

最新竞聘客户经理 客户经理竞聘演讲稿 (优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

竞聘客户经理篇一

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫马延辉，首先十分感谢公司领导带给这次竞聘的机会，这天我本着锻炼自己为大家服务的宗旨站在那里，竞聘东线南区客户经理这个职位，期望能够得到大家的支持。

20xx年6月来到速递公司，刚开始接任市区大件、代收工作，刚开时送大件每一天投递率几乎百分之百，一个月投递代收货款将近200多件□20xx年08月因工作需要抽调到为市区业务量最大的东线南区揽投员，工作至今，在这段工作期间，因工作表现突出于20xx年年底被省公司评为“优秀揽投人员”在20xx年接任东线南区揽投员至20xx年3月，每月揽收的绝对值在公司都排在第一名。

一点点的成绩只能代表过去，未来更需脚踏实地，随着这次竞聘给我带来了新的机遇和挑战。我此刻竞聘东线南区客户经理一职，我更有信心和决心做好这份工作，不辜负领导的培养和提携。如果这次我竞聘成功我将做好以下几点：

- 1、先维护好原有客户的基础上在发展新的客户

2、加强理论学习，不断提高、熟悉自身业务

3、每月及时清理上月欠款，用心完成领导安排的各项工作

不管我这次竞聘演讲能否成功，也不管将来从事什么岗位，我都将投入百分之百的热情，努力工作。

谢谢大家。

竞聘客户经理篇二

各位领导、各位评委：

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的银行个人客户经理。

一是我有较好的工作业绩。我现年岁，大学本科文化，拥有afp金融理财师持证资格证，银行从业资格证，保险证，基金从业证，参加工作已有年，熟悉银行业务，努力为客户做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，曾获得十佳服务标兵，分行业务竞赛全能三等奖，省建行十佳服务明星等荣誉称号。

二是客户优势，在客户基础上，工作责任心和使命感比较强。自从参加参加建行柜员工作以来，我始终干一行、爱一行，钻一行，精一行，求真务实，建功立业。经过自己近几年的努力，与广大客户建立了比较深厚的情谊，并且熟悉基层网点工作，可以说熟悉辖区情况，有一定的客户基础、人脉基础、和群众基础。

三是在事业面前有股闯劲。当前，我行正处于改革发展的关键时期。缩头不前不行，求稳怕乱不行，工作不怕干，要的就是一种敢闯、敢作、敢为的精神。因此我愿为农行奉献我

的一切。相对来讲，知识面不广，管理经验不足是我的短板，但我想只要积极进取的思想不滑坡，只要踏实认真的行事风格不松懈，通过领导的指点和帮助，强化学习，就可以在不断实践的工作中提升自己的能力。

四是具有良好的快速学习能力、分析能力，能够快速适应各种工作环境。在湖东路支行我经历了标杆网点打造，高标准、严要求，历练了我，我的业务能力、综合素质都得到了很大的提高。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习。

竞聘客户部经理篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢公司领导给我们提供这样一个平台，让我们有机会参加竞争上岗。我想，这不仅仅是一次竞争，更是一次学习和锻炼的机会。我叫***，**年出生，**年在**公司参加工作，先后在港拖***轮担任过水手、舵工等职务[]20xx年至今先后在***轮担任驾驶员职务，现持有一类大副证书。今天，我在这里要竞聘的岗位是***轮驾驶员。

我认为，要想驾驶员岗位上干的出彩，不是仅仅做好本职工作就行，还必须按照船舶岗位分工，全力配合，支持船舶领导做好各方面工作。这个岗位既是驾驶员也是工班长，不能只注重自己的船舶操纵水平，还需要在工班管理上多下工夫，工班管理水平的高低也是衡量驾驶员水平的重要指标。只有在工作中协调好本工班各工种人员，提高工班成员的凝聚力，才能够以较强的执行力，去完成公司下达的各种生产作业任务。

我个人认为，我竞聘***轮驾驶员有以下两点优势：

一. 为人谦虚谨慎，工作积极性高

我一直保持谦虚谨慎的工作作风，不管是工作中还是生活中，与同事与朋友都能够和睦相处，具有较高的工作协调能力。在调入***轮近三年的时间内，我以饱满的热情和高度的责任心投身于工作，加强工班各方面的管理工作，提高了本工班员工的凝聚力。我所在工班作业量连续三年，在***轮名列前茅，且从未发生一起安全事故，多次为集体各项荣誉。我个人也获得了公司“优秀工班长”、“安全生产先进”等称号。

二. 工作经验丰富，较强的学习能力

我在港作船驾驶员的岗位上已经走过了14个年头，长期的驾驶员岗位实践，

使我在工作中积累了丰富的船舶操作和工班管理经验，对船舶突发事件的应急处理能力不断提高，有能力为船舶安全生产提供可靠保障。从常规拖轮调任全回转以后，船舶操纵方式和作业方式都发生了改变，我潜心学习，很快适应了新的操作和作业方式，在公司组织的组织的全回转驾驶员技术比武中也取得了不错的成绩。在日常的工作中针对***轮小吨位海轮作业量较大的特点，我还积极同***轮其他驾驶员一起探索新一些新的操作方法，不断增强自己工作技能，提高作业的可靠性。

如果我成为***轮驾驶员，在以后的工作中我将着重加强以下三个方面：

第一，我将以定置管理为中心，以现场5s活动为内容，狠抓工班作业现场的安全管理，营造安全、有序、舒适的生产和工作环境。

第二，积极参与船舶的班组建设工作，努力学习，不断提高自己工班管理的水平，让自己的工作没有短板。同时也为公

司和船舶的班组建设工作做出自己的贡献。第三，以公司、船舶、工班的各类培训为平台，提升工班内员工的培训效果。特别是加强工班内青年员工的培训，把自己工作中积累的经验教给他们，让他们更快的获得提升，同时也为公司储备人才。

尊敬的各位领导，同事！谦虚谨慎是我的为人态度；勤奋务实是我的工作态度！如果我的工作和为人能够得到领导和同事的肯定，成功竞聘***轮驾驶员，我将不辜负大家的信任和期望，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力工作，为船舶生产和公司发展尽绵薄之力。

谢谢大家！

竞聘客户经理篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

本人xxx今年26岁，在xx支行工作，大学本科学历。

首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益非浅，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

我是xx年进入的中行,xx年xx月以前在xx支行做综合柜员，后调入xx支行至今，工作一丝不苟、严谨务实。我一直要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练。在工作中积累了丰富的经验，熟悉各项对私业务技能，在快速高效的办理业务同时注重文明优质服务。通过这一年来在双城门和武都路的工作实践，

我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能做好应履行的职责。

对于客户经理这一岗位，我是这样理解与认识的：客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名客户经理，应当协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名客户经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

我们应为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有负责为其量身定做与推荐适用的产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关专用产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务窗口与二线业务部门、各专业部门之间、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们银行中及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位客户经理永恒的要求与追求！

在去年的各项竞赛中，我竭尽全力，完成存款任务500多万，信用卡40张，基金、三方、人民币理财均完成任务，同时也在为今年的任务做准备。截至目前，揽存180万，后续还有100多万的个人存款到账。在今后将积极营销，发挥自己最大的能力，主动出击，拓展营销渠道，全方位开展揽储增存的工作。

竞聘客户经理篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，现任银行支行综合柜员。我今天竞聘的是个人客户经理职务。成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”因为有这句话的激励，也凭借年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上，参加个人客户经理竞聘，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我今年x岁，毕业于学校专业。20__年7月参加工作。年进入我行，先后从事及工作。期间，曾担任过大堂经理。俗话说，一份耕耘，一份收获。工作中我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而获得领导和同事们的肯定和好评。

我认为，做为一个有志于建功立业的新时期金融人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选，并在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘优势有：

第一、我工作作风好，有丰富的工作经验和较强的工作能力。工作6年来，我先后从事过、岗位，熟悉我行业务流程，较为系统地掌握了相关业务知识。尤其是四年的临柜工作经历，使我掌握了较为扎实的业务，积累了大量的工作经验。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，并富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。这些，都将为我在新岗位上做好工作打下了坚实的基础。

第二、我具有较为扎实的理论知识。我深知，要做好本职工作光靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。因而我在业余时间时刻注重加强自己的理论学习，我阅读了大量的金融方面的书籍。我对本行存、贷款及结算业务，还有网上银行、电子银行等新老业务都有了更深、更全面的了解。同时，我积极参加行内的各种培训，为做好工作做了大量的知识储备。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调与紧急应变能力。我性格外向，喜欢和人沟通，几年临柜及大客户经理职务的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出正确及时妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调与应变能力而言，作为个人客户经理，我可能算是一块可造之才。