

最新电信竞聘报告(精选7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

电信竞聘报告篇一

大家好！今天，我本着锻炼自己，提高自己的宗旨站到这里，参加电信支局长竞聘，希望能得到大家的支持。

本人现年29岁，团员，大专文化□20xx年参加工作，在近4年的工作和学习中，我开阔了眼界，综合工作能力得到了很大提高，积累了相对丰富的工作经验。所有这些都利于我尽快进入工作角色，适应支局长的工作要求。大家都知道，支局一职，属于最前端，工作千头万绪，纷繁复杂，任务艰巨。肩负着树立单位形象，促进单位整体工作等方面的重要责任。我之所以竞聘支局长这个岗位，首先是对支局岗位的热爱，希望在今后的工作中，能为支局的发展做出比较大的贡献；其次，为自己找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。

我就本着“干一行、爱一行”的精神，脚踏实地，凭着自己的勤奋，积累了许多专业知识，极大地增强了我从事支局工作，并做好支局工作的信心和决心。

维护，顾名思义就是搞维护，在日常工作中，务必做好每天维护工作，对当天下发的各种故障及时处理，区分主次，对未能按时修复的故障，一定要与用户沟通好，择时处理，避免用户不必要的投诉。如有特殊问题，及时跟领导反馈，研究解决方法。对装移工作，在用户办理业务后，及时联系用

户，预约装移时间，按时完成工作，对用户提供力所能及的帮助，树立公司良好的装、移、修形象。

维护支局比任何其他人接触用户的机会都要多得多，要善于利用这个良好机会，及时向他们传达公司业务动态，对上级下发的营销派单，及时通知用户，对欠费派单上的用户，在催缴同时宣传业务，收集潜在用户资料，在日常工作中，资料随时带上，趁着上门安装、维护，同时对用户讲解最新业务，了解用户需求，并扩展到其左邻右舍，借助他们，让其他潜在用户及时了解到当前业务情况，对有意向用户做好记录，日后在次营销，扩大发展量。发扬公司营销精神。

在日常工作中，要及时总结工作，在发扬成功之处同时对工作上的不足，及时改正，与同事分享成功经验，借鉴他人工作，吸取成功经验，对下发文件及时学习，有计划的有目的地完成日、月、季度任务，工作不懂之处，虚心向同事讨教，不断丰富专业知识，提升自己工作能力，提高工作质量。

上级部门要求配合的工作，务必配合到位，听取工作指导，全力协助支局领导，对领导交代的事情要妥当完成。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”我将以这句话自勉。如果公司需要我在原岗位继续工作，我会服从分配，一如既往地勤奋学习、努力工作，在自己的岗位上，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生。

我的竞选演讲稿结束了，谢谢大家！

电信竞聘报告篇二

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

很荣幸我能最后一个出场演讲，首先，我想代表今天参赛的选手对各位评委、各位领导一天来的辛苦工作表示感谢，谢谢大家为我们分公司选拔人才而付出的辛勤劳动。

我来自数据分局，我叫王利民，今年24岁。

97年毕业于河北省邮电学校综合电信专业，从实习起一直在数据分局做维护工作。

在做好工作的同时，我参加了省邮政高等专科学校组织的邮电经营专业的大专自考，一次性通过了全部的科目□20xx年4月毕业。

在4年来的工作中，通过不断的学习和实践，在领导和同志们支持和帮助下，渐渐成长为数据分局的技术骨干之一，也走上了维护组班长的工作岗位。

在这次竞聘中我报考的是技术管理专业。

我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上管理岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

(本段是竞聘要求必须“自我介绍”的部分，用时不能超过1分钟)

今天我抽到的演讲题目是：如何做好电信市场的经营分析。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国电信由从前的“一枝独秀”变成了与多家运营商共同抢占市场，随着我国加入wto进程的加快，还将面临“与狼共舞”的局面。

首先，要重视市场营销分析的作用，转变思想，更新观念。

从前，电信企业政企不分，在老百姓心目中一直是“官商”，我们的领导和职工也有一种优越感和官架子。

在计划经济体制时代，不注重市场的地位，更没有市场分析的思想，在市场激烈竞争的今天，我们必须把市场营销分析作为一项重要的工作，大力开展。

其次，要切实以市场为中心，以赢利为目的，建立一支专门从事市场营销的队伍。

要有专业的市场营销分析人员，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。

在我们中国电信业正在深入内部改革的今天，要抓住这样一个有利的时机，建立像“市场营销分析室”这样的专门机构，招聘从事经营分析的专业人员，运用各种传统的统计分析方法和我们便利的通信手段，以及互联网这样新型的媒介，开拓我们的视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等。

实现市场营销分析的专业化。

我觉的像今天我们这样的公开选拔人才的做法就是十分必要和十分有益的创举，通过这样的方式我们很容易在企业内部选拔出适用的专业人才。

最后，要搞好市场调查工作，以获得市场营销分析的第一手资料。

俗话说：“知己知彼，百战不殆。

”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，

眼下在我们的主要业务领域还没有真正具备实力的竞争对手出现，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。

同时由于一些竞争对手已在大中城市出现，如：网通、吉通等，要深入了解和分析他们在那里的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。

同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，紧跟时代步伐，不断提高经营分析水平，为企业的最终决策打下基础。

经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和可行性，还要搞好相关部门的协作关系，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

以上是我对“如何做好电信市场的经营分析”这个题目的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位评委、各位领导和老师多多包涵，多批评指教。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

我深信，在21世纪的第一个春天里，通过这样科学和美好的形式，推选出来的一定是公司里最优秀的青年，真正得才兼备的年轻人。

那么最后，请允许我邀请在坐的诸位评委、领导和同事们和

我一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将当选的青年干部祝福，为所有参赛的选手祝福，为张家口电信分公司和中国电信的美好未来祝福！

我的演讲完了，谢谢大家！

尊敬的各位领导、评委们：

大家好！

营销策划和推广工作是为了配合营销战略的实施，因而作为营销策划人员要时刻明确公司的工作目标和工作重心，并紧紧围绕这一工作重心开展工作。

今年以来，***的发展面临严峻的挑战，“群雄逐鹿、硝烟弥漫”是当前电信市场的形象比喻。

为了适应日益加剧的电信市场竞争态势，积极应对加入wto所面临的新挑战，我们必须树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念，进一步加强上海电信的营销策划和推广工作。

我认为的营销策划和推广工作首先要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。

(来自)最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。

自我介绍一下，我来参加竞选，是我具备了几个条件：

一：正直的人品，的'修养，的工作作风

想做好，先要人。

我在为人，胸怀坦荡，公道正派，注重学习，时刻先进的思想，努力使有高尚情操的人；工作中吃苦耐劳，只要是吩咐下来的任务用心去做，从不推委。

时刻对高标准，要求，一直都在做有正直人品，高尚情操，修养，作风正派的人。

在，也希望同仁们监督。

二：较的组织，能力

的组织，能力是在长期的工作当中日积月累的，要识大体，顾，问题要周全；要有团结的精神和好同事之间关系的能力，在问题时要头脑清醒，思路。

当然它需要过程，在过程当中，离不开各位同志们的帮助和支持

淘宝精品

你们的肯定，我才会发展的；你们的帮助，我才会有飞跃般的进步。

你们我的唯一！大家说是啊？

三：要熟悉的专业技能，的通信知识

教育和的培养，在同志们的帮助和的努力下，我的工作能力和的素养在的。

与此，我了的奋斗和政治方向，具备了的知识，涵养了脚踏实地的敬业的精神，生活在人际关系的团队中，我深感荣信。

俗话说的好，有福同享，有难同当，都能聚集在一起真的很不容易，这是非常值得荣信和自豪的事情。

各位评委，各位领导，各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司业务支撑中心数据操作维护岗位的竞聘。

首先应该感谢公司领导给我们年轻人创造了这次公平竞争、展示才华的机会。

感谢公司领导对我多年的鼓励与培养，也感谢在座各位对我的关心和支持。

此次竞聘，我主要是为了响应公司人事制度改革的召唤，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。

我叫***，现年**岁，大专文化，199*年4月参加工作，毕业后分配在电信局多媒体分局做互联网的建设和开发工作，200*年至今在计算机中心主要负责对帐务系统和营业前台的设备维护，一直从事技术性工作。

*年的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖。

是您们使我最快速度地熟悉了我的业务，掌握了业务技能，使我能学以致用，为我创造了良好的发展空间，我想再没有什么能比这给我带来更多快乐。

于是我对公司，对我现在的岗位更加热爱了。

刚参加竞聘演讲的几位同事，每个人都有自己的优势。

那么我的优势是什么我要说，我的优势就在于三个方面：

一是有较为扎实的专业知识。

我对计算机接触较早，对计算机的应用和维护有一定经验。

我平时认真学习专业知识，不耻下问多请教，丰富了专业理论知识，做到理论与实践相结合。

二是有较为丰富的实践经验。

我从进入公司到现在一直从事数据通讯技术工作，对数据操作维护岗的工作了如指掌，具备数据操作维护岗所必备的素质和要求，对做好互联网维护与开发有自己的思考与准备。

在工作期间，我独立完成了全省短信代理商联网系统的建设，解决了一直困扰公司的代理商渠道建设的问题，让代理商做到独立开号，独立收费，极大方便了移动用户的买号和交费问题，得到了各级领导的首肯和用户的满意。

三是有较好的年龄优势。

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。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的数据操作维护岗的工作，提高工作质效，树立优质形象。

一、勤学苦钻技术领先。

在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过人的技术本领。

我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向领导学，

向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的技术。

在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。

以技术求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二、务实创新力谋发展。

数据维护岗的工作是业务支撑中心的要害，关系到业务支撑中心的生存与发展，业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。

岗位虽小，责任重大，牵一发而动全身。

“发展是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，才能在日益激烈的市场竞争立于不败之地，与公司同发展共进步。

我将围绕互联网的维护和开发目标，创超性地开展工作，严格履行公司的数据业务流程规定和各项管理制度，开展数据业务运营支撑系统网络维护工作。

执行制定的数据业务支撑实施方案；协调与省数据业务中心的关系，确保本地数据业务的有效开展；定期进行数据采集并进行分析和研究，提出数据业务系统解决方案；与运维部及相关管理部门沟通协调，维护好数据网络系统，确保系统运行稳定正常。

同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，不断拓展市场。

三、团结协作追求卓越。

我知道，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。

市场组的同事接待客户时那样热情的态度让我受益非浅，也将我深深打动。

我也要学习他们这种精神，以厂商、集成商满意作为唯一追求目标，以省、市、县公司相关业务部门满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。

公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。

电信竞聘报告篇三

大家好！很高兴今天能够有机会站在这个竞聘的演讲台上，在这里我首先想感谢市县公司党组给予我这次展示自我的机会和舞台，同时也十分的感谢各位同事对我的支持和帮助，让我有勇气站在这里。今天我演讲的题目是“做一名务实、创新的管理者”。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑眩我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司下一步的`竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，简单介绍一下自己的经历：本人现年**岁，大专文化，1993年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场营销、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场营销部主任、局长助理、

分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者 and 优秀个人□20xx年被评为市级21世纪优秀人才。

一、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。

识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，思路较为清晰，头绪分明。

二、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

做为领导，必须先做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

三、具有一定的文字综合能力。

诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：如与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作较为急躁，不够细腻。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

四、比较熟悉各专业具体业务和具有一定的通信专业知识。

参加工作十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

一、以务实、严谨的作风开展工作。随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制

度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

二、作为副职，必须了解正职的主要工作思路和全公司的目标。并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。

四、坚持“发展是硬道理”，创新工作思路和方法。企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分用户市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个质量，一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同

时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

五、上岗后要以服务为目的，吃苦在前，享乐在后，不能有任何私心杂念，公正廉明，做好表率作用。

最后，我表个态，如果领导和大家信任我，我将珍惜这个机会，用心干好工作。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。无论结果如何，我都始终会”老老实实做人，扎扎实实做事。”言必信，行必果。

谢谢大家！

电信竞聘报告篇四

大家好！首先感谢客服中心领导给了我这次展示自我风采的机会。我叫××，来自××营业厅。我参加的是××营业班长。从0×年进入电信公司至今已经5年了，我从一个初出校门对电信业务茫然无知的新手成长为一名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。在工作中我尊敬领导团结同事，积极参加公司组织的各种学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

我认为我班长报告具备一定的优势。

自加入电信公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的电信通信事业。工作起来不辞辛苦、无私奉献，8年时

间里，使我养成了吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

5年营业班长的工作经历使我逐步成熟。在工作中牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、市公司检查人员，还是和其他部门间，总能把关系协调的较好，确保了营业厅的业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做什么，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

营收班长是管理者，更是执行者，上传下达，不仅要贯彻执行公司计划、方案，又要发扬团队精神，充分调动全体营业员积极性，确保工作的有力实施。坚持“上为领导分忧、下为营业员服务”的原则，把为领导分忧和服务于营业员作为工作的出发点和落脚点。

5年来的班长范文工作经验告诉我该如何更好的处理与客户的关系，如何和客户进行沟通，在处理和沟通的过程中让我学到了更丰富的社会经验，同时我也让客户更坚定的信任：“中国电信”才是最值得信赖的网络运营商。

做为营业厅营收班长，光有良好的品行和客户缘是远远不够的。营业厅要运营、要发展，得有一套完善的管理和发展业务的方案，我会根据每月公司下达业务的数量及目标，做好自己的工作笔记，把考核内容及完成目标记录在案，给每位营业员定任务，让她们知道自己工作的重点。在业务宣传方面，让每个营业员树立主人翁意识，只要能接触的社交范围，主动巧妙的推广我们目前最新的优惠政策。

做为营业厅班长，应有善于发现的眼睛，及时发现营业员的

发光点，培养其善长处，以一个公正、公平的形象树立在营业员心目中，成为她们的朋友，以心换心，知道我们上班是好同事，下班是好姐妹，在一个高质量、高素质的氛围之下，我们工作的很融洽，服务的很用心，业务发展更会突飞猛进，服务质量就随之更上一层楼了。

当然再好的服务也会遇到客户的投诉。首先让用户说，在陈述中，找准其投诉的目的及核心，构思客户可以接受的解释及解决方案，同时不急不躁，微笑地去和用户交流，在其提出无法办的事情或无理的要求时会巧妙的避开话题，转向主题，果断处理问题。其实把用户的投诉解决了，自己的信心也会大大增强了。

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。二是严格执行各项制度，规范业务流程。三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。四是工作有计划、有步骤、做到忙而不乱。五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

我若能竞岗演讲成功，我一定不甘落后，积极进取，努力学习新知识，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

我的演讲完毕，谢谢大家！

电信竞聘报告篇五

尊敬的各位评委、各位专家、各位领导，下午好！

我是电信员工、市场部主任、工程师，现年xx岁，大学本科毕业。今天，我非常感谢省公司党组和总经理班子给我提供了这次展示自我、挑战自我的机会。

我竞争岗位是前端管理四岗。

我汇报的内容分三个部分：

一、个人经历：我毕业于计算通信专业和经济管理专业，参加过集团公司c级客户经理认证培训和领导力培训，并成为领导力项目集团级内训师。

有xx年组织工作生涯，在此期间，担任过市公司市场部副主任、营销中心主任，政企部主任、县分公司副经理，有x年的前端部门主任工作经历。带领政企客户部两次获得集团公司“优秀客户服务团队”荣誉称号；个人获得了x年集团公司和省公司的优秀共产党员，省级优秀管理者等荣誉称号。

二、主要业绩

自x年担任市场部主任以来，在省公司领导正确领导下，在省公司各部门领导的悉心指导和帮扶下，xx公司连续三年业务收入的完成率都达%以上，增长率从20xx的x%提升20xx年的%，移动用户从20xx年接手时的x万户，到20xx年增长到万户，增长了9倍多，移动业务收入增长6倍多。我和我的团队精诚团结，抓住了第一轮战略转型契机，通过“数字”创新完成了电子政务、平安城市、教育信息化等项目，实现年收入近x万元，20xx年行业应用收入较20xx年增长%，拉动智能机发展近万户，我坚持做到清正廉洁，严于律己，勤俭节约。

自觉遵守《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》的各项规定。

三、对这个岗位的认知如下：

是协助总经理分管经营，目标是竭尽全力完成收入、市场份额和利润，推动核心业务有效益规模发展。

作为副职，必须做到，到位而不越位；做到智能互补，扬长避短努力实现领导团队最优，做出贡献。

以集团公司、省公司经营战略为方针，以营造良好的发展环境为己任，关注地方政府，企业社团的主要活动，主动汇报智慧城市对边疆社会经济繁荣的重要性，展示企业，认同企业，撬动企业发展的新契机。

力争在未来三年内使xx公司业务收入增长率保持在%以上，到20xx年突破亿元，移动用户力争到达万户，市场份额提升0.x%[]完成以上目标，必须抓住信息化应用和规模发展的黄金期，快速扩大移动、宽带的市场份额，发展3g智能机大规模增加收入，深化大众客户维系工作堵住流失，推进边远山区空中充值点二级渠道的建设，将每位用户都当成一个小银行，提高话费预存和终端销售，持续做好流量经营，同时引入民资，填充宽带市场空间，稳住宽带市场份额90%以上，力争20xx年宽带收入体量达到x亿元。

各位领导，各位评委，我真心希望大家给我一个以实践检验理论的机会。如果我有幸竞争成功，我会把大家的支持化为工作前进的动力，以让领导放心，让员工满意为工作目标，自强不息，积极进取。

电信竞聘报告篇六

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台，我竞聘的岗位是公司经理，我演讲的题目是“做一名务实、创新的管理者”。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，简单介绍一下自己的经历：本人现年**岁，大专文化，1993年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场营销、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场营销部主任、局长助理、分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者 and 优秀个人□20xx年被评为市级21世纪优秀人才。

一、具有一定的文字综合能力。诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：如与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作较为急躁，不够细腻。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

二、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

三、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，

正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，思路较为清晰，头绪分明。

四、比较熟悉各专业具体业务和具有一定的通信专业知识。参加工作十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和全公司的目标。并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次，以务实、严谨的作风开展工作。随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

再次，坚持“发展是硬道理”，创新工作思路和方法。企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能

力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分用户市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个质量，一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

最后，天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

谢谢大家，我的演讲完毕！

电信竞聘报告篇七

尊敬的各位领导，大家好！

今天我竞聘的岗位是电信客户经理竞聘书。

首先，由衷地感谢公司和领导们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，

我正是为了追求与浙江联通共发展，在勤奋工作中再实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台。此刻，我最想和大家说的一句话就是：“请相信，我能行”。

我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

首先，敬业的精神，是自信的坚强支撑

其次，丰富的经验，是自信的坚实基础

最后，出色的工作能力，是自信的可靠保障

第一，摆正位置，全力协助正职做好工作

第二，深化品牌战略，落实规范标准，提升服务能力。

第三，提升客户的满意度，缩小与竞争对手的差距。

第四，紧密围绕公司的生产经营活动，做好服务保障工作。

第五，以员工为本，加强团队建设

第六，不断探索电信副总竞聘稿方法，以创新争先

尊敬的各位领导、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可能不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！