

2023年证券员工工作总结 证券行业求职信 (模板9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

证券员工工作总结 证券行业求职信篇一

您好！久闻贵公司实力不凡。年轻有实力的工作团队使贵公司不就有独特的市场地位，公司业绩也不在非凡的竞争力上完美得体现。据悉贵公司为了做大做强，正在招聘员工，所以特写此自荐书，希望加盟贵公司，成为你们优秀团队的一员。

本人基本情况我是从四川xxx学院刚毕业的应届毕业生。在校期间，依照我所学的金融与证券专业，学习各种与专业知识相关的知识，比如，《金融期货》《货币银行学》《商业银行》《财务管理》等，还有专业课程如《证券市场基础知识》《证券交易》《证券投资分析》等，对于计算机，也能够熟练地进行操作，不仅如此，本人在在校期间还通过学习取得了计算机一级证书。为了能够更好的学习和了解证券市场，我还积极的实地了解了很多证券公司，在网上关注证券市场信息了解市场动态。因为我知道，想要在证券市场上闯出属于自己的天空，除了对证券着行业有独特的偏爱以外还要有属于自己的炒作能力和学习能力，在这点上我还是有明显的自信的。我是一个性格比较开朗的女孩，能够在认真够做好工作的同时也能较好的融洽同事之间的关系；对于证券着行业，我知道良好的沟通能力十分长重要的，刚好，这一点是我的强项；开朗的性格也能让我对生活变得坚强，从容面对工作中的种种困难，用积极热诚的态度迎接生活和工作带来的挑战。我是一个非常有上进心的人。如果我进入公司，时间会

证明一切。

仔细、负责、热情是我的个性。我清楚的认识道：过去的并不代表未来，勤奋才是真，我有很多东西需要学习，走上工作岗位后，我会坚持不懈的虚心学习，本简历来自：严格要求自己，踏踏实实的做好本职工作，在实践中得到锻炼、提高。我热爱贵单位所从事的事业，殷切地期望能够在您的领导下，为这一光荣的事业添砖加瓦，我会尽力为贵公司付出我的一份赤诚的力量，真心的希望贵单位能给我一个展现平台的机会！诚实做人，忠实做事是我的人生准则，“自强不息”是我的追求。我相信我能胜任不同的工作。

追求永无止境，奋斗永无穷期。我要在新的起点、以新的姿态、展现新的风貌，书写新的记录，创造新的成绩；我的自信，来自我的能力，您的鼓励；我的希望寄托于您的慧眼。如果您把信任和希望给我，那么我的自信、我的能力，我的激情，我的执着将是您最满意的答案。现在我渴求能到贵单位去工作，使所学的理论知识与实践有机地结合，能够使自己的人生有一个质的飞跃。选择单位，工资和待遇不是我考虑的首要条件。我更重视单位的整体形象、管理方式、员工的士气及工作气氛。我相信贵单位正是我所追求的理想目标。我很自信地向您承诺：选择我，您绝不会后悔。

此致

敬礼

XXX

XXXX年XX月XX日

证券员工工作总结 证券行业求职信篇二

尊敬的公司领导：

您好！

非常感谢您百忙中抽空审阅我的求职信，给予我毛遂自荐的机会。

我叫XX-X[]是XX-X学院金融证券专业的应届毕业生，怀着对贵公司的尊重与向往，我真挚地写了这封自荐信，向您展示一个完全真实的我。从03年入校到现在，我一直恪守“奋力攻坚志在必夺，坚定信心知难而进”这句格言在学校努力学习。同时在老师的指点下，在知识的熏陶中，在实践的砥砺上，成为了一名品学兼优的大学生。我热爱自己的专业，通过对专业知识的系统学习，已经具备了扎实的理论-功底和较强的`实际业务操作能力。无论是手工记帐还是应用财务软件，都可以熟练操作。在校期间主要学习的课程有：金融市场学、货币银行、基础会计、财务会计、企业管理、工商管理、保险学、国际贸易、国际金融、西方经济学、证券投资、商业银行经营学、中央银行学、投资经济学等。

作为一名金融专业的应届毕业生，我热爱金融及其相关专业并为其投入了巨大的热情和精力。在几年的学习生活中，系统学习了会计、国际金融及企业管理业知识，通过实习积累了转丰富的工作经验。大学期间，本人始终积极向上、奋发进取，在各方面都取得长足的发展，全面提高了自己的综合素质。曾担任过校学生会会员等职。在工作上我能做到勤勤恳恳，认真负责，精心组织，力求做到最好。在学校里让我积累了宝贵的社会工作经验，使我学会了思考，学会了做人，学会了如何与人共事，锻炼了组织能力和沟通、协调能力，培养了吃苦耐劳、乐于奉献、关心集体、务实求进的思想。沉甸甸的过去，正是为了单位未来的发展而蕴积。

愿贵公司事业蒸蒸日上，屡创佳绩，祝您的事业百尺竿头，更进一步！殷切盼望您的佳音，谢谢！

致此

敬礼

证券员工工作总结 证券行业求职信篇三

时间飞逝，转眼间2011年已经过去。这一年是紧张的一年，也是充实的一年，也是喜忧参半的一年。既有sars的肆虐横行，也有公司的上市。回顾这一年来，金证公司的所有人齐心协力，同心同德，克服了各种各样的困难，终于迎来了公司的上市，使公司有了质的飞跃，这是每一个金证人都值得骄傲和自豪的事。为了公司的上市骄傲和自豪，也为了我们克服了各种困难、经受住了考验而骄傲和自豪。

年初，汉唐证券提出了集中交易的需求，在北京实现三家营业部的集中交易。公司派我负责这个项目的工程实施。当时也没有做过集中交易，更谈不上经验了。当时只能一边实施，一边摸索经验。往返于三家营业部之间，搭建测试环境，仔细的测试，在测试中发现问题，解决问题。历时一个多月的时间，系统终于顺利上线。在此次工程中，学到了不少东西，也积累了不少经验，为做以后的集中交易奠定了基础。之后，负责中关村证券b股集中交易，因为以前做过好几个类似工程，所以做起来比较得心应手。用了两周时间，十几家营业部全部上线，系统运行正常。

从前年开始，公司意识到我们柜台软件版本不统一，给升级和维护造成很大的麻烦。总公司决定对柜台的版本进行统一。我负责做了国都阜外营业部，中信白家庄营业部，金信北京营业部的年检升级。和其他同事共同完成了北京地区柜台软件的版本的统一。

由于券商的需要，公司适时推出了针对区域集中的产品kb32柜台软件系统。三月份，我负责汉唐证券的区域集中。由于软件刚刚推出，还存在着一些问题。所以这一段时间的维护量是比较大的。四月底，我公司签的单比较多，总

部缺少工程人员。我被派到总部，做区域集中项目。我主要负责汉唐证券的区域集中项目。先后完成了汉唐南京营业部，汉唐蚌埠营业部，汉唐湛江营业部（两家营业部，四家服务部），汉唐茂名营业部，汉唐佛山营业部的区域集中。工作中比较仔细，使得系统上线都比较顺利，没有什么问题，也得到了汉唐证券总部的认可。八月份调回北京负责日常维护工作，安装剩余配售和中签继承。九月份银河证券也开始做区域集中。先给银河天津石家庄营业部升级到kb32□

然后实施北京三家营业部（银河北京月坛营业部，银河北京天坛营业部，银河北京西直门营业部）的区域集中。做完银河北京地区的区域集中后，公司派我到天津实施天津地区三家营业部（银河天津云景营业部，银河天津大连道营业部，银河黑龙江路营业部）的区域集中。到十二月下旬，顺利完成全部工程。

在过去的一年中在各方面都有了一定的进步。通过平时做工程和售后服务工作，增加了很多经验，证券行业的实时性很强，需及时、准确找到问题的所在。在所做的工程和维护中基本上及时解决了客户的问题。在所做的工程和售后维护过程中保持着很强的责任心、认真谨慎的工作态度和良好的心态。在人员少，工程量大的情况下，能够按时完成公司交给的任务。按照公司的要求保持24小时不关手机，不管是在工作时间内或是在休息的时候都能够对客户进行电话维护或是上门维护服务，和客户的关系相处的很融洽，得到了客户的认可。有着很强的团队精神，协助其他同事完成一些工程项目。

在工作当中还存在一些不足之处，需提高分析解决突发事件的能力，和程序方面的水平。今后还要不断的加强学习，提高技术和业务水平，更好的服务于客户，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过我们所有金证人不懈的努力，金证的明天会更好。

1. 证券行业自我评价
2. 证券期货行业简历的自我评价
3. 证券期货行业简历自我评价
4. 证券行业自荐信
5. 证券行业员工辞职报告
6. 出租汽车行业工作的自我总结
7. it行业工作总结
8. 证券营销工作总结

证券员工工作总结 证券行业求职信篇四

20xx年对于我来说，应该是忙碌、学习、领悟和庆幸的一年。

这一年来，几乎每天都处于紧张和忙碌之中，先是年初由于经济危机的影响，很多客户采取保守、观望的态度，需要调整投资产品配置，选择与之匹配的投资产品，重新分析制定规划，尽量选择较为保守的品种，比如货币基金、债券等；然后春节前后，宏观经济略有回暖迹象，一些以往操作频繁的客户又有些按捺不住，要继续进行股票和权证的短线操作。

在对市场进行了综合分析后，对各种股票板块和证券品种进行了对比，建议这些客户可以选择一些防御类行业的股票或者资源类的上市公司，尽量回避权证类的高风险品种，对于保守的客户，也建议可以适当尝试etf产品的二级市场投资，这样可以在保证资本安全的前提下，把握打盘上涨的幅度，收益较为稳妥，这段时间的工作既繁重有辛苦，既要参考很

多资料和数据，反复研究，又要向客户耐心的介绍各品种的特点，得出的结论的理由，以及一些品种在操作上的简单技巧和注意事项并随时与客户进行沟通，交流彼此对市场的看法；接着是“创业板”的上市，身处证券行业，这段时间的工作非常紧张和繁重，而且让我在一次陷入矛盾之中。

也正是因为这一年来不同以往的忙碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的知识，了解更多类型的投资品种和市场，提升了自己适应更多不同变化的能力。

谦虚：只有保持谦虚的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的知识和意念常“新”。

严谨：对各种产品和市场要认真研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们提供更加适合的投资建议。

圆通：面对公司任务和客户利益，要积极对待，既不能逃避也不能推脱，尽量运用自己的知识和经验寻找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

诚恳：无论如何，只用诚心诚意为客户着想，站在客户的角度，作出的投资规划才是真正适合客户本身的，也才是最能让他们接受和认可的。

长期以来我都是以这样的态度在工作，也正因为如此，与很多客户成为了知心朋友，今年的市场变化更为丰富，很庆幸自己几年前就参加了金融理财师的培训和学习，较早的对国际金融市场有了些了解，在进行分析和规划时等到了充分的运用，被客户非常认可和赞同，使他们对这一年来的投资成绩非常满意，我们之间的友情加深了，对我也更加信赖，因此，让我非常感激，相信自己应该有能力为更多的人提供更好的服务！

证券员工工作总结 证券行业求职信篇五

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储xx万元，营销基金xx万元，营销国债xx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品xx万元。营销理财金帐户xx个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如□xx月xx日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受我行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考□x月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献

献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知□x先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师

介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1. 道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2. 心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3. 业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

4. 营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

以上是我的xx年工作总结。在这里我真诚地向各位领导做汇报，望给为领导为我的工作点评并指正，我会在今后的工作中更加努力，为公司争创更大的业绩，为公司的发展尽一片心力。

证券员工工作总结 证券行业求职信篇六

1、20年来，由于人员辞职、借调、工程任务紧张、人员紧张等客观原因，我负责沈阳金证的大部分技术支持工作，包括柜台系统、外围系统和银证产品的维护；银行证券产品调试安装、电话委托安装等5月，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳安装较早，一方面需要尽快深入了解和完善，为市场发展提供良好的技术支持。另一方面，当客户在使用过程中遇到各种问题时，我会对其进行详细分类，包括哪些是理解和使用上的错误，哪些是程序错误，哪些程序需要改进。如有必要，将其汇总成文件并发送至总部。在具体使用过程中，不同的客户有不同的需求，应进行相应的程序修改以满足需求。简言之，在人员短缺的情况下，尽量谨慎、到位地进行服务，让客户感觉我们的技术服务不打折。

5. 完成光大银行在华北太原街银行证券转账的调试及上线工作

6. 已成为中信银行在北方生动活泼路银行证券项目的调试和上线工作

7. 金川江营业部与太原街营业部成功完成数据合并

8. 成功完成南武、南坝中路业务部数据集中

9. 抚顺交通银行电话银行中间件接口转换及调试正在实施中

在过去一年的工作中，我在证券业务、技术水平、开发能力和工程项目经验方面取得了进步，在问题分析和解决能力以及项目实施经验方面取得了进步，并对一些新产品有了深入的了解，如嵌入式和通用版本；我对其他xone[]移动柜台、开放式基金托管系统等也有一些基本的了解。

证券员工工作总结 证券行业求职信篇七

您好！

我叫xx□是一名金融证券专业的应届毕业生。下面是本人求职于贵公司证券客户经理的职位的求职信。

大学四年，我在广东金融学院学习了四年，其中大四那年是到了一间证券交易所实习了一年的时间。大学期间主要学习的课程包括：国际金融、金融市场学、货币银行学、证券投资学、经济学、高等数学、金融工程学等课程。而自己特别感兴趣的是证券投资学，大学期间通过了证券从业资格证的考试，并自己在证券公司开了户，利用自己平时存下的钱去炒股票，并赚了一点点的钱。而我知道如果想在股市中做那20%的人，仅仅靠自己在大学所学的知识和一些操盘的'经验是远远不够的，所以我愿意到贵公司，从一名证券客户经理开始做起，再一步步成为一名证券分析师，帮助客户盈利。

而目前中国的股市，虽然前景都比较乐观，在2千点左右徘徊，但是我相信只要能捉住机会，我们也是很很大机会的。别人退缩的时候，就是我们前进的时候了。看完这封求职信后，请经理给我一个面试的机会，到公司向经理学习，学习做人以及一些关于证券投资的经验。

此致

敬礼！

求职人：

20xx年xx月xx日

证券员工工作总结 证券行业求职信篇八

一是竭力做好总经理的助手。通过全面配合公司的发展战略和决策部署，尽心尽力推进相关资本运作，同时协助加强投后管理，密切跟踪其他项目并购机会，积极推进有关项目落地，以充分利用资本市场促进公司发展。

二是持续做好公司规范运作。本人严格按照相关法律、规定和要求，秉承勤勉尽职、严谨细致的工作作风，在内控规范运作以及“三会”工作开展等方面，兢兢业业地抓实每一项工作，交易所信披评级保持稳定。

三是认真做好综合协调事务。在执行落实内部综合管理事务的基础上，对公司涉及外部联系方面，如与控股股东、监管机构、新闻媒介、中介机构等有关事项的协调互动，皆能认真负责，扎扎实实地完成相关工作，以打造公司良好形象。

1、业务学习不够到位。本人平常对学习还是注意的，但是抓得还不够紧不够系统，特别是对新业务的学习能力滞后，停留在一知半解上。过去一年来，证券行业新规层出不穷，一时难以跟上节奏，确实感到有压力。在日常工作中被动学习的多，往往是说起来重要，做起来次要。

2、工作拓展能力不够。思维意识站位不高，还不能做到与时俱进高标准对接资本市场。需要进一步锤炼创新能力，确保工作前瞻性到位，还要特别重视工作的合理安排，处理重要事务时要轻重缓急弹好钢琴。

3、思想观念有待提高。主要表现在“观念跟不上，思维跟不上，反应跟不上”，而且与基层企业接触比较少，群众观念需要加强。另外在生活中还存在一些不拘小节问题，如有时说话比较着急等等。

我在目前的工作岗位上已工作了10年，经过多年?的锻炼本

质上有了较大的提高，我始终要求自己脚踏实地认真做事。但这还远远不够，接下来要继续强化大局意识，树立迎难而上的观念，开展工作注重坚持一个结果导向。尽量把工作想到前头，想细想全，变被动为主动，做到有的放矢。努力破除急躁情绪，注重求真务实，不断提高自身的工作能力。

1、是形成以强化信息披露为基础的公司合力。过去以来本人力求小心谨慎，不敢松懈，全力协助配合董事会尽力维护好集团资本平台的基本功能，在规范运作和法治意识方面感受较为深刻。新的政策环境下，建议公司上下，每个岗位，每位个人，在本职工作中都要绷紧信息披露这根弦，形成合力，消除隐患，力求少留后遗症，按照及时性、准确性、真实性和完整性的要求，认真执行公司信息披露工作制度。

2、深入打造学习型组织。当前资本市场发展日新月异，新的业务规则和法律法规层出不穷，注册制和退市制度相伴而来，给我们带来了全新的挑战和考验。建议公司层面深入打造学习型组织。具体要以董监高和所属企业及总部员工三个层面为落脚点，持续做好相关资本市场规则和新业务培训，夯实合规运作基础，为上市公司发展保驾护航。

xx年是承上启下的一年，我们面临的机遇与挑战并存。根据公司产业发展战略规划，我将紧密围绕集团战略部署，致力于逐步提升公司市值，为上市公司争当市场经济高水平发展的排头兵而添砖加瓦。

证券员工工作总结 证券行业求职信篇九

您好！

据悉贵公司为了做大做强，正在招聘员工，所以特写此求职信，希望加盟贵公司，成为你们优秀团队的一员。

本人基本情况如下：我是从xxx学院刚毕业的应届生。在校期

间，依照我所学的金融与证券专业，学习各种与专业知识相关的知识，还有专业课程，对于计算机，也能够熟练地进行操作，不仅如此，本人在在校期间还通过学习取得了计算机一级证书。

为了能够更好的学习和了解证券市场，我还积极的实地了解了很多证券公司，在网上关注证券市场信息了解市场动态。因为我知道，想要在证券市场上闯出属于自己的天空，除了对证券行业有独特的偏爱以外还要有属于自己的炒作能力和学习能力，在这点上我还是有明显的自信的。

我是一个性格比较开朗的女孩，能够在认真够做好工作的同时也能较好的融洽同事之间的关系；对于证券行业，我知道良好的沟通能力十分长重要的，刚好，这一点是我的强项；开朗的性格也能让我对生活变得坚强，从容面对工作中的种种困难，用积极热诚的态度迎接生活和工作带来的挑战。我是一个非常有上进心的人。

如果我进入公司，时间会证明一切。仔细、负责、热情是我的个性。我清楚的认识道：过去的并不代表未来，勤奋才是真，我有很多东西需要学习，走上工作岗位后，我会坚持不懈的虚心学习，严格要求自己，踏踏实实的做好本职工作，在实践中得到锻炼、提高。

我热爱贵单位所从事的事业，殷切地期望能够在您的领导下，为这一光荣的事业添砖加瓦，我会尽力为贵公司付出我的一份赤诚的力量，真心的希望贵单位能给我一个展现平台的机会！诚实做人，忠实做事是我的人生准则，“自强不息”是我的追求。我相信我能胜任不同的工作。

追求永无止境，奋斗永无穷期。我要在新的起点、以新的姿态、展现新的风貌，书写新的记录，创造新的成绩；我的自信，来自我的能力，您的鼓励；我的希望寄托于您的慧眼。如果您把信任和希望给我，那么我的自信、我的能力，我的激情，

我的执着将是您最满意的答案。

现在我渴求能到贵单位去工作，使所学的理论知识与实践有机地结合，能够使自己的人生有一个质的飞跃。选择单位，工资和待遇不是我考虑的首要条件。我更重视单位的整体形象、管理方式、员工的士气及工作气氛。我相信贵单位正是我所追求的理想目标。我很自信地向您承诺：选择我，您绝不会后悔。

此致

敬礼！

求职人：

20xx年xx月xx日