# 物业区域经理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-08-19

*第一篇：物业区域经理竞聘演讲稿精选范文:物业区域经理竞聘演讲稿(共2篇)尊敬的公司领导： 您们好！感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世...*

**第一篇：物业区域经理竞聘演讲稿**

精选范文:物业区域经理竞聘演讲稿(共2篇)尊敬的公司领导： 您们好！感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区的黄旭标，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、给排水系统的运行、电梯、发电机的操作、各设备设施的维修、保养、运行、操作、管理规程、及应急处理。同时在这几年繁忙的工作之余，本人还是坚持利用业余时间自我充电，今已取得了电工高级技术证书、物业管理中级证书、大专二年的机电专业知识，通过自身的不断学习和刻苦钻研，逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。多年来的工作成绩也得到了各位老师傅的充分肯定。如今公司为我们提供了竞聘上岗机会，我认为是我学以至用的时候了，所以我竞聘兰亭颖园区域主管兼工程水电主管一职。如果我是区域主管，我一定虚心学习，大胆探索，务实求进，以身作则来做好各项工作，而且要抵制各种不良做风，以自已的规范行动带领属下完成各项工作，采取一系列措施来提高服务质量：

一、首先要进行员工培训，让员工转变观念，提高业务水平，增强服务意识。

二、建立严格的员工管理制度和投诉受理制度，要管理好员工，就必须靠严格的规章制度，靠良好的企业文化教育和对员工无微不到的关怀，靠自己勤勤恳恳，任劳任怨的踏实工作作风来赢得员工真心真意地同我合作，我们公司的员工素质都普遍比较高，我相信一定能够把他们团结起来，同舟共济，共同奋斗，按规范做好各项工作，争取达到市优标准。

三、定期对员工进行考核，以提高员工的技能及综合素质，合理安排属下员工的调配及协调工作，督促员工按规范做好供电设备设施、给排水设施、电梯设备设施、消防设备设施、运行保养工作、安全教育、安全管理等相关记录。如果我是区域主管，我决心立足本职，摆正位置，配合、支持公司领导的工作，坚决服从领导的工作安排，抓好分管工作，为领导提供多方面的参考意见，在思想上摆正位置，行动上顾全大局，工作上认填负责，加强员工之间的沟通，协调、营造、团结、竞争的良好氛围，力争让每个人的才能、潜力都能得到充分发挥，维护同事间的团结、维护领导形象，调动员工的积极性，团结同事共同搞好工作，提高服务质量，力求在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力。如果我是区域主管，我将合理做好日常工作安排，完善责任区的绿化、保洁、房屋装修、治安防范、各项安全防火措施、供水供电等的管理。主动与业主沟通，寻求他们的支持与配合，使业主的满意率及维修及时率达100%，并做好回访记录。提高员工培训力度，强化岗位的重要性，思想上应重视岗位，知晓麻痹大意的后果，杜绝一切违章行为，做好工作记录，工作总结、定期汇报领导。作为这次竞聘的积极参与者，我希望能在竞争中取得成功，但是我绝不回避失败，不管最后结果如何，我将一如既往地“堂堂正正做人，兢兢业业工作”。谢谢大家！

[物业区域经理竞聘演讲稿(共2篇)]篇一：住宅小区物业项目经理竞聘演讲 物业项目经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，同事：

大家好！在新的一年来临之际，我首先恭祝公司生意兴隆，和谐发展，恭祝各位领导、全体同事身体健康、工作顺利、阖家幸福、事事如意！

我是公司××部门的×××，今天参加竞聘的岗位是××项目部的项目经理。首先要感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争和展示自我的机会！我将全心全意，精心尽力的把握这次难得的机会，充分地展示自我，实现自己的人生价值。下面从三个方面向各位陈述我的竞聘报告。

一、个人简历 本人姓名×××，目前任职××项目部，岗位××，今年××岁。××年毕业于××学校，××文凭。××年××月进入××物业公司，从事××工作，先后任职××、××。××年××月进入本公司，先后任职××、××。从事物业管理工作以来，先后参加了××、××培训，目前具有××资格证书。

多年来本人一直从事物业管理工作累计达××年，在工作中，本人坚持不断地学习物业管理的相关知识，学习、掌握各种先进的物业管理理念，创新发展各种实用有效的管理办法，具有丰富的管理经验、较强的管理能力和较高的管理水平，在工作中取得较好的成绩，为公司的和谐、可持续稳定发展作出了应有的贡献。

二、对项目经理岗位的认识

这次我所竞聘的岗位是××项目部项目经理。

项目经理就是在项目上受公司全权委托，带领全体项目管理人员，全面实施和饯行公司的各项管理制度和服务理念，按照项目的实际情况，组织制定和实施各项物业管理方案，全心全意为全体业主做好物业服务，实现公司的各项目标。这就要求作为物业管理的项目经理首先应该具有良好政治素质、强烈的事业心和责任感，同时要有勤奋工作，开拓进取，遵纪守法，诚实守信的思想品德和扎实熟练的物业管理专业知识。

本人多年来一直从事物业管理工作，能够熟练掌握公司的各项物业管理工作服务流程，了解熟悉物业管理行业的最新发展方向和动态。本人坚信能够领导本项目部的全体职工，结合项目的实际情况，实践和创新发展公司及本行业的各种管理制度和管理办法，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对公司的信任和信心，为公司的发展

作出应有的贡献。

三、对项目经理的工作设想

根据××项目物业管理的实际需要，为实现公司年度经营管理目标，主要做好以下几方面的工作：

1、合理整合人力资源，切实做好项目部的团队建设，努力提高管理团队的凝聚力和战斗力。

物业管理工作需要为居住在社区的业主提供日常生活中方方面面的服务，包括社区房屋管理、设备管理、绿化管理、安全消防管理、环境管理及公共服务、专项服务、特殊服务于一身。这些管理工作都需要具有各种专业技能的人员来完成，在专业分工越来越细的今天，没有一个人能胜任所有的工作，只有项目部的全体人员共同努力，各负其责，才能完成所有的管理工作。因此，工作中必须重视项目团队的建设。一方面要按照项目上日常工作的内容和要求，建立严密细致的岗位责任制，将所有的工作合理的分配到每个项目管理人员，做到岗位明确，职责清晰，工作有目标，有方向，有办法，同时，还要做好日常的沟通和协调，采取各种方式建立亲密协作的合作方式，建立和谐、融洽的工作氛围。要发挥团队的能量，避免“一个人是条龙，一群人是条虫”的悲剧，要充分激发每个职工的工作热情，调动每个人的工作积极性和主动性。只有每个人，在各自的岗位上都能顺利、优异的完成各自的工作，则实现项目的整体管理目标才能得到保障。

2、牢固树立服务业主的工作理念，大胆开拓创新物业管理思路，重视过程和细节管理，重点进行执行力的建设。

小区的业主是我们的客户，就是我们的父母和上帝，工作中必须牢固树立为全体业主真诚服务的工作理念，要事事以业主的需求为出发点，想业主所想，急业主所急。要让每个业主感受到我们的真诚，体味到我们的服务给他们带来的生活便利，切实的为他们解决了生活中的难题，使他们真心的理解、支持我们的工作，真正形成相互依从的“鱼水之情”。全年物业管理实现业主满意度达到××%。

在开拓服务意识和服务水平的同时，要以各项成本控制为中心，以公司各项管理制度为依托，大胆创新管理手段和方法，在建立健全岗位责任制的基础上，想法设法压缩成本开支，开源节流，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，从一杯水、一张纸、一度电的成本节约抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。

同时对公司和项目部制定的各项管理制度要从严从紧，要一丝不苟做好执行力的建

设。管理就是做事情，就是各种行为的集合，要让全体项目部人员熟悉掌握公司的管理制度，更要扎扎实实的去落实，执行，只有这样，管理制度才不是“水中花，镜中月”，才能发挥其真正的作用。

3、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成公司年度经济指标。随着人工工资的不断高速上涨，人工费已经成为公司最大的成本开支。通过认真分析，××项目部计划安排管理人员××人，其他人员可以通过雇佣临时工或外包的方式，尽可能的压缩人力开支，实现减员增效。

在节能降耗方面，通过控制庭院灯、景观灯、单元灯和楼道灯开启时间，合理调整其他灯的开启数量和时间等方式实现节能降耗。管理目标是2024年度比2024年度节能××%。

在物业费收取方面，发动全体项目人员，在日常工作中（包括下班时间和节假日），通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用等方式，积极主动的想办法保证收费率的提高，确保全年的物业费收取率达到××%。

在物资采购方面，坚持就近、价低、质高的原则发展当地的稳定供货商家，严格控制物资采购成本支出。同时，与供货商家建立和谐稳定的供应关系，取得相互的信任和支持，可以在工资资金短缺时，商家依然可以及时供应所需物资，避免因资金短缺出现工作停滞。

另外，通过制度建设和思想教育，使全体员工树立“节约光荣”的思想意识和节约的制度保证。

以上就是本人对××项目部经理这个岗位的认识和工作思路，有不妥之处，请大家指正。

今天的竞聘为我们搭建了很好的舞台，鼓舞我们为此奋勇争先，勤奋努力，扎实工作。我坚信，只要公司给我这次机会，我一定充分发挥自己的全部智慧和辛勤努力，带领全体项目人员，遵循公司经营理念，遵守各项管理制度，饯行今天的承诺，实现各项管理目标，为公司的发展作出自己应有的贡献。

谢谢！

[物业区域经理竞聘演讲稿(共2篇)] 竞聘人：×××

日期：2024年2月7日

篇二：小区物业公司副经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢集团领导给我们提供了这样一个挑战自我，展示自我的机会和舞台。为了实现与公司共发展、在勤奋工作中实现人生价值的目标，我选择了这个挑战自我的舞台。

我叫韩飞，大专学历、建筑工程技术专业。来自集团宏恒物业公司，现在从事工程技术管理工作。

2024年9月份大学毕业进入集团房地产开发公司在鸿景雅苑小区从事工程建设的现场管理工作，2024年9月份根据集团公司安排去济南参加物业管理培训班学习并考取了物业管理经理岗位证书，2024年10月份宏恒物业公司[物业区域经理竞聘演讲稿(共2篇)]成立调入物业公司从事工程技术管理工作。2024年7月在济南参加全国物业管理师资质证书考试前培训班学习一个月、9月份参加了资质证书考试。2024年5月参加二级建造师考试。

七年前无意的机会带入我走进了物业管理行业，刚开始由于物业公司的刚刚起步，所有人都没有任何工作经验，遇到一些问题不知道该如何解决、该如何向业主解释，只有慢慢的摸索和借鉴别的小区的管理经验、遇到问题及时向领导请示或向老师请教，“边做边学、边学边做”一步一步的积累管理经验。可以说就是摸着石头过河。七年里，看着物业公司一步一步的走向正轨走向成熟真心的感到万分的高兴，同时也为自己积攒了宝贵的管理经验和业务知识。在公司领导和同事们的关心和帮助下，我由一个不谙（an）世事的大学生成长为公司的一名业务骨干。在这里，我从内心里感谢大家。谢谢你们！

在参加竞聘前，我也曾问过自己：我能否胜任物业公司副经理这个工作岗位，我有哪些优势和条件？经过综合分析，我认为我有如下优势和条件：

工作流程有了比较深入的认知，也积累了一定的工作经验。

我要讲究工作方法，要以真诚的态度，提出意见建议。

**第二篇：区域经理竞聘演讲稿**

二〇一四年竞聘报告

姓 名: 竞聘职务: \*\*区域经理

提交时间：2024年3月26日

附件1

一、个人情况介绍（5分钟以内）

（一）围绕个人简历，介绍个人的知识储备、专业特长、在过去工作中取得的突出业绩和创新举措。1.知识储备

本人在本科期间就读于\*\*大学计算机科学与技术专业，有良好的理工科背景。研究生就读于\*\*大学工商管理专业，期间的知识结构包括市场营销、管理学、管理沟通、人力资源、组织行为学、会计学、财务管理等。2.专业特长

本人在组织、策划、管理沟通及人际交往上有较强的能力。本科及研究生求学期间，均担任班长，能与校院领导、老师及同学进行良好的沟通，并能组织班级积极参与各项活动。3.突出业绩 2024年。2024年。2024年。2024年。

（二）围绕“德、能、勤、绩、廉”，结合典型事例（1-2件）进行自我评价。

针对\*\*项目下发的中期检查的通知，我及时向集团及各参与单位领导汇报通知情况，并组织相关人员参与中期检查的准备，同时编写中期检查工作计划，由于时间紧、任务重，我向领导提出封闭请求后又与各方人员沟通，许多项目组成员身兼数职，有的又同时担任多个项目的负责人，这就需要与更多的项目组行沟通，争取更多的资源，最终通过上到公司领导、下到实施人员的反复请示、沟通，终于将课题骨干人员调进了课题组，通过课题组四天四夜的加班加点工作，最终使得课题顺利通过检查。

（三）介绍个性特点和兴趣爱好。

自信、积极、乐观、勤奋、踏实；

善于沟通、表达，有全局意识，有亲和力及团队合作精神。

擅长篮球、足球，爱好读书、旅游等。

二、竞聘职位的能力、优势和不足（个人竞聘该岗位的优劣综述）

能力优势：善于学习、知识结构全面，组织协调能力强，主观能动性强。履历优势：曾经在\*\*集团公司工作五年，通过技术交流等方式与企业进行过不同程度的接触，掌握一些行业特点以及客户资源。在\*\*大学读研两年，mba的课程对我的营销理念起到了从无序到规范化、体系化的升华作用，营销实践课程又使得我的营销能力、策略有了提升；

另外，读研期间的经历以及和老师资源的持续作用，使得我拥有了整合学弟学妹的资源为我拓展\*\*地区业务所用的能力。

来到公司后，又在\*\*部售前咨询岗位上工作三年，使我对公司的产品较为了解，从而能够更好的为客户推介产品，也能更加准确地把握用户需求，进而从专业的角度引导客户进行信息化规划以及产品的选择。

不足之处: 市场化销售和销售管理岗位的历练不够完整； 政府企事业单位和相关客户行业客户资源积累有限。

三、竞聘该岗位的工作计划和措施

（一）对所竞聘岗位职责的理解和认识。\*\*区域经理要根据公司 “行业销售为主，区域为辅” 的营销策略，依靠公司的品牌影响力，结合\*\*区域的政府和部委、科研院所、高校资源较多的特点，以区域内与行业客户交叉较多的政府为主，科研院所行业拓展为辅开展销售工作。

主要负责区域营销策略制定、区域市场开拓、区域销售团队组建、区域合作伙伴资源整合、内部资源沟通与协调等几方面工作。

（二）竞聘成功后的工作思路、计划、措施和目标。

工作目标：以北京为区域中心，年内重点开拓河北、天津、内蒙古市场，并

基于公司已有的产品优势、案例优势和客户资源优势，着力拓展相关的政府及科研院所、高校等目标客户，形成业绩突破和增长。

在2024年通过借力内部资源聚焦整合，奋力主动进行区域市场开拓，努力完成以\*\*系统、软硬件代理等主要业务的销售工作，力争实现不低于1000万元销售收入和150万元利润空间。经过2-3年的努力，打造一只3-5人的具备较强战斗力的区域销售团队，完成2个以上新兴业务领域的突破，形成稳定持续的合作伙伴队伍，能够稳定产生4000万元以上的销售收入和1000万元以上的利润空间。

工作思路：经分析和判断，把今年的工作重点放在以下几个方面： 1.系统集成业务推广

主要思路：加强以\*\*系统集成业务板块的合作，在政府企事业单位等领域已经具备较好优势的基础上，向华北区域的同类目标客户进行拓展，主要依托公司的品牌优势、丰富的案例优势。

2.政府网站群项目拓展

主要思路：\*\*软件公司在自己的领域内已经具备了较强的竞争优势，形成了市场化程度较高的产品、解决方案和服务能力，作为区域办事处，我们应该加强内部合作，在销售资源配置上主动互补和差异化，通力拓展\*\*区域目标客户的拓展，共同提高增量业绩。3 办公系统等管理系统业务拓展

主要思路：在区域内的政府企事业单位和相关科研院所内，加强管理信息化业务的拓展，主动推广公司已经积累较多经验的\*\*系统、\*\*系统，形成新的业务增长点。

工作计划：为了达到工作目标，计划主要分五个部分，第一要主要是调研和收集客户资源，针对初定的目标客户，进行\*\*区域市场swot分析，制定行动计划及营销策略；第二针对整理后客户资源，进行密集的前期销售工作展开，寻求合适的销售线索，推动销售进程，完成销售落单；第三大力加强与分子公司和内部资源的沟通协同，形成合力共同面向区域市场进行拓展；第四主动寻求行业内合作伙伴资源，寻求合作结合点，优势互补、取长补短，拓展软硬件代理和具体项目层面的业务；第五加强及时复盘，进行经验教训总结，以高效推动下一个环

节的工作。

措施：熟悉公司产品线，整合区域人员，以区域采点的形式，在一定时间内让团队成员进行区域排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，将带领团队成员进行查核，每周一都开例会，了解项目的进展情况，并在每月初针对各个情况做好月项目计划表。

（三）竞聘成功后自身需要加强的能力和改进的方向。加快熟悉公司各版块的产品线和相关业务；

加强在实战中销售技能和素质的全面提升；

逐步提高对市场的分析判断和拓展能力； 培养销售团队的组建和管理能力。

四、对公司发展的建议。1.开拓\*\*区域的市场及客户需要公司给予一定的激励或特殊政策，因本区域客户的培育是今后销售工作展开的重点，需要用激情和智慧去经营，也需要时间和过程达成目标。2.需要投入精力进行专门的市场调研和分析，以了解客户现状和真实需求，才能做到有的放矢。

3.尝试探索合作伙伴和代理商的合作模式，用整合资源的方式加快拓展力度，可以先试先行，在\*\*区域展开具体工作。

4.在适当的时间段及载体投放广告。篇二：移动公司区域经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位主考官：

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫„„，大专学历，„„.学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟„„.移动分公司，就任„„区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了„„.移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、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，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是„..移动分公司„„.区域经理。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组建及管理。其核心是服务,基础是管理。作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律，在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。从实践情况来看，我认为只有以市场为导向，以客户为中心，以网络为依托，全面提高移动通信的服务水平。立足服务求生存，立足创新促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益，力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一名基层管理者的首要任务。“服务”就是要我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层区域实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。我的具体认识是：

一、通过服务创新实现服务领先。中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从?新?开始”和“沟通从?行?开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意识，而且更重要的是要将这种服务创新的意识应用到实际工作中去。在目前,移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来

简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从?新?开始”和“沟通从?行?开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、打造服务品牌实现业务领先。打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入“的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度,另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣

传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为已任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，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。目前,公司已经实施了大客户经理制度,但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作,首先,要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，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去,切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

三、加强基础管理，完善激励机制。基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。首先,要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

各位主考官：我虽然很年轻，加盟移动的时间不长，但我有发展的无限潜力和开拓创新的勇气。为了中国移动的美好未来，请相信我。给我一点阳光吧！我会更加灿烂的。

我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。篇三：区域经理竞聘演讲稿5 竞聘演讲稿

尊敬的各位评委： 大家好！

今天，本着挑战自我、展示自我的心态走上竞职演讲台，此时此刻，心里除了兴奋与紧张之外，还装着两样东西，一种叫感恩，一种叫自信。感谢领导、同事们多年来对我的信任和认可，没有他们，我走不到今天，更不会站上今天的讲台。对于今天的竞聘，我信心满怀，希望用我的工作能力和实力打动在座的各位评委！我要竞聘的是二级区域经理的岗位。下面做一个简短的自我介绍：我叫\*\*\*，现年30岁，专科学历，现任分公司乡镇区域经理。屈指算来，我来到公司已经七年有余。七年来，我先后从事过营业员、值班经理、乡镇区域经理的职务；七年来，我认真负责、兢兢业业，抓住机遇，迎接挑战。对待顾客细心周到、微笑热情，对待同事，以诚相待、和睦共处，对于自我，严格约束，不断进取；七年来，我收获了很多珍贵的荣誉，2024年被评为省先进个人，“岗位能手”。七年来，我一步一个脚印，不断向着更高的目标迈进。

七年的工作经历，使我各方面的能力得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。领导的深切关怀，同事们的大力支持，团队的和谐融洽，坚定了我实现自我价值的信心，更坚定了我努力为中国移动事业奋斗的决心。于是，经过深思熟虑，我站在了这里。我国古代就有毛遂自荐的故事，今天，我也要自荐一番：篇四：电信行业区域经理竞选演讲稿

电信行业区域经理竞选演讲稿： 写作方向：

1、对岗位的理解, 众所周知,电信业一直被认为是关系国计民生的要害领域，随着电信运营商多年的发展，企业不仅关注收入、利润等直接经济效益指标，也开始关注企业为社会发展作出的其他贡献，企业社会责任成了电信业的下一大关注点。

信息技术的高渗透性、高带动性、高倍增性和高创新性特征，本身就决定信息技术的应用过程本身就是与传统技术融合的过程，信息产业发展的过程就是与传统产业融合的过程，信息化发展的过程也就是与工业化融合的过程，只有融合才有创造力。融合发展是工业化的生命力所在，也是信息化的本质要求。然而，信息化并不是独立存在的，而其作用表现在为各行业的服务之中，并与各行业融合发展，信息化是“信增器”和“催化剂”，只有走融合发展道路，信息化才能长之存在，并发挥出强大的生命力。

2、如竞聘成功

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

一、率先垂范。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民;要正直诚实，吃苦耐劳;要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点;“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

四、尊重员工的人格。具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心;对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的;对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派;选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

五、加强学习.学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家;二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

3、怎样开展工作? 随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国电信由从前的“一枝独秀”变成了与多家运营商共同抢占市场，随着我国加入 wto 进程的加快，还将面临 “ 与狼共舞 ” 的局面。要应对日益激烈的市场竞争，电信市场经营分析尤为重要，我觉的要做好电信市场的经营分析，应从以下几个方面入手：

首先，要重视市场经营分析的作用，转变思想，更新观念。从前，电信企业政企不分，在老百姓心目中一直是“官商”，我们的领导和职工也有一种优越感和官架子。在计划经济体制时代，不注重市场的地位，更没有市场分析的思想，在市场激烈竞争的今天，我们必须把市场经营分析作为一项重要的工作，大力开展。

其次，要切实以市场为中心，以赢利为目的，建立一支专门从事市场营销的队伍。要有专业的市场营销分析人员，不断提高人员素质，真正实现企业从生产型向经营型转变。在我们中国电信业正在深入内部改革的今天，要抓住这样一个有利的时机，建立像“市场经营分析室”这样的专门机构，招聘从事经营分析的专业人员，运用各种传统的统计分析方法和我们便利的通信手段，以及互联网这样新型的媒介，开拓我们的视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等。实现市场营销分析的专业化。

我觉的像今天我们这样的公开选拔人才的做法就是十分必要和十分有益的创举，通过这样的方式我们很容易在企业内部选拔出适用的专业人才。

最后，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下在我们的主要业务领域还没有真正具备实力的竞争对手出现，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时由于一些竞争对手已在大中城市出

现，如：网通、吉通等，要深入了解和分析他们在那里的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

总之，要内外结合，既分析内部的经营情况，又要搞好市场调查分析和了解竞争对手的情况。同时，要注意市场经营分析应采用灵活多样的形式，紧跟时代步伐，不断提高经营分析水平，为企业的最终决策打下基础。经营分析最终是要服务于经营决策的，因此要提高分析的准确性和可行性，还要搞好相关部门的协作关系，以便使分析的结果最终能在企业经营活动中发挥作用。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。我深信，在 21 世纪的第一个春天里，通过这样科学和美好的形式，推选出来的一定是公司里最优秀的青年，真正得才兼备的年轻人。篇五：移动分公司区域经理竞聘演讲稿

竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好！

我叫\*\*。来自\*\*城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司\*\*区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是2024年5月应聘到\*\*移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于2024年8月由劳务派谴制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。2024年3月我被调到代销班。开始了新的工作。2024年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

一、目前工作简介：

自2024年到渠道工作以来，一直兢兢业业的为渠道工作努力着，为凤城公司一直保持高市场占有率贡献着自己的力量。在公司领导的正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，截止到2024年年底凤城地区的新增市场份额和净增通话用户数均列丹东地区第一位。其

中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府十二五开局之年，以科学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们\*\*分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：

四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

二、竞聘理由： 今天我竞聘\*\*区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

三、竞聘职位的工作思路：

如果我有幸竞聘成功东汤区域营销中心经理这一职位，我将从以下四方面开展工作：

第一、保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户服务

管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

第二、自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转

型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会

渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为\*\*移动公司发展做出更大的贡献。

**第三篇：区域经理竞聘演讲稿**

区域经理竞聘演讲稿

大家好！我是XX，我是XX年进入证券行业的，这些年一直在公司里兢兢业业地做好自己的本职工作，与公司共荣辱。这些年我都是负责XX这个网点的工作，在这工作的几年里我不仅努力提高自己的证券知识还积极维护客户和银行销售渠道，通过几年的努力，我在这里已经积累了很多的客户资源和销售渠道，只是限于所负责地区以及之前公司的制度的制约，无法发挥自己的优势。随着公司的客户经理制度的实施并完善，以及营业部领导的一系列扶持政策和优惠措施，让我在这个营销的舞台上得到尽情的发挥。通过自己1年多的不懈努力，现在已经晋升为五星级客户经理，到目前累积开户数XX户左右，有效户近XX户，托管资产XX。近三个月为公司产生的实收佣金分别XX万，XX万，XX万。中国有句老话：人总是向前看的。因此为了不使自己的资源白白浪费，也让自己有更多的展现营销才华的机会，今天向在座的各位竞聘\*\*区域经理这个岗位。

今天我也不在这里谈下我如何晋升为五星级客户经理的经历，在座的很多都有做过营销的工作，都知道只要把握好销售渠道，客户资源，服务质量这3个方面的最基本因素，就能轻松地做好最底层的营销工作。因今天是要竞聘区域经理，所以在这里我主要谈谈我该怎样做好一个称职的区域经理：

一，对区域经理这个岗位要认知到位，只有这样才能让你目标明确地进入区域市场。

区域经理作为在营销管理的职能体系中一个非常重要的营销管理执行层，手握公司的重要市场资源，肩负着公司一方市场兴衰的重任。

二，想成为一名优秀成功的区域经理需要提高自己的各方面的综合能力

区域经理的价值是由自己的业绩还有市场来选择和评价的，想成为公顶尖的区域经理，不要想着往年的辉煌，而是思考如何不断地打破自己的纪录，只有通过能力的培养和职业道德的修行，完善自我，注重业绩的提高，来获得市场积极的评价，才能为公司创造更多的财富，成就自己职业生涯的非凡价值。

三。有计划有步骤地做好该区域市场

1、要认清自己的区域市场，自己竞争对手的情况。之前我负责的市场毕竟无法跟整个XX地区相比，XX各地区人口分布、消费水平、消费形态等必定存在差异，因而也必然形成不同的区域特性，还有对整个XX地区的竞争对手的分布，业绩情况等必须要有详细的了解。

2、了解情况之后，是制定本区域市场的营销策略。目前主要根据自身团队以及公司的情况制定切实可行的计划，先创造局部的竞争优势，取得几个地区的市场占有率，建立稳定的大XX市场。

3、俗话说：“打江山容易，守江山难”，想要守住胜利的果实，必须要发展自己的营销渠道和营销队伍，再加上运用理性营销管理的手段来全面巩固和维护区域市场。

**第四篇：区域经理竞聘演讲稿2024**

区域经理竞聘演讲稿2024 区域经理竞聘演讲稿2024

大家好，我是参加东区区域经理的竞聘者xx，这是我的竞聘演讲报告。

我将分以下的5方面来介绍自己，我是XX年参加工作的，最高学历本科，XX年加入了我司，XX年起负责xx地区的销售工作。

我司在xx地区的占有份额已达到30%。得益于xx市药品招投标制度后，xx区的药品使用与我司的匹配程度较高。并且区域账款资金情况不佳，造成竞争对手热情程度不高也是有很大的原因的。但目前业务快速增长期的度过，现在的业务增长水平基本等同于市场的自然增长水平。

fcyy，在基建等问题的影响下，仍增长很多。

在岗位认知上，完成指标和团队建设都是必谈的话题，的确这两个问题很重要，我想主要谈接下来的三个内容，因为我觉得更重要。正如我们的销售都是在一定规则下的以市场为核心的工作，市场化是竞争，是淘汰。而之前是什么，是公平是过剩，我认为好比今天的竞聘，也是以公平为前提，以过剩为条件的，这也是我一定要来参加的理由，即使我身上的有些特点是不符合经理的特质的。追求公平不仅是基层销售员的迫切需求，也是管理者责无旁贷的工作内容。谁阻挡gy的公平谁就是gy的罪人。

那我谈第二个观点，促进企业运作的合理化，总监竞聘的时候，我问一总监，怎么看我们内部事务对我们工作精力的耗费，总监 说，我花了50%的精力和时间在内部的沟通协调，问我是否满意，我当时的回答是，我不满意但我拿你也没有办法，大家都笑了，是不是一句玩笑话，一个应该以经济利益为中心，以客户服务为核心的销售公司竟然一半精力在弄内部协调，我想我的幽默很灰色。

最后是对人的观点，归属感，我们都会把团队建设作为很重要的内容在谈，但是具体化又特别的抽象和困难。我不谈团队建设，谈归属感，我的上层能给我带来什么，我的职业规划的方案，我的工作负荷量，我的劳动付出是否得到客观评价，我学习进步的榜样，重视每个人的观点，在受尊重的环境下把工作的每一分钟变成快乐，这需要的不仅是技术更是艺术，而给我们企业的是每个人的忠诚，责任担当。

在岗位优势上，我想说，我坚定地追求我心中对正义的信仰，人生就是一场测试，最后终将有一个分数，今天也会有一个分数一样。

业务能力和技术技能上，依据区域客户特点协助厂家，如sy，snf，aslk等还为公司引进多个产品，为自己区域的销售赢得了增长，为公司也赢得了品牌和口碑。

不论一个企业有多大，他终须要适应环境的改变，也不论年龄和职位有多高，每个职业人都需要不断地学习沉淀和积累。我们企业拥有着无以伦比的先天优势，不论销售员还是管理者我们都不是一个人在战斗。我们不是谁的兵，我们都是协作者，我们追求的是快乐的工作。

区域经理竞聘演讲稿2024

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

不管等待我的将是怎样的结果，但年轻的我能够参加这次竞聘的时候，我就已经感到了十分（中层干部竞聘演讲稿2024）的荣幸和幸福，我应该感谢公司的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻人走上了干事业的征程，应该感谢在座的王总（老板）和各位领导，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘，区域经理竞聘演讲稿。谢谢大家！

首先，我简单地介绍一下自己的经历。

我叫\*，今年\*岁，大专学历，2024年\*月，我非常荣幸地成为\*生物工程有限公司的一名员工。3年来，在济生这个大家庭里，在各位领导和广大同仁的栽培与帮助下，无论是业务水平，还是为人处事的能力都有了较大的飞跃。在公司期间，我刻苦学习业务知识，不断提高自己做业务的技巧和能力，多次受到公司领导的表扬与嘉奖。20\*年我被公司评为 十佳 新人，20\*年5月，当选办公室主任。在办公室主任这一岗位上，我努力扎实工作，不断学习吸收先进的管理理念，一切以公司利益为重，严谨工作，踏实做人，20\*年被公司评为优秀办事处主任。区域经理竞聘演讲稿2024区域经理竞聘演讲稿2024。应该说，在这工作的3年，是我人生中进步最快，收获最多的3年。3年的从业生涯，培养了我坚强不屈、知难而进、勇于进取的性格。时至今日，我已经积累了丰富的企业管理与市场营销经验，能较好地把握医药及保健品行业的市场动态，业务操作流程与技巧，同时我对医药、保健品业的整体市场营销策划、计划的筹划与实施，也有较深入的把握和研究。

今天之所以敢走到讲台上，竞聘区域经理，我认为我已经具备了竞争这一岗位的许多优势，我有能力，有信心，有决心把这个工作做好。我的优势主要有：

1、热爱医药、保健品行业，具有极强的责任心。我从事医药、保健品这个行业已经三年多时间了。三年多的工作实践，我积累了丰富的工作经验，各方面的素质和能力有了提高，为承担更重要的工作，奠定了基础，增强了信心。医药保健品行业是个竞争异常激烈的行业，我的个性就是喜欢竞争，只有在竞争中我才能感到自己的价值。同时我具有极强的责任心。我始终认为，公司的事就是我自己的事。

2、熟悉医药、保健品业务，具有娴熟的业务经验。我来公司三年，对医药及保健品行业的发展态势都有了一个良好的认识和较好的把握。特别对我国整个保健品发展动态都有一个较高的把握。虽然说，我是咱们公司的新兵，但我深深地热爱着我所从事的保健品事业。自2024年从事保健品事业以来，现在已经整整3个年头了。在这三年里，我的销售业绩是有目共睹的。我很自信，也很坚信地认为，三年的保健品的从业经验，使我基本掌握了作为区域经理必备的业务技能，我一定能够胜任这一职位！

3、组织领导能力较强，自2024年担任办事处主任以来，我得到了极大的锻炼和提高，已经具有了领导一个团体和处理各种突发事件的能力。3年来，我所带领的办事处（所取得的成就）。这也是我参加此次竞聘的主要原因，我想在更高的层次上锻炼自己，把自己的聪明才智更大化地发挥出来，在保健品事业上实现自己的人生价值。

4、严谨踏实的工作作风。自参加工作以来，我一直坚持 今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来，在业务处理、营销方案的制定等办事过程中，从来没有 反正上面还有领导，反正领导还要想，能敷衍就敷衍一下 的想法和做法，我历来就是一定要把自己现有的本事用完，能使的劲使够，再向领导交差。

因此，从工作作风上来讲，如果我作为区域经理，我将无愧于组织、领导和同志们的信任。

5、综合协调能力较强。近几年，作为公司的一员，无论是与本公司内部的同志还是与中层干部及各省办事处的其他同志，在工作配合与交往过程中，我们都是非常愉快的。

所以，就综合协调能力而言，如果作为区域经理，我可能还算是一块可造之材。

我简单谈一下自己对区域经理的认识：

区域经理是公司开拓市场、提升销售业绩的重要保证。区域经理能力的大小直接决定着公司的销售业绩。所以，他必须有非常强的业务能力和营销管理能力。区域经理竞聘演讲稿2024

区域经理竞聘演讲稿

（二）尊敬公司领导：

首先感谢领导们给我这次机会让我站在进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破伦说过：不想当将军的士兵不是好士兵。正是这句话让我有勇气站在这里，我今天参加竞聘的岗位是营销经理，我演讲的题目是《面对市场竞争，我永不言失败》。

我竞聘的岗位是移动区域营销中心经理，下面我将从自我介绍及工作回顾，对应聘岗位的工作思路和工作目标，我的竞聘优势等几个方面给领导作个简要汇报。

我是山东省聊城人，出生于XX年3月，高中学历，20XX年我通过公司招聘方式进入xx移动公司，20XX年3月由于我工作认真成绩突出被公司派遣到xx区域营销中心任区域经理，在我担任xx区域经理的两年多岗位上，我兢兢业业做好自己本职工作，刻苦学习公司的各种业务知识，服务客户，服务渠道。做为一名普通员工到片区经理两年多来，让我感触最深的就是，在公司领导的正确领导下，xx片区域中心渠道已建设成绝对优势，市场掌控占主导地位，各项业务飞速发展，服务质量飞跃提升。特别是市场掌控，截止到20XX年5月30日，在二季度中平均三比是83.85%倒全市排位第三。

下面是我对对应聘区域营销中心经理岗位的主要思路和工作目标：

一、以高度的政治责任感和使命感和公司保持一致、顾全大局，一切以公司利益为重，优化经营业务工作流程，提高工作效率。

二、贯彻落实公司有关经营的方针和政策，组织开展一线营业员的培训，制定并组织实施本片区的经营发展计划和市场推广方案。我是第一时间传达公司各种经营活动方案和第一时间配发下各种营销物资。

三、做好市场调查，掌握竞争对手经营动态和市场竞争动态，协助各营业渠道服务好客户，处理好各种投诉。并对业务发展情况做好每日一经营日报表，每周一周报形式上报公司领导和公司市场部！特别是竞争对手信息，竞争对手一有促销动静我们便在第一时间调查跟进和了解，采取相应的营销措施进行应对，并且以图片和文字的形式上报到公司和公司领导，使公司即时了解片区的经营动态和竞争对手的营销情况！

四、对片区营销员进行工作分配、对片区各合作渠道实施挂点服务，做好服务巡检记录，并针对业务指导和工作考核使营销员有清晰的激励约束和业务发展预期开拓性做好工作和渠道合作商营业员相互配合，一起努力完成公司下达的各项经营任务。

五、对片区所负责管理好卡号、资金和各种促销礼品的配送稽核，对号码的批发和发放坚决使用随机选号系统，做到公平公正。管理好第三方资金平台，把公司划拔下来的资金及时下发给代办点和合作商！

我竞聘xx片区区域营销中心经理的职位，我认为有以下几点优势：

一、我在本片区具备良好的人缘人脉关系和有较强的营销能力和处事办事能力，我xx片区所有集团联络人都有良好的关系，已打下扎实的工作基础，能妥善处理好各种关系一事务！我处事灵活，性格适合做营销工作。就xx片区管辖内的xx和xx两个镇而言，我是地道的xx人，熟悉两个乡镇的各种情况，和两乡镇领导关系保持友好融洽来往状态，并在20xx年11月我率先成功的策反了xx乡政府的专线宽带。我和驻地各单位均建立良好关系，利于开展片区各项工作。区域经理竞聘演讲稿2024演讲稿。

二、我在xx片区工作了二年多的时间，也和渠道合作商相处的十分融恰，我为每一个渠道做好支撑和服务，把渠道反映的问题及时处理，处理不了的及时上报公司，我把渠道合作商当成朋友来相处，经常走访他们，及时了解和处理渠道存在的问题，在号卡分配和营销物资分配时做到公平公正，同时我的工作也得到各位合作商的认可，从来没有出现过合作商对我的工作有所不满意，或到公司领导面前反映。合作商有时不了解公司的经营政策有所怨言时，我会及时和他们沟通，做好宣惯和解释工作，比如象xx王小明，全世界的人都认为他最小人，难相处，难沟通，对公司有些业务不配合不支持，但我都会对他耐心反复沟通宣惯，对他动之于情晓之于理，只要对公司对他有利，能多做业务，让他能多赚钱，让他清楚和公司合作是双赢的，相信他是绝对不会跟钱过不去的。经过了近二多年时间的磨炼，对xx片区的渠道合作商比较了解，对xx的市场比较了解，对竞争对手的经营情况也比较了解，我在xx片区具有丰富的营销经验。

三、我也时刻提醒自己，一个企业是有内部核心竞争力的，我们公司新进来那些大学生都是朝气蓬勃80后大学生，学历比我高，如果我不努力工作不学习不认真做事，就随时都有可能被他们淘汰，但我认为我是实干型的人，做本地市场营销不比其它产业要有较高的科技含量，做一个合格的区域经理及首先要对工作充满激情，认真勤恳，高度负责，服务好渠道和客户。对客户来说，我们做的就是服务，对渠道来说做的就是支撑。做好市场营销靠的是个人的能力，及团队协作和平常关系的维系，较强的沟通技巧，只要我对工作认真负责，扎实落实，多深入一线市场，对公司产品和对市场了解清楚，对客户做好服务，对渠道做好支撑，对公司认真贯彻和执行，发挥自己的优势潜能，我相信我能！我的优点就是正处在年轻力强，阅历丰富的年龄阶段，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率和执行力善于接受新事物，能结合实际情况，能认识自己的不足、勤奋好学，不断提高自身素质

四、我在xx片区二年多的时间里，积累了比较丰富针对本片区的营销经验，今天对于我来说竞聘xx片区区域营销中心经理我充满信心，我相信市场营销工作在我会一步一步做得更好、更精。

当然我也有我的不足，工作繁琐而繁重，在做片区的营销工作仅二年多的时间，有些工作对我来说还要不断学习探索，加强自己综合素质，但是，我会养成虚心、好学、勤奋严谨仔细的工作作风，一定会使我在最短的时间在工作岗位上做更好！

综上所述，我有信心、有能力做好竞聘岗位的工作。

如果竞聘成功，在今后的工作中，还一定加强自身业务学习，不断提高自身素质。请各位领导相信我，谢谢大家！

区域经理竞聘演讲稿2024

尊敬的公司领导：各位同事，大家好！

我叫胡金安，是公司营销部的一名营销代表，于XX年3月到公司上班到今.我今天来竞聘营销代表以及区域经理职位。非常感谢公司领导给了我这么个展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会。我将客观地说明我自己所具备的应聘能力，全面地论述我对于做好营销代表以及区域经理工作的总体思路和具体措施，并且，将心悦诚服地接受各位领导和同事的评判.我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会.随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要竞争对手只有联通，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。作为一名营销代表，我认为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，就一定能为公司赢得更高的社会声誉，同时也为自己赢得更广阔的发展空间，当然作为一名营销代表，所代言的不仅是公司的产品，而更应该让客户了解认识公司的产品，和产业文化，想做到这一点，唯有依靠我们营销人员，诚挚踏实的人格和坚持不懈.礼貌亲切的服务,让用户亲身体验到我们是真诚的在为他们所想,为他们服务,这样才能让用户认可我们,也为公司的发展作出贡献.再就要有诚信.以诚待人,热情服务,就是我对待客户的宗旨.客户对待我们,一般都心存疑虑,只有表现出我们的诚心,用热情的服务,以专家的身份介绍我们的产品,只有自己坚定的信念,才能让用户了解,认可我们的产品,使用我们的产品.对所用的产品心里有数,他们才会放下疑虑.还会加入到宣传我们的产品的行列来.但作为一名营销代表,具体到细节上而还有很多,我所要做到的就是要有自信,信念是支持我们的行动,给予我面对一切困难的勇气.热情,周到,礼貌,诚信是我们营销人员的宗旨,也是今天我要竟聘营销代表的一点见解.对于区域经理,我除了上述说的,另外要说的就是首先要了解自己本区域的市场情况,各电信行业的运转情况,客户群体的所在.以及各渠道,代理商的基本分配.充分的运用各渠道,代理商以及自己掌握的营销体系,发展公司的业务.提高公司在这一区域的知名度.公司就是我强大的后盾,有了它,我就有了施展才能的空间!公司也是一个整体,一个团队.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。”

**第五篇：区域经理竞聘演讲稿**

区域经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

不管等待我的将是怎样的结果，但年轻的我能够参加这次竞聘的时候，我就已经感到了十分的荣幸和幸福，我应该感谢公司的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻人走上了干事业的征程，应该感谢在座的王总(老板)和各位领导，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘，区域经理竞聘演讲稿。谢谢大家！

首先，我简单地介绍一下自己的经历。

我叫\*，今年\*岁，大专学历，2024年\*月，我非常荣幸地成为\*生物工程有限公司的一名员工。3年来，在济生这个大家庭里，在各位领导和广大同仁的栽培与帮助下，无论是业务水平，还是为人处事的能力都有了较大的飞跃。在公司期间，我刻苦学习业务知识，不断提高自己做业务的技巧和能力，多次受到公司领导的表扬与嘉奖。20\*年我被公司评为“十佳”新人，20\*年5月，当选办公室主任。在办公室主任这一岗位上，我努力扎实工作，不断学习吸收先进的管理理念，一切以公司利益为重，严谨工作，踏实做人，20\*年被公司评为优秀办事处主任。应该说，在这工作的3年，是我人生中进步最快，收获最多的3年。3年的从业生涯，培养了我坚强不屈、知难而进、勇于进取的性格。时至今日，我已经积累了丰富的企业管理与市场营销经验，能较好地把握医药及保健品行业的市场动态，业务操作流程与技巧，同时我对医药、保健品业的整体市场营销策划、计划的筹划与实施，也有较深入的把握和研究。

今天之所以敢走到讲台上，竞聘区域经理，我认为我已经具备了竞争这一岗位的许多优势，我有能力，有信心，有决心把这个工作做好。我的优势主要有：

1、热爱医药、保健品行业，具有极强的责任心。我从事医药、保健品这个行业已经三年多时间了。三年多的工作实践，我积累了丰富的工作经验，各方面的素质和能力有了提高，为承担更重要的工作，奠定了基础，增强了信心。医药保健品行业是个竞争异常激烈的行业，我的个性就是喜欢竞争，只有在竞争中我才能感到自己的价值。同时我具有极强的责任心。我始终认为，公司的事就是我自己的事。….2、熟悉医药、保健品业务，具有娴熟的业务经验。我来公司三年，对医药及保健品行业的发展态势都有了一个良好的认识和较好的把握。特别对我国整个保健品发展动态都有一个较高的把握。虽然说，我是咱们公司的新兵，但我深深地热爱着我所从事的保健品事业。自2024年从事保健品事业以来，现在已经整整3个年头了。在这三年里，我的销售业绩是有目共睹的。我很自信，也很坚信地认为，三年的保健品的从业经验，使我基本掌握了作为区域经理必备的业务技能，我一定能够胜任这一职位！

3、组织领导能力较强，演讲稿《区域经理竞聘演讲稿》。自2024年担任办事处主任以来，我得到了极大的锻炼和提高，已经具有了领导一个团体和处理各种突发事件的能力。3年来，我所带领的办事处(所取得的成就)。这也是我参加此次竞聘的主要原因，我想在更高的层次上锻炼自己，把自己的聪明才智更大化地发挥出来，在保健品事业上实现自己的人生价值。

4、严谨踏实的工作作风。自参加工作以来，我一直坚持“今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来”，在业务处理、营销方案的制定等办事过程中，从来没有“反正上面还有领导，反正领导还要想，能敷衍就敷衍一下”的想法和做法，我历来就是一定要把自己现有的本事用完，能使的劲使够，再向领导交差。

因此，从工作作风上来讲，如果我作为区域经理，我将无愧于组织、领导和同志们的信任。

5、综合协调能力较强。近几年，作为公司的一员，无论是与本公司内部的同志还是与中层干部及各省办事处的其他同志，在工作配合与交往过程中，我们都是非常愉快的。

所以，就综合协调能力而言，如果作为区域经理，我可能还算是一块可造之材。

我简单谈一下自己对区域经理的认识：

区域经理是公司开拓市场、提升销售业绩的重要保证。区域经理能力的大小直接决定着公司的销售业绩。所以，他必须有非常强的业务能力和营销管理能力。同时还要积极全面完成公司下达的各项考核指标；管理和调动现有各办事处员工的积极性和主动性拓展业务；协调各办事处的业务流程。为公司的发展营造一个宽松的环境。

如果通过此次竞聘，我能够有幸担任区域经理，我将采取以下措施来开展工作。

我工作的思路是：经营和管理两手都要抓，两手都要硬。

一要抓好经营。我认为，我们生物工程公司作为一个企业，追求经济效益最大化是其重要的一个目标。而只有通过经营，才可以达到这个目标。首先，做好销售管理工作。业绩是企业生存的致命因素。如果一个企业不追求业绩，这个企业将很快倒闭，我们只有及时掌握了当前的市场动态，做好营销管理，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜，我将建立营销管理制度，定期或不定期地向公司汇报当地的市场竞争态势。其次，做好客户服务工作，提升服务水平。客户是上帝。要知道我们的钱都是客户送来的。而服务质量的高低直接影响着业务收入。我将加强管理各地办事处的服务水平，让他们收集所在地医院的资料并建立电子档案，详尽的统计每个医院的职工人数、产品主要来源及药品应用情况等，再利用现有的客户管理系统，掌握现有大客户的需求，对供求前?名的个人大客户实行一对一服务管理，让我们的个性化服务深入人心。第三，要做好营销工作。营销应该是我的强项，自20\*年进入公司以来，我就开始对市场营销有了一定的研究。平时，我加强了对营销理论的学习，经常购买《营销与市场》、《商界》等杂志，也购买了许多营销方面的书籍。几年来的学习和实践，使我掌握了扎实的营销理论知识和实践能力。担任办区域经理后，我将更充分发挥自己了在营销上所积累的经验，开拓性地开展营销工作。

在抓好经营的同时，加强对各办事处员工的培训。人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将对各个办事处员工进行定期的业务培训，让他们都能有一个明确分工，做到人人有事做、事事有人做，奖勤罚懒，提高员工的办事效率。在工作中，坚持“能者上，平者让，庸者下”，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位。其次，建立健全各种规章制度。不以规矩，不成方圆。做到以制度管人、以制度管事，而不是人管人，人管事。第三，协调各办事处的主任带好队，建立一支来者能战，战者能胜的钢铁队伍。我将根据目前各办事处的现状，通过以会代训、挖掘潜力等多种方式，努力使各办事处形成业务型、管理型、事务型人才比例协调的结构。第四，抓好企业文化建设。企业文化是一个企业核心竞争力中最基本的因素。所以我上任后，要积极推行企业文化建设，以增强各办事处员工对保健品公司的主人翁意识，增强员工对企业的认同感，提高企业核心竞争力。

总之，如果说3年前我通过竞聘走上办事处主任的工作岗位，那么，今天我愿意通过竞聘，走上新的工作岗位。(总之，如果这次我有幸通过竞聘走上新的工作岗位，我将努力扎实工作，以自己的行动和成绩来回报各位领导、师长及广大同志们的厚望)如果落聘，我也不会气馁，我会以此为动力，加速积累，争取再通过新的挑战崛起，通过新的竞争获胜。

文章来自中国演讲网(www.feisuxs)原创写作

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！