

开烧烤店计划书(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

应聘经理的自我介绍篇一

尊敬的公司领导：各位同事，大家好！

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，我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。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，眼下我们的主要竞争对手只有联通，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。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

再就要有诚信. 以诚待人, 热情服务, 就是我对客户的宗旨.

谢谢大家！

应聘经理的自我介绍篇二

你们好！

我是湖北民族学院应届本科毕业生，专业是临床医学。明年6月我将顺利毕业并获得临床医学学士学位。近期获知贵公司正在招聘人才，我自信我在大学五年的学习状况会有助于我

来应聘这些职位。

大学五年，我努力学习各门专业知识，在校时各科考试均取得了优良的成绩。实习期间，我用心主动学习，对于各科的常见多发病有了较深的了解。曾在老师指导下主刀一次阑尾切除术，获得了带教老师的好评。

我有较好的计算机知识和应用潜力，并于xx年透过了全国计算机等级考试的考核，此刻正准备参加三级网络技术考试。我能熟练的进行windows98操作，并能熟练运用offices软件。我具备英语的听说读写潜力，于xx年透过了cet-4

在大学期间，我多次获得各项奖学金，发表多篇文章，还担任过班干部，具有很强的组织和协调潜力。很强的事业心和职责感使我能够面队任何困难和挑战。我很期望能加盟贵公司，发挥我的潜力。随信附上我的个人简历表。如有机会与您面谈，我将十分感谢。

应聘经理的自我介绍篇三

大家好！首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。我会抓住这次竞争的机会，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

我叫***，今年**岁，大专学历，**年毕业于**学校**专业。

20xx年11月至今**支行工作，曾先后从事***、***、***等工作。由于我在工作中认真努力，听从安排，我曾多次受到领导和同事的肯定，并获02、03年度**工会积极分子；荣获04年度**金融先进工作者；05年度考核为优秀；获06年度泉州市优秀员工并获得”金博士“奖章；07年度**金融先进工作者和服务规范化优秀员工等多个荣誉称号。

自参加工作那天起，我就牢记领导教诲，牢记自己的使命把不断学习，提高专业技能放在首位。我于20xx年顺利通过了国家理财规划师课程的考试，预计5月份就能拿到国家理财师的证书；我还取得了中国银行协会的公共基础证书及个人理财专业证书。同时，多年的工作经历使我对私会计、公会计、联行等业务都比较熟悉；对**的客户群体较为熟悉，并培养了我较强的工作能力和营销能力，我于20xx年12月销售贷记卡39张，在08年第一季度营销贷记卡147卡，据了解是**营销贷记卡单项的第一名。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

首先，尽职尽责，全力做好服务和营销工作

第一，广泛收集各方信息。我将定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把”脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力“的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

其次，创新工作方法，做好柜面顾客分流。

第一，协助**压缩当前后台人员，增加对外服务窗口。

第二，充分利用柜面资源，开放式公司柜面办理非现金私人业务。为方便私人客户，减少排队等候时间，利用客户叫号系统，引导非现金业务客户到公司柜面办理业务，以充分利用柜面资源。

第三，在营业室增设零售产品销售专区，减少复杂业务对柜面资源的占用。这一方面可以减少柜面压力，另一方面可以为顾客提供更好、更快捷的金融理财服务。

第四，注重源头分流，加大电子银行宣传推广力度。我将加大电子银行的宣传推广力度，特别是在公司客户、私人客户开户时，推介办理网上银行、电话银行等业务，从源头上分流客户，减少柜面压力，提高服务效率。

第五，协助**进行业务流程梳理和柜面分工整合。对一些办理时间长的特殊业务开设专柜，提高其他柜面办理业务速度，减少正常客户排队等候时间。

第六，加强硬件环境建设，改善客户等候环境。

再次，协调好员工与客户的误解。

调节客户与员工的误解是作为一名大堂经理必须面对的问题，如何正确处理好员工与客户的误解是大堂经理的主要职责之一。在处理这个问题上，可以说我是占有优势的，因为善于协调各种关系的我，能够使各种关系得到很好的解决。

在处理误解问题时，我将本着实事求是的原则，找准问题的关键，看问题发生在哪该怎样办就怎样办。当然，还要加强员工培训，把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中，提高员工服务意识和服务水平。并对员工进行全方位教育工作，教育他们要学会换位思考，在各类争执问题发生时，多站在顾客的角度思考问题，并尽量解决。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。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，为我行的发展奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

应聘经理的自我介绍篇四

读书后，听老师给我们讲了许多许多的我完全没听过的故事，羡慕极了，因此，更加坚定了我长大后一定要当老师的决心。

近年来，我看见、听见许多支教的故事，让我感动不止。其中，一位朋友给我讲述一位来自深圳的支教老师的故事：朱老师原是深圳市一所公立小学的老师，来我省支教后，爱上了这里的学生、风土人情和山山水水，因此，他决定放弃深圳的优厚的物质生活，到我省来做一位真正的本土教师……从他们义举中，我悟出一个“道理”：奉献，是我们这个时代拥有青春年华的年轻人的一道亮丽的光环！

我的心随着支教的事迹，激动的跳跃着。

教师，对于孩子们来说，是神圣的化身，对现在的我来说，是值得我追求与献身的职业！

我是一位穷人家的孩子，像我这样的孩子，在中国不知有多少人。我希望我，以及像我那样的好多好多的同龄或非同龄人、都能走出贫穷的阴暗中。要摆脱贫穷，单靠经济援助是解决不了根本的。犹太人认为：没有人是贫穷的，除非他没有知识。所以拉比（犹太人的精神领袖）说：“一个人要是没有知识，那他还能有什么呢？一个人一旦拥有知识，那他还能缺什么呢？如果一个人不去学习并且不拥有知识，那他还能拥有什么呢？”是的，要摆脱贫穷，就必须依靠知识！老师是知识的传授者，是教书育人者。因此，我选择当老师为我的人生奋斗的首选目标。

此志永不移！

为人师者须为表。“表”在哪？

如果我能成为梦寐以求的教师，我首先是“学高为师，德高为范”的攀高者。“德”是我实践教师职业的核心和根本——无德不成师也不能师！我的师德，浓浓的体现在爱字上。爱家乡的一草一木——我以贵州人为荣、爱教师这一行——愿做一生一世的老师、爱天真活泼的孩童——为祖国的未来倾注我毕生的心血。

如果我能成为梦寐以求的教师，我还要以“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”的精神激励自己奋自蹄，以人为伍——张扬团队精神、以人为善——恒持和睦态度、以人为本——坚持育人教书。

教师，永远是我向往的职业！

应聘经理的自我介绍篇五

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

我叫，今年31岁，大专学历，中共党员，助理经济师职称。20xx年毕业于x学校金融专业，同年10月参加信用社工作，先后做过普通柜员、总会计、联社财务会计部副经理岗位，自去年11月份开始主持财务会计部工作。工作十一年来，在自己的努力下，在领导和同事的关心帮助下，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高，综合业务素质逐步成熟，这一切要感谢每一位关心、支持、帮助过我的领导和同事，是你们的关心、帮助让我成长起来，是你们的理解、支持让我的工作得心应手，也是你们的信任与鼓励让我有足够的勇气站在今天的竞聘演讲台上，衷心的感谢你们！（鞠躬）

我今天竞聘的是联社财务会计部经理岗位，这将是我人生中一次难能可贵的经历，我希望通过自己的努力，自身得到新的突破。

在省市联社的领导下，经过几年不断的探索努力，县级联社财务会计部已全面担负起全辖的财务核算及财务管理职能。这对联社财务会计部也提出了更高的工作要求：一是要全面传达贯彻相关政策法规，指导各网点准确，规范处理日常各项业务，提高会计基础工作质量，随时做好准备，迎受上级监督管理部门的财务检查。其次，要全面、准确监测全辖财务状况，为领导的决策及时提供准确的财务信息，作好领导的参谋。第三，要做好所辖各网点的业务辅导与业务检查工作，筑牢第二道防线。

第一、具有良好的思想觉悟，热爱财务会计工作。上学期间，我加入了中国共产党，思想上逐步成熟起来，深深的体会到改革和创新是农村信用社发展的生命力所在，是信用社在激烈的金融市场竞争中、立于不败之地的必由之路，在工作中后，我从基础业务做起，苦练技能，刻苦钻研，多次被联社

评为先进工作者及优秀党员。我对财务会计工作有一种与生俱来的喜爱，始终能以饱满的精神、十分的热情、全身心投入到工作中。

第二、积累了丰富的会计理论知识和实际工作经验，具备全面的业务处理能力。

工作以来，我珍惜每一次学习、提高的机会，自身会计业务素质得到了较快提高，对目前使用的业务系统和信用社日常账务处理较熟悉，能熟练处理部门日常工作，具备指导各基层社解决日常账务处理过程中的难题及账务差错的能力，对信用社财务预测、核算及决算工作等积累了丰富的实践经验。特别是从去年十一月份开始主持财务会计部工作，在人手不足，年末工作任务重的艰难情况下，团结部室成员，克服困难，最终顺利完成了年度会计决算工作。这已是我社自成立一级法人以来，我连续五年参加完成年度会计决算工作。工作之余，我不忘充实自身理论知识，参加了金融专业自学考试，取得金融专业专科自学考试文凭。

第三、工作踏实、任劳任怨，有信心迎接新的挑战。自参加工作以来，我始终坚持立足本职，任劳任怨，踏实工作。经过十一年的磨练，具备了接受新鲜事物的能力，能够较快进入工作状态，有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确带领下，在相关部门及成员的共同配合下，迎接新的挑战。

第一、加强学习，进一步提高自身综合业务素质及管理能力。

随着《新会计准则》在xx省联社的正式实施，这对以前老的会计处理方法将是一次质的转变，只有加快学习的步伐，才能不断提高执行新会计准则的能力，不断提高合理、用足相关财税政策的能力，促进我社财务会计管理水平和核算水平迈上新台阶，促进我社财务会计管理水平和核算水平迈上新台阶。另一方面，在任副经理三年期间，一直较注重操作技能的提高，管理能力的积累有待于进一步加强，今后要注重

提高管理意识，积累管理经验，提高对工作的预见性，树立全局意识，及时向领导提供有效的财务信息，为领导决策提供有效依据，并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，确保圆满完成上级联社下达的经营管理目标，实现最佳经济效益。

第二、充分引导和调动部门成员的工作热情，提高工作主动性，利用集体力量共同完成好工作任务。

团结部门成员，引导部门成员充分展示长处，让每一个成员感受到集体的爱与力量，自愿、主动参与到繁重的工作任务中，既要体现明确的分工，也要注重团队的合作，逐步提高部门成员的服务意识、服务能力及独立承担工作任务的能力，利用集体的智慧与力量，共同完成好财务会计部的各项工作任务。

第三、加大对各基层社的会计业务培训力度，提高员工基本业务素质。

随着信用社业务创新力度的加大，管理风险和操作风险随之而增加。加之上级监管部门的监管要求日趋严格，只有不断加强人员培训工作，透彻理解每一项新业务，新制度，才能提高业务操作能力及制度执行力，真正把服务创优工程体现到实际工作中，为我社实现财务会计工作制度化、规范化、精细化管理打下基础。

第四、重视账户管理、现金管理及反洗钱管理工作，防范业务操作风险。

与支付结算相关的这几项业务是目前信用社最难办理的会计业务，如何做到既规范又能满足客户需求，成了我们不得不正视解决的难题。在下一步的工作中，一方面要加强与人民银行等业务监管部门及上级行社沟通联系，提高对账户管理、现金管理方面的规章制度的理解。在条件允许的情况下，采

取聘请人民银行专业的老师来为我们做培训，组织会计人员到友邻联社的示范网点观摩学习，通过请进来、走出去，多渠道来逐步提高实际工作中规范运用现金管理及支付结算办法的能力。另一方面，要做好客户对执行相关法规政策的理解与配合，用心培养客户，让客户理解相关法规政策，支持我们执行制度，才能真正把账户、现金、反洗钱等工作做好、做规范。

第五、统一我社会计业务操作规程，做实会计基础工作。针对目前各网点普遍提出的联社会计业务操作不统一的实际，打算对全辖会计业务操作进行统一，在今年上半年，完成我们联社的会计基础业务操作规程，为一线柜员办理业务提供统一的标准，走出规范会计基础工作的第一步。其次，借今年联社在全市范围内统一开展会计业务达标工作的时机，对辖内各网点会计基础工作进行一次全面的梳理，找准问题，下大力气把我社的会计基础工作做到实处，确保在上级联社规定的时间内圆满达标。

今天，站在这里，我要再次感谢单位对我的培养，再次感谢领导和同事给予我的爱与支持，不管结果如何，我都将一如既往的勤奋学习，踏实工作，扬长避短，全方位武装自己，以微薄的力量参与共创信合事业！

谢谢大家！

应聘经理的自我介绍篇六

大家好：

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

一、我的基本情况

本人叫黄敏□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作之中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

- 1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。
- 2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。
- 3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。
- 4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

应聘经理的自我介绍篇七

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫 ， 现年35岁，大专文化程度， 1990年进入建行工作。先后从事对公出纳、电子联行、银行汇票、储蓄柜员等工作。现任东风所大堂经理□20xx年的工作实践，让我精通许多银行业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系。今天，我竞聘东风所客户经理一职。

如果说两年前参加客户经理竞聘是一次浅薄认识和参与的话，那么两年来带给我的是：更激发了我对客户经理的认识和了解。为此，在东风所这两年，我在办理业务中时刻关注大客户，模拟客户经理，搜集大客户信息、资料，与他们勤联系，常走访。并且，同周围单位：法院、电厂、妇幼院、国家粮食储备库的领导、财务人员保持很好的关系和联系。同时私下给自己、家人、亲戚制订理财计划，也给几个大客户做购

买股票、基金、利得盈、国债等业务的参谋和分析，使他们在今年这波股票、基金行情中有不菲的收入。同时，自己在网上也对股票、权证、纸黄金等交易进行参与和关注。这些使我对参与东风所客户经理一职增加了经验和信心。

如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、营销观念，为全方位对客户服务的打定坚实的基矗我要在以下几个方面加强学习。一是认真学习政治理论和金融政策法规，明确方向，领会精神，提高政治和业务素质。二是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。三是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展个银营销，发展客户。根据我所实际，广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的新业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；挖掘客户，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况，收集、掌握同业对客户的竞争动态，深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色

服务赢得客户。

五、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

总之，如果这次竞聘成功，我将以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为建行的事业努力工作。

应聘经理的自我介绍篇八

尊敬的各位评委、各位同事： 您们好！

今日，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会，公司中层干部应聘演讲稿模板。

一、首先，向各位作自我个人工作简介 本人现年**岁，中共党员，**文化，**师职称，于**年**月参加工作，**年至**年在公司办公室工作并担任过***主任，**年**月通过竞聘，聘任为****职务。

二、应聘***部主任的理由 今日，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把**管理工作搞好。但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作经验，我能把****部工作搞得更好。因此，我竞聘****部主任。

三、对加强人事工作管理，谈谈自己的观点和今后工作思路紧密围绕公司改革、发展和稳定大局。树立人才强企和大教育、大培训学习的观念，以稳定队伍为基础，以提高素质和

能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和支撑，演讲稿大全《公司中层干部应聘演讲稿模板》。

- 1、编制人事开发规划；
- 2、加强人事管理制度建设；
- 3、研究劳动组织管理的新形式；

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式

一是创新工作理念：要打破传统的“用人必养”观念，树立起“不求所有，但求所用”的人才理念；树立用适当的待遇留住人才、吸引人才的理念。

二是创新工作方法：要把企业需求作为工作的出发点，重新编制人才规划，确定人才、智力的需求重点。把引得进、留得住人才作为工作的眼点，加强人才载体建设，探索建立公司引进、稳定高素质人才的激励机制，让各类人才在企业都有所作为。

2、合理配置人才，优化人员结构 认真分析公司目前人才总量、结构、配置需求等现状，本着适应企业自身发展需要、提高企业员工整体素质和适当进行人才储备的原则。做出符合实际的需求计划，严把人员进口关，建立竞争型的吸引、使用配置用人管理机制，科学合理的配置人才。研究人事代理和聘用制管理模式，探索新的用工方式，实行“新人新办法”。进一步完善劳动合同管理办法，规范企业用工行为。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质 要根据公司发展

目标要求，编制员工教育培训学习规划，建立健全员工教育培训学习管理体系。充分发挥培训学习在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训学习制度，把岗位工作要求与培训学习标准结合起来，变被动培训学习为主动培训学习。从制度上引导和约束员工变“要我培训学习”到“我要培训学习”，使公司成为全员终身培训学习、终身学习的学习型企业。按照“重点干部重点培训学习，优秀人才加强培训学习，紧缺人才抓紧培训学习，一线生产人员经常培训学习”的原则，抓好管理人员、专业技术人员和技能人员三支队伍的培训学习。以多层次、多方面、多形式培训学习，全面提高员工的素质和能力。

4、加强自身建设，塑造人事劳动管理部门的新形象 人事劳动管理工作关系到企业稳定、员工的切身利益，各级人事管理人员要主动适应电力体制改革要求，切实转变观念，增强服务意识；要经常深入实际，加强作风建设和廉政建设；要加强学习、联系实际、善于思考，不断研究人事开发与管理工作新思路、新举措，树立人事管理部门的新形象，建设一支业务熟、作风硬、能力强的人事管理队伍。

应聘经理的自我介绍篇九

国籍□xx

个人简历

目前所在地□ xx

民族□ xx

户口所在地□ xx

身材□ xx xx kg

婚姻状况： 未婚(已婚)

年龄□ x岁

培训认证：

诚信徽章：

人才类型： 普通求职

工作年限： 3

职称： 无职称

求职类型： 全职 可到职- 随时

月薪要求□ 1500--20xx 希望工作地区： 广州 深圳

个人工作经历： 公司名称□ xx公司

起止年月□20xx-2014

公司性质： 私营企业所属行业： 纺织， 服装

担任职务： 跟单

工作描述： 主要负责布种客源的开发,销售及销售后的跟进工作

离职原因： 寻求更大的发展机会

公司名称□ xx公司

起止年月□20xx-07 □ 20xx-10

公司性质： 私营企业所属行业： 饮食， 旅游业， 宾馆

担任职务： 接待及收银

工作描述： 负责对酒店客人的接待及收款工作

离职原因： 转行

公司性质： 民营企业所属行业： 饮食， 旅游业， 宾馆

担任职务： 礼宾员

毕业院校：

最高学历：

所学专业一： 酒店管理 所学专业二： 商务英语

外语： 英语 优秀

国语水平： 良好 粤语水平： 优秀

交际能力强, 擅长于接人待物; 过大学英语四级, 口语流利;

熟悉办公软件, 办公设备的操作;

应聘经理的自我介绍篇十

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销经理的

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。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我2003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。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。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。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

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。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄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，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，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，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

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。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接-班签字落实制度。上一个班在交-班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接-班时在交接-班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销经理的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送

缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销经理这个岗位的，请大家审查!

谢谢!