

2023年市场部长竞聘演讲 市场竞聘演讲稿 (精选8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

市场部长竞聘演讲篇一

各位领导：

大家好！今天我竞聘的岗位是市场部副部长。我的心情十分激动，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。

我从事销售工作7年间，有丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。我先后在浙江、黑龙江、山东、辽宁区域负责开发、销售工作。在从事销售工作期间开发杭州金耀胜、临沂王自然、哈尔滨李春富等几个大的经销商，被公司推荐为优秀共产党员。在从事销售工作中我注重理论知识的学习，20____年在燕山大学通过了高级营销员的考核并取得全国高级营销员资格认证书，20____年通过在党校学习取得本科学历。

如果我能竞聘上市场部副部长的岗位，我将力争在1年内将所负责区域重新规范，以市场办事处为中心编织销售网络，网络编织到县镇，并控制销售网络，即使办事处发生变化我厂销售网络也不会受到影响。我的思路是：

- 1、规范市场，统一目前混乱的市场价格，控制串货，精耕细作，增加产品的覆盖地区，扩大销量。首先根据区域内部市场分布情况，设立几个总代理或办事处，规范划定总代理或

办事处销售区域，由公司业务员协助将总代理或办事处下面的二级批发商全部挖掘出来，以工厂的名义编织网络，由总代理或办事处和二级批发商签定销售合同，统一市场批发价格，划定各级批发商的销售区域，每一级批发都形成网络，并能控制网络。做到总代理或办事处销售我公司产品时，公司和代理商或办事处到达共赢的目的，否则这个网络还是我公司的网络，达到我们公司市场不受到损失。这样即稳定、扩大了市场，也能检验客户的忠诚度。

2、培养客户的忠诚度。通过建立、规范销售网络达到双赢的目的，客户乐意和我们合作，是因为我们能帮他挣到钱。在运作市场中我们要不断地提升自身的品牌和指名度作为重点，只有这样才能不断提高客户和我们合作的欲望，这才是提高客户忠诚度的办法。

3、针对3531破产的机会，抢占3531市场。充分了解、利用3531市场的销售网络，扩大我公司产品的市场区域。比如山西市场，原3531业务员李套即负责山西业务，我公司今年出把他设为我公司山西太原地区总代理，利用31网络销售我厂产品，效果不错，可以推广。

4、配合公司加强打假力度，提高我们公司产品信誉度。

5、对不同的市场采取不同的销售政策。对老市场应增加销售品种，提高终端的覆盖密度来挖掘市场潜力，精耕细作，坚壁清野，维护利基。对新进入的相对空白市场采取差异化进入，逐渐渗透，终端拦截的手段拓展市场。

6、加强销售人员考核管理，组建一支能吃苦耐劳，敢打硬仗，团结合作，能为客户提供增值服务的销售团队。

7、努力调研市场，研究对手的销售策略，发现市场的变化和 demand，密切联系客户，及时反馈有价值的信息给工厂，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

如果这次我能竞聘上市场部副部长的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照工厂发展地要求，周密计划，密切组织，通盘考虑，紧紧以市场为导向，以竞争对手为主要目标来指导我们的销售工作，将我们的市场做好做大，编织销售网络。我将一如既往地扎实工作，努力学习，追赶和同志们的差距，尽快地提高自己。

市场部长竞聘演讲篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任分理处主任□xx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

xx年x月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底

被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在分行排名前列，为支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

市场部长竞聘演讲篇三

尊敬的各位领导，评委：

大家好！我参加竞聘的理由有三点：

1、不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

2、我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。其次，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。最后，我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

3、我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。首先，从20__年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任

心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

市场部长竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xx，今年xx岁，20xx年毕业于xx学校，现在即将修完xx研究生专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作，20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，

还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

首先，从19xx年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，

诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场营销部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场营销部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类型、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

市场部长竞聘演讲篇五

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xxx，今年25岁，xx年毕业于河南省邮电学校，现在即将修完北京邮电学院通信工程本科专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作，20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独

行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的. 战斗团队。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，

更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类型、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

市场部长竞聘演讲篇六

尊敬的各位领导：

大家下午好！

首先，我非常感谢公司总部及各位领导给予我这次展示自我、提升自我的宝贵机会！这次公司总部管理部门经理岗位在全公司范围内公开竞聘，在设计公司上下引起了很大反响。这项重大举措充分体现了公司总部在追求快速发展、不断提升公司价值的同时，致力于构建员工成长发展的通道和平台，

开创了广泛选拔、公开竞争、任人唯贤的公司选人用人新机制，必将对公司今后快速持续发展产生重大的影响。这次允许我参加竞聘答辩，是总部领导对我的充分信任、肯定和鼓励，我十分珍惜这次机会！

我叫xxx，今年x岁，xx年入党，大学本科学历，高级工程师，现任设计公司土建室主任。xx年7月毕业于湖南大学结构工程专业后参加工作，在xxxx建筑安装公司从事现场施工管理，任施工技术员；10月调入设计公司从事工程设计工作，任土建工程师。20xx年5月借调监理公司从事工程监理工作，取得了国家注册监理工程师资格，任项目总监；11月调回设计公司从事工程设计及管理至今，取得了国家注册结构工程师、总承包项目项目经理任职资格。20xx年荣获国家建设部迈向二十一世纪中国住宅设计方案竞赛三等奖。在国家及行业学术期刊上发表论文5篇，其中1篇获岳阳市自然科学优秀学术论文三等奖，1篇获湖南省科技论坛优秀论文奖。参加编制石油化工国家及行业设计规范有6本，作为专家参加设计规范审查10余本。在担任设计公司土建室主任xx年里，我深深地体会到做为一个团队负责人，其带头、带动、带领的作用是何等的重要。所谓带头，就是影响力。严于律己、率先垂范，要求别人做到的自己要首先做到。打铁还需自身硬，身教重于言教。把自己品行正派、处事公正、待人诚信的方方面面充分展现给公司领导和同事，展现给自己的团队，使领导信赖你、团队追随你；所谓带动，就是凝聚力。追求自身、团队和公司三者价值观的统一，靠价值趋同凝聚人心。个人的价值体现在自我不断完善、积极向上的过程中，体现在团队团结协作、蓬勃向上的过程中，体现在公司持续发展、蒸蒸日上的过程中。靠自己的正直坦诚、乐观豁达、锐意进取，来带动和影响整个团队和谐共事、开拓创新、追求卓越；所谓带领，就是执行力。立足于公司的发展方向和年度经营目标这个大局，结合项目技术特点、进度要求和室内实际，整体优化室内人力资源，充分调动员工积极性，保质按时完成好每一个项目任务。多年的工作实际表明，设计公司土建

室是一个具有很强凝聚力的团队，是一个具有很强执行力的团队，是一个能够出色地完成公司交给各项任务的团队。

我这次参加竞聘的岗位是总部市场营销部经理。

市场营销部经理是一个具有挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，工作强度和工作难度都很高，在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自身的全面发展。

虽然我没有在经营岗位上的直接工作经验，但是，通过20多年来在石油化工行业从事现场施工、工程设计以及项目管理的工作经历，了解石油化工工程项目市场开发流程、项目运作规范及技术服务市场，掌握经营管理、工程管理和法律法规等知识，作为湖南省招投标专家评委，每两年一次系统地学习国家及湖南省的招投标管理办法及法规，有着丰富的业务知识和处理问题、解决问题的能力。

在设计公司担任过项目经理、设计经理、专业负责人等职，参与过山东金城石化公司、长春农安石化公司等大中型项目的投标、报价、合同评审、商务谈判和合同签订等一些经营性工作，领导和组织过岳阳市经委办公楼装修总承包项目的全过程工作，代表clpec与富兴房地产开发公司进行了xxx岳阳生活小区二期工程的合同谈判。在监理公司期间，担任过xx游泳馆等项目的总监理工程师，领导和组织了工程招投标及项目各方协调等工作，处理过合同违约、争议及纠纷，获得了xx石化公司的赞誉和设计公司的充分肯定。在与sei及洛阳工程公司的项目合作中，特别是土建工程项目，通过积极主动开展工作，建立了良好的合作关系，一直被上述两家公司评为合作单位之一，多年来始终有项目委托给我们土建室；再者，自认为具备了从事市场营销部经理所必需的个人素养和品质。我具有较强的敬业精神、认真负责的工作态度、严明的组织纪律性和吃苦耐劳的品质，信奉诚实正直、坚持原则、持重宽容的做人宗旨；具有一定的语言文字功底、较

好的语言表达能力和组织协调能力；性格随和大度，有良好的人际关系；提倡团结和谐，遇事注重征求他人意见等工作作风。我学的是结构工程专业，也许没有学炼化工艺专业的优势，但是，通过勤奋学习、虚心请教，可以弥补我专业上的不足。原设计公司经营副总xxx也是学结构工程的，所以，相信我也有能力和同事们一道取长补短、相互学习、共同提高，共同打造出一支充满活力、具有很强凝聚力和执行力力的市场经营团队。作为技术服务性企业，市场经营部门肩负着策划性、管理性、支持与服务性三大主要职能，居于整个企业经营过程中的枢纽地位。坚持公司的战略发展方向，及时了解和掌握国家关于石化行业的新政策、新规定，实时把握行业的发展趋势和市场动态，重视对竞争对手的研究与分析，充分发挥公司自身的比较优势，注重关键客户的维护与开发，向市场要项目，向项目要效益。

如果我有幸竞聘上总部市场经营部经理岗位，具体工作规划如下：

充分接触项目业主的决策层、管理层和执行层，准确把握其内部关系脉络，深刻分析竞争对手的优劣势，科学确定项目营销策略，努力开发目标市场。尤其是重点开发公司拥有核心技术的经营市场，比如工程设计板块的炼油催化剂生产、重质油加氢改质、煤焦油加氢提质、催化油浆综合利用、酸性气制硫酸和生物柴油等的工程总承包或工程设计项目；工程监理板块的石油化工、煤化工和液化石油气储运等工程监理项目。这些业务既是我们公司的特色业务、核心业务，也是我们公司相当一个时期市场经营的主攻方向。我们现阶段要在这些业务上追求稳定增长，以后要在同时几套大型生产装置甚至整个工厂的项目上追求快速发展，做大做强。

会同总部企业管理部等部门一道，建立健全公司市场经营管理组织架构、体系制度和 workflows，夯实基础工作，规范管理，科学管理，向管理要效率、要效益。

逐步搭建形成沟通交流畅通、信息传递快速的内部市场信息渠道。密切客户关系，及时获取掌握有价值的市场信息，相应加大目标市场开发力度。比如目前国家和全社会均关注大气环境pm2.5的监测与控制，炼厂油品质量升级必有新动作，进而新上汽柴油加氢项目以及制氢项目已成必然。继续维护好设计公司、监理公司与xx炼化的母体关系，支持协助这两个业务板块牢牢稳固这块优质市场资源。

制订公司内部关联交易管理制度和标准，指导检查公司二级单位市场经营管理制度建设和市场开发成效。目前，三个业务板块都有他们独立的市场经营机构，具备相应的市场经营能力，作为总部市场经营管理部门，将尽力支持、协助、指导和监督二级单位市场经营部门，按照公司总部和相应业务板块的年度经营目标有效有序地开展市场经营工作。此外，以内部关联交易管理办法为指导，着手整合公司内部市场营销资源，优势互补，形成合力，限度地发挥好整体效能。

加强与科研院所如石科院和抚研院等战略合作，将一些新工艺新技术工程化、模块化，以先进的工艺技术来带动市场营销，为工程设计和总承包争取市场，做大做强。加强与行业龙头企业sei及lpec的战略合作，既可从中获得项目信息，从中分包项目，又可获得技术支持。

多家石化央企纷纷在此战略布局，且所在地尚无石化工程公司，我们将加强经营力度如设立分公司，加大资源投入，抢占先机，设法快速占领这块市场；将成为石化产业基地的广东拥有惠州、茂名、惠来三大石化基地；将成中国油气产地的新疆拥有克拉马依、乌鲁木齐、南疆、吐哈四大石化基地。这些都是我们的机会所在。七、努力学习，不断提高自身素养、业务能力和领导水平。我将努力学习市场经营管理所必需的理论知识，注重实践提高，不遗余力地履行好岗位职责，快速适应公司发展的需要，周密计划，精心组织，紧紧以市场为导向，团结带领本部门的全体员工坚决完成好公司市场经营工作任务。

如果此次竞聘未能如愿，我将一如既往地原岗位上努力学习，勤奋工作，不断进步，为公司快速持续发展做出的努力和应有的贡献。

谢谢大家！

市场部长竞聘演讲篇七

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

首先，我对自己能工作在电信这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我叫曾成波，现年24岁，现任公司信息化应用中心技术支撑一职。我2017年7月毕业于四川民族学院计算机应用与网络专业。2020年10月至2021年10月交流到眉山分公司负责政企支撑和增值业务支撑等工作。工作期间，还利用业余时间参加专升本的学习，顺利修完四川农业大学计算机科学与技术的本科课程，并在2020年2月取得本科毕业证书。

在信息化应用中心工作期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的互联网及信息化基础工作，2018年度在“八个十佳”竞赛活动中被公司授予“学用结合标兵”的荣誉称号；2019年度在“八个十佳”竞赛活动中被公司授予“技术支撑、维护能手”的荣誉称号；2019年度被公司授予中国电信四川公司“服务支撑能手”的荣誉称号；2019年度被公司授予优秀员工荣誉称号；2020年被四川省禁毒委员会授予“禁毒社

会化工作先进个人”的荣誉称号。

一是具有较好的年龄优势。我现年24岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受和创新事物，能快速适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想工作方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的`工作能力，自任技术支撑以来，努力发挥自己的特长，认真做好技术支撑、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，自己的判断分析能力、组织协调能力、写作能力、部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

市场分析不是表面的表象，而是有目的有范围的研究。而对于电信来讲，全业务下市场分析的重点和目的是：

- 1、分析企业经营业务的性质；
- 3、掌握管理当局意图；
- 4、分析企业报告信息的相对可靠性；
- 5、了解相对于竞争对手和相关企业的业绩；
- 6、及时了解影响企业的重大变动。

新市场新应用，全业务打天下的竞争环境中，我将从一下架构来开展市场分析的工作。

（一）认真学习保持同行

首先认真学习省公司各项文件及材料与省公司保持一致。同时学习和参考行业报告，力争与行业发展保持同行。

（二）沟通协作同谋作战

只有加强沟通，协同各部门各专业完成对内外环境的细致分析、找准自身在区域市场定位，充分认识发展机遇和威胁，了解自身的优势和制约可持续协调发展的短板，才能确保所制定方向正确、目标可行、措施得当、步骤清晰。

（三）分解落实共赢阵地

通过常规分析、各项专题分析和行业竞争分析层层分解，落实到位共同营造一个各部门共赢态势夺取阵地。

（四）总结编制分享经验

做好各项分析报告的同时，还需分类编制存档分享，为公司今后发展做好起参考和支撑作用。

到了一个全新的岗位，将面临新的起点和新的要求。我将从一下个层级进入本角色。

市场部长竞聘演讲篇八

各位领导：

大家好！

我叫***，今年31岁，2015年毕业于山西大学。毕业后于2015年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作，2015年8月至2015年7月在服装行业摸爬滚打，2015年进入山西一卓有限公司(李宁)工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，2015年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识能力。

首先，从2015年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产

品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。