# 2025年公司经理春节致辞范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-03-03

*2025年公司经理春节致辞范文（通用10篇）2025年公司经理春节致辞范文 篇1　　各位：　　玉归仙界，金拱福门。值此岁序更新之际，我谨代表农商银行党委、董事会向关心支持改革发展的各级领导、各界人士、广大客户朋友、全体干部职工、离退休老同志*

2025年公司经理春节致辞范文（通用10篇）

**2025年公司经理春节致辞范文 篇1**

　　各位：

　　玉归仙界，金拱福门。值此岁序更新之际，我谨代表农商银行党委、董事会向关心支持改革发展的各级领导、各界人士、广大客户朋友、全体干部职工、离退休老同志及家属致以衷心的感谢、诚挚的问候和新春的祝福！

　　回望20xx，我行定位“三农”和小微企业，进一步加大信贷投放、普惠金融、精准扶贫等各项工作力度，业务规模、经营效益、管理水平都得到了新的提升。截止到20xx年12月底，各项存款达到110亿元，各项贷款投放85亿元，实现利润3亿元，上交税金近亿元，喜获省级企业管理现代化创新成果一等奖、全国企业管理现代化创新成果二等奖和全国金融系统思想政治工作和文化建设调研成果优秀奖，并被授予市县两级“放心消费示范单位”，为支持地方经济建设做出了突出贡献。

　　金戈铁马闻战鼓，风华正茂展雄姿。20xx年，是新中国成立span>周年，也是推动改革开放再出发的第一年，是我行加快转型步伐、质效并举、推动高质量发展的关键一年。有机遇也有挑战，我们将以党建为引领，以流程银行建设为契机，以志不改、道不变的坚定，以打硬仗、闯难关的坚韧，以敢担当、善作为的干劲，积极践行普惠金融、民生金融、绿色金融，共同开创农商银行稳健经营、创新发展新局面，为全市经济社会发展作出新的更大的贡献！

　　再次祝您阖家幸福，生活美满，身体健康，万事如意！

**2025年公司经理春节致辞范文 篇2**

　　能够参加分公司经理竞选本身就是对自己的挑战，我以一颗“平常心”参加本次的竞选，不是为了竞选而竞选，而是对自己的挑战，使自己不断的成长，不断的克服自己的缺点，通过这次机会锻炼自我，完善自我！ 我的优势：

　　有学历有文凭，善于学习，有很强的耐心和坚毅的品质，年轻精力充沛 优点：性格比较和蔼，与人友善，爱好广泛，通情达理，做事比较谨慎，敢负责任。

　　我的劣势：

　　社会经验不足，在公司的股份少，管理经验不足，想的事情多于做的事情。

　　对分公司发展的策划：

　　1，“新思维”，分公司经理由“销售型”向“行政型”转变

　　我们分公司经理既要销售又要管理分公司的很多事情，这样就使我们的分公司经理局限在自己的个人业务而无暇顾及其他分销组或者分公司区域内的其他事务，分公司经理用在个人销售上的精力与用在本公司内务上的精力比值是9：1，所以我称之为“销售型”分公司经理。

　　“行政型”分公司经理，主要体现在对分公司的管理上，与销售脱钩，不再直接进行销售，而是对公司政策制度的贯彻执行，对一些分销组进行指导监督和管理，对本区域的厂家代表进行协调沟通，在本区域内发展行业协会，发展本区域的行业联保，与公司的发展步调一致。因此，我称其为“行政型”分公司经理。

　　2发展多种经营模式

　　在我们有能力的情况下，可以启动分公司公积金，可以投资餐饮业娱乐业，也可以投资房地产业。还有我们东北与多国交界，可以发展一些边贸，不光是油泵方面的，还可以发展其他方面的，比如服装日用蔬菜等

　　3对试点模式的总结

　　东北这边交通还不太发达，有些地方经济比较落后。今年我们在东北进行了大办事处下设小办事处，经过半年的实践，效果并不太好，一方面增加了大办事处的工作量和不必要的费用开支，小办事处的费用也是比较大的。另一方面也不利于优化我们的库存资源。

　　4团结勤俭分工明确

　　我们每个分公司每个分销组都要团结，只有团结才能使我们走道一起，只有团结才能使我们大家使劲使到一起。在分公司内任务要分配合理，任务与所得利益挂钩，在分销组也要明确分工，利益分配合理，制定激励措施，奖励政策。各个分销组逐步走向分工明确责任到人，管理严格，防止不必要的损失和公司资产流失，这样才能不断的拓宽我们的市场占有率，更好的促进我们的销售，为公司多创效益。

　　我们分公司要勤俭持家，这是我们公司的优良品质，也是我们分公司的优良品质，我们要继续传承。

　　5打造子公司，创“恒信集团”品牌之子

　　我们分公司在北方公司解体之后从零开始，在梁经理的带领下业绩不断的发展，今年的业绩大家是有目共睹的。这些都是我们东北分公司每位成员的不懈努力所取得的成绩。但是我们戒骄戒燥，一步一个脚印，踏踏实实的走好每一步，争取在2-3年内成立我们的子公司，正式挂牌营业，为我们公司营造更好的融资环境，在东北地区树立我们恒信集团的品牌。在总公司，我们旁边有

**2025年公司经理春节致辞范文 篇3**

　　各位领导、各位同事：

　　你们好！

　　今天我感到非常的荣幸，承蒙公司领导及同事们对我的信任和重托，选举我来公司与大家一起工作并担任经理一职。在此，我对组织上对我的培养、教育和信任表示衷心感谢；感谢大家对我的欢迎，这里，我特别感谢书记、部长等领导送我到岗。

　　我在公司工作的时间并不是很长，工作能力也不是很强。只是人可能比较幸运一些，在刚进入公司之后，连续给公司带来了几笔不小的生意，也给公司的发展做出了自己该有的贡献吧，我想说的是，我已经尽力，我对公司没有什么亏欠了，至于公司员工能够选举我为公司经理，算是意外之喜吧，我在这里感谢大家对我的信任！

　　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，我最早是从出去的，现在又回到咱们厂，心里有一种说不出的亲切感。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；二是更加努力学习，举旗帜、讲政治、树风气，维护团结，做好表率，也希望大家把团结看作是自己的眼睛，倍加珍惜，做到相互尊重、相互信任、相互支持、相互体谅，大事讲原则，小事讲风格，切实维护好团结，增强凝聚力和战斗力，营造一个更加团结、宽松、和谐的氛围；三是尊敬老同志，团结新同事，谦虚谨慎，向大家学习，今后工作中，我将与大家经常沟通思想、交换意见、统一认识、通力合作。由于我比较年轻，在业务知识和工作经验上一定有不足之处，所以在今后工作中，希望领导和同志们能够给我多点帮助和批评，我会虚心接受，不断上进；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。

　　我希望在今后的工作中，大家都能够及时将我的缺点和不足说出来，我也好改正。当然我决策上的失误，需要大家的监督，这样的我才会更好的工作下去，希望大家都能够这样下去，我会一直不断的努力，我相信我能够做的更好，我会一直不断的努力下去，最后成为一名真正的公司的经理，为公司的发展做出自己最大的贡献！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！

**2025年公司经理春节致辞范文 篇4**

　　尊敬的各位领导，各位老师：

　　大家好！

　　首先，感谢各位领导给我这次参加竞聘的机会，今天我站在这里参加公司经理的竞聘。

　　一、自我介绍

　　我叫，来自县邮政局，年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号。年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

　　20xx年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战和更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

　　二、工作成就

　　年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展， 年代理保费仅仅只有万元，年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

　　三、以往工作方法

　　组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

　　四、发展目标及措施

　　局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元。年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

　　1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

　　运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰，年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

　　2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

　　做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

　　根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

　　实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

　　及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

　　3、上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

　　业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

　　对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

　　“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

　　谢谢大家！

**2025年公司经理春节致辞范文 篇5**

　　各位领导、同志们：

　　大家好

　　首先，感谢市县公司党组和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我演讲的题目是“做一名务实、创新的管理者”。

　　决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行竞聘上岗机制的拥护和信任;另一方面;通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

　　首先，简单介绍一下自己的经历:本人现年\*\*岁，大专文化，1993年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场经营、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场经营部主任、局长助理、分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者和优秀个人，被评为市级21世纪优秀人才。

　　现竞聘\*\*县电信分公司副经理岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

　　二、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，思路较为清晰，头绪分明。

　　三、比较熟悉各专业具体业务和具有一定的通信专业知识。参加工作十余年来，由于党的教育、领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

　　四、具有一定的文综合能力。诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：如与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作较为急躁，不够细腻。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

　　积极参与竞聘上岗，对我来说是一次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都会以一颗平常心对待，如果能当选，那是领导和同志们对我的鼓励，我相信，正值年富力强的我，完全可以成为新岗位上尽职尽责的一员。下面，我谈谈上岗后的一些设想：

　　一、首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和全公司的目标。并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

　　二、以务实、严谨的作风开展工作。随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

　　三、坚持“发展是硬道理”，创新工作思路和方法。企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分用户市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个质量，一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

　　四、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。

　　五、上岗后要以服务为目的，吃苦在前，享乐在后，不能有任何私心杂念，公正廉明，，做好表率作用。

　　最后，我表个态，如果领导和大家信任我，我将珍惜这个机会，用心干好工作。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。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果。

**2025年公司经理春节致辞范文 篇6**

　　尊敬的各位领导、各位评委和同志们，大家好！

　　首先感谢领导和同志们对我的信任和支持，让我有幸进入第二轮的演讲。

　　我叫，197×年9月—198×年7月在××县读小学、初中和高中；198×年9月至199×年7月在师范学院教育管理专业读书，大专毕业（……工作经历）。

　　从参加工作至今，我已经在盐业公司工作了整整的十七个年头，十多年来，我始终严格要求自己，勤奋工作，尽职尽责地完成了上级部署的每项王作任务，为分公司的经营发展作出了一些成绩。在盐政稽查岗位上一干就是十一年，走遍了全市的大小乡镇，参与办理的盐业违法案件多达数百起，无一例行政复议和诉讼，其中将两名违法人员移交司法机关追究了刑事责任，为净化市场，做了大量的工作，多次被省盐务管理局、稽查处评为盐政执法先进个人。正是因为有这段难忘的执法经历，练就了我吃苦耐劳，坚忍不拔的性格，这将让我终身受益。

　　在分公司办公室和阆中支公司工作期间，积极参与了分公司的各项经营管理，特别是在推行目标管理、建立食盐直销网点经营模式、拓展市场销售、降低经营成本、提高销售质量、保证碘盐供应、实现消除碘缺乏阶段目标、加强与相关部联系配合、深化专营改革等方面做了大量的工作，并取得了成效。

　　任分公司副经理以来，主要分管全司的基本建设、盐政稽查和办公室工作，认真履行了副经理、副处长职责。特别是200×年以来，分公司的基本建设任务十分繁重，分公司综合楼外墙装饰、配送中心、仪陇、支公司的迁建工程陆续开工建设，在人员少、施工地点分散的情况下，本人积极带领相关部门的同志，从征地、拆迁、设计、规划，招投标一步一步的做起，认真负责的参与每项工程的监督管理，严格把好了工程质量和工程造价关，做到了公开透明，切实抓好了质量和安全，两年多来，认真落实完成了省总公司对分公司经营和基础设施的建设投资达1400多万元。特别是在配送中心建设过程中，我们千方百计降低工程造价，目前钢结构跨度设计中，工业厂房一般都是12米，但为了增大作业区域，我们先后去了省内省外的多家计单位，经过多方论证和求助，仅用了15万元对土建部分进行重新设计改造，既保证了屋面跨度增加至18米，又节省了钢结构工程造价近100万元。目前配送中心、仪陇、三项工程都即将竣工投入使用，分公司综合楼已经交付使用。分管盐政工作期间，认真抓好市场管理，按照省局部署安排切实抓好了各项专项行动和驻厂监控工作，积极配合卫生防疫部门深入广大农村边远山区，为实现消除碘缺乏病阶段目标作了大量工作，目前全市有两个县市已达到完全消除碘缺乏病目标，其余县市场实现了本基本消除的目标。为此，本人在任职期间，连续两年的年度考核都被评为优秀。

　　今天我参加竞聘的是盐业分公司经理岗位，分公司经理是公司领导班子中的班长，要团结高效的带领班子成员搞好公司的各项经营和管理，在工作中要坚持原则、处事公平、敢于大胆工作、要吃苦在前，享受在后；在能力上，不仅要有实干精神还要善于谋略，不仅要熟悉本单位的业务还需要广博的知识，不仅要有很强的组织领导能力和较高的管理水平还需要良好的人际沟通能力。

　　从我个人来讲，本人具备一些能力和特点，希望能有机会以自己的能力和特点，来适应分公司的领导岗位。

　　谢谢大家。

**2025年公司经理春节致辞范文 篇7**

　　一、我的个人介绍：

　　19xx年2月出生在辽宁省东港市的沿海农村。

　　19xx年毕业于辽宁省粮食学校—粮油饲料加工与储检专业。

　　19xx年工作于沈阳粮运饲料厂，化验员。

　　19xx年7月加入大北农集团铁岭昌农饲料公司化验员、质检员、销售员、预混料生产车间主任、销售区域主任

　　20xx年元月受集团总部调派到宁夏大北农品管部副经理、品管部经理、总经理助理。

　　人生信条：用爱心做事业，用感恩的心做人。

　　给自己的一首诗：

　　浓情

　　赤子之心西北行，黄河两岸科教兴。

　　吃苦创新争第一，北农奉献三农情！

　　二、我的竞岗目标：

　　我的竞岗目标是饲料事业部总经理，并且这是我唯一的竞岗目标。

　　有的人认为我做这个职位是顺理成章的事；有的人认为我的这种竞争气势过于霸道。在我看来，以上两种都对。来宁夏四年多了，认识我的人都知道我为人处事并不十分霸道，我的霸道就是我的自信。“遇钢则钢，逢强更强”。这就是我的个性，一个每每都要争第一的我，一个永远都不服输的我。我永远都相信我是最棒的，不论做什么我都是做得最好的。所以，饲料事业部的总经理非我莫属。

　　三、我的竞争优势：

　　1、信念：加入大北农将近八年，做一个优秀的大北农人的信念始终没有改变。从东北到西北，我是在大北农文化的熏陶下健康长大，大北农给了我一个又一个平台，我今天的一切可以说是大北农给的，我没有经历过宁夏大北农第一次创业初期的艰苦，但宁夏大北农二次创业初期所历经的磨难我是深有体会——一个任何困难都压不倒的人是精神巨人，一个任何困难都打不垮的企业一定是百年基业。我把我的一切都奉献给大北农，我无怨无悔，因为我相信，只有在大北农我的人生才会更精彩！我也会用我的实际行动来证明，大北农因我而精彩！

　　2、忠诚：忠于大北农事业，忠于宁夏大北农公司。做为员工，我忠诚我的老板；做为领导，我忠诚我的员工。在我所带领的团队里，我是仆人，为大家服务，为大家着想。从另一个层面，我为人人，人人为我。忠诚是心的呼唤，是心的交换，是心的共鸣。到宁夏是我的命运，命由天定，运由己转。遇到邢总更是我的缘份，“千里马易寻伯乐难遇”。我和邢总之间有很多相似之处：他是属龙的我也是属龙的，他是左撇子我也是。可能是因为有这样的共性，才使得在处理事情上心里会产生共鸣，会有一种默契，会有一种依赖。当然，我们也有不同的地方：邢总的性格像山——刚强，压下来势不可挡；我的性格似水——柔和，所到之处圆满平静。这也是我们能够相处，配合默契的原因。古语云：人生难得一知己。

　　3、能力：看《三国演义》可以归纳六个字：霸权、仁德、智谋。压缩成现今的时髦词：领导艺术或是叫领导力。三国中，曹操的管理风格是严明，不敢欺；孙权的管理风格是英明，不能欺；刘备的管理风格是开明，不忍欺。不论哪一种风格都能带好一个团队雄霸一方。有人会问我：你属于上面的哪种领导风格？说实话我哪一个都不具备。三国三雄既有出世大略又有入世细谋，非常人所能具备的。前天刚学了一句话：有什么拼什么，没什么拼命！我的能力就是能拼命，而且能让一群人跟我一起去拼命。拼好了，就像《好汉歌》唱得那样：“你有我有全都有…”。拼坏了，就像阿Q上刑场前说的那句话：“二十年后我又是一条好汉”（插短玩笑）。没有哪一个人成功是靠自己的，我的能力不是在我身上能看到的，而是从我带领的团队来体现的。

　　4、进取：人生很短暂，要让短暂的人生更加精彩，就必须不段提升自己。上帝对每一个人都是公平的。人与人的最大差距不是在脖子以下，而是在脖子以上，更具体地说是在眼睛和耳朵以上部分，不是嘴巴。我知道我的目标是什么，我知道我的不足是什么，我更知道我最需要的是什么。人只有不段地学习才能够发挥更大的潜能，才能够实现更大的价值。不满足是向上的车轮，学习是这个车轮的发动机。我之所以能够从基层一步一个脚印走到今天这个讲台，原因只有一个——学习。在这里也号召我的同事们想我学习，超过我就是成功。

**2025年公司经理春节致辞范文 篇8**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！我是一名烟草公司的市场经理，能够站在这里，和大家一起交流，我心情非常激动。今天我演讲的题目是《让青春在优质服务中闪光》。

　　优质服务，很简单的词语，却包含了千万种含义，贯穿于我们工作的点点滴滴。只有用心做好服务，才能真正促进烟草公司的发展。自20xx年，我进入烟草公司以来，我就牢记：服务是烟草商业企业的立身之本，效益之源。作为烟草公司的市场经理，我时刻牢记自己的工作职责，虽然我的工作十分繁重，有着太多的困难与挑战，但是我始终坚持自己的信念，要在自己的事业上倾注热情。做好自己的工作，服务于客户，展现烟草公司的良好形象。

　　还记得X年前，我初次走上烟草公司市场经理的\'岗位，面对工作的压力，我想到的，只是通过自己的努力，干好这份工作。那时候，由于自己工作经验的匮乏，在处理客户咨询和投诉时，还不能做到尽善尽美，不能让客户满意。因此我暗下决心，要以最快的速度熟悉自己的各项工作，提高自己的业务技能，给客户最优质的服务。在遭受困难时，我没有气馁，我告诫自己，要重视客户的每一个问题，要用百分百真心对待，认真处理，客户事无小事。为此，不管是严寒，还是酷暑，我都坚持上门指导客户经营，教给他们科学库存烟卷的方法，以及教他们做好卷烟陈列、明码标价方面的指导，为他们提供各种服务。虽然自己很累，但是付出终有回报，经过我的不懈努力，为客户们解决了一个又一个实际难题，我的工作终于得到了客户们的肯定。在此之后，我把客户们的信赖化作无穷动力的源泉，不断的前进着。

　　烟草工作无疑是枯燥的、乏味的，需要我们认真对待，要守得住寂寞。在我工作的X年中，我始终热爱自己的岗位，踏踏实实工作，用自己的实际行动践行我们烟草人的信念理想，那就是优质服务。记得有一次，辖区内有位客户给我打来了电话，说有位消费者购买了一包玉溪，抽了一口后说这是假烟，非要客户赔偿。当时正逢周末，这位客户联系到我，让我帮忙处理。在接到电话后，我所想的是，既然客户第一时间选择给我打电话，那就是对我的信任，因此我必须对客户负责，帮助客户解决问题。所以，我在问清楚当时情况后，让客户请消费者在原地等待一下，保持烟的原样，等我过来后再处理。随后我立即赶到了现场，证实了消费者并没有非法调包后，我与消费者互留电话号码，约定等到第二天一起去取检验结果。第二天之后，在我的努力下，终于圆满解决了这件事。虽然这只是件小事，却让我付出了大量的时间和精力，但是能够为客户服务，我觉得再辛苦也值得。

　　其实，身为烟草公司市场经理，这点工作微不足道，但是我想说的事，即使在小的事，也需要我们认真对待，只有这样，才能加深客户对我们的信任。X年的工作，让我懂得了不仅要有熟练的业务技能，还要有积极的工作态度，要爱岗敬业，尽职尽责。作为烟草公司的一名市场经理，在平凡的工作岗位上，我唯有用最大的热情去服务于客户，用更加执着的信念立足于自己的岗位。其实，在我们工作中，有很多同事为了公司的发展而劳累，他们是我们的榜样，我们应该像他们学习。在日常工作中，只要我们将客户放在首位，时刻为客户着想，为客户提供优质的服务，我们才能获得更多的客户，我们烟草公司才能发展壮大！

　　“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。在烟草公司快速发展的今天，我们身为烟草公司的一员，要为烟草公司的发展添砖拾瓦，奉献自己的青春，让自己的的青春在优质服务中闪光！

　　我的演讲完毕！谢谢大家！

**2025年公司经理春节致辞范文 篇9**

　　尊敬的各位领导、各位评委、女士们、先生们：

　　大家早上好！

　　首先，我要感谢星月手机公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

　　我先自我介绍一下：我叫，今年18岁，毕业于xx省贸易经济学校的 在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

　　进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

　　进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a、b、c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

　　通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

　　如果我成功竞选上总经理，我会牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

　　进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，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公司的战略出发，从公司的利益出

　　发，从员工的利益出发。

　　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，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

　　基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为领导科学决策提供事实依据。

**2025年公司经理春节致辞范文 篇10**

　　尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

　　大家好！

　　首先我要感谢领导给予我这样一个公平竞争、推荐自我的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我\*\*年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我参加竞聘的职位是级分公司经理，希望能够得到大家的支持。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

　　我叫，男，1994年参加工作，毕业学校：中央广播电视学校，大专，专业是计算机应用，技术职称是有线电视机线员，等级是高级。1994年参加工作担任维护员工作，20xx年担任了综合部经理，20xx年担任了副经理职务。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在广播电视信息网络公司工作17个年头。17年以来的工作磨练，使我积累了丰富的实践阅历和管理经验。凭着对广电事业的强烈责任感，把自己的愿望和抱负都倾注在我所热爱的事业上，先后获得、荣誉。

　　竞聘该职务我有如下优势：

　　（一）我有扎实的基层工作经验和优秀的道德修养

　　因为1994年至今，我实现了从一名普普通通的维护员到了副经理的身份转变。17年以来的基层工作经验使我基本上熟悉分公司运行的各个工作环节。不论在每个工作岗位上，我都努力学习，狠抓实干，身体力行每一个工作环节，从而获得了很多宝贵的经验，为以后工作的深入开展和正确管理打下了坚实的基础。在工作中，不管遇到什么样的困难，我都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。做到了政治坚定、清正廉洁，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

　　（二）我深知经理职责的重要性

　　二级分公司经理工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了广播电视信息网络公司的方针、政策；是否能积极主动配合领导，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于二级分公司的工作。

　　成绩属于过去，激情成就未来。如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

　　俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，认真做好本职工作，对上配合在公司的工作，对下协调好分公司各部门之间的相互关系。对待工作有敬业精神，工作踏踏实实，时刻为企业着想，在平凡的工作中体现自己的价值。再就是自己要主动学习，加强自身的修养。一是业务方面，摈弃因循守旧、单向思维，把思路拓得宽一些，将问题想得全一点，使工作做得实一点。二是个人素质方面，包括自己的工作态度、习惯、心态等方面。工作中遇到问题虚心向同事请教，敢于听取不同的意见，摒弃任人唯亲等不良现象。通过不断的学习，适应不断变化的市场环境，更好的完成自己的工作。发现问题及时纠正、及时处理，提高工作质量，少说多做，用具体的行动和效果来说明能力。

　　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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为广播电视信息网络公司事业发展添砖加瓦！

　　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