

# 外勤导师竞聘演讲稿(优质8篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 外勤导师竞聘演讲稿篇一

大家好！我叫辛世贤，现年38岁，大学文化，中共党员，1996年8月，分配到我公司变电工区工作，1997年3月调到生产技术部工作□20xx年以来担任生产技术部副主任职务。

一、学历达标，专业对口。

在大学期间，我学习的是电气技术专业，所学课程涵盖了我公司大部分的生产业务知识，在专业技术方面，我能做到游刃有余。

二、工作踏实，思想进步。

1995年在校期间，因思想进步，表现突出，我光荣地加入了中国共产党。参加工作之后，我始终坚持服从领导，团结同志，扎实肯干的工作作风，发挥党员的先锋模范带头作用□20xx年至20xx年，我连续6年被评为我公司先进个人□20xx年至20xx年，连续5年被评为我公司优秀共产党员□20xx年荣获“保定农电系统百名标兵”荣誉称号□20xx年，被蠡县县委评为优秀共产党员。获得以上这些荣誉，是领导和同事们对我所做工作的肯定。

三、经验丰富，业绩突出。

我从事生产工作已经有15个年头，经过多年的学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力都有了很大的提高，在第一、二、三期农网改造过程中，我负责10kv及以下工程的勘测、设计等工作，历经八年，圆满完成了任务，得到了领导的肯定与好评。20xx年以来，我负责农网完善工程建设工作，在整个团队的共同努力下，年终综合评分取得了保定地区第五名的好成绩，我公司也因此被评为“农网完善先进单位”。领导的信任给了我积极进取的动力，工作的历练给了我勇挑重担能力，我时刻践行着自己的座右铭——实实在在做人，勤勤恳恳做事。

1、带出一个好团队。团队精神是企业发展的灵魂，充分发挥团队精神，是做好部门工作的关键，带出一个好团队，是对部门管理者能力和魅力的考验，我深谙此理！所以，我会以打造好一个优秀的团队为目标，首先严格要求自己，做好表率，以先进的思想引导员工，以榜样的力量带动员工，以高尚的品德影响员工，充分发挥员工独特的优势与才能，建立起为了实现“共同的目标”而奋斗的价值观，互相支持，团结协作，心往一处想、劲往一处使，打造出一支具有凝聚力、战斗力、积极向上的优秀团队。

2、讲大局，注重合作。树立全局观念，把讲大局、讲协作、讲奉献作为最基本的工作方法，多从公司整体利益出发，积极为基层服务，与各部门密切配合，团结协作，将全局的工作当做一盘棋来抓。

3、做一名好助手。当好领导的参谋助手，工作中多请示、勤汇报，敢于表达自己的看法，多提合理化建议；对领导交办的工作做到事事有回音、件件有落实；坚持做到不越权、不越位，让领导和同事们满意、放心！

我愿意接受领导对我的挑选，我想对大家说：请——相信我！我会以身作则，带领团队，为蠡县供电公司健康稳步的发展做出自己应有的贡献！

谢谢大家！

## 外勤导师竞聘演讲稿篇二

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫\*\*\*，今年##岁，做过###年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品

的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你

完全满意。

谢谢。

## 外勤导师竞聘演讲稿篇三

大家好！

我叫，今年23岁，高中文化，

非常感谢公司能给我这次展现自我，首先感谢公司给予我展示自我的舞台和施展才华的机会！公司通过公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是我办加强干部队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是参与。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

企业的效益不仅仅是经济收益的好坏，更取决于安全的保障，安全工作在生产中起着举足轻重的作用，安全工作始终是一项长期、艰巨、复杂的系统工程，不仅是企业正常生产的前提和保障，同时也直接影响着家庭的安危，安全管理最根本的目的是保护人的生命和健康，因而安全工作必须牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的工作方针，做好安全工作才能达到安全生产，才是企业正常运作的最根本的需求。事故是可以避免和预防的，事故与安全是一对永恒的矛盾，这就要求我们建立积极的预防思想，树立正确的安全观。

如果我能够成功当选为安全员，我将从以下几方面做好安全工作：

- 1、落实安全管理的制度，严格执行公司和厂各项管理措施
- 2不断发掘有效的、可行的安全管理方法，消除安全隐患。

3围绕门市各个时期工作中心和任务,不断克服困难创新务实地积极开展工作,努力完完上级公司下达各项任务。

4.在做好工作的同时,认真来对待当地党政部门交予的工作任务,文件精神上传下达及时,不延误,积极来完成和努力做好这方面工作。

5.及时向上级领导报告工作开展情况,完成上级领导交办的其他工作,工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示,并提出自己对问题见解和建议。

## 外勤导师竞聘演讲稿篇四

大家下午好!

我叫吴彬,口天“吴”,彬彬有礼的“彬”,是今年应届本科毕业生,所学专业是工商管理,在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说:“世界上最小的经理是客户经理。”那么,当好这个“小经理”,干好烟草大事业,这就是我坚定的态度!我会在它的激励下,勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作,让自己青春梦想,伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞!

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户,是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访,可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能,对提高客户的销售量,增加客户赢利率,并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心,贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作,拜访前要有明确的目的性,拜访中要热情周到、以诚相待,拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作,要用细心加耐心为基础,通过与零售户近距离的接触,与他们建立起良好的关系,准确地把握市场脉搏,把市场营销工作做得更扎实、

更全面。

## 第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

## 第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。

## 外勤导师竞聘演讲稿篇五

你们好！

我叫×××，××年出生，（专业，毕业学校，职称、工作经历等介绍）。（参加工作以来所从事的工作内容，各方面的能力，所获得的荣誉奖励等）。

我从教××年来无论在哪一个岗位上都没有间断过教育科学研究工作。（所参加的课题，所发表的文章及论文，所做出的成就等）。

1，我注重理论学习，能够及时了解、掌握党和国家的教育方针、政策。具有坚定的政治信念。

2，注重业务学习和能力提高，不断学习教育教学新理念，了解教育发展新动向。善于发现问题，愿意研究问题。

3，热爱教育科研事业，了解教育科研工作的性质，掌握教育科研工作的基本方式、方法。

4，全国教育科学“九五”、“十五”课题的研究使我具备了一定教育科研工作的经验。

5，具有创新精神和吃苦耐劳精神。如果我竞选××××××职务成功，我将恪尽职守。

一、积极主动开展工作，做好所长的助手，配合好同事的工作。工作到位不越位，工作成果要有位。

二、通过自己的道德情操和人格魅力创设和谐的人际关系，提升人气，鼓舞士气，弘扬正气，营造融洽的工作氛围。发挥每一个人的科研潜能和创造力。



三、加强自身建设，严格要求自己，处处发挥表率作用。努力提高自身科研素养的同时，制定切实可行的学习计划和提高方案，不断提高全所人员的素质和能力，建设一支高素质的科研队伍。

四、结合自身工作经历和特点，开辟职业教育科学研究的新天地。面对职业教育低谷的挑战，寻求职业教育发展的机遇。在招生就业、体制管理、教学改革、德育教育、市场化运作等方面，科学立项，深入研究，加强指导，推广成果。努力使职业教育的科研工作上台阶，上层次，在全省有地位。

五、加强课题管理与指导，对现有课题进行梳理，分类、分层进行管理和指导。深入基层学校开展调研，进行面对面指导，务求有的放矢，提高课题管理的质量和层次。

六、重视和加强教育科研信息收集与处理工作。及时编发科研信息短讯，为领导决策当好参谋，为基层教师提供信息支撑和服务。

这次竞聘活动是一种领导干部聘用制度的改革，我作为年青教师非常感谢局领导给我们创造了一次锻炼自己、展现自我的机会，不管今天的竞聘是否成功，我将继续在自己的岗位上奉献我的青春和力量，为党的教育事业做出应有的贡献。

谢谢大家！

## 外勤导师竞聘演讲稿篇六

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市###店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是\_\_店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步

就与重百超市###店结下了不解之缘。20xx年的金秋十月、伴着重百###商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市###店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从20xx年10月28日进入重百###商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平。上有了大幅度的提高。

竞聘\_\_店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。

别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、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，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工□20xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

三、对竞聘岗位的认识作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

文 + 章 + 超 + 市四、竞聘成功后的工作设想首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

一是认真贯彻执行商场的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力，用诚挚的感情团结全体同事，充分调动大家的工作积极性，同心同德，搞好各项工作二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对外的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承担重担。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法权益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作台和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期dm及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

八是加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存

周转率，不积压商品，不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助主管使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

## 外勤导师竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位老师，大家好很愉快与人人在这里交换。起首，我毛遂自荐一下。我出生于农家。91年从师范专科汉专业结业；94年我实现了哈师大本科深造学习。

十九年来，我不管在教育一线、在教育局机闭，仍是重返教育一线，教育工作都是我的最爱。我尽力工作，不断学习，本质做人，一直享用着教育工作的快乐。我的人生也跟着的和时期提高在成长，一直收成着自己努力任务、积极生活的果实。在——工作时，我满身心投入到学校教育教学工作中，多次被评为优秀教师和优良班主任。正在市教育局工作期间，我深刻学习，宽阔视线，从微观上对教育有了更深刻的意识。撰写的文章也屡次在《黑龙江教育》等期刊上。多次被当局记过嘉奖、被评为优秀党员。

在工作时代，与最下层的学校、教师、学生、农夫和土地挨交道，是我人生最空虚、最幸福、播种最多的时间。童年、少年和这段杂静的农村生活，它构成了我生射中最本质的货色，我由衷地感激他们。在我人生道路上，我在保持努力工作，那是我报答国家和社会的责任；我在坚持长年晨练，这是我人生、奇迹和精力积极朝上进步的保证；我在坚持诵记诗词、文章，让我的心灵纯挚、激动；我在苦守为人、为父、

为夫的责任，这是我幸福快乐的源泉。堂堂正正做人，脚踏实地干事是我的人生信条。作为教育人，像孔子一样在世，传道授业解惑是我的人生寻求。

1、适应时代的发展、人才生长的须要，推进——教育逐渐从遍及九年任务教育“集约型”教育阶段转轨为“精耕细作式”的小班化、个性化教育形式。深入教育改造，办出学校特色，防止千校一里和人材造就相同化。采用灵巧多样、丰盛多彩的教育教养方法，增进先生的特性化发展。

2、教育教学品质是学校的性命线。我将以教育教学为工作核心，将重要的精神和时光专一于此。打造有用课堂，向教室45分钟要量量。讲堂教学重视师生的感情响应和学习效力，让学生在高兴、专注、高效的气氛中学习。培养学生杰出的学习习气，控制迷信的学习方式。机动、活泼地引诱学生学习常识。

3、增强平易近族传统文化教育。转变观点，修正我们的教育取向。改变我们小学、初等教育就以“分数”为中心逃求的思想和行动定势。

4、我将尽最大努力保障教师有庄严的工作和生活，调动广大教师的工作积极性。教员，不是事实社会中的强人，然而我们国度的国家栋梁。物资上我将发明前提，扶植教师高品德的工作和生活情况。教育的未来加油！为大家加油！为大家祝愿！我也会在我以后的人生道路上加油！使我的人生途径不断向珠穆朗玛峰攀缘，即便我达不到8843米的高度，我相信在大家的辅助下，我也会努力持续向5500米的进步营地进发。感谢大家。

## 外勤导师竞聘演讲稿篇八

大家好！

首先感谢公司给我提供这个介绍自己的机会和展示自我的平台。

我叫xx，xx年9月出生，中共党员，本科学历。

xx年参加工作，1994年10月进入公司，xx年10月至xx年6月从事驾驶员工作，xx年7月至xx年10月任拱北分公司21路、56路线长，xx年10月至xx年12月任拱北分公司车管员并协助调度工作，xx年12月至今任拱北分公司三车队车队长。

多年来获得的荣誉，xx至xx年连续六年被评为公司先进工作者；1996年被评为珠海市“96”中国国际航空航天博览会交通运输先进工作者；xx至xx年连续两年被评为公司标兵；xx至xx年连续两年被评为优秀共产党员；xx年被评为优秀共产党员；xx年度业绩考核评为优秀。

将自己在珠海公交工作多年来的工作体会与大家分享，同时希望得到一个个人能力发挥的平台，更好地为公交事业出力。

1、本人政治素质过硬。身为中共党员，有强烈的组织纪律观念，坚决服从公司及领导安排、指挥，有强烈的责任心，追求上进。

2、本人诚实做人。尊重上级，团结同事，乐于助人，上下级关系及同事关系融洽，多年来受到同事的好评，容易被员工接受。

3、踏实做事。爱岗敬业、乐于奉献、忠于职守，工作上吃苦耐劳，业务上勤学好问，注重实效，经常与司机、工一起探讨解决工作中出现的问题。

4、自03年起，通过担任分公司线长、车管员、调度员、车队长等多个基层管理岗位的锻炼，掌握熟悉分公司业务、运营流程、安全服务工作要求和参与事故处理。工作多年来受到

分公司的肯定和公司表彰。

5、协调和执行力强。在担任分公司基础不同的管理岗位工作过程中，发挥自己的特长，运用与公安、交警等部门的人脉关系，为解决线路和分公司出现的一些棘手问题；同时在与员工沟通过程中，以自己的方法，建立了工友感情，在贯彻执行公司和生产计划过程中，比较顺利。

1、做好分公司经理的助手和参谋，开展分公司的日常管理工作，保持高度的工作热情，做好分管的工作。

2、根据分公司的实际，重点抓好驾驶员的安全思想，以提升驾驶员素质，提高服务质量为工作目标。

3、以当前开展“创文”和“行评”为契机，找准安全服务工作薄弱环节，抓好分公司安全服务管理基础工作，做好员工服务思想的培养；注重线路管理细节，扎扎实实把基础夯实。

4、协助经理组织制定好分公司的生产计划和具体营运方案、协调抓好车间工作和车辆维修计划；深入线路和生产一线调研，解决工作中实际问题，为一线员工排忧解难；做制度的执行者，做员工的贴心人。

如果我能竞聘成功，我一定珍惜公司给我的机会，努力工作，实践设想；如果竞聘不成功，我不气馁，我会一如既往的在本职岗位上奋发努力，不断提高自己。

谢谢！