# 最新移动辞职信汇总(七篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-09

*最新移动辞职信汇总一今天，对我来说，与其是竟聘优秀员工这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅：一、刻苦学习业务知识、真心服务广大用户自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培...*

**最新移动辞职信汇总一**

今天，对我来说，与其是竟聘优秀员工这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅：

一、刻苦学习业务知识、真心服务广大用户

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的酸甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不绕，坚持让我培付她的时间损失，无论我怎样耐心的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不被过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些药吧”普普通通的一句话使我却再也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢!

二、从基础工作入手，努力工作，确保工作质量和成效

20xx年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章!当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记,草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合性文字材料及市区营业部内部管理制度;做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定性的繁杂工作，用酸、甜、苦、辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化;通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的辛苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

随着公司规模的不断壮大，市区营业部从20xx年底全部员工只有100余人，增加到如今380余人，营业厅从最初的几个增加到如今的25个，办公室的工作无形中一天天加重了。在人员及部门增多起来后，人员基础管理中的难度进一步加大，首先是人员离职、请假问题，由于人员多且较为分散导致工作流程不畅，部门与部门间沟通环节不协调，辞职、请假没有及时上报人力部，给工作上造成了不便，当我了解到这一情况后，结合市区营业部实际情况，通过两次修定完善，出台了《市区营业部人员离职管理办法》、《市区营业部假期管理办法》等一系列规章制度，进一步理顺了工作流程，细化了基础管理。

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近350名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

三、工作中汲取营养，不断完善自我

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《人民邮电报》、《中国移动周刊》等专业性报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验性、特色性的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养。20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票!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。

**最新移动辞职信汇总二**

甲方：客户 身份证号：

乙方：

为维护甲乙双方的合法权益，明确甲方在使用乙方个人宽带业务(以下简称“宽带业务”)过程中双方的权利和义务，经双方认可后达成如下协议：

第一条 业务约定

(一)乙方向甲方提供宽带上网业务(非固定ip地址，另有协议约定除外)，甲方按照本协议约定向乙方支付相关费用。

(二)本协议个人宽带业务仅限甲方在申请安装的地址使用。除双方另有约定或甲方另行订购相应的服务功能外，乙方分配给甲方的宽带上网账号仅限同时接入一台上网终端使用，若甲方同时使用上网终端数超过本协议约定的数量或为擅自接入其他地址的，乙方有权停止向甲方提供服务，并有权根据相关规定或法律法规追究甲方的违约责任。

第二条 甲方的权利和义务

(一)甲方办理宽带业务入网手续时，需提供真实有效的身份证件，同时有义务真实、准确地填写客户信息资料，并与乙方签订相关协议。若因甲方提供资料不实或填写的信息不准确，造成乙方无法将有关信息及时通知甲方，或导致甲方无法通过实名客户核验而造成的一切后果，由甲方自行承担。

(二)甲方须按时向乙方缴纳使用宽带业务的相关费用，因甲方个人原因导致欠费所产生的一切后果及损失由甲方自行承担。

(三)甲方在使用本协议约定的宽带业务时，有义务遵守乙方有关的业务规定，同时必须遵守国家相关法律法规及部门规章的有关规定。

(四)甲方可通过拨打乙方的客户服务热线10086咨询乙方的业务、服务、资费等方面的信息。

(五)甲方应妥善保管个人宽带上网账号及服务密码，如因甲方保管、使用不当而造成的损失由甲方自行承担，乙方不承担责任。

(六)甲方若发现无法正常使用宽带上网业务，应及时通知乙方;乙方接到通知后，将对甲方原因造成的障碍积极协助处理。

(七)如甲方安装地址已具备安装宽带上网线路所必须的入户线缆，且已不具备重新布放新的入户线缆的条件，为保障甲方自由选择乙方宽带上网业务的权利，甲方知晓一条入户线缆仅能用于接入一家运营商的宽带上网业务，并同意乙方可利旧使用甲方原有入户线缆为甲方开通宽带上网业务。

(八)甲方办理以下宽带合约方案：

甲方使用乙方的手机号码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_办理\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合约方案，带宽\_\_\_\_，上行速率\_\_\_\_，下行速率\_\_\_\_，每月宽带费用\_\_\_\_元，每月魔百和收视业务费\_\_\_\_元，每月手机消费标准\_\_\_\_元，合约期\_\_\_\_年，安装地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，安装模式\_\_\_\_。

宽带合约到期处理方式：方案合约期满后宽带到期停机，宽带需要办理续费至现系统方案才能继续使用。/合约到期后如任何一方未向对方提出终止或变更宽带合约的要求，方案合约期满后宽带按照原合约方案自动延展1个月，上述延展次数不受次数限制。/方案合约期满后宽带按照该带宽的标准价按月收费继续使用(根据客户的选择展示在协议上)

方案说明：

1.包含手机消费标准的融合宽带在t月激活新装宽带时，激活当月宽带免费使用，手机号码承诺消费标准将在宽带激活次月(t+1月)生效，宽带同时(t+1月)开始计费，一年宽带合约套餐将在t+12月到期失效，两年宽带合约套餐将在t+24月到期失效。

2.宽带合约中魔百和业务费用可计入宽带合约的消费标准中，但宽带费用不可计入宽带合约的消费标准中。

3.客户在宽带合约套餐有效期内如需变更合约套餐档次，只能变更到合约捆绑的手机号码承诺的消费标准更高的档次或宽带带宽更高的档次，合约套餐到期后可续费至系统当前在售的任何档次。

4.客户选择宽带合约套餐合约期满后宽带到期停机的，如需继续使用宽带，请在合约套餐到期前到中国移动沟通100服务厅现场办理续费或通过中国移动提供的其他办理途径办理续费，可续费资费以当期在售资费为准。

5.魔百和是乙方推出并由乙方收费的一项互联网业务服务。该业务提供视频点播等多种互动电视通信和信息服务。

6.魔百和业务到期后自动延续，如不再需要使用收视功能，需到中国移动沟通100服务厅现场或通过中国移动其他业务受理渠道终止业务。

7.用户停、复、拆机规则

(1)甲方办理宽带合约、以及魔百和收视业务后，合约期内所捆绑的宽带账号、手机账号不允许销户、拆机。

(2)魔百和业务与宽带的使用状态一致：若手机欠费停机，则宽带和魔百和业务相应停机，手机缴费开机后，宽带和魔百和业务于24小时内相应开机。

(九)关于用户端设备获得方式及归属权的明确：

用户端设备获得方式及归属权按照以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式确定。

1.办理合约方案免费使用智能网关(或光猫)：

终端设备为乙方拥有所有权，则甲方需在办理业务实缴纳设备押金人民币\_\_\_0\_\_\_元，甲方应在乙方提供的业务和服务期间内合理使用用户端设备，对于擅自改变用户端设备硬件或软件状态，造成用户端设备遗失、损坏的，甲方应向乙方承担赔偿责任。如协议解除，乙方有权收回用户端设备，并将押金以话费形式退还甲方，若甲方无法退回该设备的，应按乙方购买该设备时的价格(201元)的50%进行赔偿。如遇雷雨天气，甲方应将用户端设备的外线和电源拔掉，以防接入设备损坏，否则由此造成的损失由甲承担赔偿责任，与乙方无关。

2.办理合约方案免费使用机顶盒：

终端设备为乙方拥有所有权，则甲方需在办理业务实缴纳设备押金人民币\_\_\_0\_\_\_元，甲方应在乙方提供的业务和服务期间内合理使用用户端设备，对于擅自改变用户端设备硬件或软件状态，造成用户端设备遗失、损坏的，甲方应向乙方承担赔偿责任。如协议解除，乙方有权收回用户端设备，并将押金以话费形式退还甲方，若甲方无法退回该设备的，应按乙方购买该设备时的价格(180元)的50%进行赔偿。如遇雷雨天气，甲方应将用户端设备的外线和电源拔掉，以防接入设备损坏，否则由此造成的损失由甲承担赔偿责任，与乙方无关。

3.办理合约方案，通过“赠送促销积分兑换智能网关(或光猫)”的方式实现为甲方免费提供智能网关(或光猫)：

(1)甲方办理该合约方案获得赠送促销积分额度为12917分，获赠促销积分将在业务办理当下实时全额兑换为乙方的智能网关(或光猫)，甲方获得智能网关(或光猫)在活动办理期间的免费使用权。

(2)甲方同意乙方系统操作专用于本次智能网关(或光猫)兑换的促销积分(含积分赠送及指定兑换动作)。

(3)设备所有权归乙方所有，甲方应在乙方提供的业务和服务期间内合理使用并妥善保管用户端设备，对于擅自改变用户端设备硬件或软件状态，造成用户端设备遗失、损坏的，甲方应向乙方承担赔偿责任。如遇雷雨天气，甲方应将用户端设备的外线和电源拔掉，以防接入设备损坏，否则由此造成的损失由甲方承担赔偿责任，与乙方无关。如协议到期或解除，乙方有权收回用户端设备，若甲方无法退回该设备的，应按乙方购买该设备时的价格(201元)的50%进行赔偿。

4.办理合约方案、通过“赠送促销积分兑换机顶盒”的方式实现为甲方免费提供机顶盒：

(1)甲方办理该合约方案获得赠送促销积分额度为15833分，获赠促销积分将在业务办理当下实时全额兑换为乙方的机顶盒，甲方获得机顶盒在活动办理期间的免费使用权。

(2)甲方同意乙方系统操作专用于本次机顶盒兑换的促销积分(含积分赠送及指定兑换动作)。

(3)设备所有权归乙方所有，甲方应在乙方提供的业务和服务期间内合理使用并妥善保管用户端设备，对于擅自改变用户端设备硬件或软件状态，造成用户端设备遗失、损坏的，甲方应向乙方承担赔偿责任。如遇雷雨天气，甲方应将用户端设备的外线和电源拔掉，以防接入设备损坏，否则由此造成的损失由甲方承担赔偿责任，与乙方无关。如协议到期或解除，乙方有权收回用户端设备，若甲方无法退回该设备的，应按乙方购买该设备时的价格(180元)的50%进行赔偿。

5.终端自购：甲方在享受乙方提供的业务和服务期间，若乙方根据接入服务的方式向甲方提供的用户端设备(包含但不限于光猫、家庭网关、网络机顶盒等)为甲方出资购买，则设备所有权归甲方所有，乙方负责提供设备的售后服务，设备保修期为12个月。

第三条 乙方的权利和义务

(一)乙方在甲方办理相关手续后安排为甲方安装开通宽带合约对应的业务，并向甲方收取相关费用。

(二)乙方向甲方提供相关业务咨询，并在开通时由乙方安装工程师对甲方进行相关的讲解。

(三)乙方接到甲方关于无法正常使用宽带业务的通知后，将对甲方原因造成的障碍积极协助处理，对乙方原因造成的障碍，及时查找原因、排除障碍，除此以外乙方不承担其他责任。

(四)乙方在营业场所公布宽带业务服务项目、服务时限、服务范围、资费标准、使用规则、缴费规定等内容，并按照不低于以上内容的标准向客户提供服务。

(五)乙方提供的宽带网络接入服务仅限于乙方已有宽带资源覆盖的区域;

(六)为保证服务质量，在不影响甲方的利益情况下，乙方可对”魔百和”业务的服务功能作出调整。

(七)甲方申告”魔百和”故障的，乙方应当自接到申告之日起，尽快修复或调通。(属于甲方电视机、机顶盒等终端设备及甲方室内线路、设备等原因造成的故障除外)。如果判定为机顶盒终端设备的问题，需甲方直接到机顶盒终端厂商售后点进行售后处理。

(八)凡因国家政策变动导致甲方使用服务中断或终止，乙方应当提前告知甲方;因不可抗力导致甲方使用服务中断，乙方应在事件发生后合理期限内以合理方式告知甲方，并及时予以恢复。

(九)有如下情形之一的，乙方有权立即停止向甲方提供本协议规定的部分或全部的服务：

1.甲方提供的资料与实际不符;

2.甲方未在乙方规定的时间内交纳相关的费用;

3.甲方在使用本业务时有违反国家相关法律法规的行为，或有危害网络安全或乙方合法权益的行为;

4.甲方搬迁至乙方暂时无法提供线路覆盖服务的地区;

5.法律、法规或部门规章、政府文件等规定乙方可停止向甲方提供服务的其他情形。

第四条 费用及结算

(一)甲方使用宽带业务的具体资费详见本协议附件---业务受理单。

(二)若甲方选择手机与宽带合约型套餐，其手机必须是中国移动广西公司手机号码，并承诺其参与合约捆绑的手机号码在合约套餐有效期内无过户或销户行为，否则乙方有权解除本协议并要求甲方承担违约责任，若甲方捆绑合约套餐的手机号码欠费停机，乙方也将停止向甲方提供宽带或魔百和服务，在甲方捆绑合约套餐的手机号码交清欠费正常使用后，乙方恢复向甲方提供宽带或魔百和服务。若甲方取消宽带或魔百和业务，乙方有权按甲方捆绑的手机号码在合约有效期内承诺的消费标准扣取相应费用。

(三)乙方有权在国家规定的资费政策范围内调整资费的权利，甲方对此无异议并予以完全接受。

(四)如甲方逾期不缴纳有关费用，乙方有权要求甲方补交费用，并按照甲方所欠费用每日加收3‰的违约金。甲方欠费期间，乙方有权暂停提供宽带或魔百和业务接入服务。甲方补交所欠费用及全部违约金后，若本协议仍然有效的，乙方应在甲方补齐全部款项的24小时内为甲方恢复开通。

(五)宽带业务计费周期及规则根据甲方选择的业务套餐计费(详见业务受理单)。如甲方欠费，系统将自动暂停甲方的上网账号，待其补交所欠费用及全部违约金后方可恢复使用，若系统暂停甲方上网账户：个月后甲方仍未补交所欠费用及违约金的，系统将注销其上网账号，本协议终止。同时乙方将保留费用催缴的权利。

(六)乙方向甲方收取的网络使用费仅限于本协议约定的宽带业务，不包含网络上其他网络服务的任何收费服务项目的费用。

(七)如甲方在合约套餐有效期内需变更合约套餐档次，只能变更到合约捆绑的手机号码承诺的消费标准更高的档次或宽带业务带宽更高的档次，且需通过乙方提供的途径办理相关续期手续并签订相关协议、交纳相应费用。

(八)如甲方欲在本协议有效期满后继续使用乙方的宽带业务的，应在协议有效期届满前通过乙方提供的途径办理相关续期手续并交纳相应费用，否则乙方有权在协议有效期届满之日停止向甲方提供宽带服务。甲方办理宽带业务续费时可选择乙方提供的当期资费方案任意档次。

第五条 其它事项

(一)乙方所提供的宽带服务速率是宽带接入的上、下行速率，即指客户终端(不含)到局端设备或园区交换机之间的线路和设备能支持的最大数据传送能力，是在理想网络条件下客户上网可能达到的最高速率。客户实际使用的网络带宽是动态变化的，取决于接入带宽、骨干带宽和客户所访问的内容提供商的带宽及设备容量和稳定性，在实际测速中，上、下行速率达到协议约定带宽速率的90%即视为达标。

(二)因不可抗力因素以及其他乙方不可控原因，导致甲方无法正常使用宽带或魔百和业务而受到的损失，乙方不承担任何责任。

(三)如遇政府主管部门对资费等相关内容的政策发生变化，乙方将根据相关要求，对原资费方案行相应调整。调整后方案的具体执行时间以乙方公示为准。

(四)在本协议履行过程中，如果由于甲方电脑本身系统使用所产生的问题(如：电脑感染病毒、系统故障、所安装的相应软件丢失、软件使用不当等)、电脑硬件(如：电脑显卡、显示器、硬盘、cpu、主板、内存、光驱、网卡等电脑硬件)问题造成甲方不能正常使用乙方网络及其他增值服务，乙方不承担任何责任。

(五)乙方出于服务、技术和业务发展需要，实施线路抢修、服务措施更新、以及设备更新和搬迁、工程割接、网络及软件升级等施工建设、技术改造与网络调整，甲方应当予以配合。如上述项目将影响正常个人宽带服务的，乙方应采取短信、语音、广播、电视、公开张贴、信函、报纸或互联网之任意一种或集中方式提前予以告知，上述通告发出后24小时即视为甲方已经知悉。

(六)甲方承诺：不将个人宽带业务用作任何经营性项目、企业上网或未经乙方许可向第三方提供服务。若甲方违反上述承诺，将个人宽带业务用作经营性项目，或向第三方提供服务的，乙方将按向当地公示的经营性用户收费标准自甲方宽带入网之日起补收甲方的网络使用费;若甲方将个人宽带业务用于企业上网的，乙方将按向当地公示的企业用户收费标准自甲方宽带入网之日起补收甲方的网络使用费，同时乙方有权立即停止服务并解除本协议。

(七)本协议未尽事宜，由双方友好协商解决或另签订补充协议予以明确。本协议履行过程中，如因政策原因或市场环境变化等因素需对本协议内容进行调整，双方应友好协商解决(但乙方的资费标准调整除外)。如因不能预见、不可避免、不可克服的不可抗力因素造成协议无法继续履行，双方中的任何一方均有权终止协议，但应提前15天书面通知另一方。

(八)本协议项下发生的争议，双方应协商解决，协商不成的，可向乙方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

(九)本协议与甲方填写或确认的相关业务登记单/业务受理单配套使用，相关登记凭证自动成为本协议附件。

(十)本协议自双方签字或盖章之日起生效。有效期满后，如甲方办理宽带业务续费则本协议自动延续，每次延续期间与宽带续费期间一致，延续次数不限。如出现甲方申请销户、上网账户转让(指办理手机合约类套餐)、捆绑宽带合约套餐的手机号码欠费停机三个月、宽带欠费暂停业务三个月或宽带业务到期未续费达到三个月后被系统销户等约定的协议终止或解除情形的，本协议自动解除。

(十一)本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方(签字)： 乙方：

地址： 地址：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日

**最新移动辞职信汇总三**

一、个人客户管理与服务

为彰显vip会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验。xx年度我中心本着沟通从心开始的服务理念，我们的每一位服务人员都从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及慎重停机、免费补卡，免费更换stk大容量卡，帮助客户积分兑奖等业务我们尽心尽力为客户做到。

结合我们移动公司的各项工作指标，本着服务“以人为本”的宗旨从年初的数据分割到年末的客户满意度，实行了针对大客户、重要客户的上门服务、亲情化服务等差异化服务。我们要求每一位客户经理耐心解答客户关于移动通信方面的疑问、圆满解决客户在使用移动电话方面的问题、提供形式多样的信息服务。客户经理会定期与客户联络，同时，客户也可以通过电话、短信、上门等方式与客户经理保持联系。客户还可以向提供服务的大客户经理预约时间，要求上门服务。上门服务内容包括：业务受理、设置新业务功能、进行新业务演示、解决投诉问题、代收移动电话费等。

另外，结合“服务与业务”的战略目标，始终坚持“创无限通信世界做信息社会栋梁”的企业使命，不断增强员工的“危机感、紧迫感、使命感、责任感”在全面提高服务质量外，使我们中心在公司的文明建设上都取得了长足的进步。

二、中高端客户保有率

在当前激烈的市场竞争中，中高端客户将成为我们通信行业下一步争夺的市场目标。在中高端客户市场保有率“战争”中，只有不断深化人性化、亲情般的的优质服务，不断提高的业务技术的水平才能，被众多中高端客户所信赖。去年的中高端保有率我们中心圆满的完成公司下达的任务。

三、外呼人员的管理

外呼人员在我中心完成的指标中占有一定的比率。电话营销的目标客户群选取针对性强，以及服务口径设计妥当和全体外呼人员的共同努力，xx年外呼人员在新业务的推广，全面推动新业务的增量增收中起到了很大的作用。外呼队伍人员在做市场调查.社会调查、服务关怀、挖掘潜力客户时，她们的服务质量就代表着我们公司的服务形象，所以我们培训外呼人员：熟练掌握公司个指标及各项业务，规范服务用语，应答技巧专业灵活，团队之间密切配合协作。使他们能在第一时间内将信息清楚明确的传递给目标客户。

是直接连接客户和公司的桥梁，所以对外呼人员的服务质量直接影响到客户营业员年终工作总结外呼人员进一步培育潜力型和竞争型业务，重点加强潜力，服务管理、服务人员管理

四、投诉处理

为进一步提高客户满意度、保持服务持续，大客户中心在xx年里以客户价值为尺度，从加强投诉管理入手，建立起客户投诉快速响应机制。

首先，优化投诉处理流程，加强后台管理人员对前台客户经理投诉处理的支撑，设立投诉热线，建立管理层直接介入处理的应急响应机制，缩短投诉处理时限。其次，严格控制集团客户短信群发。再次，重要和重复投诉直接向公司专业部门或公司有关领导派单，管理人员及时支撑，处理解决方案。最后，完善客户跟进服务制度，提高移动公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%。

五、日常工作

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是移动公司对外展示员工形象和工作风貌的重要载体，客户经理的职业形象和职业素质一直是公司领导和客户关注的焦点。在xx年的日常工作中，我们着重系统培训客户经理的服务与业务双全面优化营销体系，实现客户经理规模化。大力推进新业务的规模发展，加快改进服务的步伐，全面优化营销体系，推动中心完成全年的营销指标.

20xx年我准备在工作中协助领导全面创新服务模式，提高新业务的市场占有率。协助领导全面提升客户服务，促进服务价值化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值。

**最新移动辞职信汇总四**

今年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：“我的手机不能上网了，你能不能帮我看看?”我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看了起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：“我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗?”我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗?”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，休会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢?要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题的方法。”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。

微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。

朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。

客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。移动给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，移动公司是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们移动公司的明天将再创辉煌。在此我要说：“我为移动多拼搏，移动因我而精彩!”现在，我深为自己是一名移动员工而感到骄傲和自豪。

移动业务厅是移动公司的窗口。在移动公司业务厅前台事项，打仗客户多，必要和谐的工作多，除了正常的收费、解决营业等事项外，在接待用户、开展营业、和谐相关、化解抵牾、咨询、受理投诉等也阐扬着紧张浸染。

这一年来,各方面都有了很年夜的提高.在解决营业和解答客户题目方面堆集了很多经历，能够实时切确的为客户供应对劲的处事。事项中严厉要求自己，贯串毗邻很强的责任心,审慎的事项立场和精采的心态。一直加强营业进修，全力进步营业水安然安祥和谐手段。事项中，热情处事，做到以诚相待、以心换心;靠一点一滴的过细事项博得客户相信。爱岗敬业，珍惜集团声誉。有着很强的团队精神,跟同事相关融洽,获得了年夜家的信赖.在公司的处事明查暗访中多次取得优越的成效，在市公司明列前矛为公司博得了声誉.积极介入公司构造的培训进修.吃苦研讨,全力进步营业水平.在公司构造的岗位常识比赛和营业考试中也取得了优越的成效。完成义务和营业量列公司第一，被评比为营业明星，收成富厚。

自来到移动公司那天起，我就给自己拟定了一个方针，那便是：无论做什么，干，就要干好，就要做到比别人优越，我信托自己的手段，我也自傲，经由全力，我必然能乐成。在事项中，还存在一些不敷之处必要进步.往后还要加强进修,争夺更年夜的提高,为公司做出更年夜的孝敬.

**最新移动辞职信汇总五**

回顾这一年里的工作，我在各位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司上级下达的要求和任务，积极地完成了自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的突破，技术和经验得到进一步提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。具体有以下给几点：

一、具有良好的工作业绩

在这一年里本人开通移动大小基站传输设备1\_端，优化网络环路\_个，大小网络割接\_多次，全年工作安全无事故发生，而且多次得到监理公司和移动公司的好评和表扬，今年还被移动公司评为优秀先进个人。

二、具有正确的工作态度

在思想上，我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上来要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律已的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。

三、具有良好地工作作风及娴熟的技术技能

在工作和学习上，我作风扎实，关心下属，团结同志，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。作为一名专业的通信技术人员除了要有专业的知识和技能外，细心和细节的注重都是非常重要的，细节差之毫厘，结果谬之千里，无论是做事还是做人都要明白细节决定成败，精益求精才能争创佳绩。

四、具有较强的工作能力及积极主动的工作意识

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，我能够从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，我能够以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

五、具有良好的团队合作精神

有效的团队工作可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外，生活中我也经常和同事谈心，了解各自内心的想法，相互出主意、想办法。有一些同事，因为工作技术经验不足，不但影响了他本身的工作效率，同时也影响了整个部门的工作效率。然而我主动教导他们，和他们讲解工作中的各方面技术知识，让他们对日常的工作有新的认识和理解，能够很好地独立完成各个工作任务，不断提高工作效率。

**最新移动辞职信汇总六**

甲方姓名：

乙方：

为回报客户，体现中国移动“优先、优质、优惠”的服务，本着互惠互利的原则，现就甲方自愿参加乙方校讯通业务达成以下协议，以资共同遵守：

一、甲方承诺从 年 月开始使用中国移动校讯通业务，并承诺至少使用至 年 月。

(一)校讯通业务包括的功能：

1.亲情语音：学生可以使用校园内安装的话机，免费给家长打电话，每月可以免费通话60分钟;可打3个亲情号码，而只需从开通校讯通业务的家长的一部付费手机话费中扣费，其他亲情号码不另收费。

请填写学生在校信息及亲情号码，注意家长付费手机号码为第一个必填亲情号码，且亲情号码必须为本地移动号码。

2.平安短信：学生进、出学校刷卡，业务系统自动给家长发送学生到、离校短信。甲方在签订协议10天左右方可收到校讯通卡。

3.家校互动：学校、班主任、科任老师通过校讯通平台将学生在校情况、评语、成绩、作业、通知等向家长发送，学生家长也可以使用手机、校讯通平台进行信息回复，并可向班主任留言，实现学校、家庭互动的教育网络。甲方在签订协议10天左右方可正常接受信息短信。

(二)校讯通业务包月费： 元/月。

二、本协议自签约之日起生效，甲方在业务承诺使用期结束后，若需结束使用此业务，可通过编辑0000发送至10086取消，乙方不主动为甲方进行业务开通或取消操作。甲方转资费品牌、过户，活动中的业务将带入新资费品牌，过户时甲方必须自行取消“校讯通”业务。如因甲方过户不自行取消“校讯通”而引起的纠纷，乙方不承担任何责任。协议到期，若甲方不主动退订该项业务，系统将按照业务资费标准收取费用。

三、甲方须保证所开通的号码真实且为本人使用，所产生的一切费用由乙方负责。本协议有效期内，因不可抗力等情况致使协议不能或不能全部履行的，双方不承担违约责任。

四、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。本协议如有未尽事宜，双方友好协商解决。

甲方：(签章)

乙方：(签章)

签署日期： 年 月 日

签署日期： 年 月 日

**最新移动辞职信汇总七**

各位领导、各位同事：

大家上午好!

我叫，今年27岁。现在在市场部工作，担任经营主办兼数据业务发展中心主任。今天，我来竟聘的岗位是渠道室主任。

1998年大学毕业进入邮电系统工作，在从事工作，电信和移动分营后，在从事计费维护工作，，从生产班组走上管理岗位，担任兼。此时的工作职责渐渐发生了转变，从单纯的技术维护转向人际交往上的管理工作，主要负责网间结算的洽谈和审核、数据业务的宣传和发展，还负责营业前台boss系统建设筹划、组织实施、维护管理等工作。

三年的计费维护工作，锻炼了我坚强的意志，培养了我塌实的工作作风。1999年7月移动帐务中心刚成立时，新旧boss系统更替阶段，暴漏出许多停开机不及时引起用户投诉的问题，我专职负责处理类似问题，拟订了一系列的业务流程，提高了办事效率，协助帐务中心主任完成了旧系统到新系统的顺利过渡。那段工作期间，我一直从事营帐系统的支撑工作，我在实践中摸索出一些有效的故障处理经验，保障了营业系统的正常运作，而且故障处理效率高，成绩突出，受到领导和同事们的肯定。

另外，在做好本职工作的同时，不忘提升自己的业务技术水平，努力学习，熟练地掌握了操作系统、数据库、计算机网络知识，在近两年的数据业务发展中，收益颇丰。4月至今，在营业boss系统建设中，利用我移动公司的传输，成功地组建了公司boss系统网络、公司办公系统网络，完成大小20多项工程，为公司节约资金10多万元。在数据业务发展中，截止10月份，发展了办公宽带4户、家属小区宽带1户、企信通60户，签定了did直联2户，直接产生经济效益7多万元，数据业务收入累计达到700万，占总收入的10.68%，累计完成任务的86.%，超额完成2.07%。

由于成绩突出、工作作风踏实，连续几年被公司评为先进积极分子，还获得市“劳动模范”称号。当然，这些成绩和荣誉的取得，离不开公司领导的精心培养和同志们的大力帮助，借此机会，我忠心道一声“谢谢”。

虽然取得了些成绩，但我从没有对自己的放低要求，反而更加塌实地工作，始终坚持“谦虚做人、勤奋做事”的指导思想，积极要求进步，7月光荣地加入了中国共产党。

下面，我谈谈我之所以竟聘这个岗位的一点心得。

中国市场经济的形式下，各行各业的竞争都很激烈，人才竞争也同样如此。这次，江汉公司组织了这次人力资源提升，我参加了一个技术支持岗位的竟聘，但是我失利了。

从上次失利发现，我对我自身的认识还不够透彻，能力的表现是综合素质的体现，全面发展才能让你获得成功。

说实在话，公司组织的这次竟聘上岗，在众多岗位中我选择了渠道管理，也只有这个岗位，我还沾点边。几年的营业网点的建设和维护管理中，对这方面还有几点初步的认识：

1、移动公司和代理商的合作形式

合作营业厅是移动公司和代理商合作关系最紧密的一种形式，是社会营销渠道的主体，是移动公司自办营业厅的延伸，代表着公司企业形象。所有的移动自办营业厅的业务在合作营业厅都能办理，同时还也受理客户投诉、咨询等业务。指定专营店作为培养成移动公司合作营业厅的一种过渡，除入网及各类卡的销售外，还可以办理部分的移动通信基本业务，集中表现在代收移动话费。第三种方式是特约代销店，这种合作就较为松散，只能办理入网和销售各类卡的业务，还能同时办理其他网络运营商的业务。

2、渠道管理的目的

渠道管理的工作目的主要是做好分公司业务代销、代办经营渠道的开发、管理及服务相关工作，保持渠道优势，为分公司经营工作提供支撑。

3、渠道管理的职责

渠道管理的主要职责有：

1、执行分公司的规章制度及各项经营决策，分解放号任务，搞好现金、实物管理工作;

2、根据市场需求，合理布局代办代销网点并组织管理，稳定和扩大渠道优势;

3、根据服务规范，组织对代理商的客户服务情况进行检查和考核;

4、主动开发市场，指导片区经理搞好代销代办服务、业务指导工作;搜集、汇总、分析市场信息和市场需求，每月提出经营工作的意见和合理化建议;

5、核算代销代办酬金，稽核每日业务情况，及时移交稽核报表;

6、组织并做好用户档案的回访工作，确保用户档案的真实性;

7、对片区经理的工作情况进行绩效考评。

如果我有幸竟聘上这个岗位，我将以满腔的热情投入到新的工作中去，以完善的工作策略和优异的工作成绩来回报公司领导对我的信任和同事们的鼓励。

我的竟聘成功将从以下四个方面开展工作：

1、审核现有的合作营业厅、指定专营店、特约代销店。对其ci规范、设备配置、营业环境、业务操作、用户资料管理、卡及票据管理、市场行为、业务整改、人员素质、业务宣传、资金安全等一一检查考核。考核不合格的，让其在一定时间整改，若整改无效，则重新确定合作方式。

2、为移动公司合作伙伴创造良好的营销条件。号源分配、酬金利润和营帐系统成为代理商最关心的三个问题。号源分配我将采取公平、公正的原则，通过程序自动选择号源，减少工作人员的人为因素，消除部分代理商心中的抵触情绪。酬金利润划分，将在移动公司上级制定的政策下，采取竞争机制，根据代理商三个月的业绩，在公司酬金利润标准的前提下适当地提升和降低酬金额度。营帐系统支持方面，可以借鉴联通公司的做法，引入直达电路，制定收取线路使用费300元~500元的额度，挂靠业务收入，采取按比例适当收取使用费，体现业务与服务双领先的战略思想，展现我移动公司的品牌。

3、代办营销渠道的开发，保持移动公司的渠道优势。营销渠道的开发，不应该过多过乱，应该有个尺度，必须规定一个区或者一个镇只能有一家或者几家合作营业厅、指定专营店，这样保证了代理商的利润，从而调动了代理商的经营热情，提升服务质量。这些方面，我将积极做好社会调查，写好调查报告，上报市场部主管，协助公司领导，科学地选定代理商门店，为移动公司带来实效。举一个例子，张金鑫敏合作营业厅，就是个反面教材，房租便宜、门面装修也漂亮，就是地段偏，生意上不来，这样移动公司和代理商本人都没有利润可图。

4、对片区经理进行绩效考核。配合公司领导选定片区经理，并负责各片区经理的日常工作考核和检查。对于号源供应及时情况、资金回帐情况、酬金结算及时情况、档案完整及回访情况、业务推广、宣传资料下发、资费更新等日常业务指导和业务检查工作、系统维护、服务咨询等内容做重点考核。

以上就是我竟聘成功后的工作思路。

如果我没能竟聘成功，我不会气馁，我将会在以后的工作岗位上兢兢业业做好本职工作，努力拓宽自己的知识面，奋发向前，争取取得下次成功。

谢谢各位!

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！