

2023年采购员竞聘演讲 采购会计演讲稿(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

采购员竞聘演讲篇一

尊敬的教师、亲爱的同学：

大家早上好！

我是来自10级汽车1班的学生赵祥。今天，我要演讲的题目是：我爱我的专业。

微风习习，我们即将送走黄叶飘飘的秋天，严冬向我们迎来。不知不觉我们的学习生活已过去了大多时光，即将踏上社会的我们更加珍惜与同学们相处的每一分每一秒。今天，冉冉升起的朝阳，美丽清洁的校园，让我再一次感受到，我热爱的学校和专业拥有太多的美好。

汽车是现在最常见的代步工具，在我心里，它像是拥有生命力，而不仅仅是一个在马路上跑来跑去的工具这么简单，从小爱上汽车的我毫不犹豫的选择了济南九职专的汽车专业。在学习的过程中，我渐渐体会到了汽车专业的学习是以基础和实践相结合。在实训课上，发动机的拆装、电喇叭检测与维修，汽车底盘检测等项目让我的学习生活充实并快乐着。

为了丰富我们汽车专业同学的学习生活，学校特别成立了九职专汽车科技协会，铸成了我们专业的一大特色。它是我们学习和拓展的乐园，更加丰富了我们的课余活动！我们可以就

汽车上的任何问题开展讨论，不明白的还可以请教我们的专业课老师，经验丰富的专业课老师给我们讲解得非常详细，生动形象，让我们的职业技能得到了大大的提高！

通过专业学习，我了解到每一辆车的背后都有着庞大的团队，他们运用先进技术，打造出了一辆辆包含心血、充满智慧结晶的汽车。我从对汽车知识一无所知，到产生浓厚兴趣再至愿意深深了解它、解剖它。我爱我的专业，这份热爱促使我如饥似渴地学习更加详尽的汽车专业知识，为自己成为一个真正的汽车人打下坚实的基础。在专业学习中，我还学到了更多知识：我学会了如何与人沟通交流，以获得更多的信息；如何提高个人素质和修养；如何与人和睦融洽地相处。

我爱我的专业。它使我受益匪浅，它不仅一次让我憧憬未来，让我迸发火一样的热情。同学们，让我们全身心地投入吧！前方，技能大赛在等待着我们，这是提升我们实践能力、实现青春梦想的大好时机！在这片求知若渴的土地上，我们要汲取更多的养料让自己快速成长，勇往直前！

爱的专业自是要用百分之百的干劲！——这句话即是我的座右铭，时刻警醒自己，也愿与大家共勉！

谢谢大家！

采购员竞聘演讲篇二

尊敬各位领导、各位同事：

你们好！

时值春暖花开、万物复苏之际，随着xxxx集团公司机构和人事制度改革的全面推进，在新的一年里迎来了新的机遇和挑战。今天，我走上竞聘演讲台，心中百感交集。

一是荣幸自己赶上了挑战自我、展示自我的大好时机。

二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

我叫xxx，现年xx岁，毕业于xxx学院财会专业，本科学历，通过全国会计专业技术资格考试取得会计师职称。我竞聘的岗位是xxx公司主办会计。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是一次机遇，更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

我参加这个岗位的竞聘，有5个有利的条件：

大家都知道，会计按其报告的对象不同，又分为财务会计和管理会计，财务会计主要向企业外部关系人提供有关企业财务状况、经营成果和资金变动情况等有关信息；管理会计主要侧重于向企业经营者和内部管理者提供经营规划、经营管理、预测决策所需相关信息。财务会计侧重于过去信息，为有关各方提供所需数据；管理会计侧重于未来信息，为内部管理部门提供数据。作为xxxx公司主办会计，在生产发达、管理水平较高的今天，记账、算账、报账已经远远不能满足经济管理的需要，发挥会计的预测经济前景、参与经济决策、评价经营业绩等作用便成为会计的一项重要功能。

因此，对于财务人员的工作能力提出了更高的要求，那就是作为企业财务管理人员必须立足企业自身经济特点，充分考虑宏观经济环境的影响，科学地进行财务决策、加强企业内部财务预算管理，为保证企业生产经营的顺畅进行与货币资源的充分利用，获取最大经济效益发挥主导作用。

在实际工作中，我不仅能够严格执行相关法律法规、严格按照《xxxx集团财务管理制度》的要求，准确无误记录每一笔经济业务，如实反映企业财务状况和经营成果，依法计算缴纳国家税收，在国家政策允许的范围内为企业合理规避税收，并能够接受税务机关及审计部门的检查监督；加强预算管理，

严格按照预算管理的要求，将企业费用控制在预算以内；同时能够当好领导参谋，参与企业生产经营活动，及时提供参考建议，促进改善经营管理，降低成本，提高企业经济效益。

采购员竞聘演讲篇三

今天，我站在这里做竞选演讲，首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。我根据自己的实际情况，决定竞选商品市场开发方面和市场采购方面。下面，我把我的基本情况、工作情况和体会向各位做一个汇报，希望得到指教。

我今年26岁，高中学历，于____年进入集团____厂工作，现在化产车间冷凝岗位工作3年。____年参与化产车间冷鼓工段的流程优化工作，提出自己的意见并被采纳，____年协助厂领导就降低初冷器阻力提出自己的意见，并被采纳。3年的工作更多的是让我清晰的认识到团队合作精神和集团企业文化！

98年我同时兼任遂宁支公司经理，99年我调任分公司盐政科长，____年任经理助理，____年任副经理并兼任机关支部书记至今。在绵阳分公司的这9年时间里，在省公司的领导下和分公司党政的支持下，我坚持市场检查与路检相结合，经济处罚与法律手段相结合，堵源与关厂相结合，在省局和刘的领导下，本人先后亲自参与了大英县轻化制盐厂、遂宁河东盐厂、保升盐厂、磨溪盐厂等工作；在市场混乱的那些年，盐政科每年查私盐200多吨，全分公司每年查私盐____多吨，罚款100多万元；这些年绵阳盐业分公司先后用法律手段判刑8人，留置盘查和拘留50多人，有力地维护了盐业市场的平安，保证了销售，促进了企业的效益提高。公司年年被省局评为盐政工作先进单位，本人也年年被评为盐政工作先进个人。

今天能以一个竞聘者的身份向大家介绍我的个人情况，阐述我对南充盐业分公司的、经营、改革发展等方面的设想，是

经过了复杂的思想斗争的，因为我一直认为，无论是在综合素质、业务能力、及社会的各个关系方面，今天来参加竞聘的各位同事和未参加的一些同事都完全有能力和实力领导好好南充盐业分公司。如果组织决定把南充盐业分公司的重担交给我们年轻人的话，我认为自己作为党培养多年的年轻干部，有责任、有能力、也有信心接好崔经理传递的接力棒，充分发挥自己任中层干部xx来所积累的和能力，特别是4年来在分公司分管盐政、安全所积累的实际，充分发挥自己干一行爱一行钻一行建树一行的敬业精神，充分把握公司为实现食盐流通现代化的大好机遇，通过创新、开发业务、拓展市场铸就盐业服务、信誉品牌等多种途径，构筑一个全新的发展平台，将南充盐业公司打造成为一个和谐美好企业，以赢得最大的经济效益和社会效益，回报职工，回报社会，回报组织。所以，我今天要来竞聘南充盐业分公司经理职位。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，实现自己的价值，在市场竞争中不断完善自己。

我的竞选演讲分为两个部分。

第一、商品市场开发方面

我竞选商品市场开发这方面的岗位，是因为市场是企业的生存命脉，好的产品如果没有好的市场人员、好的客户服务人员等于闭门所关，自我欣赏，丝毫不能体现其商品价值。而在市场运作的过程中，市场开发是龙头，客户服务则是关键。所以，我认为要想在营销这方面有所成就，就要从商品市场开发方面开始做起！

第二、商品市场采购方面

随着市场竞争的加剧和企业成本意识的增强，企业的采购工作越来越被经营管理者说重视，已经把采购工作做为降低成本的中心环节，并将采购作业放在整个产业链、供应链中去

考虑。因而采购员的工作并不仅仅是从事简单的购买活动，而是更多的在从事成本控制、信息收集以及参与到产品的开发与企业的经济效益上来。所以作为合格的采购员，必须是信息员，一名谈判者、一个生意人和一位后勤供应专家；必须有较高的分析能力、预测能力、表达能力；必须积累一定的工作经验，必须掌握相关的知识和业务能力。

我的演讲完了。谢谢各位！

采购员竞聘演讲篇四

各位领导、评判：

大家好！

我们杂志是一本非常优秀的杂志，。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要

是因为采编部门的记者、编辑优秀;同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部，

因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%到30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

二、虽然我在零点起步，但我相信我能。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我

个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

三、我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

采购员竞聘演讲篇五

2、在公司总体经营策略指导下，制定符合当地市场需求的营运政策、客户政策、供应商政策、商品政策、价格政策、包装政策、促销政策、自有品牌政策等各项经营政策。

3、在遵循公司总体经营策略下，领导采购部门达成公司的业绩及利润要求。

4、给予采购人员相应的培训。

5、与采购本部及其他地区公司密切沟通与配合。