# 关于营销经理竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-06-18

*关于营销经理竞聘演讲稿（通用28篇）关于营销经理竞聘演讲稿 篇1　　大家好!我们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*

关于营销经理竞聘演讲稿（通用28篇）

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇1**

　　大家好!我们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。

　　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。

　　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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的领导：

　　上午好！

　　我是烟草市区二线客户经理王名，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过程中，我一直牢记公司领导的警示，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，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。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%以下，超前性地达到了公司的要求。

　　一、对市场经理岗位的几点理解：

　　1、市场经理必须具备良好的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面

　　2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在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标。

　　二、对市场经理岗位工作的几点设想：

　　1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。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、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，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交流，提高工作质量和效率。

　　3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、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收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。（实际操作）

　　4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，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。

　　如果竟岗成功，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！

　　如果竟岗失败，我更不会气馁，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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导，股东们：

　　大家晚上好！

　　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，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

　　谢谢大家！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇4**

　　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。

　　一、自我简介

　　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20xx年至20xx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毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，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，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，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行沟通，锻练了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，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，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自已，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的根底：

　　1、具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比拟全面的了解。

　　2、具有较强的\'处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领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、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。

　　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、有较强的业务开展能力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了解其功能、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适合他们的业务。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验。

　　5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充分，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

　　二、上岗后的工作思路

　　如何才能让渠道将移动业务顺利传到达消费者面前，并且让消费者接受呢？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，以至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能力及销售能力都比拟薄弱，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移动效劳，为移动创造价值〔初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达〕；优化渠道结构，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〞的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

　　2、加强联系合作

　　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，我们在进行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系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移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、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施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，趁机进入移动渠道；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。

　　因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强对渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

　　3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局

　　加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移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，我们需要建设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能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何到达最正确效果呢？结合客户经理沟通能力强，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，既提高了集团内的效劳能力，同时对营业员的营销能力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。

　　如果我竞聘上这个岗位，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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇5**

　　尊敬的领导：

　　上午好！

　　我是烟草市区二线客户经理王名，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过程中，我一直牢记公司领导的警示，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，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。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%的客户暴的命令式和不负责任的授权式。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、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，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交流，提高工作质量和效率。

　　3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、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收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。（实际操作）

　　4、在工作过程中将自己和其他优秀的`客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，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。

　　如果竟岗成功，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！

　　如果竟岗失败，我更不会气馁，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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇6**

　　几天来，我一直在衡量自己，回忆自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，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云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，稳固了我的业务技能，成为云浮公司的“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、营销筹划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的开展势头，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精神以及动手能力，公司领导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方案的实施工作。文秘部其间，负责的“云浮无线石材网〞、“易数人生〞、“云浮WAP本地化应用〞等工程相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网〞获得20xx年省公司创新效劳二等奖；“易数人生〞工程获得省公司一致好评，作为第一批WAP收费工程全省推广；

　　“云浮WAP本地化应用〞工程被评为20xx年省公司重点科技工程在从事集团整体效劳工作期间，分别完成了云浮医保无线POS业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列工程，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。

　　20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最剧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20xx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，20xx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：制定分公司市场部工作方案；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方案，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方案，在比赛时要以身作责，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精神。

　　在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的.挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛〞三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、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北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的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，带着的工程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缺乏道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，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，我的缺乏在于管理经验的缺乏，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、改良我的缺乏，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：广东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，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热诚和智慧，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇7**

　　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，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，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云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“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，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，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精神以及动手能力，公司领导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方案的实施工作。文秘部落其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮WAP本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得20xx年省公司创新服务二等奖；“易数人生”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；

　　“云浮WAP本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；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。

　　20xx年10月，公司领导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20xx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，20xx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：制定分公司市场部工作计划；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方案，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精神。

　　在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、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北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的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、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，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：广东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，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇8**

　　各位领导、同志们、评委们：

　　大家好，我是\_县分公司市场部的\_。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力!我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竟聘演讲的机会，表示感谢!下面请允许我陈述自己竟聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

　　1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究院、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育---真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竟聘的原因和动力。

　　2、参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作风格。对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有沉着，并卓有成效地开展工作。

　　3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20\_年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，\_的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号;到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户;针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式;建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务;做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧+话吧”和校园后勤+ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20\_年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

　　那么如何做好本地电话产品经理的工作呢?我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”;细分市场做实“针对性主动营销”;整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

　　以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竟聘演讲终觉浅，业务管理需躬行!说的好不如做的好!说的到不如做的到!

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇9**

　　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。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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位领导，股东们：

　　大家晚上好！

　　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时机。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，我心情很冲动，同时也很有信心带着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！到达“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、开展好。

　　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标准化的轨道，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“用心效劳，平价周到〞的经营理念，以三米微笑效劳效劳广阔师生。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！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇11**

　　首先，做一个简单的自我价绍及在公司9年的工作回忆：

　　我今年六月满28岁，毕业于宁乡十四中，学财务专业，98年元月进公司， 99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员，99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

　　XX年7月，调往营销二部江西公司，任职产品主任，负责二部的货源规划及仓库管理，任职期间，仓库帐实相符一度受到公司财务领导们的表扬，及分公司仓库的称赞；

　　XX年10月，调株洲管理中心，回到处长下面，任职定单专干，负责定单进度跟踪及整个公司的货源分配；

　　同年11月工业园新生产车间落成，管理中心方案搬回工业园，我打先锋，第一个回来，接总库主管的岗位，负责所有公司的产品出入，及货源分配和物流管理；

　　XX年4月，从总库搬到办公楼，任职方案部定单主管，负责公司所有定货数据的整理分析，下单、追单及生产排期，催促协调，确保定单100％按时按质交付到分公司；

　　XX年6月，调往长沙楚湘依影女装公司，任职设计助理，负责从开发供给到生产交付，销售数据分析等工作，并协助核心流程的编制；

　　XX年3月，方总把我从长沙接回来，任职联合营销部北方区产品主任，负责北方区产品调研及规划，负责整个外围市场的货源配备，工作态度及责任心一度受到全国各地代理商好评；

　　XX年8月，调团支部，任副主任一职，进行定单的协调管理，面料开发及采购〔刚接手〕；

　　以上是我简要的工作经历。

　　下面我谈一谈我参加方案跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

　　主要有6点：

　　第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

　　第2点：经验丰富，进公司9年，所任职的8个岗位，包括现在的团支部主任，其工作内容、性质根本在方案跟单和产品管理范围之内，并熟知公司的核心流程及操作模式；

　　第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，催促协调、执行力强；

　　第4点：有团队管理实操，虽然不是很突出出色，但是注重部门各岗位各环节的工作做细、做实，我觉得这点在物控管理，生产排期方面很重要；

　　第5点：有危急意识，深知学习的重要，经常总结和学习领导、同事的先进工作方法和技巧，从而提高自已的工作质量和工作效率；

　　第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

　　几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的开展更加勤奋努力地工作。

　　接下来是谈一谈我设想的方案跟单部的工作思路及策略：

　　思路：夯实部门根底建设，提升部门凝聚力，全力调控供、产、需均衡管理；

　　策略有6点

　　第1点、疏理流程，完善机制，编制组织架构，明确各岗位职责及提升方案；

　　第2点、探讨作业操作标准化，实施iso9000及卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

　　第3点、建立科学的数据分析和生产排期的方法，满足营销系统的`均衡需求；

　　第4点、建立适时、适地、适量、〔适价〕的原辅料控制方法，及时满足生产需求，实现生产能力最优最大化以及库存标准的合理化；

　　第5点、学习现代化的仓库管理方法，完善原辅料仓的管理；

　　第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

　　最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关心下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任方案跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自已，加倍努力干好！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇12**

　　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机会，我竞聘的是销售经理，希望大家多支持我。

　　一、自我简介

　　我是城一片区营销中心的客户经理李明，现年28岁，本科文化，所学专业财务会计，于20xx年至20xx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毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，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，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，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行沟通，锻练了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，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，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自已，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

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

　　2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领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、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。

　　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、有较强的业务发展能力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了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，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验。

　　5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

　　二、上岗后的工作思路

　　如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？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，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免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能力及销售能力都比较薄弱，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移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）；优化渠道结构，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，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

　　2、加强联系合作

　　由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行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系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移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、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施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，趁机进入移动渠道；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。

　　因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强对渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

　　如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇13**

　　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70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96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、我今年三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的最佳时期，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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇14**

　　尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

　　大家好！

　　由衷地感谢领导和同志们为我搭建了这样一个展示才干，首先。公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，曾反复地问过自己，什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？深思良久，觉得今天给予我最大力量的对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

　　第一，我为什么自信能够胜任这一工作

　　我的自信首先来自于丰富的工作经验

　　有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商行工作已经年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十几年中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

　　我的自信还来自于对自己的严格要求

　　我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

　　我的自信更来源于对自己性格的认知

　　“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。

　　我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

　　我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

　　第二，如果竞聘成功我的.工作设想是什么

　　首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

　　不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的唯一标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源上的增长，提高我们的利润水平。

　　其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

　　由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销，增加我们的赢利能力。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇15**

　　尊敬的、老师：

　　上午好！我是烟草市区二线客户经理，我竞争的岗位是市场营销经理。我是XX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过程中，我一直牢记公司的警示，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，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。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%以下，超前性地达到了公司的要求。

　　一、对市场营销经理岗位的几点理解：

　　1、市场营销经理必须具备良好的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面

　　2、市场营销经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在烟草这个营销组织中，市场营销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，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销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标。

　　二、对市场营销经理岗位工作的几点设想：

　　1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。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、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，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交流，提高工作质量和效率。

　　3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、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收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。（实际操作）

　　4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，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。

　　如果竟岗成功，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！

　　如果竟岗失败，我更不会气馁，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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇16**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加营销经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

　　下面，我先简单的介绍一下自己

　　我叫，出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点支行现金柜员。我于xx年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，xx年进入港湾支行，xx年进入支行工作。

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

　　第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为营销经理，我可能算是一块可造之才。

　　第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了营销经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

　　第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

　　如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好营销经理工作：

　　一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

　　三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，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产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

　　记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好营销经理的工作！请领导信任我，考验我。谢谢大家！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇17**

　　各位同事们，大家好，首先作一个，本人，从事金融方面的工作8年。在XX银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年，文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销主任。

　　我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀着热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位和同事们，为我了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销主任岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

　　此次银行信用卡营销主任竞聘充分体现了卡中心及营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

　　一、对个营销主任岗位的认识

　　以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销主任在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

　　二、我的竞聘优势

　　我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事信用卡营销工作，业务知识已经相当扎识，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销主任对我来说是个新的课题，充满挑满，但我相信我自己的能力。如果我能在此次的银行信用卡营销主任竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销主任。

　　三、目标和任务规划

　　如果这次竞聘成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取XX地区第一名！

　　具体工作开展如下：

　　1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。

　　2、帮助员工：真心帮助他们无是是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。

　　3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

　　（工作开展根据自己发挥来写，当然除了传帮带以外，还有其它很多可以写，大家可以根据不同银行分中心的实际情况来改写。）

　　各位，我此次参加的是银行信用卡营销主任竞聘，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

　　真诚致谢！银行信用卡营销主任竞聘演讲结束！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇18**

　　各位领导同事们，

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人，从事金融方面的工作8年。在XX银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年，文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销经理。

　　我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀着热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位领导和同事们，为我提供了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销经理岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

　　此次银行信用卡营销经理竞聘充分体现了卡中心及营销中心领导对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我的银行信用卡营销经理竞聘演讲稿将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

　　一、对个营销经理岗位的认识

　　以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户提供满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销经理在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

　　二、我的竞聘优势

　　我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事信用卡营销工作，业务知识已经相当扎识，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销经理对我来说是个新的课题，充满挑满，但我相信我自己的能力。如果我能在此次的银行信用卡营销经理竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销经理。

　　三、目标和任务规划

　　如果这次竞聘成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取XX地区第一名！

　　具体工作开展如下：

　　1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销心得与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。

　　2、帮助员工：真心帮助他们无是是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。

　　3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

　　各位领导，我此次参加的是银行信用卡营销经理竞聘，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的\'驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇19**

　　各位领导、各位伙伴：

　　今天，我怀着激动的心情，参加这次城区职场经理职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分说明各位领导对我的期望、支持和关心，我会努力把握这次机会的。

　　首先，我简要介绍自己，我88年高中毕业，高考落榜后在乡村小学任教4年，92年又读于长沙幼教职中，在学校担任班长兼团支书，95年在县工商银行又干过几年，98年3月份加盟中国人寿，同年5月份以业绩突出担任城区二科科长，9月份兼任经理助理，xx年参加公司的组训培训，随后又担任分处经理。资深组经理至今，开始我长达15年的主管生涯。10多年来，先后获得业务精英、优秀主管、展业能手、百强精英等殊荣。弹指一挥间，15年国寿情怀。其间也有过失落、迷茫、徘徊，但更多的是一份坚持、执着、期待。

　　今天，我来竞聘职场经理这一岗位，是想给自己一个展示舞台的机会，竞聘这一岗位，我认为自己有四大优势：

　　1、有一定的人脉及经营基础，从事主管10多年来，我经常陪访伙伴，教她们专业知识，授她们展业技能，与她们和睦相处，关系融洽，做主管10多年来的历练和经验为我以后工作的开展奠定了基础。

　　2、性格开朗，充满着激情和斗志，寿险营销是需要激情的，从事寿险15年的经历，造就了我性格上永不言败的斗志，我是充满自信的人，我的工作能力和专业知识也得到了历任领导和同事们的认可，我深信唯有脚踏实地，才能稳步前行，而正是这种国寿感情，加上自己的坚持，才使我工作能永葆激情，走到现在。

　　3、有较强的沟通与激励能力，主管的首要特质就是能够对伙伴进行有效的沟通，并无时无刻给伙伴们全方位的激励，多年来，与伙伴们一起奔波市场，一方面积累了销售、增员、育成等实战经验，另一方面也培养了自身的沟通与激励能力。

　　4、有较好的学习力与执行力，我读过幼师，在学校五项全能，也曾从教多年，加盟国寿，为了很好地适应环境，我每年都订阅《演讲与口才》，多年来养成自我学习的习惯，作为保险代理人，学习是为了能适应市场，更好地生存，而执行力是职场经理人的天职，从事寿险这么多年来，让我更加明白一点：那就是唯有执行力才是企业发展的源动力。

　　今天，如果我能竞聘成功，我会不负领导和伙伴们对我的期望，担负起职场经理这一重任，在接下来的工作当中，我会尽职尽责地做好自己的本职工作。

　　一、做好角色转换，溶于团队。

　　尽快熟悉职场经理全盘工作，做好每天的日常管理，抓好会务管理和活动量管理以及每天的业绩统计与追踪。

　　二、认真履行好职场经理的职责。

　　做好会报管理、职场布置和公司文化的宣导和建设，营造积极向上的团队氛围，做好每周的早会。夕会等各种例会的经验策划，组织与事实，负责新人入司时的初步面试与甄选，协助业务主管育成新人。

　　三、做好业务管理。

　　根据市公司下达我们的全年销售任务，制定各团队的周、日、季、年销售计划，细化目标任务，把城区分成3大组，每组的任务量化到人，每天电话追踪，事事督导，确保各组目标计划的顺利达成。

　　四、分析当前形式，加强队伍建设。

　　借这次专项增员之风，顺势而为，做到生活增员化，增员生活化，6月底人力规模要由城区20人达到40人，创星晋级，把团队做大做强，闪现出安仁标准化城区职场一道亮丽的风景。

　　如果这次竞聘失败，那说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，但我不会气馁，我会一如既往地协助好领导做好各项工作，为安仁寿险的明天再创辉煌。但我相信，凭我10多年来对寿险的情怀，对事业的执着与追求，这次竞聘我还是充满信心的，因为我相信，胜利永远是属于那种对事业坚持不懈努力奋斗的人。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇20**

　　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，南京邮电学院毕业，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。像每一位广东移动的员工一样，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云浮移动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，成为云浮公司的“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，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，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。其间，负责的“云浮无线石材”、“易数人生”、“云浮WAP本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材”获得20xx年省公司创新服务二等奖；“易数人生”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；“云浮WAP本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线POS业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；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。

　　20xx年10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20xx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，20xx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，曾经代表云浮移动参加过文艺汇演、员工运动会、足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动政治论文大赛”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北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的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：广东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，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇21**

　　尊敬的各位，股东们、各位同事们：

　　大家晚上好！

　　感谢各位董事会成员、各位同事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和各位同事对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级、面对股东们以及面对实训室的各位同事，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，股东以及在座各位同事郑重承诺：

　　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同事的一点要求。

　　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！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇22**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　我叫，今年32岁，毕业于财经大学。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。

　　其三、我累计授课达到20xx课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

　　其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

　　在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

　　一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

　　根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

　　二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

　　三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们公司的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20xx年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

　　配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

　　其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

　　其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

　　其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

　　其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

　　各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！最后我想借李白的诗句来表达此时的心情： 行路难，行路难。多歧途，今安在？长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

　　我的演讲到此结束，谢谢各位！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇23**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人，现年xx岁，在行营业部工作，中共党员，文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

　　一、对个人客户经理岗位的认识。

　　客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

　　二、我的竞聘优势。

　　1、有着较强工作责任心和进取心。

　　进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，XX年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

　　2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。

　　本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的.能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任、XX市中心主任、XX局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在XX镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家叶片厂副厂长XX是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅现任XX县X长，曾在工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

　　三、目标和任务。

　　这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款万。

　　四、具体措施。

　　尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇24**

　　尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

　　大家好!

　　由衷地感谢领导和同志们为我搭建了这样一个展示才干，首先。公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，曾反复地问过自己，什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台?深思良久，觉得今天给予我最大力量的对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信!这里我以年轻人的坦诚，用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

　　第一，我为什么自信能够胜任这一工作

　　我的自信首先来自于丰富的工作经验

　　有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商行工作已经年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十几年中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

　　我的自信还来自于对自己的严格要求

　　我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

　　我的自信更来源于对自己性格的认知

　　“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

　　我们敬爱的周有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢?我的答案也是行动!

　　第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

　　首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

　　不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的唯一标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户;同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

　　其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

　　由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销，增加我们的赢利能力。

　　第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

　　首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略,创造最大的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机,支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业,降低风险系数,提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标,提出科学的贷前预报;贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理,及时发现问题,起到预警、报警作用。

　　最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，。使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

　　尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩!”

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇25**

　　各位领导：

　　今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫，xx岁，本科学历。20xx年学校毕业进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势

　　第一、我性格开朗，为人热情大方。

　　我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而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，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

　　第二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

　　我参加工作已经7年了，7年的春花秋月在淘尽岁月的同时，也让我收获了丰富的工作经验。我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

　　第三、我具有较强的沟通、协调能力。

　　自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

　　我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

　　第四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

　　参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊的开展。

　　如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是： 1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

　　我参加竞聘的理由有三点：

　　第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

　　第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

　　首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

　　其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

　　其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

　　第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

　　首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的.开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

　　其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

　　再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

　　这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职的工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

　　最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

　　谢谢大家！

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇26**

　　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，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。 像每一位广东移动的员工一样，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云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“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，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，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精神以及动手能力，公司领导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方案的实施工作。文秘部落 其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮WAP本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得20xx年省公司创新服务二等奖;“易数人生”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;

　　“云浮WAP本地化应用”项目被评为20xx年省公司重点科技项目 在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线POS业务;云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造;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。

　　20xx年10月，公司领导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20xx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，20xx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：制定分公司市场部工作计划 ;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方案，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精神。

　　在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、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北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的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、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，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：广东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，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，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌!

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇27**

　　尊敬的各位：

　　大家好！

　　非常感谢大家给我这次竞聘演讲的机会，我竞聘的是销售经理，希多支持我。

　　一、自我简介

　　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20xx年至20xx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毅然辞掉原来那份工作来到云阳移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，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，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，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行沟通，锻练了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自已，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

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

　　2、具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在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、责任感和长期学习摸索的经验，出了一些行之有效的方法，得到了和同志们的认同。

　　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、有较强的业务发展能力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了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，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验。

　　5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

　　二、上岗后的工作思路

　　如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？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，以至于规范代理商的酬金制度，让各级渠道和谐发展，避免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能力及销售能力都比较薄弱，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移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及时传达）；优化渠道结构，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，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

　　2、加强联系合作

　　由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道络的密集程度了，因此，我们在进行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系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移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、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；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。

　　因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强对渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

　　3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

　　加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，云阳移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激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设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能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，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，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都。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。

　　如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，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。

**关于营销经理竞聘演讲稿 篇28**

　　尊敬的各位领导、评委老师：

　　大家好!

　　我叫，今年31岁，20xx年毕业于山西大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作，20xx年8月至20xx年7月在服装行业摸爬滚打，20xx年进入山西一卓有限公司(李宁)工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

　　我参加竞聘的理由有三点：

　　第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

　　第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

　　首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

　　其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

　　其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

　　第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

　　首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

　　其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

　　再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

　　这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职的工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情;二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟;三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

　　最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

　　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