# 销售经理竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-23

*销售经理竞聘演讲稿（通用32篇）销售经理竞聘演讲稿 篇1　　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指导的，意料之中是我相信自己的优势。*

销售经理竞聘演讲稿（通用32篇）

**销售经理竞聘演讲稿 篇1**

　　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指导的，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过指导，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，年消费才能为2693万吨，我公司经过了四十多年的开展，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，公司面临着生存和开展的双重压力。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。

　　基于上述考虑，假设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、实现三个目的。详细来说：

　　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的，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和才能。同时，在法律的框架下标准营销行为。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向，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，对营销人员进展有针对性的法律知识培训，进步法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业不必要的经济损失。

　　实现三个目的的\'内容是：

　　1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建立为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为打破口，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、收买地州中小水泥厂，进展技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

　　2、建立营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来到达更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，躲避市场单一带来的经营风险，克制“以量定价”的弊端。

　　3、资源优化配置。对营销人员进展一次彻底的摸底调查，根据其特长、才能安排适宜的工作岗位，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、和谐的工作气氛，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妙。

　　最后，以一幅对联来完毕我的演讲，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 篇2**

　　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，今年x岁，-荣耀退伍，2-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 篇3**

　　尊敬的各位、各位评委、各位同仁：

　　大家好！

　　我叫刘，今年32岁，毕业于江西财经大学。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。为此，我振奋，信心百倍，严阵以待。

　　站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的之梦；感谢人寿，对我的哺育与成长；感谢公司的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

　　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年至年，我在分公司营业部担任组训工作，并在年被评为全市优秀组训。年受聘为人寿东乡县支公司营销部经理，在公司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，我还同时受聘为人寿江西省分公司教育培训部讲师。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。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。年7月，乘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；年参加了“保险风全国讲师组训培训班”；年11月参加“全省县支公司经理培训班”；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，是人寿发现了我，是人寿培育了我，是人寿成就了我。“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、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。作为人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，人寿培育了我，我就应该回馈人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽责尽力。

　　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女儿，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。

　　其二、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。

　　以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

　　谢谢

**销售经理竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　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，20xx年xx月出生，今年xx岁，大专文化程度， 20xx年xx月通过应聘就来到xx公司xx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。经理竞聘演讲稿三、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。

　　三、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。

**销售经理竞聘演讲稿 篇5**

　　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”。

**销售经理竞聘演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　非常感谢大家给我提供这次竞聘演讲的时机，我竞聘的是销售经理，希望大家多支持我。

　　我是城一片区营销中心的客户经理，现年28岁，本科文化，所学专业财务会计，于20年至20年在xx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决然辞掉原来那份工作来到云阳挪动公司应聘，通过笔试层层过关最后终于因实力而被挪动公司聘用，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，我可以吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经历，不断的进步和熟悉业务知识，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展沟通，锻练了我的沟通才能，学会了让客户怎么来认知我们的产品和承受我们的产品，大大进步了我的营销程度，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，我有较强的沟通才能，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的晋级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我可以管理好客户管理好自已，有这几年的客户经理工作经历为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的根底：

　　1、具有熟悉各项挪动业务的优势：几年的工作经历使我对挪动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的理解。

　　2、具有较强的处理问题才能和沟通才能：参加工作时，缺乏一定的工作经历，但在指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、责任感和长期学习探究的经历，总结出了一些行之有效的方法，得到了指导和同志们的认同。

　　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、有较强的业务开展才能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理解其功能、优点、价格。在上门效劳和遇见用户询问时做到有问必答，答复详细，并尽力推荐他们使用合适他们的业务。在公司内每次业务开展竞赛活动中，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历。

　　5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体安康，精力充分，敬业好学，承受才能强，进取精神强，可以全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

　　如何才能让渠道将挪动业务顺利传到达消费者面前，并且让消费者承受呢？这使得我们必须在渠道的深度上下功夫。

　　1、建立管理体系

　　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，以致于标准代理商的酬金制度，让各级渠道和谐开展，防止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才能及销售才能都比较薄弱，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挪动效劳，为挪动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进展及时的业务辅导和相关政策的及时传达）；优化渠道构造，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，防止“企业怕代理”的场面，夯实挪动自有渠道在通信市场的行销才能。

　　2、加强联络合作

　　由于剧烈的市场竞争，在渠道上的表达已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进展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络与合作。只有通过分销商的长期严密合作，才能保持挪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、拜访的道路和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销施行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，趁机进入挪动渠道；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。

　　因此在加强严密合作的同时不忘加强对渠道的掌控才能，而要加强对渠道的掌控才能一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射才能。

　　3、扩大自营厅辐射才能，掌控市场格局。

　　加大代理渠道建立是因为我们的渠道处于成长期，云阳挪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剧烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建立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才能。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售才能，该如何到达最正确效果呢？结合客户经理沟通才能强，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，既进步了集团内的效劳才能，同时对营业员的营销才能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。

　　假如我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个时机，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。

　　xx厂系一五方案期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进展系统的技术改造，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消费先进程度。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为经济社会开展，尤其是根底设施建立、重点工程和重大建立工程作出了应有的奉献。如今，随着中央政府与

　　东盟国家建立更严密关系，毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建工程正在建立当中为水泥行业的开展创造了良好机遇，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指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，使企业在剧烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足开展:

　　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、以效益为目的的营销体系。 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，大部分建筑企业末施行统一采购，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，我厂消费的《石林牌》水泥虽为xx名牌产品，但低标号水泥的\'消费本钱尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建工程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，所以我们进展产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将效劳作为产品的延伸概念，以优质效劳赢得司把优质产品，优质效劳，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户效劳队伍。在营销过程中，不断完善市场效劳措施，增强员工效劳意识，改善效劳态度，进步效劳工作质量和效率，主动为客户提供技术咨询和效劳，实在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响机制，有效搜集市场信息并反响给技术及消费部门根据市场需求研究消费不可替代性新产品或进展工艺改进，有效降低消费本钱，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、营销渠道建立、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，制订科学的销售方案，进展合理的销售分工，并制定《用户效劳管理制度》、《定期走访制度》、《用户效劳控制程序》、《顾客投诉意见处理方法》等必要的规章制度对各销售环节进展有效控制。

　　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。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在才能，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珍贵的资源。我将应用5w1h方法来建立高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深化认识，明确团队成员具有的优势和优势、对工作的爱好、处理问题的解决方式、根本价值观差异等;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，而团队要获得任务成功又面对外部的威胁与时机，通过分析团队所处环境来评估团队的综合才能，找出团队目前的综合才能对要到达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、进步迎接挑战的才能。

　　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的、行动方案，为了可以激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目的看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的梦想。

　　我们什么时候采取行动(when)?适宜的时机采取适宜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展分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进展舒缓或消除;以及在何时与何地获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。即团队内部如何进展分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权利、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绘和说明，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立中都容易被无视，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，必需要让团队成员清楚地知道他们为什么要参加这个团队，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。即将我们常常讲的鼓励机制引入团队建立，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

　　四、强化根底管理，进一步加强迫度建立。

　　根底管理的好坏决定了企业的战略目的能否实现，也决定了企业持续开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、非常完善的根底管理工作为支撑。

　　根底管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监视，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部鼓励和约束机制是根底管理的核心内容。

　　比尔·盖茨说:您眼前的一点小缺点随着企业的开展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利开展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理根底，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化根底管理，克制薄弱环节。不容置疑，花各位指导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对生疏的学生或者新兵;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鼓励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我坚信，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。

　　在我演讲即将完毕的时候，我最想说的是:假如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。最后以一首对联来完毕我的演讲，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”。

**销售经理竞聘演讲稿 篇7**

　　尊敬的各位、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，首先感谢为我了一个展示自我，完善自我的平台，感谢对我的关心培养，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xx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xx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，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xx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，干事的过程中不断完善自我，也真诚希望、同事、朋友给予及时的批评指正。

　　20xx年是xx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、事件营销等溶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 篇8**

　　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报领导和同志们的支持与厚爱，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。

　　充分发挥邮政管理决策职能的指导作用，全面掌握情况，及时协调解决问题，创新营销工作思路。把握好邮政业务发展不同时期邮政营销工作的侧重点，突出邮政个性化营销服务，确保各种资源的利用能达到最大化，最有实效性。强化营销策略研究，开阔营销新思路，努力开发市场、实施联动营销方案，加强对客户的管理，把目标客户做成准客户，把准客户稳定成为老客户，提升我们市场部的工作业绩

**销售经理竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　你们好！

　　改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的`方方面面，它无时不在昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

　　我今天的演讲内容主要分两部分：一是我竞聘销售经理的优势；二是我将如何做好销售管理工作。

　　美国科学家富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”我正是为推动我的事业而来。我是20xx年通过竞聘进入销售部门的，多次参与昆明及周边水泥市场调查，较全面地掌握了各水泥厂的生产情况和产品流向，具有一定的市场分析与预测能力，在工作中积累了丰富的经验，与众多的用户建立了友好、长期的合作关系。组织并参与过罗富、蒙新、水麻、永武、保龙等多条高速公路及溪洛渡、向家坝、小湾电站的招投标工作，具备工程公开招投标工作的实践经验和组织完成能力。“打铁还需自身硬”，如果说我具备参与本次竞争的一些优势的话，还需要各位评委、领导、同志们给予我充分的信任和热情鼓励。

　　销售工作是一项整体性的系统工作，是一个讲求团体协作的工作，只有通过加强销售内部管理，提高销售业务人员的综合素质，才能建设一支具有竞争力与开拓精神的销售队伍。国水昆明公司销售工作经过几代人的努力与不断总结，形成了实践经验与自身特点相结合的销售管理模式，但随着改革的不断深入，市场竞争机制的不断渗透，我认为还需要加强和完善以下几方面的管理工作：

　　1.销售计划管理。

　　建立一套行之有效的销售计划管理办法，根据国水公司下达的年度销售目标，按照品种、区域、客户、业务员、结算方式、销售方式和时间进度进行合理分解，量化到每一个业务员头上，使计划得到具体落实，这样业务员能根据分解到自己头上的指标和内容制定具体的销售活动方案，确保国水公司销售计划的实现。

　　2.业务员行动过程管理。

　　围绕销售工作的主要任务：量、价、款，管理和监控业务员的行动，树立“公司利益第一”的行动宗旨，使业务员的工作集中在有价值的项目上。避免业务员销售活动过程不透明，企业经营风险大；工作效率低，销售费用高的情况发生。

　　3.客户、用户管理。

　　国水昆明公司是有着几十年生产、销售经验的企业，累积了丰富的客户资料，但没有形成一套有效的客户管理体系，优势资源未能得到充分利用，不能为销售工作提供可靠依据。为此必须建立客户资信管理，健全客户、用户档案，为价格制定、结算方式、销售方式提供依据，从源头降低差款发生的机率，同时便于售后服务工作的开展，为公司长远目标的实现奠定基穿

　　4.实现结果评价管理。

　　按两个方面对业务员实现结果进行评价和考核：一是销售业绩评价和考核，包括：销量和销售货款回笼、销售报告系统执行情况、销售费用控制、服从管理情况、市场策划情况、进步情况。二是市场信息研究评价，包括：本公司的市场表现、竞争对手市场业绩、信息，如质量信息、价格信息、品种信息、市场趋势、客户信息等。

　　当然还要继续加强合同管理，降低合同差价，强化栈台综合管理，提高发货员素质及对运输单位的监管力度，在销售部门形成一种健康向上、争优创效的工作氛围。

　　作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”我相信，在国水公司的正确领导和统一部署下，在部门全体员工的支持和努力下，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作经验，我一定能把销售的工作做好。

**销售经理竞聘演讲稿 篇10**

　　各位领导、各位同仁

　　大家好!

　　我是来自xx部的。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!

**销售经理竞聘演讲稿 篇11**

　　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。

　　实现三个目标的内容是：

　　1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，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”。

**销售经理竞聘演讲稿 篇12**

　　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。经理竞聘演讲稿三、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!

　　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xx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。

　　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

**销售经理竞聘演讲稿 篇13**

　　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。

　　我叫今年26岁，20xx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，在经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对xx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xx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在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分行，经理也由王姐换成了，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，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，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！

　　各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

　　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。

**销售经理竞聘演讲稿 篇14**

　　尊敬的各位、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，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，虚心接受各位和评委的挑选。

　　下面我做一下，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,团结同事,造就了良好的人际关系。我推崇敬业，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。

　　第三、我具有较强的沟通能力和团队协作。

　　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。

　　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话语，用热情开启工作的新章，同时也向各位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 篇15**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

　　大家好!

　　我叫刘，今年32岁，毕业于江西财经大学。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。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

　　站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦;感谢中国人寿，对我的哺育与成长;感谢公司领导的潜心栽培及引导;感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

　　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，是中国人寿发现了我，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、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责尽力。

　　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女儿，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。

　　其二、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。

**销售经理竞聘演讲稿 篇16**

　　1、活到老学到老。所以首先需要作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，要学会先作人或作事，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，从方方面面想细作细，关系下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，作到经常交心、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，尽职尽力，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。

　　改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不在昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

　　我今天的演讲内容主要分两部分：一是我竞聘销售经理的优势；二是我将如何作好销售管理工作。

　　美国科学家富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”我正是为推动我的事业而来。我是20xx年通过竞聘进入销售部门的，多次参与昆明及周边水泥市场调查，较全面地掌握了各水泥厂的生产情况和产品流向，具有一定的市场分析与预测能力，在工作中积累了丰富的经验，与众多的用户建立了友好、长期的合作关系。组织并参与过罗富、蒙新、水麻、永武、保龙等多条高速公路及溪洛渡、向家坝、小湾电站的招投标工作，具备工程公开招投标工作的实践经验和组织完成能力。“打铁还需自身硬”，如果说我具备参与本次竞争的一些优势的话，还需要各位评委、领导、同志们给予我充分的信任和热情鼓励。

　　销售工作是一项整体性的系统工作，是一个讲求团体协作的工作，只有通过加强销售内部管理，提高销售业务人员的综合素质，才能建设一支具有竞争力与开拓精神的销售队伍。国水昆明公司销售工作经过几代人的努力与不断总结，形成了实践经验与自身特点相结合的销售管理模式，但随着改革的不断深入，市场竞争机制的不断渗透，我认为还需要加强和完善以下几方面的管理工作：

　　1、销售计划管理。

　　建立一套行之有效的销售计划管理办法，根据国水公司下达的.年度销售目标，按照品种、区域、客户、业务员、结算方式、销售方式和时间进度进行合理分解，量化到每一个业务员头上，使计划得到具体落实，这样业务员能根据分解到自己头上的指标和内容制定具体的销售活动方案，确保国水公司销售计划的实现。

　　2、业务员行动过程管理。

　　围绕销售工作的主要任务：量、价、款，管理和监控业务员的行动，树立“公司利益第一”的行动宗旨，使业务员的工作集中在有价值的项目上。避免业务员销售活动过程不透明，企业经营风险大；工作效率低，销售费用高的情况发生。

　　3、客户、用户管理。

　　国水昆明公司是有着几十年生产、销售经验的企业，累积了丰富的客户资料，但没有形成一套有效的客户管理体系，优势资源未能得到充分利用，不能为销售工作提供可靠依据。为此必须建立客户资信管理，健全客户、用户档案，为价格制定、结算方式、销售方式提供依据，从源头降低差款发生的机率，同时便于售后服务工作的开展，为公司长远目标的实现奠定基穿

　　4、实现结果评价管理。

　　按两个方面对业务员实现结果进行评价和考核：

　　一是销售业绩评价和考核，包括：销量和销售货款回笼、销售报告系统执行情况、销售费用控制、服从管理情况、市场策划情况、进步情况。

　　二是市场信息研究评价，包括：本公司的市场表现、竞争对手市场业绩、信息，如质量信息、价格信息、品种信息、市场趋势、客户信息等。

　　当然还要继续加强合同管理，降低合同差价，强化栈台综合管理，提高发货员素质及对运输单位的监管力度，在销售部门形成一种健康向上、争优创效的工作氛围。

　　作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将“堂堂正正作人，兢兢业业作事。”我相信，在国水公司的正确领导和统一部署下，在部门全体员工的支持和努力下，凭着我的政治素质，我的爱岗敬业，我的工作经验，我一定能把销售的工作作好。

**销售经理竞聘演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位，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，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26岁，20xx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，在经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对xx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xx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在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分行，经理也由王姐换成了同事，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，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同事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，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！

　　各位，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

　　最后请公司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。

**销售经理竞聘演讲稿 篇18**

　　尊敬的各位，各位同事：

　　大家好！

　　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，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，20xx年x月x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分行，在经理旗下做一名普通的经纪人，是我对xx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，由于我以前就在附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了xx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在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分行，经理也由王姐换成了，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，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，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。

　　我的完毕，谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿 篇19**

　　尊敬的、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，正值干事的好年华。我有激情，有胆识，有，有韧劲，更有一颗责任心。如果承蒙和评委的厚爱，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报和同志们的支持与厚爱，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。

　　充分发挥邮政管理决策职能的指导作用，全面掌握情况，及时协调解决问题，创新营销工作思路。把握好邮政业务发展不同时期邮政营销工作的侧重点，突出邮政个性化营销服务，确保各种资源的利用能达到最大化，最有实效性。强化营销策略研究，开阔营销新思路，努力开发市场、实施联动营销，加强对客户的管理，把目标客户做成准客户，把准客户稳定成为老客户，提升我们市场部的工作业绩

**销售经理竞聘演讲稿 篇20**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好！我非常荣幸能在这里参加公司营销经理的竞聘演讲，心情非常冲动。首先感谢指导们过去对我的培养以及给我这次时机，站在这里进展竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我非常珍惜这次的竞聘时机，无论竞聘结果如何，我认为可以参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作才能和综合素质得到进步。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场效劳、至诚的效劳理念、和谐的人文气氛、深邃的企业文化、广阔的个人开展空间给我留下非常深化的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是挪动美妙的将来，灿烂得前景。使我坚信：选择了挪动就是选择了人生开展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把指导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。

　　为了把自己的\'工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营开展的一员后勤兵，三年多来的工作使我养成了视挪动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情效劳，按时作息，从不分开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的子弹，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈开展。而卡的及时开通和售后效劳的处理，是赢得信誉的不可无视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们效劳，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，开展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传挪动，发动使用挪动卡。总是默默地为公司的开展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会聚集为公司源源不断地滚滚财源！在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经历，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和根底就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己可以把本职工作做好。

**销售经理竞聘演讲稿 篇21**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　今天我怀着无比冲动的心情，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，这充分说明了公司及各位指导对我的期望、支持和关心，这种时机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

　　二、我的竞聘优势

　　1、学习才能的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断进步自己的管理程度和专业程度。长期的学习养成了我较强的自学才能，并能把学到的东西灵敏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，我以实际行动及带着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，鼓舞着我始终保持发奋有为的精神状态，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奉献。任职以来，公司无论从管理还是到业务开展，年年都有新高，构造调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

　　3、有较强的协调才能。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，公关协调才能较强，与其他部门和卖场之间的关系亲密。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的。

　　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理解和管理经历，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想鼓励人”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

　　假如这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有到达公司和指导的要求，但我将继续为公司开展做出自己应有的奉献。假如我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我进步的表达，也是我有时机进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。我的.详细工作设想是：

　　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，要想当好一位指导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经历的同事学习，翻开工作场面，进步工作的准确性，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，结实树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽力，视权利为责任，视职位为效劳，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开展道路，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、标准严格的监视约束机制和符合公司开展的鼓励机制，进步公司运行效率，降低公司运营本钱。

　　各位指导、各位同事，古人言：“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。”坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于年轻的我来说，面对剧烈的竞争，参与的过程有时可有比结果更为重要。总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生！给我一次时机，我将还您非常精彩！谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿 篇22**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们大家好!

　　今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲!同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

　　我XX年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责 ，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践报告工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

　　在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：

　　第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

　　第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇 雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

　　第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

　　第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

　　第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

　　以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销经理这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

　　如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”工作的质量上，我会做到准备到位，服务到位，巡查到位，处理到位的等“四个到位”。我会在公司的领导下，在店面经理的具体指导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好工作。

**销售经理竞聘演讲稿 篇23**

　　各位、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。经理竞聘演讲稿三、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的要求，但我将继续为公司发展做己应有的贡献。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，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!

**销售经理竞聘演讲稿 篇24**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家好！

　　几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，xx学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。

　　像每一位员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了xx公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线优工作，巩固了我的业务技能，成为xx公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！

　　于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了以及发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

　　由于具有较强的创新以及动手能力，公司先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决的实施工作。部落其间，负责的“无线石材”、“wap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“无线石材”获得xx年省公司创新服务二等奖；项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广；“wap本地化应用”项目被评为xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了医保无线pos业务；xx市政府、xx集团、xx办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

　　xx年x月，公司又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

　　我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的。

　　在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表参加过文艺汇演、员工运动会、足球比赛，所写的论文连续两届获得“政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了xx大学系的本科函授学习，目前正在就读xx大学的mba 课程。

　　挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有、道德和才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

　　说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中去拥抱时代的辉煌！

　　我的完毕，谢谢大家！

**销售经理竞聘演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好。

　　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。

　　我叫韩志强，今年26岁，20xx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，在王玉华经理旗下作一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，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作好的自己。

　　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：以前你作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，所以作的还是很顺利的，第一个月我完成了10000元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在万科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中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海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中海的工作生活。

　　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邱日林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，任柏炫以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。

　　第三个月我给邱日林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中海二组经理，在作经理的第一个月我们组别作了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，以身作则作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，可以独立作单，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，踏踏实实作事，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作出客观，正确的评定。

**销售经理竞聘演讲稿 篇26**

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

　　一、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，鼓舞着我始终保持发奋有为的精神状态，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奉献。任职以来，公司无论从管理还是到业务开展，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，我以实际行动及带着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，以思想鼓励人〞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。经理竞聘演讲稿三、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到达公司和领导的要求，但我将继续为公司开展做出自己应有的奉献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的表达，也是我有时机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，翻开工作局面，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开展道路，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、标准严格的监督约束机制和符合公司开展的鼓励机制，提高公司运行效率，降低公司运营本钱。

　　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，视职位为效劳，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!

**销售经理竞聘演讲稿 篇27**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!首先我要感谢公司领导为我们提供了这样一个直抒胸意、畅谈心声的舞台，站在这里，对我来说既是一种考验，也是一种信任。

　　下面，我简单地向各位领导和评委汇报一下我的个人情况。

　　我叫，今年2x岁，学历，\*\*年毕业于(学校名称)国际贸易公共关系专业。我\*年到本公司工作，XX年之前在公司从事销售工作;XX年至今担任项目销售部副经理。工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳，认真做好领导部署的每项工作，并多次受到公司领导和同事们的肯定，获得、等多个荣誉称号。

　　经综合权衡，我认为我具有以下几点竞聘优势：

　　第一，我具有扎实的理论知识。

　　大学时我读的是国际贸易公共关系专业，几年的大学学习，为我积累了扎实的理论知识。参加工作以来，我经常利用业余时间加强学习，并参加各种培训，这使我的专业知识更加扎实，更加丰富。我想，我具备了做好项目销售经理所要求的专业理论素质。

　　第二，我具丰富的营销经验。

　　我在公司工作已经\*年了。\*年中，我从做销售员到现在的销售副经理，所从事的工作都与销售有关，这为我积累了丰富的营销经验。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

　　第三，我具有较强的组织、协调和管理能力。

　　工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同事，正确处理与领导和其他同事的关系的素养。同时，副经理的工作，也使我积累了丰富的管理经验。使我对制度建设、员工管理和营销策略等方面，有了更为深刻的理解。我想，在担任项目营销经理时我能够得心应手、游刃有余，能够更快、更好的干好这项工作。

　　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。

　　第四、广泛培养社会关系，努力提高销售业绩。

　　当今时代，关系也是一种资源，拥有广泛的社会关系，能够使公司的销售业绩提升。竞聘成功后，我将充分利用当前的关系网络，千方百计提高销售业绩。我想通过我的努力，(日期)内实现销售90套房子的目标将不是梦想!

　　第五、加强学习，提高自身素质。

　　“逆水行舟，不进则退”，今天的社会是一个各方面飞速发展的社会，更是一个学习的社会，不学习终将被时代的浪潮淹没。对于我们每天要面对各种人物的营销人员来说，更应该不断的学习，不断的提高自己。在今后的工作中，我不仅要加强管理、营销、人际关系、口才等知识的学习，还要关注国家的大政、方针、政策，紧跟时代发展的潮流。只有这样，才能不被时代所淘汰，才能做好项目销售经理这项工作。

　　“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。空谈误事，如果承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱!

　　谢谢大家!

**销售经理竞聘演讲稿 篇28**

　　尊敬的各位、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，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的要求，但我将继续为公司发张做己应有的贡献。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，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，尽职尽力，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 篇29**

　　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。

　　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话语，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 篇30**

　　尊敬的各位、各位同事：

　　大家好！

　　首先，我非常感谢我们公司和给我机会申请营销主管。我觉得这个机会不仅仅是我个人努力的结果，也是公司优秀的制度的帮助，让我能有这样一个更好的平台，更好的发展。

　　一开始，我申请了我们公司的销售人员的工作，主要是营销。刚来公司的时候，我被前辈们完美的市场技巧，真诚的理念，人文的氛围，艰难的企业文化深深震撼。我坚信，选择你的公司，就是选择人生成长的机遇。

　　从入职的那天起，我就决定在以后的工作中尽职尽责，责无旁贷。我会虚心向身边的老同志和兄弟姐妹学习，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我热情地处理了客户的问题，从不出错和推诿。而且工作之余，我们也在招募新用户，发展新用户，经营亲朋好友同学关系，宣传我们公司。默默的，为公司的成长做我肤浅单薄的工作。

　　几年多的工作积累了很多工作经验。在这次竞争中，我觉得我有很强的优势申请营销主管的职位。我有很强的职业和责任感，热爱公司和我的工作。做好任何工作的前提都是有一颗心。我有一颗心，我相信我能做好我的工作。这几年的工作锻炼了我的心理素质。

　　我从来不因为长相而工作，我是清官，我是枭雄，我有大胆的选择妄想和组织能力。以这次比赛为例，我站出来迎接挑战，从挑战中提升自己，想通过过程向大师证明，我们公司的员工是开拓型员工，是敢于挑战、迎接挑战的员工，永远是挑战者！既然是挑战，就会有消失的损失。如果是失落的消失，据说我还有很多问题，我会加倍努力去测试。用你所有的真诚和能力去迎接挑战，重新开始，迎接时代的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，拥抱时代的辉煌！

　　我认为设立这个职位的目的是为了适应当前的竞争环境，提高我公司的运营质量，为一线业务的发展后台支持。主要实现以下目标：

　　1、实施并组织制定各项规章制度、销售目标任务、人员管理措施、库存计划，确保店铺安全、高效、稳定运营。

　　2、加强检查、监督和人员能力开发，组织店内和店外促销活动，做好人员配置、商品安排和布局，协调配合厂家现场促销，有效降低企业运营成本。

　　3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技能，制定技术规范，技术支持，提高全店员工的整体水平。监督员工对促销产品的理解和推广。

　　4、确保上级公司制定的命令、授权、任务在大门口有效执行过程中得到顺利沟通、理解和有效控制，并对结果进行反馈和分析。

　　以上四个目标相辅相成，所有销售人员整体水平的提高，将保证公司安全、高效、稳定的运营，也将降低企业在运营维护方面的运营成本。

　　如果这次我能成功竞争，我将做以下工作来履行我的工作职责：

　　1、协助各部门做好公司内部销售工作，提高岗位执行力，高质量地做好计划、组织、控制和管理工作。我认为作为一名经理，我是一些部门管理的分享者。所以想积极调整工作不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的积极性，充分发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务和技术培训，提高全体员工的技术水平。加强各项运维管理制度、操作流程和管理方法的落实，做好监督、检查、指导和考核工作，使各项维护工作得以开展。

　　2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外合作

　　销售经理应该能够在不断提高自身水平的同时，组织各种技术力量。我将充分利用公司先进的通信平台，为各部门、各单位更丰富、更好的数据技术支持。此外，要加强全店销售人员的沟通和培训，组织更多更高层次的讲座，提高整体防范意识和技术水平，确保全店安全、高效、稳定运行。

　　3、加强应用开发，运用先进方法进行科学管理，提高管理有效性

　　作为营销企业，在为用户优质产品和服务的同时，也要充分利用自身资源和行业优势，为企业建立先进科学的管理平台。未来应加强应用管理的发展，充分利用我们的络资源，进行科学管理，提高企业的管理效率和管理水平。

　　众所周知，随着业务的日益多样化，服务工作面临的问题越来越复杂。俗话说“路高一尺，魔高一丈”，售后服务领域也在不断发展进步。服务永远面临挑战，没有一劳永逸的完美解决。因此，在日常售后工作中，我们不仅要求我们的售后人员跟踪售后维护的关键工作内容，而且要不断提出新的要求，解决各种服务中不稳定和不安全情况发展中的新问题。最重要的是，还要加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我行客服的技术水平，还可以为后期维护和客户再开发带来便利，为企业节省大量资金，降低运营成本。

**销售经理竞聘演讲稿 篇31**

　　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xx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。

　　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。

**销售经理竞聘演讲稿 篇32**

　　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!

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