

营销经理个人竞聘演讲稿(大全7篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

营销经理个人竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

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?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。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡

事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说：您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

营销经理个人竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢大家给我提供这次竞聘演讲的机会，我竞聘的是销售经理，希望大家多支持我。

一、自我简介

我是城一片区营销中心的客户经理__，现年__岁，本科文化，

所学专业财务会计，于20__年至20__年在__公司担任__职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到__公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被__公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻炼了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，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，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

- 1、具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
- 2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。
- 3、爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。
- 4、有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务(如来彩铃、天气预报等)推出时，我总是先使用并全面

了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

二、上岗后的工作思路

如何才能让渠道将移动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，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的佣金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，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。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

如果我竞聘上这个岗位，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。

谢谢大家！

营销经理个人竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本情况

本人叫__，__年x月出生，今年__岁，大专文化程度，通过应聘就来到__公司__部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

三、竞聘后的设想

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。

谢谢大家！

营销经理个人竞聘演讲稿篇四

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营销经理。我是__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、对市场营销经理岗位的几点理解：

2、市场营销经理的工作职责。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，市场营销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，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销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、对市场营销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。

营销经理个人竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、评委，同志们：

你们好！

站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我心情非常激动，同时，也充满了感激和希望。首先感谢领导和同志们过去对我的培养和帮助，感谢公司和公司领导给了我这次展示自我、检验自我的机会，在这里参加证券公司营销部区域经理的竞聘演讲！相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。下面请允许我向在座的各位做一个简短的自我介绍：

我叫，今年岁，年毕业于，自年参加工作以来，曾先后任职、岗位，现任。曾今多岗位的工作经历使我能较好的与同事沟通、协作，具有较强的团队合作精神，能认真完成领导交与的每一项任务，在工作中具备一定的亲和力和语言表达能力。回首过去的几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

一、面对竞聘营销部区域经理，我想自身具有如下优势

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我鼓足勇气参加这次营销部区域经理竞争，是因为热爱这项工作，珍惜这次机会。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，让同事

满意。

二是具有一定的业务能力。多年的学习和工作经历，使自己具有良好的业务素质及丰富的工作经验。平时注重向老同志和向书本学习，不断提高自己的业务能力，在上级组织的业务考试中，多次取得较好的成绩。同时我具备了较强的组织、管理、协调等能力，能与客户建立良好的关系，而我在工作中、生活中都真诚、真心的态度对待每一位客户、每一位同事。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责，能团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系，做工作，办事情，能够思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是具有扎实的工作作风。一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。在单位工作中，不管领导交给的工作任务轻重与否，我从不讨价还价，从不拈轻怕重，从不敷衍塞责，总是以愉快的心情去接受任务，以最大的努力去克服困难，以拼搏的精神去履行职责。尽管加班加点已成为习惯，但是每一点成绩，每一次进步，却都是对自己苦干实干的回报。

相信一直以来学习到的每一点经验教训都会更加有助于以后工作的展开，如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望的。我将在自己竞聘的岗位上，力求变缺点为优点，更好的为营销部服务，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事满意，以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面的努力，认真履行岗位职责。

抓好自身建设。在区域经理工作岗位上，我要认真学习，努力实践，以新时期的“政治强、业务精、善管理”的标准严格要求自己，同时做到爱岗敬业、履行职责，清正廉洁、无私奉献，要求别人做到的自己首先要做到，努力争当一名合

格的区域经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

二、真抓实干，促进营销工作又好又快发展

一是走出去，登门拜访，切实解决客户的困难和问题。我和我的同事每星期出去一次，登门拜访所有客户，了解他们对我们的营销工作要求，帮助解决客户的困难和问题，建立诚实守信、互为互利的合作关系。

二是坚持求真务实，切实解决用心想事、用心谋事、用心干事的问题。我要通过开会等形式，加强对营销人员的教育，着力解决工作按部就班，创新意识不强等问题。进一步完善责、权、利相结合的考核奖惩机制，促使营销人员真正把心思用在工作上，把精力用在解决问题上，不断开创工作新局面，创造良好营销业绩。

三是全心全意为客户服务，提高销售成绩。要做好营销工作，把公司产品销售出去，要做到全心全意为客户服务。为此我要建立奖惩制度，用制度切实管理好营销工作，对于销售服务工作做得好，创造良好经济效益的营销员给予奖励。对于没有销售方法，销售工作不力的营销员给予批评，并予以一定处罚。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，就是一定要按公司的要求认真做好营销工作，坚决完成公司下达的营销目标任务。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为公司的发展壮大做出自己应有的贡献。

我的演讲完毕，谢谢大家！

营销经理个人竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

__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__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，__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__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：

一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

__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__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。

二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

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。

三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

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?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。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说：您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争申不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

今天之所以在这里参加竞聘，我觉得自身具备一定的优势：

- 1、对口专业学校毕业，加上在物资行业滚爬了十几年，多年的工作经验及磨炼，让我具备了物资流通行业领导干部的基本素质和能力，能够严格要求自己，恪尽职守，熟悉各项业务操作程序，具备独立操作技能。

2、坚持以人为本，用心营造，重视企业文化，勤于思考，富于实践，能充分发挥主观能动性，开拓创新。

3、始终保持着对工作的执着和热爱，不论我做什么都有良好的工作状态，干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

如果这次能够得到大家的理解和支持，竞聘成功，我将在今后的工作中，克服自身的弱点，集中精力，尽心尽力做好各项工作。

一、工作目标

全年时间刚好过半，形势严峻，但也要力争完成__年全年的各项任务指标，保证不拖其他部门的后腿，12年后，要成为贸易公司的一个主要赢利来源部门。

二、工作措施和思路

1、速建立好销售网络，特别是二级经销商网络，对客户实行分档、分类管理，分区域、分重点工程或重点项目实行客户经理管理制度。

2、据客户的需要，发展各项品种业务，除了该做好涟钢产品的销售工作外，也提供外省材、三级钢、型材等产品供应。做到客户要什么我给什么，打破传统的. 涟钢产品单一销售模式。

3、保质保量，不打折扣的提供一切服务项目，要把为客户解决问题解决困难作为我们的工作宗旨。

营销经理个人竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

星移物换，光阴荏苒。弹指一挥间，我从事石油行业已经十多个年头了。十年间，我火红的青春在石油行业里的岁月中历练得丰满而厚重，十年来，我从一个刚刚步入社会的大学生成长为一名优秀的中油公司管理者。正是出于对中油工作的热爱和对公司的一片忠诚，今天，我勇敢地走上演讲台，积极参与xx营销中心经理职位的竞聘。

首先借这个机会，我要对在座各位领导和同事对我多年来的关心、培养和帮助，表示衷心地感谢。

下面简单介绍一下我个人的基本情况和工作经历。

我叫xx，xx年出生，xx年7月毕业于xx商学院，所学为石油储运专业，xx年7月至xx年4月在中国石油xx销售xx分公司工作，担任过油库工程改造工艺技术负责人、hse体系办副主任、主任工程师等职务，xx年被聘于xx公司安全专家，xx年4月起调入xx，任过加油站管理部经理、公司派xx省成品油整顿办代表、湘北配送中心经理、xx营销中心经理等职。

面对一双双无限真诚和充满期待的眼睛，我的内心无比激动，同时又多了几分不安。但是，强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：身为中油人，就该为中油的发展而努力，身为中油xx人，我要为中油在xx的腾飞作贡献。

经过一番权衡分析，我认为我在竞聘中有以下几个方面的优势：

我经过油库一线工作的锻炼，从事过工程技术、安全管理、经营销售与管理等工作，历经成品油从计划经济向市场经济变迁的种种大事，多年油品销售行业的摸爬滚打已使我深深爱上了这一职业，并且我愿意，把我毕生的精力全部都奉献

给中油事业。同时，十多年的时间，也锻炼了我较强的管理经验，特别是在xx营销中心经理以来，使自己各方面的才能发挥的淋漓尽致，管理能力和协调能力也得到进一步提高。我相信，十多年的从业经历和任职xx营销中心经理以来的锻炼，已使我具备了继续担任xx营销中心经理这一岗位所必备的工作能力、组织协调能力，我一定能胜任这一岗位。

我毕业于xx商学院石油储运专业，科班出身，大学四年的专业知识学习，使我有理论知识的积累；同时，十六年的行业工作，使我有实践的积累。理论与实践的结合，为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

我今年xx岁，作为中青年人，我思想解放，勇于探索，富有改革和创新精神。特别是担任xx营销中心经理几年来，使我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了工作经验。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是知识不够全面、业务不够熟练、性格过直、办事不够精明、批评人过于严厉等等，这些，我将在以后的工作中克服改正，也请大家给予批评和帮助。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我继续留任营销中心经理一职，我将努力做到以下几点：

一是不断加强学习，提高整体素质。

我会在加强自我学习，提高自身素质的同时，结合营销中心实际，把当学习型干部，建设学习型队伍作为提高整体素质、

尽快适应工作需要和形势发展的重要工作来抓，一是提高认识营造氛围，增强员工紧迫感和责任感，逐步养成自觉学习的好习惯；二是丰富学习内容，突出针对性，既要学习理论政策，更要学习业务知识和工作技能，在工作和学习中，既要学习书本知识，更要善于学习别人的经验和作法，取长补短，博采众长，带领队伍共同进步。

二是加强内部管理，进一步健全各项管理制度。

市场经济条件下，管理也是效益。我将做好中心的各项管理工作，健全和完善中心的各项管理制度，明确分工，划清职责。同时，还将设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位员工都能人尽其才，根据自己的能力找准自己的岗位，让每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

三是以内控制度实施为契机，规范财务管理。

我将以执行内控制度为契机，全方位规范企业内部各项管理，按流程、按程序、按权限办事，坚决杜绝有章不循、违规操作、越权决策等不规范的管理行为，强化费用管理。降本减费是企业提高竞争力的永恒主题。提高员工降本减费的自觉性，眼睛向内，深入挖潜，一方面要在日常性现金操作费用上严格把关，该花则花，能省尽省，坚决杜绝铺张浪费、* *消费。另一方面要从大处着手，在损耗、人工成本、车辆费用等大宗费用上挖掘潜力，达到降本增效的目的。

四是加强“三基”工作，落实安全责任，确保安全生产。

在工作中，我将以“三基”指导工作，夯实安全工作的基础。切实做到“完善制度、练好功夫、打好基础、落实问责”。完善制度就是根据工作实际，及时修订完善各项制度，使之满足安全工作的需要；练好功夫就是加强全体员工的教育培训，特别是安全培训，提高安全意识，加强专业培训，提高

业务素质；打好基础就是夯实“三基”，加强管理，为安全生产奠定坚实的基础；落实问责制就是实行责任追究制，增强安全责任心，提高全员安全意识和安全技能。

五是切实搞好战略布局，为公司发展保驾护航。

按照公司的总体发展思路，切实搞好xx加油站开发规划工作。良好的布局是xx公司发展壮大的关键！也是关系中油在xx发展的重大战略问题，关系xx公司核心竞争力的提高，关系xx公司经济效益快速增长的实现。为此，一要认真研究市场，分析市场，将投资重点瞄准经济发达地区，高回报地区，市场潜力大的地区。二是要加大对员工的培训力度，使他们对本职工作更加专业化。

六是抓好企业文化建设，提高企业核心竞争力。企业文化是一个企业核心竞争力中最基本的因素。所以我上任后，要切实抓好企业文化建设，以增强员工对中油事业的主人翁意识，增强员工对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

各位领导、各位评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，把营销中心经理的工作做好！请大家相信我，考验我！

谢谢大家！