

2023年运营主管竞聘报告(实用8篇)

报告范文是一种对某个特定主题或事件进行详细描述和分析的书面材料，它能够提供全面的信息和有利的论据。下面是几篇经典的开题报告范文，希望能够给大家带来一些启发和思考。

运营主管竞聘报告篇一

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

我叫xx男，学历xx于2001年进行工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！随着这些年的工作历练与学习充电，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，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本行内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本行的保值增值出更多力。当然，光是外在的还是不够，古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”在这物欲横流、竞争激烈的社会里，真正能够做到廉洁奉公的已经不多了。但我作为一名党员干部，面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自己，把对本行的利益放在首位。

对于会计主管这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为行分忧、下为各同事服务是会计主管义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的会计主管。

(一)找准定位，做份内工作。我想作为一名会计主管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、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。与下级发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、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、来提本行的地位。

(二)立足本职，做合规员工。在经济市场有序的发展过程中，只有我们严格地遵照执行合规管理细则要求，才能真正地体现在我们行业的发展上。合规是我们银行人的生命线，是促进本行员工队伍健康发展的机制保障，合规操作是岗位工作的第一要义。在一定程度上，会计主管就是一个银行的“监督部长”，在很多时候不但要搞好内部的组织协调，还要加强与外界的交往联络，具备一定的外交沟通能力必不可少。作为会计主管，要勇于解放思想，破除陈旧传统观念的束缚，加强锻炼，敢于突破，及早成为思维敏捷、作风稳健、适应岗位要求新型复合型人才；其次，要掌握一定的外向工作方式。只有做到人人主动合规，事事处处合规，才能将各种隐患永永远远地消灭在萌芽状态，铸就企业成功的基石。只有把握好合规这根主线，才能在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩。

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，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

运营主管竞聘报告篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营运部经理。

来__工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢__为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢__的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于__年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，__年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自__年进入酒店行业，一直从事销__、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色__的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年__岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

__年是__大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

一、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。

二、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等融入到管理服务工作中，形成有__特色的营销格局。

三、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。

四、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定__客源，减少客人流失，将目光和精力投入__事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销__，团队销__改变客源单一的现状。

五、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让__的品牌深入消费者心中。

六、对所有涉及__形象的宣传品，严格把关，按星级酒店要求进行__，提升酒店档次。

七、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。

八、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

谢谢大家！

运营主管竞聘报告篇三

银行会计主管竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘。说实在的，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情非常激动，这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

xx年进行，做过储蓄和会计岗位，现在是复核岗位。竞聘会计主管。学历是本科（xx年大专毕业，工作的同时成人教育本科），团员，已经提交入党申请书，取得个人从业资格证书，个人理财证书，基金销售证书。有信贷资格证。获得过省级优秀会计员。金融先进工作者。

对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫xxx，今年xx岁，本科学历。目前已取得个人从业资格、个人理财、基金销售、信贷等多个资格证书。xx年我进入银行，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了6个年头。这6年里，我从一个懵懂的初生牛犊，靠着勤学肯干的精神，转战了行里的几个岗位：先后做过储蓄工作和会计目前我在复核岗位工作，主要负责。

（请根据自己情况填写）这些年来无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，通过成人教育本科考试，获得会计学本科学位。

应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

之所以有勇气走上这个竞聘的舞台，是因为多年来勤勤恳恳的工作，已取得一定的成绩，更得到领导和同事的肯定，正是领导同志们的关心、支持和帮助，给了我极大的勇气！

之所以有自信自己能够胜任会计主管的工作，是因为我首先热爱这个岗位，有做好这项工作的热情；而且多年的工作历程，不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗会计主管这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计与复核工作，使我比较熟悉单位各个岗位的工作特色，还积累了一些内部管理的经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

同时，我明白会计主管应该既是管理者，又是工作人员。在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与分管领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还要具有全局观念，站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局。特别要注意搞好团结，人尽其才，善于对所属人员进行合理调配，发挥每个人的专长，充分大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。特别是在大是大非的关键时刻，我一定坚持原则、廉洁自律，保证各项工作依照会计出纳基本制度与财务管理的各项管理制度与执行办法规定来完成；在利益得失面前，我一定做到以大局为重，坚决维护集体利益和群众利益。

篇二：竞聘运营主管演讲稿

竞聘运营主管演讲稿

尊敬的xx行领导：

您们好！

我叫xx□是农行xx分理处柜员。今天我怀着无比激动的心情来参加运营主管竞聘。希望通过这个平台能够汇报工作，交流思想，提高能力，促进工作。

我从事农行会计工作二十五个春秋，我深深挚爱这份工作。虽然一线工作很枯燥乏味，但我却毫无怨言。在这个三尺柜台上我度过了人生最美好的青春年华，自己的一丝不苟和尽职尽责也让自己的人生十分充实，也充满自信。

首先非常感谢行领导为我们提供了一个公平竞争、充分展示自我的舞台。同时也对各位领导和同事对我多年来的关心培养表示衷心的感谢！是您们的关爱和帮助让我一步一个脚印、扎扎实实走到今天；是您们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在历练中更加理性和成熟。

接受并全身心的投入。由于当时单位还不能挎盘，面对几万户的单位职工工资，我总是加班加点、核对无误、手工输入、及时发放到储户帐户上，从未出现任何差错，受到了储户的广泛好评，在社会上留下良好的口碑；当时通存通兑的清算，每天高达几百笔异地清算，我白天上班、晚上加班，把账本带到家里一笔笔勾对，做到完整无误、及时清算。有人说经历是一笔财富，而我认为它更是一种资源，使自己的脚步更加坚实。我认真负责的工作态度受到了领导的表扬和同事们的称赞，我也多年被上级行评为先进工作者。

的工作态度。

运营管理是农行一项重要的基础工作，在我行经营管理中发挥着不可替代的作用，而做好运营主管的工作，对全行业务经营持续、快速、有效发展起到重要支撑作用。为此，我今天勇敢站在这里接受挑战，应聘这个岗位，并将从以下几个方面做起：一是加强学习，全面提高素质。运营主管是一个

业务性强、责任心强、原则性强的岗位。我将努力学习新业务、各种法律法规以及银行的规章制度，以不断适应形势发展的需要。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

二、当业务发展的好助手。要做到通力合作，密切配合，做到以诚待人，以理服人，扎扎实实的做好临柜业务的监督管理工作，防范操作风险。三是拓展服务理念，打造优质服务，全面实施环境规范、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。通过窗口服务，全面展现农行新形象。四是坚持内抓管理，外抓营销，促进内控和业务共同发展。五是发挥参谋助手作用，加强团结协作，积极配合负责人工作，不断完善自己。

回首自己的成长之路，我深深感到点点滴滴的成绩，都得力于领导和身边同事的厚爱与支持。竞聘主管一职，无论成败，我都会踏踏实实的贡献力量，认认真真的履行职责，扎扎实实的搞好工作，我的演讲完毕，谢谢大家！

篇三：银行运营部主管竞聘演讲稿

银行运营部主管竞聘演讲稿

各位领导、同事们：

你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！

，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

我xxx年毕业于xxxx□后来参加xxxx本科自学并顺利毕业□xxx年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进

个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务□xxx□也在□xxxx□刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部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，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，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。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；

负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：一、积极为xx工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行；

二、认真履行会计主管。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、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等；
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xx工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

xxx年x月x日

运营主管竞聘报告篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营运部经理。

来__工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢__为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢__的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于__年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，__年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自__年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年__岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

__年是__大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，

竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

一、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。

二、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等融入到管理服务工作中，形成有__特色的营销格局。

三、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。

四、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定政府客源，减少客人流失，将目光和精力投入__事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销售，团队销售改变客源单一的现状。

五、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让__的品牌深入消费者心中。

六、对所有涉及__形象的宣传品，严格把关，按星级酒店要求进行制作，提升酒店档次。

七、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。

八、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

运营主管竞聘报告篇五

尊敬的各位领导，各位评委：

你们好！

我叫__，今年__岁，本科学历，__年大学毕业，同年在__支行参加工作。由于工作突出，__年度，__年度连续两年被授予“市级优质服务标兵先进个人”和“__先进工作者”荣誉称号。

首先，感谢各位领导对我的信任，给我这次参加竞聘运营主管的机会。之所以参加竞聘，是因为我具有以下四方面优势：

一是具有扎实的理论知识。参加工作以来，始终坚持在学习中工作，在工作中学习，立足本职，勤奋钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平有了较大的提高。在入社后，联社组织的几次理论考试中均取得了优异的成绩。平时所经办的业务也从未出现差错，能够圆满完成领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，勤勤恳恳，诚实待人，赢得了客户的一致好评，经过这几年在学习工作中的锻炼和领导的培养，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了较大提高。调至营业部以来，又加强了对更全面会计业务的学习，熟练掌握了日常运作的各项会计业务，工作能力得到了领导和同事的肯定。

具有强烈的主人翁责任感，兢兢业业，一丝不苟的做好每项

工作。

四是我年富力强，精力旺盛，有热情，有拼劲而且非常有耐心。会计工作细琐而繁重，我的年龄优势和耐心的性格为我提供了保障。我的接受能力强，对新业务比较敏感，能够创造性地开展工作，进入角色迅速，并且有信心，有决心，也有能力圆满完成上级领导分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。而是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，在更高的舞台上实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作行长，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手，当好参谋，求真务实的开展工作。

第一， 根据业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要强化金融专业理论知识的学习，进一步提高理论水平；其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作流程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二， 加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，端正经营思想，健全内控制度，确保规范、安全的经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理使用、柜员卡交接使用情况、各种登记簿规范登记情况等方面加强检查，促进内控管理质量的不断提高。

第三， 搞好员工业务学习，组织业务技术练兵，提高全员素质。业务的不断开展需要员工素质的不断提高。督促员工认真学习会计合规读本和上级下发的文件，抓住一切可利用时间进行业务技能训练。让员工从业务理论和业务技能两方面得到提升，从而提升整个团队的业务素质。

第四， 加强规范化服务教育，全面提升员工进行优质服务的思想。

从增强员工主人翁意识入手，让他们懂得自己的发展紧紧和合行联在一起，银行业激烈竞争的今天，优质服务对合行的发展又有非常积极和举足轻重的作用，让他们懂得从优质服务中要客户，从优质服务中要业务，从优质服务中要效益，努力打造优质服务精品网点，用优质的服务来推动效益的新增长点。如果这次竞聘不成功，我也不会有消极情绪，只把它当作是一次开阔视野和思维的机会，我同样也从中得到了提高，我会加倍努力的去工作去学习去完善自己。

尊敬的各位领导，各位评委，作为一名大学生职工，根据我目前的理论知识、业务实绩和工作能力，已经完全具备一个运营主管的必需条件，希望我会成功，让我实现心中的美好愿望：那就是在更高的舞台上为合行更充分的贡献自己的力量！

谢谢大家！

运营主管竞聘报告篇六

各位领导、各位同仁：

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经x个年头了，今天站在这里银行运营主管竞聘演讲，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、

培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级的办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

二、会计核算与营销并重如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在20xx年财务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专

业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必须率先认识到这一点，要高度重视营销工作。该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资能力强，区内企业科技含量高，发展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的发展机会和激烈的市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要采取各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

运营主管竞聘报告篇七

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

今日我怀着激烈的心情参与这次竞聘演讲，首先要感谢公司领导给我们供应了这样一个公平竞争，沟通和学习的机会，我想通过这样的锻炼，我们每一个参与竞聘的员工自身素养都会得到提高，在感受到竞争压力的同时，更感受到了前进的动力，因为在公司，只要肯努力，那么机会就在我们的身边！

我叫xx□现在担当xx店店长，自20xx年加入润莎奈儿以来，先后曾经在xx店、xx店、xx店工作，我见证了公司的不断发展和壮大，伴随着公司的成长，我自己也在不断进步，从一名一般员工到现在潍坊市最大的一家直营店店长，其间有辛苦，有汗水，但更多的是欢乐，是收获，因为在公司，我的努力得到了确定，我找到了呈现自我价值的舞台！这次我竞聘的职位是潍坊运营部主管。我认为运营主管是一个特别重要的工作岗位，可以说是公司管理层与各店铺之间联系的纽带，由运营主管详细负责督导各店铺日常经营状况，同时对各店铺经营状况进行分析、汇总，将各类数据和信息刚好反馈给部门经理，便于公司管理层精确驾驭店铺实际运营状况，了解市场改变，刚好作出决策；同时运营主管又要负责将公司最新的决策和安排落实到各店铺的经营中去，责任特别重，工作要求特别高，既要细致，又要全面；既要有敏锐的市场洞察力，擅长发觉问题，又要有丰富的经营管理阅历，擅长解决问题，针对出现的问题要刚好向部门经理提出有价值的看法和建议。

我作为一名曾经在xx店、xx店、xx店工作过老员工，对直营店的状况相对来说比较熟识，我觉得自己的优势主要在于一是阅历方面比较丰富，加入公司这几年来，通过努力工作，

我熟识直营店每一个工作岗位的职责和要求，了解销售一线的实际状况，特殊是担当xx店的店长以来，自己在管理方面又得到了进一步锻炼，这些从我们店的销售业绩和各类考核状况中都可以看出；二是有较强的工作实力。我在日常生活和工作中留意不断地加强个人修养，踏实干事，诚恳待人。

经过多年学习和锻炼，自己的业务实力、工作作风、组织协调实力、推断分析实力、详细处理工作中实际问题的实力都有了很大提高，能够胜任运营部主管这份工作；三是对于我们这个行业有敏锐的感知力，学习实力较强，在工作中不断提高对自己的要求，力求全方面提高自己。当然目前也还存在肯定的不足，主要是在创新意识方面还有待提高，我们这个行业必需时刻保持最新的资讯，了解市场的改变和顾客的需求，加强学习，刚好更新自己的学问储备，适应行业的最新要求。这须要通过自己进一步的学习，逐步加以改善，在今后的工作中要敢于打破常规，敢于尝试簇新事物。假如我竞争上了运营部主管这一岗位，我将尽快熟识状况，快速进入角色，仔细履行职责。

详细讲，就是要发挥好主管的作用，特殊是协调和督导的作用，处理好与各店长及员工的关系，严于律己，宽以待人，通过自己的工作进一步提升所管辖直营店的销售业绩。对于别人好的阅历要留意学习，仔细听取别人的看法和建议，不断调整和改进自己的工作方法，以适应越来越激烈的市场竞争对我们提出的新要求。各位领导和同事，我是以平常心来对待这次竞聘的，参与竞聘，对我来说是一次难得的学习和锻炼的机会，重在过程，不在结果；重在耕耘，不在收获。假如我条件成熟，请各位领导和同事大胆给我投赞成票，我将把领导的信任和期望化作工作的无穷动力，激励我拼搏奋斗。

假如这次不能竞聘胜利，我也绝不会气馁，我将会在今后的的工作中接着加强学习，努力提升自己，安安心心地做好自己的本职工作，在竞争中经受锻炼，在挫折中接受考验，向竞

争的优胜者学习，在本职工作岗位上，求真知，长见识，学本事。感谢大家！

运营主管竞聘报告篇八

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经x个年头了，今天站在这里演讲，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级处理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调

动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

二、会计核算与营销并重如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在2002年财务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必须率先认识到这一点，要高度重视营销工作。该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资能力强，区内企业科技含量高，发展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的发展机会和激烈的市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要采取各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体会我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理

网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分，做到全员面向市场。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

总之我的会计经理工作宗旨就是时刻牢记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，安全规范地处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务发展保驾护航，积极开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的星级柜台。谢谢大家！