# 业务经理就职发言稿

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-06-21

*业务经理就职发言稿5篇业务经理的职责是：对外，与客户进行谈判、联络、提案、收款等;对内，制定策略、协调资源、分派工作、监督进程等。下面小编给大家带来业务经理就职发言稿，希望大家喜欢!业务经理就职发言稿1各位同志们!大家好!年假休完了。新的一...*

业务经理就职发言稿5篇

业务经理的职责是：对外，与客户进行谈判、联络、提案、收款等;对内，制定策略、协调资源、分派工作、监督进程等。下面小编给大家带来业务经理就职发言稿，希望大家喜欢!

**业务经理就职发言稿1**

各位同志们!大家好!年假休完了。

新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司\_\_年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的.问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修

管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，

促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

**业**

**务经理就职发言稿2**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家晚上好!

在这里我非常感谢各位董事会成员、各位实超人对我这样的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室副总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室副总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位实超人对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位实超人，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌!建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风!达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨!共同把实训室管理好、发展好。在这里我向董事会成员，股东以及在座各位实超人郑重承诺：

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生.以上的`这两句话是我谨代表两位总经理对全体实超人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息!!我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家!

**业务经理就职发言稿3**

尊敬的总经理、各位同事:

大家上午好!

今天，我能在\_\_服饰有限公司任职，这是公司领导对我的信任、支持与厚爱，在此我表示向大家致以衷心地感谢!

作为就任营销部经理一职，我个人认为，这个职业是一个很不容易的职业，有很多的希望与梦想在前方，有很多的压力和任务在肩上，有很多的困难要解决，有很多可供施展才华的地方，是一个混合着很多复杂因素，同时也充满很多乐趣的职业。

第一，爱岗敬业，我认为，自己首先要拥有积极向上的心态，同时要努力培养积极向上的精神，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作。要达到这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识、,边学边做,、边做边学。才能积极开展对市场调查、分析和预测。做好市场信息的收集、整理和反馈，掌握市场动态，积极适时、合理有效地开辟新的经销网点，努力拓宽业务渠道，不断扩大公司产品的市场占有率。

第二，组织编制年、季、月度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转，同时，随时关注生产计划完成进度和监督产品质量问题。

第三：履行职责，重在执行

再好的市场策略与方法如果不能执行到位，都可能一事无成。“成功者找方法，失败者找理由”。究其根源绝大部分都是没有真正的去执行或执行的不彻底。这世界上任何事情，只怕认真两个字，如果坚持下去，该办的事情就一直做到底，成功是一种收获，教训同样也是一种收获。

第四、完善自己、超越自己

尺有所长，寸有所短，我了解自己在这个岗位上还有许多缺点和不足，所以一直一如既往地在努力学习专业知识和职业技能，在工作中不断地总结、提高自己组织、协调、创新能力，不断发展、不断完善，使自己更能胜任当前工作;向同事和领导学习，集思广益、群策群力，与同事和领导共同探索产品在国内市场的发展道路。

工作在一线的各位同事，我们很庆幸生活在一个新技术、新产品高度发达的社会里，信息时代给了我们很多机会，问题是当机会来临的时候我们能否抓住它?能否驾御它?弱者等待机会，强者把握机会，智者创造机会，我们当然都愿意做一个强者和智者。其实我们天生就是一个赢家，因为我们小的时候，刚出生的时候，我们连走都不会，没有人逼着我们去学走路，可是我们硬是凭着那份敢于突破自己、战胜自己、超越自己的勇气学会了走，学会了跑，学会了知识;现在，为了成就事业仍然需要我们那份敢于突破自己、超越自己的勇气!

最后，我衷心祝愿\_\_服饰有限公司全体同仁，为了公司的发展共创辉煌、展望未来!

**业务经理就职发言稿4**

各位领导、各位同事：

晚上好!

非常荣幸能加入公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰。我相信：只要公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢\_\_能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受：入职时间可能仅仅一周左右，但公司给我留下了深刻的印象，一是公司氛围非常好，上下级间、平行同事间都非常友好、和谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系;二是公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证;三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就在裁剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭，经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜，公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门，我发现销售部人员来往于办公室和车间之间，与生产车间积极沟通发货事宜，许多售后服务人员还奋战在省内外安装工地，生产部S主任频繁来往于车间与销售部，我都把S主任误以为是销售部门员工了。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范;四、公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于公司营销管理方面个人初步工作思路。由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵!

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。

(1)品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，定位于管道技术专家则必须构建公司公司技术优势，定位于管道行业领导者，则必须全面构建企业优势：市场营销优势、技术研发优势、生产运营优势、财力资源优势、人力资源优势、综合管理优势等;

(2)市场定位，我们公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。

(3)产品定位，重点解决的是在今后3-5年乃至更长时间段内，主要生产什么产品，重点考虑产品组合的问题，也即产品品类和产品线长度的问题，公司主要生产PE燃气、PE给水、PVC给水、通讯及电力管道等市政类产品其中几种或全面生产，甚至考虑在适当的机会进入民用建筑管道的生产，这需要做出精准的产品组合选择

(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。

公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标;针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

第四，公司需要进一步加大营销团队建设。营销团队的组建是紧紧围绕公司营销战略而展开，营销团队是公司营销战略的真正执行者，是公司营销目标达成的尖兵。从一个企业的中长期发展而言，企业的成功靠的是整个团队整体协同作战的成功，同样，销售业绩的达成也必将靠的是整个营销团队整体作战。营销团队建设的两个关键点，一是数量，建立与企业年度营销目标相匹配的一定数量的营销团队，第二是质量，销售人员的战斗能力一方面取决于其自我规划以及对公司发展远景的认知度，其二取决于企业的激励机制，其三取决于企业的培训体系。三者缺一不可，但若前两者都具备，培训对于提升营销团队战斗力显得尤为重要。系统、完善、实操性强的培训我体系打造在营销团队管理中将是非常重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

最后，我引用《中国企业家》杂志社社长刘东华的话与各位同仁共勉：在沙漠里，在高原上，在繁华的都市，在贫瘠的农村，等着我们的都是困难。我们营销团队的责任就是披荆斩棘，用生命、热血去铺筑我们公司未来的发展之路。胜则举杯相庆，败则拼死相救。只为成功想办法，不为失败找理由，狭路相逢勇者胜，烧不死的鸟就是凤凰!当我们的生命点燃成熊熊大火时，我们公司事业已如日中天。我们可以骄傲地说：我们今生无怨无悔!”

**业务经理就职发言稿5**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

公司为了加强营销管理，对营销工作方针作了重大调整，要执行网格全覆盖政策，将临工挖机、装机、现代部的销售人员进行全川覆盖，销售经理以后只签合同不跑销售，负责全面债务和协调工作，销售由销售员跑。我作为一名销售经理，负责巴中地区装载机销售，就公司营销政策调整谈谈自己的一点看法。

公司调整过的营销政策是好的，执行网格全覆盖政策是对营销工作的改革与创新。现在地方上有很多部门对各项工作实行网格化管理，都取得了良好的成效，促进了工作的发展。公司对营销工作执行网格全覆盖政策，将有效提升营销工作的效率与质量，对于促进公司挖机、装机等产品的销售起到极大的促进作用，在扩大产品销售的同时，能够为用户提供更好的服务。作为一名销售经理，我坚决拥护公司的政策改革。

公司调整营销政策，对销售工作提出了更高的要求，对我们是一种压力，也是一种动力。为此，我要加强对销售员的管理，提高销售员的自身素质，更加有信心去完成全年销售任务。销售员要着重做好以下三项工作。一是认真学习公司装载机产品知识，懂得装载机产品的型号、性能、用途和使用方法，以便在与用户交谈中，能够迅速正确回答用户的咨询，努力把装载机产品推销给用户。二是认真学习公司销售政策和相关的国家法律法规，能够按照公司的要求，做好装载机产品销售工作;当公司合法权益受到侵害时，能够运用法律武器维护公司的利益。三是认真学习销售技能技巧，销售是一门学问，要做好销售工作，必须掌握销售技能技巧，要懂得如何与用户联系，如何与用户洽谈，使用户能够信任自己，能够信任我们公司的装载机产品，从而促进销售业务的发展。

公司调整营销政策后，我向公司承诺今年销售装载机\_\_台，完成销售任务\_\_\_\_万元，我和销售员要采取三项措施确保完成销售任务。一是讲究诚信。在实际销售工作中，诚信待用户，在与用户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使用户乐意与我们来往，信任我们的人格，从而扩大销售业务。二是树立信心。

坚决执行公司销售工作精神，想方设法，排除万难，拓展市场，攻克堡垒，使用户相信我们的公司，相信我们公司的产品，能够购买和使用我们公司的产品。三是做到永不气馁。销售工作是一项艰苦工作，不可能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数。所以，我们要时刻鼓励自己，在销售工作中碰到困难和失败，决不能气馁，要具有顽强拼搏的精神，把失败作为下次成功的起点，用户一次打不进，再第二次、第三次，直至攻克堡垒，获取最后的胜利。

我的发言完了，谢谢大家!

**业务经理就职发言稿**

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！