

# 最新营销总监竞聘演讲稿(大全8篇)

没有不努力就成功的人生，也没有不劳而获的幸福。下文是一些关于理想实现的事例引用，供大家参考思考。

## 营销总监竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是\_\_酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心营销总监竞聘演讲，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理；

策略有6点

第2点、探讨销售作业操作标准化，实施卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

## 营销总监竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导，评委，×主任：

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在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。

## 营销总监竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位公司领导：

你们好！

我叫xx□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xx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：

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！

## 营销总监竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心营销总监竞聘演讲，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理；

策略有6点

第2点、探讨销售作业操作标准化，实施卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活！

## **营销总监竞聘演讲稿篇五**

对于怎样做好一名称职的营销总监，我从团队建设，制定计划，实施过程，绩效考核营销总监竞聘稿，自我反省共五个

部分来考虑。

在销售这个大潮中，如何使销售团队中形形色色的人有效的团结在一起？如何促使销售员从表面服从到真心奉献，使士气低落的人重振士气，粗心的人不致酿成大祸，使利益不同的人来相互支持？这些都有赖于大区经理不仅要有良好的决策，也需要一生产总监竞聘稿定的执行的能力，在此期间，如何有效的管理销售员的工作进度，有赖于大区经理的高度技能。管制太多，处处碍手碍脚，士气低落，效率不高；管制不足，又容易出现漏洞，提高公司的销售成本。

具体实施方案：人类文明的发展与沟通方式直接有关。公司内部也是如此，擅长沟通的团队，进步速度较快，防范问题的能力也较高，能将事后处置提前为事前管理与事中管理，更要促进销售员自主管理的意愿与能力，由对销售员外部控制逐渐转变为销售员的自我管理。那么这些问题就必须大区经理进行协调沟通。也可以说大区经理的主要任务便是不断的沟通，协调。

首先沟通的基础是鉴于在双方相互信任的基础上。我们是一个团队，是围绕的同一个目标，对业务做的好的需当进行表扬，激励并传授成功市场销售竞聘书经验。对做的不好的，需找出问题根源对其进行帮助。因为销售是一个压力很大的职业，在销售过程中将不断地遭受拒绝与失败，如没有强烈的成功欲望和领导的鼓励就无法激发起突破重重障碍的雄心。此时大区经理的促膝谈心就显得尤为重要。谈心的目的需使其明白我们是一个团队，是一个整体，大家互相携手，都是围绕的同一个目标，使其更清楚一个基本道理，每个人都需对目标负责，对结果负责，特别是要对自己负责。

作为营销总监的第一步就是围绕公司的目标，结合本区域内的实际情况，制定清晰有效的可行性计划。

方案：1：将客户进行分类，销售总监竞聘演讲对客户目前的

合作状况进行分析，针对不同的客户制定合理有效的可行性的工作计划。2：向主管领导提议团队的部分资源需整合，目前我个人觉得很多资源浪费没有好好把握与利用。

方案：1：无规矩不能成方圆，必须把销售目标及分工尽快标准化，以利于销售的正常运作；之后集中精力处理特殊性的任务。许多事情如不能将正常性的任务，程序进行规范化、标准化。这样不仅及销售人员无所适从，大小事情都要报告，而且效率很低，对目标的完成也颇受影响。2：针对制定的工作计划将目前与客户合作中或在开发过程中，所遇到的问题一一摆出来进行分析讨论并拿出解决方案。在解决问题的程序上，先从解决最紧迫、最重要的事情开始，把这个事情解决了以后，再来一个一个地解决其他事。3：在解决问题超出大总监竞聘书区经理权限范围内的问题，需将建议的解决方案在第一时间内报请主管领导，共同协助解决销售员在工作中所遇到的种种顾虑及疑虑。也更能体现我们是一个团队，是围绕的同一个目标，同一个梦想！

问题：销售员期望自己的努力得到应有的鼓励与报酬，队伍中的士气也受到考核是否合理得极大的影响，要让销售员有短期的表现，偶尔运用威胁与利诱都可以可能做得到，但如果要建立持续的绩效，则需要有公正合理的考核办法与激励机制，才能促使销售员由被动转变为主动模式，愿意为未来而努力。

方案：在围绕公司目标的情况安全总监竞聘报告下需结合各市场的不同情况进行综合考虑，制度有时也需要有弹性的人性化来支持的。因为所有的制度是通过实践以后才验证其是否合理性。一个好的销售员做事的到位于否，不在于他是否完全机械的服从领导的指示或规定，而在于是否将其潜能完全发挥出来，是否完全满足了客户的需要，是否为公司创造了利益和价值。

因在计划与执行的过程有许多的变量及不确定因素，所以必

须慎重的进行决策。错误的决策的后果就是导致失败，而正确的决销售总监竞聘书策则是奠定基础的基础。（如区域内的销售战略上进攻还是要防守，客户要求价格调整等等）。

实施方案：需对重点客户需经常关注，对销售员所反映客户的合理与不合理的要求时，首先要界定问题、分析问题、收集相关资料，找出问题根源后，再对决策与执行综合考虑做出果断决策，前提是在征得主管领导同意的前提下进行。对问题处理失败的，作房地产营销总监竞聘为领导首先要进行自我反省，找出失败的原因，不要将所有问题都归结于销售员。这也就更能体现出这个团队中的每个人对在对目标负责，对结果负责，所以将以上这些方案的组合，才能发挥出有效职能，圆满的完成公司的各项目标，当然在这些综合能力里面本人也有部分的不足，但我相信在工作过程中通过领导的帮衬及本人的努力，我能弥补不足的部分。让我们共同携起手来，为公司的09目标及个人梦想共同奋斗吧！

## 营销总监竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及

个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理；

策略有6点

第1点、梳理流程，完善机制，编制办事处组织架构，明确各岗位职责及提升计划；

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任营销副总监和办事处经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和自我表达的技巧，但是在

今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自己，加倍努力干好！

各位领导、各位同事，古人说“不可以一时之得意而自夸其能，也不可以一时之失意，而坠其志”，岗位竞争有上有下，无论上下，我都以这句话自勉，一如既往的勤奋学习，努力工作。

最后，让我们一起跨越今天，步入明天新的征程，奉献我们对xx酒业对荆王府的蓬勃事业无限无悔的赤诚。

谢谢大家。

## 营销总监竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢你们给予我展示的舞台。实行岗位竞争是xx酒业人事制度改革的重要举措，对各项工作取得新成绩具有十分重要的意义。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次锻炼自己，提高自己的机会，勇敢的走上台来接受大家的评判。

一位伟人说过“不想当将军的士兵不是好士兵。我选择的职位是营销副总监或办事处经理，而选择这一职务对我来说是一种责任设计总监竞聘演讲任，更是一种使命，一种义务和一种奉献。

下面我谈一谈我参加营销副总监和办事处经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心营销总监竞聘演讲，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：入公司以来无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、需均衡管理；

策略有6点

第2点、探讨销售作业操作标准化，实施卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

第5点、学习现代化的营销管理办法，完善团队及经销商的管理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

## 营销总监竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位公司领导：

你们好，我叫xxx□感谢公司能够给予我这次竞选营销总监的机会，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总监！

我认为做为一个营销总监，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，才能体现出营销总监的价值！

而作为一个营销总监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。

我认为我竞选营销总监的优势有：

- 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！