

最新公司总经理助理竞聘演讲稿 经理助理竞聘演讲稿(实用10篇)

学生会竞选是一个让学生发声、参与学校管理的重要途径，可以提升学生的组织和协调能力。接下来我们将介绍一些幼儿教师在实际教学中遇到的问题和解决方法，希望能给大家提供一些参考。

公司总经理助理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司经理助理岗位竞聘，对我个人而言，我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我的竞聘目标是***分公司经理助理。现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下：

我叫**，现任**分公司经理助理，出生于***年*月**日，大学本科、中共党员。

xx年11月，我被市公司任命为**分公司经理助理，到任后具体分管网络、服务、营销渠道等工作。对营业部服务、渠道、网络工作进行了从新的梳理，由于竞争对手公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，到托县分公司后我先后对托县的移动市尝营销渠道等情况进行了了解，并向经理汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方

式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，使其在公司各项业务、检查、考核及管理工作有了较大的提升。

由于市场竞争等原因，为稳定托县市尝提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的方式。抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系在年初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作为迅速提高营业前台服务质量，经与服务质量一直较好的市区营业部联系，我部委托市营业部对我部营业人员进行培训。为了不影响正常营业，我们采取了轮流培训的形式，每批两到三人轮流到市营业部学习两到三天。此活动开展了一个月左右，取得了较好的效果，我部前台服务质量在培训后得到较大的提高，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面，为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作考虑到县城内的营销渠道业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商

中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，严格执行了公司的《星级酬金奖励办法》既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。

今年年初，考虑到销售旺季即将到来，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到托县与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感受到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。下面谈一谈对应聘职务的理解：

营业部经理助理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，由于工作分工的不同，经理助理应主要管理好以下几项工作：一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领；二是服务的管理与考核，在今年的市场发展，中国移动的主要经营目标是业务与服务双领先，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升；三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又

要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性；四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励地目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

关于自身优势，可以从以下几个方面来概括，一、是我对市场工作有较深入的了解，在市场部的工作经历对我有较大的帮助，特别是在托县经过半年的锻炼，我对基层工作有了更深入的认识，积累了一定的工作经验。二、是具有全面综合管理能力，有作为一个好管理者的素质，我对待工作认真负责、求真务实，能认识自己的不足，勤奋好学，为提高自身素质，我目前仍在不断学习，三、是我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。四、是我有良好的组织协调能力，我团结同志，与同事关系良好，在管理营销渠道中，与销售商保持了良好的合作关系，与各县、市区营业部和市公司职能部门能经常沟通，求得了他们的理解和信任。五、是我比较精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。综上所述，我有信心、有能力做一名合格的经理助理。但我也深深的明白，作为一名管理人员责任重大。

如果我这次应聘成功，我将达到以下几个目标，一是保证市场份额和核心市场的占有，通过合理的营销策划、市场应对措施及管理手段来确保我公司在当地移动市场的服务与业务双领先；二是在管理工作中继续推行三级考核管理办法，在市公司原有的考核办法基础上，继续在服务管理、营销渠道

管理等方面进行细化考核，促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

由于当前的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下：xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，各家运营商为抢占市场，必然会加剧价格战，对今年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司今年市场的开发将遇到前所未有的阻力。在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

今后的工作思路：

（三）密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，推广初期作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

个人方面在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。

谢谢！

公司总经理助理竞聘演讲稿篇二

尊敬的：

大家好！感谢公司和xxx部给了我竞聘的机会！其实，我想到竞聘还会有面对面和交流的机会，昨天下班前才消息的，上
还，希望大家可以理解。

下面，我对我在软件中心的经历做简单的介绍□xx年底公司的，到现在在近8年的了。在客户服务部、商务部担任操作员和经理助理的工作。期间在xx年商务部精减人员的我也在信息管理事业部和财务兼营职做过文员和合同管理员的工作。

看到xxx招聘“经理助理（客户关系）”职位，我就想来试一试，主要目的是：展示，给的机会，也想找出工作中的，需要学习的地方。

接下来，我谈谈我对职位的认识能胜任岗位的理由：经理助理在中起到了承上启下的作用，即协助经理把交办的任务到每一位员工，再将员工的问题汇总并反馈给经理，而如何才难把看似简单的工作做呢？我：

这需要有换位思考的能力；这要求了我对待工作主观能动性；举工作周报的例子。

我可以胜任职位，但现阶段我正休产假的休假中，公司的产假规定：我到月底就可班了。孩子也，现在由我的父母在帮助我，我可以把所经历投入到新的工作中，请放心。我真的了机会我会好好珍惜。

公司总经理助理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！

非常的感谢酒店各级领导的信任和广大同事们的大力支持，有幸参加这次酒店举行的经. 竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经. 助. 。

我名叫胡文海，性别男，汉族，湖南长沙人，文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。

我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于20xx年12月22日经华天集团管理公司调派进入怀化君源华天大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于20xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之前从事各种工作，网吧网管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于20xx年10月进入黄花国际机场宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业——厨师。于20xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中级证书[]20xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发“新春杯”厨师交流大赛“绿色厨艺创新”个人两项金奖——《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲华天大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇“刘家庄”土菜馆厨师长、长沙市树木岭“盛亦旺”酒楼厨师长、蔡锷中路“梦泽肴”野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至华天集团旗下的潇湘华天大酒店任湘菜部主案及行政总厨助. 。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细

致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

相比其他竞聘者，我的管理经验比较欠缺，也比较有局限性。因为我没有从事过前台管理的经验，不过对前台工作的工作流程和规范有一定的了解。我是一个很有自知之明的人，所以之前我在脑子里做过激烈、反复的思想斗争，但我今天还是鼓起了相当大的勇气，站在这里。竞聘成功不是我最想要得到的结果，我只是想通过这次公开、公平、公正的竞聘得知我和成功的距离到底还有多远呢？我也知道，能力不够光会说也只能尝试失败，可是我想通过这次竞聘了解到，自己面对失败究竟还有多大的承受力？这次酒店举办的经. 竞聘会，是我生平第一次正规的参加正式竞聘，所以我很重视，但更多的是感激酒店的平等之举，把机会面对所有员工。同时，对我是一次难能可贵的锻炼和提高的机会，对自己某些方面的推动和进步。不在意结果，只在乎收获。我还是将一如既往地在我原本的工作岗位踏实工作，逐渐闪光，一切服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

谢谢各位领导的审核。

公司总经理助理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

今天，我怀着激动的心情，来参加市分行的竞聘大会，非常感谢市分行党委为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会。

首先，作一下自我介绍，我叫，现年x岁，中共党员，大学学历，经济师□cfp国际金融理财师。先后在支行从事过储蓄、

会计、信贷、会计综合、营业室主管、个人客户经理等岗位，现在支行从事个人客户经理工作[]20xx[]20xx年连续五年年度考评为优秀[]20xx[]20xx年度连续四年被评为优秀客户经理[]20xx[]20xx年被评为青年岗位能手。回顾参加工作15年来的经历，我深深地感到我取得的每一点成绩和进步，离不开党组织对我的培养，离不开各级领导和同志们对我一贯的关怀、帮助和支持，在这里衷心地对大家说声谢谢！

我这次竞聘的岗位是支行行长助理，选择这个岗位，是因为我认为具有以下几个方面的素质。

- (一) 具有较高的思想政治素质，讲政治、讲纪律；
- (二) 有很好的执行力、具有强烈的责任心、事业心；
- (三) 敬业爱岗、勇于拼搏。

同时我具有以下四个方面的能力特点：

(一) 是从在支行工作过5年，对地区有着深厚的感情，对支行所处的地理环境和经济情况比较熟悉，时常关注支行的发展和进步，当看到他们工作做得好，心里由衷的高兴。我相信我能够很快地融入支行的工作中去。

(二) 工作经历丰富，参加工作以来，先后在多个岗位的进行过煅练，在支行工作的8年间，曾任营业室主管，能够积极主动配合支行行长工作，积累了较为丰富的实践经验和营销管理能力，特别是经历过网点转型的锤炼后，对网点服务和vip客户管理有了更深刻的认识 and 实践经验。

(四) 善于学习，肯于钻研，对新业务、新知识能很快掌握并运用到实践中来，能够较全面的综合运用各方面知识。

凭着这些素质与能力特点，我相信自己能够在行长助理这一

岗位上干出一番事业，有一番作为。

接下来，谈谈我竞聘支行行长助理的工作目标及采取的措施。我的竞聘目标是：当好行长助理，协助支行行长坚决、全面完成市分行下达的各项业务指标计划，尽一切力量争取市场份额当地第一，把支行建设为任务完成好、服务质量好、安全无事故、高效、健康、充满竞争力的优秀支行之一。

针对铜都支行的情况，我将从以下六个方面着手：

一、首抓存款。存款是命根子，是当前工作的重点，有了存款，才有一切，存款是立行之本，是业务发展的基础。对于个人存款工作，我认为：首先，要经营好客户，特别中高端客户，维护和拓展中高端客户是支行存款的发力点，要对客户潜力进行深度开发，以“掘地三尺”的精神，不断提高vip客户的存款占比。同时对有潜力的中小客户，进行认真分析和甄别，逐渐提高客户在我行的市场份额。对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，将主要精力集中在能为本行带来更多存款和利润的客户身上，从而扩大发展和盈利空间。其次是做好客户的分层营销工作，调动员工管理客户的积极性，对存款在20万元以下的潜力客户（包括个人客户和企业客户）的管理要落实到人，杜绝客户管理的真空。制定行之有效地激励政策，形成公私联动，客户经理与柜员的联动，发挥出1+12的作用。第三点，积极拓展该地区的企业的中高层领导和私营业主，通过个人vip的服务来维护客户与建行的关系，以促进公司业务的更好发展，也同时依托公司业务的发展来带动个人业务的拓展。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力，中间业务收入是我们的钱袋子，是我们的饭碗，是关系到我们收入是不是能提高的关键。中间业务收入是今年工作的难点，唯有广辟渠道方能突破瓶颈。抓中间收入目前最有效地办法，就是要抓中小企业和个人消费贷款，对辖区内的客户要开展深入调查，找寻有需求的客户，同时要跳出辖区内，利用自身的人脉关

系去发展客户。在个人业务方面，就是要做好产品的有效营销，如储蓄卡、信用卡、保险、基金、黄金，电话支付、消费贷款等，来增加中间业务收入。

三、大力发展电子银行业务，电子银行业务是我行战略性业务，因此要不断提高电子银行业务交易性占比，大力发展网银代发，和存折换卡业务。做到新开户客户电子银行签约率达到100%，签约产品达到三个以上。引导客户使用和习惯电子渠道交易，促进电子银行这一战略性业务的发展，以减轻柜面的压力，解放更多的人力资源到产品销售和存款营销工作中来。

四、做好服务工作，服务无止境，有客户才有一切，服务工作做不好，客户就会流失，存款就会下降，产品也销售不出去。因此要继续巩固和深化一代网点转型，不断提高网点的服务水平和销售能力；并借二代转型的东风，做好中高端客户的维护和拓展，认真落实54221工程，进一步提高中高端客户服务能力，提升营业网点的市场竞争力和客户经理的销售能力，提高中高端客户的忠诚度，满意度，贡献度，造就铜都支行的服务品牌优势。

五、加强培训，提高客户服务质量和销售水平。利用晨会、周例会等组织员工进行服务技能和产品知识等的培训，让所有员工都熟悉掌握和运用各种金融产品。

六、协助支行行长做好风险控制，提高员工的风险控制力。在规范、有序的基础上发展业务，使支行的业务建立在扎实经营管理的基础上，保证业务发展的正常健康快速发展。

尊敬的各位领导、各位评委、同志们，如果我是行长助理，我会在工作中当好支行行长的参谋和助手，服从领导，团结同事，坚决全面完成市分行行下达的各项任务，为支行各项业务健康快速发展贡献自己的力量。

最后，祝各位领导、各位评委、同志们，身体健康、万事如意。谢谢大家！

公司总经理助理竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

我是xxx部门的xxx，很荣幸，自己能有机会在各位的面前争取客户经理助手的职位，我会努力的表现自己，希望各位多多关照。

20xx年x月x日，这是我加入银行的日子。当时的自己，在同一批加入的新人当中，并没有什么突出的地方。但是，在领导和同事们的帮助下，在工作和人际方面都有了很大的提升！真的很谢谢大家在那时对我的照顾。也就是在那时，我认识到了自己在工作中的不足，并且开始意识到，自己不能总是这样去依靠别人，自己应该去更多的帮助同事们，为银行做更多的贡献，这才是工作的意义！

这次，我遇上了银行竞选经理助理这个机会，我感觉非常的激动。在过去的工作中，我已经在慢慢的发展自己，扩宽自己的能力和知识面。我希望自己能有一个更大的空间去发挥自己，去做更多对银行有意义的事情！过去在工作中，我作为xxx的职员，我除了完成自己的基本工作，还经常去帮助领导准备一些工作，在期间还认识了不少的客户，也了解了一些工作的情况。在之后长久的工作中，自己从领导的身上学会了不少工作的经验，也熟悉了帮助领导做这些事情。在相关的经理助理方面的工作上，我也做了很多的了解和准备。我相信，自己完全有能力去担任这份职务，而且，我非常期待这份工作！

现在的我，渴望能有一个更高的平台去发展自己，发挥自己

的光和热！我热情，严谨，对工作也有明确的目标和方向！我知道该如何去完成自己的工作，但我也乐于接受领导的批评意见。我知道，自己的经验和大家相比远远不足。如果能有幸当选，我会根据领导的意见努力的改正自己，但也不会疏于自我的思考，努力的将这份工作完成到最好！

当然，在候选人当中，我也知道有些同事比我更有经验或是特点，但是我不会输给他们！我渴望这份工作，所以我会努力的提升自己，我有热情和信心，我有耐心和学习的心！我会努力的将自己的工作做到最好，努力的为经理做好所有的相关工作，并且，绝不会违背自己现在的话！如果能有幸当选，我会尽自己最大的努力去做好这份工作！

我的演讲结束，谢谢各位领导！无论结果如何，我都会继续努力的为xx银行作出自己的贡献。

公司总经理助理竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先，感谢公司的领导给了我的这次宝贵的公平竞聘机会。这次竞聘对我来说既是一次契机也是一次锻炼，通过与xx移动的精英们交流切磋，我更加能够找准差距、锐意进取、不断创新，为公司的大发展、大繁荣倾尽贡献。

高山卫士，雪域格桑，我叫xx[]现年xx岁，现任公司xx主管。9年前，我毕业于某大学工学院电子信息工程本科专业，毕业后来到了xx移动分公司这个大家庭，从事运维部传输、电源、交换、无线巡检员工作[]20xx年，我通过竞聘到xx移动分公司运维部从事工程建设管理工作至今。

在效力xx分公司的6个年头里，我坚持知行合一，一方面认真

负责工程建设管理、项目勘察等工作，在工作中，我克服了藏区严酷的自然条件，与同事们扩大gsm基站覆盖面，延展光传输网络，为藏区移动事业默默奉献。另一方面，我在工作之外，补充无线网络、传输网络等相关专业知识，增强个人岗位技能。凭借出色的表现□20xx年，我被分公司评为先进个人，获得区公司劳动模范的称号，同年，获得公司全国十大杰出青年岗位能手的荣誉称号。这些成绩与领导的关怀和同事的支持是分不开的。

怀着一颗效力xx移动的赤子之心，我决心竞选综合部经理助理一职，在综合部中继续为公司发光、散热。我认为，一个优秀的综合部经理助理，综合部经理助理既是综合部的管理者，同时又是工作执行者，要按照五个围绕，两个立足的原则开展工作，围绕市场动态决策、围绕领导指示协调、围绕客户需求服务、围绕信息汇集调研。一方面，立足于xx移动利益、为领导分忧，站在我公司战略统一的高度，协助经理根据公司总体安排，合理制定部门工作计划、方案；其次，另一方面，立足于为客户、员工服务及时了解下属员工的意见，把握综合部工作动态，督导工作有力、有序、有绩地开展。基于综合部部内要求和综合部经理助理岗位性质、内容，我觉得我有信心胜任这一职务！

竞聘这一岗位，我有充足的优势。一是工作年龄优势。现年33岁的我，精力充沛，处于人生的黄金阶段，有较高的办事效率，学习能力强，勇于尝试新鲜事物，勇于接受新的挑战。二是管理经验优势。近9年的实践，使我积累了技术性和管理相关经验，培养了我良好的敬业精神，锻炼了我做事仔细、办事有条不紊。在工作中与同事和领导均相处融洽，判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

但是，金无足赤人无完人，我也存在着不足之处，一是技术知识不足。但自参加工作以来，我始终不放弃各种学习机会，在做中学、在学中做，不断地丰富自己，提高自己业务素质。

二是做事不够果断。这也是基于我的实践经验欠缺，有时考虑问题复杂，办事情有时瞻前顾后，缺乏敢作敢为的行动作风。但是，我有信心在今后的工作中，不断改进以适应综合部经理助理的工作需求。

如果这次能够竞聘上综合部经理助理这个岗位，我将继续秉承挺直身子做人，俯下身子做事的原则，从以下几个方面转变角色，做好本职工作。

一是做好桥梁。做好综合部领导与同事之间的桥梁，确保我公司及部门的政策上传下达畅通无阻。同时，发挥好助理职能，加强工作督导，促进公司各项决策在我部门能够切实贯彻；此外，做好公司部门与部门之间的桥梁，发挥综合部职能作用，推进各部门通力合作。

二是做好镜子。要贴近同事、贴近实际，及时准确地掌握部门的工作动态，及时向综合部经理汇报信息，及时反映部门发展存在的问题；并且注重调查、分析，不拘一格地为经理献计献策，辅助经理进行合理分析和判断。真正为经理当好参谋，做好部门后勤工作。

三是做好笔杆。综合部涉及许多文字材料方面的工作，为此我要不断提高自身的文字综合能力，提高驾驭各类材料的能力，积累丰富的部门管理知识，按照严谨务实的文风及时、按时完成我公司及综合部调研材料、经验汇总、季度总结等文字材料的写作任务。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，作为一名xx移动人，我将以公司为荣，继续努力学习，认真工作，一如既往地为公司的发展奉献力量。高山卫士，雪域格桑，我将像我的名字一样，做一株不蔓不枝的格桑花，为xx移动繁荣增添秀美的景色！

最后，祝各位领导、同事工作顺心，合家安康！

我的演讲结束，谢谢大家！

公司总经理助理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这

次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理

解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

我的演讲完毕，谢谢大家！

公司总经理助理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xx□毕业于武汉广播电视学院 旅游管理系，申请贵司在xx招聘网上发布的总经理助理职务。现本人对总经理助理这个工作岗位谈一下自己的粗浅看法和认识，请领导批评指正。

其一：先谈一下我个人。我的为人比较低调，办事比较认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论做任何事，无论在任何时候，我对所从事的工作都从不张扬；无论大事小事，我一律都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。我深知：一个人的能力是有限的，现在是知识经济的时代，社会变化日新月异，新生事物层出不穷。面对这些变化，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，

提高自己的业务水平，那么我们就适应不了这个社会，被淘汰是必然的。在日常工作中，我非常重视自我修养、重视学习。我更重视理论知识和实践能力的结合，能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。在工作时我能够全力以赴，讲求效率和效益，同时我还能以严谨的职业操守，高尚的职业道德来约束自己；我也很重视集体利益要凌驾于个人利益之上的原则，不因公徇私，不谋私利，不循私情，在日常工作中，我能够做到把个人利益抛开，顾全集体利益。

其二：再谈一下工作岗位的打算与计划。总经办助理一职，对我而言，是一个挑战，有些压力；也还是一个机会，能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常希望贵司的领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，压力转化为工作的动力，精心准备，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

在日常工作中，我将遵守四个原则：

一精，二细，三准，四助。一精：

就是做事要精力集中，精心准备，精细安排，把所从事的岗位，铸造成精品岗位，把每一件领导交付的事情，打造成精品工程；二细：

就是办事要细心，工作要细致，要多为领导考虑，多替集体着想，事无巨细，一律认真对待，决不马虎；三准：

一是要干标准活，站标准岗，严格按标准规程作业；二是办事做人要有严格的准则，一诺千金，时间要准，数字要准，要严格遵照工作的进度；四助：就是要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。我想，就总经办助理这个岗位职能来说，所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。

一是服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排；

二是领会，要完全理解、遵照领导的意图办事；

三是执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力。但是服从性并不是被动性，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考；同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序。

同时还要能创造性地工作，在坚持和发扬好的传统的同时，根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验，但是增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。

公司总经理助理竞聘演讲稿篇九

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司经理助理岗位竞聘，对我个人而言，我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

我的竞聘目标是xxx分公司经理助理。现将本人的主要工作经

历和工作情况简要介绍如下： 我叫xx□现任xx分公司经理助理，出生于xxx年x月xx日，大学本科、中共党员□ 20xx年11月，我被市公司任命为xx分公司经理助理，到任后具体分管网络、服务、营销渠道等工作。对营业部服务、渠道、网络工作进行了从新的梳理，由于竞争对手公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，到托县分公司后我先后对托县的移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向经理汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，使其在公司各项业务、检查、考核及管理工作有了较大的提升。

由于市场竞争等原因，为稳定托县市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的方式。抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系在年初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作为迅速提高营业前台服务质量，经与服务质量一直较好的市区营业部联系，我部委托市营业部对我部营业人员进行培训。为了不影响正常营业，我们采取了轮流培训的形式，每批两到三人轮流到市营业部学习两到三天。此活动开展了一个月左右，取得了较好的效果，我部前台服务质量在培训后得到较大的提高，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面，为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经

理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作考虑到县城内的营销渠道业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，严格执行了公司的《星级酬金奖励办法》既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。今年年初，考虑到销售旺季即将到来，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理的大力支持，本人大胆工作，积

极团结同志，争取到了各位同事的理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到托县与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感受到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。下面谈一谈对应聘职务的理解：

营业部经理助理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，

由于工作分工的不同，经理助理应主要管理好以下几项工作：一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领；二是服务的管理与考核，在今年的市场发展中国移动的主要经营目标是业务与服务双领先，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升；三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性；四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励的目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

各位领导，各位评委，同事们，

你们好！

开门见山，我要竞聘的岗位是公司总经理助理。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。第一方面我的竞争优势：

- 1、具备良好的道德品质和个人素养，信奉诚实、正派的做人宗旨，从严自律，洁身自好，勤恳敬业，以德赢人，能够和

谐与人共事，始终将自己融入整个团队中，以自己的良好品德赢得领导和同事的信赖。

2、善于学习、肯于学习，精力充沛，能够快速接受新事物、适应新环境。具有较高的办事效率，敢于创新、思维敏锐，能够优质高效的完成各项工作任务。

3、在工作实践中学习并不断培养了自己较强的工作能力，在日常服务、沟通协调、分析判断、文字写作、组织实施等方面都有了很大的提高。

第二方面对所竞聘岗位的认识：

1、总经理助理既是管理者同时又是执行者，肩负着上传下达的重要使命，应处事有原则、定位准确，围绕公司中心工作，找准工作的立足点、切入点、着力点，把握好分寸，管理不巨细，参谋不决断，既不揽权越权，又不越位缺位。

2、不仅要协助总经理协调好内外部关系，还要深入调查研究，与员工打成一片，了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，协助总经理积极倡导和创造勤奋学习、积极向上、开拓进取、团结协作、乐于奉献的良好环境。

3、要以敢于担当的姿态，努力掌握公司经营管理情况，统筹兼顾好参与、管理和服务职能，具备较强的业务管理、沟通协调和决策分析能力，以及适应发展、竞争、市场所需的综合素质，能够随时完成总经理交办的其他工作任务。

这次竞聘如能获得成功，我会把领导的信任当作一次学习深造的机会倍加珍惜，迅速调整好心态，转换角色，更新观念，以一种崭新的视角看待问题，分析问题，解决问题。我将努力做到：

边人为师，诚恳地向同事学习、向实践学习，勤学好问、联

系实际，善于思考、勤于总结，不断累积自己适应新岗位的正能量。

2、精诚团结、团队合作。正确认识和看待自己，当好助手，胸怀全局，甘当绿叶，服从总经理的安排，维护总经理的威信，真正做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱。自觉维护团队团结，大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率。

3、围绕中心、服务大局。任何时候都要把企业的发展作为第一要务，要以市场为导向，以客户为中心，以效益为根本。以求真务实、锐意进取的态度，创造性的开展工作；深入市场，深入一线，贴近用户，采集和整理第一手资料，为领导团队科学决策提供事实依据，为全面完成市公司下达的各项目标任务不遗余力。

如果这次竞聘失败，说明我离市公司对职位的要求还有一定距离，我绝不气馁，这将更加激起我努力学习、自我锤炼的激情，我将一如既往的勤奋工作、完善自我，使自己在实践中成长，在成长中成熟；坚持堂堂正正做人，兢兢业业做事，为公司的发展贡献自己的全部智慧和力量。

谢谢大家！

2

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

首先，我对自己能工作在移动信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，

我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫xxx，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在xxx邮电局、xxx邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，2001年6月调入xxx移动通信分公司综合部任副主任，2003年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，2002-2015连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成2004年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。2004-2015年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，2015年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工

作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

研究生学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

基于以上一些工作实践和经验，我对今天所参加地市总经理助理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分

级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的`使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我将不辱使命，全力以赴，牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联

网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

我叫**，今年**岁，中共党员，本科学历，助理经济师职称。

今天很高兴有机会站在这个舞台上。这次我要竞聘的职位是总经理助理。

经过综合权衡，我认为这次参与职位竞聘，我具备以下优势：

第一，具有扎实的专业知识和娴熟的工作经验。大学*年的学习使我掌握的扎实的专业知识，工作几年来，理论与实际的结合又使我的知识更加巩固。同时，我从事过多项工作，不同的工作经历，使我积累了丰富的工作经验。这为我做好以后的工作奠定了坚实基础。

第二，我具有良好的职业道德和全局意识。工作以来，我始终遵循我行的企业文化理念、管理模式和行为规范，坚信“只有企业好，员工才能好”，自觉把自己的前途和企业

的发展联系起来。这也培养了我较强的团队协作精神。古人说得好：“不患位之不尊，而患德之不崇”。做人做事，以德为先。

第三，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。在去年的各项工作中，由于时间紧，任务繁重，我经常加班加点的工作，最后出色的完成了任务。可以说，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。

第四，具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。我做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。尤其是一年的公司业务部工作的历练，更加培养了我的综合业务能力，锻炼了我全面的组织与协调管理能力，使我对如何做好业务部的工作也有自己独特的见解。

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。主要就是年轻，做事情不稳重，在处理一些突发事件上显得还不够成熟。但请大家放心，在以后的工作中我一定会搞好团结，遇事多和大家商量，平时多向周围的同事学习，多向书本学习一些管理方面的知识。我想，经过我的努力，我一定能够给大家一个满意的答复，一定不会辜负大家对我的期望，一定能够在新的工作岗位上再创新的辉煌！

如果领导们信任我，让我走这个工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体我将到以下几点：

第一，突出重点，加大营销力度，提高公司效益。我将协助经理凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照

部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

第二，继续加强学习，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第三，创新工作方法，做好营销工作。我将根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

拓展公司的业务空间。

第五，加强业务部员工队伍的建设，提高员工的素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

第六，制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。我将协助经理实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

谢谢大家。

各位领导、各位评委，大家上午好！

我叫xx，目前是市分行信贷部的一名信贷员，我竞聘的岗位是市分行风险合规部总经理助理一职。今天是我入行工作以来第一次参加行内的竞聘，心里既激动又紧张，激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为害怕有负领导和同志们的厚望。首先，非常感谢行领导为我们提供这样一个平台，给予我们展现自我的机会，恰巧我也是近期从县支行调到市分行信贷部工作，也许大家对我并不是很了解，今天就借这个机会向各位领导和评委汇报我的工作情况，以及下一步的工作打算。

我是于xx年x月进入xx银行xx支行，在工作上实践着自己的承诺，勤奋学习，刻苦钻研。在领导和同事们的关怀和帮助下，业务水平得到快速的提高，在频繁的岗位转换中，逐渐锻炼出不错的学习能力以及快速的适应能力，没有辜负领导和同事们对我的期望，在各方面均取得了一定的成绩，得到组织上的肯定。我之所以竞聘风险合规部总经理助理主要缘于三个理由：

作职能完全异于从前，这个转变过程对我来说受益匪浅，也充分认识到做为一线营销人员需要胆大、心细、敢想、敢做的优良品质，需要凭借自身专业的业务知识与良好的服务态度得到客户的支持与信赖。通过这几个月的跟班实习，我的信贷知识逐渐丰富，在心理上战胜不敢开口的胆怯想法，可以走出去，独立的营销客户，功夫不负有心人，截止目前我对管辖片区126家商户进行过上门营销，并成功发放4笔贷款。

第三，有较强的专业实践能力。或许是因为对工作的执着追求和对未知领域强烈的好奇心，在任何岗位上我都会保持十二分的热情去实践和钻研，比如在县支行近三年的宣传工作中，多篇报道相继在中国邮政报、江西邮政报、赣邮网、江西邮政金融等报刊杂志上刊登，担任文秘工作期间，负责行内各种材料的撰写工作，并于2015年被评为全市优秀通讯员。在任职中间业务管理员期间，通过改进代发工资流程，大大

提高了工作效率，2年内完成代发类业务有2亿余元，从未发生过差错。任职业务管理员期间，负责省、市分行组织的新业务学习以及后续的培训，参与每年的客户推介会以及理财沙龙见面会等活动。

各位领导、各位评委，以上是我对自身的工作情况及个人综合素质的简介，如果此次竞聘成功，我今后的工作任务就是如何作好风险合规部总经理的助手，协助他把风险合规的各项工作做得更好，对未来的工作我有几点设想：

第一，发挥自身优势，提高风控能力。

风险合规部属于综合性非常强的部门，虽然在职能上有充分的独立性，同时又和其它业务部门有着密切的联系。作为风险合规部的一员不在是单单熟悉银行的某一项业务，而应该了解并掌握整个银行体系的运作过程，才能够做好风险信息的收集工作。这几年我在各个岗位都有过工作经验，但由于时限性的关系缺乏更深度的掌握，所以在今后工作中要从大到小各个击破，从个金条线、公司条线、信贷条线三方为出发点开展合规管理。

率。

第三，加强学习，努力把自己培养成复合型人才。俗话说：打铁先要自身硬。我要加强自身修养，勤奋学习，不断提高工作能力，增强自身综合素质，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢各位领导给我的这个机会。我愿意用我的信心、激情和能力，不断的战胜自己，迎接一个又一个的挑战，在行里做一名好员工，在部门做一名好助手，为我们的团队而努力，为我们的邮储而奋斗，我相信我会在新的岗位上，依然放光、依然添彩。

谢谢！

市分行信贷部□xx

公司总经理助理竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导：

大家好！首先感谢公司和xx部给了我这次竞聘的机会！其实，我没有想到这次竞聘还会有面对面和各位领导交流的机会，我是昨天下班前才得到这个消息的，所以，准备上还不够充分，希望大家可以理解。

下面，我对我在软件中心的经历做一个简单的介绍，我是xx年底进入公司的，到现在已经在近8年的时间了。先后在客户服务部、商务部担任操作员和经理助理的工作。期间在xx年商务部精减人员的时间我也在信息管理事业部和财务兼营职做过文员和合同管理员的工作。

这次，看到招聘“经理助理”职位，我就想来试一试，主要目的是：展示自己，给自己一个提高的机会，同时也想找出自己工作中不足的，需要学习的地方。

接下来，我谈谈我对这个职位的认识以及自己能胜任这个岗位的理由：经理助理在一个部门中起到了一个承上启下的作用，即协助经理把交办的‘任务贯彻到每一位员工，再将员工提出的问题进行汇总并反馈给经理，而如何才难把这个看似简单的工作做到位呢？我认为：

这需要有换位思考的能力。

这要求了我对待工作做到发挥主观能动性；举工作周报的例子。

就是组织协助能力及沟通、领会执行力的问题，与就是我们常说的工作态度问题。

谈谈自己的优势：

在公司时间长，了解流程及体系；沟通能力较强，基于自己的工作经历，在客服时对分行，在商务时对口总行；待人真诚，善良；善于学习，学习业务知识，业余时间进行学历的进修，即将拿到本科的学位证书。

虽然我认为我可以胜任这个职位，但现阶段我正处于休产假的休假中，按照公司的产假规定：我到这个月底就可以上班了。孩子也很好，现在由我的父母在帮助我，所以，我可以把所有的经历投入到新的工作中，所以请各位领导放心。如果我真的得到了这个机会我一定会好好珍惜。