# 竞聘销售经理演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-26

*竞聘销售经理演讲稿（精选11篇）竞聘销售经理演讲稿 篇1　　尊敬的各位公司领导：　　你们好，我叫某某，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所*

竞聘销售经理演讲稿（精选11篇）

**竞聘销售经理演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位公司领导：

　　你们好，我叫某某，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

　　我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

　　大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

　　而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

　　我认为我竞选营销经理的优势有：

　　1、四年的工作管理经验。

　　2、很强的责任感。

　　3、积极向上的良好心态。

　　4、能够清晰明确的分析并部署市场。

　　而我的不足之处是：

　　1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。

　　2、营销经验不足。

　　3、财务知识掌握不全面。

　　但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

　　无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不段的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

　　最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

**竞聘销售经理演讲稿 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目销售经理这个大的舞台上自由发挥。如果竞聘成功我将切实做好以下工作，顺利实现销售90套房子的任务!

　　第一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队。

　　凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。所以，我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏的高素质营销队伍，尽快提升公司的销售业绩。

　　第二、充分了解市场，做好营销计划。

　　市场是公司发展的方向，公司的一切决策应根据市场的\'变化制定。为此，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解购房群体的年龄特点、收入状况;并充分了解北京各大房地产公司的销售情况，吸取他们好的营销方法。同时，针对房地产公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度，使销售业绩再上一新的台阶。

　　第三、提高服务质量，增强销售的软实力。

　　我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，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服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平，增强销售的软实力。

　　以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

**竞聘销售经理演讲稿 篇3**

　　亲爱的领导、同事们：

　　大家好！

　　我叫刘冬梅，今年32岁。我毕业于江西财经大学。我竞争的职位是县分公司的个人保险销售副经理。今天参加这场比赛不仅是我的荣幸，也是我职业和生活中一个极其重要的机遇和挑战。为此，我感到振奋、自信并准备好了。

　　站在这个讲台上，我想表达我内心深处的感激之情。多亏了人寿保险营销行业，我实现了创业的梦想。感谢中国人寿对我的培养和成长。感谢公司领导的辛勤培育和指导。谢谢大家的帮助和支持。今天，我特别想感谢自己在生命之春在一个好公司和好团队中成长。

　　我是一名完全的人寿保险营销人员。我仍然记得1996年10月的一天，当我刚刚大学毕业时，我带着对未来美好的向往踏上了人寿保险营销的道路。我开始工作已经快九年了。1998年5月初夏，我加入中国人寿保险公司福州分公司，开始了新的起点和职业发展的新征程。1999年至20xx年，我在分公司销售部担任培训团队，20xx年被评为全市最佳培训团队。20xx年，他受聘为中国人寿东乡县分公司营销经理。在公司领导和全体员工的共同努力下，公司获得了“全市营销霸主”和“全市先进培训单位”两项荣誉。同年，我还被中国人寿江西分公司教育培训部聘为讲师。20xx年4月，她因怀孕被调回市分行个人业务部担任讲师。20xx年2月，我和姜荣河受分行委托，前往上敦渡营业部协助管理人身保险业务。在“60天的战斗，1000多万”的战役中，尚敦度成功实现了自己的目标，在这场商业竞争中获得了第一名。20xx年7月，利用中国人寿的人事改革，在总经理办公室的信任和信赖下，我成为南城县分公司的营销经理。

　　公司里的各种培训都是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西公司的第一次培训。此后，他参加了许多讲师培训课程。20xx年，他参加了“全国保险中式教员培训班”。20xx年11月，他参加了“省级分公司经理培训班”。20xx年10月，他参加了“雷宇增员无国界助行器”的培训。

　　这些年的经历表明，是中国人的长寿发现了我，是中国人的长寿养育了我，是中国人的长寿造就了我。我将与公司共命运，继续为公司的发展做出我个人的.贡献。我今天参加这次比赛的原因是我愿意把我的未来和公司联系起来，也是因为我有这样的优势和力量。我的优势主要表现在以下几个方面：

　　首先，我相信人寿保险，我对公司忠诚，我在事业上坚持不懈。

　　我非常清楚人寿保险对国家、社会和家庭的重要性。因此，我不认为人寿保险是一种产品，而是一种信念。我相信长寿体现了人类对真、善、美的渴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，我感到自豪和更有责任感。既然中国生活养育了我，我应该回报中国生活。我愿意利用我所学到的知识，为公司的发展尽最大努力。坚持职业和对工作负责是我的工作风格。当我离开一岁以下的女儿，按照组织的安排来到程楠时，这足以表明我工作的态度和决心。

　　第二，多年的营销管理积累了丰富的实践经验。

　　因为我一直在前线从事营销管理，所以我能把握市场的脉搏。因为我每天都和团队中的销售人员在一起，所以我知道他们的想法和愿望。因此，我在如何开拓市场、如何扩大团队以及如何根据市场规律做事方面有丰富的实践经验。我可以把理论和实践结合起来，开拓性地开展这项工作。

　　第三，我累积的教学时间达到20xx小时，我丰富的教学经验使我不仅能够承担营销经理的职责，还能成为一名培训师和培训师。

　　目前，营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经验使我能够及时发现培训需求，及时组织相关培训，将教育培训融入日常工作中，从而不断提高销售人员的技能和主管的管理能力。

　　第四，年轻时，我充满激情，对自己未来的工作充满信心。

　　营销需要理性思考和激情。年轻时，我擅长学习，有更多的成长空间。我们可以在学习中不断提高管理水平，与公司的个人保险业务共同进步。在今后的工作中，为了更有创造性地开展工作，我将采取以下三种策略一是大力发展农村保险市场，为公司业务发展奠定坚实基础。根据吴定富主席今年初在全国保险委员会提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网络是十分必要的。首先，农村市场对养老保险和健康保险的需求远远超过对分红保险的需求。发展农村保险不仅具有巨大的市场潜力，而且有利于我们调整保险类型结构，提高经济效益。无论谁放弃农村市场，都将放弃未来生存的机会。其次，在同业竞争方面，城市地区的竞争越来越激烈，企业在城市地区的业务差异也将越来越小。对其他公司来说，在过去的一两年里，他们既没有人力也没有财力快速进入农村。这正是我们公司的优势。我们应该抓住目前的有利时机，为公司的未来发展打下良好的基础。

　　第五，农村网点目前是我们业务的有效增长点。

　　经过这么多年和许多公司的共同发展，很难追求更大的发展。因此，我们抓住当前商业的这一薄弱环节，大力推动农村商业发展，将其作为当前商业发展的强大增长点。

　　公司的发展需要一群忠于公司、热爱公司高质量的员工。人才在公司未来发展中处于战略地位。县区企业的发展需要一批能够在战场上立下战功、带领部队作战的人才。因此，作为公司的一级营销经理，我应该立足现在，为未来培养一批优秀忠诚的人才。为此，在基层公司，我将加强主管管理能力，提高销售员的市场开发能力，积极培养人才的综合能力，为公司未来发展培养人才，储备人才。根据“延年益寿、富民富民”的指导思想，制定和调整市场目标。只有当员工的收入稳定时，他们的心态才能稳定。目前，我们公司员工的平均收入偏低。以程楠为例。20xx年，销售员的月平均收入为350元，其中月平均收入在1000元以上的10人，600元以上的18人，400元以上的21人，200元以上的18人，200元以下的10人。根据目前的市场情况，只有当员工的月平均收入在500元时，员工的基本生活才能得到解决。换句话说，如果人均收入增加40%，每年的营业收入必须比上一年增加40%。当然，40%的业绩增长取决于我们现有业务人员业务能力的持续提高和人均生产能力的提高。另一方面，通过不断扩大团队，我们可以从人力的发展来促进业务的发展。

　　有了以上三个策略，我将从以下几个方面开展工作：

　　首先，从心脏工程出发，振兴队伍，增强战斗力。

　　第二，加强基础管理工作，促进营销业务稳定发展；

　　第三，一方面要注重业绩，另一方面要增加员工，为企业的持续健康发展奠定基础。

　　第四，强化教育和培训的功能，通过培训提高主管的管理能力、销售员的营销能力以及各级人员对公司的忠诚度。每一位评估领导，每一位评委，作为一名参赛者，我知道我自己的条件还远远没有达到公司的要求，但是请给我一个机会，我会在我的学习中工作，在我的工作中取得进步，在我的进步中发展，全心全意回到公司！

　　最后，我想用李白的诗来表达我此时的感受：很难去，很难去，我们现在有多误导人？总有一天我会掀起一阵大风，冲破巨浪，让我浑浊的帆直起，跨过深深的大海！

　　我的演讲到此结束，谢谢！

**竞聘销售经理演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。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。

　　我叫某某，今年26岁，某某年10月1日有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在某某经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对某某地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了？

　　我的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在二道经开附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了某某元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在某某的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了某某分行，经理也由王姐换成了某某同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在某某的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，某某在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，因为我的母校就在距离公司100不到的地方，所以我很快的就适应了某某的工作生活。

　　第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时某某同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，某某以3万多的业绩取得了第三，月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给某某报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为某某二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望。

　　我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以；假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力，一步一个脚印的\'走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

　　假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

　　最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩，给我本人做出客观，正确的评定。

**竞聘销售经理演讲稿 篇5**

　　\_\_厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装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\_\_的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，\_\_毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为\_\_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全所未有的挑战。

　　根据当前的市场形势，我认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，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展:

　　一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

　　\_\_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，大部分建筑企业末实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝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\_\_名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。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优势，并将服务作为产品的延伸概念，以优质服务赢得市畅因此建议公司把优质产品，优质服务，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。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作质量和效率，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问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门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，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

　　二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

　　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、物资采购、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，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，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。

　　三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

　　人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，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门最为宝贵的资源。我将应用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入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析，最后获得在团队成员之间形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)每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，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达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

　　竞聘销售经理演讲稿5篇竞聘销售经理演讲稿5篇

　　我们成为什么(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，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

　　我们什么时候采取行动(when)合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

　　我们怎样行动(how)怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

　　我们为什么(why)对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

　　四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

　　基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

　　基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

　　比尔盖茨说:您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

　　不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

　　在我演讲即将结束的时候，我最想说的是:如果我在竞争申不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

**竞聘销售经理演讲稿 篇6**

　　尊敬各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先，感谢某某地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是某某地产营销部的某某。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。我是某某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！

**竞聘销售经理演讲稿 篇7**

　　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。

　　我叫某某，今年某某岁，现就职于某某公司，担任某某一职。我竞聘的岗位是销售经理。在某某年的从业经历中，我先后担任过某某、某某、某某等职务，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，我想就我自己一年来，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。我没有辉煌的过去，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！

**竞聘销售经理演讲稿 篇8**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！

　　我是来自某某部的某某。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！

**竞聘销售经理演讲稿 篇9**

　　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!

　　一、我的基本情况

　　本人叫，\*年\*\*月出生，今年\*\*岁，大专文化程度， \*年\*\*月通过应聘就来到\*公司\*\*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。

　　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。

　　三、竞聘后的设想

　　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，尽职尽力，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!

**竞聘销售经理演讲稿 篇10**

　　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!

　　一、自我介绍

　　自我评价（自行补充）

　　二、我的竞聘优势

　　1、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。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、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。

　　三、竞聘后的设想

　　如果这次我未能竞聘成功，说明我在x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、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。

　　2、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。

　　3、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，尽职尽力，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。

　　4、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。

　　以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

**竞聘销售经理演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　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，今年x岁，-光荣退伍，2-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：

　　一. 具有过硬的政治思想素质。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。

　　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。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。

　　三、 具有较强的专业技能和创新意识。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矗在近三年的工作中，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：

　　一. 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，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

　　二. 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。

　　三. 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。

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