# 优秀客户经理竞选演讲5篇范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-06-12

*合格的客户经理必须具备良好的社会交际和组织协调能力，具有时间管理和团队精神的现代管理意识，性格上要热情开朗，有责任感，并且要熟悉各种金融产品的功能和具有较强的市场研究和客户开发的管理经验。下面给大家分享一些关于优秀客户经理竞选演讲5篇，供大...*

合格的客户经理必须具备良好的社会交际和组织协调能力，具有时间管理和团队精神的现代管理意识，性格上要热情开朗，有责任感，并且要熟悉各种金融产品的功能和具有较强的市场研究和客户开发的管理经验。下面给大家分享一些关于优秀客户经理竞选演讲5篇，供大家参考。

**优秀客户经理竞选演讲(1)**

尊敬的各位领导：

大家好!

我叫马延辉，首先十分感谢公司领导带给这次竞聘的机会，这天我本着锻炼自己为大家服务的宗旨站在那里，竞聘东线南区客户经理这个职位，期望能够得到大家的支持。

20\_年6月来到速递公司，刚开始接任市区大件、代收工作，刚开时送大件每一天投递率几乎百分之百，一个月投递代收货款将近200多件。20\_年08月因工作需要抽调到为市区业务量最大的东线南区揽投员，工作至今，在这段工作期间，因工作表现突出于20\_年年底被省公司评为“优秀揽投人员”在20\_年接任东线南区揽投员至20\_年3月，每月揽收的绝对值在公司都排在第一名。

一点点的成绩只能代表过去，未来更需脚踏实地，随着这次竞聘给我带来了新的机遇和挑战。我此刻竞聘东线南区客户经理一职，我更有信心和决心做好这份工作，不辜负领导的培养和提携。如果这次我竞聘成功我将做好以下几点：

1、先维护好原有客户的基础上在发展新的客户

2、加强理论学习，不断提高、熟悉自身业务

3、每月及时清理上月欠款，用心完成领导安排的各项工作

不管我这次竞聘演讲能否成功，也不管将来从事什么岗位，我都将投入百分之百的热情，努力工作

谢谢大家

**优秀客户经理竞选演讲(2)**

各位领导、大家好：

我叫\_\_x，来自公司业务处营销二科。这天能够站在那里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功;兴奋的是，透过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

\_\_年7月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，98年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，\_\_年3月，我透过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合潜力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础;兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织潜力、协调潜力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自\_\_年参加工作以来，\_\_年我被评为“支行先进工作者”，\_\_年调入支行信贷部后，\_\_年被评为“支行先进工作者”，\_\_年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，\_\_年透过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在保全处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮忙下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还用心努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

各位领导，以上是我的工作简历。这天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

1.事业心、职责感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到这天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮忙、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、职责感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

2.具有必须的信贷工作经验。从\_\_年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

3.有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并透过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。此刻我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，透过运用我的专业知识和业务技能，我能够最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等状况，了解企业的偿债潜力与盈利水平，能够将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

4.透过在我行工作的6年，我不仅仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，立刻投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，用心地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有必须的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日到达客户经理的标准。

**优秀客户经理竞选演讲(3)**

尊敬的各位领导：大家好!

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫\_\_，在今年2月由一名前台营业员转成客户经理.自20\_年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法.创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟透过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础;找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键;把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竟聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家!

**优秀客户经理竞选演讲(4)**

本人自\_\_年至\_\_年任客户部经理以来，在支行党委的正确领导下，以营销为手段，以效益为目标，整合营销资源，完善营销机制，加大营销力度，创新业务产品，带领全体员工不断开拓进取、务实创新，在负债业务、资产业务和中间业务等方面做了超多工作，取得了必须的成绩。本人工作述职报告如下：

一、强化“负债创效”理念，确保负债业务的持续增长。

作为商业银行的农业银行，组织资金始终是第一位的工作，因此每年我行把各项存款稳步快速增长作为全行业务的基础来抓。紧紧抓住一季度这一吸收存款的黄金季节，创高产、扩总量、争份额，全行上下群策群力，集中精力抓存款工作，做到了目标早确定、任务早落实、措施早制定，资金组织有新的突破，为了落实全省、全市农行\_\_年、\_\_\_年、\_\_\_年工作会议及职代会精神，每年都制定了一系例的措施，促进了我行负债业务的发展。

为了搞好“迎新春”优质服务竞赛活动，每年新年伊始，组织制定并出台了《信丰农行\_\_\_年、\_\_\_年、\_\_\_年“迎新春”优质服务及全年资金组织竞赛活动方案》、《信丰农行“1+N”员工金穗卡卡POS消费竞赛办法》，印发了《信丰农行\_\_年、\_\_年业务营销工作意见》。为加强竞赛活动的组织领导，成立了以行长为组长的竞赛活动领导小组，全面组织实施全行的“迎新春”竞赛活动，每年的迎新春“优质服务竞赛活动支行都取得了省市分行的表彰，本人也在\_\_年的”迎新春“优质服务竞赛活动中被省、市分行评为先进个人。每年元月下旬组织了基层网点外出打工人员相对较多的大乡镇营业网点主任及支行有关人员组成的导汇小分队，由分管行长带队，赴导汇第一线，到广东省的广州、番禺、东莞等地进行了为期一周的导汇宣传活动，\_\_\_年根据国家税务总局、中国人民银行、教育部联合下发的《教育储蓄存款利息所得免征个人所得税实施办法》，用心开展了教育储蓄自查整改活动。

三年来，本人为了行里的业务发展，一是重点完善了存款分片竞赛办法、激励机制、考核指标等办法。设立发展和奖励费用。按储蓄存款日均净增额的必须比例计算发展和奖励费用，日均净增数下降的，按相应比例扣减。透过考核，使各营业网点感到既有压力，又有动力，激发了全行吸存揽储的用心性。二是强化规范化服务。每年春节期间，支行客户部派出客户经理在城区各网点设立大堂经理专门负责给客户解释、指导各项业务，提升了农行品牌形象，取得了良好的效果。三是出台了《基层营业网点优质服务及内部管理考核办法》，统一制作了员工服务上岗牌、服务监督牌、公布了监督电话，成立了竞赛活动督查小组，加大了检查力度，促进了整体服务水平。

二、树立”资产增效“理念，做好贷后管理，防范信贷风险。

\_\_年至\_\_年，我部在贷款营销工作中严格遵守信贷新规则和执行国家宏观调控政策，突出重点，锁定目标，在确保风险的前提下用心营销个人住房按揭贷款，做好存量贷款的贷后管理工作，防范信贷风险。

1、做好法人客户信用等级和授信工作。用心做好法人客户信用等级评定和授信工作，江西宏通畜禽有限公司被评定A级企业。信丰县供电有限职责公司信用等级为B级，其他245户法人客户评定为C级。核定信丰县供电有限职责公司等\_\_户法人客户\_\_年度内部综合授信总额\_\_万元。

2、继续做好个人住房按揭贷款业务。今年我部在个人贷款工作中，主要集中精力把个人住房按揭贷款放好管好。加快对已经审批但尚未实施完毕的按揭贷款的发放进度，与此同时，加大了监管力度，防止按揭贷款出现风险。按照房地产监管实施细则的规定，继续关注”世纪华城“房地产项目开发贷款的监管和贷款收回工作。

3、审慎发展个人生产经营性贷款，实行以旺铺抵押为主，地段好、流通性强、易变现个人住房抵押为辅的形式。重点支持县城繁荣商业区有必须规模、经营优良、管理规范、发展前景良好的个体工商户和个人独资企业。在贴合条件的状况下适度投放个人生产经营性贷款。

三、用心培育中间业务，中间业务收入有新的突破。

三年来，在本人的带领下，我部进一步提高思想认识，拓宽工作思路，以银行卡为媒介，以代理业务为重点，用心抢占市场，扩大中间业务收入渠道，培植新的收入增长点，本人组织制定了《\_\_年、\_\_年信丰农行中间业务收入奖惩办法》，进一步完善中间业务收入营销考核机制，加大奖惩力度，促进了中间业务的快速发展。

1、大力拓展银行卡业务，扩大卡收入来源。一是支行开展了各种银行卡营销活动。银行卡业务实行专人管理，单独制定考核办法，完善考核激励机制，实行绩效挂钩，强化营销奖励措施。客户部客户经理按分片区域加大对网点银行卡营销的督导和引导工作，各网点安排专职人员对持卡客户实行分片职责维护，并把分片职责维护人的名单上报客户部，实行不定期上门回访，帮忙解决使用银行卡中遇到的困难和问题，分析用卡率和资金变动状况，清理无效卡并取消睡眠卡，银行卡营销从重数量到数量和质量并重、从重开发到开发与维护并举的战略转变，做到发卡后跟踪服务。二是要抓住商机，大力拓展特约商户，加大县城大中型商场、酒店、娱乐场所的POS机投入，有效扩大和优化全行POS商户布局，大力改善用卡环境，增加卡业务的竞争潜力。截止\_\_月底新增发卡量张，截止\_\_月底实现银行卡收入\_\_\_万元。

2、用心开办了网上银行业务，加强个人客户和集团客户、系统客户、高端客户网上银行业务的营销，做好网上银行客户的发证工作，透过快捷、安全、低廉的网上银行服务品种，将网点优势真正转化为网络优势，实现了中石化现金管理平台的资金归集。

3、抓好各项代理业务，扩大业务品种。继续做好并完善代理国税、地税的税款收缴业务、库款、代收太平洋人寿保险公司续期保费的代收、联通话费等中间业务，主动宣传，服务客户，为客户带给便利，维护好我行原有的代收代付中间业务品种，截止\_\_\_月底，代征税收\_\_\_万元。

4。创新经营理念，加大营销力度，提升代理保险业务的市场份额。一是全行员工在思想上进一步提高了认识。充分认识到代理保险工作是在新的形势下，农行为拓展业务、增加收入、提高全行综合竞争力所采取的一项重大举措，为混业经营积蓄能量的战略高度出发，彻底转变观念，摒弃”副业“和”不务正业“的思想，充分发挥我行的整体优势，上下构成合力，促进代理保险业务的整体推进。二是用心开展多项保险品种代理工作。充分利用我行的优势，在原有代理品种的基础上，主动与有关保险公司沟通，争取更多客户受欢迎的保险品种。三是加大考核力度。继续实行”以业绩计酬“，采取”按季考核，年终兑现“的考核办法，不断完善分配办法，真正体现”多劳多得“，让那些代理保险业务好的单位及个人得到实惠。四是要继续开展各种竞赛活动。透过与保险公司合作，开展年度、季度、月度营销业务比赛，开展了”金鸡争夏、挑战极限“等竞赛活动。把保险代理业务作为营销重点来带动其他收入较高的代理业务品种的营销。认真分析代理保险业务的市场前景，并进行经营效益比较研究，认为代理保险不仅仅仅是农行向混业经营过程中的一个初级阶段，更重要的是与保险公司合作时，学习保险公司的先进的理念和展业精神。今年以来，中国

人寿保险公司”国寿鸿泰“等保险产品，截至11月底，实现保费收入\_\_万元，实现代理保险手续费收入\_\_万元。

四、强化业务管理，加强自律监管，有效防范风险。

今年，在加大业务营销的同时，进一步强化了业务管理，加强自律监管，防范业务风险，确保各项业务的有效发展。一是进行了自律监管。客户部每个季度对所辖业务进行一次检查，对存在的问题及时进行监管。二是规范了办贷行为，严格按照规章制度和业务操作流程办理信贷业务，杜绝违规行为发生。三是强化了贷后管理，有效防范风险。根据总行制定的贷后管理若干规定和个人贷款贷后管理办法，严格执行贷后管理办法的有关规定，切实做好贷后管理工作，防范信贷风险。

五、加强队伍建设，提高客户经理队伍整体素质。

加强了对客户经理的职业道德、爱岗敬业教育和法制纪律教育以及相关业务的培训，提高客户经理队伍的整体素质，同时制定了《信丰农行\_\_年客户经理考核实施方案》，加强客户经理的考核与管理，激励客户经理奋力拓展市场、营销客户，充分体现”多劳多得，按绩取酬“的分配原则，使客户经理的工作用心性和主观能动性更为有效地发挥，从而促进了我行各项业务的快速发展。

六、及时上报各项报表和材料

各项报表和材料是客户部门业务的重要组成部分，为确保上级能及时、准确获取基层行的经营信息和真实反映我行业务工作及各网点数据，指定专人负责报表、材料的上报工作，部门经理还经常过问了解审核各项报表数据、材料资料，严把质量关，使我行的各项报表数据、材料反映真实，上报及时，为上级行带给了真实的决策依据。

一年来，我部的工作取得了必须的成绩，但也清楚地认识到工作中存在的困难和问题，主要是与市分行的整体要求与兄弟行相比还有必须的差距，我行存款市场份额在全县各金融机构排行由第一退至第二，贷款营销工作处于被动等，有待我们在今后加以改善和提高，取得更好的成绩。

**优秀客户经理竞选演讲(5)**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

在这里我以平常人的心态，参与支行客户经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。1975年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。1985年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被三峡分行评为1998年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。1999年度我实现了个人揽存余额1300万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点;当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点;当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处;刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断;粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

优秀客户经理竞选演讲5篇

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！