# 竞聘演讲稿 ：辅助客户经理竞岗报告

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-10

*尊敬的方总、各位领导、销售同仁大家上午好。首先感谢公司能给我提供这个可以充分展示自我并自由竞岗的机会。一．我叫张 \* \*，我目前的岗位是xx县编外业务员，本次竞岗的职位是冀西石家庄西区xx县辅助客户经理一职。作为一名入职已半年的职员，虽然时...*

尊敬的方总、各位领导、销售同仁

大家上午好。

首先感谢公司能给我提供这个可以充分展示自我并自由竞岗的机会。

一．我叫张 \* \*，我目前的岗位是xx县编外业务员，本次竞岗的职位是冀西石家庄西区xx县辅助客户经理一职。

作为一名入职已半年的职员，虽然时间短暂，经历也只有市区业务员和郊县业务员两个阶段。但是我感觉自己实际经验的增长却是双重的：

石家庄市区市场终端相对集中，竞争激烈，在市区我们每天跟竞品业务处在不断的接触碰撞之中，稍有不慎终端就会被竞品抢占过去，好多时候必须灵活操作和先发制人才能不给竞品可乘之机。在这样的市场上我懂得了，唯有对终端及时到位的服务和建立强有力的客情才是区域内保量不减的前提，将网络的深化细作才能够达到区域内的真正提量。那么如何进行网络的深化细作呢：首先要细化网络面减少区域内终端盲点，加强客情维护，优化售后服务，做好广宣生动化，增加品项覆盖率，抓好每次促销活动，提高送货的及时度。总而言之为三句话：细心维护，用心开创，精心推广。

xx郊县市场终端相对分散，竞争度虽比市区较小，但是管控较难。各区域内终端直控率底，且各分销商政策的执行不足和监管较难。无论对于竞品还是本司来讲，各个市场薄弱环节都集中体现在了农村市场。农村市场因其特殊的区域分布和消费特性成为了众厂家欲做不能的地方，虽说农村将来发展的潜力和在竞争中将要占据的地位不可轻视，但是目前这个烫手的山芋还没有人能够找到有效地剥皮手段呢。我认为越是有难度的市场越是考验公司品牌竞争力，体现公司市场价值的地方。

我对这样普遍存在难度的市场和环境充满了挑战欲和激情。大浪淘沙勇者胜，我希望通过自己的不断努力能在今后的工作岗位上充分的体现个人价值，并以优异的成绩回报公司，与企业共成长。为此我决定做此次竞岗。

二． xx市场优劣度分析：xx市场XX年11月到今年9月份的总体销售额为510万，任务完成率较低，且现有经销商欲放弃本司产品，目前新的经销商又未能敲定。因xx市场区域跨度较长，各乡镇比较分散，管理和维护均不到位，所以市场盲点较多，市场销量增长缓慢；不过有不到位才有到位和市场可有效提量的空间，区域跨度越长相对的道路消费就会越多，经销商的先行放弃对明年的市场变革也未必不是好事，毕竟要适应明年的市场任务及操作思路必须要经过一番市场改革，原有经销商的保守思路也不一定能适应公司明年的市场要求。在机遇中求变，在求变中促发展……

我认为辅助客户经理是公司各项政策和制度的有效执行者和操作监督者，是公司市场操作的重要枢纽环节。以我现在的工作经验和操作能力，我自己对做好这个市场有十足的把握。

三．xx市场从XX年11到今年9月份的总体销售额为510万，而XX年的任务为1800万，是现有完成销售额的3.5倍。其中这2.5倍的增量空间明年将如何去实现呢？我的决定是：

统筹规划-深度分销，抗击竞品-培养顾客，严查窜货-控稳价格。

㈠．如何统筹规划-深度分销：⑴ .市场规划：首先做精确的市场调查，了解市场的基本特点，如地域形态，网络分布，人口数量，消费特色，主要竞品情况等信息。其次对症下药，寻找合适的经销商，合理规划和划分现有经销商区域分布。增加经销商的直控网络面，对无法直控到位的地方暂时保留三级通路。理顺经销商思路，使其保持对公司市场操作的一致协调化，充分调动经销商的积极性。

⑵．人员规划：任何政策的有效执行和监管都离不开人，xx市场也要在短时间内招聘到有能力，有激情的业务人员。我前期将负责传帮带，把自己经验积累的有效销售方式倾囊传授，努力使他们尽快适应本职岗位。明确网络划分和操作步骤，使他们工作皆有章可循。公布奖罚政策，充分调动他们的工作积极性和适当施压深挖他们个人潜力。无论是新品的推广，广宣的张贴，终端的品项齐全性和周拜访次数都列入奖罚范畴。实行周或隔天例会制，进行主要工作的汇报和对他们传达公司最新文件，并且进行深化培训。

⑶.网络规划：将终端网络做种类化和区域化划分。将各区域内便利店，商超，校园，车站，加油站，网吧，公园，旅游景点，工矿企业，事业性单位等网络做合理化划分，分区到人和分种类操作。增强对原有网络的维护，加大对新网络，特殊网络，夹缝网络的开发。

㈡．如何抗击竞品-培养顾客：⑴加强终端维护，促使业务和经销商做好对终端的客情建设。监督约束好每月每次政策活动传达的及时性和执行力。减小铺货周期，提高送货及时度。通过客情维护占据终端货架陈列的有效位置和拓宽陈列面。抢占终端有利位置，挤掉竞品。

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！