# 企业经理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-06-21

*第一篇：企业经理竞聘演讲稿企业经理竞聘演讲稿尊敬的XX董事长、各位领导、各位评委和同志们，大家好！首先感谢领导和同志们对我的信任和支持，让我有幸进入今天的竞聘演讲。我叫xx，从参加工作至今，我已经在XX公司工作了整整的XX年头，X多年来，...*

**第一篇：企业经理竞聘演讲稿**

企业经理竞聘演讲稿

尊敬的XX董事长、各位领导、各位评委和同志们，大家好！

首先感谢领导和同志们对我的信任和支持，让我有幸进入今天的竞聘演讲。

我叫xx，从参加工作至今，我已经在XX公司工作了整整的XX年头，X多年来，我始终严格要求自己，勤奋工作，在XX董事长的带领下，尽职尽责地完成了公司部署的每项工作任务，为XX公司的经营发展作出了一些成绩。在工作中，我经常都是战斗在查市场、访客户的第一线，为市场做了大量的工作，在XXX年和XXX年多次被公司评为先进工作者。正是因为有这段难忘的经历，让我有信心参加这次农牧公司经理的竞聘。

任XX公司填饲厂经理以来，主要是主管填饲厂的全面工作，认真履行了组织赋予的职责，今天我参加竞聘的是农牧公司的经理岗位，如果能够成为这个公司的班长，我会团结高效的带领班子成员搞好公司的各项经营和管理，在工作中要坚持原则、处事公平、敢于大胆工作、要吃苦在前，享受在后；在能力上，不仅要有实干精神还要善于谋略，不仅要熟悉本单位的业务还需要广博的知识，不仅要有很强的组织领导能力和较高的管理水平还需要良好的人际沟通能力。

从我个人来讲，本人具备一些能力和特点，希望能有机会以自己的能力和特点，来适应农牧公司的领导岗位。

1、本人思想敏锐、勤于学习，善于吸收新鲜事物，具有正直的人品、良好的修养以及扎实的工作作风。

2、对XX公司的各项工作、人员以及市场环境熟悉了解，同时本人还有着良好的人际关系和社会活动能力。

3、这么多年来在不同工作岗位上，我逐渐积累了较为丰富的基层工作经验，也练就了自己较强的工作能力，特别是近几年来，无论是在组织协调能力还是管理水平上都有了显着的提高。

4、本人身体健康、精力充沛、为人诚恳、待人友善、胸怀坦荡，能够团结同志和正确对待自己的个人得失。

XX公司有很好的领导班子和员工团队，我愿意为农牧公司的发展作出自己的努力，今天我在竞聘会上坦诚的展现了自己，希望大家能选择我。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会在XX公司的领导下，抓住当前农牧业快速发展的有利时机，围绕专营，增强实力，保持公司持续健康的发展。

下面我想借此机会，分三个部分谈谈对将来工作的发展和下一步的工作思路：

从2024年至今，公司的经济实力得到了不断增强，为持续发展打下了坚实的基础。在新的形势下，面对新的机遇和挑战、实现新的跨越，我认为具体抓好以下几个方面的工作：

一、巩固现有成果，夯实发展基础。

铁打的营盘流水的兵，XX公司能有今天的局面，是方国董事长用辛勤的汗水和各位公司领导、全体员工艰苦奋斗的成果，要巩固XX公司现有的良好工作局面和管理、经营成果，我有以下想法：

（一）要正确处理好分公司与公司的关系，公司是大局，分公司是局部。尽管分公司具有相对独立的经营和管理权责，但作为公司的二级单位，主要领导要在思想上、行动上与公司保持一致，识大局、顾大体，注意克服各自为政的小团体主义。

（二）分公司依托公司的人力、物力、财力，要在洞察市场和直销经营能力、服务质量、诚信状况的前提下，构建好销售终端网络，建立稳固的经销渠道。

（三）全面加强内部管理、进一步规范经营行为，不断提高经济效益。首先要加强财务成本核算，保持合理库存，减少资金占压，加速货款回笼和资金周转、逐步消化不良资产。进一步降低资产负债率；厉行节约、降低各项经营管理费用。要进一步完善内部管理制度，继续采取目标考核激励机制，充分调动干部员工的主动性和积极性。

二、与时俱进，再铸辉煌

（一）要认真学习、贯彻公司的工作指导思想，结合XX公司工作的历史、现状，按照公司提出的一要创新、二要转变的思路，研究确定今后工作的措施和规划，从全面提升管理水平和资本运作效率入手，以人才、物力资源整合和优化为重心，提高经济效益，增强企业核心竞争力。

（二）管理要上新台阶。加强管理是企业经营永恒的主题，按照公司规定严控人员优化人力资源组合，解决人浮于事的问题。要完善企业的基础工作，健全和规范已有的管理制度，管理制度一经确定必须严格执行，做到制度面前人人平等。要结合新的《企业财务通则》和《会计准则》的实施，搞好财务、会计核算工作，保证财务信息和会计核算的质量和准确，提高财务管理水平。

三、扬长避短，当好班长，全面完善组织框架结构。

假如竞聘中我能胜出，由于我土生土长，熟悉情况，得人和地利，有利尽快进入角色开展工作，但容易墨守成规，受人际关系羁绊；四十多岁，年富力强，正是挑重担的黄金时段，但资历毕竟不长，知识底蕴尚嫌不足；但经理处于企业中心地位，集风险、责任、压力于一身，如何扬长避短、尽快实现角色转换，当好分公司合格的一班之长，是摆在个人面前的现实而又长远的课题。

要把学习放在首位，一以贯之。要坚持学习马列主义毛泽东思想，邓小平理论和三个代表、贯彻落实科学发展观，把握方国董事长在日常工作中对工作要求的灵魂和精髓，保持政治上头脑清醒、方向正确。要虚心向上级、兄弟单位领导甚至向下属学习，不断提高领导艺术和水平。要注意学习研究国家的相关法律法规、政策和宏观经济运行大势，依法治企，守法经营。要不断追踪和学习现代管理知识，以适应信息时代要求。

要坚持班长带班子、班子带队伍、队伍促发展的思路，在学习、勤政、团结、廉洁上带好头，起到核心骨干作用，进一步完善分公司的组织框架结构，合理利用人才，全面锻炼人才，让人才在整个发展过程中发挥出自己真正的才能。

最后，无论当不当选，我都要注意自身的廉政建设，要牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，严以律己，防微杜渐、清廉自守，不干一失足成千古恨的蠢事。不以权谋私、不与民争利，不谋求职务待遇之外特权和非法利益，要公道正派，对人对事，一视同仁，要带头遵守党纪政纪和公司、分公司的各项制度，主动接受上级和员工的监督，要注意倾听员工呼声，关心职工利益，正确处理企业内部分配，把对上级负责和对群众负责统一起来。以上观点如有不妥，请批评指正。

我还是那句话，实践是检验真理的唯一标准，请xx董事长、各位领导和各位评委以及全体员工信任我！

最后，新年即将来临，祝大家身体健康，工作顺利，阖家幸福！

谢谢大家！

**第二篇：企业经理竞聘演讲稿**

企业经理竞聘演讲稿

企业经理竞聘演讲稿

尊敬的XX董事长、各位领导、各位评委和同志们，大家好！

首先感谢领导和同志们对我的信任和支持，让我有幸进入今天的竞聘演讲。

我叫xx，从参加工作至今，我已经在XX公司工作了整整的XX年头，X多年来，我始终严格要求自己，勤奋工作，在XX董事长的带领下，尽职尽责地完成了公司部署的每项工作任务，为XX公司的经营发展作出了一些成绩。在工作中，我经常都是战斗在查市场、访客户的第一线，为市场做了大量的工作，在XXX年和XXX年多次被公司评为先进工作者。正是因为有这段难忘的经历，让我有信心参加这次农牧公司经理的竞聘。

任XX公司填饲厂经理以来，主要是主管填饲厂的全面工作，认真履行了组织赋予的职责，今天我参加竞聘的是农牧公司的经理岗位，如果能够成为这个公司的班长，我会团结高效的带领班子成员搞好公司的各项经营和管理，在工作中要坚持原则、处事公平、敢于大胆工作、要吃苦在前，享受在后；在能力上，不仅要有实干精神还要善于谋略，不仅要熟悉本单位的业务还需要广博的知识，不仅要有很强的组织领导能力和较高的管理水平还需要良好的人际沟通能力。

从我个人来讲，本人具备一些能力和特点，希望能有机会以自己的能力和特点，来适应农牧公司的领导岗位。

1、本人思想敏锐、勤于学习，善于吸收新鲜事物，具有正直的人品、良

好的修养以及扎实的工作作风。

2、对XX公司的各项工作、人员以及市场环境熟悉了解，同时本人还有着良好的人际关系和社会活动能力。

3、这么多年来在不同工作岗位上，我逐渐积累了较为丰富的基层工作经验，也练就了自己较强的工作能力，特别是近几年来，无论是在组织协调能力还是管理水平上都有了显着的提高。

4、本人身体健康、精力充沛、为人诚恳、待人友善、胸怀坦荡，能够团结同志和正确对待自己的个人得失。

XX公司有很好的领导班子和员工团队，我愿意为农牧公司的发展作出自己的努力，今天我在竞聘会上坦诚的展现了自己，希望大家能选择我。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会在XX公司的领导下，抓住当前农牧业快速发展的有利时机，围绕专营，增强实力，保持公司持续健康的发展。

下面我想借此机会，分三个部分谈

谈对将来工作的发展和下一步的工作思路：

从2024年至今，公司的经济实力得到了不断增强，为持续发展打下了坚实的基础。在新的形势下，面对新的机遇和挑战、实现新的跨越，我认为具体抓好以下几个方面的工作：

一、巩固现有成果，夯实发展基础。

铁打的营盘流水的兵，XX公司能有今天的局面，是方国董事长用辛勤的汗水和各位公司领导、全体员工艰苦奋斗的成果，要巩固XX公司现有的良好工作局面和管理、经营成果，我有以下想法：

（一）要正确处理好分公司与公司的关系，公司是大局，分公司是局部。尽管分公司具有相对独立的经营和管理权责，但作为公司的二级单位，主要领导要在思想上、行动上与公司保持一致，识大局、顾大体，注意克服各自为政的小团体主义。

（二）分公司依托公司的人力、物

力、财力，要在洞察市场和直销经营能力、服务质量、诚信状况的前提下，构建好销售终端网络，建立稳固的经销渠道。

（三）全面加强内部管理、进一步规范经营行为，不断提高经济效益。首先要加强财务成本核算，保持合理库存，减少资金占压，加速货款回笼和资金周转、逐步消化不良资产。进一步降低资产负债率；厉行节约、降低各项经营管理费用。要进一步完善内部管理制度，继续采取目标考核激励机制，充分调动干部员工的主动性和积极性。

二、与时俱进，再铸辉煌

（一）要认真学习、贯彻公司的工作指导思想，结合XX公司工作的历史、现状，按照公司提出的一要创新、二要转变的思路，研究确定今后工作的措施和规划，从全面提升管理水平和资本运作效率入手，以人才、物力资源整合和优化为重心，提高经济效益，增强企业核心竞争力。

（二）管理要上新台阶。加强管理是企业经营永恒的主题，按照公司规定严控人员优化人力资源组合，解决人浮于事的问题。要完善企业的基础工作，健全和规范已有的管理制度，管理制度一经确定必须严格执行，做到制度面前人人平等。要结合新的《企业财务通则》和《会计准则》的实施，搞好财务、会计核算工作，保证财务信息和会计核算的质量和准确，提高财务管理水平。

三、扬长避短，当好班长，全面完善组织框架结构。

假如竞聘中我能胜出，由于我土生土长，熟悉情况，得人和地利，有利尽快进入角色开展工作，但容易墨守成规，受人际关系羁绊；四十多岁，年富力强，正是挑重担的黄金时段，但资历毕竟不长，知识底蕴尚嫌不足；但经理处于企业中心地位，集风险、责任、压力于一身，如何扬长避短、尽快实现角色转换，当好分公司合格的一班之长，是摆在个人面前的现实而又长远的课题。

要把学习放在首位，一以贯之。要坚持学习马列主义毛泽东思想，邓小平理论和三个代表、贯彻落实科学发展观，把握方国董事长在日常工作中对工作要求的灵魂和精髓，保持政治上头脑清醒、方向正确。要虚心向上级、兄弟单位领导甚至向下属学习，不断提高领导艺术和水平。要注意学习研究国家的相关法律法规、政策和宏观经济运行大势，依法治企，守法经营。要不断追踪和学习现代管理知识，以适应信息时代要求。

要坚持班长带班子、班子带队伍、队伍促发展的思路，在学习、勤政、团结、廉洁上带好头，起到核心骨干作用，进一步完善分公司的组织框架结构，合理利用人才，全面锻炼人才，让人才在整个发展过程中发挥出自己真正的才能。

最后，无论当不当选，我都要注意自身的廉政建设，要牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，严

以律己，防微杜渐、清廉自守，不干一失足成千古恨的蠢事。不以权谋私、不与民争利，不谋求职务待遇之外特权和非法利益，要公道正派，对人对事，一视同仁，要带头遵守党纪政纪和公司、分公司的各项制度，主动接受上级和员工的监督，要注意倾听员工呼声，关心职工利益，正确处理企业内部分配，把对上级负责和对群众负责统一起来。以上观点如有不妥，请批评指正。

我还是那句话，实践是检验真理的唯一标准，请xx董事长、各位领导和各位评委以及全体员工信任我！

最后，新年即将来临，祝大家身体健康，工作顺利，阖家幸福！

谢谢大家！

企业经理述职报告企业经理个人工作总结企业经理竞聘演讲

**第三篇：企业经理竞聘演讲稿**

公司经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx，家住在xx，对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第三 加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。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，当好一名称职的分公司经理。

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，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！篇二：公司经理竞聘演讲稿

公司经理竞聘演讲稿

公司经理竞聘演讲稿 尊敬的领导：

您好，我叫xxx，现任二x分公司经理。我国著名运动健将荣国团曾说过这样一句话：人生能有几回搏！今天，我满怀信心和激情登上这强者的舞台，不仅是要为分公司的发展，也是为我个人事业的成功而拼搏！我自信自己完全有能力担当分公司经理这一重任。

下面我将分个人基本情况、岗位认识、>竞聘优势，以及工作思路等四部分作>竞聘>演讲。

第一部分、基本情况

我今年xx岁，一级建造师，中共党员，xx学历。94年毕业后一直从事道路桥梁工作，曾先后担任技术员、施工队长、项目经理、分公司副经理、分公司经理等职责。多年来，我一直兢兢业业，任劳任怨，多次赢得领导和同事们的好评（如有荣誉，此名可换成荣获xxxx等称号）。

第二部分、岗位认识。

我认为，分公司经理既是管理者又是执行者、协调者，肩负着上传下达的重要使命。因而要站在企业战略统一的高度，不仅根据集团总体规划和目标任务，合理制定本公司>工作计划、方案，同时要充分调动员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案有力实施。在工作中，应该严格贯彻执行集团对于分公司的各项管理制度、政策和发展战略，做好分公司的管理。工作中严格行使职权，积极做好自己工作职责范围内的工作。工作中，遇到问题要多请示，多沟通，做到工作不越权。

鉴于此，我认为，分公司经理职务不仅仅是权利与荣誉的象征，更意味着责任与任命。因而一个优秀的分公司经理不仅要有良好的道德品质，还必须有正确的荣辱观，作风正派，品质优良，待人宽厚。同时要有较强的工作能力，较强的协调管理能力和学习创新能力。不仅要了解本业务基础知识，还要具有灵活应变能力，有极强的沟通协调能力，妥善处理各种突发事件，积极为客户及领导做好参谋。也就是说应该具备多方面的综合素质。

第三部分，>竞聘优势

经过综合权衡，我自认在这次>竞聘中具有如下优势。

首先，我善于学习，具有扎实的理论知识。

我毕业于xxx专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习，并付诸于实践，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

其次，踏实肯干，我具有丰富的工作经验。

从94年起，我在本行业工作已经14个年头了。在这14年里，我从基层技术员作起，一步步走上领导岗位。不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也是使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的工作经验。所有这些，为我做好分公司经理奠定了坚实的基础。

第三，我担任此职已两年，对分公司及本地竞争对手都非常熟悉。

xx年x月，我通过>竞聘担任xx职务。通过两年的扎根实干，我对分公司目前所属的工程队的基本情况非常了解，对施工队伍规模、管理人员的素质特长等等都了如指掌。而且对分公司地域市场的招投标的程序、规则、操作技巧，以及同行竞争者的报价策略都已较为熟悉和了解。俗话说，知己知彼，百战百胜，我相信这将为我带好分公司奠定坚实基础。此外，由于工作中我非常注意市场信息情报的搜集工作，对当前的在施情况、计划完成情况及xx近几年的行业走势都非常了解，这对于项目的承接、洽谈都有着非常重要的意义。

第四，我具有广泛的社会资源和较强的沟通谈判技巧 中国是个特别注重感情、人情化特浓的国家。14年的工作阅历也告诉我这样一个道理：人际关系对于一个人的事业成败具有重要意义。在工作中，我以真心真诚广交朋友，使自己的交往的客户、主管单位的领导都成了自己的好朋友。在xx这么多年，我结识了一大批在建筑界、政府及媒体有一定的影响力的朋友。我想，这对我在xx的工作将带来非常大的便利和受益。另外，一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。这对分公司更好的揽活源、顺利施工都极为有利。

第四部分：>竞聘劣势：

俗话说，金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己的劣势汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关xx、xx以及xx管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些问题，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格如果承蒙领导厚爱，让我继续担任分公司经理一职，我将牢记使命、不负重

托，更好地肩负起各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好工作。

第四部分、工作思路：

各位领导、各位评委，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”此次>竞聘，无论成功与否，我仍将以这句自勉！如果我>竞聘成功，我将一如既往地做好xx分公司的各项管理工作，全面超额完成集团下达的各项任务目标。为此我将做到以下几点：

1、心怀全局，真诚讲团结。

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好经理的助手，正自己的位置，服从领导的安排。我将严格执行集团的各项有关规定，积极管理好分公司。我将结合分公司工作实际，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向集团提出合理化建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成集团下达的各项工作任务。

2、找准立足点，分步骤实行年初各项>工作计划。

假如>竞聘成功，我将带领分公司按照年初计划逐步实施，同时继续努力向外拓展市场。首先，仍以城市桥梁为立足点，为主业，并同时兼顾污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等项目。针对各开发区各县市的结构工程、污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等积极联系，以获得更广阔的市场空间。

3、多管齐下，强化全方位管理。

在工程管理方面，我将继续全面实施项目经理承包经营责任制。同时强加分公司项目施工全面实时监控，及时调整偏差。大力加强包括成本控制、质量控制、进度控制、安全管理、文明施工管理等各方面管理，同时积极协调各项目部之间的关系，做到整个公司一盘棋。在其他经营计划和管理方面，我将从办公室管理、材料、设备管理、资金使用管理、信息管理等各方面着手，解放思想，开创拓新。在人员管理方面，我将积极加强培训，提高人员素质，全面提高企业的管理水平，使企业人、财、物、信息流处于良性循环的状态。

4、大力推进企业文化建设，跟上公司整体步伐。

针对目前分公司技术人员相对薄弱，因改制流失较多等问题，我将通过业务培训、思想教育，企业文化建设等，增加员工的集体观念和凝聚力。让员工真正从内心认同企业，认识到员工和企业既是事业共同体又是命运共同体，从而不断提升分公司整体素质，跟上集团公司整体上升步伐。尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚！成败不由我，人生须拼搏！如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。我的>演讲到此结束，谢谢各位的支持！）篇三：公司经理竞职演讲稿(2024)盐业分公司经理岗位竞职演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委和同志们，大家好!首先感谢领导和同志们对我的信任和支持，让我有幸进入第二轮的演讲。从参加工作至今，我已经在盐业公司工作了整整的十七个年头，十多年来，我始终严格要求自己，勤奋工作，尽职尽责地完成了上级部署的每项王作任务，为××分公司的经营发展作出了一些成绩。在盐政稽查岗位上一干就是十一年，经常都是战斗在查市场、守路的第一线，走遍了全市的大小乡镇，参与办理的盐业违法案件多达数百起，无一例行政复议和诉讼，其中将两名违法人员移交司法机关追究了刑事责任，为净化市场，做了大量的工作，多次被省盐务管理局、稽查处评为盐政执法先进个人。正是因为有这段难忘的执法经历，练就了我吃苦耐劳，坚忍不拔的性格，这将让我终身受益。

在分公司办公室和阆中支公司工作期间，积极参与了分公司的各项经营管理，特别是在推行目标管理、建立食盐直销网点经营模式、拓展市场销售、降低经营成本、提高销售质量、保证碘盐供应、实现消除碘缺乏阶段目标、加强与相关部联系配合、深化专营改革等方面做了大量的工作，并取得了成效。

从我个人来讲，本人具备一些能力和特点，希望能有机会以自己的能力和特点，来适应分公司的领导岗位。

1、本人思想敏锐、勤于学习，善于吸收新鲜事物，具有正直的人品、良好的修养以及扎实的工作作风。

2、对××分公司的各项工作、人员以及市场环境熟悉了解，同时本人还有着良好的人际关系和社会活动能力。

3、十七年来在不同工作岗位上，我逐渐积累了较为丰富的基层和机关工作经验，也练就了自己较强的工作能力，特别是近几年来，无论是在组织协调能力还是管理水平上都有了显著的提高。

4、本人身体健康、精力充沛、为人诚恳、待人友善、胸怀坦荡，能够团结同志和正确对待自己的个人得失。

××分公司有很好的领导班子和职工团队，我愿意为分公司的发展作出自己的努力，今天我在竞聘会上坦诚的展现了自己，希望大家能选择我。如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会在××分公司原有的良好基础上，抓住当前全省盐行业快速发展的有利时机，围绕专营，增强实力，保持公司持续健康的发展。

下面我想借此机会，分三个部分谈谈对××分公司的发展和下一步的工作思路：

××盐业分公司供应辖区为六县市三区，供应人口达760万人，现有9个支公司，一个收购站、3个多经企业，全司共有职工235人，年销量达4.3万吨，分公司在上几届领导的艰苦努力下，公司的经济实力得到了不断增强，为持续发展打下了坚实的基础。在新的形势下，面对新的机遇和挑战、实现新的跨越，我认为只有按照省公司提出的“改革创新、深化专营、加强管理、增强实力、促进发展”的工作方针和指导思想，具体抓好以下几个方面的工作：

一、巩固现有成果，夯实发展基础。

铁打的营盘流水的兵，四川盐业、××盐业能有今天的局面，是历届领导和历代盐业职工艰苦奋斗的成果，要巩固××分公司现有的良好工作局面和管理、经营成果，继续执行业经实践证明行之有效的规章制度和工作流程，传承分公司遵纪守法、艰苦奋斗、顾全大局、服从指挥的优良作风，维护和谐团结的企业氛围，要避免因领导变动发生企业波动、业绩滑坡。

(一)要正确处理好分公司与省公司的关系，省公司是大局，分公司是局部。尽管分公司具有相对独立的经营和管理权责，但作为省公司的二级法人单位，主要领导要在思想上、行动上与省公司保持一致，识大局、顾大体，注意克服各自为政的小团体主义。(二)××分公司在食盐配送方面已有良好的开端，要借××配送中心的建成，整合人力、物力、财力、批零资源，要在洞察市场和直销经营能力、服务质量、诚信状况的前提下，对现有的96个直销网点调整、充实，逐步推行“一级批发、委托直销、直达零售”，构建好食盐零售终端网络，建立稳固的经销渠道。

(三)××盐业市场相对平稳，特别是实行驻厂监控以来，市场得到进一步净化。要坚持盐政市场管理不放松。深入宣传，严格执法，落实好盐政执法责任制。进一步加大盐政执法力度，净化市场，保持食盐市场的健康稳定发展，为公司经营提供一个良好的外部环境；继续巩固idd达标阶段成果，力争在两年内使全部县（市、区）实现消除碘缺乏病的目标。(四)全面加强内部管理、进一步规范经营行为，不断提高经济效益。首先要加强财务成本核算，保持合理库存，减少资金占压，加速货款回笼和资金周转、逐步消化不良资产。进一步降低资产负债率；厉行节约、降低各项经营管理费用。要进一步完善内部管理制度，继续采取目标考核激励机制，充分调动干部职工的主动性和积极性。要加强各项基础管理工作，规范公司经营行为，提高服务质量，转变经营作风；要严格产品质量管理，切实抓好小袋盐分装质量，保证供应合格加碘食盐；要加强对投资项目的管理，确保投入资金的有效安全运行、发挥应有

的效益，夯实企业的基础和增强实力。

(五)维持好××分公司与××盐厂（顺城盐化）良好的产销关系。实践已经证明，总公司控股××盐厂，组建顺城盐化是一次成功的并购。作为股东单位之一，××公司要加强对顺城盐化的监督，确保总公司、兄弟分公司股本权益保值增值。要帮助和支持顺城盐化加强管理，降低成本、提高质量，增强市场竞争力。

二、与时俱进，再铸辉煌

××公司工作虽有较好成效，但与行业先进相比，存在一定差距，与时代前进和改革发展的要求尚有差距。公司员工基本素质不错，但适应市场能力不强；我们的专营工作和经济效益尚可，但资本增值和人均拥有净资产偏低；盐业多种经营起步早，有一定规模，但效益低下。当前《反垄断法》进入全国人大二审，盐业体制改革对公司正反影响难以预料，川盐产大于销的格局，特别是××周边的产能压力越来越大。形势迫人，时不我待，我们要在巩固成果、夯实基础之上，不断增强企业抗风险能力和干部职工的应变能力，与时俱进、再铸辉煌，把队伍带强、把产业做优，把企业做强，推动公司持续、健康发展。

(一)要认真学习、贯彻总公司“改革创新、深化专营、加强管理、促进发展、构建和谐企业、实现新的跨越”的工作指导思想，结合××公司工作的历史、现状，按照总公司提出的一要创新、二要转变的思路，研究确定今后工作的措施和规划，从全面提升管理水平和资本运作效率入手，以人才、物力资源整合和优化为重心，提高经济效益，增强企业核心竞争力。

(二)管理要上新台阶。加强管理是企业经营永恒的主题，有专家认为，“对人的管理是管理最尖端的技术”，××分公司职工危机意识、竞争意识、适应市场竞争能力较差，要在转变职工观念上下功夫，要加强对职工进行市场经济知识的再教育。要按照总公司规定严控人员进口畅通人员出口，在推进食盐流通现代化进程中进一步优化人力资源组合，完成对机关、支公司建制和职能调整，解决人浮于事的问题。要完善企业的基础工作，健全和规范已有的管理制度，管理制度一经确定必须严格执行，做到制度面前人人平等。要结合新的《企业财务通则》和《会计准则》的实施，搞好财务、会计核算工作，保证财务信息和会计核算的质量和准确，提高财务管理水平。

(三)、营销工作要上新台阶。××盐业配送中心有全省一流的硬件设施和得天独厚的产销合作关系，要在总公司指导下把××配送中心建成全省食盐配送的典范。要进一步改善和提高专营水平，保障市场三率达到99%以上，要进一步扩大食盐配送半径核和辐射范围，在全市现有的96个直销网点的基础上，全面加强网点建设，特别是要针对当前因受到公路禁超限载、油料价格上涨、包装改革等因素，导致运输和装卸成本不断增高的影响，积极采取在配送中心集中发货、直达到点、以社会公开招标确定运力和最低运价等措施，减少中间环节，降低销售成本，提高经营效率。

同时，要加大食盐销售结构的调整，提高销售质量。积极推广纸塑袋盐和其他多品种盐，目前400g纸塑袋销售由于多种原因××销售落后于全省其他兄弟分公司，今明两年迎头赶上，争取达到50%以上。特别是要面向广大农村市场，逐步提高市场占有率和覆盖率，从而获取更大的利润。

(四)多种经营要上新台阶。××现在多经实体3个，从业人员四十余人。多年以来，多经单位市场适应力差，经营相当困难、经济效益低下，要抓住主营业务步入良性循环的有利时机，在保证国有资产安全的前提下，从体制、机制、产权经营模式上，积极探索，宜出租则出租，宜承包则承包、宜股份则改制。力争

二至三年使多经走出困境。配送中心投产后，要注意盘活主营的存量、闲置资产，搞好资本运作，多方筹措资金，开发公司现具有商业价值的土地、房产，当好“地主”。

面试自我介绍的12条注意事项

求职者做面试自我介绍时，如果能够做到以下12点要求，那么，获得面试机会的几率就大，下面我们来了解一下。

1、整个答题过程请用普通话，俗语要中等偏慢，流利清晰。

2、开始时，考官通常会对你进入面试表示祝贺时，考生要以“谢谢”回答考官。

3、当考官读完面试欢迎语和试题，示意开始答题后，可以说：“谢谢，请让我准备一下。”或“好的，我准备一下。”

4、每题的思考时间不要太长，1-2分钟为宜。可以打草稿，写出自己的思路要点。如果实在不知从何答起，可以用诸如“关于”之类的一句话缩短思考间隙，同时可以不留痕迹的思考答案;也可以重复该题目，这既给自己赢得了思考时间，也表示了对答题的重视。

5、尽量用“第一、第二、第三?”等句式，进行要点式答题，以显示自己的思路清晰有条理，也便于考官明明白白地去听你的回答。

6、没听清题或自己一下子不知道怎么回答，可以请考官再读一遍题目，但不要超过两遍。如果遇到实在不会回答时，不要浪费时间，坦率地承认即可，争取把下一题答好。

7、答题保持适度的音量，既要让考官能听得到、听得清楚，又不能过于洪亮。考前注意保养好嗓子。如果感冒，要向考官说明，提示考官予以理解。

8、合理分配每一题的答题时间，不可太短，但也不要超时。答题超时后，请立刻收尾结束。

9、考试期间始终保持高度精神集中，无论遇到什么情况，都要冷静，避免情绪化，更不可与考官争论。不要有疲惫的表现，也不要坐立不安。

10、适当的时候应利用一些肢体语言(点头，手势等)来弥补自己语言表达上的不足。遇到演讲题时，在征得考官同意后可以起立作答。答题中可以有停顿，但要注意控制。杜绝“啊”、“嗯”、“这个”、“那个”等词语的出现。

11、面试时间在上午时，作答应尽量详细;若面试时间在下午，则应简洁答题，最好有创新亮点。

12、当全部问题回答完毕时，考官一般会询问有没有什么需要补充的。此时不要多讲，以“没有需要补充的内容，谢谢各位老师”为结语为宜。

**第四篇：企业经理竞聘演讲稿(2024)**

企业经理竞聘演讲稿

各位领导：

大家好！

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。2024年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平放方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

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、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、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。

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

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、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。

三、工作设想

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、协助各部门搞好店面销售，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，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：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、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零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。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、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

作为一个家电运营企业，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，家电零售是个软课题，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。

面试自我介绍的12条注意事项

求职者做面试自我介绍时，如果能够做到以下12点要求，那么，获得面试机会的几率就大，下面我们来了解一下。

1、整个答题过程请用普通话，俗语要中等偏慢，流利清晰。

2、开始时，考官通常会对你进入面试表示祝贺时，考生要以“谢谢”回答考官。

3、当考官读完面试欢迎语和试题，示意开始答题后，可以说：“谢谢，请让我准备一下。”或“好的，我准备一下。”

4、每题的思考时间不要太长，1-2分钟为宜。可以打草稿，写出自己的思路要点。如果实在不知从何答起，可以用诸如“关于”之类的一句话缩短思考间隙，同时可以不留痕迹的思考答案;也可以重复该题目，这既给自己赢得了思考时间，也表示了对答题的重视。

5、尽量用“第一、第二、第三„”等句式，进行要点式答题，以显示自己的思路清晰有条理，也便于考官明明白白地去听你的回答。

6、没听清题或自己一下子不知道怎么回答，可以请考官再读一遍题目，但不要超过两遍。如果遇到实在不会回答时，不要浪费时间，坦率地承认即可，争取把下一题答好。

7、答题保持适度的音量，既要让考官能听得到、听得清楚，又不能过于洪亮。考前注意保养好嗓子。如果感冒，要向考官说明，提示考官予以理解。

8、合理分配每一题的答题时间，不可太短，但也不要超时。答题超时后，请立刻收尾结束。

9、考试期间始终保持高度精神集中，无论遇到什么情况，都要冷静，避免情绪化，更不可与考官争论。不要有疲惫的表现，也不要坐立不安。

10、适当的时候应利用一些肢体语言(点头，手势等)来弥补自己语言表达上的不足。遇到演讲题时，在征得考官同意后可以起立作答。答题中可以有停顿，但要注意控制。杜绝“啊”、“嗯”、“这个”、“那个”等词语的出现。

11、面试时间在上午时，作答应尽量详细;若面试时间在下午，则应简洁答题，最好有创新亮点。

12、当全部问题回答完毕时，考官一般会询问有没有什么需要补充的。此时不要多讲，以“没有需要补充的内容，谢谢各位老师”为结语为宜。

**第五篇：企业部门经理经理竞聘演讲稿专题**

企业部门经理经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是企业文化部经理（即党委宣传部部长）。刚才两位竞聘者做了非常出色的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。我叫\*\*\*，今年35岁，中共党员，经济师。1989年7月\*\*大学经济治理系本科毕业，分配到\*\*\*支行工作；1989年10月开始在支行政工科从事宣传教育工作，对思想政治工作和党务工作比较熟悉，积累了比较丰富的基层行宣传教育工作经验；1994年开始在支行办公室工作，任支行办公室副主任、主任，兼任\*\*\*支行共青团总支书记，；1997年底任支行行长助理，协助一把手进行综合治理；1999年1月调至分行宣传部，具体负责企业文化和职工教育工作，1999年2月通过竞标，任\*\*\*部经理至今，是机关二支部第七党小组组长。本人有良好的组织协调和文字综合能力，有基层宣传教育和群团组织治理工作经验，觉得自己可以胜任企业文化部经理这个岗位。企业文化部（也就是党委宣传部）是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是\*行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。假如这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作；系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设；认真落实优质服务的组织、督导工作；注重突出和创新\*行企业文化特色；推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业文化部部门职责的理解和熟悉，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：一是培养职工“精、气、神”，重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和治理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工

聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把\*行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对\*行的归属感、亲和力上，使\*行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一CIS形象识别系统的制作和宣传展示，使得\*行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与\*行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现\*行独特的特色文化。二是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立\*行自已的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些（转载自新世纪范本网http://，请保留此标记，免费提供下载。）特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户；延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长（主任）接待日制度”，拉近治理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。三是党、团组织建设突出找“位子”。在党组织活动和党员教育中，发动党组织和党员找准自己的“位子”，使他们熟悉到“党员”不仅仅是一张标签，不仅仅是一年收一次党费，促使党员在各自的岗位上发挥自己的先锋模范作用，并接受群众和客户的监督。切实发挥共青团组织的积极作用，在系统内创建更多、更高层次的“青年文明号”和“青年岗位能手”；创造条件，及时发现和总结、推荐“十佳杰出青年”人选；发挥短期合同制职工在团组织活动中的主力军作用。不仅要发

现、总结推荐团组织和团员青年创建“青年文明号”和“青年岗位能手”，而且要让他们克服评选后“船到码头车到站”的思想，让他们充分发挥典型示范作用，并且务必使自己向更高的目标迈进。四是抓“心理建设”。着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确熟悉自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想教育工作。总之，假如我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！