

移动公司客户经理竞聘演讲稿(精选10篇)

和谐社会的价值理念是和睦相处、互利共赢、和谐发展的理念，需要在实践中不断弘扬和践行。小编整理了一些毕业典礼的常见问题和解决方案，供大家参考。

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇一

各位领导：

下午好，我叫xx今年毕业于xx大学xx士专业，来自xx支行，今天竞聘的是公司客户经理岗，建行客户经理竞聘演讲。

今年六月毕业后，我就在xx支行做普通柜员，每周六，做个人业务顾问。

我的个人优势有三点：

1、热爱金融事业，走出校门后，我就来到了建行，建行是我梦想的起点，工作才有五个月，但在领导们的悉心培养和同事们的帮助下，我迅速的成长起来，青春激扬，光华绽放，虽然我的事业刚起步，但我深信我的事业就在这里，就在建行的这片沃土上，我将与建行同发展，共成长，热爱工作，勤勉执着，无私奉献，为建行贡献一份力量。

2、工作积极认真，刚入行，专业知识的匮乏令我不知道如何面对工作，但我通过细心观察学习，积极询问师傅和同事，基础的柜面业务很快就上手了。要学习的东西很多，我准备了一本工作笔记本，随时将不会的业务流程和注意点记下，并一有空就复习操作，一个月，我就基本能够上柜操作办理业务，不光储蓄业务，对公类的一些基础业务也学会了。

3、法律专业知识的储备，我的专业是法律硕士，对民商法，公司法，经济法等较为熟悉，去年我高分通过了国家司法考试，取得了法律从业资格证书。对公业务流程复杂，规避风险就是控制成本，也是效益的创造，相信我的法律专业知识的储备能够更好的服务于工作，避免客户形成呆账坏账或带来诉讼，给我行造成亏损。

假如我有机会从事客户经理岗位，我将从以下几个方面开展工作：

1、加强营销能力，提升业绩水平。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，要做好客户信息的收集整理分析等。

2、严谨认真，做好客户管理，维护客户关系，利用好ocrm系统，分析客户结构特点，做好差异化，个性化管理。实时了解客户的生产经营情况，挖掘客户潜力，优化客户收益结构。同时做好贷款管理的不良的清收工作，防范金融风险。

3、提升自身业务能力，不断学习充电，打铁还须自身硬，我将认真学习对公业务的各个方面，尽快掌握我行的公司业务和信贷等知识，学习金融政策和相关法律法规，为出色的完成工作奠定基础。

五个月的柜面工作让我快速成长，但我想挑战更高峰，公司客户经理岗位是一个极具挑战性的岗位，我选择站在这里竞聘，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去拼搏。

谢谢！

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

首先，感谢公司领导给我提供了这次向大家汇报工作、展示自我、挑战自我的机会。凭借多年的'工作经验和对移动事业的热爱以及对自己能力的自信，今天我走上台参加移动公司客户经理的竞聘，相信自己能够担当这一重任。

下面，做一下自我介绍以便让大家对我有一个更加全面的认识：

我叫xxx，xx岁，大专学历，毕业于xxxx学院，我于xx年进入移动公司工作，xx年至xx年从事xxx工作；xx年至xx年从事xx工作；xx年至xx年从事xx工作；xx年至今担任营业员职务。从参加工作那天起，我就牢记自己的使命，牢记自己的岗位职责，严格要求自己，认真完成领导安排的各项工作。工作中，始终以公司利益为重，常常是舍小家顾大家，由于我工作认真负责，所以我曾多次受到领导和同事的肯定，并多次被评为“先进工作者”的荣誉称号。

各位领导，评委，经过认真的思考，我认为自己能够胜任此项工作，能够为公司的发展贡献自己的力量。我认为我具有以下几点优势：

第一，我工作扎实认真，具有较强的责任心和耐心。

营业厅的工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，营业厅工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

第二，我具有丰富的工作经验，和坚实的基础。

从xx年x月起，我就开始担任营业员，多年的营业员工作我不仅积累了丰富的工作经验，而且在工作同时进一步学习并掌握了客户经理全面的业务知识和客户经理这一岗位的工作流程与职责，这为我以后做好客户经理工作打下了坚实的基础。

第三，我具有较强的组织协调和团队管理能力。

我性格平和、不计荣辱得失，很容易与人相处，有较好的人际关系。学生时期就多次担任班干部，有良好的沟通能力和组织协调能力。自从参加工作以来，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以公司的利益为重，得到了公司领导及同事的肯定和信任，我相信无论在哪个工作岗位，我都能积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。

第四，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。

我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，有很强的吃苦耐劳的精神，为了完成工作任务，经常废寝忘食、加班加点。所有这些，都为搞好客户经理的工作奠定了坚实的基础。

今天，如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，竭尽个人所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。并做好以下工作：

一是团结合作，开拓创新，打开工作新局面。

我将用百倍的热忱投身职责范围内的工作。在团结方面，我要摆正自己的位置，配合领导，遵守公司规章制度，执行客户经理负责制，稳定和发展所属范围集团、商业大客户。根据我们公司的总体要求及客服中心的年度工作计划，科学制

定相关工作开展的具体措施、流程和办法，保证各项工作有条不紊地开展，并不断开创工作新局面。

二是抓服务，提升竞争优势，增强竞争力。

树立全新的服务理念，做好三优服务工作。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务或产品。我将要求为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。建立有效的竞争对手信息反馈机制，做好防御工作，及时提出应对方案。同时努力做好做好大客户回访工作，以最好的服务来稳定大客户，增强我公司的核心竞争力。

三是抓营销，促进业务快速增长。

我的初步设想是做好“六个一”。这六个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以个人优质客户为中心；打好一张牌就是做好“乐当家”理财卡；做好一篇文章就是做好个人优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好个人公司业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到公司与客户的双赢。同时要努力引导客户消费，做好大客户缴费情况监控任务，努力做到大客户无欠费，确保话费回收。充分掌握所属大客户的需求，向上级反馈大客户信息并提出建议。

四是抓管理，促进务实作风。

我将努力建立建全大客户档案,加强对客户档案的管理工作，及时对大客户资料进行更新做好各类客户资料的整理、归楼与保管工作。并能根据所属集团行业集息需求，做好集团信息化解决方案的设计工作。以一切为了公司利益出发，树立大局观念和整体意识，服从组织安排，维护部门协调、帐务处理，优质高效地完成本职工作。按照客户经理的职责，努力工作，认真完成公司的各项工作。

五是加强学习，增强自身的综合素质。

当今时代，单一人才已不适应社会的发展需求。公司的发展，是需要较多的复合型人才。因此，我将不断加强学习，不仅学习新的业务知识，而且还要学习服务、心理学、管理学等多学科的知识，争取使自己成为新形势下多元化的复合型人才，以适应我们公司不断发展壮大的需要。

各位领导、各位评委、同事们，我年轻，有朝气、有激情，有热忱、有勇气；我敢于尝试，敢于失败，敢于挑战。如果竞聘成功，我将用我火热的激情和热忱投入到工作去！最后我想说：作为竞争者或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请大家相信我，一定行！

谢谢大家！

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！“我今天的演讲主题是“放飞梦想，点燃激情”。首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我一直以来的支持。

在这充满生机和激情的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想，我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。但我相信，每个人都有把握机会的权利，于是就在今天，我坚定的站上了这个竞聘的舞台。

这次竞聘对我人生来说，是一次机遇和挑战。我非常珍惜这次展示自己、提高自己的机会，积极参与这次竞聘，并将勇敢地接受大家的批判。

那么下面我将从以下六个方面来向大家展示我自己。

在这里我先做个简单的自我介绍。

毕业后我找到了国美电器销售数码产品的工作[]xx年为了提高自己，我竞聘到四川背背佳科技有限公司人力资源部从事培训师工作，1年后因为自己出色的工作业绩被调配到天津总公司担任市场企划一职[]xx年7月，为了再次提升自己的业务水平，我回到了成都，找到了我的第三份工作，在成都烁华经贸有限公司担任业务员。一年后，因为公司经营不善而倒闭，我再次面临失业的困境。就在xx年10月，一次郫县人才市场的招聘会中我无意中看到了公司的招聘，抱着试一试的态度去投报了简历参加了面试，没有想到在一周后我竟然被选中。在公司虽然只工作有半年时间，但是公司的严谨的工作制度、人文化管理和公司为我们的成长所付出的心血都深深的打动了我，同时公司还提供很多的发展空间都让我觉得公司是一个可以让我付出所有的团队。在这样的团队里有领导的关心，同事的帮助，你永远不会感觉到孤独。我很庆幸当初的选择，我很庆幸我加入了这个大家庭。

工作的五年来，我经历了我职业生涯的四个阶段，凭着自己的学习能力和坚持不懈的努力不断的完善自我，寻求创新。在一次次的挫折中积累经验，从一名营业员到培训师再到现在的sa客户经理，从一名基层执行者到基层管理者再到现在的综合素质工作者。十年磨一剑，在这五年里，我完成了人生最重要的角色转变过程，而现在的我就如一柄锋利的宝剑，随时可以投入到充满挑战、充满激情的工作当中。

通过前面的分享，我想大家一定对我也有一个全面的了解了，那么接下来就让我们来谈谈什么是区域主管。

区域主管顾名思义是一名地区的负责人，但是又不是单纯的管理人员。在我的认识中，首先作为一名区域主管要明确自己的工作职责既是对自己的工作进行合理的定位：区域经理既是

一名一线营销拓展员即营销人员, 又是一名营销管理人员.

1. 作为一名区域一线营销拓展人员, 就应该具备全局观念, 从区域的整体利益出发时时关注市场动态, 及时了解市场信息, 一切从企业利益出发, 代表本公司利益; 发展移动业务, 开拓移动市场。

2. 作为一名营销管理人员要有组织, 协调能力, 对下属有足够的控制力, 并充分调动他们的积极性; 协调集团, 个人, 营业等各方面的工作.

尊敬的各位领导、各位同事:

大家好!

我叫笑嘻嘻。首先非常感谢领导提供了这样一个“推荐自己”的机会, 我为这次竞聘上岗感到非常的高兴, 在此也感谢各位同事多年来在工作中对我的信任和支持。

2002年, 我走进了中国移动这个大家庭, 先后担任营业厅营业员、重客部客户经理等职务, 现持有高级客户经理职称。入司以来, 我勤奋求实、努力拼搏, 在集团客户经理岗位上, 做出了自己应有的贡献。在这里, 我并不想过分的夸大自己, 也不想毫无原则的贬低自己, 我只想通过我的真诚, 为大家诠释一个真实的自己。

今天我竞聘的岗位是集团客户部客户经理岗位。我清楚地认识到, 要成为一名合格的客户经理实属不易。通过12年的努力, 我在移动公司这个充满活力且专业的通信公司, 不仅学到了做人的道理, 也让我学到了很多与此岗位相匹配的专业知识和相关业务能力, 因此, 我认为我有能力胜任这项工作。以下我将用尽量简短的语言阐述一下理由:

第一、 我有较强的沟通协调能力。目前我所从事的工作岗位

就是集团客户经理，加之与相关部门负责人及工作人员都比较熟悉，我坚信我在公司领导的大力支持下，对于协调与各级政府机关之间的关系，开发潜在用户资源有着比较优越的先天条件，这对进一步发展公司业务，开发客户有着非常关键且无可替代的积极作用。

第二、 我有较强的个人学习能力，能快速的接受新事物。进入移动公司后，我一直很重视自我学习，自我提升，只有自己业务能力和水平上来了，才能为集团做好服务工作。如果今天，我能够得到各位领导和同志们的信任，如愿的走上这个岗位上，为此，我计划从以下几个方面加强：

首先，我将通过本人在定陶县当地的人际关系网，在分公司领导的支持下同各级比较生疏的集团单位接洽，争取使部分纯度较高的竞争对手单位都成为我们公司的集团用户。

其次，随着国内td-lte扩大规模试验网工作的深入，采用了4g lte标准中的td-lte的第四代移动通信技术，已经是我们移动公司未来发展的方向。中国移动td-lte基站已超50万个，远远3g水平，中国移动将成为世界上最大的td-lte 4g网络运营商。伴随着4g智能手机市场的活跃，我将努力推动4g业务在集团单位的融合发展。

第三，全方位搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，进一步掌握已有集团客户的详尽情况，发现潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的'准备和应对的措施。

最后我想说的是我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我，如果失败，我将一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己；如果竞聘成功，是各位领导和事对我的信任和支持，我会努力工作，不辜负领导的期望。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我叫xx□大专学历，2000年毕业后 应聘进入中国移动金昌分公司，2001-03年在 营业厅做营业员，2003-2015 年在 营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这 八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理 的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化

等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我叫xx，大专学历，xx年毕业后应聘进入中国移动xx分公司，xx-xx年在营业厅做营业员，xx-xx年在营销四部任业务经理，11年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！首先，非常感谢各位领导和同志们给了我这次竞聘的机会，使我能够在中国移动这个广阔的舞台上施展出我的个人才华，体现出我的人生价值！我叫□vip客户经理年毕业于vip客户经理大学vip客户经理系□vip客户经理年加入中国****，现任vip客户经理我今天演讲的内容主要分为三部分：一是说说我竞聘vip客户经理职位的优势；二是谈谈我对vip客户经理工作的总体认识；三是讲讲我对做好vip客户经理总体思路。

十年前，我怀着对梦想和事业的执着追求，加入了移动公司，穿上了“移动蓝”，去履行“沟通从心开始”的庄严承诺；十年来，我见证了中国移动从小到大、从弱到强，并跻身世界著名通讯运营商行列的成长历程。在十年的奋斗历程中，我看到了企业勇于创新、坚忍不拔的优秀品质，领会到“正德厚生，臻于至善”深刻内涵，这些博大深邃的企业文化为我扎根企业十年不动摇，并成为一名经验丰富的移动员工提供了无价的精神养料！

优秀的企业文化是孕育优秀企业员工的沃土！十年来，我无时无刻不将企业的服务宗旨和经营理念牢记于心，并指导我日常的工作和学习，而这也为我带来了丰厚的回报。那是在，公司的客户开始大量流散，企业效益逐月下滑。经过对市场的深入调查，我们得知是联通公司新的营销策略吸引了众多客户。要想在市场经济的激流中立于不败之地，就必须具有果断的应变能力。面对这样的困境，我及时调整了营销思路和策略，变被动为主动，通过公司开展的“预存话费送手机”活动及网中网资费等推介活动，成功吸引了一百多名联通用户，有效保障了公司利益。在公司开展的利剑回流活动中，我又以同类营销策略赢得100多位高价值客户，受到公司

的一致好评。

6月，为促进我市中小企业信息化推进工作，拓展公司在全市中小企业的业务覆盖范围，市公司决定在全市范围内开展对中小企业业务覆盖拓展工作。作为中小企业拓展小组的组长，我和同事们对全市餐饮娱乐、租赁、美容美发、物流配送、装饰建材、小商品市场、经济开发区等中小企业进行全面走访，实施分区域包干。通过扎实到位的工作和坚持不懈的努力，我们以组建集团网和推广标准化信息化产品等营销方式，成功挖掘了市场潜力，有效拓展了移动公司对中小企业的业务覆盖范围。截止到11月，我们累计拓展中小集团360家，新增集团用户3825户。通过大规模的拓展活动，有效增加了集团客户的服务范围，提升了信息化产品的普及率，企业效益和市场占有率得到进一步提升。

在骄人的工作业绩背后，积累更多的是丰富的工作经验和对市场的准确把握。十年来的工作经历使我全面掌握了企业的营销思路 and 经营策略，能够准确洞悉市场客户的心理需求和业务需要，并以此作为公司经营策略和业务调整的风向标。实践证明，我的丰富经验为公司效益的不断增长起到了极大的推动作用。这是企业馈赠我的极大精神财富，同时也是我今天参加竞聘，以便来日以极大的热情回报企业的信心所在！

vip客户经理职位是我们移动公司的一个非常重要的岗位。他对我们公司能否积极拓展业务覆盖范围、准确高效把握市场先机，进一步增强市场占有率，不断提升企业效益，乃至增强企业竞争力都将会起到至关重要的作用。因此，我认为能否准确深刻的认识**vip**客户经理职位的重要性，是能否胜任**vip**客户经理职位的基本前提！

vip客户经理职位作为企业开拓市场的先锋，是公司形象的重要代表，必须具备一定的基本条件。我认为要想胜任**vip**客户经理职位，首先要有强烈的敬业精神**vip**客户经理职位必须

有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的能力，有一股勇于进取、积极向上的劲头，过千山万水，进千家万户，尝千辛万苦，讲千言万语，想千方百计，以此来联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营。

其次，要有敏锐的观察能力。市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别很大，而且受许多因素的制约。一个有敏锐观察能力的客户经理，要能眼观六路、耳听八方，对客户的一举一动，对市场的变化都能了如指掌，并能及时反馈信息。

再次，是要有良好的服务态度。vip客户经理职位不仅是公司的代表，也是客户的顾问。应真正树立“待人如己”的思想，想客户所想，急客户所急，立足“沟通从心开始”手牵手为客户服务。这样才能较快地赢得市场和客户的信任，才能更深入地贴近市场、贴近客户。

最后，要有宽阔的知识面。作为vip客户经理职位，会经常与各种各样的客户打交道，需要具有宽阔的知识面。了解基础知识，包括市场营销学知识、通信产品基础知识、管理基础知识等，使之完成日常的经营工作；熟悉专业知识，包括移动产品销售流程、客户服务等知识，为此提高综合素质和业务技能。

如果今天我能够获得各位领导的同事的信任和支持，成功受聘vip客户经理职位，那么我将会把实现公司利益最大化作为最终的奋斗目标，并从以下几方面进行努力，去实现我“回报公司”的郑重承诺。

- 1、抓住一点，稳定一线，发展一片
- 2、变被动为主动，回流高价值客户
- 3、引导客户从基础业务转向信息化业务

在整个市场体系中，商业客户的服务定位非常重要。根据客户的具体情况，推介客户使用相应的服务产品。例如。客户是商业集团组，那么就要为客户作为集团服务模式，在信息化数据营销方面找准需求作为重点。我认为，商业组客户的服务模式应重点在于vip个人客户。因此，细致、深入、贴心、及时的专家服务将是我营销策略的主要着力点，要将市场和企业最新的资讯和配套产品有选择的即时反馈给不同层次的客户群，力求在服务的过程中以更专业化的身份引导客户从基础业务转向信息化业务。

4、加强专业知识学习，不断增强应对市场挑战的综合能力

市场经济的竞争说到底人才的竞争、知识的竞争。要想在我们移动公司这样的高新技术企业立于不败之地，竞争者首先必须具备要有以专业知识为核心的综合知识体系。如果我能够竞聘成功，我将会此为为契机，进一步加强个人在专业技术领域的学习，及时掌握瞬息万变的市场咨询，不断更新原有的知识储备，以增强自己在应对市场挑战、准确做出判断、实现企业效益最大化方面的能力。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。我坚定了自己干一行、爱一行、钻一行的人生信念，“宁从一而深造，毋泛涉而两失”。在人生的道路上，每个人都可以找到一万个理由诠释生活，而我只能说，作为一名移动人，善于在工作中体验成功的喜悦，品味人生的幸福，这样的生活，于我足矣！

但是，我也不回避失败。“人无完人，金无足赤”！通过这次竞聘，我从其他表现出色的同事身上看到了我的不足，这些不足正是我今后需要改进和努力的方向。我今天的演讲，只是想向各位领导和同事们展示一个真实的自我。我相信，凭借我的政治素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的创业精神，我的工作热情，我的管理经验，我相信我一定能把vip客户经理工作做好。如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决

不会让大家失望。

最后，请各位领导、各位评委，相信我，投我一票

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事:xx你们好!

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx，大专学历，2000年毕业后xx应聘进入中国移动金昌分公司，20xx-xx年在xx营业厅做营业员，20xx-20xxxx年在xx营销xx四部任业务经理，xx年至今在集团大客户工作。在这xx八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“xx高级客户经理”。

我对高级客户经理xx的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”xx为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全意为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责

任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。

xx二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。

三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。

这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。

xx四要具有一定xx的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，

因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇六

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

谢谢！

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导，各位评委们：

大家好！非常感谢组织提供了这样展现自我的机会，也非常高兴有这样的机会来锻炼和提高自己。作为烟草行业的普通一员，每一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。我真诚地希望得到各位的指导和帮助。走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是荣幸自己赶上了挑战自我，展示自我的大好时机；二是感谢各位领导和同事们多年来对我的关心、支持和帮助。能作为参与其中的一份子，我深感荣幸。所以，今天我选择我热爱的岗位。

我叫，今年34岁，现任线路客户经理。于毕业于烟草学校，十年来，我一直工作在烟草基层部门，体验过营销员的艰辛，感受过销售工作的繁琐，分享过成功的喜悦，也尝试过挫折

的烦恼。近五年来，我先后在线路和线路担任客户经理。在组织的关心培养和同志们的支持帮助下，我从对烟草工作的懵懂无知，成长为一名熟悉烟草销售业务，谙熟客户经理工作职能的烟草人，政策理论和业务水平都有很大提高。在这次全员竞岗活动中，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，参加竞聘线路客户经理一职。

首先，谈谈我对这个岗位的认识。

客户经理作为烟草企业前沿最有价值的服务功能执行者和卷烟销售服务团队的核心，承担着执行策略、调研市场、分析经济、反馈信息、联络客户、指导销售、培育品牌、协调关系等重要营销服务职能，已经成为烟草企业一盏不可或缺的“引航灯”。今天我参加客户经理的岗位竞聘，也深知这个岗位的担子和责任，但我相信自己有能力能够挑起这个担子，担当这份责任。

其次，对于这个岗位，我的优势有：

- 1、从事卷烟营销工作，熟悉烟草专卖体制、法律法规，了解卷烟基本知识，为当一名合格的客户经理打定了基础。
- 2、的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。众所周知，客户经理就是连接网络户和烟草公司的桥梁纽带，不仅要传达公司一切有关政策，更要及时反馈客户需求，解决客户遇到的困难，急客户所急，想客户所想，在服务过程中实现客户关系管理。
- 3、在我的心里，烟草营销工作就是要走千山万水，进千家万户，说千言万语，想千方百计的推广品牌，引导消费。在工作中，就是要切实维护国家利益和消费者的利益。近十年的磨练，不仅培养了我任劳任怨、勤奋务实的工作精神和严谨求实的工作作风，认真、踏实地做好每一件事，也丰富了我适应各种环境的工作能力。我相信，这些经验都将为我能成

为合格的客户经理做好了铺垫。

最后，我谈谈如果这次竞聘成功为线路客户经理，我将会从以下几个方面开展工作：

1、发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。通过提供全心全意、优质高效的服务，使营销网络实现增值。把强化客户关系管理作为工作的重点，通过对辖区客户实行规范化、情感化、个性化等优质服务，有效提升客户对公司的满意度、忠诚度。

2、紧密沟通，突出亲情化服务。客户经理就是要把客户紧紧地围绕在公司的周围。与客户加强沟通，注重亲情化服务，就是要赢得客户。通过了解客户的需求、卷烟的销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传烟草行业的法律法规、销售政策；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短烟草公司与零售户的距离。

3、发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和沟通，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高烟草对客户的凝聚力和亲和力。

4、加强自身学习。我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。这样才能成为一名合格的客户经理。

如果这次能够竞聘成功，我会以我的爱岗敬业、脚踏实地，用我的工作热情、工作经验，在新的岗位上努力拼搏、勤奋工作，不辜负大家对我的期望。

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将不负重托，不辱使命，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！“我今天的演讲主题是“放飞梦想，点燃激情”。首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我一直以来的支持。

在这充满生机和激情的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想，我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。但我相信，每个人都有把握机会的权利，于是就在今天，我坚定的站上了这个竞聘的舞台。

这次竞聘对我人生来说，是一次机遇和挑战。我非常珍惜这次展示自己、提高自己的机会，积极参与这次竞聘，并将勇敢地接受大家的批判。

那么下面我将从以下六个方面来向大家展示我自己。

在这里我先做个简单的自我介绍。

毕业后我找到了国美电器销售数码产品的工作[]xx年为了提高自己，我竞聘到四川背背佳科技有限公司人力资源部从事培训师工作，1年后因为自己出色的工作业绩被调配到天津总公司担任市场企划一职[]xx年7月，为了再次提升自己的业务水平，我回到了成都，找到了我的第三份工作，在成都烁华经贸有限公司担任业务员。一年后，因为公司经营不善而倒闭，我再次面临失业的困境。就在xx年10月，一次郫县人才市场的招聘会中我无意中看到了公司的招聘，抱着试一试的态度去投报了简历参加了面试，没有想到在一周后我竟然被选中。在公司虽然只工作有半年时间，但是公司的严谨的工作制度、人文化管理和公司为我们的成长所付出的心血都深深的打动了我，同时公司还提供很多的发展空间都让我觉得公司是一个可以让我付出所有的团队。在这样的团队里有领导的关心，同事的帮助，你永远不会感觉到孤独。我很庆幸当初的选择，我很庆幸我加入了这个大家庭。

工作的五年来，我经历了我职业生涯的四个阶段，凭着自己的学习能力和坚持不懈的努力不断的完善自我，寻求创新。在一次次的挫折中积累经验，从一名营业员到培训师再到现在的sa客户经理，从一名基层执行者到基层管理者再到现在的综合素质工作者。十年磨一剑，在这五年里，我完成了人生最重要的角色转变过程，而现在的我就如一柄锋利的. 宝剑，随时可以投入到充满挑战、充满激情的工作当中。

通过前面的分享，我想大家一定对我也有一个全面的了解了，那么接下来就让我们来看看什么是区域主管。

区域主管顾名思义是一名地区的负责人，但是又不是单纯的管理人员。在我的认识中，首先作为一名区域主管要明确自己的工作职责既是对自己的工作进行合理的定位：区域经理既是一名一线营销拓展员即营销人员，又是一名营销管理人员。

1. 作为一名区域一线营销拓展人员，就应该具备全局观念，

从区域的整体利益出发时时关注市场动态，及时了解市场信息，一切从企业利益出发，代表本公司利益；发展移动业务，开拓移动市场。

2。作为一名营销管理人员要有组织，协调能力，对下属有足够的控制力，并充分调动他们的积极性；协调集团，个人，营业等各方面的工作。

3。与每个员工进行良好的沟通，鼓励员工互相交换信息以寻求共同的利益、达成组织目标

总之作为一名区域主管首先要有组织，协调能力，要时时关注市场动态和市场需求，积极搜索竞争对手信息，根据本片区情况具有针对性的开拓市场，和拓宽现有经营渠道。

移动公司客户经理竞聘演讲稿篇十

尊敬的领导，朋友们，如果说，翱翔是雄鹰心底的渴望，那么奉献就是移动人高扬的旗帜；如果说，大海是小溪终生的梦想，那么用心服务就是移动人永远的追求！我相信，每一个移动人都渴望像雄那样翱翔，渴望像大海那样奔涌。因而，我希望各位给我一个奋斗的舞台、一个奉献的机会，让我和各位一道用忠诚敬业、无私奉献绘制宏伟蓝图，让生命在挑战与超越中绽放出最耀眼的光彩吧！

谢谢。