# 营销专员竞聘演讲稿

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-05

*篇1：竞聘营销演讲稿尊敬的各位领导、各位评委：你们大家好!今天我非常荣幸地在这里参加公司X营销经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲!同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对...*

**篇1：竞聘营销演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们大家好!

今天我非常荣幸地在这里参加公司X营销经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲!同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责 ，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践报告工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的`投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销经理这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。谢谢大家！

**篇2：营销竞聘演讲稿**

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己!

于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮WAP本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得20xx年省公司创新服务二等奖;“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批WAP收费项目全省推广;“云浮WAP本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线POS业务;云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造;等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在20xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，20xx年上半年模拟考核KPI指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划;对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的M 回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的.挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗?不!我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!

既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌!

**篇3：竞聘营销演讲稿**

各位领导、同事们：

我非常感谢行领导为我们提供了一个参与公平竞争，充分展示自我的舞台。同时，也对各位领导和同事们对我一贯的关心、支持和帮助，表示最诚挚的谢意！下面，我将个人基本情况，主要工作业绩，竞聘优势和今后努力方向，向各位领导和评委汇报如下：

我xxx年毕业于xxx，后来参加xxx本科自学并顺利毕业，xxx年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文《xxx》也在《xxxx》刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竟天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。二、竞聘优势

一是具有较为扎实的专业知识。参加农行工作来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了农行会出基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。12年的营业网点前台工作经历。使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。四是具有较强的业务技能。在县行举办的业务技术比赛中，先后两次荣获现金项目统计专业第一名，一次第二名。在县行组织的季度测试中，理论测试成绩均在90分以上，专业技能考核为优秀，业务量名列全县前矛，在20xx年柜员考试中，被评为中级柜员。五是具有勇挑重担的勇气和能力。我除临柜办理日常业务外，还分担着掌管大库，现金整理，上介下拨，独自担负着城区办13家企业，3600多人的代发工资业务。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：

一、积极为xx工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行；

二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率；

三、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等；

四、服从领导，服从安排，团结同事。

五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

**篇4：竞聘营销演讲稿**

各位领导、各位评委：

您们好！

我竞争的岗位是市场营销副主任，分管用电监察、线损、计量等工作。现将我个人的基本情况、对此岗位的认识以及受聘后的工作思路向大家做一简要介绍。我1975年9月出生，现年29岁；1987~1993年，在雄县中学学习；1993年考入华北矿业高等专科学校机械设备自动化专业，毕业取得大专学历；，在工作之余考入华北电力大学电力系统自动化专业专升本函授班，20xx年毕业取得本科学历及学士学位。

199月份，我进入雄县电力局计量室，从事表计校验工作，底开始担任计量室主任职务，20xx年科室合并后改任经营科副科长，分管计量工作，后又兼管用电监察、线损等工作至今。六年多的工作实践使我深刻的\'认识到，电力局作为一个企业，经营工作的好坏直接影响到我局的经济效益，也决定了我局能否正常运转、正常开展其他工作；经营部是我局唯一主管经营工作的归口单位，其重要性不言而喻。线损、计量、用电监察等工作是经营工作中不可忽视的环节，做好这些工作是搞好经营工作的基础。

如能受聘，我将认真做到以下几点：

1、听从部长领导、服从指挥，做到令行禁止，保持整体步调的统一；同时从自身做起，时刻维护经营部领导班子的团结。

2、以身作则、严格管理，带好本班组的队伍；明确分工、明确责任，让大家感到人人有事干、人人有压力，人人都有自己存在的必要性。

3、分清重点、科学安排，全面完成全年任务目标及各项临时任务。

（1）加强用电监察力度，通过营业性普查、专项检查、跟踪抄表等多种形式，彻底堵塞经营管理中存在的漏洞。

（2）进一步完善计量管理制度，确保计量表计准确运行，维护供用电双方的合法权益。

（3）强化现场管理，掌握第一手资料，为开辟降损节能新途径积累实践经验。

（4）认真学习创一流文件，领会精神实质，将创一流工作融会到日常工作之中，使日常工作更加规范。

六年多的工作实践锻炼了我，我有信心、有能力、有精力做好分管这些工作的营销部副主任，成为主任的得力助手，为完成全年任务指标、推动我局的健康发展做出自己的努力。如果不能受聘，我也将微笑着走向明年，走向明年竞争上岗的讲台。希望能得到大家的支持！

**篇5：竞聘营销演讲稿**

尊敬的面试官，各位评委：

我很荣幸能够参与这次竞聘营销主管的面试。我是来自市场营销专业的毕业生，拥有三年的市场营销经验。今天，我想给大家表达一下我对于营销的理解以及我的营销观点。

首先，我认为营销是一种可以为公司带来价值的活动。营销的\'核心是以客户为中心，通过产品或服务的设计、营销策略的制定以及销售渠道的建设等多方面的手段来满足客户需求，达到企业和客户双赢的目标。

其次，对于营销人员来说，我们不能单纯地只传递产品信息，还要关注并维护客户关系。在这个竞争激烈的市场上，客户往往不仅对产品需求感兴趣，更在意购买体验。因此，营销人员需要全程关注客户的需求，并以此优化产品和服务。

另外，我认为，在市场营销中，创新是不可或缺的因素。随着消费需求的不断变化，企业必须不断变革，通过新的营销思路来获得竞争优势。在这方面，我有过很多成功的实践经验，例如，在上一家公司，我参与并推动了一个新的营销计划，通过网络社交平台的策划和管理，大大提高了公司的知名度和市场占有率。

作为一个营销人员，我认为我的最大的优点是沟通能力。我与团队和客户交流顺畅，总能很好地表达自己的想法和观点，同时也能很好地理解他人的需求。此外，我也很擅长快速的适应变化、发现市场机会以及制定应对策略。

最后，我想强调的是，营销人员必须持续不断地学习和提升自己。在了解行业动态和市场趋势的基础上，我们需要对自己的专业知识、营销技巧、团队管理等方面进行不断的学习和提高，才能应对未来更加复杂的市场环境。

总而言之，作为一个有着多年营销经验的市场营销专业毕业生，我希望通过自己的能力和经验，为公司带来价值，同时在自己不断努力提高和学习的同时，取得更好的成绩。谢谢大家！

**篇6：竞聘营销演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

您们好！能站在这里，我心情非常激动，同时，也充满了感激和希望。首先感谢各位领导的信任和支持，给了我这次展示自我、检验自我的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。

我叫xx，现年39岁，大专文化，19xx年11月参加工作。回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，并多次受到表彰：年，受表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有资格担任这个或担任那个职位。”我觉得自己有信心也有能力担任经营部经理一职，做好应履行职责。

今天我参加经营部经理竞选，我想自身具有以下特点和优势：

全面的组织、协调工作的素质和能力。在平时工作中我认真负责，具有团结同志，正确处理与领导和其他员工的关系的素养，做工作、办事情，思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。在担任负责人期间，能够处理协调好与上下左右的关系，使各项工作有序开展。

具有一定的对外社交经验：在对外交往过程中，尺度拿捏有度，张弛结合，无论在什么工作岗位，都能很好的处理，赢得了大家的理解和尊重。并且通过实践煅练，我的.组织与协调能力有了很大的提高，可以确保业务的正常进行。

古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”我在面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自已，把本公司的利益放在首位。年来的工作经验，使我全面了解公司运作状况。并脚踏实地，能有条不紊地管理好部门的各项工作。

要想经营部经理工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

作为一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求人员筑牢团结的思想基础，把整个成员的精力都集中到工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

多层次开展人员培训，将最新的政策、管理信息、改革动态等，及时传递给人员，帮助其提高政策业务水平。并抓好人员的安全教育。健全安全管理制度，改革培训形式，丰富培训内容，完善培训体系，使人员适应行业发展的要求。

摆正自己的位置，当好上级领导的参谋和助手，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，强化勤政意识、服务意识，尽职尽责努力做好本职工作，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，全面完成上级下达的各项工作任务。

如果我能够走上经营部经理的岗位，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度着决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在以后工作中，我严格要求自己，认真做好本职工作，协调好各部门之间的相互关系。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在行业这方广阔的天空中，展翅飞翔。

谢谢大家！

**篇7：竞聘营销演讲稿**

尊敬的各位评委:

大家好，我叫李华，非常荣幸能够来到这里参加竞聘营销主管的面试。我相信，在场的各位都是非常优秀的专业人士，希望我的演讲能够让大家对我有更深入的了解，并给予我机会展示自己的优势和经验。

营销工作是一个充满活力和变化的领域。作为营销主管，是需要拥有创造力和敏锐的洞察力的。更重要的是，我们需要热爱自己的工作，有强烈的责任感和使命感。

在我的.职业生涯中，我一直在营销领域工作，并积累了丰富的经验。我曾在一家室内设计公司担任市场总监，为公司带来了可观的收益。我也在一家外贸公司担任过营销经理，负责开拓新市场和产品推广。同时，我参与了一些乐队和音乐节的活动策划和营销，不仅增加了我的创造性，也让我了解了年轻人的文化和品味。

在对营销的研究和实践中，我总结了一些自己的经验和技巧。首先，我们要做好市场调查和分析，了解市场和客户的需求，为我们的策略提供基础数据。其次，我们需要创造性的思考和创意，并把这些创意转化为实际的营销策略和活动。最后，我们要衡量和评估活动的效果，并不断优化和升级策略。

作为一名营销主管，我相信我的优势是能够在团队中发挥领导力，激励团队成员积极工作。我善于沟通和协调，能够和内部和外部的合作伙伴建立良好的关系。我也非常注重细节和结果，能够保证活动的品质和效果。

在今后的工作中，我希望能够与公司共同成长，为公司带来更多的创新和利润。我相信，我已经做好准备，准备好承担更大的挑战和责任。

最后，我要感谢各位评委给我这个宝贵的机会，希望我能够吸引你们的注意和信任，成为这个团队中的一员。谢谢大家！

**篇8：行政专员竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、同事：

你们好!这次我竞聘的岗位是行政文员。俗话说“文如其人”。同样，工作就是一个人的人格表现，看到一个人所做的工作，就是“如见其人”了。

我认为我行政部竞聘文员有以下几个优势：一是做事有耐心，办公室的日常工作繁杂而琐碎，毫不起眼，但我从不因此而敷衍塞责，一推了事;二是做事有恒心，对既定的工作目标都能专心一意地努力，我知道只有平时一点一滴的努力积累才是实现任何目标的唯一方法;三是做事计划性强，面对繁杂的事务性工作，通过几年来在工作中的积累能够很快的总结出规律，提炼经验，做到办事井井有条，计划得当，提高办事效率;四是适应性强，参加工作的十几年来，根据工作需要我曾先后在五六个岗位上工作过，每个岗位之间都毫无关连，有的甚至是专业性很强的工作，但我都能很快的掌握本岗位工作所必须具备的基本条件，及时调整自己的思维和行为，使之与工作相适应，顺利的完成角色的转换;五是信守诺言，具有团队精神。行政岗位的工作在企业中起到承上启下的作用，办公室人员必须具有协作意识，我始终坚持从服从大局出发，坚持从企业与职工的利益出发;六是始终保持着对工作的执著和热爱，对待工作的精神状态，决定了一个人的工作效率，多年来我无论做任何工作，都保持着良好的工作状态，做到干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。五年前，我被单位领导调到办公室工作，在这之前，我一直认为办公室工作最简单，最容易，只不过做些上传下达，后勤保障等鸡毛蒜皮的小事，几年来我渐渐地了解了办公室工作的重要性。如果组织上认可我，我会做到以下，请注明几点：

第一个方面，是最基础也最重要的方面，要勤于学习。不懂的问题马上就问，及时向领导请教、向同事学习;行政工作可以说是千头万绪，纷繁复杂，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，只有通过细心的学习，才能够熟练掌握办公室的工作流程，更快的适应环境。

第二个方面是要注重细节。俗话说，细节决定成败。我记得在实习的时候，老师给我们做培训，讲到了服务的要点，一共八个字“眼勤，手勤，口勤，腿勤”。看似很简单，但要真正的做好这四点，确实也很难。既然和我的专业有共通之处，那我想这八个字用在行政工作上也很合适。今后，我会以这八个字为工作准则，努力做好工作。

第三个方面是要高效快捷处理有关事务。作为一个助理，必须要有强烈的时效观念和意识，求真务实、雷厉风行的工作作风，在有限的时间里办好应办之事。明确该干什么，不该干什么，先干什么，后干什么。工作要扎实，力求实效。

当然，仅靠我上述表达的几点，是远远不够的，许多工作思路要在日常实践中挖掘和表现，许多工作方法要在日常的管理中创立和完善。希望大家能给我一个机会，让我用自己的聪明才智为大家做点事情，为潢绣的发展做点贡献。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**篇9：人事专员竞聘演讲稿**

l、开门见山

开门见山，就是直接提示演讲的中心，不讲多余的话，这样的开头，使听众一听就知道演讲的中心是什么，注意力马上就集中在演讲上。

2、介绍情况，说明根由。

这种开头可以迅速缩短与听众的距离，使听众急于了解下文。

3、从日常生活或切身体会入题

可以借助某事件、某一比喻、个人的经历或一段笑话，唤起听众的注意，同时使它成为与题目有关的媒介，或与演讲的主要内容衔接起来的因素。

4、用提问激发听众的思考

这种方法是根据听众的特点和演讲的内容，提出一些激发听众思考的问题，以引起听众的注意。（例子：谢乔《劳动塑健康人生》《发扬民族精神，争做先锋少年》这两篇稿子的开头都从听众的日常生活出发，并同时运用了提问的方法，这样就不仅使听众产生兴趣，而且迫使听众同演讲者一道动脑筋思考，把注意力集中到演讲上来。）

**篇10： 营销经理竞聘演讲稿**

尊敬的领导、老师：

上午好！我是\*\*烟草市区二线客户经理\*\*\*，我竞争的岗位是市场营销经理。我是XX年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场营销经理岗位的几点理解：

1、市场营销经理必须具备良好的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面

2、市场营销经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在\*\*烟草这个营销组织中，市场营销经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场营销经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作――市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操作）

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竟岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

**篇11： 竞聘营销主管演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的.做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作。

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效。

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

**篇12： 营销主管竞聘演讲稿**

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，我演讲的题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的营销主管。

在这个充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名优秀的营销主管，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕生追求。下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，学历，今年岁，年月至年月在华泰证券工作，年3月转至证券工作。现任无锡营业部客户经理职务，职责涉及多方面：如、等。今天能参加这次竞聘，我的心情是非常激动的，我愿意倾注力所能及的一切，为证券公司的建设和发展贡献自己的一份力量！

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我具有丰富的工作经验。年的证券公司工作经历，以及多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经验，了解销售管理工作的基本要求和重点环节，不但具备较为丰富的经验，同时具备一定组织协调能力和综合管理能力，在每个工作岗位上，我都努力学习，与时俱进，狠抓实干，身体力行每一个工作环节，了解证券行业最新、最近的知识，为当一名合格的营销主管打定了基础，我也相信自己能胜任营销主管的工作。

其次，我深知营销主管职责的重要性。如果将营销部比作一部高速运转的机器的话，那么营销主管则是是营销部的“一把手”，是这部机器的发动机。营销主管工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了公司方针、政策；是否能积极主动配合公司其他各部门，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作、领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在证券公司全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于营销部的工作。

第三，我发自内心对证券的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。年我进入证券工作，这才像是走进了一条阳光大道，找到了一个家，这家里有阳光，有温暖。有勤勤恳恳的工友朋友，有团结务实的领导班子，有我们的伟大事业和我们的共同追求。我们愿意为它的安宁，安宁、和谐、秩序和发展尽微薄之力。工作年来，我目睹了各位领导和同事为了证券的发展而付出的艰辛，目睹了证券开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀感恩，我有责任也有义务为了证券事业的发展尽一份自已微薄的力量。正因为有着对证券执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

第四，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

最后再向各位陈述一下竞聘成功后我的工作思路和措施：

一是把握形势，勇担重任。营销主管职务既是管理者，又是执行者，担负着上传下达的重要使命，不仅仅要根据总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要充分调动广大营销队伍人员积极性。如果我竞聘成功，我将坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，做好协调工作。

二是以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼营销队伍。人心齐泰山移。我将重视团队的力量，以人为本，深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。同时，强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

三是强化服务质量，优化客户关系。发挥营销主管培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和沟通，使公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高对客户的凝聚力和亲和力。紧密沟通，突出亲情化服务。抓住一切有利时机做好集中营销工作，通过了解客户的需求、销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传公司；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短公司与客户的距离。

各位领导，各位评委，各位同事，最后我再表个态，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为参与的过程有时可能比结果更为重要。不管今天竞聘的结果如何，都不会改变我对证券事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。我会服从安排，一如既往，以踏实的工作作风，进取的工作精神，尽心尽职做好各项工作，请领导和同志们放心。

我的演讲完了，谢谢大家！

**篇13： 营销主管竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同事：你们好!

我叫万力，今天我非常荣幸地参加公司客服部主管的竞聘演讲，心情非常激动。首先感谢各位领导和同事在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我觉得能通过这次竞聘使自己的工作能力和综合素质得到锻炼。

我于20xx年2月到公司客服部工作。初到公司和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间给我留下非常深的印象，感受到的是公司美好的未来，使我坚信：能进入源鸿公司是对的选择。自从进公司那天起，我虚心向前辈们学习，尽快熟悉业务，作为客服部的客服人员，是公司经营发展的一员先锋，将近一年来的实践工作使我积累了不少的工作经验，我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。一年来的工作中，我积极的跑业务，联系客户并热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余努力的学习业务知识，加强自身的修养。默默地为公司的发展尽自己绵薄之力。

在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘客服部主管的岗位，我具备以下优势：第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我相信自己能够把本职工作做好。

第二、一年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，我觉得源鸿科技发展服务有限公司的员工必须是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工。是永远的挑战者!

第三、有一年的工作实践经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨业务方面的知识，常在工作中向有经验的领导和同事学习，默默地把他们成功的经验记在心里。并对人热情，办事耐心。这一点，对一个客服人员来说是不容忽视的素养。做客服本身就是服务。对同事我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示公司服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们遇到问题。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的客服部主管这个岗位人员应该具备的素质和要求。而这些我都基本具备了。

在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我的工作宗旨是：“积极主动，团结团队，注重效益，热情服务。”实际工作中，我会做到学习到位，准备到位，服务到位，处理到位“四个到位”。我会在公司的领导下，在具体指导下，团结身边的同事，共同做好以下工作：第一、充分做好客服部经理的参谋和助手作用，在工作中积极主动，锐意创新，做到敢出主意、善出主意，积极协助领导做好各项工作。

第二、提高业务管理水平，确保各项工作安全稳定运行。发挥自己的主观能动性，积极主动的想问题办事情，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调工作。及时反映工作中的问题和不足，为领导调整思路和决策服务，以促进部门各项工作的顺利进行。

第三、工作要有创新。无论是工作思路，工作方法要善于总结，全方位，多角度的思考问题，同时进行创造性思维，总结旧经验和创造新方法，使客服部的工作充满生机和活力。

第四、加强团队的凝聚力，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第五、带领团队熟悉客服员职责，提高团队素质，真正做到内强素质，外树形象。带领团队提高业务能力，增强工作主动性和服务意识。特别是在对待身边的同事要和蔼可亲，对他们绝对不官场主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己先要做到做好。对待客户一定要有耐心、有热心、有爱心，不管客户谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“客户需要我们专业的服务，我们的服务是为客户在消防工作中遇到的任何难题提供专业的解决方案和优质规范的服务。”我有自信在我的带领下团队成员能充份发挥自己的潜能展现自己的实力，体现自身价值，共同取的很好的业绩，为公司的发展共同奋斗。

尊敬的各位领导、各位同事!请你们相信，我是完全可以胜任客服部主管这个岗位的，请大家支持!

谢谢!

**篇14：营销主管竞聘演讲稿**

营销主管竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位同事，大家过年好，在新的一年里祝大家万事如意，步步高升，

首先我先来个简短的自我介绍，我叫YJBYS，一直在xx当一名既合格又优秀的导购，在此感谢xx按摩椅公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的\'工作经验，我自5月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因，

但话又说回来，起初我刚接触按摩椅时，我就对按摩椅这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自已的榜样，努力把大家的心态调为最佳，把业绩做好最好，这个就是我短期的目标。

最后感谢xx按摩椅公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。

**篇15：营销总监竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的\'用人机制，能使无数人才脱颖而出。参加这次竞聘，我的心情是非常激动，因为这是对我多年来工作业绩与工作态度的充分肯定！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。今天，我演讲的题目是：爱岗敬业，忠于职守，努力争当一名优秀的营销总监助理。

在这个充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名优秀的营销总监助理，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕生追求。下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，毕业于，本科学历。20xx年进入营业部工作，先后在柜台、办公室、客服中心工作过，20xx年8月进入了营销中心担任营销主管至今。回顾往昔，岁月如梭，在营销中心工作的这个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，曾被被评为等称号。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我想我有信心也有能力担任营销总监助理一职，能做好相关工作。今天参加竞选，我想我有以下特点和优势：

一、阅历丰富，有工作经验

从年开始，我就在营业部工作。在工作中，我以工作落实为重点、工作创新为特色，不断提高了服务形象和营销业绩，提高了自己的整体素质，取得了良好的成绩，受到了领导的一致肯定。在年的工作时间里，我始终坚持努力学习理论知识，积极践行实际工作，身体力行多个工作环节，从而获得了很多宝贵的经验，为以后工作的深入开展和正确管理打下了坚实的基础。

二、不断学习，有发展潜力

在工作中，由于踏实肯干、细致认真的工作作风，得到了领导和同事的肯定。我曾在多个岗位做过多项工作，有些岗位虽然时间不长，但无论从事什么工作，轮换什么岗位，我都能够努力把自己融入其中，尽快适应新的环境、新的工作，做到干一行，爱一行，并尽可能做好这一行。在几年的工作中，始终能够保持稳定的心态和良好的工作状态，不断学习，不断进取，不断积累。

三、品质优良，有进取精神

在工作中，我一直对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。对于上级，能够做到服从安排，努力完成任务，能够以最大的努力去克服困难，以拼搏的精神去履行职责。因此每一点成绩，每一次进步，都是对自己苦干实干的回报。同时，我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识和强烈的进取精神。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面的努力，认真履行岗位职责。

一是找准定位，做好参谋。如果我能够走上营销总监助理的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与上级领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还会站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局，坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，全面完成上级下达的各项工作任务。

二是是以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼营销队伍。

（一）树立敬业的精神。一个人有敬业精神，才能把公司的事情当成自己的事情。一个人有责任心，才能更好地发挥自己的聪明才智，才能在工作中想方设法完成自己承担的任务，从而才能做到务实、踏实、勤勉、敬业，才能以事业为重、以工作为重。

**篇16：营销经理竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导：

大家好!

非常感谢大家给我提供这次竞聘演讲的机会，我竞聘的是销售经理，希望大家多支持我。

一、自我简介

我是城一片区营销中心的客户经理李明，现年28岁，本科文化，所学专业财务会计，于20\_\_年至20\_\_年在\_\_公司担任\_\_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最大肯定。

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

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。

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17： 营销经理竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好，我是来自营销部的李小丁，现年24岁，共青团员，毕业于四川乐山师范学院，先后尝试过医疗器械推销员、教师等工作。自进入公司后主要负责景区的媒体宣传工作，回顾一年的工作历程，成功与失败交替，机遇与挑战并存，付出与收获同等。这一年，在领导的言传身教，同事们的悉心帮助，和自己的努力工作下，我对旅游营销工作有了一个整体的、全面的认识。也因此，今天我怀着忐忑的心情站上这个演讲台，竞聘营销部经理一职，只为更好的服务于四面山的发展建设。

首先我想谈一谈我对这一岗位的认识。旅游营销与传统营销一样，都是为了提升企业销量，不同的是传统营销着重于产品销售，而旅游营销侧重于品牌形象的塑造。因此公司营销部不仅承担着提升销售业绩的重任，更肩负着提升景区知名度的使命。这个岗位需要一个既能够在宣传上打开局面，又能在营销渠道上有所突破，而且还能把握市场脉搏制定相应促销方案的人。

也许我离这个要求还有一定差距，但就自身优势讲：首先，我熟悉旅游营销工作，对媒体宣传、旅行社营销以及制定优惠活动方案都非常熟悉，有胜任该岗位工作的基本能力；其次，我的学习能力非常强，就营销部经理这一职位来说，我欠缺的是经验，但我的学习能力和接受能力能让我迅速进入角色，适应该岗位的要求，这在以往的工作中已经得到证明；再次，我胸怀建设四面山的满腔热情，作为一个江津人，能够将家乡的美景推介给更多游客，这不仅是一份工作，更是一种快乐，只有怀着激情的人才能在工作中全力以赴，克服营销工作中的千难万险；最后，我拥有一样最宝贵的财富，那就是敢想敢干的闯劲，营销工作是一个对创新能力要求非常高的工种，做好营销需要在宣传点上有创新，在营销模式上有创新，一个有创新能力的营销管理者才是一个合格的营销人。

如果竞聘成功，我将围绕以下几个方面做出努力：

一、认真贯彻落实管委会（旅游局）营销发展计划，配合开展全区旅游营销工作。今年区旅游营销宣传计划已经出台，作为这个计划的起草者、参与者之一。我将继续在管委会的强有力领导下，做精做细媒体宣传，在电视、报纸、网络、平面上等媒体上形成立体化的包围式宣传。

二、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。稳定现有旅行社客源的基础上，投入精力拿下重庆市各大企事业单位这块蛋糕，通过团队优惠促销，电话营销、网络营销等方式进一步提升市场占有率。

三、加强与各兄弟部门的协调沟通，做到优惠活动信息及时传达，避免部门间信息不对称的情况出现。

四、进一步加强营销知识的学习，完善自身知识结构，提升自身能力水平。这需要我从两方面进行努力，一方面我将认真学习管理基础知识，在最短时间内完成从基层执行者到中层管理者的角色转变；另一方面我将努力提升自身专业能力，从写作能力到活动策划能力都应有一个质的飞越。

最后我用这么一句话结束我的演讲，“上也好、下也好，一如既望；进也好、退也好，一片丹心”。

**篇18： 营销经理竞聘演讲稿**

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战。

6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！

于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。文秘部落其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮WAP本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得省公司创新服务二等奖；“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批WAP收费项目全省推广；“云浮WAP本地化应用”项目被评为省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线POS业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的.同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的MBA课程。挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉……

回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

**篇19： 营销经理竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢大家给我提供这次竞聘演讲的机会，我竞聘的是销售经理，希望大家多支持我。

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，本科文化，所学专业财务会计，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最大肯定。

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

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；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。

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，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。

市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？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。

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！