

最新销售经理竞聘演讲稿三分钟(优质18篇)

典礼的目的是让参与者感受到一种庄严和特殊的仪式氛围。这些征文范文展现了作者的独到见解和深厚思考，让我们对征文的定义和目标有了更深的认识。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着非常冲动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位指导、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才能的时机！我将珍惜这次锻炼、进步的时机，英勇地走上讲台，承受大家的检验和评议。

我叫xxx，今年x岁，xx-xxx荣耀退伍，2xx-xx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效劳副经理。

各位指导，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进步，可以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”、“效劳意识”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，尊重指导，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，我非常注重业务才能的进步，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层指导建议的读书读报活动，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根本知识和销售技巧，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才能。

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，并能对用户提出的详细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，我通过向身边的指导和同事学习，通过自己不断的考虑与探究，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还出一些与众不同的销售技巧，从而得到了指导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断汲取同事们的工作经历，并在此根底上加以总结、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，而且也进步了销售量。

“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究、勤奋工作，我才获得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的才能有了较大的进步。我深知，这些成绩的获得和才能的进步，是与指导的关心和培养，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！假如我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

首先，我要对指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进步。其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理

作好各项工作。做到尽职不越权，帮助不添乱。

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，认真学习和汲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，创造一个互相关心，互相帮助，互相支持的工作气氛。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓重的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断进步思想素养。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根底知识的学习，努力在“掌握必备知识，进步业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而进步效劳程度和工作技能。

各位指导、各位同事，假如我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个时机。以百倍的努力感谢指导和同事们的信任与支持。把进步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“抓大不放斜的销售思路，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，用出色的业绩报答指导的关心和同事们的帮助。假如我未能竞聘成功，说明自己与指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，找准工作中的缺乏，及时修正，进步自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让指导放心，让客户满意”的汽车销售员，为公司做出自己应有的奉献。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!

这次我竞聘的职位是移动销售经理。我将从以下几个方面完整的把自己介绍。

我是城一片区营销中心的客户经理，现年岁，本科文化，所学专业财务会计，于年至年在公司担任职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻炼了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。
3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户

的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须在渠道的深度上下功夫。

1、加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的'相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样

就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

2、主要的内容包括:首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的佣金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场;代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）;优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

3、由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道;另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是来自xx部的xx。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大，市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行能力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可

以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的`保证。

因此，如果我是销售经理，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。

我的发言到此结束，谢谢各位！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇四

尊敬各位领导、各位同事：

大家好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自我的时机和舞台。我是xx地产营销部的xx[]今天我竞聘的岗位是销售部经理一职。

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历和素质。我是20xx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表达。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，怎么去改良自己的缺点，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，当然也要承担宏大的压力，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时机，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展培训，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、 定期对市场进展了解，向上级反响各竞争对手的.近况，到达知彼。
- 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。

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，优势也缺乏挂齿。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，今天借此时机，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个时机。无能结果如何，我一样会努力工作。谢谢大家！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxxxxx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。

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。

1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，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。

财务竞聘报告·办公室主任竞聘报告·教师竞聘报告·核算员竞聘报告

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”。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇六

大家好！

我叫**，今年32岁，毕业于**大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至20xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20xx年被评为全市优秀组训□20xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师□20xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职□20xx年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名□20xx年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；20xx年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20xx年11月参加“全省县支公司经理培训班”；20xx年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其二、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

其三、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

其四、我累计授课达到20xx课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

一、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

二、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向

农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20xx年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的`市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

我的演讲到此结束，谢谢各位！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇七

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫，今年岁。站在大家面前的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。首先感谢公司在人事制度上为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是售楼部销售副经理。现在我站到了这个舞台上，带着我满腔的信念与直着，竞选经理之职。汉语词典中的经理指的是经营和管理。经营是建立在管理基础上的，管理是根本。只有严格的管理方式和正确的经营理念相结合才能创造我们成功的. 奇迹;我认为，站起来能讲，坐下来能写，走出去能干的经理才是一个合格的经理。人生只有走出来的美丽，没有等出来的辉煌。所以我勇敢地走到了这里。

在现代企业管理中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，售楼部就是公司管理方案具体组织和实施的主体。我认为，售楼部的工作极具有挑战性，售楼部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，有很强的责任心。我深知售楼部副经理的工作十分重要，主要体现在服从性，执行力和当好一线员工的后盾，如果我能够竞聘成功，我将以部门副职的职责展开工作。我的工作思路是：

一、以“三个服从”要求自己，“三个服从”是个性服从调配，感情服从原则，主观服从客观，做到不为自己找借口，不为领导添麻烦。

二、提高执行力度，对公司既定的方案坚决执行。雷厉风行、求真务实的工作作风养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我唯书、唯上、唯真、唯实的工作态度。

三、提高协调力，我们是一个销售团队，这个团队是众多性格特性的一个整合体，使得上下团结一致，同仁们和谐相处，整个团队才有了凝聚力，打出去的拳头才最有力量。

四、不断加强自己的学习力，当今社会竞争激烈，各种学术和科技日新月异，高文凭，高学历，都不够，只有有了高学习力，才能立于不败之地。火车跑的快，全靠头来带，只有头儿当好了榜样，才能让整个团队更好的去学。通过学习，才能对整个行业在未来的发展有一个相对准确的定位和预见能力。

不容置疑，在各位领导和同仁面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生；凭心而论，我参加工作的时间短，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试。，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恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报自己和公司。

我的演讲结束了，谢谢大家！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

古希腊著名哲学家苏格拉底说过“世界上最快乐的事，莫过于

于为理想而奋斗”。我正是怀着这样一种快乐的心情参加今天的竞聘。在这里我要感谢领导给我这样一次展示才华，竞聘上岗的机会，也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，采取公平、公正、公开的竞聘原则，采取德才兼备的竞聘标准，对选拔任用干部具有民主性和科学性，有利于调动干部的积极性和创造性。作为一个有热情，有上进心的人，我感觉应该发扬毛遂自荐的精神，为邮政事业做点贡献。我会客观地说明我所具备的应聘能力，全面阐述我做好销售经理的总体思路，虚心接受各位领导和评委的挑选。

下面我做一下自我介绍，今天我来重新竞聘营销主管，是因为我对这一块比较熟悉，做起来驾轻就熟。对于今天的竞聘我充满了信心，这些信心主要来自于以下几点优势：

第一、我具有良好的个人品质。

我在日常生活和工作中不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人，善于沟通交流。在工作中我能够服从领导，团结同事，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。我乐于助人，诚实守信，待人热情随和，处世干练，并严格恪守工作职业纪律。此外我还善于统筹兼顾，敢打硬仗，敢啃硬骨头，这也培养了我勇于肩挑重任，敢于承担责任的性格，在工作中能够独当一面。

第二、我具有丰富的工作经验和策划能力。

七年多的工作生涯，滤尽了我的青春年华，却为我积淀了许多宝贵的工作经验。我先后在管理和营销岗位上工作过，积累了许多相关的工作经验，我从事过邮政业务和经营管理工作，对邮政业务流程较为熟悉，长期的一线工作让我熟知客户的需求，能更好的地把握以后的工作。此外我还具备一定

的营销策划、市场开发、客户关系管理能力，能够按要求参与实施联动营销方案。

第三、我具有较强的沟通能力和团队协作精神。

我性格外向开朗，为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，利用自己谦虚、稳重、诚实、热情、随和的性格，在工作圈里开创了和谐的工作氛围。此外，我还具有较强的团队意识，能够团结同事，共同做好工作。

第四、我富有责任感，善于创新。

我总是以极大的兴趣和热情去面对工作，任劳任怨，不怕吃苦，敢于承担。我深深地爱着我所从事的邮政工作，多年的工作经历使我对这份工作产生了浓厚的感情，今后我将以百倍的热忱投身工作当中，立志为邮政事业奋斗一生，充分发挥主观能动性，创新工作思路，不断提升工作能力，创造新的工作业绩。尊敬的领导、评委，销售经理对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。我年富力强，正值干事创业的好年华。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上市场部营销主管的工作岗位，我将，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导和同志们支持与厚爱，具体来讲，我将做好以下几点：

第一、打造窗口营业平台，实现阵地营销和游击营销相结合。今后我将主抓窗口营业，通过优质的窗口服务平台，赢得客户的支持与信赖。我会对窗口服务合理排班，科学疏导，限时处理各类邮件，营业人员在接受客户查询时，杜绝推诿、拒绝、搪塞、应付等现象。坚持窗口多说一句话，坚持发展高效长效业务，做好宣传解释工作，掌握营销技巧，把发展业务作为自觉行动执行，做到事事有着落、件件有回音。此外，加快科技手段在服务中的应用，实行游击营销，积极采

取预约服务、流动服务、上门服务等多种方式受理邮政业务。提升我们服务水平，打造优质高效的窗口营业平台。

第二、增强优质服务功能，树良好企业形象。

服务是营业窗口永恒的主题，服务的好坏关系到我们整个工作的顺利进行。因此今后我将进一步加强服务方面的培训，树立良好的企业形象，严格要求工作人员的一言一行、一举一动，让员工学会换位思考，真正站在客户的位置上思考如何做好服务。为促使这一措施取得效果，我会建立适中的考核机制和奖惩政策，以保障规范服务再上新台阶。通过对员工培训，提高服务标准，对年轻人要微笑一点，动作体现快一点；对老人要亲切一点，动作体现慢一点；对熟人要诚恳一点，动作体现亲和一点；对脾气不好的要忍耐一点，动作体现谦虚一点。

第三、创新营销思路，提升工作业绩。

尊敬的领导、评委，今天站在这里我倍感荣幸，如果承蒙各位厚爱，让我走上市场部营销主管这一工作岗位，我将以满腔热忱投身工作，以精诚之心戍守本职，以勤劳双手缔造业绩，以出色地表现回报大家的厚爱。我相信今天将是我迈向未来的一个新起点，一个里程碑。今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的言语，用热情开启工作的新篇章，同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。谢谢大家！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇九

尊敬各位领导、各位同事：

大家好！

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

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20____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。

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！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十

尊敬的各位领导：

我是____事业部____店的____，现任____。现将2014年工作述职如下：

一、思想及学习

在____总、____总的带领下我开始了新一年的工作，新领导班子的组建，给了我新的思想及动力，雷厉风行的行事态度、高标准的行事要求、平易近人的沟通方式，让我干劲十足。我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造一个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

二、履职情况

(一)销售

上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节最高一天销售____万元，情人节和元宵节一天最高销售____万元。对于越来越严峻的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，最高一天销售____余元。

(二)商品管理

1、每天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我非常重视，通过审查找出自身存在的不足，并使个人工作可以得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

2、为了使超市布局更加合理，与____总、____总和____总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，积极与____后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在____总、____总、____总多次现场指导及李海存总监支持下，由____后勤与____后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，现工作已经完结，面点区已开始经营，超外各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感谢各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

3、库存。根据系统的库存管理报表中的数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货；每天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货；以提高库存周转。

4、新品的引进。针对超市针织品的品类一直不丰富的情况，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装内裤、泳衣、丝袜和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

(三)团购开展。进入2014年，我们仍然非常重视联系团购，上半年合计团购金额近_____万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近万元。

(四)现场管理

1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各项工作全面管理。

2、卫生检查

根据公司要求每天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

3、活跃职工生活

为了让员工在工作之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

(五)安全管理

安全工作一直是责任重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全责任第一人，我深感自身责任重大，因此，我是每会必讲，强化安全意识；落实责任，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

(六)节支降耗

1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

2、针对超市初夏室温较低的情况，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

三、工作不足

(一)与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不理想

(二)各部门工作不能做到细致化

(三)工作创新力欠缺

四、下一年工作计划

(一)提升自身高度

律人先律己，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心接受，快速提高，使自己成为一个多面手。

(二)借力发力提销售

1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用___楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自己，让广大顾客重新认识重装后的___超市;14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与___总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，(每周推出针对社区的生鲜促销商品)以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

4、商品质量管理一直是超市的重点管理项目。现商品监管由工商改为食药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

(三)细节管理争客源要效益

1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作积极性是现场管理重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是，消防安全；二是防损管理；三是夜间值班安全。

3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

以上陈述难免片面，请领导多提宝贵意见。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十一

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

首先，根据竞争上岗工作要求，向大家介绍一下自己及竞聘优势：

参与这次竞聘，经过对自己工作业绩及综合素质的分析，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

对于今天竞聘的销售副职的工作岗位，我做好了十足的准备，副职岗位的工作主要体现在以下三个方面：一是为部门领导

当好参谋，二是为部门事务当好主管，三是为前线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角，补台不拆台；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，销售部门工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：干销售工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

谢谢大家，我演讲完了！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次公司组织的岗位竞聘，不管是否能够成功，我还是非常感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我最大的幸福和机遇，这也充分表明了公司及各位领导对我期望、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

想必本人的话，大家都应该了解了，陆闯，90年农历闰五月初八的生日。二十五岁。今年的七月份通过应聘来到我们公司的网销部，我想我是幸运的，首先呢我们的马总特别好，不管人怎么样，但是吧出来这些年听过是听过但是我从来没有遇到过哪家公司可以有零食吃的。所以也非常感谢每天发零食的许大小姐。另外呢我也很感谢我们网销部的彭经理。他对我的信任，和照顾，真的很感谢！

二、我的竞聘优势

每个人都有自己的优点，我觉得人之美就是要展现自己的长处。美丽漂亮的人就应该去拍戏，歌喉好的人就应该唱歌，会表演的人就应该表演，心思缜密的人就应该做会计。同样我和很多人一样也要找到自己的位置！

1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年；

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融；

我有一个梦想！这个梦想就是有个小车可以为我的家人遮风挡雨；

有句老话不知道大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自己什么职业可以帮助自己完成梦想！所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想！

2、管理能力

记得两年前，我刚刚离开了我的第一份工作，去北京投靠大表哥。他是做水电安装的，北京的天气可能去过的人真的无法去体会，你们不知道在平均湿度达到百分之八十的地方突然到了一个湿度只有百分之十几的地方是如何去适应的，我记得很清楚我的办公室一天要擦三遍上面永远都是一层灰。吃饭的碗从来都是反过来放的！当时的工地上一共有12万平方，多大估计很少有人能知道，打个比方你们腿走一圈绕一圈不上楼至少要半个小时还是脚程快的。

楼房一共二十一栋大部分都是十二层的，这么多的地方如何才能面面俱到的管理到位？你看都来不及怎么管？人数最多的时候我记得很清楚是七百五十四个工人，管理人员不算，全是农民工，农民工还是最不好管的。你去和他说道理告诉他怎么做人家都不搭理你的！这样一个前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，而且在这样的一个情况下可以让一个人很好的提升管理能力，具体做法呢就不说了，总之一句话复杂问题简单化，简单问题复杂化。就是在这样的状况下我知道了一个人一定要有一个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，服从工作、服从全局，在不同的工作岗位上都做到并做出自己应有的贡献。

3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

还是说北京的事情，记得冬天的时候零下十几度，因为在工地上嘛手肯定不干净，不像北京本地人哈，都是在室内的，我们工作的地方都是在室外，西北风果断的是管饱的。没到吃饭的时候出去洗个手然后回宿舍，网手把上一握，手就直接粘上去了，一边笑着一边给别人看。当然哈，冬天的时候干活时不能直接碰触铁呀，钢材呀这些东西的。不然手会不忍直视的。肉什么的都没了。

记得最难熬的就是洗衣服了。我们还好有洗衣机的，不向别人，不过洗衣机在室外洗的一边洗衣服一边洗衣机上粘的水就结冰了就是这个样子所以呀每次洗完衣服去晾衣服的时候也是非常痛苦的，风是怎么吹的水都知道。

这样的环境告诉我人啊，其实最伟大的武器和力量就是承受能力，套句大家经常说的话从内部打破就是成长从外部打破就是被这个社会所抛弃。

4、脸皮厚

有同事说我脸皮厚，其实吧我觉得脸皮厚也是一个优点不是，

人家不是有句老话嘛叫做做销售的只要记住三点就好了，第一脸皮厚第二脸皮厚第三坚持脸皮厚。

其实一开始从学校里面出来的时候我都不敢看别人的，后来慢慢的吧我知道了。这个社会就是这样的，你不去抢你不去争最后的最后你就是什么都没有，因为人家都以为你已经吃饱了，谁又能看到你呢。现在是个抢钱的社会。

我谢谢我的梦想让我有了一份激情，谢谢我的表哥让我知道管理很重要，谢谢那台洗衣机和那份工作让我知道坚强的心是每个有力的后盾，谢谢这个社会让我学会了不要脸！

三、应聘后的设想

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张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，也将是我有机会进一步为公司展现自己的余光，为员工提供各方面需求。

一个优秀销售经理的重要三点

1. 心态：心态是决定一个人做事是否能成功的基本要求。作为一名经理，势必会遇到前所未有的挑战与压力，来自于公司的，项目的，销售人员的，当面对这一切时，良好、积极、乐观的心态是必要的。如果没有一个良好的心态，会影响全局。
2. 责任心：作为一名经理，在任何事情中，可以说是决策人，如果没有一颗强烈的责任心，凡事不会做到全力以赴，这样的成果会大打折扣。只要有强烈的责任心，才能把潜能发挥到最大。

我的第一份工作，在一个电子厂上班，弄丢了一

个mastercam的密码狗。这个密码狗价值五万而且是美金，我当时真的急的傻了，后来我人身中的第一个经理，我记得很清楚叫做赖光华，是他帮助我写了报告后来，挽回了一定的损失。他对工作的责任和对员工的责任我到现在为止都非常的记忆犹新，感谢他！

3. 执行力：执行力是一个人做好事情的根本。作为一名经理，首先要对公司的企业文化充分认可，对公司未来的发展要认可，紧跟公司发展的步伐前进，拥护公司的发展方向，拥有共同的价值观、人生观，对公司所下达的任务、要求、指令，必须做到服从，按着公司的发展方向去做事。

我的具体工作设想

1、活到老学到老。所以首先需要做的当然就是认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，想当好一位领导，要学会先做人或做事，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。我也迫切的希望每个同事领导都可以指出我的缺点，知无不言言无不尽！

2、马总说过经理是什么，就是帮助大家，所以要摆正好位置，当大家的助手，积极推进观念和机制创新，从方方面面想细做细，关系下属员工的疾苦，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。希望大家以后多用用我，别用死就好。

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“以市场为向导，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，要关注到员工的合理要求，帮助员工一起设计职业生涯，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，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

为中心的销售观念转变成以客户为中心的营销观念上来，充分发现客户的担心，发掘客户的能力。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、“育人者必先育己，立己者方能立人”关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断的加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权力观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职责为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十三

转眼20__年我在沱牌的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的，我就试用期的做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的做的更好，完成公司下达的销售任务和各项。

一、试用期完成的

1、销售情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额5.3万元元，回款率为96%;低档酒占总销售额的82.6%，其中以沱牌头曲500ml□沱牌大曲简装480ml□柳浪春短盖销售为主;中档酒占总销售额的17.4%主要以五星沱牌及四星沱牌为主;其中五月份销售额为2.6万元，占总销售额的49%;六月份销售额为0.8万元占总销售额的15%;七月份销售额为1.9万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区

域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是射洪战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜；其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“沱牌酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴沱牌头曲500ml宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家；对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导，此次一系列对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理，建立了

经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售。

6、市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，丰谷、太乙、小角楼及金六福等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以丰谷头曲、太乙曲酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司沱牌头曲、沱牌大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

丰谷公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进丰谷特曲、清朝丰谷等系列酒达5000元可获得九阳牌豆浆机一台，达2万元可获得价值20____元空调一台。

金潭玉液以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都金潭玉液。

二、打算

尽管在试用期当中做了大量的，但由于我从事销售时间较短，缺乏营销的知识、经验和技巧，使得有些方面的做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使

自己的营销有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大跨度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

销售部经理竞聘演讲稿5

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十四

尊敬各位领导、各位同事：

大家好！

首先，感谢__地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是__地产营销部的__。今天我竞聘的岗位是销售部经理一职。

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20__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。

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。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫__，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__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__为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢__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__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__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__岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的时期，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。

20__年是__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。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

- 1、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。
- 2、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等融入到管理服务工作中，形成有__特色的营销格局。
- 3、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。
- 4、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定

政府客源，减少客人流失，将目光和精力投入__企事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销售，团队销售改变客源单一的现状。

5、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让__的品牌深入消费者心中。

6、对所有涉及__形象的宣传品，严格把关，按酒店要求进行制作，提升酒店档次。

7、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。

8、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

谢谢大家！

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十六

尊敬的各位领导：

你们好！

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和延续进行系统的技术改造，当今构成了120万吨水泥的年产范围，整体设备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，特别是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央与东盟国家建立更紧密关系□xx毗邻东盟三国的地域上风日益突出，多项

重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

根据当前的市场情势，我以为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐渐培养昆明分公司的核心竞争力，使企业在剧烈的市场竞争中不断创新业绩，取得长足发展：

xx水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部份建筑企业未实施同一采购，故此水泥需求相对分散，尽大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的生产本钱还没有有效降落，因此在市场中不具有价格上风。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量上风，并将服务作为产品的延伸概念，以优良服务赢得市场因此建议公司把优良产品，优良服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销进程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，进步服务工作质量和效力，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际题目，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部分内建立良好的营销反馈机制，有效搜集市场信息并反馈给技术及生产部分根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效下出世产本钱，创造更大的经济效益，争取更多的竞争上风。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物质采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制定科学的销售计划，进行公道的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共叫。企业的人力资源将是持久竞争上风的重要来源。一个好的销售经理应当是知道如何激起销售职员的潜伏能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部分最为宝贵的资源。我将利用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁□who□□即团队成员自我的深进熟悉，明确团队成员具有的上风和劣势、对工作的喜好、处理题目的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后取得在团队成员之间构成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里 □where□□每个团队都有其上风和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的要挟与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要到达的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥上风、躲避要挟、进步迎接挑战的能力。

我们成为甚么□what□□以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激起团队成员的豪情，应建立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的空想。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十七

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。希望可以在这里向各位讨教学习。

自20__年进入__公司，我在__公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮助下，通过公司不断的

培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的职员逐渐成长为合格的职员，现在又开始挑战新的岗位。所以今天我想竞聘的岗位是销售部经理一职。

在参加工作的这几年来里，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。积极学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改进工作方法，创新工作思路。

如果本次的竞聘能够成功，我将做到如下的工作：

一、实施__行品牌营销战略

品牌是制造商或经销商加在商品上的标志，一个深度品牌应该具有属性、利益、价值、用户、文化和个性，才能在当今市场上真正具有竞争实力。目前金融行业激烈的竞争环境下，中国银行的品牌建设势在必行。实施品牌营销战略，首先要明确品牌定位，培养客户品牌忠诚度。x行要在客户心目中留下别具一格的银行形象，提供最适合目标市场的金融产品，使自己成为某一细分市场中最佳的银行。其次要增强品牌经营意识，建立高效的品牌管理体系。品牌经营与管理是一项系统工作。x行要正确认识品牌的内涵，在经营理念上要坚持市场营销思想，以市场为向导，以客户为中心，适时研发推出市场适应性强的金融产品。最后要加强品牌创新，增加品牌的科技和文化含量。创立品牌产品的关键主要在于服务和科技的含量，要增加金融产品的“含金量”以及金融产品的文化含量，使品牌创新逐步走向规范化和制度化。

二、做好市场营销工作

立足于国家相关政策以及市场需求，强化目标营销和分层营销，科学定位，确定分阶段的营销目标，开展发展规划、市场分析，根据市场的需求来制定经营策略并开展营销活动。

适当加大广告投入，积极开展营销宣传工作，为领导出谋划策，各部门积极合作开展产品交叉销售。

在激烈的市场竞争过程中，顾客与潜在顾客是一个企业成败的关键，许多企业都明白顾客是自己最有价值的财产，没有顾客就没有企业，顾客是企业生存、发展的前提，同时也是关系营销的立足之本。营销中，应始终保持“客户至上”的理念，加大对新客户的吸引力，同时也要做好老客户的维护工作。营销是以服务为本的，顾客是上帝，应时刻建立以客为尊的服务理念，设身处地去理解客户所处的情景及面临的困难。要想顾客记得你，我们的产品要好，我们的服务更要好。如果说产品是核心载体，我们的服务就是他们回头的保障了。尊重客户，理解客户，持续提供超越客户期望的产品与服务，做客户们永远的伙伴。

三、加强信息收集，落实日常性工作

知己知彼，百战不殆。当代这个飞速发展的社会，是一个科技信息的时代。掌握信息，就是握紧了经济的命脉。我将建立信息收集制度，强化信息意识，学习并研究其他银行的营销方法和手段，并且将结果及时反馈给领导，尽快做出应对策略。

千里之行，始于足下。各项工作的顺利进行，都始于对日常工作的认真负责。我要从基础工作做起，从每一个细节做起，让每一项工作都做实做透，让领导放心，让客户满意。

销售经理竞聘演讲稿三分钟篇十八

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我名叫马世跃，来自威宁县分公司，现年31岁，中共党员□20xx年7月毕业于贵州大学财务管理专业□20xx年获得中级会计师职称，现任威宁县分公司卷烟营销部品牌培育助理。我竞聘的岗位是卷烟营销中心副经理一职，我认为我各方面的条件都比较适合这一岗位。首先，我想谈谈我对这一岗位主要工作职责的认识：我认为卷烟营销工作应以市场需求为导向，以百牌号为基础，以培育十多个为重点，以提高服务质量为抓手，以提高企业效益为目的。作为一名副经理，应该在经理的领导下，贯彻执行相关法律法规和规章制度，协助经理健全营销管理部门的各项管理制度，制定市场营销、品牌培育策略，开展市场调研，进行市场分析预测，做好卷烟采供、品牌培育、市场营销、客户服务、订单采集、绩效考核、业务培训和日常管理等工作。

在工作中：一是要有超前的思维；二是要熟悉市场；三是要了解终端消费心理；四是要树立服务意识。这就是我对这一岗位职责的一些理解和认识。接下来，我想谈谈我在基层工作和生活中积累的一些生活体会和工作经验：

1、熟悉卷烟营销业务。先后在网建办、财务股、监审计股、卷烟营销部工作，因而较为熟悉卷烟营销业务。

2、注重学习，有良好的学习习惯。在工作中积极学习新业务、新知识，不断提高业务技能水平，同时还通过利用业余时间学习，在xx年取得了中级会计师职称□20xx年参加注册会计师□cpa□考试，一次通过了经济法、税法和会计三门课程，今年将参加剩余科目的考试；11月还将参加国家局在郑州举办的企业高级培训师的鉴定考试。通过学习，自身水平不断提高。

3、有较强的责任心和执行力□20xx年以前，威宁分公司卷烟网建工作是这样一种状况：大家认为卷烟销量好，网建工作就好，导致大量不规范行为的发生，全区网建交叉检查连年倒数第一，在这样的背景下□xx年底县局（公司）提拔我担任

卷烟营销部副经理，负责网建工作，县局领导的要求是网建工作必须上水平，必须有质的飞跃，上任后，在地区卷烟营销中心、网建办的帮助下：编制网建资料范本，组织培训，强化训练，监督检查，经过共同努力，在xx年的全区交叉检查中，网建工作上升到全区的中上等水平，走上规范的道路。

4、有良好的沟通协调技巧和处理复杂问题的能力和经验□20xx年年初，全区卷烟电子结算率先进单位已经接近100%，然而威宁分公司的电子结算率却不到40%，在全区挂末。主要的问题是农村交通差、存款不便；金融网点覆盖、服务不到位；客户抵触情绪大等□xx年3月，县局（分公司）将我从监察审计股调到卷烟营销部，全面负责电子结算工作，县局的要求是到09年底电子结算率必须达到80%。到任后，积极走访市场，进行调研，在地区公司财务科、卷烟营销中心、物流中心等相关部门的帮助下：制定实施计划、管理办法；积极与金融机构沟通、协调，召开座谈会，建立协作机制；加强宣传引导等一系列积极有效的措施，到09年5月威宁分公司的卷烟电子结算率达到了90%，结算成功率达96%，到7月，电子结算率达到了100%，结算成功率98%以上，一跃进入全区先进行列。

各位领导、同志们，以上几点是我这几年在基层工作和生活积累的工作经验和生活体会。如果承蒙大家信任有幸担此重任，我将竭尽全力不负众望，履行好副经理的工作职责。在新的岗位上，我初步的想法是：

1、加强对县级营销部的培训管理，特别是一线营销人员的培训，增强执行力。据我了解，地区卷烟营销中心很多好的方案、计划、措施等在县级公司未能得到很好的执行，导致效果不明显，我认为主要问题在于中间环节存在一些问题，也就是地区制定方案、计划后一种方式是直接下达给县级营销部，由县营销部安排客户服务部执行，另一种方式对县级营销中层干部进行培训，再由其培训基层一线人员，然后执行，在这一过程中就出现了一个严重的问题，就是认识不到位或

信息传递失真，导致基层营销人员没有完全把思想统一到地区的高度，当然执行效果就很不理想。因此我认为应加大培训力度或扩大培训面，尽量将更多的一线员工纳入培训的范围，最大限度的保持思想统一，或者加强对县级营销部门的监督考核，增强执行力。

2、提高人均卷烟销售收入。从20xx年度全省对标指标数据来看，全省的先进值为296.04万元，而我区人均卷烟销售收入平均为180.53万元，比全省先进单位低115.51万元，差距较大，因五类烟受政策的影响，所以我认为应以重点培育三类烟为主，一二类烟为辅，提高一二三类烟的销量比重，降低四类烟的销量比重，同时由于近年销售形式好，因此我认为可以考虑调整考核的重点，适当减少计划量考核的比重，加大对销售收入的考核，督促县级单位对提高销售收入的工作力度。

3、加强预测管理，减少库存积压，降低资金占用费用。我认为目前的卷烟采供、库存管理的效率还有上升空间，以威宁今年上半年为例，月平均库存存货为1531箱，月平均占用资金1840万元，我认为主要的问题是一方面在开展按订单组织货源的工作中客户经理对零售户销量的预测不准确，二是和工业的沟通、协同营销尚需加强。如果按1万元3个月活期存款利率1.71%计算，库存占用资金的利息费用威宁一年就为31.46万元，按1万元1年活期存款利率2.25%计算，库存占用资金的利息费用一年就为41.4万元。然而这样一笔库存管理费用，并不都是必须的，如果提高对零售户销量预测的准确性，加强和工业协同营销，合理安排调运的进度，尽量降低库存积压，按月平均降低20%的存货计算，仅威宁一年至少能降低6.3万元的存货资金占用费，同时再加上直接减少的仓储费用，一年就能降低10万元左右的费用。如果放大到全区，效果会更明显。

以上是我关于开展工作的一些初步想法，由于时间关系，简单列举几条，说得不对的，请领导批评。

尊敬的各位领导、同志们，如果我竞聘成功，我将踏踏实实做人，兢兢业业做事。摆正位路，当好公仆；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手；服务基层，架好桥梁。

以上就是我的竞聘演讲，如果大家相信就请投我一票，我完全尊重大家的选择和组织的决定，无论结果如何，我都会正确对待，以工作大局为重，服从组织安排，一如既往地把工作做好。

谢谢大家！谢谢！