# 销售主管竞聘演讲稿范文(实用41篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-07-04

*销售主管竞聘演讲稿范文1尊敬的各位领导、各位评委：今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，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...*

**销售主管竞聘演讲稿范文1**

尊敬的各位领导、各位评委：

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，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200×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。

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，对一个营销主管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主管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，共同做好以下工作：

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真里记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢！

**销售主管竞聘演讲稿范文2**

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光！”在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫xxx，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言！我是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管！

在竞聘之前，我不止一次考虑过——主管是什么；主管做什么首先，主管是什么？我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。其次，主管做什么？主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出；其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行；再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩！主管的职责简而言之就是：帮领导排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀！协助领导使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。

高尔基曾经说：“一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益！”我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金！从20xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活！每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了！新的一天要有新的收获！

前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过！但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐！留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢！

因为，我爱生活，更热带自己的工作。坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟销售时，把客户当亲人；成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们提供便利的朋友！我尽己能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦！

我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队！如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在领导的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天！谢谢大家！

当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

**销售主管竞聘演讲稿范文3**

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xxx，今年28岁，大专学历，xx年毕业于xxx国际贸易公共关系专业。我xxx年到本公司工作，20xx年之前在公司从事销售工作；20xx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xxx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x年了。x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。

**销售主管竞聘演讲稿范文4**

尊敬各位领导及在坐的各位同仁:

大家下午好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自己的机会和舞台。我是xx地产营销部的李x。今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

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xx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己价值的机会，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。

尊敬的各位领导，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！

**销售主管竞聘演讲稿范文5**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!能参与今天的竞聘演讲，我深感荣幸。我竞聘的是本部营销中心销售一部的五粮液品牌销售主管。实行公平、公正、公开竞争上岗，是公司人事制度的重大举措，也是公司加强员工队伍建设的有效方法。

五粮液品牌销售主管，带好部门队伍，带领业务员去卖场进行新品、变价、促销活动等相关事项的谈判工作;协调内勤、物流库房车队与生产厂家、卖场的送货、退货关系，应付紧急情况出现，能够及时解决;部门每月每人的多维任务数据录入、部门每月每人的工资绩效的初步评定。重点是协助经理完成公司下到部门的全年销售指标工作。虽然这一职位的要求很高，但我有胜任的自信和勇气，因为我已在这个岗位上磨练和锻炼了近十二年。我的优势是：(竞聘报告、竞争上岗演讲稿)

一、具备良好的团队管理、协调沟通能力和人际交往能力，管理不死板不生硬，善于激励员工工作积极性。在日常生活和工作中，我非常注重在学习和实践中不断加强个人销售能力，带好队伍的水平。

二、具有丰富的实际工作经验。五粮液品牌销售主管工作做了八年多，累积了一定的工作经验。工作踏实勤奋、勇于承担部门领导下达的各项销售工作指标、抗压力较强，具备良好的分析判断、决策、资源整合的能力，有一定的谈判技巧，工作责任心强，有一定的自我控制能力，能承受较大工作压力。

三、有不断进取的意识。爱因斯坦说过，兴趣是最好的教师。我喜欢五粮液品牌销售工作，近几年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，工作中善于学习新的东西，善于发现问题，有一定处理突发事件的能力，为我今后的工作取得成绩奠定坚实的基础。

四、有较强的组织协调能力。与单位其它部门沟通顺畅，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析、综合、决策能力。

回顾我的成长历程，我深深感谢各位领导和同事对我的支持。当然，由于工作阅历和自身个性的局限，工作的超前性和预见性还有待于加强，对原则性下处理事情的灵活性把握得不够好。如果这次竞聘成功，我将从以下几个方面入手，做一名五粮液品牌销售主管，绝不辜负大家的期望。

一、通过自身的努力提高工作能力，起到带头作用，增强部门整体凝聚力，加强部门工作、人员的精细化管理。

二、配合经理，采取多种形式搞好五粮液品牌销售工作，带领部门员工坚决完成公司下达的各项销售指标，创新举措搞营销。任务指标是按商品品类分配的，因此先前所制定的“终端卖场品项、陈列互察表”是否能够按要求执行，就显得尤为重要了.在督促此项工作进行的同时，自身还要不断的深入到终端卖场，第一时间掌握客户的最新经营状态，也是做好此项工作的重要环节。另外对此项工作，我计划在以后做月度任务指标分配时，适当考虑现实中的部分客观因素，尽可能较为合理的将月度任务指标分配到个人。

三、坚决有效执行公司今年9月份实行的3G手机业务定位管理。严格按照制定的要求去管理，解决业务员出现的问题时既不能优柔寡断同时也不能武断。对一些能够通过沟通解决的问题，改正不犯即可。对另外一些业务人员即便沟通，但事实已给自身业务工作乃至部门带来损失的严重问题，一定要上报到经理，并提出自己的处理意见，通过事实来教育部门其他人员引以为戒。

四、加大对业务人员工作情况的监察力度。严格要求业务人员按照规定详尽填写“业务员跑店计划表”、“终端卖场品项、陈列互察表”。“只有看到的才是最真实的”，本着这种想法，我也要每周给自己制定察店计划，并作出详细的察店情况记录，每日进行汇总，将问题当日通报给相关业务人员，规定整改日期，预期未改的将在月绩效中给予处罚，并继续跟踪整改结果，直至解决。

五、提高市场分析能力。商品库存把控能力方面，在今后工作中，我将更加注重同各厂家间的及时有效沟通，每次将与厂家进行沟通谈判的内容加以备忘、注重对事件处理的跟踪记录、加大对存储量不足产品厂家发货的督促力度。注重厂家和业务人员的信息反馈意见，将信息以备忘形式记录，并第一时间上传至部门经理。

六、针对违规销售行为予以严查严处。在货源上严格控制，能够第一时间掌握客户的最新经营状态，向卖场施加压力的同时，也要对相应的业务人员制定适当的明确的处罚标准，双管齐下，以此来增强部门整体对市场的把控力度。

假如我竞聘成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取，做到“以为争位，以位促为”!

我的竞选演讲稿结束。谢谢大家!

**销售主管竞聘演讲稿范文6**

我叫xxxx，今年2月来到xxxx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xxx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、宾州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，xxx年某公司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。10月8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。到金大地工作后，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，xxx年某公司销售部踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

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xxxx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。

5、加强客户关系，完善客户档案。在xxx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，xxx年某公司销售部帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

**销售主管竞聘演讲稿范文7**

尊敬的各位领导：

你们好！

我是xx门店的销售xx，在销售岗位上我已经做了x年久了，这一次，我很高兴被店长推荐上来，进行主管的竞聘演讲。

首先，我要讲的是今年上半年，我们门店的业绩情况和一个总结。总观今年上半年，我们店的销售额达到了xx万元，相较于其他门店来说，我们店的销售额是处于中等偏上的水平。但是如果细分到月的话，这边有很大的优劣势要说了。

我们门店的销售口才都很优秀，情商也还不错，我们都是受过公司专业的训练的。但是上半年来说，因为有次年假，所以不可避免的，在年加之前，我们难免都会很兴奋，所以有的时候心不在焉，但是即将过年了，很多顾客都会比平时更加宽容，所以有些时候东西就买下来了，但是买的东西却不多。包括年假之后的一个月里，我们的销售额是全年最差的，这其中的原因有两点，一个是内部因素，还有一个是外部因素。我们刚刚放假回到门店，工作的激情确实是饱满的，但是工作状态却没有完全回来，再加上公司到的春季款货物还需要时间，所以销售量很差，今年自然灾害较多，所以顾客的资源会更加紧张。

今年相较于以往的销售额，都有进步，但是我们门店已经有x年了，进步的速度确实有些慢了，但是也难免，考虑自然原因，还有我们城市处于半一线城市的状态，有通告说我们xx市降雨明年会被纳入一线城市的行列，但是在我看来，可能距离那些很繁华的都市还有很大的差距，所以，xx市的消费观念和消费水平也会不同。

其次，在我看来，作为一名销售，想着的应该是，如何让自己更加优秀。首先，我们公司的企业文化是有着奖金一百年的力士乐，企业文化也时刻影响着我们品牌的效益。绝大多数客户可能并不是冲着我们公司的企业文化来的，有可能只是单纯的知道我们这个品牌，所以才会买。

我非常喜欢我们公司的企业文化，同时每一季度的商品，我都有观察过，我们企业独有的风格，在融入我们企业文化特色的同时加入了时尚的元素，每一次公司推出的产品在我看来都是非常具有艺术参考价值的，不然也不会有这么多顾客过来购买。

作为一名工作了x年的销售，我有着十足的经验，并且我随机应变的能力也很强，我有自信也有信心，我能够胜任销售主管这一职位，请各位领导相信我的能力！给我一次机会！

谢谢！

**销售主管竞聘演讲稿范文8**

尊敬的xxx：

大家好！

我是xxx，很感谢各位领导给我一个竞聘的机会，我这次将要竞聘的岗位是销售主管。我来竞聘这职位，是有很大的信心的。我也希望各位领导可以看到我的优势，能够让我成功的竞聘上。

我在公司工作做销售有整整x年时间了，我在开始的销售成绩不是很好，甚至是垫底的，但是在经过这些年的锻炼，我的销售能力越来越强，我的销售业绩在整个公司里是很不错的，有长达几年都是销售的冠军。我取得的这些成绩是我努力得来的，是我不断去学习得到的。之前其实一直就希望自己能够有升职的机会，之前之所以没有竞聘上，也是因为自己还没有想好坐上主管一职该如何做，虽然有这样的抱负，但是内心对自己还是有些不太自信的。可是我已经错过好几次了，这次我不想再错过了，我的能力摆在那，明明还能有更好的一个平台展示，那我就不能在失去，我渴望自己的能力得到领导的赏识，更希望自己在公司站的更高，才不枉自己多年那么的努力。

我凭借着自己x年的销售经验，以及参加过无数次的销售竞赛，我都取得很好的名次，这些成绩足够我担任上销售的主管这职位。我对销售有我的一种特别的感情，大学时学的就是销售专业，毕业以后我就一直做得销售，而且在学校里的时候，我也会去做销售的兼职，所以我觉得自己有足够的经验，对销售也有我自己的一个理解。在公司的这些年，我更是积累了很多的经验，不管是销售技巧，还是销售语言，我都有自己的一套方法。目前我在公司的能力也已经得到大家的肯定加认可，平时的工作我也时常利用自己的优势去帮助大家，我相信自己可以团结起整个销售部，带领销售部的员工把公司的销售成绩做的更好。

销售让我变得更优秀，现在这个优秀的我一定能胜任主管一职，把公司的业绩在做上去，为公司带来更好的利润。那么我希望各位领导可以把这个机会提供给我，我想我不会辜负这机会的，一定会珍惜这个上升的机会，真正的让我们的公司获得更多的效益。在此先感谢领导聆听我的竞聘演讲，望最后自己有荣幸得到各位领导投的票，心中感激不尽。

谢谢大家！

**销售主管竞聘演讲稿范文9**

尊敬的各位领导、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领导对我期望、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

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精神状态。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，一个健全的管理方案迫在眉睫，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出自己应有的贡献。

3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

**销售主管竞聘演讲稿范文10**

尊敬的领导：

大家好！

很荣幸自己可以站在这个竞聘演讲的现场来做竞聘的演讲，也很感谢领导对我的信任，给我这个机会来证明自己的实习。我要竞聘的岗位是销售主管。我刚入职的时候是业务员的岗位，如今对业务和销售方面的工作也有了一定的了解和想法。以下是我竞聘演讲的内容。

首先，在工作方面。我是一名业务员，对于公司的业务我都是熟悉，而且每个产品的性能和优缺点我都了如指掌。在业务能力方面，我在公司工作的这段时间以来，也是在一直的进步，从最开始什么都要其他同事教到现在可以自己独挡一面，一个人就可以搞定客户的专业的销售人员了，这是自己的成长和进步。

其次，在领导能力方面。销售主管这个工作岗位，不是只有自己一个人的岗位了，作为公司的销售主管，下面是有一个小团队的，就是工作的时候，不仅要做好自己手头的事情，下面团队的事情也是销售主管的职责，这个就需要有一定的领导能力了。我在公司这段时间以来，一些公司的大客户成交的过程里，我都是充当小组长的角色，有效的统筹销售部的销售人员各司其事，共同的促进大客户和我们达成协议，所以在这期间，我很效的锻炼了自己的领导能力，我相信自己如果有幸竞聘上了这个销售主管，在这方面，我还是很有自信的。

最后，我对待工作努力认真，自己的工作从来不假手于人，严谨踏实的完成自己的工作，也会和同事互帮互助，团结协作，共同完成公司制定的销售目标，在这段时间，自己成交的销售额也是在公司里名列前茅的，在工作态度方面，我也是严格的要求自己，遵守公司的相关的规章制度，不迟到不早退，各方面都做到位，在公司里也是多次受到领导的表扬。

所以根据我的之前工作的种种表现，我很有信心自己可以胜任销售主管这个职位，也希望领导能够信任我，给我这个机会。如果我真的能晋升到这个位置，我会更加的努力工作，不仅要提高自己的工作能力，对于下面团队的工作也要提升起来，加强团队之间的协助能力，做好工作统筹，发挥销售部每个人的长处，促进公司销售的更快的发展。我的演讲完毕，谢谢大家。

**销售主管竞聘演讲稿范文11**

尊敬各位领导及在坐的各位同仁:

大家下午/晚上好!

首先,感谢\_\_\_地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是\_\_\_地产营销部的李x。今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

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\_\_\_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。

**销售主管竞聘演讲稿范文12**

尊敬的各位领导、各位评委：

您们好!

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

我叫\_\_\_，今年\_岁，现就职于\_\_\_\_公司，担任\_\_\_\_一职。我竞聘的岗位是业务经理。在\_年的从业经历中，我先后担任过……等职务，逐渐从一个被领导的普通业务员走上业务部门负责人，积累了丰富的实践经验。

下面，我想就我自己\_年来，的亲身经历谈谈我对业务经理这个职位的理解和感受。我认为要做好业务经理最重要的是必须具备以下素质：

1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机;

2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。

3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。

4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

假如本人能够有幸得到领导和同志们的信任，担任该公司的业务经理，我将从下几个方面开展工作：

1、确立工作目标导向，积极拓展业务：发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

2、组建高效率的业务团队：人才已经成为企业成败的最重要资源之一。我将高度重视人才队伍建设，组建一支愿意干事，能干事，能干成事的团队，营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，培养和激发员工蓬勃向上的“精、气、 神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理;规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质;营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平;遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。 有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌的过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向! “给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

我的演讲结束了，谢谢大家!

**销售主管竞聘演讲稿范文13**

尊敬的各位领导：

您们好!

今天我非常荣幸地在这里参加单位销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会!同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及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xxxx年x月到单位参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到单位，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、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，单位美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报就是选择了人生发展的机遇。自从进单位那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，单位的兴衰系于单位每一个员工，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，x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。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘单位销售主管的岗位：

第一、我有一颗热爱单位、热爱本职工作的事业心和责任感。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：云南信息报(单位名字)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，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

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，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹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。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管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。

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。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在单位的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

**销售主管竞聘演讲稿范文14**

大家好!首先请允许我自我介绍一下。我是来自湖北\_\_\_x大学市场营销专业的\_\_\_x。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识，拓展我的视野;我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，强健我的体魄，我到底是个什么样的人呢?我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。

既然今天竞聘的是视频采集卡销售经理一职，我想谈谈自己对营销的理解。面对21世纪这个充满挑战、压力和机遇并存的世纪。正所谓“适者生存”，自中国加入世界贸易组织以来，市场变化日新月异。“营销”成就梦想，带给人财富越来越被人们所认识到。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧!

我觉得作为一名视频采集卡销售经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果这次我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入视频采集卡销售的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

相信只要你给我一个发展的空间我会让你吃惊，假如你给我一块跳板我会给你拿下天上的月亮，你给我3个月的时间，我要拿下别人三倍的业绩来见你!视频采集卡销售经理需要有信心，有学识，有激情有胆量的人。只要你是，只要你够胆，我相信你一定能!

**销售主管竞聘演讲稿范文15**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xx，男，^v^党员，是新华营业所抄表3区客服主管，大专文化，负责路以南路以北。路以西路以东的区域。负责全班块水表的抄收管理工作，全月回收率99%。在抄表收费岗位上工作已有12个年头，是一位既年轻又有着丰富经验的老抄表工。工作中我认真履行一名抄表工的岗位职责，认真抄表催费，真诚服务用户，以身做则带动全片区工作。

今年来我们片区全年计划售水量万吨，1-10月完成售水量万吨，完成全年计划的xx%，与去年同期相比提高了x万元，全年水费回收率%，我所管辖的区域服务特行用水占全所三分之一，我们不间断对辖区进行排查，更改用水性质xx户，销售收入提高万元！

作为兵头将尾我深知“领头羊”的作为如何，直接关系到公司的正常营运和健康发展。我始终以严谨细致、脚踏实地的工作作风，热情服务、认真负责的工作态度，公正无私、依章办事的工作原则来要求和鞭策自已。

工作中，我做为一名抄表员时刻不忘自己是公司一员，一言一行代表着公司的形象，我工作的好坏直接关系到公司每一个员工的利益，固此脚踏实地工作是我的工作准则，抄准表、催好费、服务用户是我的工作的追求，我常说:“我喜欢抄收这个岗位，”他用自己切实的行动描绘出了对这个工作的热爱。

作为营业所的客服主管，每天都要接待许多用水客户的咨询和投诉，由于接待的客户形形色色，有时甚至受到个别不讲理客户的辱骂，但我毫地怨言，尽职尽责，处处以客户为中心，永远把客户的利益放在第一位。记得有一蔡姓用户投诉：“你们水厂真是水霸，我在规定的时间内到建行缴费，被告知不用交，为何现在又向我发放水费催缴通知单，这岂不是乱收费吗”?接到投诉后，我用微笑迎接用户的冷言冷语，认真受理、积极对待，后经了解该用户到建行缴费时因把户号写错，而这“错户”的户主又已申报暂停用水，因而才出现用户所投诉的问题。通过耐心解释，用户终于认识到是由于自己的过失造成的，在道歉之余对我热情的服务态度、文明的服务用语，严谨的工作作风大加赞赏。由于工作业绩突出，20xx年我又被公司授予劳动模范的光荣称号。

由于部分单位和个人对“水是商品”的认识不够，保护公共供水设施的意识不强，此类现象在我市乃至全省还是比较普遍，为了确保城镇公共供水设施完好和供水安全，新华营业所对所辖区域内进行普查活动！

其中路某小区一栋楼xx户居民，共查处盗窃水x户！查处准确率达%，有效地查处了一些窃水用户！并按照公司有关规定进行了一定的处罚！

我竞聘的理由！

一、认真按营销系统考核方案要求，分解目标，责任到人，建立严格的月任务完成情况考核会，周一例会等会议制度，传达公司工作要求，明确目标任务，使职工的思想、工作状态、工作标准、工作要求与公司的要求相一致，紧跟公司发展方向；

二、加强对用水大户和高水价用户的用水情况监控，定期不定期抄表，特别对吨/月以上大表专人负责每周跟踪抄收，及时发现用水波动，解决问题于萌芽状态，防止水量下滑；

三、加强所辖区域供水市场监管巡查，规范市场秩序，防止偷水现象，对服务特行用户动态管理，及时变更用水性质，确保公司经济利益不受损失。

四、提高优质服务水平。一是通过继续开展“真心服务、情系万家”活动，把水费回收率、表井维护、对外服务等方面提高一个档次。规定每月回收率达到100%的职工才能参加每月星级员工的评比，并给予奖励，调动职工工作积极性；同时，每月月底进行清欠以往老水费力争达到每户欠费在两个月内收回。二是及时处理用户的来电来访，使用文明用语，树立对外形象！

五，职工培训。近期在班组里开展学习我们供水人的基本价值理念；企业宗旨；服务全市大局服务社会发展服务经济建设服务人民生活等内容我竞聘成功后；我预计20xx年计划每月完成万吨，全年可完成万吨的售水量，水费回收率达到xx%以上。

在目标任务合理的情况下，千方百计完成各项公司规定的目标任务，并做到应抄尽抄，应收尽收；并建成一只思想高度统一，目标任务明确，全班职工团结一心，关系融洽，每个人都能为完成全年任务而努力付诸行动、有朝气、有战斗力的团队。以上是我辖区近一年年来的具体工作，虽然取得一定的成绩，但于所里的要求还有差距，在今后的工作中，我们要充分认识到工作中的不足，正视存在的问题，以开拓创新的精神开展全年的工作。

**销售主管竞聘演讲稿范文16**

尊敬各位领导及在坐的各位同仁：

大家下午/晚上好!

首先，感谢xxx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xxx地产营销部的李x。今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

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xxx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。

尊敬的各位领导;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!

**销售主管竞聘演讲稿范文17**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！能参与今天的竞聘演讲，我深感荣幸。我竞聘的是本部营销中心销售一部的五粮液品牌销售主管。实行公平、公正、公开竞争上岗，是公司人事制度的重大举措，也是公司加强员工队伍建设的有效方法。

五粮液品牌销售主管，带好部门队伍，带领业务员去卖场进行新品、变价、促销活动等相关事项的谈判工作；协调内勤、物流库房车队与生产厂家、卖场的送货、退货关系，应付紧急情况出现，能够及时解决；部门每月每人的多维任务数据录入、部门每月每人的工资绩效的初步评定。重点是协助经理完成公司下到部门的全年销售指标工作。虽然这一职位的要求很高，但我有胜任的自信和勇气，因为我已在这个岗位上磨练和锻炼了近十二年。我的优势是：

一、具备良好的团队管理、协调沟通能力和人际交往能力，管理不死板不生硬，善于激励员工工作积极性。在日常生活和工作中，我非常注重在学习和实践中不断加强个人销售能力，带好队伍的水平。

二、具有丰富的实际工作经验。五粮液品牌销售主管工作做了八年多，累积了一定的工作经验。工作踏实勤奋、勇于承担部门领导下达的各项销售工作指标、抗压力较强，具备良好的分析判断、决策、资源整合的能力，有一定的谈判技巧，工作责任心强，有一定的自己控制能力，能承受较大工作压力。

三、有不断进取的意识。爱因斯坦说过，兴趣是最好的教师。我喜欢五粮液品牌销售工作，近几年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，工作中善于学习新的东西，善于发现问题，有一定处理突发事件的能力，为我今后的工作取得成绩奠定坚实的基础。

四、有较强的组织协调能力。与单位其它部门沟通顺畅，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析、综合、决策能力。

回顾我的成长历程，我深深感谢各位领导和同事对我的支持。当然，由于工作阅历和自身个性的局限，工作的超前性和预见性还有待于加强，对原则性下处理事情的灵活性把握得不够好。如果这次竞聘成功，我将从以下几个方面入手，做一名五粮液品牌销售主管，绝不辜负大家的期望。

一、通过自身的努力提高工作能力，起到带头作用，增强部门整体凝聚力，加强部门工作、人员的精细化管理。

二、配合经理，采取多种形式搞好五粮液品牌销售工作，带领部门员工坚决完成公司下达的各项销售指标，创新举措搞营销。任务指标是按商品品类分配的，因此先前所制定的“终端卖场品项、陈列互察表”是否能够按要求执行，就显得尤为重要了.在督促此项工作进行的同时，自身还要不断的深入到终端卖场，第一时间掌握客户的最新经营状态，也是做好此项工作的重要环节。另外对此项工作，我计划在以后做月度任务指标分配时，适当考虑现实中的部分客观因素，尽可能较为合理的将月度任务指标分配到个人。

三、坚决有效执行公司今年9月份实行的3G手机业务定位管理。严格按照制定的要求去管理，解决业务员出现的问题时既不能优柔寡断同时也不能武断。对一些能够通过沟通解决的问题，改正不犯即可。对另外一些业务人员即便沟通，但事实已给自身业务工作乃至部门带来损失的严重问题，一定要上报到经理，并提出自己的处理意见，通过事实来教育部门其他人员引以为戒。

四、加大对业务人员工作情况的监察力度。严格要求业务人员按照规定详尽填写“业务员跑店计划表”、“终端卖场品项、陈列互察表”。“只有看到的才是最真实的”，本着这种想法，我也要每周给自己制定察店计划，并作出详细的察店情况记录，每日进行汇总，将问题当日通报给相关业务人员，规定整改日期，预期未改的将在月绩效中给予处罚，并继续跟踪整改结果，直至解决。

五、提高市场分析能力。商品库存把控能力方面，在今后工作中，我将更加注重同各厂家间的及时有效沟通，每次将与厂家进行沟通谈判的内容加以备忘、注重对事件处理的跟踪记录、加大对存储量不足产品厂家发货的督促力度。注重厂家和业务人员的信息反馈意见，将信息以备忘形式记录，并第一时间上传至部门经理。

六、针对违规销售行为予以严查严处。在货源上严格控制，能够第一时间掌握客户的最新经营状态，向卖场施加压力的同时，也要对相应的业务人员制定适当的明确的处罚标准，双管齐下，以此来增强部门整体对市场的把控力度。

假如我竞聘成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取，做到“以为争位，以位促为”！

我的竞选演讲稿结束。谢谢大家！

**销售主管竞聘演讲稿范文18**

尊敬的各位领导：

您们好!我竞聘的岗位是销售主管。首先，很感谢本单位及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有单位优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

自从进单位那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉单位业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本单位。默默地为单位的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱单位、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要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本单位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，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

>我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我单位运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，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巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级单位制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障单位的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

>如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好单位内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智;加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用单位先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

**销售主管竞聘演讲稿范文19**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家过年好，在新的一年里祝大家万事如意，步步高升。

首先我先来个简短的自我介绍，我叫xxx，一直在xxx当一名既合格又优秀的导购，在此感谢xxx—按—摩椅公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自20xx年5月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。

但话又说回来，起初我刚接触按摩椅时，我就对按摩椅这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个岗位我带着十足的信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自已的榜样，努力把大家的心态调为最佳，把业绩做好最好，这个就是我短期的目标。

最后感谢xxx—按—摩椅公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差，谢谢。

**销售主管竞聘演讲稿范文20**

大家好!

很荣幸自己可以站在这个竞聘演讲的现场来做竞聘的演讲，也很感谢领导对我的信任，给我这个机会来证明自己的实习。我要竞聘的岗位是销售主管。我刚入职的时候是业务员的岗位，如今对业务和销售方面的工作也有了一定的了解和想法。以下是我竞聘演讲的内容。

>首先，在工作方面。

我是一名业务员，对于公司的业务我都是熟悉，而且每个产品的性能和优缺点我都了如指掌。在业务能力方面，我在公司工作的这段时间以来，也是在一直的进步，从最开始什么都要其他同事教到现在可以自己独挡一面，一个人就可以搞定客户的专业的销售人员了，这是自己的成长和进步。

>其次，在领导能力方面。

销售主管这个工作岗位，不是只有自己一个人的岗位了，作为公司的销售主管，下面是有一个小团队的，就是工作的时候，不仅要做好自己手头的事情，下面团队的事情也是销售主管的职责，这个就需要有一定的领导能力了。我在公司这段时间以来，一些公司的大客户成交的过程里，我都是充当小组长的角色，有效的统筹销售部的销售人员各司其事，共同的促进大客户和我们达成协议，所以在这期间，我很效的锻炼了自己的领导能力，我相信自己如果有幸竞聘上了这个销售主管，在这方面，我还是很有自信的。

>最后，我对待工作努力认真。

自己的工作从来不假手于人，严谨踏实的完成自己的工作，也会和同事互帮互助，团结协作，共同完成公司制定的销售目标，在这段时间，自己成交的销售额也是在公司里名列前茅的，在工作态度方面，我也是严格的要求自己，遵守公司的相关的规章制度，不迟到不早退，各方面都做到位，在公司里也是多次受到领导的表扬。

所以根据我的之前工作的种种表现，我很有信心自己可以胜任销售主管这个职位，也希望领导能够信任我，给我这个机会。如果我真的能晋升到这个位置，我会更加的努力工作，不仅要提高自己的工作能力，对于下面团队的工作也要提升起来，加强团队之间的协助能力，做好工作统筹，发挥销售部每个人的长处，促进公司销售的更快的发展。我的演讲完毕，谢谢大家。

**销售主管竞聘演讲稿范文21**

各位领导：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xx，从事金融方面的工作x年。在销售中心工作，xx文化。我竞聘的岗位是销售主管。

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。首先感谢行长室，信用卡销售中心，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。销售主管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。勇敢地去接受未来销售活动中的毎一次挑战。xx销售中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

>一、对个销售主管岗位的认识。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，销售产品，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。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将销售主管以竞聘的形式产生充分体现了行长室，销售中心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。进行以来一直在一线与客户销售工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，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。销售主管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，争做一名出色的销售主管。

>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，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与销售人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做销售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！

各位领导，我参加竞聘的岗位是销售主管，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，我将一如既往为销售中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

**销售主管竞聘演讲稿范文22**

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。

>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，紧跟时代的发展潮流。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！

**销售主管竞聘演讲稿范文23**

尊敬的各位领导：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢与我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心与支持！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，使自己的工作能力与综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xxxx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传与销售。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、与谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报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，我虚心向老同志与身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，与身边的姐妹们、同志们团结一致，与谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心与责任感。干好任何一项工作的前提与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与组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心与勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自己、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：云南信息报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与不足，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与智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

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，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹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与生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质与要求。

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与事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

**销售主管竞聘演讲稿范文24**

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^v^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20\_\_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。

**销售主管竞聘演讲稿范文25**

各位领导：

大家好！

首先作一个自己介绍，本人xx，从事金融方面的工作x年。在销售中心工作，xx文化。我竞聘的岗位是销售主管。

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。首先感谢行长室，信用卡销售中心，为我提供了这次展现自己的机会。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。销售主管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。勇敢地去接受未来销售活动中的毎一次挑战。xx销售中心要生存要发展，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、对个销售主管岗位的认识。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，销售产品，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。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将销售主管以竞聘的形式产生充分体现了行长室，销售中心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。

有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户销售工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，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。销售主管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，争做一名出色的销售主管。

>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，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx区第一名。

1、传收

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