

最新市场部竞聘报告(汇总5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

市场部竞聘报告篇一

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好。我叫，浙江大学化工系本科毕业。98年1月我有幸加盟联通，成为中国通讯业这一迅速崛起的龙头企业的员工。期间我曾担任计费中心科长职务，并于20xx年10月转入综合市场部工作。今天我竞聘的岗位是：联通竞聘演讲稿。

不能飞翔;牢牢守住梦想吧，因为如放梦想轻离，生命就是一片不毛

的疆野，冰霜满地!目前纵观目前国内通讯市场，可谓风烟四起，群雄逐鹿，竞争已达到白热化，“各路诸侯”都想要在日益激烈的竞争中分一杯羹。我觉得，这是压力，更是机遇，“沧海横流，方显英雄本色”!今天就是为了实现更好地服务公司，与公司共发展的美好梦想，我才义无反顾地走上了这个充满希望的讲台!

“世界有多丰富，就有多少沟通可能，让一切自由连通!”这是我们每个员工都铭记于心的联通人的豪迈宣言，今天我也盼望在这短短的数分钟内，我能以自己的真诚和思考与各位紧紧相连，心灵相通!

当今“酒好不怕巷子深”的销售思想已成昨日黄花，风光不再。今天人们越来越关注的是如何将自己的产品推向市场，抢占份额，作大做强，因而可以讲营销已成为各个企业做大做强的首要环节，是所有工作的重中之重。那么作为营销中心的主任首先就要谙熟先进的销售理念、思想和技巧，对如何宣传产品，开拓市场有成熟的规划，同时还要有管理好本部门 and 妥善协调、处理方方面面关系的能力，引领自己的部门，披荆斩棘，开拓创新，富有创造性地开展各项工作。

那么，根据对中心工作的分析，也基于我对自己的审视与评价，我认为自己堪当主任之职，因为我具有以下优势：

首先我具有高度的责任感和敬业精神。几年来的工作经历，使我深深体会到，不管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，要用心去感悟，用心去创造，否则很难做好工作。平时，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，勤奋敬业，无私奉献，并从中体味到无限的乐趣。

第二，我懂业务，懂技术。我对营帐系统极为熟悉，并曾参与了g网套餐归并、相关规则的制定以及营业规范、业务推广等工作。我认为正是通过这些工作的历练，使得我对全网和县市的情况全面了解，才更有助于我在工作中找准切入点。我认为，懂技术又懂销售的复合型人才对营销工作的有效开展是大有裨益的。以技术为基础，以先进的营销理念为指引，是我的最大优势。

第三，我善于学习，对前沿的销售思想和方法耳熟能详，我还注重理论与实践的最佳结合，反对纸上谈兵；我比较理性，长于分析，看问题比较客观，具备制定营销方案的基本能力；我又富余激情，能抓住灵感迸发的瞬间，创造性的开展工作，这也是一个良好的营销管理人员的必备素养。

第四，我具有坚定的意志品质。营销工作是一个充满挑战的工作，此间有许多的不确定性。我不怕吃苦，不怕挫折，性

格坚毅，能够承担繁重的工作任务和工作压力，不会因一时的工作失利而丧失继续拼搏的勇气和动力。同时，我注重管理，注重制度和规章的贯彻落实，另外，我为人热情，善于与人交往与沟通，更能发挥女同志细致，体贴的优势，把营销中心建设为既有工作效率，又充满爱的团体。

如果我的以上分析及我的能力得到了大家的认可，如果承蒙领导厚爱，让我走上营销中心主任领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作，把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。同时，我要将把自己的思考付诸实施，全力以赴地做好以下工作：

首先，我要在中心树立先进的营销理念。我虽然没有直接从事营销工作，但我一直热爱并热忠这一工作，并通过不断地学习掌握了先进的理念和方法。所以，我首先要以宣传和倡导这些方法为己任务，建立起科学的营销系统和网络，并在组合营销，细化营销方面进行大胆的尝试。同时，我还要激励大家充分挖掘自己的最大潜能，富余创造性地开展工作，把我们的每个广告创意，每一个促销方案都做成精品，成为展示我们公司形象的良机。以营销为龙头，带动公司整体业绩的提升。

第二，整合优势资源，加强管理，带出一支高效运做的团队。我认为目前中心员工个人能力都很强，要进一步提升业绩，就需要整合资源，向管理要效益。我要在部门内大力提倡并积极倡导良性竞争，有序竞争，杜绝拆台和内耗的现象。要牢固树立单打独斗不能成就大业绩，团队的共同拼搏才能成就大事业的理念，并通过探索和开展不同方式的沟通与互动活动，提高大家配合的意识，补位的意识，最终产生一加一大于二的最佳工作状态。增强团队的凝聚力。

第三，加强与其他部门的协调与配合，发挥整体优势，变坐商为行商，积极抢占市场。我要竭尽全力对集团部、数固部

的综合方案给予支持，同时要通过各种激励措施大力吸引技术和业务型人材支持一线营销，而且还要与代理商保持密切的接触，把握市场信息，并将成功的营销案例列入知识库与同事共享；同时还要重视对重点县市政策的支持，延长我们的工作触角，提升工作业绩。

第四，我要以市场为中心，以客户的满意为准则，千方百计地把用户发展的长效性和有效性有机结合和统一起来。我们既要以各种方式的促销活动和优惠的形式发展新客户，又要以高效优质的服务留住老客户，保有固定的客户群，为我们公司的业绩提供持续稳定的保障。

第五，不断加强学习，提高自身素养。市场经济条件下，我要不断加强学习，提高理论水平和政策把握能力，同时要使自己养成敏锐的观察能，高效的执行能力，在瞬息万变的市场竞争中捕捉新的客户群，为公司开拓新的利润增长点。同时在身体力行的基础上，我要在营销中心内部树立起雷厉风行的工作作风，抓住机遇，主动出击，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，贻误商机的现象发生。

我不甘于平庸，因为我的梦想在召唤我前行；我不畏惧困难，因为我的意志在给予我奋斗的动力；我同样不惧怕失败，因为失败是成功之母。如果我在此次竞聘中获得成功，我会践行自己的承诺，努力地工作，更上层楼，以出色的业绩回报大家的厚爱。如果在竞争中被淘汰，我也将把她作为一次人生的洗礼，总结经验，找出差距，不断进步。我相信淡泊的心态，积极的态度，认真的思考是我最宝贵的财富和我与各位用心恳谈的资本，最后我要说，无论结果如何，今天的我都同样精彩！

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家。

市场部竞聘报告篇二

尊敬的各位领导：

您们好！参与联通渠道经理竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

一、自我介绍(省略)

我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：

首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项联通 竞聘演讲稿的优势。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感。
4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。
5. 有较好的年龄优势。

二，上岗后的工作思路

如何才能让渠道将联通业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须要在渠道的深度上下功夫。

- 1、建立管理体系主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商；加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。
- 2、我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟

通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。

3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

如果我联通客户经理竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

市场部竞聘报告篇三

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！首先感谢支行党总支、办公室给我参加这次竞聘的机会。我叫陆泰百，20xx年毕业于x大学金融学专业，目前在分理处工作。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。随着我行的成功上市和改革的不断深入，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。大堂经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。行未来的发展，靠的是我们每一位热血青年的全心投入，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、我的竞聘优势和劣势。

经过前面三个月的临时大堂经理的体验和总结，我想自身具备以下的一些优势：

1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。但事在人

为，我抱着强烈的责任心和进取心，认真的分析我们与其他分理处的差距，希望能找出减少差距和赶超他们的办法。经过认真的分析后，我采取了针对性的措施一就是抓住新开户用户不放，凡是新开户的用户我们都要求他们开通网上银行，哪怕是不会操作的，我们也要亲自教会他，同时我们还启动了其他渠道的营销，有力的促进了电子银行的发展。截至今日，我们的短信银行遥遥于其他分理处，而网上银行也完成支行下发任务的392%。

2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。在前面第一季度前4期的电子银行营销劳动竞赛，我在全区的排名分别为第7名、第3名、第1名、第4名，综合排名为第1名。在我临时任大堂经理期间，我们分理处实现了两年多来保险销售为零的突破；基金、一户通的发展也是排在支行前列的。这些成绩充分证明了我具有较强的理论基础和实际营销能力，并能够实现理论与实际相结合。而且我也相信在今后的工作中我会做得越来越好。

3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。我始终以成人达己的理念来要求自己，全力做到以客户为中心，通过为客户创造价值，为客户提供便利，为客户排忧解难的换位思考方式，与用户交流，将心比心后做合理的解释和协调。原来很多难缠的客户现在也是很客气，按规定办理业务，分理处也实现零投诉的目标，我本人也实现了从灭火器向润滑剂的转变。

二、目标和任务。

如果我竞聘成功了，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把分理处打造成区域内市场首选银行。

三、具体措施。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

一季度的电子银行劳动竞赛的经验告诉我：大堂经理的工作必须立足于分理处的发展，没有分理处领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧的依靠整个分理处的团队的力量，发挥集团作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

既要学习金融、营销专业知识，又要学习社会学科等方面的知识；既要精于传统业务，又要学习电子银行、以及代理产品等新兴业务，提高综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

三是做好市场调研研究工作。

将我分理处与附近其他商业银行对比，特别是服务和业务流程上的对比，认清我们的优势和差距，然后争取利用支行提供的各种资源，依靠整个分理处的智慧和力量，开拓创新，率先在琅东片区建成社区银行，打造服务品牌，建成区域内市场首选银行。

四是立足岗位，积极营销。

大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销带动整个分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

五是加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞争尤为激烈，存在各种不确定因素，这要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，随时发现客户的动态需求，用我们的优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。

再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧！谢谢！

市场部竞聘报告篇四

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是分理处大堂客户经理。我

叫，现年**岁，学历函授本科□19xx年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获“青年岗位能手”和“**市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。*年*月至**月间，我服从组织安排，走上分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《*人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、

环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己的力量。谢谢大家！

市场部竞聘报告篇五

尊敬的领导、老师：

上午好！我是烟草市区二线客户经理，我竞争的岗位是市场经理。我是xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，

今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操

作)

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这又将是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的

奇迹。

“云浮wap本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在20xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□20xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，

而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚步，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

尊敬的各位领导，股东们，各位亲爱的实超人们：

大家晚上好！

感谢各位董事会成员、各位实超人对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室副总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室副总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位实超人对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位实超人，我心情很激动，同时也很有信心带

领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌!建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风!达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨!共同把实训室管理好、发展好。在这里我向董事会成员，股东以及在座各位实超人郑重承诺：

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体实超人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息!!我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家!