

# 超市生鲜经理竞聘演讲稿 经理竞聘演讲稿 (优质8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。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。

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇一

大家好！

秋高气爽，春华秋实。在这丰收的季节里，我要感谢在座的各位领导，使我有一个展示自我、锻炼自我的机会；也感谢各位领导、同事多年来对我的关心和支持。今天我竞聘的是站务公司经理竞聘演讲稿一职。

第一、熟悉客运单位的工作程序和流程，工作经验丰富。

第二、有较强的组织、协调能力。

在管理岗位工作期间，特别是任职汉当专线经理以来，由于工作性质和岗位需要，按照公司党组的要求，在上级领导下，在干部职工管理和教育培训等方面做了大量细致、具体的组织协调工作。对外与集团公司、所在地政府机关等相关职能部门沟通协调，对内向公司领导请示汇报，与各邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿协调落实各项工作。同时承担了大量的会议、宣传、政工及员工活动的组织策划与安排。

第三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

20xx年的领导岗位工作的历练，使我具备了一定的管理能力和综合协调能力，对领导一职有了较深刻的理解。多年的领导岗位工作，使我深刻地领悟到理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在业务知识、管理水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。这些都更加坚定了我扎根于基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，做好每份工作的决心。

第四、公道正派、诚实守信，并善于团结群众。

我有严于律己、诚信为本的优良品质。作为公司的老员工和共产党员，我性格开朗，勤奋活泼，长期一贯严格要求自己，工作认真负责，服从领导安排。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和品行修为，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，尊敬领导，团结同志，能够正确处理个人和集体的关系，推功诿过，不争名求利，在大是大非面前能站稳立场，在小事细节上能发挥党员的积极模范作用。

第一、立足岗位，无条件服从领导安排，发挥协调作用。

按照分工摆正位置，强化大局意识，当好经理竞聘演讲稿，在工作中做到出谋划策到位，参与决策不越位，承担责任补位，执行任务当前卫。协助配合经理围绕经营目标，服务企业，履行职责，做好站务管理的运营、管理和保障工作，落实各项规章制度，强化全体员工依法经营、防控风险的责任意识，进一步统一、规范公司站务管理标准，加强专项业务指导。开展有针对性、有效的思想政治工作，团结同事，关心员工生活，进一步营造心齐、气正、和谐的工作氛围。

第二、整合市场，增强自身的抗风险能力。

第三、提高服务质量，树立集团公司良好的企业形象。

第四、提高员工素质，调动员工工作积极性。

努力提高员工素质，积极开展各项爱岗敬业，争优创先活动，加大对各项服务标兵、技术能手，双创先进、春运先进、安全先进等优秀管理者及员工的奖励，调动员工的积极性，增强企业凝聚力和战斗力。

第五、围绕运输主线，积极探索发展空间。

抓好客运主业收入的同时，围绕公路运输主线，积极探索加大对其它延伸领域如物流、宾馆、大型购物超市、旅游等客运资源的开发和利用，寻求新的经济增长点。

第六、锐意进取，开拓创新。

我将系统学习站务管理的基础理论和业务知识。特别要向老同志、向公司全体同事虚心学习，尽快地熟悉业务，进入角色，开展工作。做好这份工作绝非轻而易举的事，尽管自身还有管理经验不够、全面抓工作的意识不足等欠缺，但我有信心、有决心干好这项工作，要在实践中锻炼以不断提高自我，只要功夫深、铁杵磨成针，一定不辜负组织和同志们的期望。

各位评委、各位领导，集团站务公司管理工作，任重而道远。今天的承诺即是明天的行动。如果大家信任我、支持我，请投我一票，为我加油！如果我落聘，我仍将保持党员干部先锋模范和奋发进取的风貌，在喜迎“xx大”胜利召开的精神鼓舞与感召下，在本职岗位奉献更大的激情与豪迈！

我的经理竞聘演讲稿到此结束，谢谢大家！

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

我叫xx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘

的职位市场部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。

正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向xx州

辐射。以新中标的xx路、xx路、xx路等公路建设为切入点，分别设立xx片区和xx片区办事处，以xx□xx□xx电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购xx州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇三

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫xx□在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自2005年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领

导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自

我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇四

19xx年2月出生在辽宁省东港市的沿海农村。

19xx年毕业于辽宁省粮食学校一粮油饲料加工与储检专业。

19xx年工作于沈阳粮运饲料厂，化验员。

20xx年元月受集团总部调派到宁夏大北农产品管理部副经理、品管部经理、总经理助理。

人生信条：用爱心做事业，用感恩的心做人。

给自己的一首诗：

浓情

赤子之心西北行，黄河两岸科教兴。

吃苦创新争第一，北农奉献三农情！

我的竞岗目标是饲料事业部总经理，并且这是我唯一的竞岗目标。

有的人认为我做这个职位是顺理成章的事；有的人认为我的这种竞争气势过于霸道。在我看来，以上两种都对。来宁夏四年多了，认识我的人都知道我为人处事并不十分霸道，我的霸道就是我的自信。“遇钢则钢，逢强更强”。这就是我的个性，一个每每都要争第一的我，一个永远都不服输的我。我永远都相信我是最棒的，不论做什么我都是做得最好的。所以，饲料事业部的总经理非我莫属。

1、信念：加入大北农将近八年，做一个优秀的大北农人的信念始终没有改变。从东北到西北，我是在大北农文化的熏陶下健康长大，大北农给了我一个又一个平台，我今天的一切可以说是大北农给的，我没有经历过宁夏大北农第一次创业初期的艰苦，但宁夏大北农二次创业初期所历经的磨难我是深有体会——一个任何困难都压不倒的人是精神巨人，一个任何困难都打不垮的企业一定是百年基业。我把我的一切都奉献给大北农，我无怨无悔，因为我相信，只有在大北农我的人生才会更精彩！我也会用我的实际行动来证明，大北农因我而精彩！

2、忠诚：忠于大北农事业，忠于宁夏大北农公司。做为员工，我忠诚我的老板；做为领导，我忠诚我的员工。在我所带领的团队里，我是仆人，为大家服务，为大家着想。从另一个层面，我为人人，人人为我。忠诚是心的呼唤，是心的交换，是心的共鸣。到宁夏是我的命运，命由天定，运由己转。遇到邢总更是我的缘份，“千里马易寻伯乐难遇”。我和邢总之间有很多相似之处：他是属龙的我也是属龙的，他是左撇子我也是。可能是因为有这样的共性，才使得在处理事情上心里会产生共鸣，会有一种默契，会有一种依赖。当然，我们也有不同的地方：邢总的性格像山——刚强，压下来势不

可挡；我的性格似水——柔和，所到之处圆满平静。这也是我们能够相处，配合默契的原因。古语云：人生难得一知己。

3、能力：看《三国演义》可以归纳六个字：霸权、仁德、智谋。压缩成现今的时髦词：领导艺术或是叫领导力。三国中，曹操的管理风格是严明，不敢欺；孙权的管理风格是英明，不能欺；刘备的管理风格是开明，不忍欺。不论哪一种风格都能带好一个团队雄霸一方。有人会问我：你属于上面的哪种领导风格？说实话我哪一个都不具备。三国三雄既有出世大略又有入世细谋，非常人所能具备的。前天刚学了一句话：有什么拼什么，没什么拼命！我的能力就是能拼命，而且能让一群人跟我一起去拼命。拼好了，就像《好汉歌》唱得那样：“你有我有全都有…”。拼坏了，就像阿q上刑场前说的那句话：“二十年后我又是一条好汉”（插短玩笑）。没有哪一个人成功是靠自己的，我的能力不是在我身上能看到的，而是从我带领的团队来体现的。

4、进取：人生很短暂，要让短暂的人生更加精彩，就必须不段提升自己。上帝对每一个人都是公平的。人与人的最大差距不是在脖子以下，而是在脖子以上，更具体地说是在眼睛和耳朵以上部分，不是嘴巴。我知道我的目标是什么，我知道我的不足是什么，我更知道我最需要的是什么。人只有不段地学习才能够发挥更大的潜能，才能够实现更大的价值。不满足是向上的车轮，学习是这个车轮的发动机。我之所以能够从基层一步一个脚印走到今天这个讲台，原因只有一个——学习。在这里也号召我的同事们想我学习，超过我就是成功。

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇五

上午(或下午)好!

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次电信社区经理竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。

我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

### 一、身体为行之需要。

机构精简，富余人员当充实前台服务工作，这是流程之需要，作为企业员工当无条件服从。在此基础上，本竞聘人具有劳动能力和劳动需求，企业又提供了这样一种机会，我的参与亦正是享受《中华人民共和国劳动法》赋予我的劳动权利。

### 二、具有熟悉社区地理环境和用户分布的条件。

现年岁的我，在县城土生土长了年，对每一条街道，每片居民，各个单位的分布情况非常熟悉，如果能我从事社区经理这个岗位，即使在没有资料档案的情况下，我也能如数家珍，这对于提高工作效率，适应市场的快速响应，具有重要作用。

### 三、对社区经理岗位有正确的认识。

社区渠道是中国电信集团为实现其战略目标而提出的四个营销渠道之一。一般以一个行政镇或街道为单位，结合主干电缆走向，组成一个社区。按照社区内固定电话和宽带用户数的多少决定社区代表人数。

社区经理、社区代表是社区渠道中的主要当事人和承包人，代表中国电信在社区内负责电信终端设备维护和电信产品的营销服务。

从上述对社区经理的二点定位看，它实质上就是最前端的服 务。是实践“用户至上、用心服务”理念的前哨。从当今的服务企业看。从某种意义上说，除了技术以外，企业的成败就是服务质量了。作为新一代电信人，为了企业的兴旺发达，我有信心电信支局长竞聘演讲在前端做好对用户的服务，为企业作出我应有的贡献。

## 四、我有我的社区经理观

我的社会经理观是：

——换“脑”融“智”成为员工的自觉追求。换“脑”就是要经常否定自我的。我的演讲完毕，谢谢大家！

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇六

大家好，我叫xx□目前担任房地产信贷管理部副经理职务，准备竞聘房贷部经理。我大学本科学历□xx年x月进入营业室担任会计专柜柜员□xx年调入当时的个人金融业务部担任客户经理□xx年调入房地产信贷管理部□xx年经竞聘成为房地产信贷管理部副经理工作至今。

从我担任个金部、房贷部客户经理至副经理期间，也正是分行房地产信贷业务大力发展的时机，本人有幸参与到了其中，在这里我想先感谢分行历届领导给予我这样的年轻人展示和发展能力的舞台。在我从事房地产业务这六、七年时间里，房地产开发贷款从当年的.仅xx万元发展到了今天的xx万元，个人按揭更是从无到有，目前余额为xx万元，每年为营业部实现利息收入超过xx万元。在业务品种上涵盖了房地产开发贷款、经营性物业贷款、银团贷款、保函、个人一、二手房贷款以及衍生的部分融资型个人产品等，分行所开办房贷类业务我们均进行了有益的尝试，呈现出多点开花的局面。我所在部门及我本人也受益其中，房贷部xx年获得分行房地产信贷业务第二名，二手房按揭业务更是每年位列分行首位，我也有幸在xx年获得总行级房贷业务先进个人称号。

下面我想说一下我对今后房地产信贷管理部业务发展的设想。可以说房地产行业作为资金密集型的上游行业，一直以来是国际宏观调控的重点对象□xx年以来这一点更为明显，整个行业甚至面临着重新洗牌，大型开发商逐渐体现出其资金雄

厚、储备充足的优势，同时部分地理位置优、设计品位好、价格合理的项目依然受到了市场追捧。我认为应抓住这一时机加强与大型房地产集团公司业务合作，这几年我行已先后与万科公司、复地集团、金源集团这些房地产百强企业建立了业务联系，这些堪称地产大鄂的集团公司无不是在北京乃至全国范围内大规模开发项目，在宏观调控日紧的形势下企业资金需求也达到前所未有的程度，这就是我行深入合作拓宽业务的时机。我们应当积极行动起来对照客户实际需求、按照我行风险防控要求有针对性的制定服务方案，尤其是像利用好农行遍布城乡的结算网络提供现金管理平台，以及像房地产内部银团贷款、经营性物业抵押贷款等新业务、新产品的推广等。以大部分集团总部在北京这一特点制定的综合营销服务方案能够使我行获得更多存款资源、贷款份额以及中间业务收入，有效的提高了综合收益，达到引起双方合作长期化、收益扩大化的目的，而且从总部这一层面介入客户，弄够从宏观角度监测客户把我行贷款风险降至最低化。

针对上面提到地理位置优、设计品位好、价格合理的项目我认为我行更应该择优而入，从以往我行所操作过的项目来看，这类开发商有一定资金实力，但对银行信贷资金依存度高。这一特点使我行介入的谈判条件相对较低，一旦合作成功开发商都表现出了较高的忠诚度。其所开发的项目一经上市销售大都受到市场追捧，能够为银行带来丰富的按揭资源。同时购买该项目的人群生活稳定、收入较高、还款意识强，在将来出现风险的可能性较小。这类项目的介入能够使我行在短时间内实现比较理想的收益，同时贷款风险完全在我行掌控范围内。

在这些年的房地产信贷工作中，我们更多的注重了资金滞留的多少、利息收入的大小、风险控制的力度等因素，而轻视了中间业务这一环节。而中间业务确是今后银行收入的重要来源之一。网上银行、债市通、财务顾问、现金管理等这些在这方面我行已经搭建好了一个业务开展平台，今后房地产信贷部也应在此方面倾注更多力度，使房地产信贷管理部的

资产、负债、中介业务全面发展、齐头并进。

房地产信贷管理部另一主要业务是个人住房按揭业务。目前我行开办的品种包括一、二手房贷款、循环贷款、置换式贷款、商用房贷款等。在银行业竞争日趋激烈的今天，住房按揭已经成为同业争抢的业务，我行在这方面已经落后于竞争对手。我认为应及时应对，拓宽业务渠道，在我行个贷业务品种已经较为丰富的今天，以产品优势向市场出击。在这些年我行开发的业务品种中相当一部分能够引起市场的共鸣，但限于其他原因未能推广开来甚至是被束之高阁。在银行产品日趋同质化今天，这些产品的竞争优势逐渐体现并最终会受到市场的青睐。

自xx年我行开办个贷业务以来，已经累计发放近xx笔贷款，这些在别人看来也许是普通个贷资产，而在我看来这些人则好像是一座尚待开掘的矿山一样，有太多的资源可以挖掘。例如随着银行电子化程度的提高，为这些人开通网上银行，既方便了客户也减轻银行电话咨询的压力；向还款记录优良者推荐我行贷记卡，培养他们以农业银行为主消费结算习惯；向他们中的高端客户推荐我行理财产品，提高他们对农行的贡献度等。在我行存量的按揭客户中不乏大权在握的国家干部、资金实力雄厚的企业老总，而我们对他们的情况了解甚少，更谈不上深入的服务。在今后的工作中我认为应加强这方面的工作，使个人按揭这项优质的不动产动起来，以实现优质资产收益的最大化。

以上是我对房贷款信贷管理部的开展工作的一些看法，供大家批评指正。最后我想说这是我在营业部第八个年头了，这八年里有辛酸和劳累，但最多的还是快乐和分享。身为营业部人我有一种由衷的自豪感，这来源于咱们营业部这支年轻的团队和敢为人先的精神，从首笔二手房贷款的发放到第一笔经营性物业贷款，从第一户网上银行业务的开通到第一户现金管理的上线，无不是开分行之先河。我相信这些都离不开领导班子的得力指挥和这敢为人先精神的驱动。已过而立

之年的我相信自己依然饱含这样的精神和自豪感，愿意为营业部的发展倾注自己的点滴之力来争取营业部和xx更快更好的发展。这就是我此次竞聘报告的全部内容。

谢谢大家

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇七

我本年六月满28岁，毕业于\*\*十四中，学财务专业，

98年元月进公司， 99年10月过去和处长在堆栈共事，做一名堆栈办理员， 99年11月经同事们的保举提拔为堆栈主管，在职期间，加班加点及时急剧的为各柜店补充货源，堆栈帐务异国出过偏差，构造堆栈里同事参加公司各项活动，那年还评为了进步工作者。

以上是我简要的工作经历。

第1点：认同公司的文化观、代价观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，长进心，有韧性，鞭策和谐、履行力强；

第6点：入公司9年无庞大工作失误及不良风格。

几年的工作，熬炼我的同时也连续地考验着我，我蒙受着工作的压力，感觉着工作中的苦与乐，享福着一份耕耘，一份成果的高兴，我是酷好我如今所从事的工作的，我承诺为公司的成长更加勤奋竭力地工作。

第5点、进修当代化的堆栈办理方法，美满原辅料仓的办理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐干系，享福工作，享福糊口生涯。

最终我想说：多年来的互助工作，在坐的带领和同事对我的为人和工作本领应当是很明白的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在带领的关怀下，在同事们的赞成和忘我救助下，我的工作获得了必定的成绩，经过议定多年工作实践的熬炼，我已经具有了担当筹划跟单部经理或是副经理一职所需的和谐构造、分析决议计划和解决题目的综合本领，差的是响应的表面水温和雷同表达的技巧，可是在今后的工作中我必定会连续的进修，培养提拔自己，更加竭力干好！

## 超市生鲜经理竞聘演讲稿篇八

2、自身的性格特点决定我喜欢干营销这个行业。我个人感觉我是一个比较阳光洒脱的男孩，性格直爽，为人真诚，有一定的亲和力。否则东辰项目无论是施工作业队的队长还是下面干活的工人，对我他们都是相当的喜欢与我交谈。况且公司招我们进来的最终目的也是让我们的能力最大化，为公司创造利益最大化。从事技术的都有何总一样过硬的技术功底。吴总一样强硬而不乏周密的决策力与执行力。从事安全的都像高总一样，谨小慎微，粗犷大气中而不乏温柔细腻。从事物质的，都像张经理一样，独具慧眼，踏实认真。我并非不喜欢我现在从事的工作，只是感觉如果能从事营销，我为公司创造的价值会更大，我会将自己的才华彰显的淋漓尽致，创造出我拿的那份高额工资的价值。

3、掌握一定的技术常识。对工程概况有一初步的了解，就我现在我所在的东辰项目，我不知道技术员有几个能说出工程概况的。但我知道，东辰合同范围内的包括：15万吨/年气分装置，25万吨/年汽油加氢装置□4000nm<sup>3</sup>/h干气ps业务经理竞聘演讲稿氢提纯装置，3万吨/年mtbe装置□40t/h酸水气提及n业务经理竞聘演讲稿hs制取等7套装置的设计采购施工，6套装置区分别为：催化裂化联合装置区，常压装置区，汽油加氢及ps业务经理竞聘演讲稿制氢联合装置，气分□mtbe装

置区，芳烃，循环水厂，公用工程(锅炉房氮气站等)。东辰又聘请了两个老专家，一个是实干型的，一个是理论型的。我现在一有闲暇时间就去现场看两位专家指导工人如何给离心泵找正，我已了解百分表的理论使用方法，虽未自己亲自动手操作，但我计划等过一阵山东朝阳作业队开始对泵体找正时我跟着那位老师傅亲手操作下，多门手艺就多一份竞争的筹码，很感谢单位给我提供了一个这么优越的工作环境。此外，我还把平时我想学的东西记录在一个随身小本上，正所谓好记性不如烂笔头，方便我日后随时查阅。我虽然没有正式的看过设备或者工艺的图纸，但我有以前在省建实习的经历，那会我初出茅庐就单独负责一整套输没系统的安装工作，我个人感觉，从事技术工作不需要你有多强的实干能力，但你需要具备一定的理论能力，掌握一定的施工技巧，平时多看看那些老同志是如何工作的就会受益匪浅。世上无难事，只怕有心人。无论我从事什么岗位，我都不会停止我学习的脚步，坚持每天学会一点点，将来汇成一大点。不积跬步无以至千里，不积海河无以成汪洋。我不想白了少年头，空悲切。

虽然我貌不出众，腹中才华不能学贯中西。普通话不够标准，但我会努力改正，加快学习的脚步，跟上咱们一公司飞速发展的脚步，为一公司的飞跃式发展贡献自己的一份绵薄之力，使自己的人生观，价值观能得以充分的体现。话说的不到之处还请各位领导海涵，原谅一个年轻的直率，我们很年轻，我们很直爽，我们很有前途。

我的竞聘演说完毕，谢谢各位领导！