# 市场开发岗位竞聘演讲稿

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-11-28

*市场开发(MarketDevelopment)就是企业把现有产品销售到新的市场，以求市场范围不断扩大,增加销售量。本站今天为大家精心准备了市场开发岗位竞聘演讲稿，希望对大家有所帮助!　　市场开发岗位竞聘演讲稿　　各位领导：　　今天我竞聘的岗...*

市场开发(MarketDevelopment)就是企业把现有产品销售到新的市场，以求市场范围不断扩大,增加销售量。本站今天为大家精心准备了市场开发岗位竞聘演讲稿，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　市场开发岗位竞聘演讲稿

　　各位领导：

　　今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫xx，xx岁，本科学历。20\_年学校毕业进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

>　　第一、我性格开朗，为人热情大方。

　　我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导,团结同事,从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

>　　第二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

　　我参加工作已经7年了，7年的春花秋月在淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

>　　第三、我具有较强的沟通、协调能力。

　　自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和-谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和-谐，多了几分融洽。

　　我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和-谐的工作氛围。

>　　第四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

　　参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊的开展。

　　如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

　　1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

　　2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

　　3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

　　4、努力调研市场，及时发现市场的变化和需求，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

　　5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

　　最后如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

　　我的演讲完了，最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会，谢谢。

**市场开发岗位竞聘演讲稿**

　　尊敬的\*\*\*老板、经理、各位领导：

　　大家好！

　　公司刚刚成立了市场部，负责做好市场推广等工作；并在公司内选拔市场部部长。这种公平公正的人事竞争，必为公司选出最优秀的人才。经过深思熟虑，我决定并且非常有意愿应聘公司市场部部长一职。

　　本市场部部长应聘申请书分四个部分：一我为什么要应聘这个职位，二我有能力、有信心做好这个职位，三我对市场部工作的理解，四假如我当了市场部部长的工作思路。（包括发热的，冷感的、消臭的、抗菌的）

>　　一、我为什么要应聘这个职位

　　我毕业于青岛职业技术学院，专科学历，学的是国际贸易专业。我热爱经商贸易工作，特别想做好市场的营销工作。先后在在青岛移动大客户部和一家货代公司工作过，对客户的服务接待有了充分的认识和锻炼，养成了工作细节比较严谨作风和认真对待工作态度。20\_年加入青岛联润翔公司，在担任经理助理一职工作期间，接待客户来访，准备客户需要资料，跟客户电话沟通等工作；在公司领导的栽培下，对公司的各种产品充分了解，走上了业务销售的岗位，对国内市场十分了解，了解市场客户目前需求，联系客户，拜访客户，做好产品前期的开发工作。

　　勇于挑战的我，充分认识到，只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”；所以，我通过刻苦学习市场经营管理理论知识及市场经营分析方法，增强了自己的业务销售能力和水平。现在，公司有了市场部部长一职，它是煅炼人，让人展示他的才华的舞台，也是公司工作的先锋；为了公司的发展，为了自己的销售能力提升，为公司开拓更广阔的市场；所以，我决定应聘公司市场部部长一职。

>　　二、我有能力、有信心做好这个职位

　　（一）不想当将军的兵，不是一位好兵。对于我们青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部部长就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

　　（二）我认为自己具备了从事市场部长所必须的个人素质。在担任经理助理一职工作期间，通过刻苦学习市场经营管理理论知识及市场经营分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平；有丰富的业务知识和发现问题、处理问题和解决问题的能力。并且，我有较强的敬业精神、团队精神。工作认真负责。

　　（三）熟悉公司产品。我在销售部门做销售工作有一年多时间，了解国内市场客户群和客户需求，了解公司产品。

>　　三、我对市场部工作的理解

　　（一）市场部的定义是为实现公司企业的经营目标制定策略的部门。即是通过市场调研了解行业信息和发展趋势，了解竞品信息和竞争趋势，了解消费者信息和市场需求变化；通过开发新品来满足消费者日新月异的需求；通过媒体、公关宣传企业和产品形象，树立品牌地位，使产品更好卖；通过制定产品的推广策略，使得销售部的工作更加规范和有成效；通过规范和监管产品的市场销售行为，使得公司企业的市场保持稳定和可持续发展。

　　（二）公司市场部工作目的是开拓市场、占领市场、扩大公司的生存空间。

　　（三）公司市场部工作作用是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

　　（四）公司市场部工作内容是市场推广，广告投放；信息搜索，汇总、分析、根据实际情况作月季、年度分析报告；从事市场调查、告诉业务部门我们的产品卖给谁，谁是我们的目标市场；新产品的企划及包装上市；品牌的树立，客户关怀及支持等等。

　　（五）公司市场部工作的指导思想：只有“研究市场，分析市场，把握市场”，才能“掌握主动，加快发展”。

>　　四、假如我当了市场部部长的工作思路

　　（一）规划好市场部的日常工作范围内容、管理制度及作业流程：

　　1、日常工作范围

　　（1）开拓市场工作

　　调查研究是一切工作的开始，是企业一切决策的基础。市场部根据公司企业的经营目标和经营范围，来制定市场调研的信息收集范围、内容、标准、方法，信息汇总分析的内容、关键指标、格式，信息交流传递的机制和流程等项工作。

　　1）市场咨询的收集与分析（政府产业政策、经济环境、行业动态等宏观咨询，并提出供热集团公司物资）；

　　2）定期进行消费者调研，提出调研报告；

　　3）定期进行区域市场调研（国内、日本、欧美），提出调研报告；

　　4）定期进行内部销售情况分析，提出分析报告；

　　5）定期分析竞争对手、竞争品牌的调研，提出分析报告；

　　6）分析市场、原料趋势，提出市场、原料趋势报告及建议；

　　7）根据公司战略以及市场趋势报告，研究及提出年度营销目标。

　　（2）公司品牌的营销工作

　　新产品开发出来以后，如何指导协助销售部门去销售，向什么样的消费群推广？向什么样的市场去推广？通过什么样的渠道去推广？怎样推广？这是市场部的制定产品的推广策略。

　　企业销售给消费者的产品，不仅是满足物质层面的，更应该是精神层面的。随着市场竞争的加剧，产品的同质化现象越来越严重，如何在目标消费者心目中建立企业产品的形象和地位，使企业产品和竞品形成有效区隔，树立企业产品的差异化形象，通过品牌形象地位的不断提升来巩固和提高消费者对品牌医疗保险局的基金忠诚度，增强企业产品的销售力，让公司获胜更大的利润。

　　（3）公司销售支持工作

　　产品的推向市场后，不仅存在如何销售的问题，更存在如何规范的销售问题。这就需要市场部向销售部提供市场策略支持，并进行跟踪指导服务。

　　1）提供各种相关分析报告，帮助销售实时了解市场、行业以及竞争对手的动态及趋势；

　　2）新产品发布及相关培训；

　　3）整理客户可能遇到的各种问题及应答，制定Q&A；

　　4）公司的促销计划，推广计划，以及礼品、日历等及时通知；

　　5）其他市场部提供支持配合的事务。

　　（4）公司客户源的工作

　　建立详尽客户档案，包括但不局限于公司名称、地址、背景、联系方式、生日、个人照片、爱好及拜访次数；特别是客户照片。

　　以公司或相关销售/部长名义，根据客户分类，在节假日提供短信、邮件、贺卡、日历、笔记本、礼品等关怀。

　　在客户的生日，重要日子，根据分类可以提供但不局限于以上关怀。

　　以市场部名义定期给客户提供相关数据报告，引导客户，引导市场。

　　2、管理制度和作业流程

　　没有规矩不成方圆。围绕提高公司的经营效益，为了培训提升市场部的竞争能力，配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，根据公司的各项管理制度，制定好市场部的管理制度和作业流程，为市场部开展工作、效率的提升奠定了基础。

　　（一）20xx年度市场部工作目标

　　配合公司经理，全力做好市场部的工作，力求切实做到公司分配给市场部的各项工作任务。如：一市场开拓占有率，二新产品利润贡献率，三公司及重点品牌知名度提升等。

　　（二）制定公司市场部的工作计划

　　1）建立和完善市场部的组织机构。市场部刚组建，与公司决策层沟通，确立公司方面关于市场部的要求以及想法。明确市场部各项工作归谁管理负责，根据工作的需要，落实市场部的人、财、物。

　　2）建立和完善市场部的规章制度

　　市场部的规章制度是保障市场部各项工作顺利开展，取得预期成绩的保。必须在公司上级的领导下，建章立制。

　　3）落实市场部的工作目标

　　根据上级落实给市场部的各项任务工作，制定初步的岗位责任制，让每项工作有人干。

　　4）加强市场部财务管理，提高化机公司的经营效益

　　作为市场开拓的部门，制定本单位的开支细则，节约费用，提高公司的经营效益。

　　5）加强员工培训，提高员工的执行力和企业凝聚力

　　根据公司业务，市场部的工作实际，加强对员工知识技能培训，提高职工工作执行力，增强公司的凝聚力。

　　附录：我曾经从事过的跟市场部相关的工作

　　1、曾在青岛移动大客户部实习半年，对于客户的服务接待有了充分的认识和锻炼。

　　2、在一家货代公司任操作一职，养成了工作细节比较严谨作风和认真对待工作态度。

　　3、刚入公司担任经理助理一职，接待客户来访，准备客户需要资料，跟客户电话沟通。

　　4、熟悉公司的各种产品后，开始做业务销售工作到现在，联系客户，拜访客户，做好产品前期的开发工作。

　　竞争应聘有上有下，有进有退，上固可喜，下也无悔，如果经营没有成功，说明我自身还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，加倍努力工作，一如既往地为分行的发展作出自己应有的贡献。

　　此致

**市场开发岗位竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！今天，我能够走上这神圣的讲台，参与竞聘投资开发部副经理的职位，首先我非常感谢领导和组织的信任，为我创造了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会！此次竞职是公司人事改革的重大举措，能为公司选出更优秀的人才，本人积极响应公司召唤，对过去经历、自身能力进行一次全面的回顾和检验。

　　我认为，此次我们竞聘的投资开发部副经理，其职责就是要做好协助经理做好投资开发的政策研究、长期投资、公司资产开发的监管以及部门制度的制定等工作，其专业性强、工作任务重为这项工作的主要特点。所以，要做好这项工作不仅要求应聘者具有广博的经济理论知识，还应具有敏锐的市场洞察力；不仅要有较强的领导能力，还要有工作责任感和事业心。在参加竞聘之前，我曾综合权衡了一下自己，具有有一定的优势，认为自己能够胜任投资开发副经理的工作。我的优势具体表现在以下几个方面：

　　第一，具有较强的组织协调和管理能力。工作中的我善于协调各种关系，善于创造和谐有序的工作环境使同事们的工作潜能得到最大程度的发挥。尤其是在上市公司工作期间，我通过协调各方关系，使预算工作得到较快、较好的开展，顺利完成了工作任务。（由您举一体现自己工作能力的事例）

　　第二，树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的工作作风。从小的家庭教育，使我深深的懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的教育、生活和年的工作经历，又使我养成了吃苦忍耐、无私奉献的良好品质，培养了我兢兢业业、勇于创新的工作作风。也正是在这种工作作风的指引下，我在自己平凡的岗位上，扎扎实实的工作，实现自己的人生报负。

　　第三，具有良好的政治素质而后较高的业务理论水平。我做事讲原则，严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚的人。同时，我于年参加了加拿大弗林德斯学院与南开大学合作办学的国际经贸专业并取得了硕士学位。我曾在《科技信息》《山东交通科技》、《中外公路》、《山东青年报》等杂志上发表业务论文4篇。

　　第四，具有丰富的工作经验和勇于创新的精神。自年参加工作以来至今，我积累了多年的财务工作经验，除了任主管会计、资产管理会计、收入成本会计之外，还负责多项工作，对运营、基建财务都了如指掌。当然，丰富的工作工作经验和我勇于探索的精神使我具备了较强的创新能力。在集团公司工作期间，我曾针对公司情况，制订了多个管理办法，有效的推动了工作的发展。我担任总承包项目部的会计主管期间，合理调度和使用资金，采用银行承兑汇票等结算方式，3年共节省财务费用500多万，该工程项目被评为优秀工程。

　　当前，我市场，公司面临（将当地市场情况简单列出）。如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将根据地区的实际，在开展广泛调查的基础上，切实履行自己的岗位职责，做好本职工作。具体我将做好以下工作：

　　第一，重视信息沟通工作。我将协助经理加强对员工教育的同时加强对各中介机构的协调和交通科研院所的联系，更好的实现信息和技术的及时共享，提高工作效率。同时，在以后的工作中要通过加强同行业各中介机构的联系、参加有关会议、关注网上信息等渠道广泛收集项目信息。逐步形成获取项目信息的固定渠道。

　　第二，积极引进德才兼备的人才。我将把人才工作放到首位来抓，同人事部搞好关系，积极同各大专院校建立联系，广泛吸取懂经济和技术的人才，并着力争取德才兼备的人才加盟我部。

　　第三，在允许范围内，实现投资方式的多元化。我想在符合国家法律法规的前提下，对短期效益来讲，对于能在短期内有30%-50%回报的行业也是可以考虑的。应对金融行业进行适度的战略投资，抓住机遇购入其他产业优良资产，从中精心培育公司的其他主导产业或通过资本运作获利，并向相关产业的有限渗透，如进入与大交通有关的港口、交运、仓储和物流等行业。。

　　第四，加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代。一个不学习，或不善于学习的\'人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，不断学习市场、经济、管理等知识。

　　第五，加强内部管理力度，建立科学的效绩考核制度。加强员工队伍建设和人事管理。

　　人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将根据目前的人员的现状，积极配合相关政策，挖掘人员潜力、加强人员培训，努力使投资开发部形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。并把当前的效绩考核体系加以规范，建立更加科学的考核制度，并同个人的工、奖金挂钩。同时，将营销任务分配给个人，提高提成，提高个人的工作积极性。

　　第六，提高服务水平，大力推进已实施项目。我将提高服务意识和服务水平，并配合公司完成各项资产评估工作，尽快完成投资价值分析、法律意见书、独立财务顾问报告、盈利预测报告等文件，争取在明年上半年完成资产收购所有工作。同时，配合项目办做好与有关方面的衔接、协调工作，配合项目办在年初实现项目筹备机构的设立和项目运作公司的注册工作。

　　第七，运用创新的方法，考察论证新项目。我将运用新的理念，新的方法，在创新上下工夫，运用科学的工作方法，考察论证新项目的建设，并加强行业研究力度，结合公司发展战略对公司主业和相关行业进行扎实深入的分析，精确把握投资方向，指导对外投资工作。

　　第八，同当地政府搞好关系。如果竞聘成功，我将充分利用自己机优势和资源，广泛利用现在的人脉，同当地政府搞好关系，在竞标中同他们多沟通，争取在重大项目面前同当地政府达成共识，争取更多的项目，提高公司的经济效益。

　　古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

　　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！