# 竞聘销售主管演讲稿(大全20篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-07-19

*演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。竞聘销售主管演...*

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

**竞聘销售主管演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的销售主管岗位的竞聘演讲，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20xx年来到公司参加工作，当置业顾问，主要在销售部工作。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xx美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了xx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，作为一名销售员，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xx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。x是公司竞争中的“子弹”，没有x，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而x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x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竞争公司用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传公司，动员使用公司产品。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！

在一年多的工作中，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销售主管的岗位，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：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。

第三、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。

**竞聘销售主管演讲稿篇二**

大家好！

我是销售部的xxx，在公司工作的这段时间，一直以来都是销售部的积极分子，在做好本职工作的同时，也是不断的学习充电，让自己的能力能更上一个台阶。

今天我要竞聘的是销售主管的位置，之前公司也在开会的时候说了，要在销售部内部选拔，我当时听了就决定要来竞聘，作为一名销售，如果没有积极向上的冲劲，没有对目标的饥渴感，那是很难做出好的业绩的，从我做销售开始，我就让自己时刻保持着这种饥渴的感觉，只有不断的向目标发出冲刺，你才能做到更好，把目标完成，我觉得是销售最基本的工作，冲刺更高的目标，超额才是一名销售应该做的事情。

作为一名销售，公司给了我们这个机会，我也要好好的把握好，我在公司工作的这段时间，大家也可以看到我的业绩，在整个部门都是最好的，从开始的时候我并不觉得我一个新人销售就干不过老销售，带着这股子冲劲，我来到公司的第三个月就拿到了那个月部门的销售第一名。并持续保持着，直到现在。我觉得我对销售的理解已经很好的，这个是我来竞聘的一个优势。

当然我没有做过管理的岗位，而且来到公司的时间并不是特别的长，但是我觉得做销售，并不是看时间长短，而是看业绩的表现，如果让我带领销售部的话，我觉得我还是要以业绩为重，只有把业绩做好了，销售部才算是做好了自己的工作。同时我也要把我的销售经验更多的分享给大家，让大家了解明白我怎么做的。

如果我做了销售主管，个人简历我每日会召开一个总结的会议，汇报下我们当日的业绩情况，发现问题，解决我们在销售过程中出现的问题，能尽快的解决，争取第二天的业绩更上一步，大家相互讨论，相互学习，这样每个人的能力都有提升，业绩是会上去的。另一方面，除了业绩，我觉得销售部门应该增加新鲜的血液，在招聘方面，要乐观积极，有冲劲的人。内部进行末位淘汰制，这样才能促进大家更加主动的去学习，去提升自己的业绩，避免被淘汰了。

在销售上，即使我做了主管，要管理的同时也不能放松销售，不但业绩要做好，做出表率，同时也要带领大家一起把业绩做上去，业绩不同的同事更是需要多关注，了解原因，帮助他们把业绩做好。我有冲劲，有干劲，也想带领销售部的同事一起把业绩做得更好，如果领导们和同事们觉得我还不错，那请投我一票，谢谢！

**竞聘销售主管演讲稿篇三**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！能参与今天的销售主管竞聘，我深感荣幸。我竞聘上岗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。

我叫xx，今年36岁。xxxx年12月31日－xxxx年3月31日，xx购物中心传统工艺部工作，任领班；兼超市部酒水销售的领班。xxxx年7月15日至今，任酒类销售代表；兼五粮液品牌部的品牌主管。在这近十二年的岁月里，我在领导、同事的关心帮助下，年年完成销售任务。近十二年的磨练和努力，我的知识结构、销售能力和管理水平有了较大的提高。这也增强了我参加这次主管竞聘的信心。

五粮液品牌销售主管竞聘书，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。如果这次竞聘主管演讲稿能成功，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。

假如我主管竞聘演讲稿成功，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”！

我的竞争上岗演讲稿结束。谢谢大家！

**竞聘销售主管演讲稿篇四**

尊敬的各位领导：

你们好！

首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘销售主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞销售工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，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，尽快熟悉公司业务。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，向外宣传本公司。默默地为公司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销售主管的岗位。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：本公司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，提高我公司运营质量，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、保证上级公司制定的命令、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，必将能够保障公司的安全、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、协助各部门搞好公司内部销售，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，我将充分利用公司先进的交流平台，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。

作为一家销售企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

**竞聘销售主管演讲稿篇五**

你们好!

我叫万力，今天我非常荣幸地参加公司客服部主管的竞聘演讲，心情非常激动。首先感谢各位领导和同事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，我觉得能通过这次竞聘使自己的工作能力和综合素质得到锻炼。

我于20xx年2月到公司客服部工作。初到公司和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间给我留下非常深的印象，感受到的是公司美好的未来，使我坚信：能进入源鸿公司是对的选择。自从进公司那天起，我虚心向前辈们学习，尽快熟悉业务，作为客服部的客服人员，是公司经营发展的一员先锋，将近一年来的实践工作使我积累了不少的工作经验，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。一年来的工作中，我积极的跑业务，联系客户并热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余努力的学习业务知识，加强自身的修养。默默地为公司的发展尽自己绵薄之力。

在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘客服部主管的岗位，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。我相信自己能够把本职工作做好。

第二、一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，我觉得源鸿科技发展服务有限公司的员工必须是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工。是永远的挑战者!

第三、有一年的工作实践经验。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业务方面的知识，常在工作中向有经验的领导和同事学习，默默地把他们成功的经验记在心里。并对人热情，办事耐心。这一点，对一个客服人员来说是不容忽视的素养。做客服本身就是服务。对同事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公司服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们遇到问题。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的主管这个岗位人员应该具备的素质和要求。而这些我都基本具备了。

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。我的工作宗旨是：“积极主动，团结团队，注重效益，热情服务。”实际工作中，我会做到学习到位，准备到位，服务到位，处理到位“四个到位”。我会在公司的领导下，在具体指导下，团结身边的同事，共同做好以下工作。

第一、充分做好客服部经理的参谋和助手作用，在工作中积极主动，锐意创新，做到敢出主意、善出主意，积极协助领导做好各项工作。

第二、提高业务管理水平，确保各项工作安全稳定运行。发挥自己的主观能动性，积极主动的想问题办事情，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调工作。及时反映工作中的问题和不足，为领导调整思路和决策服务，以促进部门各项工作的顺利进行。

第三、工作要有创新。无论是工作思路，工作方法要善于总结，全方位，多角度的思考问题，同时进行创造性思维，总结旧经验和创造新方法，使客服部的工作充满生机和活力。

第四、加强团队的凝聚力，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第五、带领团队熟悉客服员职责，提高团队素质，真正做到内强素质，外树形象。带领团队提高业务能力，增强工作主动性和服务意识。特别是在对待身边的同事要和蔼可亲，对他们绝对不官场主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己先要做到做好。对待客户一定要有耐心、有热心、有爱心，不管客户谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“客户需要我们专业的服务，我们的服务是为客户在消防工作中遇到的任何难题提供专业的解决方案和优质规范的服务。”我有自信在我的带领下团队成员能充份发挥自己的潜能展现自己的实力，体现自身价值，共同取的很好的业绩，为公司的发展共同奋斗。

尊敬的各位领导、各位同事!请你们相信，我是完全可以胜任客服部主管这个岗位的，请大家支持!

谢谢!

**竞聘销售主管演讲稿篇六**

你们好!

先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，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12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。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!

在一年多的工作中，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销售主管的岗位，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: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。

第三、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。

**竞聘销售主管演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位评委:

你们好!

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，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12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。

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!

在一年多的工作中，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销售主管的岗位，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: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。

第三、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。

你们好!首先，很感谢本公司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，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。

初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的\'处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。

使我坚信:选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，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，尽快熟悉公司业务。

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，向外宣传本公司。

默默地为公司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:本公司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，提高我公司运营质量，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、保证上级公司制定的命令、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，必将能够保障公司的安全、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、协助各部门搞好公司内部销售，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，我将充分利用公司先进的交流平台，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

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。

以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。

俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。

服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。

最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

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xx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，xx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xx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。

xx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。

**竞聘销售主管演讲稿篇八**

大家好！首先请允许我自我介绍一下。我是来自湖北xxx大学市场营销专业的xxx。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！

**竞聘销售主管演讲稿篇九**

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！是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管！

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。”

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**竞聘销售主管演讲稿篇十**

尊敬各位领导，各位同仁：

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，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！是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管！

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！自进入房地产行业以来，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。”

**竞聘销售主管演讲稿篇十一**

竞聘是一件身在企业中的员工都会认真对待的一件事情，这件事因为关系到自己未来的升迁和前途，所有人都会认真对待。以下是小编给大家带来的几篇2025销售主管竞聘演讲稿范文，供大家参考借鉴。

我叫xxx，今年2月来到xxx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xx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，xx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，xx年某公司销售部踏实工作，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xxx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。

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好!

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，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12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。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!

在一年多的工作中，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销售主管的岗位，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：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。

第

三、

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。

尊敬的各位领导：

你们好!

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20xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。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、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，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xx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，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：xx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!

第三，有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

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，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作：

1.继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布臵，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2.加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平;在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、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，事前要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，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的。

总结。

梳理经验和教训。

4.加强客户关系，完善客户档案。在2025年我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。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。

5.扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予于足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我!

谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

我叫xx，20xx年来到xx银行分行工作。年月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

首先，我具有丰富的工作经验众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加工作已经十多年了。这十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有较强的综合能力。

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力;同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号;另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

第三，我具有良好的综合素质。

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

今天，如果承蒙大家的信任与厚爱，允许我走上营销团队主管的工作岗位，我将更加严格要求自己，扎实工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建设一支最富生机、活力和战斗力的营销队伍;为客户提供最优质的服务;实现最佳业绩。我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元;外币公司存款日均增万美元;零售贷款时点新增万元，日均新增万元，零售贷款不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内;中间业务净收入万元;以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售贷款的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。

为此，我将不遗余力做好以下几方面的工作：

第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平。

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

第二，加强考核，建立有效的约束激励机制。

我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩;同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

第三，加强服务，以优质服务赢得客户。

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。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，以此留住老客户，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、忠诚度和满意度。

第四，加强营销，千方百计拓展市场份额。

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，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。当然，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，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩!我的演讲完毕，谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我是销售部的xx，在公司工作的这段时间，一直以来都是销售部的积极分子，在做好本职工作的同时，也是不断的学习充电，让自己的能力能更上一个台阶。

今天我要竞聘的是销售主管的位置，之前公司也在开会的时候说了，要在销售部内部选拔，我当时听了就决定要来竞聘，作为一名销售，如果没有积极向上的冲劲，没有对目标的饥渴感，那是很难做出好的业绩的，从我做销售开始，我就让自己时刻保持着这种饥渴的感觉，只有不断的向目标发出冲刺，你才能做到更好，把目标完成，我觉得是销售最基本的工作，冲刺更高的目标，超额才是一名销售应该做的事情。

作为一名销售，公司给了我们这个机会，我也要好好的把握好，我在公司工作的这段时间，大家也可以看到我的业绩，在整个部门都是最好的，从开始的时候我并不觉得我一个新人销售就干不过老销售，带着这股子冲劲，我来到公司的第三个月就拿到了那个月部门的销售第一名。并持续保持着，直到现在。我觉得我对销售的理解已经很好的，这个是我来竞聘的一个优势。

当然我没有做过管理的岗位，而且来到公司的时间并不是特别的长，但是我觉得做销售，并不是看时间长短，而是看业绩的表现，如果让我带领销售部的话，我觉得我还是要以业绩为重，只有把业绩做好了，销售部才算是做好了自己的工作。同时我也要把我的销售经验更多的分享给大家，让大家了解明白我怎么做的。

如果我做了销售主管，我每日会召开一个总结的会议，汇报下我们当日的业绩情况，发现问题，解决我们在销售过程中出现的问题，能尽快的解决，争取第二天的业绩更上一步，大家相互讨论，相互学习，这样每个人的能力都有提升，业绩是会上去的。另一方面，除了业绩，我觉得销售部门应该增加新鲜的血液，在招聘方面，要乐观积极，有冲劲的人。内部进行末位淘汰制，这样才能促进大家更加主动的去学习，去提升自己的业绩，避免被淘汰了。

在销售上，即使我做了主管，要管理的同时也不能放松销售，不但业绩要做好，做出表率，同时也要带领大家一起把业绩做上去，业绩不同的同事更是需要多关注，了解原因，帮助他们把业绩做好。我有冲劲，有干劲，也想带领销售部的同事一起把业绩做得更好，如果领导们和同事们觉得我还不错，那请投我一票，谢谢!

**竞聘销售主管演讲稿篇十二**

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，给我这个时机来证明自己的实习。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，在公司里也是屡次受到领导的表扬。

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，给我这个时机。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开展。我的演讲完毕，谢谢大家。

**竞聘销售主管演讲稿篇十三**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

首先，很感谢本公司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，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，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，尽快熟悉公司业务。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，向外宣传本公司。默默地为公司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：本公司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，提高我公司运营质量，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、保证上级公司制定的命令、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，必将能够保障公司的安全、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、协助各部门搞好公司内部销售，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，我将充分利用公司先进的交流平台，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

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

**竞聘销售主管演讲稿篇十四**

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。

**竞聘销售主管演讲稿篇十五**

大家好!

我是销售部的\_\_\_，在公司工作的这段时间，一直以来都是销售部的积极分子，在做好本职工作的同时，也是不断的学习充电，让自己的能力能更上一个台阶。

今天我要竞聘的是销售主管的位置，之前公司也在开会的时候说了，要在销售部内部选拔，我当时听了就决定要来竞聘，作为一名销售，如果没有积极向上的冲劲，没有对目标的饥渴感，那是很难做出好的业绩的，从我做销售开始，我就让自己时刻保持着这种饥渴的感觉，只有不断的向目标发出冲刺，你才能做到更好，把目标完成，我觉得是销售最基本的工作，冲刺更高的目标，超额才是一名销售应该做的事情。

作为一名销售，公司给了我们这个机会，我也要好好的把握好，我在公司工作的这段时间，大家也可以看到我的业绩，在整个部门都是最好的，从开始的时候我并不觉得我一个新人销售就干不过老销售，带着这股子冲劲，我来到公司的第三个月就拿到了那个月部门的销售第一名。并持续保持着，直到现在。我觉得我对销售的理解已经很好的，这个是我来竞聘的一个优势。当然我没有做过管理的岗位，而且来到公司的时间并不是特别的长，但是我觉得做销售，并不是看时间长短，而是看业绩的表现，如果让我带领销售部的话，我觉得我还是要以业绩为重，只有把业绩做好了，销售部才算是做好了自己的工作。同时我也要把我的销售经验更多的分享给大家，让大家了解明白我怎么做的。

如果我做了销售主管，个人简历我每日会召开一个总结的会议，汇报下我们当日的业绩情况，发现问题，解决我们在销售过程中出现的问题，能尽快的解决，争取第二天的业绩更上一步，大家相互讨论，相互学习，这样每个人的能力都有提升，业绩是会上去的。另一方面，除了业绩，我觉得销售部门应该增加新鲜的血液，在招聘方面，要乐观积极，有冲劲的人。内部进行末位淘汰制，这样才能促进大家更加主动的去学习，去提升自己的业绩，避免被淘汰了。

在销售上，即使我做了主管，要管理的同时也不能放松销售，不但业绩要做好，做出表率，同时也要带领大家一起把业绩做上去，业绩不同的同事更是需要多关注，了解原因，帮助他们把业绩做好。我有冲劲，有干劲，也想带领销售部的同事一起把业绩做得更好，如果领导们和同事们觉得我还不错，那请投我一票，谢谢!

大家好!

“每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走电信公司财务部副经理竞聘演讲稿，即便是一小步，也有新高度。”我想，这句广告语大家都耳熟能详，而它对我而言更具有特别意义，因为我把它视为自己的人生信条。作为一名电信人，我常常以此自励：在挑战自己、追求卓越的人生之路上，在创造集团公司新辉煌的事业之路上，我们只要不放弃，只要肯努力，就能够做最好的自己，我相信，我能!今天，我将竞聘服务质量监督业务主管和前台话务业务主管两个岗位。

“没有金刚钻不揽瓷器活。”今天，我是满怀信心来到这里参加竞聘当然是有所准备的，经综合权衡，认为我具有以下几点优势：

第一，我具有能够适应此岗位的、良好的综合素质。

工作中，我能够严格遵守工作纪律，恪守职业道德，具备良好的\'职业修养和吃苦耐劳、乐观向上、适应力强的特点。另外，我接受新事物快，工作以来，凭借强烈的事业心责任感，一直谦虚上进，不断学习业务知识，做到理论与实践相结合，而且能够勇于迎接新挑战，电信公司大客户事业部业务员竞聘演讲稿。超越自我，追求卓越。

第二，具有丰富的工作经验和必要的专业技能知识。

我在服务质量岗位上工作了十年，具有丰富的服务质量管理工作经验和统计分析经验，熟悉电信服务质量规范和各种电信服务业务流程，了解各种电信新业务。同时，我曾参与制定了投诉处理、首问负责制、投诉升级处理等工作流程和“未位数字”分配法等考核办法。并根据公司的培训要求，对各分公司和各中心投诉处理人员进行“处理越级投诉相关规定和要求”和“典型案例分析与处理技巧”的公开培训，其对疑难问题的解决办法也为公司所采用。

第三，具有较强的组织协调和沟通、执行、管理能力。组织、协调和沟通、管理能力，对于一名基层领导来说非常重要，竞聘电信公司副总经理演讲稿，一名不懂组织、协调的领导将很难在本职工作上立足。而我我善于协调各种关系，能够使各项工作在和谐有序的环境中展开并完成，能出色完成领导交办的各项任务，尤其是多年的客服工作经理，使我的各方面能力得到了全方位的锻炼，具备了作为一名质量监督或者话务监督主管所要求的管理素质。

与此同时，我还曾负责处理投诉的难点、疑点或是越级投诉，把投诉问题妥善处理。特别是对越级投诉更加慎重处理，跟踪到位，搜集相关资料，做好了复函等工作。并通过统计和分析，上级管理和改善流程提供依据的工作锻炼了我的综合能力。这些都是我的经历，也是我的优势，更是我做好服务质量监督业务和前台话务业务管理工作的有力跳板。

下面谈一下，我对服务质量监督业务主管这个岗位的认识和工作设想：

作为一名服务质量监督业务主管，不仅要制定客户关怀、市场调方案，还要编写回访脚本，制定回访政策、分析回访结果;不仅要协调处理各渠道转来投诉，还要做好中心各业务数据统计运营分析管理工作;不仅要配合市场部做服务监督、考核和管理，完成省公司服务质量考核指标，还要协助市场部处理好与政府、消委、媒体沟通。所以，服务质量监督业务主管不是权力与荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，要干好此项工作，不仅要求竞聘者具有较强的专业技能，还要较强的服务意识和责任意识。如果承蒙领导厚爱，竞聘成功，我将做好以下工作：

第一，提高对电话回访的认识，科学做好电话回访工作。电话回访是实地走访的一个补充，是销售工作的电信支局长竞聘演讲报告一个延续，对此我应积极转变观念，并正确对待电话回访工作。工作中，我要准确把握回访时间，抓住回访的重点。对走访时所收集到的信息及时进行汇总，然后根据性质进行分门别类，确定需要电话回访的对象，列出电话回访计划和处理问题的措施，有重点、有针对性地进行电话回访，保证每一个需要回访的客户都能回访到位，提出的每个问题都有解决办法，进而赢取客户的信任和满意。

第二，学习先进经验，加快客服人员在线处理速度。我们要学习十堰分公司\_\_号客服代表能够在1分40秒之内完成服务的先进经验。加强计算机的操作和各种查询系统的操作培训，使用客服代表熟悉掌握系统操作，在接听任何客户来电的时候，都能及时准确地查询清楚，调理清晰地解释业务，使用户在最短的时间内，获得想要的信息，增强客户对电信客服的满意度。

第三，积极建立健全高效、快捷的客户意见反馈回应机制。我将对市场和客户，最现实的问题，在协调质量与服务关系的基础上电信局主管竞聘演讲稿建立快速反应机制，提高反应速度和回应力，提高服务水平。积极推行“听客户说”，及时地倾听客户的希望和需求，及时答复和做出反应，并充分应用信息技术的力量，把对市场的回应建立在网络信息技术的平台上，作为快速反应的重要工具和手段。

第四，加强自身学习，提高自身素质建设。

新的岗位无疑对我是一次新的挑战，面对挑战，我将通过加强业务学习和思想建设，提高自身综合素质。同时，我还要积极钻研最新的监控管理方法和手段，带头认真学习各项管理规定和专业知识，提高专业技能，适宜未来岗位的需要。

第五，提高服务意识，积极提供人性化服务。

我将对客户进行细分，提供差异化的服务和营销，有针对性的人性化服务和“一对一”的营销工作。为高端客户量身定做通信解决方案，提供超值服务;对中端客户提供服务组合，开展定期走访;对低端客户采取征询回访、上门服务的做法。让服务和营销充满人情味，让客户由电信副总竞聘演讲稿此感到温馨，才能最终锁定广大客户。

第六，完善各项规章制度，进一步推行目标管理。

我将结合公司实际，在定岗定员定职责的同时，健全规章制度，搞好目标管理，从\_\_\_到\_\_\_都有章可循，努力消除服务保障工作中的“缺位”和“越位”现象，提高工作的主动性和预见性，确保工作高效有序的运转及上级各项决策署落到实处。

接下来，谈一下对前台话务业务主管这一岗位的认识：

前台话务主管需要有很强的服务意识和处理突发事件的能力，要在电信竞聘书坐班管理工作中，创新工作方法，提高工时利用率。并不断完善知识库，对营销过程实施有效管控。如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，规范内部管理，提升综合保障能力。

我将不断对绩效考核方案及服务规范要求进行修改。通过强化服务管理，规范服务要求，提高业务技能，促进服务质量的提升。使每一个工作环节都纳入到一个规范化的管理中，形成了职责分工明确，相互协作，配合紧密，充分发挥团队相互协作的精神，实现规范化、数字化的标准化管理，使员工都能在管理透明、目标明确、质量细化，考核公平的竞争氛围中工作。

第二，继续优化\_\_号系统，充实知识库内容。

我将更加公司的实际，对知识库实施动态管理，为客服代表搭建一个自我学习的平台。并提供准确的业务资料以及业务指引规范、统一应答口径、业务操作指引等信息，协助业务代表员快速准确回答用户的问题。同时，优化人力资源组合，让业务代表更轻松自信地面对客户，为客户解答咨询问题，成为电信业务疑难问题的解答专家。

第三，根据实际制定营销方案，对营销过程实施有效管控电信竞聘上岗书。

我将根据当前的实际，制定科学的营销方案，编写营销脚本，并结合实际定时开展营销活动，使各项活动深入到客户的心中。同时，必要时建立监督制度，对营销过程实施有效监控，确保营销方案的有效、持续进行。

第四，千方百计，提高客户满意度。

对于前台话务业务而言，服务本身不仅是管理的延伸和扩展，更是品牌内涵的完善、品牌形象的再造、品牌价值量的提升。为此，我将以建立客户关系管理系统为基础，优化服务流程，改善支撑系统，以高效率的服务满足品牌客户的需求，以亲和、细致的服务感动品牌客户，提升品牌客户服务质量。第五，从差异化服务入手，做好质量管理。

我将从差异化服务入手，提升客户感知，认真做好周、月、年的基础数据整理工作，并把结果汇报给上级领导部门，为上级管理和改善流程提科学的供依据。同时，做好日常投诉热点、难点问题的收集，加强投诉分析工作，全面分析影响服务质量的主电信公司总经理助理竞聘演讲稿、客观因素，针对存在的问题提出相应的措施，及时提交给领导，以便中心和公司及时发现各分公司服务质量中的问题。

其实，不管是服务质量监督业务主管，还是前台话务业务主管，其服务意识都要牢记在心中，要让“五心”服务贯穿于服务工作之中。

用我爱心换你舒心，用我诚心换你省心，用我细心换你放心，用我耐心换你安心，用我热心换你开心，要定时对客服代表的服务用语、语声、语气、语调进行检查，对客服代表的服务过程进行全程监控，提高客服代表的亲和力。

尊敬的各位领导、评委，我深知，在任何竞争中，都会有成功和失败两种结果，而无论结果如何，都不会改变我对公司的热爱及忠诚，我会一如既往的努力工作，在你们的激励和鞭策下，坦坦荡荡做人,勤勤恳恳做事，不断挖掘自身的潜能，提升自己，创造佳绩!

我的电信公司经理竞聘演讲稿完毕，谢谢大家!

**竞聘销售主管演讲稿篇十六**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！能参与今天的销售主管竞聘，我深感荣幸。我竞聘上岗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。

我叫xx，今年36岁。xxxx年12月31日－xxxx年3月31日，xx购物中心传统工艺部工作，任领班；兼超市部酒水销售的领班。xxxx年7月15日至今，任酒类销售代表；兼五粮液品牌部的品牌主管。在这近十二年的岁月里，我在领导、同事的关心帮助下，年年完成销售任务。近十二年的磨练和努力，我的知识结构、销售能力和管理水平有了较大的提高。这也增强了我参加这次主管竞聘的信心。

五粮液品牌销售主管竞聘书，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。如果这次竞聘主管能成功，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。

假如我主管竞聘成功，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”！

我的竞争上岗结束。谢谢大家！

**竞聘销售主管演讲稿篇十七**

我叫xx，今年2月来到xx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xx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，xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿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，xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿踏实工作，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xx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。

**竞聘销售主管演讲稿篇十八**

各位领导，同仁们：

大家上午好!

今天我非常荣幸地在这里参加公司\_\_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，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：

**竞聘销售主管演讲稿篇十九**

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，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!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

每个人都有自己的梦想， xx 年的时候，我的梦想就是象自己公司的老总——现在建业的副总裁朱静一样执着于自己的事业，xx 年的时候，我的梦想是象美景天城的执行董事——王小兴一样，醉心于钟爱的工作，拥有属于自己的生活!今天，我的梦想就是真实的展示自我，期待明天的超越!

在竞聘之前，我不止一次考虑过——

主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?

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。最后，我，做主管，为什么，怎么做?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xx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。

乔吉拉德曾说，“只要真心爱你的客户，他们就不会让你失望”，三年来的工作实践一次次验证了这句话。

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。”

巴斯德曾经说过“立志工作成功是人类活动的三大要素” !

有人曾说过：“欲速则不达”

谢谢大家!

竞聘销售主管演讲稿【二】

亲爱的同事：

大家上午好!

我是来自销售部的随风，首先跟大家分享一个精彩的故事，世界第一位亿万富翁石油大亨-洛克菲勒女婿的故事，故事是这样的：

在美国一个农村，住着一个老头，他有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧?”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你给我出去!”a说：“如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗?”老头摇摇头：“仍然不行，快给我出去!”a又说：“如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢?”老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象?”洛克菲勒说：“不需要，快给我出去!”a又说：“如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗?”洛克菲勒想了想，同意了。

又过了几天，a找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁!”总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上?”a说：“如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗?”总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁!

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售;没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。

我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升，xx年度排名前三名。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

内部沟通：横向和纵向

(1) 横向沟通

与兄弟部门之间做好沟通。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。

再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的

(2)纵向沟通

纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。

外部沟通

如与金融部门的沟通，了解银行的信贷政策，等为后期贷款客户分配做好准备工作。

当然沟通的渠道方式是多种多样的，竞争日益激烈的房地产市场对销售主管的沟通能力提出了很高的要求，事实上，只有具备了卓越的对内、对外沟通能力，销售经理才能胜任本岗位的管理工作，才有可能整合本企业的资源来顺利达成既定的目标。沟通很重要，但不是最终目的，只是渠道，我们的目的就是通过沟通这个桥梁和纽带，将公司内部、外部资源进行合理的整合与运用，为公司开拓出一条条的财源之路!

请你们相信，我是完全可以胜任销售主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢!

竞聘销售主管演讲稿【三】

各位领导，同仁们：

大家上午好!

今天我非常荣幸地在这里参加公司××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，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责任心和事业感。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，对他们绝对不官僚主义，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。

我相信能够胜任这一职务的必将是工程处最优秀、最能胜任该职位的人员，这是工程处的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自已的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

谢谢大家，我的演讲完毕!

竞聘销售主管演讲稿【四】

**竞聘销售主管演讲稿篇二十**

尊敬的xx：

大家好!

我是xx，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，心得体会范文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!

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