# 竞聘演讲稿 ：移动公司市场部综合管理员竞聘演讲稿

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-03-06

*尊敬的各位领导、各位同事：　　大家好!　　人生，其实就是一次过程，很多事情失败过，经历过才会懂，才会成熟，才会有收获。首先，我要感谢公司再一次给了我展示自我的机会。几天来，我一直在审视自己，回顾自己的经历，掂量自己的能力。在上一次公开竞聘管...*

尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　人生，其实就是一次过程，很多事情失败过，经历过才会懂，才会成熟，才会有收获。首先，我要感谢公司再一次给了我展示自我的机会。几天来，我一直在审视自己，回顾自己的经历，掂量自己的能力。在上一次公开竞聘管理岗位时，我虽然失利了，但是这并不能改变我对移动事业的执着追求。今天，我又站在这个舞台上，接受新的挑战：市场部综合管理员。

　　竞聘这一职位，我认为自己具备以下几方面优势：

　　第一是具有较丰富的市场营销工作经验。在移动公司七年多来，先后在大客户班、营业厅、数据中心、乡镇营业部等部门工作过，多年的工作经历，培养了我较丰富的市场营销策划能力和市场竞争应变能力。

　　第二是具有较高的个人素养。我有强烈的爱岗敬业精神，对待工作认真负责、勤奋好学，能认识自己的不足，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。

　　第三是具有较强的工作能力。在工作中，不断培养自己的工作能力，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，在各部门工作中均取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的组织协调能力、判断分析能力、工作部署能力都有了较大的提高。

　　下面谈一谈我对应聘职务的理解：市场部综合管理员的工作职责是全力配合市场部主任搞好管理工作，主要做好以下几项工作：

　　第一是，确保完成市场片的各项kpi考核指标，对各项kpi指标要早掌握、早预知并提出具体、细致的完成计划和方法;

　　第二是，按照市公司各项业务竞赛文件精神，及时制定分公司的各季度竞赛活动并督促各部门落实市公司下达的专业竞赛，同时关注各兄弟单位完成情况，及时沟通借鉴他们的好方法，争取各专业在年度取得名次、获得奖励;

　　第三是，时刻关注竞争对手动态并策划具体的应对方案，提出具体的合理化建议确保市场主导地位;

　　第四是，抓好宣传工作，确保每季度宣传在市场上占主导地位;

　　第五是，充分调动市场片员工的工作积极性，发扬团队精神，增强凝聚力与战斗力。

　　我对市场部综合管理员一职充满信心，如果这次竞聘成功，我将从以下几方面进行努力。

　　第一是搞好市场调研，根据本地实际情况及时制定营销政策，并对公司经营情况进行分析总结。

　　我县人口约42万人，其中城镇人口约6万人，农村人口约36万人，其中农村留守人口约18万人。截止XX年7月我县移动用户规模为84819户，其中城市移动用户数为48298户，占我县城镇人口比为80.50%;农村移动用户数为36521户，占我县农村留守人口比为20.29%。截止7月份通报数据体现，本年度农村净增通话用户数为1776户，城市净增通话用户数为-2497户。从以上数据来看，xx移动用户市场增长点将主要来自农村，我认为如何充分发挥区域营销效果，如何确保城市市场用户不流失，是扭转当前竞争市场格局的主要手段。

　　我们可以由市场部牵头成立以业务发展为重心的营销服务班，并从各部门抽调营销精英组成骨干力量，制定重奖激励制度，激励所有销售人员全身心地投入到营销工作中。我们不但要做好阵地营销工作还要采取主动上门营销策略。我们的营销队伍还可以配合集团客户经理在各集团单位以降低客户话费或者义务维修手机等名义进行不露痕迹的营销宣传，这样可以让客户对我们产生信任感，进一步稳定集团客户增强营销宣传效果。对于各个社区和临街商铺，我们可以开展地毯式营销，比如通过：发放宣传广告、定制终端实体展示、话费查询服务等方式，让各阶层客户知晓我公司品牌资费以及营销优惠政策。

　　我县共有19个乡镇，行政村约有377村，我们不但要把各乡各村的营销宣传工作做细，还要搞好与各乡镇机关、企事业单位关系，为营销打好基础。我们还应该大力发掘和发展具有较强市场竞争能力，并能与当地电信、联通运营商相抗衡的一级渠道，并积极引导一级渠道管理和服务好二级渠道。

　　第二是做好信息反馈工作，特别是密切关注竞争对手的发展动态，并认真做好整理和分析工作。

　　我们只有充分加强信息收集工作，密切关注竞争对手动态，才能做到“知己知彼，百战百胜“。在信息化收集上，我们可以：通过走访竞争对手营业现场、通过竞争对手职员、通过各种媒体、通过拜访集团客户等形式了解竞争对手信息，并根据收集和掌握到的各种信息资源，认真做好整理分析工作。对非移动客户进行：电话回访、邮寄调查、面访等形式了解客户消费倾向，有针对性地开展转网工作。

　　第三是认真传达有关业务管理的规程、规定以及资费政策，并组织实施。

　　通过下发文件、发送短彩信、集中培训、现场模拟操作、统一考试等形式，及时将市公司下发的各项业务管理规定、业务操作流程、营销政策以及各品牌资费政策做好上传下达工作，让所有员工和代理商第一时间知晓并掌握。

　　第四是搞好安全生产，定期对有价卡、票据、定制终端进行检查，防止各种事故的发生。

　　对所掌控的有价卡、票据、定制终端的入库、销售、稽核、退库、盘点等工作进行系统管理。建立有价卡、票据、定制终端的领用备查簿，每天进行账实核对，确保账实相符、账表相符、日清日结。特别是在定制终端采购工作上，应该根据市场销售情况、客户使用口碑、员工反馈信息等因素，有计划有组织地采购定制终端，并随时与市公司对口部门保持良好沟通，确保货源充足。

　　第五是协调好经营部与其他部门之间的关系。

　　加强部门之间的关系协调，关键在于信息的沟通。我们可以采取：分析会、座谈会、文件传达、情况通报、建立制度等诸多形式实现充分的信息交流，以达到相互理解、信任与合作的目的。

　　各位领导、各位同事，我有信心、有决心搞好市场部综合管理员这一工作，我愿与大家携手共创美好未来，迎接\*\*移动的辉煌明天。

　　谢谢大家!

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！