# 经理就职发言稿模板8篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-30

*关于经理就职发言稿模板8篇经理是公司的日常经营管理和行政事务的负责人，由董事会决定聘任或者解聘。经理对董事会负责，可由董事和自然人股东充任，也可由非股东的职业经理人充任。下面是小编给大家整理的经理就职发言稿模板，仅供参考希望能够帮助到大家。...*

关于经理就职发言稿模板8篇

经理是公司的日常经营管理和行政事务的负责人，由董事会决定聘任或者解聘。经理对董事会负责，可由董事和自然人股东充任，也可由非股东的职业经理人充任。下面是小编给大家整理的经理就职发言稿模板，仅供参考希望能够帮助到大家。

**经理就职发言稿模板篇1**

各位同事：

首先非常感谢大家对我如此的信任，这样的支持我就任总经理这个职位，我深知这个位子的重要性，它包含着大家对我的信任与期望!

能够得到大家的信任是我的光荣，通信行业是一个技术含量比较高的行业，现在公司的领导及员工在公司总经理的带领下取得不菲的业绩和效益。在去年的经济危机中保持着稳健的发展步伐，这些离不开公司的指导和公司全体员工的努力。今天我有幸站在这里接受这个职位我感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，你们的支持就是我最大的动力。

感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，今天对于我来说是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，正面临着的考题就是如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的红利。或者说我现在就像一个等着接力的运动员，前面的领导已经把蒸蒸日上的公司交到我的手里，我该怎样让公司在我这一棒跑的更快，发展的更好，这是对我的一种检阅，一种审视，一种挑战。我将在今后的工作中恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕全部精力以求不辱使命，我想，只有这样才能回报大家对我的信任和支持!

未来的时间，我将严格遵照公司章程和公司发展目标，以广州电力通信工程施工和电力通信维护为基础，以外省电力市场及集抄业务为辅，抓住机会，加强企业内部管理建设，提高企业平台，完成今年计划目标，为下一步公司的发展打下坚实基础。我想和在坐的各位同仁一道，共同奋斗，努力把公司的各项工作做好，完成既定的各项工作指标，这就是我的职责，义务和使命之所在。

我伸知自己的能力有限，水平不高，尽管如此我还是会倾尽我所有，尽我所能，为公司的发展贡献我全部的力量。我相信天道酬勤，勤能补拙，相信有付出必然会有收获。我想，只要我努力践行：“爱岗敬业、高效管理、拼搏进取、创新争雄”的企业精神，努力扎实地工作，工作就一定会有成效。我坚信，有公司总经理的正确领导有公司全体员工的不懈努力，我们的目标任务就可以完成，也一定可以完成。我希望在明年的这个时候，得到的掌声比现在更多，更热烈，因为你们的肯定就是给我最大的褒奖。

最后我要说的是：我将铭记今天，我将忠实履行我的诺言!

谢谢大家!

**经理就职发言稿模板篇2**

尊敬的各位领导，股东们，各位亲爱的实超人们：

大家晚上好!

感谢各位董事会成员、各位实超人对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任销售经理这个机会。在知道自己成为销售经理之时，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。

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销售团队，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-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--

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!

**经理就职发言稿模板篇3**

亲爱的公司同仁：

今天我被正式任命为公司总经理，当得知被任命时，我感觉到身上的担子和所承担的责任。我自知能力有限，这个职位对我来说是一个很大的压力，但迎难而上是我的个性，所以我站在这里给大家表个态，责任重大，勇于承担。担此重任，我的目标只有一个：和公司的同仁一起成长，在大家的支持、配合和努力下，共同开创公司一个新的未来。

在过去的几年中，我先后担任公司研发中心主任、事业部经理、中心总监，得到了同仁们的理解、支持和包容。是大家的关爱和支持，让我对公司各中心的工作有了全盘的了解，也正由于这些年的经历，让我对公司的工作能统筹兼顾、全盘操控，为今后总经理这一职位工作的开展打下了基础：

总经理，是公司上层和中下层各级岗位的衔接点，必须把为董事长分忧和服务于员工作为出发点和落脚点.把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：“调研围绕市场转，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使产品研发，生产经营、公司管理、营销策略各项工作运转更加顺畅。

要做好总经理，我深知任重而道远。当下，我们面临着复杂的行业环境：无序的市场竞争、不稳定的的价格供应链、高涨的人力资源成本等等。但商机总是在危机中孕育，机遇在挑战中竞生。我将和公司的同仁们一起，风雨同舟、竭尽所能，力争获得更大的收获与成功。

上任后我将从以下四个方面着手开展工作：

首先是打造企业战略化思想，提升战略执行力。所谓战略就是指导战争全局的方法和策略，战略是有层次性的，不是高层才有战略，公司要战略，部门要战略，个人也要战略，大家为了一个共同的企业战略而确定不同层次的对应战略才是团队共同成长和成功的根本。我希望大家都站在企业的队伍里，找到合适自己的位置来开展我们未来的工作。

**经理就职发言稿模板篇4**

大家好，很荣幸作为经理在这里发言。我有膝下几点想说：

公司需要进一步完善公司营销战略规划及战略执行方案。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。品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，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、人力资源优势、综合管理优势等;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。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。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，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

公司销售模式有待于进一步完善和细化。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是我们需要考虑的。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，严并格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

公司需要进一步加大营销团队建设。从一个企业的中长期发展而言，企业的销售业绩、企业的成功靠的是整个团队整体协同作战的成功，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对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。

今后，我将结合自己的营销心得，编撰成书籍，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、大客户拓展技能等。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。在公司外出联系业务时，必须严格要求自己，自觉遵守企业规章制度。一切从公司利益出发，合理处理好来往单位的业务纠纷。为下级职员做好榜样。

**经理就职发言稿模板篇5**

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好!

首先，我对自己能工作在公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸;其次我要感谢在座的各位同仁在工作中给予的支持。

财务经理即是管理者，同时又是执行者。

财务经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要对公司的总体规划和目标任务进行有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大员工的积极性，准确及时的向总经理反馈各位员工的工作业绩。

财务经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕员工转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使财务各项工作目标更明确，重点更突出。

面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信公司将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能;也不可以一时之失意，而自坠其志。”最后，真诚地祝愿我们公司越来越好，财资部为公司的发展提供源源不断的钞票数据。并祝在座的各位同仁身体健康，工作顺利、万事如意!

谢谢大家!

**经理就职发言稿模板篇6**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好!

首先非常感谢大家对我如此的信任，这样的支持我就任总经理这个职位，我深知这个位子的重要性，它包含着大家对我的信任与期望!

能够得到大家的信任是我的光荣，通信行业是一个技术含量比较高的行业，现在公司的领导及员工在公司总经理的带领下取得不菲的业绩和效益。在去年的经济危机中保持着稳健的发展步伐，这些离不开公司董事会的指导和公司全体员工的努力。今天我有幸站在这里接受这个职位我感到非常的荣幸，也非常感谢大家的支持与厚爱，你们的支持就是我最大的动力。

感到荣幸的同时我也感到了不小的压力，今天对于我来说是一个新的起点，一个新的挑战，一个新的机遇，我感觉自己现在像是一个考生，正面临着的考题就是如何把公司发展的更好，让公司取得更大的业绩和效益，让大家得到更多的红利。或者说我现在就像一个等着接力的运动员，前面的领导已经把蒸蒸日上的公司交到我的手里，我该怎样让公司在我这一棒跑的更快，发展的更好，这是对我的一种检阅，一种审视，一种挑战。我将在今后的工作中恪尽职守，踏踏实实，勤奋工作，毕全部精力以求不辱使命，我想，只有这样才能回报大家对我的信任和支持!

未来的时间，我将严格遵照公司章程和公司发展目标，以\_\_电力通信工程施工和电力通信维护为基础，以外省电力市场及集抄业务为辅，抓住机会，加强企业内部管理建设，提高企业平台，完成今年计划目标，为下一步公司的发展打下坚实基础。我想和在坐的各位同仁一道，共同奋斗，努力把公司的各项工作做好，完成既定的各项工作指标，这就是我的职责，义务和使命之所在。

我伸知自己的能力有限，水平不高，尽管如此我还是会倾尽我所有，尽我所能，为公司的发展贡献我全部的力量。我相信天道酬董事会的正确领导有公司全体员工的不懈努力，我们的目标任务就可以完成，也一定可以完成。我希望在明年的这个时候，得到的掌声比现在更多，更热烈，因为你们的肯定就是给我最大的褒奖。

最后我要说的是：我将铭记今天，我将忠实履行我的诺言!

谢谢大家!

**经理就职发言稿模板篇7**

总经理、各位同事：

感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的培养。今天我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬人“只争第一、不做第二”的精神和“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

1、担任总经理期间，我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开发工作方面：在前任总经理刘建明先生的领导下，公司发展势态良好。\_\_年下半年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略并进一步拓展市场开发渠道，力争年底中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技术管理方面：坚持以“现场保市场”，强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓关键施工的新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产经营工作方面：以\_\_年工作报告精神为指导，坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理力度，尤其针对秘书工作年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利因素给公司带来的经营风险，确定\_\_年的工作重点是：加大精细管理力度，不断提高创利水平。目前时间已过半，截止5月底已完成计量产值2。43亿元，占年计划34.39%，下一步要抓住第三季度施工旺季，确保年底实现计量产值6亿元，力争突破8亿元。

5、面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。

在公司良好的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境，随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要认识到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单位在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。比如：公司内部操作层的培养，目前发展还很不成熟、不规范;外部操作层还要进一步整合。公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

**经理就职发言稿模板篇8**

女士们，先生们：

大家好，在市场经济中充满挑战，在挑战中，需要我们努力学习，探求事物的真伪，我们做到从不向任何违背公司利益的人卑躬屈膝，时刻铭记我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，公司的命运就是自己的命运。相信只要能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。

对于我们的顾客，不管在什么情况下都应该记住“顾客永远是对的”。客户就是上帝，迅速建立起客户服务平台，我们知道市场是我们生存的条件，也是我们活动的舞台，因此我们必须在这个舞台上赢得顾客的信赖并取得市场经营的成功!

在目前高新技术产品将继续其他的生命力和主导地位，成为我公司的先驱，其他系列产品将继续开发和发展，特别要注意资产收益的优化。因此，在变化市场中，很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，我们将孜孜不倦地去调查那些能给我们公司带来效益的产品和顾客，以及相匹配的服务!

我的财务观点并不复杂，但有一点就是自始至终的实现财务目标。在目前和今后的市场中，仍需要大家的努力和责任感，去完成资产收益率的增长和公司的发展!我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水，我们大家需共同努力。

我将尽我所能，不懈的努力，要问我的目的是什么，那就是成功!你们肩负的是我们公司的未来!因此，不管道路多么漫长，多苦难，我们一定要夺取胜利!我也希望大家都能认识到这一点，没有胜利一切将不再存在!此时此刻，我认为我有权要求所有的人都能以大局为重，团结一致，艰苦创业，同甘共苦，群策群力，为了一个共同的愿望，不懈的努力，一定能够达到!

无论何时，我相信只有成功才是我们最好的装饰，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家!

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！