

2023年销售经理竞聘演讲稿(优质6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

销售经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导：

你们好！

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和延续进行系统的技术改造，当今构成了120万吨水泥的年产范围，整体设备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，特别是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域上风日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

根据当前的市场情势，我以为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐渐培养昆明分公司的核心竞争力，使企业在剧烈的市场竞争中不断创新业绩，取得长足发展：

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部份建筑企业未实施同一采购，故此水泥需求相对分散，尽大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低

标号水泥的生产本钱还没有有效降落，因此在市场中不具有价格上风。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量上风，并将服务作为产品的延伸概念，以优良服务赢得市场因此建议公司把优良产品，优良服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销进程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，进步服务工作质量和效力，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际题目，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部分内建立良好的营销反馈机制，有效搜集市场信息并反馈给技术及生产部分根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效下出世产本钱，创造更大的经济效益，争取更多的竞争上风。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物质采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制定科学的销售计划，进行公道的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共叫。企业的人力资源将是持久竞争上风的重要来源。一个好的销售经理应当是知道如何激起销售职员的潜伏能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部分最为宝贵的资源。我将利用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁□who□即团队成员自我的深进熟悉，明确团队成员具有的上风和劣势、对工作的喜好、处理题目的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后取得在团队成员之间构成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里 □where□每个团队都有其上风 and 弱点，而团队要

取得任务成功又面对外部的要挟与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要到达的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥上风、躲避要挟、进步迎接挑战的能力。

我们成为甚么[what]以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激起团队成员的豪情，应建立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的空想。

销售经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营销部经理。

来__工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢__为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢__的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于__年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，十年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自__年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年__岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

20__年是__大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

- 1、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。
- 2、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等溶入到管理服务工作中，形成有__特色的营销格局。
- 3、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。
- 4、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定政府客源，减少客人流失，将目光和精力投入__企事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销售，团队销售改变客源单一的现状。
- 5、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让__的品牌深入消费者心中。
- 6、对所有涉及__形象的宣传品，严格把关，按酒店要求进行制作，提升酒店档次。
- 7、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。
- 8、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

谢谢大家！

销售经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。希望可以在这里向各位讨教学习。

自20__年进入__公司，我在__公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮助下，通过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的职员逐渐成长为合格的职员，现在又开始挑战新的岗位。所以今天我想竞聘的岗位是销售部经理一职。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改进工作方法，创新工作思路。

如果本次的竞聘能够成功，我将做到如下的工作：

一、实施__行品牌营销战略

品牌是制造商或经销商加在商品上的标志，一个深度品牌应该具有属性、利益、价值、用户、文化和个性，才能在当今市场上真正具有竞争实力。目前金融行业激烈的竞争环境下，中国银行的品牌建设势在必行。实施品牌营销战略，首先要明确品牌定位，培养客户品牌忠诚度。x行要在客户心目中留下别具一格的银行形象，提供最适合目标市场的金融产品，使自己成为某一细分市场最佳的银行。其次要增强品牌经营意识，建立高效的品牌管理体系。品牌经营与管理是一项

系统工作□x行要正确认识品牌的内涵，在经营理念上要坚持市场营销思想，以市场为向导，以客户为中心，适时研发推出市场适应性强的金融产品。最后要加强品牌创新，增加品牌的科技和文化含量。创立品牌产品的关键主要在于服务和科技的含量，要增加金融产品的“含金量”以及金融产品的文化含量，使品牌创新逐步走向规范化和制度化。

二、做好市场营销工作

立足于国家相关政策以及市场需求，强化目标营销和分层营销，科学定位，确定分阶段的营销目标，开展发展规划、市场分析，根据市场的需求来制定经营策略并开展营销活动。适当加大广告投入，积极开展营销宣传工作，为领导出谋划策，各部门积极合作开展产品交叉销售。

在激烈的市场竞争过程中，顾客与潜在顾客是一个企业成败的关键，许多企业都明白顾客是自己最有价值的财产，没有顾客就没有企业，顾客是企业生存、发展的前提，同时也是关系营销的立足之本。营销中，应始终保持“客户至上”的理念，加大对新客户的吸引力，同时也要做好老客户的维护工作。营销是以服务为本的，顾客是上帝，应时刻建立以客为尊的服务理念，设身处地去理解客户所处的情景及面临的困难。要想顾客记得你，我们的产品要好，我们的服务更要好。如果说产品是核心载体，我们的服务就是他们回头的保障了。尊重客户，理解客户，持续提供超越客户期望的产品与服务，做客户们永远的伙伴。

三、加强信息收集，落实日常工作

知己知彼，百战不殆。当代这个飞速发展的社会，是一个科技信息的时代。掌握信息，就是握紧了经济的命脉。我将建立信息收集制度，强化信息意识，学习并研究其他银行的营销方法和手段，并且将结果及时反馈给领导，尽快做出应对策略。

千里之行，始于足下。各项工作的顺利进行，都始于对日常工作的认真负责。我要从基础工作做起，从每一个细节做起，让每一项工作都做实做透，让领导放心，让客户满意。

销售经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我名叫马世跃，来自威宁县分公司，现年31岁，中共党员□20xx年7月毕业于贵州大学财务管理专业□20xx年获得中级会计师职称，现任威宁县分公司卷烟营销部品牌培育助理。我竞聘的岗位是卷烟营销中心副经理一职，我认为我各方面的条件都比较适合这一岗位。首先，我想谈谈我对这一岗位主要工作职责的认识：我认为卷烟营销工作应以市场需求为导向，以百牌号为基础，以培育十多个为重点，以提高服务质量为抓手，以提高企业效益为目的。作为一名副经理，应该在经理的领导下，贯彻执行相关法律法规和规章制度，协助经理健全营销管理部门的各项管理制度，制定市场营销、品牌培育策略，开展市场调研，进行市场分析预测，做好卷烟采供、品牌培育、市场营销、客户服务、订单采集、绩效考核、业务培训和日常管理等工作。

在工作中：一是要有超前的思维；二是要熟悉市场；三是要了解终端消费心理；四是要树立服务意识。这就是我对这一岗位职责的一些理解和认识。接下来，我想谈谈我在基层工作和生活中积累的一些生活体会和工作经验：

1、熟悉卷烟营销业务。先后在网建办、财务股、监审计股、卷烟营销部工作，因而较为熟悉卷烟营销业务。

2、注重学习，有良好的学习习惯。在工作中积极学习新业务、

新知识，不断提高业务技能水平，同时还通过利用业余时间学习，在xx年取得了中级会计师职称□20xx年参加注册会计师□cpa□考试，一次通过了经济法、税法和会计三门课程，今年将参加剩余科目的考试；11月还将参加国家局在郑州举办的企业高级培训师的鉴定考试。通过学习，自身水平不断提高。

3、有较强的责任心和执行力□20xx年以前，威宁分公司卷烟网建工作是这样一种状况：大家认为卷烟销量好，网建工作就好，导致大量不规范行为的发生，全区网建交叉检查连年倒数第一，在这样的背景下□xx年底县局（公司）提拔我担任卷烟营销部副经理，负责网建工作，县局领导的要求是网建工作必须上水平，必须有质的飞跃，上任后，在地区卷烟营销中心、网建办的帮助下：编制网建资料范本，组织培训，强化训练，监督检查，经过共同努力，在xx年的全区交叉检查中，网建工作上升到全区的中上等水平，走上规范的道路。

4、有良好的沟通协调技巧和处理复杂问题的能力和经验□20xx年年初，全区卷烟电子结算率先进单位已经接近100%，然而威宁分公司的电子结算率却不到40%，在全区挂末。主要的问题是农村交通差、存款不便；金融网点覆盖、服务不到位；客户抵触情绪大等□xx年3月，县局（分公司）将我从监察审计股调到卷烟营销部，全面负责电子结算工作，县局的要求是到09年底电子结算率必须达到80%。到任后，积极走访市场，进行调研，在地区公司财务科、卷烟营销中心、物流中心等相关部门的帮助下：制定实施计划、管理办法；积极与金融机构沟通、协调，召开座谈会，建立协作机制；加强宣传引导等一系列积极有效的措施，到09年5月威宁分公司的卷烟电子结算率达到了90%，结算成功率达96%，到7月，电子结算率达到了100%，结算成功率98%以上，一跃进入全区先进行列。

各位领导、同志们，以上几点是我这几年在基层工作和生活积累的工作经验和生活体会。如果承蒙大家信任有幸担此

重任，我将竭尽全力不负众望，履行好副经理的工作职责。在新的岗位上，我初步的想法是：

1、加强对县级营销部的培训管理，特别是一线营销人员的培训，增强执行力。据我了解，地区卷烟营销中心很多好的方案、计划、措施等在县级公司未能得到很好的执行，导致效果不明显，我认为主要问题在于中间环节存在一些问题，也就是地区制定方案、计划后一种方式是直接下达给县级营销部，由县营销部安排客户服务部执行，另一种方式对县级营销中层干部进行培训，再由其培训基层一线人员，然后执行，在这一过程中就出现了一个严重的问题，就是认识不到位或信息传递失真，导致基层营销人员没有完全把思想统一到地区的高度，当然执行效果就很不理想。因此我认为应加大培训力度或扩大培训面，尽量将更多的一线员工纳入培训的范围，最大限度的保持思想统一，或者加强对县级营销部门的监督考核，增强执行力。

2、提高人均卷烟销售收入。从20xx年度全省对标指标数据来看，全省的先进值为296.04万元，而我区人均卷烟销售收入平均为180.53万元，比全省先进单位低115.51万元，差距较大，因五类烟受政策的影响，所以我认为应以重点培育三类烟为主，一二类烟为辅，提高一二三类烟的销量比重，降低四类烟的销量比重，同时由于近年销售形式好，因此我认为可以考虑调整考核的重点，适当减少计划量考核的比重，加大对销售收入的考核，督促县级单位对提高销售收入的工作力度。

3、加强预测管理，减少库存积压，降低资金占用费用。我认为目前的卷烟采供、库存管理的效率还有上升空间，以威宁今年上半年为例，月平均库存存货为1531箱，月平均占用资金1840万元，我认为主要的问题是一方面在开展按订单组织货源的工作中客户经理对零售户销量的预测不准确，二是和工业的沟通、协同营销尚需加强。如果按1万元3个月活期存款利率1.71%计算，库存占用资金的利息费用威宁一年就

为31.46万元，按1万元1年活期存款利率2.25%计算，库存占用资金的利息费用一年就为41.4万元。然而这样一笔库存管理费用，并不都是必须的，如果提高对零售户销量预测的准确性，加强和工业协同营销，合理安排调运的进度，尽量降低库存积压，按月平均降低20%的存货计算，仅威宁一年至少能降低6.3万元的存货资金占用费，同时再加上直接减少的仓储费用，一年就能降低10万元左右的费用。如果放大到全区，效果会更明显。

以上是我关于开展工作的一些初步想法，由于时间关系，简单列举几条，说得不对的，请领导批评。

尊敬的各位领导、同志们，如果我竞聘成功，我将踏踏实实做人，兢兢业业做事。摆正位路，当好公仆；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手；服务基层，架好桥梁。

以上就是我的竞聘演讲，如果大家相信就请投我一票，我完全尊重大家的选择和组织的决定，无论结果如何，我都会正确对待，以工作大局为重，服从组织安排，一如既往地把工作做好。

谢谢大家！谢谢！

销售经理竞聘演讲稿篇五

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，

多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里 (where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what)?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

销售经理竞聘演讲稿

各位领导、各位同事：

大家好！

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xxx，今年x岁，2001年光荣退伍，2002年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的政治思想素质。几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的专业技能和创新意识。轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求

我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的'赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

如果我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

首先，我要对领导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好李红军经理安排的各项工作，并根据不同阶段的销售情况，向李红军经理提供合理化建议，使公司的销售量得以不断提高。其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

各位领导、各位同事，如果我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个机会。以百倍的努力感谢领导和同事们的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的汽车销售员，为公司做出自己应有的贡献。

销售经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫__，今年__岁，现就职于__公司，担任__一职。我竞聘的岗位是销售经理。在__年的从业经历中，我先后担任过__、__、__等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部

部门负责人，积累了丰富的实践经验。

下面，我想就我自己x年来，的亲身经历谈谈我对业务经理这个职位的理解和感受。我认为要做好销售经理最重要的是必须具备以下素质：

- 1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机。
- 2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。
- 3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。
- 4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

假如本人能够有幸得到领导和同志们的信任，担任该公司的销售经理，我将从以下几个方面开展工作：

- 1、确立工作目标导向，积极拓展业务：发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。
- 2、组建高效率的业务团队：人才已经成为企业成败的最重要资源之一。我将高度重视人才队伍建设，组建一支愿意干事，能干事，能干成事的团队，营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，培养和激发员工蓬勃向上的“精、气、神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。
- 3、做好外部营销的同时，做好内部经营。坚持贯彻公司的各

项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。我的演讲结束了，谢谢大家！