

最新销售岗位内部竞聘自述报告(模板18篇)

撰写一份精彩的竞聘报告可以帮助我们脱颖而出，赢得工作机会。在这里，我们为大家汇总了一些精选的竞聘报告样本，希望对大家有所帮助。

销售岗位内部竞聘自述报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是销售部的xx[]在公司工作的这段时间，一直以来都是销售部的积极分子，在做好本职工作的同时，也是不断的学习充电，让自己的才能能更上一个台阶。

今天我要竞聘的是销售主管的位置，之前公司也在开会的时候说了，要在销售部内部选拔，我当时听了就决定要来竞聘，作为一名销售，假设没有积极向上的冲劲，没有对目的的饥渴感，那是很难做出好的业绩的，从我做销售开场，我就让自己时刻保持着这种饥渴的感觉，只有不断的向目的发出冲刺，你才能做到更好，把目的完成，我觉得是销售最根本的工作，冲刺更高的目的，超额才是一名销售应该做的事情。

作为一名销售，公司给了我们这个时机，我也要好好的把握好，我在公司工作的这段时间，大家也可以看到我的业绩，在整个部门都是最好的，从开场的时候我并不觉得我一个新人销售就干不过老销售，带着这股子冲劲，我来到公司的第三个月就拿到了那个月部门的销售第一名。并持续保持着，直到如今。我觉得我对销售的理解已经很好的，这个是我来竞聘的一个优势。

当然我没有做过管理的岗位，而且来到公司的时间并不是特别的长，但是我觉得做销售，并不是看时间长短，而是看业绩的表现，假设让我带着销售部的话，我觉得我还是要以业绩为重，只有把业绩做好了，销售部才算是做好了自己的工作。同时我也要把我的销售经历更多的分享给大家，让大家理解明白我怎么做的。假设我做了销售主管，我每日会召开一个总结的会议，汇报下我们当日的业绩情况，发现问题，解决我们在销售过程中出现的问题，能尽快的解决，争取第二天的业绩更上一步，大家互相讨论，互相学习，这样每个人的才能都有提升，业绩是会上去的。另一方面，除了业绩，我觉得销售部门应该增加新颖的血液，在招聘方面，要乐观积极，有冲劲的人。内部进展末位淘汰制，这样才能促进大家更加主动的去学习，去提升自己的业绩，防止被淘汰了。在销售上，即使我做了主管，要管理的同时也不能放松销售，不但业绩要做好，做出表率，同时也要带着大家一起把业绩做上去，业绩不同的同事更是需要多关注，理解原因，帮助他们把业绩做好。我有冲劲，有干劲，也想带着销售部的同事一起把业绩做得更好，假设领导们和同事们觉得我还不错，那请投我一票，谢谢！

销售岗位内部竞聘自述报告篇二

尊敬各位评委、同事：

大家好，站在这里我很激动，身为集团一名工作xx年老员工我感到非常自豪，感谢集团给我们提供这样一个平台，给我们一个体现自我、学习和锻炼机会。

把每一个客户都当成自己朋友。不说没有把握话，无论说谎能得到多少暂时利益。努力培养对客户真诚健康亲善态度，销售同时也喜欢把xx[]公司名称)集团理念自然传递给客户，行为胜于言语嘛。尊重每一个客户，对于客户给予合作，心怀感激，并对客户表达出自己感谢。现在很多客户都和我成为了很好朋友。如果说我这几年销售是成功，除了集团每一

位同事帮助外，我客户对我帮助也是非常重要。对于下一步工作我也有一些想法，销售人员都知道获取订单道路是从寻找客户开始，培养客户比眼前销量更重要，如果不发展新顾客，销售总有资源枯竭一天。

一、积极维护老客户。替客户着想，针对每一个客户实际情况推荐适合他产品，绝不因为自己利益让客户选择没有必要产品，要让客户每一笔投入都达到最大化收益。让客户信任自己、信任公司，从而让老客户给我们带来更多新客户。

二、通过自己社会资源向朋友们推荐公司产品，并充分依靠公司宣传活动，积极出去宣传银行柜组长竞聘集团产品和理念，接触新客户争取更多成单机会。

三、更加提炼自己品格，有品格人才能立足于社会，才能无愧于自己、才能为集团做出更大贡献，做一个信守原则人最会赢得客户和朋友尊重和信任。因为他们也知道，公司给他们提供一种需要并不是无条件，而必须是在坚持一定原则下满足。知道我们是有品格人和有品格公司，我们客户才有理由相信自己在给他推荐公司产品时同样也遵守了一定原则，他们才能放心与我们合作和交往。

无论我竞聘是否能够成功，对我自己来讲都是一次检视自己和锻炼自己机会。今后我都会一如既往努力工作，一如既往宣传公司理念，一如既往为作为一个xx□公司名称)人而骄傲。谢谢在场每一位！

销售岗位内部竞聘自述报告篇三

尊敬的领导们：

您们好！首先我代表重庆庄胜公司丸美品牌祝贺重庆百货大楼股份有限公司喜迎62周年庆典。我是重百丸美专柜彭娅，今天，我怀着无比激动的心情，参加重百化妆箱包组领班竞

聘，首先我要感谢重百所有领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会！今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，更有信心把今后的工作做的更好。在我参加工作的两年半当中，我看到我们重百公司突飞猛进的发展速度和团结奋进的精神，使我不禁产生要为重百商场而奉献青春的决心。参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一，因为我现在学的就是销售管理专业，所以我有较为专业的基础知识。我很明白要想往高层升，就要先做好基层做好！第二，在我参加工作的两年半中，通过工作实践，总结出相对丰富的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，我时刻站在对方的立场想所以我深得人心。第三，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新事物，我喜欢站在舞台上的感觉，我喜欢主持演讲的，我也接受过国际型大公司的培训销售和管理知识，深知先学做人再学做事的道理。

我对重百企业文化的认识：

在经营管理实践过程中，重百企业文化在价值导向的、行为约束、士气凝聚、形象辐射等方面发挥基础作用，是重百的核心竞争力、凝聚力、应变力、公关力、销售力、形象力等企业力量的基础；是重百永续发展与追求卓越的动力源泉。我深深为我是一个重百人感到无比骄傲，我有责任为重百营造诚信经营，优质服务，顺应市场，创造满意的企业文化氛围。我要做到时时创新、事事创新，及时发觉每一位同事的个人价值，达到团队和个体的共同成功、共同分享。通过全体员工的共同努力，重百企业文化在长期的市场运行与经营管理实践过程中，不断积淀丰厚、提炼升华、丰富成型，让重百越做越大！

我对重百企业发展前景的认识：在诚信经营卓越服务的基础上，以低风险的稳健经营风格，以重庆市场为核心，面向西

部连锁扩展，才是符合实际的愿景；只有不甘人后，才能永续前行，目标、战略、制度、流程才能避免流于短视、自满与形式化，才能不断创新去超越自我、超越竞争者，铸造辉煌的品牌和强盛的企业生命力，由此才能共享成功的喜悦与丰硕的业绩回报。发展是第一要务，加快实施连锁扩张战略，必须重视质量与数量的完美结合、内涵与外延的有机统一，从而做到科学发展。公司的连锁发展必须牢固坚持“内涵强壮、外延扩张”的两条腿发展方式，统筹协调，步调一致，相得益彰，重百才会持续做强做大。做一个重百人要推广重百壮大主业、推进两翼、多种模式、连锁发展的发展战略；遵守改革与管理同步，发展与效益并重发展原则，实现西部一流全国前列的发展目标。加快重百连锁发展需要我们每一个重百人共同努力！

如果竞聘成功，我的工作打算是：

第一、我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，我要在坚持重百员工制度的前提下，服务好、协助好上级，做好各项工作，要积极参与重百公司制定各项计划和规划，合理建议，准确决策，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在协助重百上级加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。我认为一个人在任何岗位都应值得尊重，当下属和上级都有难处，希望每个人能多站在对方的立场上想一下，团结和谐开心开展工作就没有那么难了。

第二，加强自身学习，不断提高销售和管理能力，要认真学习重百管理知识，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领每一位重百员工各项工作的开展。我希望我可以经常与大家分享我的美容心得，销售方式，管理模式以及心态培训，让每位销售人员提高业绩与客单价，提升心里素质，有集体荣誉感，把重百的事业当成自己的事业来做好做大。

第三，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、

有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个员工起到监督引导的作用。我认为工作和生活应鲜明的分开，不要把私人的情绪和生活上的琐事放到工作上，工作时间内就有条不紊把工作做到尽善尽美，这样我们都更能得到大家的认可与尊重，工作之余也更加愉快。

第四、在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲，反映出工作的问题要害，促进重百公司各项工作的开展。以上是我对重百化妆箱包领班工作的理解，由于我尚不是重百领班，也没有参加过重百这方面的专业培训，所述错误之处请重百各位领导给予指正。但是我作为重庆市场美容技术总监我对重庆各大美容，服装，箱包，数码器材品牌前景已有相当资深的认知，对于解放碑、南平、沙坪坝各大国营与中外合资商场及公司模式非常熟悉，我相信我是一丈光芒，绝对能够照亮每一个重百与每一个丸美！

如果竞聘成功，我将认真履行领班的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。在过去两年半的销售与管理工作中，我深得老板同事顾客的好评与认可，我相信在我的坚持下我也一定得到重百各位领导的赏识，因为我认真努力，喜欢把别人的事业当成自己的事业来做！我非常以我是重百人，我是丸美柜员为荣，所以我工作起来相当开心，我喜欢多听少说不抱怨，我认为这是成功的捷径！

如果这次我没有被聘用为领班，我也决不气馁的，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距。失败对我来说一点也不可怕，我现在失败有多大的，相比之下我接下来成功就有多大。我的胆量来自于我是90后，我对自己相当自信，我也一股积极向上的吸引力的，我会把吸收所有人的优点，我才会越走越远越做越好！打好营业员的基础，以后在高层才会更理解下属的不易，才能得到更多人的支持尊重与拥护。

在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断

提高自己的业务技能和专业知识，努力为重百公司与丸美公司更好的明天尽心尽力。谢谢大家！

销售岗位内部竞聘自述报告篇四

尊敬的各位领导，你们好：

我很幸运能获得这样的一次机会。公司实行内部选调是人事制度的大创新，同时也给我们提供了更好的'职业发展机会。我一是拥护，二是支持，三是参与。

首先，请允许我先自我介绍一下，我是20xx年入职的，在这之前，我曾做过计算机软件研发、社区主任助理，进入公司后，我主要做得是新闻宣传、信息管理及办公室工作。我的成绩虽说不上骄人夺目，但也足以让我感到欣慰和自信。

同时，办公室的工作事无巨细，我在做好本职的基础上，又有质有量的完成了领导临时交办的事务，我的工作日益顺利而且全面的开展了起来！

今天，我在这里，参加xx公司办公室竞选工作，对于我来说，这是真实的挑战也是新的起点，为此我已做好了充分的准备。

所以今天，我以诚恳面对领导，我以真挚面对同事，表述了我的心情、描述了我们的未来，接下来的日子我定会遵守自己的原则：做好眼前事，珍惜身边人，踏踏实实走好脚下路！

请您相信我！

也请您支持我！

谢谢大家！

销售岗位内部竞聘自述报告篇五

销售竞聘演讲稿（一）

我叫xx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是销售部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在销售部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业xx户，年生产能力为xxx万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任销售部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法

律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占xxx级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。销售竞聘演讲稿（二）

你们好！我竞聘的岗位是销售主管。首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不扯漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

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、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。4、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。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、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：

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，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，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。

服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，

所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

销售竞聘演讲稿（三）

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。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，我演讲的题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的营销主管。

在这个充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名优秀的营销主管，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕生追求。下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，学历，今年岁，年月至年月在华泰证券工作，年3月转至证券工作。现任无锡营业部客户经理职务，职责涉及多方面：如、等。今天能参加这次竞聘，我的心情是非常激动的，我愿意倾注力所能及的一切，为证券公司的建设和发展贡献自己的一份力量！竞聘该职务我有如下优势：

首先，我具有丰富的工作经验。年的证券公司工作经历，以及多个岗位的工作经验和多年的基层管理工作经历，了解销售管理工作的基本要求和重点环节，不但具备较为丰富的经验，同时具备一定组织协调能力和综合管理能力，在每个工

作岗位上，我都努力学习，与时俱进，狠抓实干，身体力行每一个工作环节，了解证券行业最新、最近的知识，为当一名合格的营销主管打定了基础，我也相信自己能胜任营销主管的工作。其次，我深知营销主管职责的重要性。如果将营销部比作一部高速运转的机器的话，那么营销主管则是营销部的“一把手”，是这部机器的发动机。营销主管工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了公司方针、政策；是否能积极主动配合公司其他各部门，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作、领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在证券公司全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于营销部的工作。

第三，我发自内心对证券的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。年我进入证券工作，这才像是走进了一条阳光大道，找到了一个家，这家里有阳光，有温暖。有勤勤恳恳的工友朋友，有团结务实的领导班子，有我们的伟大事业和我们的共同追求。我们愿意为它的安宁，安宁、和谐、秩序和发展尽微薄之力。工作年来，我目睹了各位领导和同事为了证券的发展而付出的艰辛，目睹了证券开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。心怀感恩，我有责任也有义务为了证券事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对证券执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

第四，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

最后再向各位陈述一下竞聘成功后我的工作思路 and 措施：一是把握形势，勇担重任。营销主管职务既是管理者，又是执

行者，担负着上传下达的重要使命，不仅仅要根据总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要充分调动广大营销队伍人员积极性。如果我竞聘成功，我将坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，做好协调工作。

二是以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼营销队伍。人心齐泰山移。我将重视团队的力量，以人为本，深入一线，了解各项工作开展情况，关心基层员工的工作、思想、和生活，帮助解决实际问题，理顺环节，畅通渠道，解除员工的后顾之忧，提高队伍的向心力和凝聚力。同时，强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。三是强化服务质量，优化客户关系。发挥营销主管培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和沟通，使公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高对客户的凝聚力和亲和力。紧密沟通，突出亲情化服务。抓住一切有利时机做好集中营销工作，通过了解客户的需求、销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传公司；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短公司与客户的距离。

各位领导，各位评委，各位同事，最后我再表个态，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为参与的过程有时可能比结果更为重要。不管今天竞聘的结果如何，都不会改变我对证券事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。我会服从安排，一如既往，以踏实的工作作风，进取的工作精神，尽心尽职做好各项工作，请领导和同志们放心。我的演讲完了，谢谢大家！销售竞聘演讲稿（四）

尊敬的各位领导：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xxxx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调

能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：云南信息报（公司名字）的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。第四、我比较年轻，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。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，

团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励

我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

销售竞聘演讲稿（五）

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本情况

本人叫xxx□xxxx年x月出生，今年xx岁，大专文化程度□xxxx年xx月通过应聘就来到xx公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由销售员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业*燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在

全省前列。2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，

为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

销售岗位内部竞聘自述报告篇六

销售是个很热门的行业，很多人竞争的职位压力大，为了能比比人更胜一筹，只有精彩的演讲才能让人刮目相望。

作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和

要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接-班签字落实制度。上一个班在交-班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真里记录转交下一班，下一班接-班时在交接-班记录上核实签

字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况 & 所有财产的情况，确保安全，才能离开。

销售岗位内部竞聘自述报告篇七

尊敬的各位领导：

你们好！

首先，感谢x地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是x地产营销部的x□今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一，我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20x年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二，我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三，我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领

导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四，当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

- 1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努

力工作。

谢谢大家！

销售岗位内部竞聘自述报告篇八

销售竞聘演讲稿（1）

尊敬的重百领导们：

您们好！首先我代表重庆庄胜公司丸美品牌祝贺重庆百货大楼股份有限公司喜迎62周年庆典。我是重百丸美专柜彭娅，今天，我怀着无比激动的心情，参加重百化妆箱包组领班竞聘，首先我要感谢重百所有领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会！今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，更有信心把今后的工作做的更好。在我参加工作的两年半当中，我看到我们重百公司突飞猛进的发展速度和团结奋进的精神，使我不禁产生要为重百商场而奉献青春的决心。参加今天的公开竞聘，我认为，我具有以下优势：

第一，因为我现在学的就是销售管理专业，所以我有较为专业的基础知识。我很明白要想往高层升，就要先做好基层做好！第二，在我参加工作的两年半中，通过工作实践，总结出相对丰富的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，我时刻站在对方的立场想所以我深得人心。第三，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新事物，我喜欢站在舞台上的感觉，我喜欢主持演讲的，我也接受过国际型大公司的培训销售和管理知识，深知先学做人再学做事的道理。

我对重百企业文化的认识：

在经营管理实践过程中，重百企业文化在价值导向的、行为

约束、士气凝聚、形象辐射等方面发挥基础作用，是重百的核心竞争力、凝聚力、应变力、公关力、销售力、形象力等企业力量的基础；是重百永续发展与追求卓越的动力源泉。我深深为我是一个重百人感到无比骄傲，我有责任为重百营造诚信经营，优质服务，顺应市场，创造满意的企业文化氛围。我要做到时时创新、事事创新，及时发觉每一位同事的个人价值，达到团队和个体的共同成功、共同分享。通过全体员工的共同努力，重百企业文化在长期的市场运行与经营管理实践过程中，不断积淀丰厚、提炼升华、丰富成型，让重百越做越大！

我对重百企业发展前景的认识：在诚信经营卓越服务的基础上，以低风险的稳健经营风格，以重庆市场为核心，面向西部连锁扩展，才是符合实际的愿景；只有不甘人后，才能永续前行，目标、战略、制度、流程才能避免流于短视、自满与形式化，才能不断创新去超越自我、超越竞争者，铸造辉煌的品牌和强盛的企业生命力，由此才能共享成功的喜悦与丰硕的业绩回报发展是第一要务加快实施连锁扩张战略，必须重视质量与数量的完美结合、内涵与外延的有机统一，从而做到科学发展。公司的连锁发展必须牢固坚持“内涵强壮、外延扩张”的两条腿发展方式，统筹协调，步调一致，相得益彰，重百才会持续做强做大。做一个重百人要推广重百壮大主业、推进两翼、多种模式、连锁发展的发展战略；遵守改革与管理同步，发展与效益并重发展原则，实现西部一流全国前列的发展目标。加快重百连锁发展需要我们每一个重百人共同努力！

如果竞聘成功，我的工作打算是：

第一、我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，我要在坚持重百员工制度的前提下，服务好、协助好上级做好各项工作，要积极参与重百公司制定各项计划和规划，合理建议，准确决策，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在协助重百上级加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。

我认为一个人在任何岗位都应值得尊重，当下属和上级都有难处，希望每个人能多站在对方的立场上想一下，团结和谐开心开展工作就没有那么难了。

第二，加强自身学习，不断提高销售和管理能力，要认真学习重百管理知识，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领每一位重百员工各项工作的开展。我希望我可以经常与大家分享我的美容心得，销售方式，管理模式以及心态培训，让每位销售人员提高业绩与客单价，提升心里素质有集体荣誉感，把重百的事业当成自己的事业来做好做大。

第三，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说

一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个员工起到监督引导的作用。我认为工作和生活应鲜明的分开，不要把私人的情绪和生活上的琐事放到工作上，工作时间内就有条不紊把工作做到尽善尽美，这样我们都更能得到大家的认可与尊重，工作之余也更加愉快。

第四、在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲，反映出工作的问题要害，促进重百公司各项工作的发展。以上是我对重百化妆箱包领班工作的理解，由于我尚不是重百领班，也没有参加过重百这方面的专业培训，所述错误之处请重百各位领导给予指正。但是我作为重庆市场美容技术总监我对重庆各大美容，服装，箱包，数码器材品牌前景已有相当资深的认知，对于解放碑、南平、沙坪坝各大国营与中外合资商场及公司模式非常熟悉，我相信我是一丈光芒，绝对能够照亮每一个重百与每一个丸美！

如果竞聘成功，我将认真履行领班的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。在过去两年半的销售与管理工作中，我深得老板同事顾客的好评与认可，我

相信在我的坚持下我也一定得到重百各位领导的赏识，因为我认真努力，喜欢把别人的事业当成自己的事业来做！我非常以我是重百人，我是丸美柜员为荣，所以我工作起来相当开心，我喜欢多听少说不抱怨，我认为这是成功的捷径！

如果这次我没有被聘用为领班，我也决不气馁的，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距。失败对我来说一点也不可怕，我现在失败有多大的，相比之下我接下来成功就有多大。我的胆量来自于我是90后，我对自己相当自信，我也一股积极向上的吸引力的，我会把吸收所有人的优点，我才会越走越远越做越好！打好营业员的基础，以后在高层才会更理解下属的不易，才能得到更多人的支持尊重与拥护。

在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为重百公司与丸美公司更好的明天尽心尽力。谢谢大家！

销售竞聘演讲稿（2）

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南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我2003年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的

服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质的。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，

就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作的，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围的，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，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。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业

务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这

时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委！真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查！

谢谢！

销售岗位内部竞聘自述报告篇九

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

很荣幸自己可以站在这个竞聘演讲的现场来做竞聘的演讲，也很感谢领导对我的信任，给我这个机会来证明自己的实习。我要竞聘的岗位是销售主管。我刚入职的时候是业务员的岗位，如今对业务和销售方面的工作也有了一定的了解和想法。以下是我竞聘演讲的内容。

首先，在工作方面。我是一名业务员，对于公司的业务我都是熟悉，而且每个产品的性能和优缺点我都了如指掌。在业务能力方面，我在公司工作的这段时间以来，也是在一直的进步，从最开始什么都要其他同事教到现在可以自己独挡一面，一个人就可以搞定客户的专业的销售人员了，这是自己的成长和进步。

其次，在领导能力方面。销售主管这个工作岗位，不是只有自己一个人的岗位了，作为公司的销售主管，下面是有一个小团队的，就是工作的时候，不仅要做好自己手头的东西，下面团队的事情也是销售主管的职责，这个就需要有一定的领导能力了。我在公司这段时间以来，一些公司的大客户成

交的过程里，我都是充当小组长的角色，有效的统筹销售部的销售人员各司其事，共同的促进大客户和我们达成协议，所以在这期间，我很效的锻炼了自己的领导能力，我相信自己如果有幸竞聘上了这个销售主管，在这方面，我还是很有自信的。

最后，我对待工作努力认真，自己的工作从来不假手于人，严谨踏实的完成自己的工作，也会和同事互帮互助，团结协作，共同完成公司制定的销售目标，在这段时间，自己成交的销售额也是在公司里名列前茅的，在工作态度方面，我也是严格的要求自己，遵守公司的相关的规章制度，不迟到不早退，各方面都做到位，在公司里也是多次受到领导的表扬。

所以根据我的之前工作的种种表现，我很有信心自己可以胜任销售主管这个职位，也希望领导能够信任我，给我这个机会。如果我真的能晋升到这个位置，我会更加的努力工作，不仅要提高自己的工作能力，对于下面团队的工作也要提升起来，加强团队之间的协助能力，做好工作统筹，发挥销售部每个人的长处，促进公司销售的更快的发展。我的演讲完毕，谢谢大家。

销售岗位内部竞聘自述报告篇十

各位评委！

大家好！非常感谢你给我机会参加比赛。我叫xxx今年20岁，毕业于xx实验高中。今天，我在竞争一个新鲜冷冻产品的外部销售员的职位！

一、做好基础业务工作和日常业务工作

作为一个商务人士，首先要深入一线市场，做好市场调研，尤其是市场上的白条和生鲜产品的价格。只有充分了解市场，才能帮助我们更好地开发市场，同时利用双汇的`品牌优势和

产品差异化优势进行差异化销售，充分展示双汇的品牌效应。作为一个商业人士，我认为我们应该首先做到以下几点：

- 1、诚信，按标准办事，是一个业务员必备的道德。
- 2、对工作严格要求，对自己严格要求，不要忽视或纵容小问题小错误。
- 3、做好基础工作，无条件完成办公室安排的各项任务，让办公室和总部及时了解市场第一手信息。

二、加强客户管理，做好市场开发

在市场上，充分体现双汇冷鲜肉的品质和品牌优势，与客户做好沟通协调。做好与以下基础网点和专营店店主的沟通，为客户和终端盈利，同时加强和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线业务人员，要有业务工作责任感，对企业、对客户、对工作负责；同时要有很强的执行力，贯彻公司领导的指导思想，在各项工作中认真贯彻执行；积极开拓市场，建立销售渠道网络；服务和监督客户，对市场进行全面、快速、准确的分析，将收集到的第一手真实、全面的市场信息准确、及时地传递给办事处和总部，为总部提供产品结构转型和产品调整，并做好原始信息，实现正确的生产和销售方式；扎扎实实做好营销工作。

第二部分是我下一步的工作思路。

一、及时掌握市场情况，做好基础工作

市场条件和市场条件是基础。到了市场后，我会深入市场一线，充分了解市场上的白条和生鲜产品的价格，尤其是雨润、罗进、中品等竞争产品的出厂价和终端零售价，找出我们和他们之间的差距，并及时将信息反馈给经理，为经理提供有

力有效的第一手信息和数据。

调查市场上各个网点的情况，找出哪些超市，哪些小超市，哪些网点我们在做，哪些不做。我们要做的是知道卖的是哪些产品，并把那些主要产品卖出去，促使他们在现有的基础上增加数量。如果没有网点，努力把这些网点发展成双汇的基础网点。

调查菜市场和农贸市场，了解市场上主要销售哪些品牌的肉制品，主要是白条或分割产品，哪些是冷冻产品，是否有销售双汇产品的意向。

二、严格执行分公司和总部的政策

作为一个商业人士，我最需要的是执行力。我会严格执行办公室安排的所有目标、计划等事务，对我负责的市场客户负责。作为第一责任人，你要对自己的市场负责，管理好自己的客户，根据市场情况做好市场开发。扩大双汇产品的销量和网络建设。

三、加强执行力，强化市场对客户的管理和服务

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户沟通、服务和管理，以产品为导向，做好目标管理。在车间工作期间，我会不折不扣地完成工厂下达的所有指标。我去市场一线，也会根据办公室下达的目标任务服务和指导客户，指导客户制定自己的目标计划，如何执行，如何发展，如何完成。

四、端正立场，接受监督，严格按照标准办事

市场一线业务人员，根据工作职责，在办公室的领导下，要严格遵循双汇的各项制度，严格遵守双汇的各项规章制度，每天开展工作。当天的工作当天就完成，不到明天，明天还

有工作。同时，要虚心向老业务人员学习，更好地学习新鲜冷冻产品的业务流程、客户管理技巧以及与客户沟通技巧，从而提升自己的综合能力。

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

销售岗位内部竞聘自述报告篇十一

尊敬的领导：

我叫××，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作

必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

xx年1月□xx代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得xx邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□20xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于

较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元.20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对20xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰[]20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1) 做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下

良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的. 宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，

内外共赢化。

趸缴业务一直是我们的代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！

undefined

销售岗位内部竞聘自述报告篇十二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

本人叫xx□19xx年出生，今年xx岁，大专文化程度□20xx年通过应聘就来到xx公司xx部，我想我是幸运的，通过我的努力

和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

1. 自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2. 学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3. 有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4. 有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体

现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

1. 认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2. 摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3. 当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4. 关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

最后，谢谢大家！

销售岗位内部竞聘自述报告篇三

尊敬的领导，亲爱的同事们：

我为什么要竞争这个职位呢？

第一、我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二、我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三、我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四、当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

- 1、 严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、 对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、 配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、 以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。
- 5、 定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知己知彼。
- 6、 服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。
- 7、 一切从我做起。

销售岗位内部竞聘自述报告篇十四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫xx今年xx岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次水泥岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置水泥岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的水泥经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在水泥墙上，方便大家查询。认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。及时收发栏目信件。认真保管播出带、母带使用登记及回收。负责借资料带并保管，及时归还等日常工作。并能及时的维护水泥环境的整洁和办公设施的正常使用。

还有更重要的一点在于水泥人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的水泥氛围和工作环境，使同事们在工作的時候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随时的打扫水泥的卫生，让大家觉得水泥永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于水泥的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于水泥的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月内达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”

销售岗位内部竞聘自述报告篇十五

你们好！首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。

干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的'员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

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、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。
- 4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，

必将能够保障公司的安全、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：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己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、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，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，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫xxx，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营销部经理。

来xxxxxx工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢xxxx为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢xxxx的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于70年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，十年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自96年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公

室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人的事业出成绩的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

xx年是xxxx大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

各位领导、同事：

下午好!

首先非常感谢领导能给我一个体现自身价值的机会.而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位.我今年25岁,20xx年从中山大学财政金融学专业毕业后,成为了中行xx支行的一名员工,两年多的时间,从储蓄到会计,从结算到市场,我几乎做遍了支行的每一岗位.20xx年9月我被调入分行国际业务部清算科,一直负责全分行境外汇入款的清算工作.今天.我来竞聘国际业务部的一级业务员,一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试,二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选:

首先,具有较好的英语听,说,写能力,熟悉银行间函电往来的英文表述,同时精通电脑系统的各项操作。

再者,熟悉国际间结算与支付业务,国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规,

另外,在我工作的三年里,.除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外,让我感悟最深的,还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存,成功与辛酸交织的日常工作的時候,如何调整自身的心态,在求真务实中认识自己,在积极进取中完善自己的一个过程.换言之,在业务能力培养的同时,我会更注重的是自身心理素质的修养.以使自己时刻保持一种爱岗敬业,积极乐观的工作态度,使自己青春的激情在工作中时刻得到绽放。

我认为作为国际业务部一名一级业务员除了自身应具有较全面的业务知识和业务处理能力外,还应具备以下素质和能力:

第一,对突发事件快速处理的应急和变通能力.

第二,较高地风险防范意识

第三,较强的心理素质修养及心理承受能力

第四,良好的服务意识

假如在此次竞聘中我能成功,我将本着爱岗敬业,脚踏实地的工作态度,在业务岗位上努力担当业务尖兵的同时,我还会主动协助部门领导,积极开展与同事及支行间的业务交流与学习,从而进一步提高自己以至全行的国际业务水平。

谢谢大家!

销售岗位内部竞聘自述报告篇十六

尊敬的领导,亲爱的同事们:

我叫xxx,现工作于xx店,在xx店的岗位是一名导购员,现竞聘xx店副店长一职,请各位领导对我的工作进行考核。xx年10月我很有幸加入xxx集团公司,对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二,加入xxx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人,接受了公司总部培训后让我对公司规模,工作流程,业务知识,销售技巧,等有了一些初步的了解,在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨,让我坚定信心做一名合格的公司员工,培训结束后,我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作,当时在店里是一名记帐员,主要负责货品的记帐核对,统计和管理,我知道管理帐目是一项细致的工作,对于刚进公司的我来说是一种考验,也是公司领导给予我的极大的信任,所以在工作中我要求自己,努力好学,积极求问,认真细致,做好货品的核计,统计,调配等工作,不断的寻求改进好的工作方法,让店内的货品帐目更细致化,明朗化,清晰化,同时不积压库存,还能保证货品的充足,满足不同层次顾客的消费需求,达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习,吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情！所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的`来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

xx年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省示范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的服务工作，有效落实公司指令及时上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可

营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市场上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

无论这次竞聘成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和xx店全体员

工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

销售岗位内部竞聘自述报告篇十七

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫xx，今年xx岁，现就职于xx公司，担任xx一职。我竞聘的岗位是销售经理。在xx年的从业经历中，我先后担任过xx、xx、xx等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部门负责人，积累了丰富的实践经验。

下面，我想就我自己x年来，的亲身经历谈谈我对业务经理这个职位的理解和感受。我认为要做好销售经理最重要的是必须具备以下素质：

- 1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机。
- 2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。
- 3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。
- 4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

假如本人能够有幸得到领导和同志们的信任，担任该公司的销售经理，我将从以下几个方面开展工作：

- 1、确立工作目标导向，积极拓展业务：发展才是硬道理。我

将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

2、组建高效率的业务团队：人才已经成为企业成败的最重要资源之一。我将高度重视人才队伍建设，组建一支愿意干事，能干事，能干成事的团队，营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，培养和激发员工蓬勃向上的“精、气、神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！“给我一次机会，我将还您

十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。
我的演讲结束了，谢谢大家！

销售岗位内部竞聘自述报告篇十八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫谢汇海，今年25岁□20xx年光荣退伍，同年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发

布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

如果我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

1、摆正位置，做好配角，当好参谋。

首先，我要对领导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好李红军经理安排的各项工作，并根据不同阶段的销售情况，向李红军经理提供合理化建议，使公司的销售量得以不断提高。

其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

2、团结同事，虚心请教，不断进步。

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

3、加强理论学习，不断提高业务技能。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

各位领导、各位同事，如果我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个机会。以百倍的努力感谢领导和同事们的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”

的汽车销售员，为公司做出自己应有的贡献。