

# 合同管理岗竞聘演讲稿 超市防损竞聘演讲稿(模板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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 合同管理岗竞聘演讲稿篇一

工作上，首先我早已对工作的职责、流程熟悉，对卖场的规定和要求熟记在心，平时在工作中经常遇到重要事件的时候，我谨记自己的职责和工作范围，该汇报领导就应该及时向领导汇报；在遇到紧急事件的时候，要灵活处理的时就应该在自己的职责范围内灵活处理；在遇到顾客的不理解的时候，自己应该有耐心、沉住气，因为我们的职责之一是为顾客服务，我们的形象也代表着超市的形象，我应该以大局为重，不能因自而不顾大局。

工作中，虽然有些时候也会觉得比较劳累和有点失落，但我觉得上班是件快乐的事，因为，在工作的时候，我和同事们都能相互帮助，相互理解，工作的气氛轻松而让人感到开心；工作上，有时候，我因为自己的粗心或是处理不当，领导总能及时帮助我把事情解决，还教导我以后遇到类似的事时应该怎么做才是的，时常，领导还传授我一些为人处事的做人道理；下班后，和同事们一起相互交谈，一起相互倾诉自己的生活琐事，一起在超市购物，一起讨论在工作上遇到的问题 and 应对的办法；工作之外，同事们都很关心照顾我，为我的将来或者决定提些善意的建议；生活中，我和促销员相处融洽，她们总能经常告诉我一些商品的促销消息，提醒和教我如何选择自己需要的商品，让我慢慢成为一个小小的生活购物达人，让我喜欢上了购物。

回望\_\_\_\_，展望\_\_\_\_，把在\_\_\_\_年收获到的教训、教导、关心和照顾收藏，鼓励自己要吸取教训及谨记教导，收藏领导和同事们对我的关心和照顾，再将它们化作自己的工作动力和服务爱心，以促使自己在接下来的2012年里更加认真地工作，注意不足，改进自我。

文档为doc格式

## 合同管理岗竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我叫陈\_\_。20\_\_年10月进入巴蜀风罗湖店。曾在二楼做过家私员，现在在三楼做服务员。我今天竞聘的是领班一职。

在罗湖店两年多来，无论是在二楼做家私员，还是在三楼做服务员。我都能在自己的工作岗位上尽职尽责，兢兢业业。以干一行爱一行的工作态度，严格要求自己。

两年来的工作经历，两次的岗位变换，丰富了我的工作经验，增强了我对工作的适应能力，更重要的是培养了我塌实认真的工作态度和求真务实的工作工作作风。

大家都知道，餐饮业流动是较大的，而我的工作呢。时常是一个人做两个人，甚至三个人的事，收台，摆台，抬家私，倒垃圾，一点也不含糊。我尊重，支持领导的工作，维护他们的威信，愿当配角，甘做绿叶，辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，我崇敬懂得团结的人，因为我相信一个孤军奋战的人无法托起一个团队的重担，但一个懂得团结的人将为一个团队注入生机与活力。

做好一个领班我认为应该首先认清角色，摆正位置，行权而

不越权，认真履行好本职工作，为领导分忧，为员工服务，以我们巴蜀风的信念为原则，作为工作的出发点和落脚点。

人生总是在不断的挑战自我，战胜自我，超越自我中实现自我的价值。我是一个实干主义者，我相信付出就一定有回报！并且我有信心干好领班这个工作，信心来源与实力，而我的实力则来源与自身的素质；个人的品质；端正的心态，以及长期以来的工作经验积累。

如果在这次竞选中，我能过关我衷心感谢领导对我的信任，感谢同事们对我的支持，我将拿出年轻人的干劲，以饱满的热情投身与工作中，兢兢业业；踏踏实实配合好上级领导的工作，当好上级领导的好助手，认真履行好职责，努力做好自己的工作，如果结果不那么尽如人意，我更要用年轻人的勇气，去面对失败，一如既往地勤奋工作，争取早日达到让领导放心，同事们满意的标准，我想这证明我在自我价值的实现路上又迈出了坚实的一步，我为此感到自豪。

最后我要感谢领导对我的培养，同事们对我的支持，我愿与大家共创美好的未来，去迎接巴蜀风辉煌，灿烂的明天。

谢谢大家！

爱岗敬业，我无悔的追求

## 合同管理岗竞聘演讲稿篇三

大家新年好！

首先自我介绍一下，我叫xxx，汉族福建福清人，19xx年05月10日生。从xx年到xx年在光大公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：

首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

xx年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的'跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

1、业务产品方面：我从xx年到现在，都是从事门店销售和外县本市业务以及客户内勤工作。通过这两两年来的锻炼磨合、不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提高。

2、自身条件方面：我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，

顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道。

3、建立团队与职责执行方面：主持门店日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

4、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。根据产品优势，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可

能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不气馁、消极、失望。

我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功，谢谢大家！

## 合同管理岗竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫某某，31岁，大本学历，经济学学士学位，中共党员，现任财务部长。我今天竞聘的岗位是竞聘财务部副部长演讲稿。

站在这个由所委会及各位领导为大家悉心搭建的公平竞争，一展才华的讲台上，我感慨颇多。时光荏苒，细细算来，我在特产所工作已经整整十一个年头。十年树木，在领导和同志们的培养帮助下，我由一名初出茅庐的大学生，逐渐成长成熟起来。朝花夕拾，回首这十一年的点点滴滴，我自信是一个成功者，因为我理解的成功就是“每天进步一点点，永不停步”！今天我走上这个属于强者的讲台，也是在挑战自我，在进步！希望我的努力和自信能够得到大家的认可。

自知是进步的基础。这种自知应是对自己客观的评价。在此我首先剖析一下自己，我认为自己在竞聘中具有以下优势：

## 第一、有深厚的理论基础和丰富的实践经验

我毕业于吉林农业大学经济管理专业，毕业后一直在我所从事财会工作，具有会计师资格证书、会计从业资格证、会计电算化证等，并于20xx年12月通过了我所高级会计师的评聘，理论基础和实践经验都十分丰富，是工作中的行家里手。

## 第二，具有较强的管理能力和沟通协调能力

我从20xx年开始担任特研药业财务部长，这一岗位锻炼提高了我的管理能力。另外，由于工作的关系，我接触银行和税务部门的机会较多，我本着以诚相待的原则，和他们建立了友好的关系，形成了一个较好的社会关系网，为工作的顺利开展创造了有利条件。

## 第三、具有良好的综合素质

我勤奋敬业，“踏踏实实做事”是我的座右铭；我虚心好学，广泛涉猎各方面的知识，在提高自己专业技能的同时，向“一专多能”的复合型人才发展；我来自农村，艰苦的环境造就了我诚实正直，吃苦耐劳的品格；我为人谦和，具有良好的群众基础，这些都为我做好工作提供了必要的保障。

接下来，我向大家汇报一下自己为特产所做了什么

人的价值在于奉献，只有在为事业的无私奉献中，才能体会到人生的充实与满足，在特产所的十余年里，我主要做了这么几项工作：

### 第一，建立健全各项财会基础制度

我在做所财务会计期间，就推行了从本级到实体的财务电算化工作、事业会计、企业会计、公司会计的核算、会计报表编制、财务核算与管理、纳税筹划、经济分析与评估测算等

基础工作□20xx年调入特研药业后，着手制定了新的财务管理办法，整顿不合理支出，加大对往来货款的回款力度，避免了大批呆帐的发生，理顺了财务管理工作。

第二，认真研究政策，合理避税，为所里节约了资金

例如来特研药业工作后，根据对政策的了解，我抢抓企业改制的有利时机，在大量艰苦细致的准备工作的基础上，为公司争取了企业所得税减免，三年中减免了企业所得税280万元。又如我根据掌握的老东北工业基地的有关税收优惠政策，对固定资产投资办理了增值税抵免，到目前为此，已成功抵免增值税款33万元。类似的情况好有很多，能用专业知识为所里创造效益是我最大的欣慰。

第三、千方百计协助争取科研项目资金

多年来，我为“特种作物低农残有效成分成果转化”等15个项目进行经济分析和评估测算，成功11项，协助争取到位资金1800多万元。这些来之不易的宝贵资金，对我所的科研和发展弥足珍贵。

最后，我想谈谈如果竞聘成功，我还将为所里做些什么

翻检过往的一切，我无意罗列成绩，只是想激励自己进一步做好工作，如果承蒙大家的厚爱，允许我走上这一岗位，我将把它作为一个新的起点，在崭新的一页上续写人生的辉煌。

第一，明晰责任，摆正位置，发挥承上启下的枢纽作用

对上努力做好部长的参谋助手，严格要求自己，尽职但不越权，服从部里的各项决定，积极执行管理层的决策；对下，既要严格要求员工，不折不扣地执行各项规章制度，严格管理，提升业绩。又要以人为本，实行人性化管理，努力把我们的团队打造成充满爱的高效运作的集体，增强团队的凝聚力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 合同管理岗竞聘演讲稿篇五

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市###店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市办公写作网店收银员一职，我竞聘的职位是金山店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市###店结下了不解之缘。xx年的金秋十月、伴着重百###商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市###店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；

夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的优秀员工，从经理手上接过了烫金的荣誉证书，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从xx年10月28日进入重百###商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平.上有了大幅度的提高。

竞聘金山店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的`前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收

银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在xx年、xx年被评为门店优秀员工□xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。商场收银员竞聘演讲稿商场收银员竞聘演讲稿。

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息。

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

## 合同管理岗竞聘演讲稿篇六

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是\*\*店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器\*\*店门店经理。20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，\*\*店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器\*\*店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电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、做精、做优、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，以人本、客本为策动力，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，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，提高单店的销售和毛利控制，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，使企业在竞争中取

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、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护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

得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部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；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。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

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，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，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

## 3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

# 合同管理岗竞聘演讲稿篇七

各位领导：

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市xxx店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是xx店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步

就与重百超市xxx店结下了不解之缘。20xx年的金秋十月、伴着重百xxx商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市xxx店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

竞聘xx店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，

能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工□20xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

竞聘成功后的工作设想：

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

一是认真贯彻执行商场的各项决定，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力，用诚挚的感情团结全体同事，充分调动大家的工作积极性，同心同德，搞好各项工作。

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面

工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对外的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承担重担。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法权益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作台和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期dm及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

八是加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

尊敬的公司领导，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！如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，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，协助主管使门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。