# 公司销售经理竞聘的演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-07-22

*演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。小编在这里给大家分享一些公司销售经理竞聘的演讲稿，希望对大家能有所帮助。公司销售经理竞聘的演讲稿1尊敬的各位领导、各位评委、同事们：上午好!“寒雪梅中尽，春风柳上归...*

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。小编在这里给大家分享一些公司销售经理竞聘的演讲稿，希望对大家能有所帮助。

**公司销售经理竞聘的演讲稿1**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

上午好!

“寒雪梅中尽，春风柳上归”，又是一年春来到。在这播种希望的季节里，非常荣幸我能参加这次中层干部竞争上岗活动，感谢局组给了我们年轻税务干部这样一个展示自己知识与才华的大好机会。我是刘朝军，今年27岁，本科学历，法学学士，一直在税收一线战斗，做过个体户专管员，目前在基层税务所具体从事大厅票证管理、日常业务受理等工作。

“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出”。经过这些年来基层一线工作的历练，我认为自己达到了本次中层干部副职竞争的要求，具体表现在以下三个方面：

一是思想进步，取向明确。头顶国徽，肩扛税徽，一直以来是我的工作理想，进入地说系统以来，我认真学习各项方针政策，不断加强思想道德修养，积极向组织靠拢，服从组织领导，听从单位安排，积极参加单位组织的各项活动，在工作和生活中严于律己、宽以待人，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本本分分做人，勤勤恳恳做事。

二是勤奋学习、善于思考。《论语》有云：“学而不思则罔，思而不学则殆”。税收业务头绪纷繁，收那些税，收多少税，怎么收税，需要深厚的税收专业知识积淀作支撑，在过去的税收工作中我始终坚

持在实践中学习，在学习中思考，在思考中总结，岗前培训期间，听课加自学通过了会计从业资格考试，岗前培训之后，坚持每周学习一章税法，同时积极拓展税务知识，目前正认真备战20\_\_年度国家司法资格考试。

三是爱岗敬业、年富力强。参加工作之后，无论在那个岗位，我都能做到干一岗、爱一岗、钻一岗，热情为服务对象服务。作为一名80后税务新兵，我是地税一块砖，哪里需要哪里搬，年轻是我们的优势，年轻让我们满怀激情，让我们更适应税收现代化、信息化的要求，让我们有勇气面对各种困难和挑战。税收关乎国计民生，关乎地方经济社会发展，薪火相传、任重道远，80后的我愿意不断地向税务老同志学习工作经验和处世为人之道，立足平凡，追求卓越。

各位领导、各位评委、同事们，如果我这次参加中层干部副职的竞争能得到局组和同事们的信任，我将尽快转变角色、摆正位置，当好副职，积极协助部门正职上为领导分忧，下为干部群众服务，充分发挥好参谋助手和桥梁纽带作用，团结同事、上下一心，共同努力为推动我县税收事业取得长足进步与发展做出积极贡献。

**公司销售经理竞聘的演讲稿2**

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。

我叫今年岁，20年月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1元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在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分行，经理也由姐换成了同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在的点点滴滴，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1不到的地方，所以我很快的就适应了的工作生活，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，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!

**公司销售经理竞聘的演讲稿3**

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，20年月通过应聘就来到公司部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

**公司销售经理竞聘的演讲稿4**

各位领导、各位同事：

大家好!

我叫，今年月来到集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的年里，在经理领导下，在市内公司对本科室所负责的……等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。月日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

**公司销售经理竞聘的演讲稿5**

尊敬的领导：

您们好!

首先感谢总公司给我们这次公平竞争、交流学习和提高自我的机会。

我叫本人忠于职守，躬身实践，较好的履行了一名的职责和使命，先后荣获

成绩只能说明过去，荣誉不能代表将来，敝帚自珍，我认为自己已具备一名中层副职的个体素质和工作能力。

第一：有坚定正确的政治方向政治信念，有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神和求真务实、雷厉风行的工作作风。能顾大局，听指挥。

第二：有充实的基层工作经历。年来，我主要在先后从事过等工作岗位，熟知各项业务。扎实的基层工作经历使我增长了阅历，磨练了毅力，提高了能力。

第三：有勤学多问、善于思考的工作思维习惯。在长期的基层作中，使我养成了勤于学习，善于思考的工作习惯。

第四：有开朗热情、开放合作、理性自律的处事哲学。时值年富力强，精力充沛，对工作和生活充满激情;长期的基层工作使我拥有良好的人际关系和团队意识;工作的特殊性使我养成了勤恳做人，踏实做事，严谨自律的人生态度。

第五：有较强的协调和组织指挥能力。作为工作经历让我在协调能力方面得到磨练和提高;在假如这次竞岗成功，我将按照的安排，正确认识和充分发挥副职的辅助作用，服从领导，听从安排，当好配角，摆正位置，敢于工作，勇于承担责任。我将结合单位实际情况，着力抓好队伍建设，业务建设，自身建设和班子建设。

**公司销售经理竞聘的演讲稿**

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