

销售主管竞聘演讲稿(精选5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

销售主管竞聘演讲稿篇一

各位尊敬的领导、同事：

大家好！

非常荣幸能有这样一次机会，可以和大家同台展示，锻炼和提高自己。经过再三思考，我大胆地选择了自己比较热爱的联社客户部经理岗作为自己努力的主要方向，而我今天演讲的主题是《有责任，有作为》。

首先还是作个简短的自我介绍。我年出生，这个月的18号，是我参加信合工作满整整十年的日子。这十年里，我先后到过和联社；这十年里，我干过出纳、会计，到今天之前的联社客户部副经理；这十年里，我选修了金融、计算机、会计专业，取得了本科的学士学位，也通过了中级职称的考试。我想为自己的十年做个轻松和自信一点的总结，就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，信用社这碗饭是越吃越有味道了！至于将来，我也相信自己会是随着联社共同成长、共同成熟的一份子。

我有幸成为联社客户部的一员。一年半了，我从大家身上学到了很多，特别是我相当尊重和敬佩的经理。在这个部门，这个岗位上，我头一次觉得有了工作的压力，也有了工作的动力和强烈的兴趣。有人说客户部好，说是挺跑火的；也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良

借款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了！说的都没错，可是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种责任和一个可以有所作为的空间。客户部，作为联社对外的前台，它要面对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它必须守原则，必须遵守规范，但又必须具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的能力。可以说，客户部是我们贯彻省联社“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着联社业务的发展和壮大被赋予更多的责任，在这儿我一定能够得到非常好的锻炼。

正是有了这样一种认识，我干得越久，就越觉得投入。作为客户部的副经理，我要求自己对分配的工作任务必须要落实，必须干出点样子，必须不断地改进和完善。从组织资金到营销卡业务；从对一线柜员在操作上的规范化培训到设法提高他们的服务意识；从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许能力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中也有我的汗水和智慧。

如果我有幸能得到大家的认可，我将全身心投入到这份值得热爱的工作中去。我会谦虚好学，以勤补拙，充实和提高自己，以早日能胜任这个岗位，能担得下这份责任，而我对此充满设想和期待。

我们将一如既往地做好自己的本职工作，下大力气组织资金。在我社组织资金存款中，低成本存款才占比30%左右，而单位存款更是只有6%的占比，经营成本过高，这是肯定不利于一个联社的长期发展的。但是换个角度来说，这也说明我们作为的潜力是很大的。我们将对资金的分布规律认真分析，有针对性地研究服务方略及营销措施，巩固老客户、吸引新客户；我们将主动出击组织低成本资金，特别是营销单位存款，改善存款结构，提高市场占有率，大幅扩充储源。我们将做好贷前调查的工作，在这个防范借款风险的重要环节上，深入、仔细、认真开展调查，严格借款手续，把好关，既要將烂和差的借款拒之门外，更要为好和优的借款提供高效的服

务，以提高借款发放质量，防范风险；我们将加大卡业务的宣传力度和营销力度，灵活营销方式，借助于我们日臻完善的网络平台优势，结合我们将要推出的电话转账、手机银行等业务，在乡镇开拓市场，打出自己的品牌；我们还要开拓中间业务，不但抱紧自己的饭碗，还要从别人的碗里抢饭吃，注重与企业 and 县政府、财政等部门之间的沟通和联系，增加中间业务收入。

总之，要想把联社的各项业务做大做强，领导说做再做是肯定不行了，坐着等客户上门的被动、还有月底才临时抱佛脚的泡沫就更行不通了。要想做好领导的参谋和助手，客户部将学会转变思维方式，配合联社的发展蓝图多出点子，主动探寻好的方式方法。以下是我的一些思路。

1、以点带面，即通过先在县城打造精品网点带动其他网点。综合核心系统上线后，我们的工作效率有了很大的提高，但服务质量和水平上就显得滞后了许多。精品网点，顾名思义，即不仅要为客户营造一个舒适的环境，还要规范我们的言行和礼仪，快而准地办理业务，热情温馨地对待客户，并将其形成模式，在其他网点间加以复制和推广，树立一个良好的企业形象。

2、以全代偏。即树立全员营销意识，并实行立体攻关。我们要端掉架子，放下面子，改掉坐等客户、只营销存款不营销借款的传统观念，要主动了解客户的需求，了解市场，积极寻找客户，争取客户，巩固客户，对存借款黄金客户实行立体化攻关，充分发挥我们人熟、地熟、点多面广的优势，实行全员营销。

以上就是我关于客户部经理工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我会感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的.是在参与中进步，在参

与中成长。而且位置从来就没有高低，关键是要有责任心，并且在责任心的促动下不断学习和提高，以具备完成工作的能力。无论何时何地，我都愿意作这样一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有责任就会有作为。

销售主管竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

你们好！

我很感谢你们对我的关心、培养和帮助，感谢你们给我一个展示自己的机会，使我在人生历程中多了一次挑战，多了一次抉择，在这里我真诚地说一声“谢谢大家”。记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨，竞聘行政人事主管，希望能得到各位领导的支持。

首先，向大家作自我介绍我叫xx今年24岁，团员，汉族，人力资源管理师、助理馆员职称。20xx年8月至20xx年7月在株洲蓝马汽车销售服务有限公司先后从事文秘兼档案管理员、行政人事专干、团支部书记、行政人事主管的工作，并被授予过“先进个人”的荣誉称号。20xx年9月份，我很荣幸的成为了家润多物业公司的一员，因工作需要，从进入公司之初就一直从事行政人事工作，在公司领导的关怀下、在各部门经理的悉心指导及各位同事的热心帮助下，我从各方面严格要求自己，努力克服工作环境改变、公司业务性质不熟悉等客观因素，较快的融入了这个大家庭，较好地完成了自己的本职工作。按照岗位职责要求，我主要负责处理办公室日常行政性事务管理工作，具体负责公司人事管理、行政后勤工作，同时协助部门经理承担协调、监督、管理的职责，并协助公司的其他部门正常工作。

在此，向各位领导汇报我三个多月的工作情况。

我物业公司是20xx年3月份成立，11月份才正式投入运作，在我工作的三个多月来，行政部的工作是从无到有，一点一滴慢慢积累成形，在这期间，我在公司经理班子的领导下，以高标准严格要求自己，树立好为各部门服务的思想，扎实做好各项工作。

（一）招聘录用工作。从我加入家润多的第一天开始，就协助公司领导进行招聘面试录用工作。直接参与了招聘流程。现公司员工人数为68人。

（二）新员工军训工作。协助公司领导组织新员工进行军训，做好新员工军训日常管理的后勤工作，对各位新员工有了一定的了解，同时也圆满地完成了领导交待的新员工军训任务。

（三）编制员工手册、行政管理制度、人力资源管理手册。根据公司领导要求，根据物业公司的行业特点，对行政、人事等制度进行了汇编，以供领导进行参考。

（四）档案的管理工作。档案记载着一个公司的成长轨迹，公司创立之始，能做好档案的建立工作，亦给后来的工作带来各种便利。为便于公司的日常工作，我建立了《员工人事档案》、《公司内部档案》、《人才库档案》等档案，并对档案进行分类管理，方便了领导对资料的查找和使用，确保公司以后日常工作的有序运行，但由于各部门尚未移交业主档案，暂时没有进行外部档案工作的开展。

（五）办公用品的采购及领取。建立完整地一套帐册及电子表格，进行办公用品采购领取登记，每月及时汇总进行统计，以便了解公司各部门办公用品需求量，制定办公用品领用制度，尽量为公司节约办公费用、节省开支。

采取各种形式，加强自身建设。当今时代是经济的时代，是

终身学习的时代，我坚信，只有坚持不断的学习才能使人进步和提高，只有养成学习的好习惯，用理论知识作支撑，才能干好所有工作。树立终身学习的理念，提高学习的自觉性。我利用工作闲暇之时，从书本上、网络上不断充实和完善自己的知识面，学习有关行政办公、人力资源管理等方面的知识。我还到集团公司人力资源部进行了相关的培训，通过学习并结合自己的思想动态和工作实际，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的工作中目标更明确，服务更周到，履行职责更到位。

其次，竞聘的优势。

行政部是公司政务和事务的联接点，是融合参谋助手、协调督办、服务职责的综合管理部门。是公司工作运转的中枢，处于承上启下的位置。其主要工作我认为除了从事信息宣传、档案管理、人事管理、文书、会务、接待、保密、信访、计生等工作外，还有两条十分重要的工作职责。一是如何为领导当好参谋，起到助手作用。这主要体现在传达、贯彻、落实、执行领导研究决定的事项和各项具体工作；搜集各部门及员工对公司工作的建议和意见，使行政部真正起到上情下达、下情上送的作用。二是行政部是后勤部门，要切实为各部门和全体员工做好服务工作，增强内部凝聚力，使内部管理规范有序。这就要求行政人事主管必须具备较强的综合素质，从我自身的学习、工作经历以及个性特征来看，我能够接受这项挑战。

参加行政人事主管竞聘我认为我的优势在于以下方面：

优势一是，我认为自己具备良好的政治素养。我在思想上、政治上始终坚定不移地与党中央保持高度一致，立场坚定、旗帜鲜明。热爱祖国、拥护党的领导，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和自觉遵守国家的法律法规。通过系统的理论学习和具体的工作实践，夯实了政治理论功底，拓宽了知识面、增强了个人思想修养，从而使我具备了将马列主义、

毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想作为一整套科学的世界观来把握的思想意识，进一步提高了个人的思想政治素质和辩证思维能力。

优势二是，我既有办公室工作基础又具有一定的管理实践经验，这有利于做好行政部的工作，做好各种服务。在以前的公司，我还从事过兼职商品会计、广告策划、文书档案工作，办理营业执照登记、年检、变更、组织机构代码证年检、变更、卫生证年检等多项办公室业务。也协助行政人事部部长协调处理日常事务，因而对办公室工作性质、工作环境、工作方式、方法，积累了一定的经验，对整个办公运行机制在宏观上有一个总体的把握。

优势三是，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。今年24岁，中午十二点钟的太阳，对于从事办公室工作来说我有年轻的优势。即我有健全的体魄、充沛的精力；有年轻人特有的朝气与投入工作的激情；有只做不说的性格、雷厉风行的作风。同时，我曾经在警校锻炼过三年，特别能耐劳，坚忍不拔的品格，有不畏艰难、扎实肯干、执着追求的韧劲和敢于竞争、拼搏进取、不计成败的秉性。而最重要的一点是，我家庭和睦，负担较轻，家人全力支持我的工作，使我能摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的工作。这些，都使我对工作充满激情与自信、对未来充满憧憬和希望。

优势四是，敬业、责任心强。对自己的工作有一种使命感，能够全身心投入到工作中去，做事有始有终。

竞聘后的几点想法：

行政部在公司的各项重大决策的形成和贯彻落实的过程中，发挥积极的决策参谋作用，具体表现在决策前的资料准备、决策中的建议和决策后的督查落实三个方面。工作既要积极主动，又要始终与领导保持一致，做到思想同心，工作同步，目标同向，上知方向，下知实情，远知信息、近知意图，紧

紧围绕公司经营发展和提高效益这个中心认真履行好工作职责。

提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等：1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。3、多到各部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给各部门的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与相关部门有关处室建立良好的工作关系，使公司一些工作能够顺利有效的进行。

在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的管理工作锦上添花。

树立人才强企和大教育、大培训的观念，以稳定伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节，加强员工队伍建设。建立健全适应现代企业管理制度要求的、富有竞争激励的新型薪酬管理体系和适应市场经济要求的职工社会保险体系，为公司的发展提供可靠的人才支持和智力支持。

今后工作的重点：

1、编制人事开发规划；

2、加强人事管理制度建设；

3、研究劳动组织管理的新形式；

4、健全员工教育培训体系，抓好管理人员、专业技术人员和技能人员教育；

具体措施和做法

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式一是创新工作理念：要打破传统的“用人必养”观念，树立起“不求所有，但求所用”的人才理念；树立用适当的待遇留住人才、吸引人才的理念。二是创新工作方法：要把企业需求作为工作的出发点，重新编制人才规划，确定人才、智力的需求重点。把引得进、留得住人才作为工作的眼点，加强人才载体建设，探索建立公司引进、稳定高素质人才的激励机制，让各类人才在企业都有所作为。

2、合理配置人才，优化人员结构认真分析公司目前人才总量、结构、配置需求等现状，本着适应企业自身发展需要、提高企业员工整体素质和适当进行人才储备的原则。做出符合实际的需求计划，严把人员进口关，建立竞争型的吸引、使用配置用人管理机制，科学合理的配置人才。研究人事代理和聘用制管理模式，探索新的用工方式，实行“新人新办法”。进一步完善劳动合同管理办法，规范企业用工行为。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质要根据公司发展目标要求，编制员工教育培训规划，建立健全员工教育培训管理体系。充分发挥培训在人事开发工作的重要作用，逐步推行员工培训制度，把岗位工作要求与培训标准结合起来，变被动培训为主动培训。从制度上引导和约束员工变“要我培训”到“我要培训”，使公司成为全员终身培训、终身学习的学习型企业。按照“重点干部重点培训，优秀人才加强培训，紧缺人才抓紧培训，普通人员经常培训”的原则，抓好

管理人员、专业技术人员和技能人员三支队伍的培训。以多层次、多方面、多形式培训，全面提高员工的素质和能力。

对竞聘结果的态度这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。因为我觉得，结果不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发努力做好工作，才是应有的目的。如果竞聘成功，我会珍惜各位领导给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，我一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使公司的明天更加辉煌！最后，请领导给我一个机会，让我还您十分满意。

谢谢大家！

销售主管竞聘演讲稿篇三

大家好！

我很高兴能和大家共聚参加这次竞选。我想大家都是怀着同样的心情，贵在参与也是学习锻练的机遇，当然也是体现自身价值的所在，共同目的也是积极投身企业改革潮流中，我们参加竞岗也是用实际行动来支持企业的改革。我所竞聘的是客房部主管。给我一次机会，我将还你十分精彩。

我叫张晨曦，毕业于旅游学校。99年实习期间来到国际酒店。自参加工作以来，我几乎全面接触了酒店的各个岗位，客房服务员、客房领班、客房库管、酒吧、前台收银员，我永远感激刘总对我工作的历练。正因为此，才具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，并养成了严谨、认真、负责的工作作风，为人正直，积极向上，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，并且具有一定的书写、语言表达能力，并获得了许多的荣誉。曾在客房部举行的作床大赛中取得优异成绩；消防演讲比赛中取得第三名的好成绩；酒店举行的“我在岗位我负

责，我在岗位你放心”的征文比赛中获三等奖；并获得过“消防先进个人”。成绩已属于过去，我相信机会是留给有准备的人。知识就是力量，所以我利用业余时间参加了自考，并且取得了毕业证书，还在网上自学了与客房有关的英语知识，思想上我要求进步并光荣的加入了中国共产党，成了一名优秀的党员。我想，我这朵经过风吹雨打后的梅花，在以后的工作中会有有一种独特傲然的美。

之所以参加竞聘，我觉得自身具有一定的优势：

一、我热爱客房工作。客房工作虽然脏、累，但也有它的乐趣，十年来，我的青春、我的爱情都与之相关。我对客房的每一间房，每一个角落，每一位员工都非常熟悉，都有着深厚的感情。我想，爱与喜欢是做好客房工作的前提条件。

二、有系统的专业知识。我学过两年的旅游饭店管理，并掌握了酒吧，收银员的专业知识。在财务工作的一年多，让我从内敛变得善于表达，工作中认识了许多vip客人，各单位的签字有效人和常来住店的客人，这些宝贵的资源会使我在以后的工作中游刃有余的处理好与宾客的沟通和交流，并协调好与各部门的关系。

四、有勇于创新，敢闯敢干，永不服输，知难而上的精神。

五、适应性强。根据工作的需要，我先后在几个岗位上工作过，有的甚至是专业性很强的工作，但我都能较快的掌握本岗位工作的基本条件，及时调整自己的思维方式，顺利地完成角色的转换。

只有竞争才会激励自己不断进步，有了这样一次机会，即使不能胜任，也是优胜劣汰的自然选择。但是，我决不后悔，我努力过，我付出过。

尊敬的领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，

开拓创新是我的工作态度!如果公司委以我客房部主管的重任,我将不辜负大家的期望,充分发挥我的聪明才智,以昂扬的工作热情和高度的工作责任心,加倍努力地工作,协助领导使酒店营运的日常工作在各方面都有新的起色,新的突破,上升到一个新的台阶。为了你我共同的目标,让我们共同努力奋斗吧!

谢谢大家!

销售主管竞聘演讲稿篇四

大家好!今天,来到这个讲台参加超市主管竞聘,心情很激动。首先,感谢公司领导给我们提供了一次展示自我,相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”,这是历史的必然趋势,也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战,将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位,我有勇气担当重任,有信心把今后的工作做得更好。在这里,我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事,都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫张岩,现年33岁,专科学历,现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。20xx年9月28日在xx路工作至今到大商已经有10个年头了,曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久,主要在洗化部,百穿部,生鲜部担任卖区长职务,于20xx年9月调入新玛特购物广场负一层超市生鲜区,后于20xx年12月调入xx购物广场工作至今,主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作10年来,在各部门领导的带领下,在同事们的积极配合下,我认真的做好各项经营及管理工作,圆满完成了公司领导下达的各项任务,部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在20xx年至20xx年,在大

商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外卖区长。随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理的工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落

实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

谢谢大家！

销售主管竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、评委：

大家好！我叫***，现在***职务。今天我竞聘的是财务部主管岗位！此时，站在这属于强者的舞台，我想用三个词来概括此时的感受：第一个词，感谢！首先，我要由衷地感谢我局的各位领导和今天在座的各位评委，谢谢你们为我提供了这样一个展示自我、公平竞争、增长见识、接受挑选的机会；第二个词，责任！在我的心目中，正科级实职这个岗位不是权利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，今天我正是为了责任而来。第三个词，努力！多年来，我一直要求自己，“坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事”，无论做任何事情，我都会力求做到尽善尽美。今天，还是这一信念激励着我，义无反顾地走上了讲台。此刻，我希望以自己的能力赢得这一岗位，更希望以自己的真诚赢得大家的掌声！

首先简单的做一下自我介绍：我今年36岁，大专学历，****年毕业于**大学中文专业，****年至今在我市劳动和社会保障局工作。其中，****年至****年在局办任通信员，****年至****年在职业技能开发科工作，****年至****年在市政府行政服务中心主持劳动保障窗口工作。****年主持职业技能开发科工作至今。

现在担任***。我于xx年毕业于xx专业。由于工作出色，我曾被评过（添加个人荣誉信息）。

屈指算来，参加工作已经**年了，多年的工作经历不仅丰富了我的人生阅历，同时也使我积累了丰富的工作经验。工作以来，我谦虚上进，不断学习业务知识，增强自己的业务能力，同时我也广泛涉猎管理、通信等学科，既具有了扎实的专业理论，也获得了综合理论知识。

第二，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

今天竞聘财务主管的岗位，我将以我个人的学识，工作经验和热情，来回报公司给予我的工作机会。如果竞聘成功，我将积极开展以下工作：

第一、真诚讲团结，搞好关系，创造和谐共事的良好氛围。多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，胸怀全局。在工作中和生活上以身作则，树立好模范作用，平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。工作中讲求民主，多沟通交流，在和谐中工作，在和谐中进步。

便将交易记录在适当的会计期间；在会计报表中适当地表达交易（业务）和披露相关事项。从而进一步建立健全控制程序。

第四、发挥主观能动性，开拓创新，做好本职工作。与时俱进，抓好管理。要想改革创新理念先行，没有先进的管理理念，就不可能有先进的管理。对此我有以下打算：一是献技献策，建立健全一线管理制度。制度是管理的保障，我将结合分管工作，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向领导提出建议和设想，建立健全规章制度。做到有章可依，权责明确，使每个人知道自己该做什么，不该做什么。二是与时俱进、灵活管理。古语说：“穷则变、变则通、通则久”。我们通信工作，接触面广，问题繁多，单一的工作思路和死板的方法很难适应工作的发展和创新。只有具备与时俱进得管理意识和发展意识，才能提高管理水平，强化网点综合竞争能力。三是开拓创新，做好精细化管理。现代信息

技术发展迅猛，利用技术手段，推行成本精细化管理，降低经营成本，全面提升管理水平，是现阶段公司财务管理的核心内容。

把一颗赤诚的心奉献给**移动公司。（如果字数多此段可以删除）尊敬的各位领导，评委们，几分钟的竞聘演讲，无法将我的全部设想详细介绍给大家，但却足以让各位看到我一颗忠诚而执著的敬业之心！参加这次竞聘，我就想为移动公司多做些贡献，让我们移动公司在广大客户心中占有响当当的地位，让我们移动公司品牌在**市更加深入人心。

我深知，在任何竞争中，都会有成功和失败两种结果，而无论结果如何，都不会改变我对移动公司的热爱，对？移动公司的忠诚，我会一如既往的努力工作，在你们的激励和鞭策下，坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事，不断挖掘自身的潜能，提升自己，创造佳绩！

我的演讲至此结束，谢谢！