

2023年各银行人竞聘客户经理岗位演讲稿 (优秀5篇)

处于就职状态的人，常常会感受到新的工作环境带来的压力和紧张感。接下来，我们一起来看看一些成功人士的梦想实现经历，或许能从中找到一些自己的感悟。

各银行人竞聘客户经理岗位演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

本人20xx年毕业于河南财经学院，并于当年通过大学生校园招聘进入我行工作，先后从事现金柜员、atm管理员、现金出纳、会计柜员、公司客户经理等工作。我要竞聘的岗位是公司客户经理。

自从20xx年参加工作后，我感觉到我行党支部有很强的凝聚力和战斗力，有很好的工作环境和氛围，尽管工作中存在这样那样的困难，但同事们都是团结一心，克服困难，心往一处想，劲往一处使，一心一意为中行求发展。在我心里，中行就是我的家，我爱我的单位，也爱我的岗位，在公司客户经理岗位上工作了4年，我对这个岗位积聚了深厚的感情。4年来，有过挫折、有过气馁，但是，行领导的谆谆教诲始终让我铭记在心。我觉得在这个岗位上能够让我学到很多待人处事的学问，了解外部的各种行业信息，在提高业务水平的同时锻炼综合工作能力。

从20xx年7月起，我就从事公司授信业务工作，截至目前，累计授信客户10户，新增授信下达批复并投放客户4户，行业范围包括采矿业、旅游业、火力发电业等，累计投放公司贷款2.51亿元、办理贸易融资5.4亿元、办理委托贷款4亿元、

非利息收入870万元、净利息收入930万元。

在日常工作中能够及时领会新政策、新精神，及时贯彻落实岗位工作，在提高思想认识的同时加强执行力，但是通过这几年的学习、工作，我还存在以下缺点：

- 1、拓展客户能力需要进一步加强，特别是无贷户营销缺乏，需要多沟通、多了解；
- 2、专业知识不够全面，需要在日常工作中深化学习意识、加强学习观念，多学习、多研究。

如果这次我能竞聘上岗，继续公司授信工作，我将克服困难，把本岗位工作做得更好。在进一步加强理论和业务知识学习的基础上，不断提高自身综合素质。

请在座的各位领导、同事能支持我。谢谢！

各银行人竞聘客户经理岗位演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

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然、公正、公平的竞聘机会烟草客户经理竞聘演讲报告，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月加进烟草系统这个大家庭以来，先后在烟草市场经理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副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的治理、内务、仓储分拣、部分上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、回档，微机系统运行治理和部分工作计划、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，我完善了部分仓储分拣制度、一号工程治理制度、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纵流程，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”的线路整合烟草竞聘打下了坚实的基础。

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，但我个烟草客户经理竞聘上岗演讲人以为并不是工作年限的是非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往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纵知识，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往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烟草客户经理竞聘上岗以来，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，天天走访市场，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) 帮助客户解决题目加深印象。对待零售客户提出的各种题目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往想题目，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想题目。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，进步客户满足度。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理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，沟通中才能正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，希看各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。假如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往开展工作；假如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。

各银行人竞聘客户经理岗位演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好，我是来自双河支行的杨默，今天想要竞聘的岗

位是客户经理。

我进银行7年，做了7年综合柜员，客户经理这个岗位对于我而言，是更进一步的愿望，也是在而立之年想要在职业道路上更进一步的尝试。

无论什么岗位，我都秉承做好自己的事这一原则，现担任双河支行的电子协管员，在电子银行业务的开展和维护中，都尽可能得去做到两个第一，第一时间解决困难，第一步永远为客户考虑，保证户户有维护，件件有落实。

作为一名对自己有要求年轻人，在工作中，我觉得责任心是第一位的，也是做人做事的底线，不论是柜面服务，指标任务，我都尽可能地去做到最好，我相信对待本职工作的态度在很大程度上能决定着我的职业生涯之路，从不敢懈怠，也从不曾懈怠。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。客户经理是一个全才型岗位，唯有做好多方面的储备，才能更好的胜任。工作之余，我会有意识地去增加自己的知识储备，研读内网下发的各类文件，向前辈们取经，尽可能得去缩短自己与客户经理岗位的距离，从业务能力，沟通技巧，防范风险，识别隐患，多维度的提高自己的能力。我想我已经能担任客户经理一职。

我理解的客户经理，不仅仅是善于与客户沟通和营销我行产品，客户经理更像是一个我们银行体系对外界风险的一个开关，贷款的风险把控，客户的尽职调查，都需要客户经理亲力亲为，将存在的隐患去杜绝在外。因此，客户经理所要具备的能力，除了责任心，更重要的是敬畏心。对单位有敬畏，对岗位有敬畏，对风险有敬畏。

另外，如今的服务业跟以往已经不一样了。在我看来，客户经理不只是工号牌上表明岗位，而是一种身份，一种能放下身段、沉下心去做服务的身份。主动营销和用心服务将成

为客户经理的必修课，占得先机能赢得客户，用心服务才能守住客户。我听过这样一个案例，曾经有个大客户（张三）对某银行有很大的成见，拒绝跟该银行发生任何业务往来，直到一个客户经理（李四）改变了他的看法。客户经理（李四）做了一件看似不起眼的小事却解了客户（张三）的燃眉之急。李四不曾放弃张三这个客户，业务做不了就保持联系做个朋友。次年年底张三急需一张去内蒙古的卧铺票，可春运一票难求，李四知道这个事情就想办法弄来了卧铺票替张三解了燃眉之急。此后，张三就是李四最忠诚的客户也是最好的朋友。金融业的竞争态势不容乐观，产品要营销，服务要做好，客户经理拼的是人脉，因此，客户经理已然不是8小时工作制了，只要单位和客户需要，客户经理就要24小时在线。

今天站在这里竞聘，我鼓起了十足的勇气，也做好了十足的准备，想用我7年来的积累，去换一次跳起来的机会。本职岗位会一如既往地珍惜，客户经理岗位是我想努力的愿望，路漫漫其修远兮，我会一直在路上。

各银行人竞聘客户经理岗位演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！首先要感谢上级领导部门为我们提供了这个“雏鹰计划”，让大家公平、公正的站在这个讲台上接受公司的挑选；还要感谢在座的各位领导和评委，感谢你们能在百忙之中抽出时间为我们讲评。谢谢大家！（展厅经理助理竞聘演讲稿）

下面，介绍一下我的个人情况，

俗话说，没有金刚钻不揽瓷器活。接下来分析一下我应聘这个岗位的优势：

有人说过：“燃气公司副总经理竞聘自述”从选择营销专业，踏上业务岗位的第一天起，我就深深地爱上了业务这份充满挑战和压力的工作，每当我尽职尽责，圆满完成目标任务，换来的我应得的薪水时，就会产生由衷的喜悦与成就感。

弹指一挥间，我从毕业到现在已有8年时间了，其中历经多个岗位的变迁。时光在8次花开花落间匆匆流走，银行大堂经理竞聘，我在这8年的磨砺中逐步成长。我也从一名刚出校门的黄毛丫头成长为身经百战，经验丰富，熟知几个行业的业务工作者。

20xx年加盟本公司以来，我在公司领导的支持下，在同事们的帮助下，我的业务能力得到全方位的整合，通过不断的积累，掌握一套适合本岗位的工作方法。尤其是担任经理助理以来，我通过协助经理工作，具备了更多的工作经验和更强的工作能力，这让我更有自信！

“知己知彼，百战不殆”。在分析了自己的优势后，我想再结合公司的实际，分公司副总经理岗位竞聘稿，向大家汇报一下自己对工作的思考：

第一，展厅的作用举足轻重。有人贴切地把展厅喻为公司的“银行大客户经理竞聘演讲稿”。它是给客人最初印象，也是给客人最后感受的部门。展厅员工素质的高低，服务的优劣，很大程度上影响了客人对公司的满意度。而展厅的经理助理就是要协助经理把服务工作做好；同时他还要作为公司人员，代表公司与客人接触，负责向客人提供及时周到的服务，而所有这些工作的最终目的就是获得客人的满意和认可。

第二，做好展厅管理是公司发展的助推器。我们公司经过总经理几年来的不断改革和完善，站务公司经理竞聘演讲稿，公司目前各项管理和服机制已经大大提高，效益也已经呈现出良好的发展势头。公司展厅是适应公司现代化发展的需

求，也是提升服务质量的重要手段。而它作为一个经营部门，目的就是以提高展厅各岗位的服务意识和技能为切入点，提高我们服务水准，为公司创造效益。

如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，创新方法，全力做好服务工作。恰倒好处地向客人介绍推销我们的产品和服务，让客人资本运营部经理岗位竞聘稿，一踏进展厅就有一种亲切感和被尊敬感。另外，可以适当提供些补贴，建议设计师驻店。这样可增加设计与客户之间的感情，展厅人员与设计之间的沟通也会更加直接。及时修改客户方案，方便广大客户更及时、更专业。

第二，适当增加电脑设备。电脑作为一种工具，已经成为工作上不可或缺的一部分，通过调查我发现，10月10号后，实行的erp录入订货清单和订货合同政策，在提供工作效率的同时，也造成了电脑使用频繁、不够用的情况发生。所以，我将建议增加电脑设备，进一步提高工作效率。

第三，进一步提升展厅环境。展厅是公司的门面，而展厅样式和外表又是展厅的门面，银行客户经理竞聘稿，所以要加快对展厅环境整修的步伐。具体，我将对展厅刚拍卖掉的2套样柜及电器进行重新整改，展厅的环境得到进一步完善，使顾客进门就能为展厅的环境所吸引。

第四，全面完成下半年工作目标。制造良好的销售氛围，营销调运部销售经理竞聘稿，帮助客户做合理的选折，要对产品有足够的专业度，提高销售技巧，要看、听、问、说合理运用，帮助客户做合理的选择。工作上，要做到售前、售中、售后一致对待。

今年上半年的变动挺大，从年初的展厅装修到人员的变换，都处于一个变换与磨合的过程。展厅都是根据余经理的领导有计划性的完成每个月，每个阶段的业绩任务。要想完成业

绩那我们必须做好基本功。根据往年的趋势，上半年的业绩相对会做的比较少些，下半年要努力完成工作目标。

各位领导，各位评委，如果我的自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，物业公司经理岗位竞聘稿，倍加努力工作。今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”谢谢大家！

各银行人竞聘客户经理岗位演讲稿篇五

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：爱岗敬业，争创业绩，努力争当一名优秀的银行客户经理。这次我竞聘银行客户经理有三个原因：

一是我有较好的工作业绩。我现年岁，年参加工作，一直从事前台临柜业务，熟悉银行业务，努力为客户做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，在领导和客户中有良好的口碑。

二是我热爱银行客户经理工作。银行客户经理对发展银行业务，提高银行经济效益，具有重要作用，我性格活泼，热情大方，善于交际，能够做好银行客户经理工作，并取得良好工作业绩。

三是我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、雷厉风行。敢于碰硬的工作作风，不怕辛苦。