# 2024年经理就职演讲稿(精选13篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-12-28

*要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。经理就职演讲稿...*

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**经理就职演讲稿篇一**

各位领导、全体员工：

大家好!

首先感谢公司董事会对我的信任，在公司快速发展时期，我被任命为公司行政副总经理，我感到非常高兴，这是公司领导和全体员工们对我的信任，在此我向大家表示衷心的感谢。我走上这个岗位，深感自己身上的责任重大，为此，在今后的工作中我将不负众望，恪尽职守，在公司董事会的领导下开展各项工作，认真履行好自己的职责。

我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，以公司的命运为自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。

我当前的首要任务，要正确引导职工思想，维护企业生产生活稳定，合理安排公司资源，开源节流，同时加大安保力度，维护企业生产生活安全。其次：面对公司跨越发展战略目标的实现，在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

再次：继续加强项目基础管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升亚华营造的品牌影响力和竞争力。

源优势，还要不断总结积累经验、吸收教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

第五：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，特别要注意资产收益的优化。很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入光辉的前景!第六：我要在公司董事会的领导下，严格按照公司的规范要求进行组织管理活动，本着对董事会负责、对投资者负责、对企业负责、对员工负责，对用户负责的原则，认真履行行政副总经理的各项职责，努力向董事会和全体员工交出一份合格的答卷。在今后的工作中，注重调动大家的积极性和能动性，增强班子的凝聚力、战斗力和创新力，做到经营层分工明确，各尽其责，构建奋发有为的团队。坚持以创新求发展，推进企业技术创新、机制创新、管理创新和企业文化创新。

我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我将尽我所能，为了我们的事业，不懈的努力。我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家!

谢谢大家。

1.演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。

幸福的城堡2.一篇演讲稿要有一个集中、鲜明的主题。无中心、无主次、杂乱无章的演讲是没有人愿听的。一篇演讲稿只能有一个中心，全篇内容都必须紧紧围绕着这个中心去铺陈，这样才能使听众得到深刻的印象。

3.好的演讲稿，应该既有热情的鼓动，又有冷静的分析，要把抒情和说理有机地结合起来，做到动之以情，晓之以理。

4.演讲稿的语言要求做到准确、精练、生动形象、通俗易懂，不能讲假话、大话、空话，也不能讲过于抽象的话。要多用比喻，多用口语化的语言，深入浅出，把抽象的道理具体化，把概念的东西形象化，让听众听得入耳、听得明白。

**经理就职演讲稿篇二**

刚才xx宣布我任分公司副经理，首先我对控股公司党委、控股公司做出的这一决定表示坚决服从，也非常激动和荣幸。在此，首先感谢公司各级组织和领导对我多年的培养和信任，以及分公司广大职工一直以来对我的支持和帮助。对于这一任命，我更多的是感受到了控股公司、分公司各级领导给予我的信任与责任，虽然我在工区、坑口的管理岗位上工作了近十年，取得了一点经验，但是要充分履行好副经理这一职务，还有很多不足之处。因此，我将在今后的工作中，要更加努力工作，绝不辜负各级组织和领导及同志们对我的期望！

我将尽努力做好以下几项工作：

一是加强学习，首先是要提高学习的自觉性，加强理论知识的学习，加强党的方针、政策的学习。进一步提高对控股公司各项方针、政策的执行力，使自己的言行和公司的发展保持高度一致，同时，不断加强自身业务知识的学习，尽快掌握现代矿山生产管理的相关知识，使自己能胜任目前公司现代企业快速发展的要求。

二、摆正位置，履行好职责。首先是协调好分管部门的工作，及时掌握和分析分公司的生产信息，提出合理的措施和办法，为经理班子提供决策依据，让班子做出的决策既符合公司的利益又能兼顾员工的意愿。其次，要统筹兼顾，顾全大局，充分履行好自己的职责，协助经理做好分管的各项工作。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、维护班子团结，我始终不能忘记多年来分公司领导给以我的培养和支持，今后我将更加尊重他们，以他们为师虚心向他们学习，自觉服从组织领导，大事讲原则，小事讲风格，遇事勤沟通，互相关心，互相支持。

四、廉洁自律，认真执行控股公司党风廉政建设各项规定，严格要求自己，自觉接受职工群众的监督，坚决做到自重、自醒、自警、自励。

五、做好表率作用，我将始终牢记我今天的进步离不开各级领导对我的培养与信任，离不开职工群众对我的\'支持，在今后的工作中我将更加要身先士卒、率先垂范，违反规定的行为自己首先杜绝，努力做一个让领导放心、让职工满意的优秀管理人员。

总之，在以后的工作中，我将一如既往，尽心、尽力、尽职，始终扎扎实实做人、做事。为分公司万吨级矿山可持续发展做出自己的贡献，不辜负各级组织和领导对我的信任，不辜负同志们对我的支持，谢谢大家。

**经理就职演讲稿篇三**

各位领导、全体员工：

大家好！

感谢各位董事会成员、各位实超人对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室副总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室副总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位实超人对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位实超人，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌！建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的\'团队优良作风！达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨！共同把实训室管理好、发展好。在这里我向董事会成员，股东以及在座各位实超人郑重承诺：

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体实超人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人。

**经理就职演讲稿篇四**

敬重的各位领导，各位同仁：

大家好！

首先，我对自己能工作在xx公司这样一个快节奏、高效率、布满生气与活力的企业里，感到非常荣幸；其次我要感谢在座的各位同仁在工作中赐予的支持。

财务经理即是治理者，同时又是执行者。

财务经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要对公司的总体规划和目标任务进展有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广阔员工的乐观性，精确准时的向总经理反应各位员工的工作业绩。

财务经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必需把为领导分忧和效劳于员工群众的“中心”工作作为动身点和落脚点。把“参加政务”、“治理事务”、“搞好效劳”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕员工转，效劳围绕客户转，决策围绕信息转。从而使财务各项工作目标更明确，重点更突出。

面对着大家信任和期盼的目光，我看到了盼望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，信任自己，也信任公司将会分散大家的力气和才智，信任“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的`动力。

古人说：“不行以一时之得意，而自夸其能；也不行以一时之失意，而自坠其志。”最终，真诚地祝福我们公司越来越好，财资部为公司的进展供应源源不断的钞票数据。并祝在座的各位同仁身体安康，工作顺当、万事如意！

感谢大家！

**经理就职演讲稿篇五**

感谢组织对我的信任，感谢董事长、副董事长以及前三任执行总经理对我工作能力的造就。本日我面对组织、面对领导、面对新的领导班子成员以及面对xx公司总部全体员工，我心情很激动，同时也很有信心带领公司新领导班子成员，继续发扬xx人\"只争第一、不做第二\"的精神和\"团结奋进、顽强拼搏\"的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向组织，向董事长、副董事长、新领导班子以及全体员工表态：

1、担当总经理时期，我本人起首要做到\"本天职分做人、扎扎实实办事\"，力争一次把事做好。在工作中我将发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

2、在市场开辟工作方面：在前任总司理刘建明先生的\'领导下，公司发展势态精良。20xx年下半年，公司的谋划班子将继续以市场为导向，继续创新市场开辟计谋并进一步拓展市场开辟渠道，力争年末中标合同额突破10亿元以上。

3、在工程技能管理方面：坚持以\"现场保市场\"，强化各项目对工程技能和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业引导书的规范使用，抓关键施工的新技能、新工艺、新材料的推广和使用，增强公司技能实力，在公路市场率先形成竞争优势。

4、在生产谋划工作方面：以20xx年工作报告精神为引导，坚持以项目为中间，以质量和本钱为主线，增强项目本钱管理力度，尤其针对20xx年下半年市场材料、水泥、燃油、石料大幅度上涨等不利要素给公司带来的谋划风险，确定\*\*年的工作重点是：加大精致管理力度，不断进步创利水平。

5、面对公司跨越发展战略目标的完成，在今后的管理中要进一步加速人力资源的开辟。加大对员工能力培训和对人才的引进与造就，使公司的人才布局不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。

6、继续增强项目底子管理，全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力。使公司整体能力和素质得到进一步改善，以不断提升营造的品牌影响力和市场竞争力。在公司精良的发展势头下，我们同时要保持清醒的头脑，不能轻视当前残酷激烈的市场环境。随时要有居安思危、如履薄冰的风险意识，要了解到我们还有很多管理方面的不足，与局各兄弟单元在一些方面还有差距，公司各项目之间管理水平还有差距。好比：公司内部操纵层的造就，目前发展还很不成熟、不规范；外部操纵层还要进一步整合。公司要完成有效扩张，必需整合发挥内外部的资源优势，还要不断总结积累经验、吸取教训，只有这样才能使公司得以长足发展。

总之，在董事会的正确领导下，在二局的大力支持下，在全体xx人敬业精神的鼓舞下，我有决心、有信心带领新谋划班子全体成员以及全体xx人，起首把公司做强。在公司未来发展中，力争提前完成\"同业多元跨越发展\"第二阶段目标，进一步扩至公路拓宽市场，开辟公路养护市场，经过横向联合，继续开辟轻轨、地铁、隧道施工市场，加至公司体制改革步调，整合内外部资源优势，完成企业有效扩张，在做强的底子上稳步把公司做大。

**经理就职演讲稿篇六**

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

年是酒店发展进程中承前启后之年，作为财务部经理我想从以下几个方面着手开展工作：

从年开始，采购工作划归财务部，由此财务部将由会计、机房、采购、库房、餐饮收银五部分组成，成为全店集权最重之部门。为确保队伍的整体战斗力，将在部门采取如下措施：

（1）合理分工，有配合有制约。

（2）优胜劣汰，以汰逼质，确保人员素质不断提高。

（3）以身作则，严纪律、明赏罚。

（4）事不亲躬，权行其正。

在酒店整体采购工作思路引导下，不惧干扰、不惧流言，对酒店的进货渠道、进货方式进行规范、理顺。并尝试进行采购人员工资与餐饮食品毛利率、客房综合利润率相挂钩的考核办法，确保年餐饮部食品毛利率、客房部综合利润率指标的实现。

作为财务部经理，年度将在完成本部门管理工作的同时，更多的站在宏观角度和酒店决策层面，从财务视角出发，向店领导提出更多的建议和意见，确保酒店决策的科学性和可行性。

企业成败之关健在于中高层管理人员，建立健全中高层管理人员薪酬激励机制，将为企业发展奠定动力之基矗年酒店将在中层管理人员中进行薪酬考核管理，为此财务部将在年度把工作重心之一放在实际考核阶段。对于考核办法执行中存在问题不断进行总结、完善，适时向店领导提出修订建议。

在确保年度经营预算完成的前提下，初步完善中高层管理人员薪酬激励机制。各位领导，各位同事，职务代表的是一种信任和责任，参加竞聘代表的是一种信心。距离四星级酒店财务部经理职位的要求，我深知相去甚远，但我相信努力和上进是缩小差距的唯一途径。我将在差距中努力，在经验中创新，在成果中总结，将职位交给我，定不负各位领导与同仁之信任。

**经理就职演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家好！

我是xx烟草市区二线客户经理xxx，我竞争的岗位是市场经理。我是20xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作经过中，我一直谨记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔波和努力，走出了一条合适区域销售习惯的新路子，获得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%下面，超前性地到达了公司的要求。

2、市场经理的工作职责。根据公司的整体规划和营销目的，正确分析市场时机，确定目的市场；合理设定销售目的，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在xx烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目的。

1、在营销团队中采用讲服式、介入式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的受权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善天天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法天天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的.各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通沟通，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的采集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的采集和分析流于形式，采集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息采集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作经过中将本人和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经历毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行沟通，扬长避短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

假如竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

假如竟岗失败，我更不会泄气，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！谢谢大家。

**经理就职演讲稿篇八**

尊敬的蒋总、俞总、各部门经理及各位主管：

大家下午好！

首先真诚感谢蒋总俞总对我长期以来的关心和栽培，给我搭建一个锻炼和塑造自我的平台。同时感谢在座的各位同事一直以来对我工作的大力支持和帮助。

新的岗位、新的起点、新的机遇、新的挑战。在此，就本人今后的工作计划如下：如有不妥之处，敬请批评指正。

明确自己所处的位置；明确自己应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看处在“执行者”地位；对处理一些具体事情，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，并且要协调工作的对象是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我将坚决做到：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不错位；服务到位但不干预部门领导工作。只有把“位置”认准，把“政”字搞清，自觉维护部门领导之间的团结，协助。在工作中我将尽职尽责，不越权，不越位，以身作则，成为一个为人诚恳、忠于职守，勤于政事、胜任职守的好助手。

协调工作是我的主要工作内容之一，由于我初涉管理岗位，经验欠缺，工作中难免有不尽人意之处，望在座诸位同仁给予大力理解、支持和帮助，我将努力做到各方面工作主动摧办和协调，承上启下，沟通左右，协调各方。使各部门工作尽快步入良性发展的轨道。

在实际工作中注意倾听各部门领导和同事的意见和建议、围绕公司领导决策和经营实际，及时向总经理或有关领导同志反映，提交重要的工作建议。

企业的稳定经营和发展，离不开内部规章制度的有效执行。制度的有效执行必须要有效的监督。

加强学习，努力提高处理各种问题的能力。随着时代的进步和岗位角色的变换，面对新的形势、新的任务、新的情况，迫切需要提升自己能力，努力提高驾驭全局、开拓进取、做好本职工作的能力。因此，我必须把学习放在重中之重并向同事们学习，并在社会实践中得到锻炼和提高。

最后，我衷心地希望在座各位领导、同仁在今后的工作中同舟共济、同心同德、相互支持、相互帮助、开拓进取、共创新的辉煌。同时，欢迎大家监督我的工作，以鞭策我不断进步。我深信在全公司所有人的共同努力下，广利来一定会越来越好！

谢谢大家！

20xx年08月27日

**经理就职演讲稿篇九**

尊敬的某某领导及分公司各级领导：

我在工区、坑口的管理岗位上工作了近十年，取得了一点经验，但是要充分履行好副经理这一职务，还有很多不足之处。因此，我将在今后的工作中，要更加努力工作，绝不辜负各级组织和领导及同志们对我的期望！

我将尽努力做好以下几项工作：

一是加强学习，首先是要提高学习的自觉性，加强理论知识的学习，加强党的方针、政策的学习。进一步提高对控股公司各项方针、政策的执行力，使自己的言行和公司的发展保持高度一致，同时，不断加强自身业务知识的学习，尽快掌握现代矿山生产管理的相关知识，使自己能胜任目前公司现代企业快速发展的要求。

二、摆正位置，履行好职责。首先是协调好分管部门的工作，及时掌握和分析分公司的生产信息，提出合理的措施和办法，为经理班子提供决策依据，让班子做出的决策既符合公司的利益又能兼顾员工的意愿。其次，要统筹兼顾，顾全大局，充分履行好自己的职责，协助经理做好分管的各项工作。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、维护班子团结，我始终不能忘记多年来分公司领导给以我的培养和支持，今后我将更加尊重他们，以他们为师虚心向他们学习，自觉服从组织领导，大事讲原则，小事讲风格，遇事勤沟通，互相关心，互相支持。

四、廉洁自律，认真执行控股公司党风廉政建设各项规定，严格要求自己，自觉接受职工群众的监督，坚决做到自重、自醒、自警、自励。

五、做好表率作用，我将始终牢记我今天的进步离不开各级领导对我的培养与信任，离不开职工群众对我的支持，在今后的工作中我将更加要身先士卒、率先垂范，违反规定的行为自己首先杜绝，努力做一个让领导放心、让职工满意的优秀管理人员。

总之，在以后的工作中，我将一如既往，尽心、尽力、尽职，始终扎扎实实做人、做事。为分公司万吨级矿山可持续发展做出自己的贡献，不辜负各级组织和领导对我的信任，不辜负同志们对我的支持，谢谢大家。

**经理就职演讲稿篇十**

各位同事：

大家下午好!

今天很高兴来到秀丽的xx，xx一直是我向往的地方，想不到，在这个火热的夏天我就真的来到了演讲美丽的xx!大家说，xx美不美，(美)，那xx的店长们美不美(笑，美)。好的演讲，大家很有自信心，那我们的营业额就有希望了!那我就觉得上天堂真的很好!

所以一年以后，我希望我们xx的门店单店日均同样能排名全国各分部中的第一名，大家有没有信心!有没有!(有)大家想不想快乐!想不想!(想)

俗话说：新官上任三把火!可是我烧的不是三把火，而是带给大家三个快乐!工作快乐、学习快乐、生活快乐!大家想一想，只要我们的店长们快乐了，店里的员工们也就会快乐，大家都快乐了，工作就会有激情、学习就会有心情，生活就会有热情!我们的顾客朋友们也就会快乐地购物了，那时，我们的营业额想不上升都难!

还有\"人怕出名，猪怕壮\"，大家是不是看到我很壮?所以我希望自己瘦下来(因为我是属猪的嘛)，所以大家跟着我干是会很辛苦的!门店的营运管理离不开基础管理，营运管理的基础就是抓流程、抓制度、抓过程、抓服务、抓商品、抓激励考核，是要眉毛胡子一把抓(呵呵)，我们的业绩才会上来，大家说，是不是会很辛苦?不过，只要我们方法得当，只要我们有一颗积极的心态，大家就不会很辛苦，就会从工作中体会到学习的快乐、体会到营业额提升的快乐、体会到xx分部发展的快乐!

店部经理，二年后做总经理助理，三年后任副总经理，可是不管我做到什么样的职位，我一直都是全心全意为门店服务，做好门店的忠实仆人。这就是一种服务的心态，心态决定一切，热爱才会成功!我希望我们的店长们同样能在我们的公司有一个好的发展!

在以后的工作里，我们将会一起同甘共苦，全力冲刺下半年的营业额。同时我也希望给大家营造一个公平、公开、公正的管理环境，营造一个学习、进步、快乐的环境!营造一个和谐、团结、积极向上的环境!

大家有没有信心!大家想不想争第一!(有，争第一，群情高涨)

好!很好!真的很好!(我有点感动了!)

那么——让我们一起努力吧!

谢谢大家!

**经理就职演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

首先，我对自己能工作在公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢在座的各位同仁在工作中给予的支持。

财务经理即是管理者，同时又是执行者。

财务经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要对公司的总体规划和目标任务进行有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大员工的积极性，准确及时的向总经理反馈各位员工的工作业绩。

财务经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕员工转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使财务各项工作目标更明确，重点更突出。

面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信公司将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，而自坠其志。”最后，真诚地祝愿我们公司越来越好，财资部为公司的发展提供源源不断的钞票数据。并祝在座的各位同仁身体健康，工作顺利、万事如意！

谢谢大家！

**经理就职演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导，股东们，各位亲爱的实超人们：

大家晚上好！在这里我非常感谢各位董事会成员、各位实超人对我这样的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室副总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室副总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位实超人对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。

今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位实超人，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌！建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风！达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨！共同把实训室管理好、发展好。在这里我向董事会成员，股东以及在座各位实超人郑重承诺：

在担任副总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行副总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体实超人的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

**经理就职演讲稿篇十三**

各位领导、各位同事：

承蒙组织对我的信任和重托，安排我来xx公司与大家一起工作，我感到非常的荣幸。在此，我衷心感谢组织上对我的培养、教育和信任；感谢大家对我的.欢迎。

从今天这个时刻开始，我将和同志们一起工作、学习，我很荣幸！很多同志可能知道，我最早是从xx出去的，现在又回到咱们厂，心里有一种说不出的亲切感。我对咱们厂还是比较熟悉的，一是咱们单位有着光荣的传统和辉煌的历史，二是同志们作风朴实，工作默默无闻，有奉献牺牲精神，有淡泊明志的胸怀和情操，确确实实是无名英雄。

我走上这个岗位，深感自己身上的责任和份量，为此，在今后的工作中，我将恪尽职守，认真履职：

一是尽快融入这个集体，熟悉情况，进入角色；

四是积极主动，准时高效地完成领导交办的各项任务。具体工作方面，我今天还没有发言权。当然，我需要表明一个态度，就是在做好本职工作的同时，认真完成好上级组织交办的各项任务。

在此，我希望得到在座各位领导、同事的大力支持和帮助。

我相信，只要我们团结一心，争取主动，开拓进取，我们今后的日子一定会越来越好！谢谢大家！

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