# 新业务发展都经理竞聘稿

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-04-10

*新业务发展都经理竞聘稿（推荐9篇）由“”投稿提供，下面小编为大家整理后的新业务发展都经理竞聘稿，希望能帮助大家!篇1：业务发展经理个人简历最高学历学 历：本科专 业：水利水电工程学 校：华南农业大学求职意向到岗时间：可随时到岗工作性质：全职...*

新业务发展都经理竞聘稿（推荐9篇）由“”投稿提供，下面小编为大家整理后的新业务发展都经理竞聘稿，希望能帮助大家!

篇1：业务发展经理个人简历

最高学历

学 历：本科

专 业：水利水电工程

学 校：华南农业大学

求职意向

到岗时间：可随时到岗

工作性质：全职

希望行业：家居/室内设计/装潢

目标地点：广州

期望月薪：面议/月

目标职能：业务发展经理

工作经验

/7 – /11：XX有限公司[1年4个月]

所属行业： 家居/室内设计/装潢

项目经理 业务发展经理

1. 高端商城奢饰品专卖店现场装修道具安装项目监理

2. 对全国各大项目工程装修，道具安装工程项目报价。

3. 负责对接客户沟通，现场问题协调处理，质量验收。

/9 – 202\_/5：XX有限公司[1年8个月]

所属行业：家居/室内设计/装潢

项目经理 业务发展经理

1. 各项工程成本控制，实施施工计划安排，现场技术指导监管。

2. 施工计划现场装修，人员，安全管理。

3. 主要从事西班牙品牌，涉及一些机场店铺，亮视点，金银珠宝店，等。

教育经历

/8— 202\_/6 华南农业大学 水利水电工程 本科

证书

/12 大学英语四级

语言能力

英语(良好)听说(良好)，读写(良好)

自我评价

本人好学上进，诚信、敬业、责任心强，有强烈的团体精神，对工作认真积极，严谨负责。性格开朗，适应能力强，为人诚实，善与人沟通，有良好的人际交往能力，具备相关的专业知识和认真。细心、耐心的\'工作态度及良好的职业道德。

篇2：加油站新业务竞聘演讲稿

加油站新业务竞聘演讲稿

加油站竞聘演讲稿有很多，我给大家到来加油站新业务竞聘演讲稿，欢迎各位参考。

加油站新业务竞聘演讲稿【1】

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好，在演讲之前，我想首先感谢xx公司为我们提供了这样一个展示自己平台，也感谢领导及策划人员对此次活动的重视及周密的安排，今天是周末，如果不是最近xx的空气污浊，还将感谢上帝能让我早早的见到升起的朝阳，并和亲爱的同事们坐到一起，紧张成一片。

我叫xx，今年25岁，20xx年毕业于西安石油学院计算机信息管理专业，进入中石油之前，曾在xxx做市场管理，20xx年9月父亲不幸车祸去世，本着照顾病弱的母亲和正在大学校园就读的妹妹回到xx，成为中石油的一名员工。

参加工作以来，我一直践行“认认真真工作，踏踏实实做人”的处世原则，尊敬领导，团结同事，关心集体，严格遵守公加油站站长竞聘演讲司和加油站的各项规章制度，很快就适应和掌握了加油站现场操作工作。

因个人素质和表现较好，工作仅一个月就被聘为石空加油站前庭主管。

此后，我在做好销售工作的同时，利用下班时间认真学习加油站《口袋书》和《员工培训教材》，并在工作中严格执行。

这一年多的加油站基层工作经历，使我对加油站的整体工作有了一个较全面的认识，收获和感触颇多。

20xx年7月承蒙各位领导赏识，我有幸被选拔参加集团公司成品油销售系统职业技能竞赛培训，系统的接受了油品储运调和操作工工种的培训，并最终代表宁夏销售公司出征集团公司在江阴举行的总决赛。

总之，这些工作经历既锻炼了我的工作能力，又丰富了我的人生阅历，使我成长、成熟。

我一直无法忘却非典时期那段刻骨铭心的应聘经历，无法忘却站在一米之外倾听主考官从厚厚的口罩中发出模糊的提问，无法忘却进入企业后，领导说要想实现自己的价值要有铁一般的意志，无法忘记自己站在西安市车水马龙的大街上咬着牙发誓若干年后我回首的不仅仅一段简单的过程，创业的激情开始在我的意识中荡漾开去，弥漫了我的整个灵魂。

我想要说的是，感谢中国石油接纳了我，感加油站经理竞聘演讲报告谢中国石油让我成为宝石花中骄傲的一员，从进入中国石油的那一刻起，我对自己的妈妈说，这将是一个新的开始，我将以不懈的努力报答无时不刻关心我们的石油公司，以及无时不刻惦念着我们的人们。

在xx加油站工作期间，我曾任发油员、营业员、分帐等职并任xx加油站团支部书记，在领导的衷衷教诲之下，在同事热情的帮助之下，我以严谨的工作作风，丰富的创造力及谦逊的学习态度得到领导及同事的喜爱及信任。

我深知学习是提高自身素质的最佳途径，在站内，我向加油站领导及同事们努力学习加油站管理规范、帐务知识、安全知识及专业操作技能，业余，我抱着极大的兴趣学习组织与管理概论、营销管理、心理学、客户管理、人力资源管理等等专业理论知识，以不断提高自身的理论水平及素质修养，希望能在工作过程中加以运用。

在xx加油站工作期间，还参与制订了xx加油站员工考评细则、员工学习培训计划及培训内容、qhse管理体系、温馨提示ci设计，得到领导及同事的一致好评。

两年的工作经历，使我对加油站有了一个较深的认识，加油站作为石油行业的销售终端，承载着行政管理、营销管理、客户管理、人力资源管理、财务管理等等一系列职能，是一个创造效益的、有机的、完整的、负有社会责任的实体单位。

随着信息技术的飞跃发展和知识型经济的出现，加油站的运作与管理正在发生前所未有的变化。

如今的加油站管理不在是传统意义上的功能性管理，而是一种基于新的经营理念的集成化管理，其目的在于整合加油站的有效资源，最大限度的发挥团队和所有员工的智慧和创造力，使加油站保持持续的竞争优势。

因此，我们将要面对的加油站，首先是一个学习型的组织，每一个加油站的管理者或普通员工都必须把学习放在重要的位置，强化专业学习，加快知识更新，切实提高技能，全面完善自己，从而达到自我管理的内涵式发展目标。

零售市场的放开让中国石油面临着日益激烈的市场竞争，而所有竞争归根到底是人力资源的竞争、智力的竞争，高素质的管理者与高素质的员工是实现企业变革和创新、振兴和发展的必要条件基础。

以上是我所具有的一点点“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，如果在此次竞岗中得到领导和同志们的支持，能够从事xx加油站现场经理这一工作，我将从以下几个方面展开工作：

抓安全。

安全操作和安全管理是加油站经营的基本保证。

安全工作处于加油站一切工作的首位，抓安全就是抓效益。

这就要求我从以下几个方面着手做好加油站安全工作，防患于未然：一是定期对员工开展各种安全知识和安全技术培训；二是落实好加油站闭路循环检查法，进行定时、定期巡检，及时发现安全隐患；三是组织员工定期进行各种应急预案的演练；四是落实好“六条禁令”和各项安全管理制度，从源头上杜绝事故的发生；五是搞好与社区及居民的关系，与周边群众做到联防联动，群防群治。

抓市场。

xx加油站地处原xx乡街上，位于省道101线与中宣公路交叉处，北距中宁县城5km，是宁夏南部地区各县市前往中宁以西以北地区的必经之地。

随着中卫天景山矿山开发和国家3a风景名胜区———寺口子景区建设加速，以及中宁县城城市框架的进一步拉大，xx加油站的区位优势将进一步显现。

因此，在将服务对象锁定在周边近4000农业人口和企事业单位、过境车辆的同时，我将积极获取各种信息，紧跟各项工程建设步伐，主动出击与客户联系，大力开发机构用户，确保完成年度销售任务。

抓服务。

质量+服务=中国石油。

服务就是经营，服务就是效益。

首先，必须对员工的服务进行精细化、量化、规范化。

紧紧抓住公司开展职业技能鉴定和劳动竞赛活动的契机，对员工进行岗位练兵，提升服务水平。

要求员工高标准、规范化做好加油服务“十三步”曲，并且对每一个步骤的用时进行量化，动作精细化，做到微笑服务，礼仪服务，用心服务。

让顾客从加油员熟练的操作、规范的动作上看到员工、加油站的服务水平，最终实现用服务吸引顾客，用感情留住顾客的目标。

其次，围绕客户需求，延伸服务内容。

充分利用加油站区位优势，开展非油业务，丰富便利店商品，方便周边居民以及过往顾客的生活需要。

向顾客介绍便

利店商品，培养顾客加油站消费意识，推进顾客逐步由加油顺便购物向购物顺便加油转变。

向顾客灌输加油站———生活服务区的理念。

为顾客提供附加服务，如提供修车工具，雨季为顾客提供借伞服务，提供开水等。

抓“2+x”现场管理，展示“简洁、秩序、士气”的企业形象。

一是要落实定期巡检制度，按照《加油站管理规范20xx版》（操作部分）的要求，明确加油站各岗位职责，督促员工做好本职工作，执行加油站闭路循环检查法，做好加油站综合日巡检工作。

每天到现场对巡检情况逐点进行复核，对发现的问题及时进行处理并做安排，做到规定动作要做准，坚绝杜绝自选动作。

二是要做好物品定置化管理工作。

严格执行《加油站细节管理手册》和三定”工作的要求，实现加油站“统一形象、统一内部制度、统一服务规范、统一物品摆放”的“四统一”。

抓队伍建设，让加油员成为加油站的活品牌和形象代言人。

加油站的加油员是和消费者接触最密切的员工，他们的行为和心态直接影响到顾客的满意度和忠诚度。

因此，必须采取积极有效的管理措施，激发加油员的工作热情和参与意识，真正实现加油员的“活品牌”效应。

一是利用自己的市场营销知识和较宽的知识面为员工定期开展各种形式多样的培训，落实各项学习计划，提高员工对中国石油自有品牌的认知度，认同感和企业自豪感，提高员工自身素质；

二是关爱员工，开展各项活动，激发员工工作和生活的激情，促使员工以最佳的精神状态投入到加油站的工作和建设中去；

三是组织员工参加公司职业技能鉴定和劳动竞赛活动，开展岗位练兵，进行“学练考建”，把员工培养成能够胜任加油站各岗位工作需要的“优秀加油员、现场安全员、行业宣传员、设备维护保养员、管理监督员”。

加油站新业务竞聘演讲稿【2】

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx，20xx年进入xx销售公司工作，现任xxx加油站非油管理员，8年多的油站工作与生活经历，使我对加油站行业有了一个全新的认识，同时对所在的xx公司产生了深厚的感情。

自到加油站工作以来，这份职业总是在不断的磨练着我、锻炼着我，让我从一个不懂事的孩子逐步走向成熟，从一名普通的加油员走上了非油管理岗位，成长与进步、时间与积累，慢慢的发展与变迁的过程中，是公司赋予了我这盏成就梦想的神灯。

今天，非常感谢公司领导能够再次给我这个机会，让我很荣幸的站在这里，来竞聘加油站后备经理这一岗位，我认为我具有以下三点优势：

第一、有较为全面的工作能力。

通过几年的加油员、营业员、非油管理员的工作岗位，和不同的工作环境，让我的业务知识和管理能力都得到了很大的进步，特别是在20xx年被省公司评为服务明星与优秀便利店管理员的荣誉称号。

在担任便利店管理员期间曾多次接受省公司的各项检查且从未出现差错，并得到认可，我知道这是公司各级领导对我信任和工作能力的一种肯定。

第二、有强烈的事业责任心。

自进入加油站以来，我工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，从不计较个人得失，一心只是想如何把工作做好，在站内，能够将自己真正融入油站的每一个角落，深知“站兴我幸、站衰我损”的道理，真正去做事，用心去管事，落到实处地替领导分忧。

第三、有律已、诚信、忠诚的优良品质。

我以为“万丈高楼从地起”，一件工作一旦离开了“脚踏实地”，那么每天都会上演“从头再来”也不会看到成功的.希望，所以，自我加入到加油站这支队伍当中时，我就一直努力前进，一步一脚印地追求我的事业目标。

如果领导和同志们信任我，支持我，那么我将发挥自身优势，首先从油站的“内功”练起，通过加强对员工服务技巧的培训，努力提高员工现场的应变能力。

正确引导和鼓励员工与顾客相互交流，让每一位员工在接待任何一位客户时，都有“有话说”，通过语言交流来拉近油站与顾客之间的距离，不断扩大加油站的知名度，占领新市常

当然，我也知道管理好一个加油站并不是想象中的那么容易，我上述的东西只能是简述了我对重点工作的一点认识，实际工作中将还有很多东西需要我去面对、去探索、去总结。

如果领导们信任我，我会全身心地投入工作，将油站的工作发挥到极致、处理的细致，如果认为我还需要锻炼，我也决不会气馁，我会安静下来，查找问题，改正问题，以阳光的心态，去面对我明天的工作，再次感谢公司的这次竞聘机会，在后期的工作道路中，我将会更加努力的工作，朝着梦想的方向，积极进娶永不放弃。

谢谢大家！

加油站新业务竞聘演讲稿【3】

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的加油站是巴州加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

一、个人竞聘优势

（一）有很强的沟通能力

本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，却保客户不会丢失。

（二）良好的人际关系

至今为止，我工作已经有xx年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。

像咱们xx市的一些企事业单位，大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今xx公司，xx林场等。

他们的领导也已经和我达成共识。

准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。

还有，就是非固定用户的大批量用油。

例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

（三）安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，在加油站安全管理工作上拥有很多工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

二、竞聘成功后的工作措施

各位领导如果这次我竞聘xx加油站站长一职成功，我将在xx加油站开展如下工作。

（一）稳定客户，做大销量

目前，同行业加油站竞争激烈，其它加油站在油价的优势和促销的方式上直接冲击到我站的销量、削弱我们的市场、抢走我站的客户。

我们目前将面临一场激烈的竞争，所以，我们要做好以下工作：

1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。

2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时想受优先权。

3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。

4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。

5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

6、建立客户视像档案，做到人车合一。

依托容美站可开展多元化服务的硬件优势，特色服务，亲情服务，在公司给予的权限内，最大限度的为他们提供优质服务，洗车服务、加水，检查轮胎，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密、牢固、友好、和谐的客户关系。

走访大客户，特别是菜坡煤矿运输车队，鑫新矿业公司，物流公司，反季节蔬菜运输老板，大型矿山机械。

应尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

（二）强化服务，严格管理

在市场竞争如此激烈的今天，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，加油站员工使用文明服务用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，改24小时工作制为8小时工作制，实行站长长期值班制，确保住站率85%。

工资二次分配，实行升油工资+考评积分的新办法，提高全站职工的工作积极性，打破吃大锅饭的旧分配体制。

（三）抓规范化服务，树品牌效应

加油站是中石化对外的形象窗口，规范化服务的好坏，直接影响到整个公司形象。

为此规范化服务对加油站的形象来说是十分重要，抓好规范服务，就等于抓住了品牌效益。

抓规范化服务要从细微、点滴入手、从着装、站容、站貌、服务用语着手，要求每个员工牢记“引、问、开、加、盖、擦、唱、送”八个字，并能分细每步操作程序，按章严格操作。

规范员工的行体动作，同时要求员工做到三个“一点”，对用户热情一点，服务周到一点和耐心一点，给客户一个好的环境，好的心情，让他们感受到一种回家的温馨，让他们真正体会到在中石化加油站花钱不仅是买到了油品，而且还买到了上呈的服务。

让司机们走了想回来，来了不想走，确保司机回头率100%、油箱加满率100%。

各位领导，作为这次竟聘上岗的积极参与者，我希望在此次竞聘中获得成功。

但是，我绝不会回避失败。

不管最后结果如何，我都将堂堂正正做人，兢兢业业做事，为我们xx加油站的发展做出积极的贡献。

篇3：竞聘演讲稿发展物业管理工程部经理

竞聘演讲稿（发展物业管理工程部经理）

竞聘演讲稿（发展物业管理工程部经理）

竞聘演讲稿（发展物业管理工程部经理）

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢管委会、软件园、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台，

竞聘演讲稿（发展物业管理工程部经理）

。我叫×××，1962年出生。1983年毕业于浙江××,××工程专业，工程师；1983至在××厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长；19招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。今天竞聘的岗位是发展物业管理中心工程部经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、 尽职尽责为发展物业的初期建设鞠躬尽瘁。

年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、 尽心尽力为发展物业的发展做出了应有的贡献。

众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求外，还为公司主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热，

第三、 全心全意为发展物业的突破发挥自己的聪明才智。

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业CI手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

我没有辉煌的过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加工程部经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的`敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出 “特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。

篇4：发展物业管理中心工程部经理竞聘报告

发展物业管理中心工程部经理竞聘报告

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢管委会、软件园、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫×××，1962年出生。1983年毕业于浙江××,××工程专业，工程师；1983至1996年在××厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长；

1996年招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。今天竞聘的岗位是发展物业管理中心工程部经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为发展物业的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为发展物业的发展做出了应有的贡献。

众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求外，还为公司主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为发展物业的.突破发挥自己的聪明才智。

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业CI手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

我没有辉煌的过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加工程部经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个多万元投资的××厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，

我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

篇5：大区经理新的竞聘报告

大区经理新的竞聘报告

一、 当前市场形势

手机产品多元化，销量分散；利润空间缩小，不足以支撑大批发，要求精简高效的队伍；渠道扁平化、清晰化的趋势要求深耕细作，积少成多，市场管理突显重要。

二、 存在问题

1、 人员监控不力：睡觉、玩嘻、松弛。

2、 人员配备不均：市场开发深度和广度不一，整体积极不高。

3、 人员选拔不严：补充人员委托招聘和面试者本人素质不高，选拔程序不严格。

4、 业务指导不力：只有压力没有方法，“以罚代管”。

5、 人员更换频繁，有一定能力人因不满待遇(或物质或机会或不公平或得不到关怀)而主动离去，没业绩者则随遇而安被调来调去。

6、 市场操作模式混乱：多处放货，价格混乱，地市-县级-乡镇价格体系不合理，利润空间得不到保证。窜货既违规有伤害渠道，也不利于市场管理。

7、 客户缺乏信任感：开发成本高，遗留问题多，客户群越做越窄。

8、 流程不畅：售后支持因为衔接问题，责任人不清等造成客户不满。

9、 销售政策不连续性造成客户严重不满。

简单的注重出货数据，高压的管理模式，形成的是追求月度销售业绩短期效益，这种粗放式经营模式必将被深耕细作市场形势所淘汰，造成与客户之间长期的\'合作不畅。我们需要的是建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控市场目标。

三、 应对之策

经营上要算细帐，管理上抓落实，人员上要精简高效，市场上要深耕细作，资源上要形成产品线。

经营工作两手抓，一手抓产品资源，一手抓团队建设。在保证稳定的产品价格体系之下就能正常经营，如果再加上优良的产品性价比，应该更上一层楼。团队要做到精干高效，并强化客户服务意识，就能赢得客户网络。

细化管理，强化执行。

(1)、计划目标做到岗位职责明确，市场管理不仅要有销售任务量，更要细化到经销商，掌控到零售店，明确责任区域，责任人，同区域不竞争原则；

(2)、改变过去只要结果不问过程做法，执行力在于每天督促，做到日清日结，每天的工作检查：一看销量，二看工作日志，三求证，四帮助；行政管理由行政内勤一级到底，区域经理业务管理，交叉管理。通过表格化管理做到每天工作日志、周进度、月绩效、季评估，每一个人的工作可量化，每一天的工作可控化，每一个客户有效。

篇6：发展我国电子商务都要以推进B to B业务

发展我国电子商务都要以推进B to B业务

近几年，电子商务的迅速发展及表现出来对社会经济生活的巨大影响已引起了人们的广泛关注。特别是以美国为代表的经济发达国家，都在大规模地推动电子商务的发展，并以此取代或改造传统的商务活动方式，重组业务流程，降低交易成本，加速流通过程，全面提高企业的市场竞争力和综合国力。从目前全球的发展情况看，电子商务将成为新世纪企业竞争的主要手段，互联网和电子商务的兴起，不仅彻底改变经济增长方式，还将改变世界经济格局和贸易体制。

从总体上看，电子商务可大致分为企业间的(Busines8toBusi-ness)和企业对消费者的业务(Business to Consumer)。 我国正处在电子商务的起步阶段，无论从国际发展趋势，还是从我国现实需要出发，发展我国电子商务都要以推进B to B即企业对企业的业务为重点。面对新的形势，我国企业如不积极跟进会在今后全面国际化的市场竞争中处于被动。

从国际电子商务发展的实践和潮流看，Bto B业务占据绝对的主导地位。在全球电子商务销售额中，B to B业务高达80％至90％。以美国为例，目前企业间利用互联网从事的商务活动正急剧增加，主要包括：(1)企业与其供应商之间采购事物的协调3(2)物料计划人员与仓储、运输其产品的公司间的业务协调；(3)销、售机构与其产品批发商、零售商之间的协调；(4)客户服务；(5)公司日常运营活动，内部员工的交流等。据美国商业周刊公布的数字，美国企业间的电子商务是企业对消费者个人销售业务的5倍。预计到这一比例将达到10倍，其业务量将占到全美企业间贸易总量的9％，到会进一步扩大到40％左右。

从交易形式看，企业间的网络业务主要有两类，即企业自建网与中介服务网。前者多为产业链条长，业务伙伴多或自身专业性较强的大企业、跨国公司，如飞机、汽车、计算机、办公用品等行业制造商，大型批发、零售企业等，主要用于公司自身的业务和对供应商、销售商的服务。后者则由中介机构建网，主要面向中小企业提供产品的采购、信息和销售等方面的服务。

从实践效果看，电子商务的应用已使许多企业获益。许多大公司，以“增值链”为核心，实施供应链管理的电子化，成为目前电子商务的应用主体。如，IBM公司从起，实施生产、营销和采购部门的电子通讯，改进生产经营计划，仅一年时间库存周转就加快了40％，产品销售增加了30％，由于有效地利用现有的生产能力，减少投资，增加资金周转，节省引用5000万美元。又如美国通用电器公司启用网上采购系统，自动联系客户，协调业务，下订单，预计二、三年内采购量可达到50亿美元，将为公司节省5―7亿美元的采购费用。

从发展趋势看，今后随着电子商务的扩大，中小企业将成为企业间电子商务活动的主要增长力量。目前正在建设中的美国汽车行业自动交易系统(ANx)，准备把世界上所有的供货商和制造商连接起来，这一项目将在20启用，届时全美1／5的汽车零部件要通过该网销售，业务量将达到300亿美元，且供应商多为二、三级中小企业。据美国权威机构公布的数字表明，美国企业间的电子商务将进入一个高速增长的阶段，今后5年的年均增长率将达到40％以上，业务量也将成倍增长。

从我国国情和现实条件出发，用电子商务改造传统产业，增强企业的竞争力是我国电子商务发展的重要内容，也是推进我国电子商务起步的现实选择。

首先从交易量和交易成本的角度，看企业间的\'电子商务业务量大，操作量小，对于降低流通成本，提高市场效率，改善国民经济运行质量的作用明显。通常，企业间单笔成交额是个人的上百倍、乃至上万倍。它所涉及的交易金额、交互信息的规模与参与企业的主体数量巨大，先进信息技术介入企业间交易，可以提高速度，节省传统业务中人员往返、住宿、交易设施投入等费用。所以说，电子商务所产生的经,济效益是企业间业务发展的基础和动力。

其次只从用电子商务改造企业的业务流程，扩展市场，有现实的业务基础和需求。从这几年国内的实践和探索看，工商企业根据自身业务的实际需要，依托现有的业务伙伴和业务渠道，对购销业务进行电子化改造是一条比较可行的路子。如目前国内已开通运行的广西食糖电子交易网、上海金药网都是一种有益的探索，取得了积极的进展。

三是B to B业务可以分阶段改造，线上线下结合便于操作。相对于B to C业务而言，企业间交易的即时性要求，对于支付和配送体系的配套性要求相对较低，在起步和操作阶段可以分步实施。一般来讲，企业可以先上网了解、传递信息，网下结算，运输也相对容易解决。因此，在我国目前消费水平、网络基础设施和社会配套环境的条件下，开展B to B业务更适合我国国情。

在我国发展B to B业务要本着先易后难，讲求实效，逐步推进的原则，从近期看，应主要从以下几个方面人手加以推动和引导：一是要以大企业为龙头，通过供应链管理的电子化，采用一对多模式，将上游供应商与下游销售商通过Intemet联为一体，建立上下游客户的网上采购系统，加快市场反应速度，降低成本，提高效益。二是要以专业网为切人点，选择电子、医药、建材、汽车、航天等重点行业，以建立专业性较强的信息服务和交易网率先起步。粮食、棉花、食糖、有色金属等大宗商品可以通过现有的批发市场组织建立专业网络系统，从发布信息人手，既而着手网上营销，进行网上交易。三是要利用电子商务手段，积极鼓励生产和外贸企业上网，建立网站，开展国际贸易的网上交易，把电子商务作为企业开拓国际市场的一种重要手段和途径，逐步实现全球采购、全球分销。四是要积极引导面向中小企业的中介商务网的建立，以信息服务起步，吸引企业上网开展广告宣传、咨询服务，逐步向网上交易、结算服务等深层业务拓展。通过电子商务的应用，使企业真正感受到降低经营成本，提高流通效益，增强企业竞争力的好处，并进一步转化为发展电子商务的内在动力。

同时，国家要从宏观上加强对电子商务的协调和指导，重点推动流通领域电子商务的应用，创造适合于电子商务发展的条件。主要是改进和加强信息基础设施建设，尽快形成电子商务的发展框架，制定相关的法律和政策。国家经济综合部门、信息产业部门应会同银行、税务、工商、外经贸等方面密切合作，积极推进以工商企业开展网上营销为主要内容的金贸工程，研究制定流通领域电子商务在信用支付、税收政策、技术引进、合资合作、信息安全等方面的具体政策和措施，鼓励企业应用电子商务，积极开拓市场。此外，要加强企业的信息基础工作，积极组织试点，主要按照市场经济的要求来运作，鼓励企业通过竞争成为电子商务的主体。篇7：电信企业区域业务营销经理竞聘发言稿

电信企业区域业务营销经理竞聘发言稿

尊敬的各位领导：

大家好！

很荣幸今天可以参加这次的竞聘演讲，也感谢领导们能够提供这么一次公平竞争的机会。我叫竞聘演讲稿，20xx年6月进入公司，我头上没有大学生那道闪耀的光环，毕业于本县最高学府——庆安一中；也没有系统学习过电信业务知识，我的业务水平完全是八个月的速成。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，我把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：

做为一名新兵来参加竞聘，我是经过深思熟虑的。我深知：做为中国移动通讯两大运营商之一的世界五百强企业，中国移动是不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的。在其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我，希望成为这些成就的创造者之一，因为，我有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。1994到1995年，我在苏州锦帆集团锦帆基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。到20从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word、wps、excel、后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的\'职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形式需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。

一是对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二是加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让移动公司的所有业务真正深入人心。宣传中，不仅要宣传新资费和新政策，还要把中国移动历年来所开展的业务解释给广大用户；不仅要从公司效益出发考虑问题，还要把公司的政策落实到社区服务站。这样才能实现公司和服务站的双赢，才真正达到小区宣传的目的。

三是宣传要转变思想，要做到以人为本。在移动公司工作的几个月里，最常听到的是：“给我整张卡，便宜点。漫游多少钱？长途多少钱？”那个时候我感觉到悲哀，为我们的宣传工作感到悲哀。客户购买手机卡的无目的性，正是我们以往工作的缺憾。而我所说的要“以人为本”，就是要转变思想，改变方式，比如：在我们的宣传板上，要把我们的客户放在首位，按照其消费水平和消费方式分成各种群体，为每个群体设计几种资费方式，客户就可以自己对号入座，不会再说：“给我整张卡，便宜点。”那时候我们就可以大声地说：“选择中国移动，总有一种资费适合您、总有一种优惠送给您、总有一种业务满足您！”

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，还请领导斧正。如果这次没能竞聘上区域客户经理岗位，我也不会气馁，依然会在本职工作中做出一番成绩，因为，我深爱着这个集体，深爱着这个职业！再次感谢领导给我的这次机会，谢谢！

篇8：银行支行业务发展科副科长的竞聘演讲稿

银行支行业务发展科副科长的竞聘演讲稿

各位领导：

您们好！

我叫，来自，我于19xx年7月毕业于建筑工程职校，同年8月成为一名兴业银行的员工，9月参加省委党校大专班经济管理专业的学习，将于今年6月份毕业。为了提高自己的综合素质，适应市场竞争的需要，我于今年2月份报名参加了省委党校本科班经济管理专业的再教育，以再加强自身的素质修养，我今天竞聘的岗位是支行业务发展科副科长。

业务发展科是基层行的一个关键部门，肩负着业务拓展、资产营运、风险防范等重要职责，能否胜任业务发展科副科长的岗位对支行业务的健康发展也起着重要作用，我相信经过自己几年的工作积累，我能胜任该岗位的工作。

如果我是业务发展科副科长，我将从以下几个方面做好我的工作：

（一）、首先以一个合格的“客户经理”来严格要求自己，充分发挥自身的\'社会关系资源，积极开拓存款业务，壮大资金存量，发展优良客户，促进资产多元化。

主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

（二）、协助业务发展科科长加强内部管理及其他各项工作，确保各项内控措施落实到位。

对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

（三）、严格办好信贷业务，把好风险关，确保支行信贷资产的效益性、安全性和流动性。

本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：

（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；

（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的中大型企业。如吴航钢铁、东宇不锈钢、恒益纺织等；

（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

（四）积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进行。

经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的客户经理，做一名优秀的兴业人。

谢谢！

篇9：三星将推新处理器Artik 加速物联网业务发展

据科技媒体CNET报道，三星将推出用于物联网设备的新芯片处理器Artik，实现从可穿戴产品到智能洗衣机的移动连接，据知情人士透露，该硬件由三星位于加州门洛帕克的战略和创新中心研发。该中心由三星总裁和首席战略官孙英权（Young Sohn）管理，主要负责从长远观点出发，寻找面向硬件的研发、合作和投资机会。

在投资美国初创型公司上，三星已累计投资超过10亿美元。

孙英权将在旧金山世界物联网大会介绍Artik。三星官方表示，“对公司来说这是一个重大的里程碑，将给物联网设备和服务带来革命性地突破，行业领袖、企业家、开发者和创业型公司将会齐聚一堂讨论其深远的意义，

”

据悉Artik不只面向三星自己的家电产品，所有的物联网设备公司都可以使用Artik芯片。

三星在物联网上投入巨大。据Gartner分析，联网设备到202\_年将达到260亿台左右。IDC则认为202\_年物联网市场将达到3.04万亿美元的规模。

去年八月，三星收购智能家居创业公司SmartThings，消费者可以利用SmartThings的技术，通过手机、智能手表或者其他设备来控制家电。此举被认为是三星进军智能家居的关键。

由于三星核心的手机业务困难重重，因此三星必须依靠其他业务来提升利润，例如家电和半导体业务。

三星发布Artik也使其在微处理器领域面临英特尔和高通等公司的竞争，所有这些公司都期望物联网和可穿戴市场能够带来新的增长。

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！