

移动公司经理竞聘上岗演讲稿

篇1：移动公司经理竞聘上岗演讲稿

在公司中实行岗位竞聘制度,是我们国家改革的一项极为重要的决策,我相信在今后的工作中,我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作,凭借自己努力的工作,就可以得到更多的机会,可以有更大的发挥空间,也就有可能在岗位竞聘中取得胜利!今天我怀着特别激动的心情,有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会!同时,感谢在座的领导和评委对我的关心和支持!我叫(.....介绍自己,名字,年龄,政治背景,工作经历等等)经过 x 年的学习与锻炼,较快地熟悉了业务,掌握了专业技能,并能学以致用。公司不断的发展壮大,也为我个人提供了广阔的发展空间。

此次竞聘,是为更好的以客户为中心配置人力资源,组织和指导服务厅员工开展现场客户服务和区域大客户服。通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段,强化管理,完善制度,从严要求,严格考评,进一步提高服务厅的服务质量。与此同时,努力为实现自己的人生价值,为公司的发展与壮大奉献自己的聪明才智和青春年华,一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。今天公司又为我的成长和进步,搭建了竞争的平台:参与公司店面经理的竞聘。我认为我有我的优势:

一、年富力强,身体健康,精力充沛,敬业好学,接受能力强,有进取精神,与社会各阶层融洽、和谐的沟通,是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

二、有较为扎实的专业知识,对服务管理工作有自己的经验,能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识,并做到理论与实践相结合。

三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事营业、营销组长工作,有较强的管理才能和业务素质,对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经验。

假如我能够竞聘上岗,我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效率,树立企业形象。

一、团结协作追求卓越。充分发挥广大员工的聪明才智,相信每一位员工都是最优秀的!因为,“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以盛市、县公司相关业务部门的满意作为行为准则,做到以诚待人,以人为本。公司就是一棵大树,我们都是树上的一片片绿叶,只有我们精诚团结,通力合作,才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城!作为一名移动通信的店面经理,我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情,更希望和广大的全体员工打成一片,团结起来,将我们的企业做大做强。时间飞逝,时不待我!我们和全国一样,移动通信已经进入一个崭新的历史阶段,面对残酷激烈的市场竞争,移动通信产业要想在众强中立于不败之地,就要敢于创新、大胆改革。

二、刻苦钻研业务技术。在信息产业日新月异的今天,要站稳脚跟,做出成绩,就必须掌握主动,有一套过硬的服务管理本领。我将一如既往地学习专业技术知识,向书本学,向实

践学。不断积累经验并不断创新,让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养,提高综合素质,使自己能全面发展。以服务管理求生存,以质量求发展,以能力求创造,赢得客户,赢得市场。

篇2：移动公司经理竞聘上岗演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!

我竞聘的岗位是营销业务主管。

我叫xx，目前在xx区域负责，通过上次到公司参加区域主任的竞聘让我更好的认识到自己的差距与不足，我将更加努力来完善自己。今天，我之所以满怀信心地来参加这次竞争聘，是因为我具有以下优势：

第一,我深深热爱自己的企业

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师”。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有较强的工作能力

我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力、语言表达能力和驾驭各种复杂局面的能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作;另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反映能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

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，不惧困难，不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我以“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

今天如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，用男子汉宽厚的肩膀担负起应尽的责任，竭尽个人的所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将在做好各项常规工作的基础上，对以下方面给予格外的关注：

(下面讲工作思路的地方应注意有起有伏，细细道来，讲到要点的时候要提高语调，注意抑扬顿挫)

一、靠管理创新提高服务水平。

通过实行跟班管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离;实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。

二、健全激励约束机制,树立“以人为本”的管理理念。

在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在区域内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重客与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

三、坚决执行中心的到位验证制

营销中心领导组织的到位验证更好的检查了执行力，帮助区域发现问题，成为区域的管理的好帮手，我认为区域对到位验证制执行的好坏，取决于区域管理人，制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，全力执行营销中心的各项到位制度。“坐而言，不如起而行”!到位验证工作目前是一项需要高效的执行能力的工作。我要在部门内部大力倡导雷厉风行的工作作风，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，同时结合区域内管理的特点不断的完善到位验证的制度。

四、完善大客户的客户历史记录，

大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。中心组织的客历制，将会为今后的大客户服务工作打下良好的基础，从而在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

篇3：移动公司经理竞聘上岗演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

有一句格言这样说道：人生舞台的大幕随时都可能拉开,关键是你愿意表演,还是选择躲避。凭着这句话，也凭着自己的能力，相信自己能干好此项工作。综合权衡，我认为我的自信来源于以下几点：

第一，我具有较好的个人素质。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与公司领导保持高度一致。

第二，我具有丰富的工作经验。

我***年到移动公司工作，至今已有*年的时间了。在这期间我担任过营业员、值班长、片区经理、客户经理等，不同的工作经历锻炼了我丰富的工作经验。我想凭着这些经验和在工作中不断的学习精神，我一定能够干好此项工作。

第三，我具有较强的组织协调和管理能力。

我为人随和、热情大方，在工作中能起到桥梁和纽带的作用，协调各种关系，提升凝聚力，做好各种工作。对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束职员，带好队伍，履行好经理的职责。尤其是现在营销经理的工作，不仅锻炼了我的领导能力，更使我体会到做为一名基层负责人的艰辛；我现在所从事的工作，更是使我的组织协调和管理能力得到了全方位的锻炼，我相信自己能够做好这一工作。

第四，我热爱移动事业。

爱因斯坦说过，爱好是最好的老师。是的，只有你爱好一项工作才能用心去做好它。自从我加入到移动公司那天起，我就立志要全力做好我所热爱的移动事业，把全部的青春年华都献给通信事业，绝不辜负单位和组织对我的培养。所以，工作中，我总是满怀激情和信心的去工作，由于努力工作，曾多次获得领导和同事们的好评。