

质量检验主管竞聘 主管竞聘演讲稿(汇总6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

质量检验主管竞聘篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：大家好！

首先先自我介绍一下，我叫###，毕业于德州新星职业计算机学院，主攻电脑维修，于xx年11月25日来到咱们家庭号购物中心上班，是四楼男装部的一名导购员。

听到老爸、老妈说得句句在理，咱也就顺应民心吧！

来到咱们家庭号人资部报上名，第二天就正式上班了。

说到正式上班了，我这里还有一小段工作上的故事呢！———本来，我来咱们家庭号是想干个保安或搬运工啥的，却被分到四楼当起了导购员，我有点不愿意，一个大小伙子的，苦点、累点的不怕，可让我去做女生适应的导购员工作，未免多多少少的有些不妥吧！

从这以后，我努力学习商品知识，遇到不懂的、不清楚的，就问师傅、问主任；慢慢熟悉和掌握卖货技巧；甚至放弃了工休，完不成任务，我就不工休。功夫不负有心人，我的销量慢慢的提上去了，卖货能力也有了明显的提高。

连续的三个月，都完成了自己的个人销售任务，虽不是最棒的，但我已尽力了。现在的我，已掌握了基本的工作流程；某

些事，也可以代理主任帮办了；另外，我还担任起了柜组的记账员。

短短的三个月，我看到了自己的进步，我看到了自己的成长。我从未认为我自己比别人差——你来半年，担任上了记账员，那么，我来三个月就要担任上记账员；你干得了的，我也能干得了；你干不了的，我还是能干得了。三个月怎么了？三个月，虽时间短点，但我丝毫不比别人差；三个月，足矣让大多数人对我不另眼相看。

我不太会说话，也不会用那么多华丽的语句，就有什么说什么吧！

这次的应聘储备主管，不是求官大，只是想看看自己有没有这个工作能力，趁自己年纪轻轻的，多锻炼锻炼自己。

如果这次应聘储备主管，我被录取了，我会用最快的时间来熟悉储备主管的工作流程，合理的起到上下级的协调作用，争取挖掘出每一位员工的潜力，发挥出每一位员工的特长，使他们各补其长、各修其短；置身其中，和每一位员工搞好个人关系，尽自己最大的能力发挥出最棒的团队意识，表现出最佳的团队精神；当然，我也会努力、按时、保质的完成上级交待、布置的各项任务，并进行不断的创新、不断的完善；发现问题，及时处理。

如果这次应聘储备主管，我落选了，证明我还有不足的地方，我会在干好现本职的导购员、记账员工作外，再接再厉，希望有朝一日，再与同仁们一决高下。

我会以我的实际行动来证明我说的这一切。

望领导给此机会！

质量检验主管竞聘篇二

您好，感谢贵公司能给我这个机会，参加这次公开公平的竞聘，我以忠于xx□爱于xx□聚于xx拼搏，创新的精神。吃苦耐劳，因xx文化深深感动与我，特来参加竞聘品管一职。下面是我的竞聘材料，共三部分。

我叫xx□出生于xxxx年，于20xx年毕业于xx职业技术学院生物工程系，于xx年10月进入xx□在无菌工序至今，在本工序工作态度认真，积极工作，在班组积极互帮互助，对工作认真负责。在校期间熟练掌握生物化学、微生物学、细胞生物学、酶工程与发酵工艺，食品检测等重要专业课的理论原理，懂得其基本实验动手操作与应用能力。并取得高级食品检验工的相应证书。

我具有敢做敢为的责任心，吃苦耐劳的工作精神，遇事不慌能用冷静的头脑来处理问题，判辩是非，公私分明，决不假公缉私。同时有一定管理经验，作为一名公司的质检员，在对待产品质量一定要严格把好关，因为一个好的商品只要产品质量过关，让消费者信任、依赖。必须要我们每位员工的共同努力来完成。更需要质检员严格把关。

如果我应聘上品管员，首先从腌制开始严格控制产品质量，腌制就是生产产品的生命。工艺执行就是产品的命脉，狠抓工艺执行、确保工艺执行彻底，保证产品内在的杂质控制。其次抓灌肠工序产品计量、头发杂质控制。每天要不定时抽查产品计量，是否与工艺要求一至，认真仔细检查毛发，杂质是否控制到位，先进先出的原则，压票是否清晰明确。杀菌工序的时间链，烟熏色泽。每天要不定时排查杀菌工序的蒸煮、烟熏、烘干时间是否严格按照工艺执行。尤其烘干不彻底会造成产品出水现象。无菌的包装质量、剪接的先进先出。无菌每班都要在当班前包片冰做试验看产品是否有漏气进水的现象。无菌工序人员比较多达到70人那么头发的控制

会带来一写难度，但我会严格排查每个职员身上是否有落发。看是否控制到为控制是否彻底。剪接工序的剪接质量漏肉、肠衣/线绳是否控制到位。会跟踪落实排查。微生物的控制从人员消毒来抓，头发互检人员消毒为理念。每位员工都要认真积极的落实好，拉伸膜机手要定量控制机器的温度，减少跑膜或次品率。贴标工序是最后一道工序，也是走向市场最后的一道大门，贴标工序因注意产品装箱质量，多支少支现象，尽量减少市场反馈，能熟悉操作动态称的操作性能。当班要严格抽查包装质量，动态称要以专人负责，对打出来的产品要进行检查，流水线上的产品落地后要及时消毒，加强贴标工序员工的责任性，减少质量问题。

以上是我的竞聘材料，希望领导能给予我这次发挥自我的机会，如果我能干上品管员，我以忠于xx□爱于xx□聚于xx拼搏，创新的精神来严格要求自己，扎实做好本职工作，保证产品质量。

质量检验主管竞聘篇三

大家好！

首先感谢公司能给这样一个机会，来竞聘我公司质检这一岗位，首先我简单的做个自我介绍。我叫吴淑娴，生于20xx年，20xx年7月进入公司工作至今，工作已有半年多，从一个原本没有外呼经验的我到一个能够与营销话务代表的我，经验增长的很多，也获得很多，之所以参加这次的竞聘，也是热爱客服这份工作，希望能积累更多相关方面的经验。

首先，谈谈我对质检的认识。质检是抽取外呼话务员录音，按质检的要求对外呼坐席话务员的录音进行抽听检查，对抽听出问题的进行分析和点评，生成报告，从而为坐席绩效考核的评估提供依据，协助组长完成项目要求，从而达到移动客户要求。

所以，如果我能成为一名质检，我会：

- 1、制定清晰的目标计划，按照质检要求对话务员录音进行监听，抽查问题录音，总结报告。
- 2、良好服务意识，公正、严谨处理，对出现的问题进行分析及解决，点评与纠正，减少再次出现。
- 3、熟悉移动项目，内部项目faq制定培训建议，提供业务处理及服务质量，提升客户满意度。
- 4、与项目团队密切配合，带领团队完成工作目标，提升服务水平。

因此，相信有半年话务经验的我够胜任这份工作，热爱工作做好质检把关，按照客户要求，减少问题投诉。

无论此次竞聘我是否能成功，我也都会以饱满的工作热情对待公作，积累更多，等待下次机会。我希望我的上述表述，能够使得领导满意，肯于给予我这次机会，让我出任这一岗位。

谢谢大家！

质量检验主管竞聘篇四

大家好！

古希腊著名哲学家苏格拉底说过“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗”。我正是怀着这样一种快乐的心情参加今天的竞聘。在这里我要感谢领导给我这样一次展示才华，竞聘上岗的机会，也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，采取公平、公正、公开的竞聘原则，采取德才兼备的竞聘标准，

对选拔任用干部具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。作为一个有热情，有上进心的人，我感觉应该发扬毛遂自荐的精神，为邮政事业做点贡献。我会客观地说明我所具备的应聘能力，全面阐述我做好市场部营销主管的总体思路，虚心接受各位领导和评委的挑选。

第一、我具有良好的个人品质。

我在日常生活和工作中不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人，善于沟通交流。在工作中我能够服从领导，团结同事，造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越。我乐于助人，诚实守信，待人热情随和，处世干练，并严格恪守工作职业纪律。此外我还善于统筹兼顾，敢打硬仗，敢啃硬骨头，这也培养了我勇于肩挑重任，敢于承担责任的性格，在工作中能够独当一面。

第二、我具有丰富的工作经验和策划能力。

七年多的工作生涯，滤尽了我的青春年华，却为我积淀了许多宝贵的工作经验。我先后在管理和营销岗位上工作过，积累了许多相关的工作经验，我从事过邮政业务和经营管理工作，对邮政业务流程较为熟悉，长期的一线工作让我熟知客户的需求，能更好的地把握以后的工作。此外我还具备一定的营销策划、市场开发、客户关系管理能力，能够按要求参与实施联动营销方案。

第三、我具有较强的沟通能力和团队协作精神。

我性格外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的工作氛围。此外，我还具有较强的

团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

第四、我富有责任感，善于创新。

我总是以极大的兴趣和热情去面对工作，任劳任怨，不怕吃苦，敢于承担。我深深地爱着我所从事的邮政工作，多年的工作经历使我对这份工作产生了浓厚的感情，今后我将以百倍的热忱投身工作当中，立志为邮政事业奋斗一生，充分发挥主观能动性，创新工作思路，不断提升工作能力，创造新的工作业绩。

第一、打造窗口营业平台，实现阵地营销和游击营销相结合。

今后我将主抓窗口营业，通过优质的窗口服务平台，赢得客户的支持与信赖。我会对窗口服务合理排班，科学疏导，限时处理各类邮件，营业人员在接受客户查询时，杜绝推诿、拒绝、搪塞、应付等现象。坚持窗口多说一句话，坚持发展高效长效业务，做好宣传解释工作，掌握营销技巧，把发展业务作为自觉行动执行，做到事事有着落、件件有回音。此外，加快科技手段在服务中的应用，实行游击营销，积极采取预约服务、流动服务、上门服务等多种方式受理邮政业务。提升我们服务水平，打造优质高效的窗口营业平台。

第二、增强优质服务功能，树良好企业形象。

服务是营业窗口永恒的主题，服务的好坏关系到我们整个工作的顺利进行。因此今后我将进一步加强服务方面的培训，树立良好的企业形象，严格要求工作人员的一言一行、一举一动，让员工学会换位思考，真正站在客户的位置上思考如何做好服务。为促使这一措施取得效果，我会建立适中的考核机制和奖惩政策，以保障规范服务再上新台阶。通过对员工培训，提高服务标准，对年轻人要微笑一点，动作体现快一点；对老人要亲切一点，动作体现慢一点；对熟人要诚恳一点，动作体现亲和一点；对脾气不好的要忍耐一点，动作体现

谦虚一点。

第三、创新营销思路，提升工作业绩。

尊敬的领导、评委，今天站在这里我倍感荣幸，如果承蒙各位厚爱，让我走上市场部营销主管这一工作岗位，我将以满腔热忱投身工作，以精诚之心戍守本职，以勤劳双手缔造业绩，以出色地表现回报大家的厚爱。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的话语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。谢谢大家！

质量检验主管竞聘篇五

大家好！（喊出的激昂）

我是朝阳中心赵一支队的贾伟，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了—银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫

楼和谈活动为主，来——后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为——银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承——银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为——银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对——银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

一. 市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

4、在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联

系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要扮演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上的对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

3. 要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的

切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态，团队要作到有弹性，团队组长要有上有下，我觉得应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竞岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头。

4. 要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标杆业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自已的队员，帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？（大声）台下（像）其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了一银行才得以成为一银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自

强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成一银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为一银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。（手势气势）

再次感谢各位领导和同事们的支持。一银行一兵贾伟给大家敬礼。

质量检验主管竞聘篇六

你们好！

我叫xx，今年xx岁，大学本科金融专业，xxx年参加工作。现任市联社营业部票据岗。

一是具有扎实的金融理论知识。自大学金融专业毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。信用社的工作中，认真学习信用社的各项会计制度及会计业规程，业务水平不断提高。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，城实待人。经过5年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。

三是具有较为丰富的工作经验。自参加工作以来，我先后担任储蓄柜员、对公会计、复核、票据、综合等职，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程及各项业务管理规定与操作规程，特别是在联社营业部，业务种类较为全面，在这个平台上，我熟练掌握了贴现、债券、拆借、买入返售、回购等业务方面知识，综合业务水平在一定程度上有了很大的提高。

四是我思维活跃，精力旺盛，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，并且有信心完成上级领。之前两天它导分配的各项工

如果我能够竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计监管和会计主管的工作。

第一，加强学习，提高自身素质。营业部是各项新业务的示范窗口，一方面加强学习各种新知识，适应形势发展的需要。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，干好本职工作。工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领。之前两天它导做好各项工作。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的工作方法，找准工作切入点。随着信用社业务的迅速发展，现有的门柜系统已不能满足业务的发展，财新系统上线以及运行后出现的问题如何解决以及加强风险防范能力工作将成为我们的重点工作。

第四，拓展服务理念，打造优质服务品牌。优质服务是我社各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和学习工作，才能使各项业务得以全面、健康的发展。

各位领。之前两天它导、各位评委，以上就是我陈述的全部内容。如果竞聘成功，我相信我会胜任我热爱的这项工作。如果没有成功，在今后的工作中我还将一如既往为信合发挥自己的光和热。

谢谢大家！