

# 2023年客户厂庆祝福语(优质9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 客户厂庆祝福语篇一

大家好！

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。到年，我在集团基建用品配套公司工作了年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

谢谢大家！

## 客户厂庆祝福语篇二

大家好！

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。到年，我在集团基建用品配套公司工作了年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业

的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。到年从事电脑配套产品销售工作长达年。这年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word□wps□excel□后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入分公司个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：个月中，放号余张，手机卖了部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形势需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。一是对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。二是加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让公司的所有业务真正深入人心。

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，还请领导斧正。如果这次没能竞聘上区域客户经理岗位，我也不会气馁，依然会在本职工作中做出一番成绩，因为，我深爱着这个集体，深爱着这个职业！

再次感谢领导给我的这次机会，谢谢！

## 客户厂庆祝祝福语篇三

大家好!十分感谢大家这天来参加x公司的年终客户答谢会。我代表x公司，并以我个人的名义向出席这天活动的领导、嘉宾、新老客户朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

20xx年，x公司走过了不平凡的一年。我们始终坚持“一切为了客户、一切为了公司”的理念，以与时俱进的市场开拓、无微不至的客户服务，赢得了广大顾客的满意和信赖。公司全体员工齐心协力、同舟共济，公司规模和业绩持续增长，经过一年的拼搏，我们最后不负众望，主要业务从咸阳扩展到西安，公司总人数同比去年年底增长70%，年度总业绩同比去年全年增长60%□20xx年，将是我们挑战自我、超越自我的一年，持续创新、迎接挑战，扩大公司的业务领域跟规模，将是本年度是主要目标。这天的年终客户答谢会，事实上就是x公司对各界朋友的一次感恩行动。

这天，我们在此相聚，就是要表达一份感恩、一份谢意。我们期望用最朴实的行动感恩我们最尊贵的客户，用负职责的态度与您携手共创完美明天!期望透过本次活动，能够让这天到场的每位朋友都有所获。借此机会，我也代表x公司的全体员工郑重承诺，我们会带给最好的产品，我们会选派最专业的工程师为大家服务!在未来的日子里，我们将一如既往带给最优质的服务，以拳拳之心回报所有的客户长期以来的支持和帮忙。

最后，再次致以我最真诚的问候!祝愿大家工作愉快、合家欢乐、万事如意!谢谢大家!

## 客户厂庆祝祝福语篇四

大家好，今天我的演讲题目是客户在我心中俗话说，人之相知，贵在知心，是说在人与人的交往中，心灵的沟通与理解

是最为珍贵的，而我们中国移动的服务理念是“沟通从心开始”，同样强调的都是一个“心”字，想来，二者是有异曲同工之妙。

我们每天都会接受到充满了喜怒哀乐的业务，而我们的心情，往往也会被用户的喜怒哀乐所感染——即使这有悖于工作准则，但人非草木，又熟能无情，我们总是快乐着他们的满足，忧虑着他们的愤怒。我们的工作就是和那些形形色色的人们交流和沟通，那种拿着话费发票跟你一笔一笔校对费用的，无疑是生活中很精明谨慎的人；那种电话一通就大骂不停的，一定是对移动公司有着强烈不满的人。这就需要用我们的“热心”换取用户的“放心”，用我们的“耐心”换取用户的“舒心”。

“勿以恶小而为之，勿以善小而不为”。我从事服务工作就是从细小细微中着手，以小见大，体现服务的无微不至。中国是礼仪之邦，与人打交道讲究礼尚往来，一个小问候、一个小提示、一个短信、一个电话都使客户惊喜地发现，他时刻在我心中，心灵的沟通能让所有美好的东西无处不在。提供个性化、差异化、多样化、亲情化的优质服务，满足客户的多种需求，细节产生差异，差异创造优势。企业的经营首先是客户的经营，体会客户感受，用心服务于客户，用真诚、耐心和细节提升客户价值。“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。整洁优雅的营业环境、亲切温馨的服务人员、统一规范的企业标识、优质全面的服务内容，都能够带给客户良好的感受，进而产生客户的信赖和认同。

记得今年年初的时候一位架着金边眼镜的中年人平静地问营业员神州行的资费标准和亲情号码的设路和收费。

原来，这位客户在认为自己话费超高后，对自己的亲情号码计费做了一个测试。他先查询自己话费的余额，然后再拨打一个亲情电话，通话一分钟后，再查询一次话费，竟发现不是按照亲情号码的资费进行计费。于是他来到营业厅要一个

说法!

营业员立即先请这位先生坐下，让导购员倒了一杯水给这位客户，并说：“先生，我马上帮您处理!”。

营业员拨打1008612查询了该客户的话费余额，在征得客户同意后让客户拨通了他的亲情电话。当产生话费后，营业员再次查询了话费余额，确实是按普通号码进行收费的!

这时客户站了起来说：“对吧，是你们移动公司乱收费吧!”

于是，营业员找到值班经理核实了情况后，耐心地向客户解释了这个话费产生的原因。并告诉客户如果设路亲情号码时加了区号，拨打时必须加区号才会按亲情号码收费!并将客户的神州行亲情号码重新设路。

营业员也笑着说：“我还得感谢您呀!今天我不但多认识了一个朋友，而且学到了更多的业务知识呢!”所谓物竞天择、适者生存，做为一名移动员工，不只是学习、工作、生活三味于一体，更重要的是什么都要学、什么都要会。面对客户，我能热情周到帮助他们，耐心解释客户提出的每一个问题解决问题为客户做实事做好事我的人生格言就是：微笑一点、放开一点、快乐一点，真诚到永远。

一段精彩的乐曲华章需要全体的乐队成员集中精力、步调一致;一个成功的企业同样不可缺少的是团队合作、众志成城让我们在实际工作当中，发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展，让我们不懈追求企业目标，怀着必胜的信念，相信移动通信的明天更美好!我们每一位移动员工都将成为客户的主宰，客户将永远在我们心中，卓越将永远与你同在!

相信自己，你将赢得胜利创造奇迹。谢谢!

## 客户厂庆祝祝福语篇五

银猴踏春去，金鸡报晓来。今天，我们欢聚一堂，共贺丰年之喜，同叙美好明天。在此，我谨代表涂岭镇党委、人大主席团、政府向你们并通过你们向全镇广大干部群众，向驻军全体指战员、离退休老干部，以及所有关心、支持我们建设和发展的各界朋友致以诚挚的问候和衷心的祝愿！祝大家新年好！

xx年，在区委、区政府的正确领导下，镇党委、政府紧密团结全镇5万人民群众，在各部门、各单位、各界人士和驻军部队官兵的鼎力支持下，经济建设实现新跨越，社会事业取得新发展，人民生活有了新提高，社会环境得到新改善，党的建设再上新水平。在这里，请允许我代表涂岭镇党委、政府向一年来为我镇三个文明建设做出不懈努力和无私奉献的广大干部群众和各界朋友表示衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到：我们的创业先天条件不足，受泉港大开发大建设和城市基础设施配套的辐射几近空白，公路线虽长却制约多多，地域广阔却缺乏发展空间；大企业难以落户，小企业规模档次低；群众有经济实力却不思发展，小城镇建设决心大却阻力重重；等等。因此，全镇上下务必要树立危机感和紧迫感，紧扣发展第一要务，牢固树立和落实科学发展观，实事求是地认识和分析面临的形势、存在的问题，找准发展定位，理清发展思路，加快发展步伐，才能在泉港未来发展格局中站稳脚跟，扮好角色，彰显魅力。

xx年是贯彻落实科学发展观，加快建设宽裕型小康社会的重要一年，也是实现“十五”计划目标、衔接“”发展的关键一年。新的一年，我们工作的指导思想是：以邓小平理论和“”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，全面落实区委一届七次全会和区人大一届六次全会的决策部署，按照科学发展观的要求，自觉服从和服务

于泉港开发建设大局，把握“发展、服务、责任”三个关键，遵循“负责尽责、务实唯实、亲民爱民、勤政廉政”四个要求，扎实推进“三个文明”建设，努力构建泉港后花园和“山上泉港”基本框架。具体要做到：确保实现一个目标(即确保实现区委、区政府下达的党建、财经、计生、综治、精神文明建设等方面的目标任务)、力争取得两个突破(即农业产业结构调整要有新突破、招商引资要有新突破)、紧紧围绕三个发展(即全力以赴发展现代化农业、带动力强、低污染、高效益的工业和以旅游、服务、经贸为主体的第三产业)、全面落实四个保障(即全面落实思想保障、组织保障、稳定保障、监督保障)。我们深信，在区委、区政府的坚强领导下，通过全镇上下的共同努力，以上的奋斗目标是完全可以实现的。

宏图激斗志，战鼓催征人。同志们，涂岭要发展，离不开全镇5万人民的共同参与、团结拼搏，更离不开各界朋友的大力支持、无私奉献。让我们携起手来，同心同德，全力以赴，真抓实干，开拓奋进，共同加快泉港后花园和“山上泉港”建设步伐。

最后，祝大家新年愉快、阖家幸福、万事如意、锦上添花!

## 客户厂庆祝祝福语篇六

大家好!

非常荣幸能够有这样一个机会让我和各位优秀的师兄师姐们竞争，首先我先自我介绍一下，我叫xxx[]毕业于xx学校[]xx岁，今年六月份正式大学毕业，在此能够有这样一个机会和各位前辈同台竞争客户经理一职，我感到非常荣幸，也感到非常的有压力。说到底我现在还只刚踏入社会，阅历肯定没有各位前辈充裕，但是现在的我，是热烈似火的，我想燃烧，也想在这个平台上发散出更大的光亮来。所以我鼓起勇气，在这次竞聘演讲上勇敢的展开了自己的追逐。

我的性格是非常开朗的，和人交谈起来大家应该也能感受到我的活跃，我相信我自己适合这个职位，也能在这个职位上闯出自己的一片天地。每个人的性格都是非常重要的，这一点我是非常清楚的，其实以前的我并不这么开朗，但我也很清楚这个世界更加偏爱开朗的人，所以我每一天都努力的变开朗一些，慢慢的下来之后，我发现开朗确实能够带给我们很多惊喜。对于我自己的专业而言，我是非常自信的，我也非常努力的。

大学四年的时间里，除了专业课程上取的一个不错的成绩之外，我还报考了各个领域的一些考试，积极拓宽疆域也是我的一大爱好。一个人，如果不往前走，就会被其他的人所取代，就会慢慢的走在这个时代的末端。所以在我的认知里，人如果不上进，那么离黯淡也不远了。我不希望自己的人生黯淡无比，所以现在的我心里装着满满的激情，浓浓的热情，沉沉的勇敢。这次能够有这个胆量站在这里，就是因为我的心理有一股力量告诉我说，你去吧！去尝试！去争取！这样才不负当初的愿望。

我知道自己的缺点，那就是实践经验不足，处理事情的能力还有待加强。但是我想说，每一份工作，每一个人其实都是从零开始的，就算她有了足够的经验，足够的的能力，其实对于这份工作而言，每一个人都是一个初始者，有些人在这个岗位上逐步进步，有些人在这个岗位上持续沉沦，所以我认为真正适合这个岗位的，是一个爱它、愿意珍惜它的人。

也许我在大家眼里并没有太大的发光点，但是我相信自己走上这个岗位之后，能够持续发光，持续成长，我会尽自己所能去学习，去成长，如果竞选成功，我一定会花更多的努力去闯，去拼，请大家相信我一次，请大家给我一次机会！感谢！



## 客户厂庆祝祝福语篇七

非常高兴也非常荣幸地邀请到各位代表在百忙之中参加我所第一次组织的客户座谈会，今天到会的客户代表有金平区领导、人大代表、政协委员、居委工作人员、物业管理人员、农村用电户。。。等等佳宾，希望各位代表能毫无保留地对我所供电服务方面的不足提出意见、批评。首先，对各位代表的莅临表示衷心的感谢！

优质服务是我们南方电网公司的永恒主题，怎样创新优质服务也是我们现在的一个难点，为了做好供电优质服务，就必须做好供电服务分析，根据中国南方电网公司《关于加强供电服务分析的通知》(交易[20xx]30号)和省公司广电营部□20xx□127号文的有关要求，各部门每年至少组织2次供电服务座谈(研讨)会议，交流经验，分析供电服务存在的突出问题，研究改进措施。内容主要包括：普遍服务情况、供电质量、电价电费政策执行情况、需求侧管理实施情况、信息披露情况、用电业务办理情况、用户工程实施情况、停限电情况、紧急供电情况、故障抢修情况、用户投诉处理，以及满意率调查情况等。

去年，广东省省情调查研究中心发布了《广东省职能部门及主要社会服务机构企业评价调查报告》，在广东大型企业对14个社会服务机构(涉及电力、自来水、电信、航空、银行等14个行业)的满意度评测中，南方电网荣获总体评价第一，服务态度评价第一，具体服务单位评价第一等“三项第一”。这次评价活动是在公司不知情的情况下，由独立的中介机构开展的，因此，这次评价结果是比较真实、客观、可信的。这是社会公众对供电部门的高度赞誉和充分肯定，也是对我们南网优质服务工作的肯定。但对于大部分低压客户，特别是千家万户的居民客户，还未进行大规模的满意度评测。

目前营业一所营销服务、管辖的低压供电区域为原金园区的行政区域范围，面积约33.68平方公里，人口50万人，约占市

区总人口的四成，人口密度13628人/平方公里，现辖9个街道办事处、82个居委会。该区域为汕头政治、经济、文化、社会、商业中心，也是全市的机关、学校、医院、企业、住宅区住户最多最集中的供电区域。20xx年，营业一所供电量5.8亿kwh。管辖范围内低压三相用户在册户数7208户；单相用户在册户数227757户。如何贯彻“优质、规范、方便、快捷”的供电服务方针，坚持“以人为本”，“以客户为中心”的服务理念，积极开展优质服务活动，不断创新服务形式，出台便民利民的措施，做好相关的供电服务工作，逐步实践“从我们能提供什么服务到客户需要什么服务的转变；被动服务向主动服务的转变。”是我们做好营销工作的关键。为帮助我们找出问题，研究改进措施，请在座各位代表针对上面的各项服务内容提出问题、看法，出谋献策。

1、严格履行南方电网的“八项承诺”和广东电网公司的“十项承诺”。按《营业部员工管理规定》等13个规章制度对安全、线损、电费、服务等方面进行绩效考核，全面完成各项考核指标，特别指出的是在服务方面取的较好的效果，据20xx年第一季度的《营业部月度受理客户投诉、咨询等情况统计表》统计的数字来看，抄错表、欠费停电户数分别下降了64%和24%。

2、试行“供电社区客户服务员、服务卡制度”。在金禧花园试行社区服务，制订张挂《供电社区客户服务》敬告栏，推行个性化、感情化服务，为客户提供优质、高效、真诚的服务。服务内容包括：用电客户需求、客户基础资料的采集；宣传安全用电知识及解答用电客户咨询；电表故障报修及快速复电；欠费停电提示、供需用电信息等。通过这些服务，初步建立供电服务网络，使供电服务延伸到千家万户，加强和用电客户的沟通，随时掌握用电客户的需求，提供及时、准确的优质服务，减少停电时间，增加社会效益。也让用电客户对供电企业的服务起到监督、导向作用。

3、不断完善和推行《营业部“星级营业员”评价实施细则》。

要求营业员要达到基本要素、客户服务要素、工作质量要素、技能要素等四方面的水准，并量化考核评定。分值由评价器和工作量、考试、检查和投诉等部分构成。基础分值为100分，其中评价器占50分；工作量占20分，考试成绩占10分，检查和投诉占20分。评定为105分(含105分，下同)以上的为三星级营业员；90分以上为二星营业员；80分以上的为一星营业员；80分以下的为无星营业员。每季度营业部公布营业部营业员评分排行榜，全年公布营业员积分排行榜。全年积分排行的情况是评价员工年工作绩效的重要依据。

4、坚持“服务永无止境”的服务宗旨，收费窗口推行客户“评价器”。客户对营业员的评价结果，做为窗口营业员服务质量考核的依据；评价器的客户满意率纳入《星级营业员评价实施细则》考核，指标占考核总量的50%。评价器是营业部服务监督的一项创举，在南方电网尚属首创。20xx年广东电网公司“关于召开推广应用客户服务评价系统现场会议”就在我所金砂营业厅举行。

5、设立了新的服务项目：

(1)、大厅设置咨询岗：咨询员与用户面对面交流，负责咨询、引导、接转传达和反馈，能解决的问题当即解决，无法当即解决的记录下来，并负责跟踪到圆满解决为止。将客户咨询的问题、所提意见进行分类、整理，形成工作日记，固定每周汇总意见本进行整理分析，这也成为了我们制定、改进服务工作措施的重要信息来源之一。

(2)金砂营业厅设立vip服务专区，为大资金用户、携现金较多的(10万元以上)、残疾人、老年人服务的专门服务区。

(3)设立“上门服务”的服务项目，专门为“行动不便的残疾人员，老人上门服务。

(4)设立“未结业务”的服务项目，即当有客户来办理业务时

若无法当即完成的，由咨询员填写“未结业务”表，并跟踪该项业务的完成动态，当能完结业务时，能知客户前来办理的一项服务项目，大方便了用户，真正落实“二次终结制”。

6、在部分住宅区(汇翠、新景)电表箱安装漏电报警器。金禧花园近期安装，确保客户用电安全。

7、先进事迹层出不穷，涌现出一批好人好事。

据不完全统计，我所20xx年收到的来信、来电表扬约20宗。

(2) 余壮木等同志见义勇为、救死扶伤的通报表扬；

(3) 金新南路“爱心书报亭”叶盛名对金砂营业大厅的感谢信；

(4) 石炮台街道“致爱心天使的感谢信”。

.....

我所20xx年也荣获汕头供电局抗击台风“珍珠”先进集体。

我们清醒看到目前优质服务工作存在的不足。一是故障急修、快速排除故障复电工作的速度还有待加强。二是服务行为还有待进一步规范。业扩报装难、缴费难、服务承诺兑现难的问题仍然存在，供电服务指标的统计、分析和考核体系还不健全，供电服务窗口的管理水平还很不平衡办事效率和客户的期望水平还有较大的差距。三是电费代收代扣业务、全面开展方便、轻松、安全的电费缴交方式工作任重道远。四是客户经理制、客户代表制尚未全面有效开展，农网改造还未全面完成。这几年开展了很多丰富多彩的服务活动，但总的来看比较分散，缺乏统一策划、统一组织、统一宣传、统一形象，没有形成优质服务的拳头产品。

优质服务工作面临新的形势。即将正式出台的国家“”规划以及落实科学发展观、注重自主创新、建设和谐社会、建设社会主义新农村、降低能耗等一系列要求，给电力营销服务工作提出了许多新课题；今年的电力供应形势将逐步趋缓，多元化的服务需求必然给优质服务工作提出新的要求。为此，南方电网公司和广东电网公司提出20xx年为“优质服务年”，并开展以“服务方式文明诚信、服务流程规范高效、服务价格公道合理、服务环境安全和谐、服务质量显著提高”为主要内容的20xx年“优质服务年”活动，汕头供电局也特制定“电力助发展，服务促和谐”为主题活动的实施方案。相信我们今天的座谈会对我局的“优质服务年”活动起到锦上添花、添砖加瓦的作用。

谢谢大家！

## 客户厂庆祝祝福语篇八

你们好！

我叫\*\*，今年\*\*岁，\*\*年毕业后应聘进入中国移动xx分公司□xx年在营业厅做营业员，\*\*—\*\*年在营销四部任业务经理，\*\*年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈

客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，我都会继续努力，坚持不懈的工作。

谢谢大家

## 客户厂庆祝祝福语篇九

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，中共党员，会计师职称□xx年毕业于农行工作。先后曾在xx□xx□xx分理处、支行xxx从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训□xx年在xx大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员；两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格；今年参加了全国《注册会计师》两科考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力。14年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

四、工作业绩较突出□20xx年，我在xx分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元；在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个方面的学习，一是认真学习党的十六大报告，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，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，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，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。

三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。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、在客户中树立良好的“农行人”形象。

五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，



为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的权威，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。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，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时具进”。

谢谢大家！