

最新公司客户经理竞聘报告 公司客户经理竞聘演讲稿(大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司客户经理竞聘报告篇一

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家好！首先衷心感谢行领导提供这次机会，使我有幸站在这里。

我叫xx，今年xx岁，研究生学历，竞聘的岗位是个人客户经理。

客户经理可以说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及信用卡、基金、黄金、理财产品等中间业务，并负责维护客户关系。对公关能力、营销能力、服务意识要求比较高，总的来说，就是内联系负责人了解银行的任务情况，外联系客户，为客户提供优质服务的同时，为银行创造尽可能大的效益，与负责人一起冲击行里的各项指标。

三、制定一个较为详尽的计划，工作从什么地方着手，重点是什么等；

四、尽快做好岗位角色转换，尽快融入新的工作。

三、在本地也有几个亲戚朋友，如果有机会可以联系他们，跟他们做到互利共赢，也算有一定的客户资源吧。

我的演讲完了，谢谢大家。

公司客户经理竞聘报告篇二

大家好！

我是xx大学毕业的应届大学生xx，非常荣幸能跟大家成为同事，现在银行的客户经理一职空缺，大家也是都非常的想得到这个职位，我也不例外，这次的竞聘非常的公开公正，我知道银行想寻找最合适这个职位的人才上岗，我认为我就是最适合这个职位的人，我这并不是在开玩笑，也不是盲目的自信，我也是结合了自身的各项条件综合得出的。

我在自己大学的时候，我的工作目标就是这个职位，也一直往这个方向发展着，现在银行给了我这么一个公平竞聘客户经理的机会，我自然是不会轻易放弃的，我对这个职位势在必得，我对自己在成功担任客户经理之后的工作计划我都想好了，我认为就我自身的工作能力是完全可以担任这个职位的，并且我坚信自己是最能实现这个职位价值的一个人。

既然是竞聘自然是要说一下自己身上有哪些优势是能够比别人更能担任这个职位的。但是我就是要反其道而行之，要说我就要先说自己的短处，我现在只是一个应届毕业的大学生，要说工作经验我目前还是为零，这是我唯一的一个缺点短处，但是我觉得这一点完全可以忽略，因为我有着太多的个人优势了。

首先，我才刚毕业，年轻有朝气，对待自己的工作有着无限的精力，我的这个大学生的形象势必也会给我的工作带来便利，作为客户经理，面对最多的就是银行的各位客户了，给客户的第一印象自然是好的。

第二，我的理论知识和银行金融方向的知识都学的十分的扎实，要知道我是以专业前三的好成绩毕业出来的，我想以我

这么扎实的功底，要想适应这份工作，应该不是难事，说不定我还能给银行提出更多的建设性意见。

第三，吃苦耐劳绝对服从领导的安排，这一点是我在大学锻炼出来的，我在大学的时候是学生会的一名副主席，每天的工作量再加上学习的量，很好的锻炼了我吃苦耐劳的能力，并且因为我担任过三年的学生会副主席，人员管理方面的能力自然是有的。

最后，我有着一一直在xx银行发展下去的决心，这家银行是我毕业第一时间就投简历的银行，这是我梦寐以求都想来的单位，所以我知道从事客户经理这个职位，各位领导就不必担心我会离职，我会竭尽自己所能的在银行一直发展下去。

为此我坚信自己是最适合这个岗位的人，就算到时候有人把我比下去了，我也不会气馁，我会好好的工作加强自己的，然后慢慢的拿住自己的目标。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

公司客户经理竞聘报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！“我今天的演讲主题是“放飞梦想，点燃激情”。首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我一直以来的支持。

在这充满生机和激情的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想，我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。但我相信，每个人都有把握机会的权利，于是就在今天，我坚定的站上了这个竞聘的舞台。

这次竞聘对我人生来说，是一次机遇和挑战。我非常珍惜这次展示自己、提高自己的机会，积极参与这次竞聘，并将勇敢地接受大家的批判。

那么下面我将从以下六个方面来向大家展示我自己。

在这里我先做个简单的自我介绍。

毕业后我找到了国美电器销售数码产品的工作[]20xx年为了提高自己，我竞聘到四川背背佳科技有限公司人力资源部从事培训师工作，1年后因为自己出色的工作业绩被调配到天津总公司担任市场企划一职[]20xx年7月，为了再次提升自己的业务水平，我回到了成都，找到了我的第三份工作，在成都烁华经贸有限公司担任业务员。一年后，因为公司经营不善而倒闭，我再次面临失业的困境。就在20xx年10月，一次郫县人才市场的招聘会中我无意中看到了公司的招聘，抱着试一试的态度去投报了简历参加了面试，没有想到在一周后我竟然被选中。在公司虽然只工作有半年时间，但是公司的严谨的工作制度、人文化管理和公司为我们的成长所付出的心血都深深的打动了我，同时公司还提供很多的发展空间都让我觉得公司是一个可以让我付出所有的团队。在这样的团队里有领导的关心，同事的帮助，你永远不会感觉到孤独。我很庆幸当初的选择，我很庆幸我加入了这个大家庭。

工作的五年来，我经历了我职业生涯的四个阶段，凭着自己的学习能力和坚持不懈的努力不断的完善自我，寻求创新。在一次次的挫折中积累经验，从一名营业员到培训师再到现在的sa客户经理，从一名基层执行者到基层管理者再到现在的综合素质工作者。十年磨一剑，在这五年里，我完成了人生最重要的角色转变过程，而现在的我就如一柄锋利的宝剑，随时可以投入到充满挑战、充满激情的工作当中。

通过前面的分享，我想大家一定对我也有一个全面的了解了，那么接下来就让我们来谈谈什么是区域主管。

区域主管顾名思义是一名地区的负责人，但是又不是单纯的管理人员。在我的认识中，首先作为一名区域主管要明确自己的工作职责既是对自己的工作进行合理的定位：区域经理既是一名一线营销拓展员即营销人员，又是一名营销管理人员。

1. 作为一名区域一线营销拓展人员，就应该具备全局观念，从区域的整体利益出发时时关注市场动态，及时了解市场信息，一切从企业利益出发，代表本公司利益；发展移动业务，开拓移动市场。

2. 作为一名营销管理人员要有组织，协调能力，对下属有足够的控制力，并充分调动他们的积极性；协调集团，个人，营业等各方面的工作。

总之作为一名区域主管首先要有组织，协调能力，要时时关注市场动态和市场需求，积极搜索竞争对手信息，根据本片区情况具有针对性的开拓市场，和拓宽现有经营渠道。

然后我们来看看什么是区域主管助理，由于工作时间不长，对区域宏观的把控还很不到位，所以一方面要在协助区域主管中学习和成长，另一方面要将自己定位于储备区域主管来提升自己的各项能力。那我我将从以下三个方面去定位区域主管助理一职：

1、协助区域主管对团队进行管理，调动团队积极性，协助客户经理完成公司下达的目标。

2、收集运营中心各项资料，整理分析然后上报区域主管。

3、协助区域主管及时同移动公司沟通、协调。

这是我对岗位的一些理解，虽然不是很全面，但是我会以后的工作中不断完善自我，那么我该如何胜任这份困难而又赋有挑战性的工作呢？那么我先来谈谈自己的优势。

首先是爱岗敬业，具有较强业务能力，能确保本职各项工作出色完成。正所谓干一行爱一行，爱岗敬业和业务能力是作为一个基层管理者的必要条件。自从进入公司以来，虽然时间不长，但是在工作岗位上一直是任劳任怨，各项工作都取得了较好的成绩，并得到了领导的肯定。

然后，作为一名管理者，不光要有优秀的业务能力，还必须具有良好的协调能力和组织能力，能与同事相处融洽。因为对于一名领导者来说团队建设的重要性远远比表现个人能力要重要很多，因为个人的能力再强也是有限的，只有团队才能创造无限的可能。

第三，我有丰富的实践工作经验和扎实的基础。从刚才对自己工作经历的介绍中就可以看出，自从毕业参加工作便以最基础的工作做起，担任过营业员、业务员、培训师和市场企划。通过不断的努力一步步提升着自己的能力，并在实际的工作中能够从实际出发为团体指标的完成出谋划策。

当然人无完人，我也有不少的缺点，我在平时的工作中都尽量在避免和改正这些错误，希望能做到更好，也欢迎各位领导和各位同事随时的监督和指正。说到这里我要特别提出感谢一个人，那就是郫县运营中心的主管梁源梁主管。因为每当我在工作中出现问题时，他总是很耐心的给我指出问题，并帮助我解决，对我的工作开展起到了很大的帮助。所以我要在这里向你说声“谢谢”。

下面我给大家讲讲我的工作计划，如果能够得到领导和同事们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：第一是开拓发展，第二是内外接合，第三是加强管理。

首先我们来看第一点开拓发展。曾经有位伟人说过：“发展才是硬道理！”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大销售力度。以郫县为例，在周边有工业港北片区，南片区和安

德片区三大工业生产集中区域，其中有很多空心地带没有被移动公司所开发，同时还在不断的增加建设新公司，而且在周边乡镇也有一些类似工业港这样的小型工业集中区域。所以潜力非常巨大。在不断开发新集团客户的前提下，同时着手对已建客户和存量客户的二次营销以及整合营销，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取达到销量的最大化。使销售业绩更上一个台阶。

第二，内外结合。在分析和整合公司内部信息资料的同时，与移动公司建立良好的互助关系，并从移动公司获取更多有用的集团信息和通讯录，用以加快渠道的建设和完成公司下达的指标。至于和移动公司建立良好互助关系的方法有以下两种方式：

- 1、全力完成移动公司下达的所有主要指标。
- 2、全力完成移动公司下达的额外指标。

第三，加强管理。俗话说得好：没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，使运营中心成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的区域主管。

我的演讲至此，也接近尾声，我想借此机会再次向一直关心、支持、帮助我的领导和同事们表示最真诚的谢意。最后，衷心预祝参加这次竞聘的同事们，人人都有一个光辉的明天！

我的演讲完毕，谢谢大家！

公司客户经理竞聘报告篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局（分公司）党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

结合地区局（公司）、县局（分公司）机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

20xx年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xxx等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

20xx年11月在物流配送分库挂职副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现

有27条送货线路，为地区局（公司）实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于20xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于20xx年获得县局（分公司）“先进工作者”□20xx年获县局（分公司）举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌

的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：

1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。

2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经必须学会和客户沟通，沟通渗透

在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。

所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

公司客户经理竞聘报告篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫马xxx□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

谢谢大家