# 竞聘公司客户经理演讲稿

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-10

*在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，要懂得把握机遇，挑战自己。为大家准备的银行对公客户经理竞聘演讲稿，希望大家喜欢!>竞聘公司客户经理演讲稿【一】　　我叫王宇，是中国烟草总公司深圳市公司的一名普通客户经理。自从当上这个“经理”，我就经常成为朋...*

在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，要懂得把握机遇，挑战自己。为大家准备的银行对公客户经理竞聘演讲稿，希望大家喜欢!

>竞聘公司客户经理演讲稿【一】

　　我叫王宇，是中国烟草总公司深圳市公司的一名普通客户经理。自从当上这个“经理”，我就经常成为朋友们打趣的对象，他们说“世界上最小的主任是学校的班主任，世界上最小的经理就是你们客户经理了”，戏称我为“世界上最小的官儿”。

　　实际上，称我为“小官儿”实在是恭维了，就职务上讲，客户经理根本就算不上官，统共只有自己单兵一个，名副其实的光杆儿“经理”。虽说是小官儿，咱也肩负着重要的职责。天天和零售户、消费者打交道，一言一行代表着烟草行业的形象，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足。

　　今年4月起，根据国家局的统一部署，深圳作为第一批三个试点城市之一，开展按客户订单组织货源的试点工作。通过这五个多月的工作实践，我深深体会到了自身工作和两个维护的紧密联系，更加意识到作为一名客户经理，职责和意义的重大：

　　官儿小责任重。客户经理，顾名思义，就是帮助客户经手办理各项事务的人。分析市场，预测订单，为满足消费者需求尽心;宣传品牌，引导消费，为国有资产保值增值尽力。

　　上个月何泽华副局长来深圳市场调研，在和客户经理座谈时，他形象地把我们比作战场上的侦察兵——上级的决策要靠我们来实现，市场的情况要靠我们来了解，而一旦我们的工作有所松懈，收集的情况有所偏差，就会直接影响到公司的决策，影响到消费者需求的满足，最终影响到国家利益的实现。

　　官儿小要求高。《国家局关于“按客户订单组织货源”试点工作的意见》中明确要求，订单识别和需求预测要突出以客户经理为中心。试点工作开展之初，我曾认为，订单预测好办，按客户要的订就是了。可实际上远不是这么简单。作为经营主体，客户具有趋利性的一面，如果我们一味满足，而不加以引导，那消费者对低价低档和批零差价小的卷烟需求就无法得到满足，久而久之，形成消费空档，市场就会遭到假烟、走私烟的侵蚀，最终损害国家利益和消费者利益。

　　因此，如何更加准确、及时地帮助客户预测出下个月的需求，就成了摆在我们面前的重要科题。为此，我们深入片区，走访调研，帮助客户摸清周遭消费者的需求层次和消费能力，再结合去年同期及前几个月的历史订单，一家家、一户户、一步步、一个品牌一个品牌地帮助客户进行分析。通过不断的总结、提高，预测的准确率有了明显提升。赚到了该赚的钱，零售户笑了，买到了想要的烟，消费者笑了，我们的工作也就取得了成果，得到了的肯定。

　　事儿小意义大。说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。其实啊，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

　　就在来咱们郑州参加比赛之前，在我身上还发生了这样一件小事：那天我像往常一样到片区的烟店走访，遇到一位老先生想买两条本地的“好日子”香烟邮寄回家。但当时中秋已过，厂家和邮局联合举办的香烟免费邮递活动已经结束了，烟店老板正在为难之际，看到我来了，就忙向他推荐：“这个小伙子是烟草公司的，你找他吧。”当时，我也犹豫了一下，免费速递期已经过了，跟老先生解释清楚也就没事了。可看到他期待的眼神，和手里的香烟，我意识到此时此刻摆在我面前的正是消费者的切实需求，而此时此刻的我代表的正是烟草公司的形象。我二话没说，爽快地答应下来，记下邮编地址，当天替他办理了邮政快递手续。这只是一件再简单不过的小事，但就是这么件小事却让老先生和烟店老板对我的工作刮目相看，感谢的话说了一大堆。

　　贴心的服务，就是切实的维护。我们多做一件小事，就是给烟草行业添一份光彩，就会让两个维护多一分体现。我们又何乐而不为呢?

　　各位朋友，如果把一个行业的和-谐发展比作康庄大道的话，“中国烟草”号列车就正在这条大道上飞速地行进。列车下面有两条坚实的铁轨，一条叫做——国家利益，另一条叫做——消费者利益，正是这两条坚实的铁轨，保证了“中国烟草”号列车持续稳定健康协调的不断向前!

　　而我们，在座的每一位烟草人，正是那铁轨上一颗颗小小的道钉，岗位虽小，责任重大。因为每一颗道钉的懈怠都有可能造成铁轨的松动，从而影响列车的运行。

　　就让我们每一颗小道钉都立足本职，决不放松。从我做起，当好服务客户的小经理，干好“两个维护”的大事业，让“中国烟草”号快车沿着和-谐发展的康庄大道驶向世界，驶向未来。

>竞聘公司客户经理演讲稿【二】

　　各位领导、各位同事：

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年X岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

　　我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

　　一、对个人客户经理岗位的认识。

　　客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值化的同时实现银行自身效益的化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

　　二、我的竞聘优势。

　　1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

　　2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任XXX、如皋市XXX中心主任XXX、XX局XX分局局长XXX等等，和我都是很铁的。还有我的xx在XX镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家XX叶片厂副厂长朱XX是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅XXX现任XX县X长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

　　三、目标和任务。

　　这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款XXX万。

　　谢谢大家!

>竞聘公司客户经理演讲稿【三】

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!我是财务部的晓张，今天我演讲的题目是——假如我是财务部经理。

　　首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心;二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、做实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪!

　　我竞聘这个职位，有三个原因，一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识;二是希望通过自己的专业技能和长期积累的管理经验，来为我公司的发展贡献自己的一份力量;三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出色的职业经理人。

　　我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势;二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

　　一、我的优势和劣势：

　　先说我的优势;

　　1、我的财务管理工作经历：

　　我于1992年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近20年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有10余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

　　2、我的管理水平：

　　日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软件，该软件目前在东北地区销量近百套。

　　多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

　　3、我的组织协调能力

　　对内：

　　能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感;通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决;找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

　　对外：

　　与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋友，使他们成为本部门实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

　　除上述业务能力外，我有近10年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。

　　通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

　　我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。

　　我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长!一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势!

　　二、下面我说一下，假如我是财务部经理，我对一些具体工作的浅显想法

　　自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

　　1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

　　将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

　　2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新法规的学习，提高财务人员业务素质。 恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位(出纳、会计)整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

　　财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

　　3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。 运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

　　4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

　　税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润化的追求。

　　房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。

　　但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把税收问题考虑全面。

　　5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

　　房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。

　　灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷;自有资金与银行贷款相结合;自有资金与机构投资相结合;自有资金与基金相结合。

　　6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——OA、ERP的逐步实施。 大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在1小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星系统与商务网络。高效在强大的技术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”;“地上一张网”;“送货一条龙”;“管理一棵树”—利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。

　　万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差(实际结算成本与目标成本的差异)由原来的100元/平米左右降低至目前的30元/平米上下。

　　伴随今后2-3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况;各项工程进度、工程款支付情况;各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变;实施动态成本管理后，能够展现全项目动态明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为;加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的整个经营状况，及时做出正确的决策。

　　7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

　　工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强者(即懂财务又懂工程)担任。

　　以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

　　我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我!我会尽快将劣势变小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任;如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的机会!

　　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！