岁，籍贯大学本科学历xxx年毕业于大学系同年进入中国人寿保险公司在其支公司工作至今先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司为了顺应加入的形式公司进行了一系列的改革这次人力资源改革便是其中的一个重要内容变则通通则顺有改革就有活力在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣更跻身全球强行列为中国的民族寿险业争光我部作为市市场上不多的专业团险公司在总公司领导下其发展潜力同样不可估量我们的业绩节节高我们的发展一天比一天好与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很

想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后我就进入中国人寿保险公司分公司部工作虽然工作时间不是太，久但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质：

第一有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通这对我的工作帮助很大同样这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

第二具有较强的综合协调能力。

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的一个重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验。

竞聘后的几点想法：

一、认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作不拖不等；结合工作勤于思考，从领导的'角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

三、加强财务管理及时了解最新的财务信息及状况发挥财务的监督和管理的职能扮演好管家婆角色。

四、增进办公自动化进程在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花如可以用制作课件使我们的外勤在展业时对客户更有说服力有意识的选用一些管理软件对内部单证文件等进行更规范有效的管理等。

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会不断学习进取踏实工作做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作使的明天更加辉煌。

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇七

各位领导同志们：

你们好！

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会！我叫xxx，现年32岁，大专文化，中共党员。从部队复员后94年进行工作，现任xxx营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部主管，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

在中国解放军xxx部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了党。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文-凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬。业务素质精的工作能手。

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟

的`责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过xxx办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户主管和xxx营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良借款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆借款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

这次竞聘如果有幸再次得到领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进如角色，将从以下几个方面开展好工作：

- 1、不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。
- 2、坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效的开展业务工作。
- 3、团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先

创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！

在此，向多年来支持。关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢！

今天和明天，请大家继续支持我关心我，谢谢。

我坚信：我们农行的明天更美好！

公司营销主管职位竞聘演讲稿篇八

演讲稿可以帮助发言者更好的表达。在社会发展不断提速的今天，演讲稿应用范围愈来愈广泛，相信很多朋友都对写演讲稿感到非常苦恼吧，下面是小编收集整理的快递公司分拨中心主管职位竞聘演讲稿，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导：

大家好！感谢领导给我这次机会，我认为分拨中心的管理尤为关键，麻雀虽小五脏俱全，分拨牵扯到客服，仲裁，财务，后勤，网络，车辆运营，等等一系列快件的处理环节，快递行业通过邮政局出版整顿发行，快件的收派是快递公司的主要收入来源，而快件的处理环节则是为快件的收派服务的，快件处理的好坏直接关系到快件收派的业务量，而分拨又是快件处理环节的重要组成部分，可见集散分拨的管理不容忽视。

首先我个人方面需进行下面四项工作提高自己达到适应工作岗位的需要：

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。贯彻执行好公司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，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护分拨形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，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，员工安心，网点满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好员工进行操作，真实、准确、及时、完整地提供快件信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保分拨业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好日常检查计划，按月组织对分拨进行重点检查及半年一次的全面检查或专项检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改快件遗失，破损，延误，问题，重点做好分拨流程日常管理检查。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着快递业务的迅速发展，我分拨要坚持内控严密，运营安全，服务和效益良好展现分拨作用。因此，对于不断创新基层内部管理，创新快递操作服务质量和风险防范能力工作将成为我下一步重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对快件运输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；配合运管部领导协调好与班车线经停分拨的交接工作；实施好快件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“公司与网点双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家网点业务拓展”的服务理念，追求“我与公司共发展”的服务目标，坚持做

到定期或不定期组织操作人员进行业务知识和操作技能的学习和培训工作，以熟练的技能为网点服务。在快递操作规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、例会制等规范约束员工标准化服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为快递业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

其次我个人认为，分拨的管理分三步走，人员的管理，账务的管理，操作的管理

一、人员管理：任何事情都是人来做的，天时，地利，人和而人和起决定作用，可见人员的管理很重要。

1. 思想教育，企业文化培训，让员工感受到企业有前途，工作才有干劲，培养员工对企业的认知，认可，热爱，有荣辱感，上升到司兴我荣司亡我耻的高度，上传下达，基层员工责任心，中层干部上进心，高层领导事业心，三心合一，小型企业看老板，中型企业看制度，大型企业看文化，员工自觉奋进加倍用心去工作，说明思想教育达标到位。

3. 培训职业技能加人生计划目标刺激，给大家讲明稳定干一件工作比来回跳槽几年后得到的利润价值要高，明确自己的人生定位，这样通过前两步的努力加上第三步的计划，稳定员工就得到效果，因为一个企业人员的流失好比一个人慢慢的放血，如果新员工得不到及时的补充就好比一个人缺血就好衰老死掉，再者即使员工及时补充，但是还要对新进人员培训等，操作还是要受影响的，所以我们要做好人员培训，保障操作质量。

4. 坚持用感情暖人，用制度管人，用企业文化育人，天天抓，不松懈，使得执行力充分发挥，更好的运用于操作当中，发挥分拨的职能。

二、账务管理：我对财务工作不是很熟，但我知道报销流程，

明确每一笔开支明细，做好登记，教育大家要有节约意识，公司的效益与我们的绩效息息相关，要求大家有成本意识。公司有相关制度出台，贴与操作场地明显处，便于组织大家学习，监督，管控，通过网点与分拨，员工与领导相互测评，让大家理解竞争机制，充分体现公平公正的账务监督机制。

三、操作的管理：做好上面两条，操作环节，业务技能培训，做好工作日志，制作看板流程，标明操作环节，注重容易失误，错分的地方，出现错误，及时批评改正，开会时重点说明，严格按照公司制定的操作流程标准实施，在具体的工作中，结合实际，提出合理的改进，进一步优化转运路由，制定主管管组长，组长管员工，主管管员工的管理模式，监督制度的落实。

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。

我的演讲结束了，谢谢大家！