# 渠道经理竞聘演讲稿范文大全

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-05-27

*今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！为大家整理的《渠道经理竞聘演...*

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！为大家整理的《渠道经理竞聘演讲稿范文大全》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　尊敬的各位领导：

　　您们好！参与联通渠道经理竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

　　一、自我简介（省略）

　　我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：

　　首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

　　1。具有熟悉各项联通竞聘演讲稿的优势。

　　2。具有较强的处理问题能力和沟通能力。

　　3。爱岗敬业，有强烈的责任感。

　　4。有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。

　　5、有较好的年龄优势。

　　二，上岗后的工作思路

　　如何才能让渠道将联通业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须在渠道的深度上下功夫。

　　1、建立管理体系主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商；加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。

　　2、我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。

　　3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

　　如果我联通客户经理竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

　　联通渠道经理竞聘

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！非常感谢各位领导给我提供这次联通公司营业员竞聘的机会，我竞聘的岗位是渠道经理班组长，希望大家支持我。

　　一、自我介绍

　　省略。

　　1。具有熟悉各项联通业务的优势。

　　2。具有较强的处理问题能力和沟通能力。

　　3。爱岗敬业，有强烈的责任感。

　　4。有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。

　　1、建立管理体系

　　主要的联通公司竞聘内容包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。

　　2、加强联系合作

　　通过分销商的长期紧密合作，保持联通的市场占有率制定对各级代理商。

　　3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

　　加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期。

　　如果我上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

　　联通渠道经理竞聘

　　尊敬的各位老总，在坐的各位领导：

　　大家好！首先，非常感谢公司为我们提供一个展现自我的平台，公平竞争的机会。

　　今天，我参加的是联通市场部经理竞聘演讲稿。我很向往渠道管理的工作，也参加过渠道管理岗位的竞聘。我认为我有以下优势

　　1、我是个积极向上，勇于进取的年轻人，我希望通过自己的努力获得更大的职业发展空间。

　　2、这一年来，我对渠道管理的工作做过细致的了解，研究，我相信我能在最短的时间进入角色，体现出我自己的管理能力。

　　我如果能够竞聘成功，将会在第一时间开展以下工作

　　1、按照分公司的统一部署，尽快开展社会渠道的综合整治工作。

　　2、落实、规范社会渠道经销商的工号权限管理，进行严格的业务管理。

　　3、落地联通MM以及手机视频的培训工作，尽快开展营销推广联通总经理助理竞聘演讲稿工作。

　　4、继续深入推广扁平化建设。

　　5、学习兄弟部门社会渠道的优秀管理经验，推广并创新业务培训、服务提升、扁平化建设、农村渠道建设。这是我工作的主导方向，渠道管理工作需要博采众长、取长补短。

　　今天，对于我来说应该积极向前看，而不是停留在对过去工作的种种懊悔。各位领导，相信我，相信您的眼光，我一定不会再让你们失望！我的竞聘报告演讲完毕，谢谢大家！

篇二

　　尊敬的各位领导：

　　您们好！

　　在这美丽的金色八月，我满怀激情走上了竞聘上岗的讲台。参与城一营销中心渠道管理岗位的竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的移动渠道经理竞聘召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

　　一、自我简介

　　我是城一片区营销中心的客户经理xxx，现年28岁，大专文化，所学专业财务会计，于202\_年至202\_年在ｘｘ公司担任ｘｘ职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻练了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自已，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

　　1.具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。

　　2.具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。

　　3.爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的肯定。

　　4.有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

　　5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

　　二，上岗后的工作思路

　　云阳移动渠道建设随着市场的逐步发展，从产品从导入阶段逐步进入了成熟阶段，而成熟阶段市场的主要特征就是消费者的需求更加细化，从渠道的运作上来说，更加注重渠道终端和消费者距离最近部分的展示和活化能力，以至于更多的促销方式展现的都是在消费者面前的个性表白（也就是如何提高渠道的销售能力）。但是，如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须在渠道的深度上下功夫。

　　1、建立管理体系

　　主要的内容包括:首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场;代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）;优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

　　2、加强联系合作

　　由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道;另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

　　因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强对渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

　　市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

　　如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事.

篇三

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

　　一、我的基本情况

　　本人叫xxx，xx年xx月出生，今年xx岁，大专文化程度，xx年xx月通过应聘就来到xx公司xx部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

　　二、我的竞聘优势

　　1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

　　2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

　　3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

　　4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。经理竞聘演讲稿三、竞聘后的设想

　　如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

　　我的具体工作设想是：

　　1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

　　2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

　　3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

　　4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

　　以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

　　谢谢！

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！