# 公司职员的竞聘演讲稿精简版5篇范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-07-28

*一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲;对听讲者来说应好听。那么你现在会写演讲稿了吗?小编在这里给大家分享一些公司职员的竞聘演讲稿精简版，希望对大家能有所帮助。公司职员的竞聘演讲稿精简版1各位领导：大家早上好!我叫\_\_，\_\_年年6月进入公司，是中...*

一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲;对听讲者来说应好听。那么你现在会写演讲稿了吗?小编在这里给大家分享一些公司职员的竞聘演讲稿精简版，希望对大家能有所帮助。

**公司职员的竞聘演讲稿精简版1**

各位领导：

大家早上好!

我叫\_\_，\_\_年年6月进入公司，是中国移动的一名新兵;我头上没有大学生那道闪耀的光环，毕业于本县最高学府——庆安一中;也没有系统学习过电信业务知识，我的业务水平完全是八个月的速成。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，我把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：

做为一名新兵来参加竞聘，我是经过深思熟虑的。我深知：做为中国移动通讯两大运营商之一的世界五百强企业，中国移动是不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的。在其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我，希望成为这些成就的创造者之一，因为，我有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。\_年到\_年，我在苏州锦帆集团锦帆基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。\_\_到\_\_年从事电脑配套产品销售工作长达8年。这8年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word、wps、excel、后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形式需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。

**公司职员的竞聘演讲稿精简版2**

各位领导，你们好：

今天我是怀着既惊喜又忐忑的心情在这里演讲。说是惊喜，因我这是一次对所在岗位进行的竞聘，所以相信这种演讲在公司里并非绝后，但应该空前吧。对这样一个自己熟悉又热爱着的岗位竞聘，心里难免怀着激动而又复杂的心情，就像在领养一个孩子一样，而这个孩子偏偏又是自己亲生的。说是忐忑，是因为过于熟悉就难免会产生一种莫名的陌生感，而我又是那样的怕失去这样一份自己热爱的，同时又是正处在业务能力提升阶段的工作。

通过这一年来的客服经历，我认为想成为一名优秀的客服人员，必须具备内外两种素质：即内功和外功。所谓的内功就是指内在优势，是天生的种素质，如声音甜美，普通话标准，表达浏畅。而所谓的外功，也就是指武功，是外在的。诸如亲切的魅力，和客服恰如其分的沟通技术。内功在很大程度是是天生的，改变起来比较难，而外功更取决于个人后天的锻炼。我比较幸运，在某种程度上具备了这种内功素质，通过自己在工作中的摸索，也练就了一和身好的武功。

所以我认为自己有信心，有能力来继续从事自己现在的职位。

一直以来，我工作的态度是尽量挖掘出最优秀的自己，所以对于自己的工作但求无愧我心。工作中我一直把这一点当成衡量工作表现的唯一的准绳，而我也看到了自己努力的结果。另一方面，相信在坐的各位领导也在日常的工作中看到了我的表现。

所以我今天在此竞聘，希望能在以后的工作中百尺杆头，更进一步，能够让自己拥有新的突破。希望各位领导给我这个机会，谢谢。

**公司职员的竞聘演讲稿精简版3**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好!

首先感谢领导给我提供的面试演讲这样一个平台，使我这个梦寐以求成为\_\_正式员工的聘用工有机会竞聘二类员工。请你们相信：我这个在\_\_领域里摸爬滚了近十个春秋的“老乒”有能力公开竞聘。这里我给所有支持我的人敬礼了。

我叫\_\_，七九年出生于教试家庭。年毕业于\_\_学院计算机专业，年再读\_\_大学计算机专业，本科毕业。\_\_年进入\_\_，\_\_年正式迈入\_\_。已经在\_\_公司整整走过了9个春夏秋冬，把自己近十年的青春奉献在了这里，这足以表现我对于x的忠诚和热爱。在这里我找到了人生的自我价值，也遇见了让我感动一生的人和事。工作中，我认为自己具有较强的事业心和责任感，爱岗敬业，工作能够吃苦耐劳，兢兢业业。不论是节假日还是晚间，我总是能够随叫随到，在第一时间赶到现实，而且每次在人手不足的情况下，我都是冲在最前面，加班加点，即便在我生病的情况下，也没有请假。总是想着舍小我为大我，任劳任怨，不计个人得失。

在\_\_的5年，是我成长最迅速的5年，无论从做人还是做事，都是让我受益匪浅。从前台监控，到后台的管理，再到性能小组的组长，最后调入现在核心网的维护。这么多岗位的轮换和历练，我的学习能力和团队适应能力，以及创新能力得到很大的提升。五年间，积累了一定的管理团队的经验，具备较强的组织协调及对外协作能力，我从一个单纯的技术人员，转变成了会思考问题、懂管理方法的综合性人员。\_\_年以我为项目小组长开发的\_\_平台，实现了从“人工化”记录故障，通知故障，考核县市分公司，到“智能化”融记录、通知、考核为一体的飞跃和突破。大大缓解了当时人手紧缺的压力，提高了前台人员的工作效率，获得了其它地市分公司和领导的一致好评。沿用至今，成为了网络大管家平台的主体。后续又在集团客户平台，互联互通平台，信令分析平台上，通过自学和专研，开发了很多的新功能，通过实时跟踪，后台分析，大大增强了处理故障的时效性，同时为后期分析及制作报表增加了多元化。

**公司职员的竞聘演讲稿精简版4**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

我竞聘的岗位是烟草客户经理。今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局(公司)、县局(分公司)机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

一、工作回顾

\_\_年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在\_\_等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

\_\_年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“烟草客户”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局(公司)实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于\_\_年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于\_\_年获得县局(分公司)“先进工作者”，\_\_年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责,工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

3、用足够的时间与客户促膝长谈，和客户“零距离”接触，认真为客户服务，克服形式主义，真正深入到客户当中，在务实上下功夫，把当前货源情况、促销政策、营销技巧等及时送到客户身边;

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暧般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

**公司职员的竞聘演讲稿精简版5**

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈：

大家下午好!

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度!我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春的梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞!

虽然我在工作中是新手，没有太多的经验，但对客户经理这个岗位，我还是有一些粗浅的认识的。我知道，客户经理天天和零售户、消费者打交道，一言一行都代表着烟草行业的形象，国家利益要靠他们以努力的工作来实现，消费者利益要靠他们以辛勤的汗水来维护，他们肩上的胆子很重。那么“把微笑融入声音,用真心专注聆听”,从多角度、全方位地为客户提供最优质的服务，就是对客户经理工作的最本质要求。今天，如果承蒙大家的信任和支持，我有幸走上客户经理的工作岗位，我将全力以赴做好以下工作：

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务;同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础;另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作!

**公司职员的竞聘演讲稿精简版**

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