

2023年市场部经理竞聘理由如何写 银行 市场部经理竞聘演讲稿(实用8篇)

环保问题严重影响着我们的生活质量和未来发展，需要我们共同努力去解决。写环保总结时，可以从自身的经验和感受入手，结合实际情况进行分析和总结。小编整理了一些环保总结的范文，希望能对大家写作提供一些帮助和启示。

市场部经理竞聘理由如何写一篇一

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

我叫□xx岁，金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

首先，我由衷地感谢领导和同志们为我们搭建了这样一个展示才干，公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，我曾反复地问过自己，是什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？沉思良久，我觉得今天给予我力量的，是我对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！在这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：（这段讲的要诚恳）

（个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气）

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商业银行工作已经13年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十三次花开花谢中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细到来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的*式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略，创造的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报；贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，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！”（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加城东支行营销部经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己和工作情况。

我叫，现年xx岁，大学文化程度，经济师职称。20xx年7月我自省建设营业部调入华夏银行，从那时起到20xx年11月在市支行先后从事过储蓄、会计、信贷。20xx年11月至20xx年6月在五里堡支行担任助理业务经理。20xx年6月至今担任城东支行营销二部副经理。我自加入华夏银行以来，在领导的大力培养和同志们的关心与鼓励下，凭借着在困难面前不气馁，在成绩面前不骄傲，对工作锲而不舍的信条，在个人金融业务上取得了比较突出的成绩。20xx年底，我的储蓄日均存款达到1600万元以上，储蓄存款余额达到2400万元，个人服务的客户达到近800户，截止上月个人综合业务量达到2.4亿元。个人金融业务指标全部名列前茅，去年被评为总行级个人金融服务标兵，我所在的支行获得个人金融业务组织推动奖的荣誉称号。

此次竞聘，经过综合权衡，我觉得有以下优势：

第一，我具有多年支行和部门的工作经验。从参加工作以来我一直在银行工作。工作中我积极要求进步，能够严格要求自己，恪尽职守，积累了丰富的的工作经验。多年来，我已经具备了一定的银行政策法律观念，具备了一定把握风险、控制风险的能力，熟悉银行的各个经营管理环节，通晓整个银行业务，全面掌握了个人金融业务的操作规程，尤其熟悉个人业务工作，这非常有利于推进我行个人业务部整体业务的发展。这些使我自信已经具备了一个全方面营销经理的素质。

第二，我具有较强的业务能力。我自进入城东支行以来始终

对城东支行的个人业务起着推动作用，使城东支行个人业务稳健发展。我带领部门员工在同城支行率先办理了个人住房按揭业务，当年放款20xx万元，至今没出现一笔逾期及欠息，并稳定了一批优质的个人客户。在人员变动储蓄存款大幅下降的前提下，我带领同志们一年新增储蓄存款近3000万元，顺利达标三级行，并且完成全年储蓄存款任务。个人金融各项指标在全行名列前茅。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。俗话说的好：得人者兴，失人者崩。一个单位如果没有融洽的内部关系是很难开展工作的。自从参加工作以来，我在多个部门工作过，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。在担任副经理期间，我比较注重团队意识，注意增强职工凝聚力，形成整体合力，来团结大家一起完成工作任务。

此外，我具有严谨细致、扎实高效的工作作风。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好的城东支行营销部经理工作奠定了坚实的基础。

各位领导、各位同事，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这次竞聘，无论成功与否，我都将以这句自勉，一如既往的努力工作！如果竞聘成功，我的工作目标是：贯彻支行行领导的方针政策，协调分行管理处室抓好支行个人金融业务，使我在所在的支行各项个人业务指标在同城支行名列前茅。力争在20xx年年底使我行储蓄存款稳定在3.5亿元，达标总行三级二档□20xx年争取达标二级行。为完成以上目标我将做到以下几点：

第一，真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把城东支行的员工队伍带好，团结他们一道工作。

第二，抓好支行营销工作。

首先，加强客户经理队伍的建设，进行业务学习及培训，让部门每个客户经理都熟悉我行个人金融业务，熟练掌握营销重点，整合华夏卡所有功能，从而达到提高我行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

其次，我将大力贯彻总行三进活动，抓好进校园、进商场、进社区的优质服务工作，快速增加储蓄存款。并把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。为此，一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，与小区物业部门接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，普及用华夏卡代收费的问题；三是根据居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务。

再次，开拓创新，搞好多项服务。根据客户的需要及我行的信贷品种，严格控制个人贷款的风险，同时制定相应的考核管理办法，抓好私营业主贷款，及住房按揭业务，并以开发二手房按揭与个人保函业务相结合为契机，增加储蓄存款，把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平有选择的宣传我行个人金融其他业务，增加卡消费，卡的代收代付等业务。

最后，大力发展华夏卡业务，把代发工资业务放至首位。抓好目前正推出的华夏卡发行工作，组织营销部门的员工在泉

城路商业街，入住华能办公的优质客户，及高档社区组织营销活动，推广我们的卡，借此契机使我行的储蓄存款再上一个新的台阶。

第三，提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将会以百倍的信心和百倍的努力，以“不图虚名勤为本，做出成绩才是真”为准则，为我们华夏银行城东支行的快速发展贡献自己的青春和力量！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□xx年参加工作□xx年进入xx银行分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任分理处主任□xx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，

占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

xx年x月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。

一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件

的发生。

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在分行排名前列，为支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

市场部经理竞聘理由如何写篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

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，我正是为继续推动我无比热爱的通信事业而来，希望给大家的是一个真诚、理一、执著和勇于接受挑战的我，今天我竞聘的岗位是市场部业务经理。

下面我做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：

我叫---，今年--岁，--年毕业于--邮电学校，同年分配到--县电信局工作，曾先后从事过程控交换、财务、营业员等工作；--年，我通过----高考，考入北京邮电大学计算机通信专业，在北京学习期间我又通过了计算机网络专业的本科自学考试；--年至--年在--电信分公司信息化部从事计费系统、--营业受理系统等前台系统支撑等工作；--年调入市场部。

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、工作任劳任怨，具有良好的职业道德和较强的大局意识，责任心强，能够在思想、行动上与公司保持高度一致。工作以来，我始终遵循公司的企业文化理念、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。

第二、具有娴熟的工作经验和一定的业务能力。工作十年来，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。县局基层工作，全面熟悉电信运营模式，掌握了程控交换维护技能和财务基础知识，尤其是财务工作，为如今市场部的工作奠定了坚实的财务基础；信息化部的工作，使我熟悉了计费系统和一营业受理系统的功能，熟知了各项电信业务的流程，能更好的处理业务上的各种问题；在市场部的工作中，我从事过市场经营分析工作，并协助市场部主任较好的完成过市场营销方案策划等工作。具体的工作实践培养了我敏锐的市场洞察力和较强的开拓精神，也体现了我较强的策划思维、战略意识、文案基础和优秀的沟通与推动能力。

第三、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。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。尤其是在市场部两年的工作中，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。

第四、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的一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。这种一格促使我自加压力、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。

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，让我走上市场部业务经理的工作岗位，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、真诚讲团结，做好本职工作。同事之间，一定要摆正自己的位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，服从市场部主任的安排，率先垂范，积极协助市场部主任做好各项业务管理工作。

第二、抓好服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力，积极促进竞争优势的形成。

第三、做好内部管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对下属员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造

良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

第四、创新工作方法，做好“保存量，激增量”工作。解放思想、创新工作方法，是做好“保存量，激增量”工作的根本前提，我认为要做好这项工作应做到以下四点：首先，做好捆绑营销，对现有业务进行整合、包装，充分发挥中国电信产品丰富的优势，推出各种更加贴近用户需求和消费习惯的经营模式。其次，强化营销的针对性和有效性，从面向业务营销转变为面向客户营销，积累用户的联系渠道，根据用户消费记录向用户推送个性化商品。再次，与政府部门进行广泛合作，拓展公司的利润空间，延长价值链。最后，采取多种营销宣传方式做好营销宣传。

第五、加强自身素质建设，提高素质到位。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为——电信事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给电信事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，为——电信分公司的发展贡献自己的力量！

我的演讲结束了！谢谢大家！

市场部经理竞聘理由如何写篇三

各位领导：

第一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

第二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我参加工作已经7年了，7年的春花秋月，在淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

第三、我具有较强的沟通、协调能力。

自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

第四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪个工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

我的演讲完了，最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会， 谢谢。

市场部经理竞聘理由如何写篇四

各位领导：

大家好！

我叫，今年x岁，20xx年毕业于xx大学。毕业后于20xx年x月到x房地产开发公司作销售工作□20xx年x月至20xx年x月在服装行业摸爬滚打□20xx年进入x有限公司工作，从而喜欢上了运动服装这个行业□20xx年x月到分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，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和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

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，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

市场部经理竞聘理由如何写篇五

各位领导：

大家好！

分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的`mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只

是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东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，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

市场部经理竞聘理由如何写篇六

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

（演讲提示：在竞聘演讲中，最重要的是在仪态和演讲中都体现出真诚和自信。因此，演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可。）

我叫□xx岁，金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

首先，我由衷地感谢领导和同志们为我们搭建了这样一个展示才干，公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，我曾反复地问过自己，是什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？沉思良久，我觉得今天给予我力量的，是我对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！在这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：（这段讲的要诚恳）

（个人经历和优势的介绍应用平和谦逊的语气）

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商业银行工作已经13年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十三次花开花谢中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

（下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细到来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫）

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的*式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略，创造的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报；贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，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！”（结尾部分应当讲得有激情且真诚，以感染听众，赢得好感）

我的演讲完毕，谢谢大家！

市场部经理竞聘理由如何写篇七

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xxx，今年25岁，xx年毕业于河南省邮电学校，现在即将修完北京邮电学院通信工程本科专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理的工作，20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，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。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、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。

第三点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

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。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：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，又要虚心采撷领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，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体现部门

的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场营销部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的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！

文档为doc格式

市场部经理竞聘理由如何写篇八

一、我为什么要应聘这个职位。

事情从我们公司独立策划完成-团队及新产品推介会开始：准备阶段真的很忙，尤其是为了布展，宣传板，宣传语，准备面料，成品，一直都有在加班，但是我们是作为一整个团队，为了一件事情、一个目的，拧成一股绳啤酒包装车间经理竞聘报告，每天有新创意、新想法、新思路。在这个的过程中，我得到很多乐趣。然而，这点还不是最主要的。

最打动我的是，在推介会的过程中感受到的，以及推介会结束后，客户们的反应与反响中感受到的：在我们公司从来没有任何一个人有这方面经验的情况下，可以把以一个公司之力的推介会做到这种程度，让所有的客户都认可甚至惊艳，让我们的合作伙伴由衷的佩服，我感到非常骄傲，为我们团队，更为联润翔。我可以感觉到我们团队里的每一个人都为能是这个团队的一份子，为是联润翔公司的一份子而骄傲。

但是，我当时想的是，这个是远远不够的。我不只想仅仅公司的员工为联润翔骄傲，我更希望合作伙伴、客户、甚至每一个青岛人、每一个中国人都为联润翔感到骄傲。现在世界上的许多人知道中国、青岛、有个海尔。在不久的将来，我希望让世界上更多的人知道中国、青岛、有联润翔！

这是我当时的真实想法，没有想到在47天后的今天，有机会实现这样的想法。

二、我有能力应聘这个职位，并且有信心做好这个职位

经过仔细分析，我具有以下优势以及能力，可以使我胜任这个职位：

- 1、长期的外贸业务养成良好的成本控制能力。
- 2、具有良好的形象思维能力。可以监督、指导各种设计及广告、礼品符合公司形象以及产品定位。
- 3、具有很好的语言组织能力。
- 4、思路清晰，具有全局掌控能力，以及过程控制能力。
- 5、有想法，有创意，有计划独特企划以及推广的能力。

三、市场部工作划分浅见及我对市场部的理解

虽然不是学习相关专业的，但是在会展中心总经理竞聘稿我7年的工作生涯中，有过多次数有国际化大公司以及大品牌开发部以及市场部打交道的经验。

同时今天回家后翻阅了大量的资料，结合我们公司的实际，有以下的一点粗浅看法，请批评指正。

市场部是为了给公司的高层决策者提供详实有效的数据分析结果，为公司的年度营销目标以及新产品开发计划提出合理化建议方案，为新产品的规划、定价、推广、以及发展提供强有力的依据，为公司的销售人员提供强有力的销售支持，为公司的客户提供感人关怀，竭力推广、树立公司的品牌形象以及产品品牌和形象。

市场部的工作大致可以划分为产品开发(了解新型原料动态，新型功能，为产品开发提供创新的源泉，完成新产品定义)，市场开发(产品的定位和市场推广战略，包括产品定位和价格策略，给市场明确的信息，我们的产品与竞争对手相比其价值体现在哪里)，公司产品宣传及推广(负责新老产品的具体活动，如广告，促销，活动，产品介绍等，作用是激发市场需求，与市场有效的沟通，工作重点是宣传手段和方法)，销售支持及客户关怀。

四、市场部的日常工作范围、管理制度及作业流程

※日常工作范围

五、为达到市场部目标，我所需要进行的活动。

即使我没有应聘上市场部部长，如有需要，我仍愿意将今天查找的海量资料以及所有的好想法与公司分享，这对我个人也是非常好的学习机会。

谢谢！