# 企业销售经理竞聘演讲书5篇范文

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2023-12-20

*销售部是企业市场营销工作中满足市场需求的重要部门。企业在面对市场需求的时候，需要利用销售的手段满足市场的需求。但由于市场的需求方式、需求形态多种多样，也就造成了企业在销售行为的形式上、销售形态的管理上存在着不同的差异性。下面给大家分享一些关...*

销售部是企业市场营销工作中满足市场需求的重要部门。企业在面对市场需求的时候，需要利用销售的手段满足市场的需求。但由于市场的需求方式、需求形态多种多样，也就造成了企业在销售行为的形式上、销售形态的管理上存在着不同的差异性。下面给大家分享一些关于企业销售经理竞聘演讲书5篇，供大家参考。

**企业销售经理竞聘演讲书(1)**

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。

**企业销售经理竞聘演讲书(2)**

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，达到知已知彼。

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!

**企业销售经理竞聘演讲书(3)**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!

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、也为自已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\_\_行业有了一定的认识，我省现有\_\_企业\_\_x户，年生产能力为\_\_\_\_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\_\_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。目前的销售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，以顾客需求为导间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\_\_市场的同时，营销网络向\_\_州辐射。以新中标的公路建设为切入点，分别设立\_\_东北片区和\_\_南片区办事处，以\_\_x等地为突破口，抢占高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小\_\_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销售风险，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。

谢谢大家!

**企业销售经理竞聘演讲书(4)**

尊敬的各位领导:

大家好!

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、也为自已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，以顾客需求为导间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。

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”。

**企业销售经理竞聘演讲书(5)**

我是\_\_x，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是“区域经理”。我深知担任此岗位责任的重大，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。

我竞聘这一岗位的优势有如下几点:

一.具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，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。

二、具有较强业务能力。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。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关的国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习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。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近10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。

下面介绍一下我的工作方法:

一、完成上级下达的销售目标。

我采用以下方式，第一步，将销售目标数字化，并将其进行分解，制定销售任务分配方案，将全年任务额分成上半年，下半年，在细化，按人头、月份进行分配。第二步，将销售人员实行区域化分，每个销售人员都有自己所管辖的区域。每个销售人员将有自己的区域，及自己的任务额。

二、带领和督促下属建立和完善各自的区域，达到既定销售目标。

以区域采点的形式，扫除盲点区域，在一定时间内让各销售人员的进行区域排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，我将带领每个销售人员进行查核，每周末都将开会，了解项目的进展情况，并在每月初针对各个情况做好月项目计划表。

三、完善团队，使之成为完整的团体，活跃的组织，有战斗力的团队。

销售团队的激励措施:有效的销售=良好的沟通+有效的规划。营造文化氛围来提高员工的文化素养、创造团队的文化精神。实行早会制，让员工们多沟通思想、相互学习，提高谈话水平，谈话技巧;为大家提供学\_\_台，购买书籍、碟，增强员工们的学习热情;推行培训计划，学习产品知识、销售技巧，使大家更加了解公司的理念，更有效的去推销自己;通过学习，员工们相互沟通销售经验、交流销售技巧，传递新信息、新方法。

我的梦想:我希望我们可以成为这样的团队。当每只雁展翅高飞时，也为后面的队伍提供了“向上之风”;“V”字型的队伍为雁群增加了队伍的飞行范围。告诉我们——在分享团队默契的人能互相帮助，更轻松的到达目的地。因为他的旅程建立在彼此的信任上!

当前导的雁疲倦时，它会退到队伍的后方，而第二只雁则飞到他的位置填补。告诉了我们——再艰难的任务需要轮流的付出，我们需要尊重，保护每个人的独特技术、才能天分及资源。

当某只雁偏离队伍的时候，它会立刻发现单独飞行的辛苦与阻力，就会立即飞回队伍中，启发我们——若我们遇到问题时，就应回到队伍中，跟随着领队者到达目的地;我们会乐意接受他人的协助并协助他人。

当某只雁生病时会有两只雁飞出队伍，跟在后面帮助并保护它;告诉我们——会在困境中彼此保护，在顺境中茁壮成长。

四、勇于探索和创新，向上级提供宝贵建议。

定期与各客户经理进行一次市场情况的分析报告，将市场情况及时归纳和总结，与上级沟通，解决问题。

五、自我学习自我完善的提高。

对我自己更要要求严谨，要不断去充实自我，学习公司的理念，学习专业知识，不做快乐的污染者，与自己的团队一起努力，一起奋斗，同甘共苦。

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。

如果我能竞聘上这个岗位，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履行职责，以实际行动证明自己。以百倍的努力感谢领导的信任与支持。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“抓大不放小”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，我也会祝福其他同事，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”的销售经理，为公司做出自己应有的贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找