# 经理竞聘述职报告(十二篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-03-25

*经理竞聘述职报告一大家好！我叫xxx，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少...*

**经理竞聘述职报告一**

大家好！

我叫xxx，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自已勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导间的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的`内容是：

1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

**经理竞聘述职报告二**

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自已勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导间的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的`内容是：

1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

**经理竞聘述职报告三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫李×，现任公司检测部经理。

今天能有幸参加公司副总经理的竞聘感到非常荣幸，同时也非常感谢研究院和康科瑞公司给大家提供的这个展示自我的舞台。时光如梭，来公司已有6个年头，通过6年的历练，感觉成长了许多，也成熟了许多，借此机会对过去6年工作做一个梳理和总结。

首先，我对入职以来的工作做一个简单的介绍：

20xx年3月至20xx年9月期间，主要参与并负责部分现场检测工作；通过大量的现场检测及检测后检测报告的撰写，我熟练的掌握了各种仪器设备的操作方法，全面掌握了钢结构常规检测，地铁施工变形监测，工程雷达地质病害普查，房屋可靠性及抗震能力鉴定等检测核心技术。在掌握了检测核心技术后，我开始研究现有客户群的特点，并有意识多渠道的开拓新的客户群体，我相信每一次为客户服务的机会都是一次免费做广告的良机，通过与客户的不断接洽，凭着客户至上，服务至上的理念，做到了高质量高效率的为客户提供服务，实现了存量客户的深度挖掘及客户转介绍带来的新增客户量的突破。检测核心技术的熟练掌握及市场开拓能力的不断提高，为我之后的工作打下了很好的基础。

20xx年9月至今，担任检测部经理，这一次角色的转换让我备受鼓舞，但同时也感到了一份沉甸甸的压在肩上的责任，我清楚自己干好还远远不够，我需要带领检测部的全体员工同舟共济，为检测部的未来，为检测部每一位同事的未来交上一份满意的答卷。我当时给自己定下一个目标，通过大家的团结努力，让部门的各位同事生活水平有所提高，也就是钱包要鼓起来，这是基本目标；另外，要让大家通过不断历练，培养良好的工作习惯，熟练掌握各项检测技术，也就是让大家的脑袋鼓起来，如果有一天他们离开了检测部，离开了康科瑞公司，可以有能力找到更好的工作。在这个大方向的指引下，我严格要求每一位同事认真完成每一个项目的现场检测及报告的撰写工作，并经常与大家进行交流，总结和反思每一个项目的优缺点，不断改进工作流程。通过大家的通力合作，检测部在20xx年，20xx年项目额实现了一个新的突破。20xx年全年完成项目额190万元；20xx年仅上半年，项目完成额达250万（20xx年7月后资质被停用）。而xx年以前，检测部完成项目额均在150万元左右。这一成绩的取得，离不开检测部每一位同事的辛勤努力，团结合作。作为检测部负责人，我又一次深刻的体会到了1+1大于2的神奇力量。

其次，谈一下我对副总经理这一岗位的理解和认识：

康科瑞公司不同于一般的仪器设备公司，它是集工程检测与仪器生产、销售为一体的综合企业，也就是说我们公司不仅销售设备，还同时具有较强大的研发技术，检测技术及生产能力，基于我公司的这一特质，我认为我们应该充分发挥资源互补，信息共享的优势。销售给客户的不仅仅是一台设备，而是一系列与设备配套的技术，服务，甚至是理念。这对一个企业品牌的打造有着深远的意义。一方面，销售团队在销售设备后，请培训部为客户进行培训，同时请检测部的同事与客户进一步交流，如遇具体工程检测方面的问题，检测部同事可为客户提供检测技术指导。这样，不但提高了我公司在客户方的服务质量即整体形象，同时为检测部也开拓了新的客户群，如果我公司能实现这种捆绑式的营销模式，这类企业就会成为我公司的`忠诚客户。另一方面，研发部懂设备，懂程序，但对检测规范和检测专业可能会有所欠缺，而检测部正好可以弥补研发在这方面的不足，为研发提供检测规范及专业方面的技术支持、现场指导。这种全方位的营销与配合，可以化使用我公司现有的资源，实现资源的充分利用和高度整合。

作为一名中层干部，应该培养自己的全局观念，站在领导的角度、公司的高度看问题、想问题，从大处着眼。我公司的主要利润来源为设备销售，检测部在做好本职工作外，要全力配合销售部门，协助解决好检测技术上的难题，为实现顺利销售扫清检测技术障碍。销售部门在客户方得到的关于设备使用过程中出现的一些亟待解决的问题，第一时间与研发部门进行沟通，研发部门实现产品优化，满足客户更高层次的需求，从而实现销售，研发，检测内部的协同合作。

作为一名副总经理，要对本单位的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。及时掌握检测领域最前沿的资讯，为研发团队开发新产品提供思路和指导。

团结就是力量，在工作中，要注意去发现、学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强各个部门的凝聚力和战斗力。

今天，我们能够走到一起，在康科瑞这个大家庭中共同工作，学习，我认为是一种缘份。我倍感珍惜。无论是否能够竞聘上副职这个岗位，在今后的工作中，我都会以不抛弃，不放弃的精神，做好本职工作，为康科瑞的发展尽自己的一份力量，也希望康科瑞公司能在大家的共同经营下，乘风破浪，再创辉煌！

**经理竞聘述职报告四**

尊敬的各位领导、各位评委：

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进\*行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

我性格较外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然刚参加工作不久，但由于长期的学习积累和不断的钻研，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的.家庭教育、生活和多年学习经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。同时，这些年来的工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好客户经理工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我走上客户经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作，以的热情投入到工作中，我将努力以下三个方面做好客户经理工作：

一是真诚讲团结，创造性的开展工作。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到\*\*银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。加大对部门员工的培训力度，使服务工作更上一层楼。同时，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

最后，我将努力提高自身素质建设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为金融事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为客户经理，目前或许我不是秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

**经理竞聘述职报告五**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

首先，非常感谢组织给予我再次登上这公平公正竞争的舞台，与各位有识之士在竞争中互相切磋经验，互相学习工作技巧方法，在这个难得展示自我的机会里，我竞争白家湾自助加油站经理一职，接受组织的选拔审阅。我此次演讲内容分为：

我叫张志宏，今年32岁，目前是黔江本部册山加油站的一名普通员工（加油员），过去十余载在公司基层各岗位上接受过长时间的工作实践与积累，对加油站各环节的工作都了如指掌，也承蒙公司栽培，同仁厚爱，赴区外市场利川利沙加油站组织前期经营管理工作（时任利沙加油站站长）；次年由于工作的需要，组织将我调遣至建始邺州加油站任加油站经理，配合片区经理张勇组织开展邺州站的各项前期初始化工作及后续经营；05年初公司领导将其召回，紧锣密鼓的拉开了本部正阳加油站的工作帷幕（时任正阳加油站经理），在这些日子里虽未给黔江公司立下汗马功劳，但也为公司鞍前马后用心奔波数载。

从进入公司至今的十余年里，我怀着对石油事业的高度热情，抱着对奉献能源，服务大众的真切愿望，始终坚持吃苦在基层，从加油工干起，努力向业务精、经济验足的领导及同行学习，经过长时间的岗位起浮锻炼，政治觉悟与业务水准都有大幅度的提升。更能恪守岗位职责、接合自身优势，搞好本职工作。

1、对加油站的日常经营、管理和服务工作，都有较深的实践经验。

2、也能有效的把领导意志与加油站的实际情况相结合，制定出切实可行的营销策略、促销方案，更懂得怎样组织人员对干线内竞争对手的经营管理，销售业绩进行密切调查，为本站的业务拓展，作好坚实的铺垫；定期完成对固定客户的回访，对这类客源加以稳固；另外不间断的组织员工，挖掘潜在消费群体，促成销售攀升，效益递增。

3、严格执行公司的各项qhse政策、制度，确保员工与加油站无事故、无污染、无职业危害的qhse目标达成，努力搞好本站的创星达标工作。

4、搞好现场管理：按时完成日常巡检，设备保洁、维护与责任分工落实，确保站内员工着装整洁，服务热情，工作有序，来有迎声，走有送声，有求必应；尽可能做到保质、保量、保安全，环境好、服务好，顾客满意的销售工作之“三保、两好，一满意”。

5、恪守职责监督、检查油品计量工作及油品的进、销、存和数、质、量；定时组织盘存便利店商品的购进、销售、库存，有效监管便利店经营状况；督促核算岗对本站的资产、资金、销售业务、日常费用的核算，控制好费用支出，实现节支增效，使单站利润尽可能的化。

6、督促各班组做好班与班交接工作，做到班报、日报、旬报、月报，各报表数据汇总与进帐资金相吻合，做到站内无赊欠与坐支，更不允许有假账，挪用等事件发生。严格执行当班人员随身携带资金不得超过400元的严格规定，把它定为白家湾加油站的一大禁，确保24时内大额资金按时上缴进帐及进柜封存；做好票据的登记及保管，做好各类台帐，确保帐帐相符，帐实相符，无涂改，无差损，按时向财会及业务部门提交旬报、月报，配合搞好资金安全，帐务累计、盘存，完成公司下达的其他任务。

7、把安全工作作为站内工作的重中之重来抓；把事故的苗头作事故处理。无论是资金安全，人员安全，加油站都要制定明细的预案，定职、定责到人，若发现有不安全因素必须上报公司相关领导，立即启动相关预案，尽可能把安全风险降到最低。

8、对各岗位实行绩效考核，多劳多得原则，提高员工的.工作积极性与竞争意识；以业绩评定每月的优秀员工，作为年度上报公司参评优秀员工的基本依据。

9、对加油现场实行走动管理，监督好当班员工工作区间保洁与定期设备保养，并作出检查记录，切实关注细节，确保现场工作有序开展，设备、设施清洁良好运行。

10、定期配合公司安保部门或站内自行组织对地埋管线罐子有无渗漏的观测与登记，对各静电接地点进行检测，对配电与发电设备进行保养维护；随时观测站内各加油机油品数量、质量是否符合国家规定误差范围，并作登记。

自xx年7月10日上午8时重庆首座投资1750多万元的自助式加油站——袁家岗加油站正式投入运营，意味着自助式加油站将成为重庆公司以后加油站建设及经营的主要模式，黔江的白家湾自助加油站是继重庆袁家岗之后在遂渝高速、重庆主城区及永川、万州、黔江等地增建的自助型加油站之一。

任职白家湾自助加油站后我不光要恪守自身岗位职责，把过去积累的经验与目前工作有效融合，搞好份内工作，努力做好全方位服务型加油站向自助服务型加油站工作意识及工作重心的自我调节转换，还要带动与培训员工作好此类工作，让全站上下团结一致把前期顾客自助使用加油器械、设施、设备的使用与安全指导工作做好、做细、做全。另外，还要把这个团队带成一个吃苦耐劳、团结向上的学习型团队，让白家湾自助加油站的声誉响彻黔城及周边市县，为我司树立一个标杆站、形象站。

反省过去，从头再来。我虽然曾在人生道路上走过弯路，但是我用两年的不眠之夜来审查过去千百次，今天的我、以后的我将把他当作人生的一面明镜，让他照亮我的前路，警示我不再犯错。做一个积极进取的人，做一个为工作尽职尽忠的热心人，请大家相信我，给我一次机会，投我一票看，我会在实际工作中是实现我的理想我的抱负。

**经理竞聘述职报告六**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

一元复始、万象更新。非常高兴在20xx年的“开篇”之际，有机会参加科技部总经理的竞聘。在此，我要由衷地感谢各位领导和同事们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的舞台，谢谢大家！新的一年，新的希望、新的目标、新的规划！今天，作为科技部前任总经理，我带着对部门工作的无限热爱、带着对科技部今后工作的规划和设想来到这里，此刻，我最想对大家说的就是：“请相信，我能行！

为了便于大家对我有一个更全面的了解，我先简单介绍一下自己的基本情况。

我今年19岁，我叫刘丹我是贵州省贸易经济学校的学生我20xx年x月毕业于xxx学校，20xx年x月至20xx年x月在xx单位（部门工作）。

今天我之所以信心百倍地来参加这次竞聘，是因为我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

人们常说，一个人做不好工作往往可以找出很多借口，但要做好工作，三个字就够了，那就是”负责任“！从走上工作岗位的第一天起，我就将”负责任“三个字铭记于心，并切切实实地体现在行动中。特别是担任科技部总经理以来，我时刻告诫自己，保安全工作责任重大，不能有一丝一毫的疏忽和懈怠。因此，我始终以如临深渊、如履薄冰的谨慎态度，兢兢业业对待自己的工作，大到部门的整体工作目标，小到工作的细枝末节，我都认真规划、严格督促检查、确保落实到位、确保万无一失。

在担任科技部总经理期间，我与部门员工共同努力，强化内部管理、提高服务质量和服务水平，不遗余力保安全。我们将it服务台与维护服务流程相结合，做好对部门、支行的.维护服务工作，确保了问题处理的及时性及支行的反馈意见，促进科技改进工作，提高效率。去年，科技信息部it服务台接听处理电话120\_余次。科技信息部全年处理总部及支行业务查询、维护2400余次，业务需求400余条，程序升级66次，累计解决业务需求310余条，外出维护900余次，调整前台操作员180余次，协助司法机关查询80余次。特别值得一提的是，在去年两个奥运会前期，为保障奥运期间科技信息工作的安全运行，我部门开展信息系统应急演练，完成信息系统运行隐患排查，实时监控、建立同城灾备等一系列工作，面对高强度、快节奏的工作，大家爱岗敬业、无私奉献，保证了我行在奥运期间安全无事故，为我行赢得了良好的声誉，创造了巨大的无形价值。

在工作中，我们不固步自封、墨守成规，而是主动尝试、大胆创新，促进了工作的发展和提升。例如，我们大胆尝试新的维护模式，由原来的松散式维护管理向”维护经理责任制“转变，大大提高了硬件维护组的工作效率，缩短了支行维护等待时间，确保了支行部门设备的稳定运行；又如，我们实行需求、申请的统一出入口管理，指定专人负责接收各种需求和申请，实行需求论证会制度，使科技信息部人员与业务部门更好的紧密合作，大大提高了工作效率，自去年7月开始的五个月时间共受理业务需求118个，实现本年度需求85个，完成率98%；再如，我们解决了金卡键盘的写磁信息遗留的问题、银联热备网络切换的问题、atm受结帐日切过程影响的问题、并根据银联下发的银行卡运行情况分析影响交易成功率的因素进行改进……这些措施有效地提高了我行的跨行交易质量，二季度我行银行卡跨行交易成功率跃居全国城商行第二，全省第一。

当然，优势也好，成绩也罢，只能说明过去，并不代表未来。今天，如果承蒙大家的厚爱，使我继续留任科技部总经理的工作岗位，我将戒骄戒躁，更加严格要求自己，不断提高自身素质，为把科技部建设成理念超前、管理优异、工作优良、团队优秀的部门而竭尽全力。具体来说，我要做好以下几方面的工作：

创新是工作进步的强大推动力。如果继续留任，我将把持续创新作为科技部工作的主旋律，除了继续深化和完善”维护经理制度“，并根据相关单位的实际工作需要做好业务流程的创新，还要细致分析我行网络的故障点，安全点，对我行网络、系统进行全面的安全评估，借外网统一管理和网络试验环境的有利条件，开拓出一条适合我行发展的内外网安全管理之路，同时，要做好风险监控系统正式启用前的各项准备工作，确保保安全工作目标的实现。

有道是管理也是生产力。科技部作为保安全的重要部门，工作涉及面广、业务量大、责任重大。如果我继续留任，我将进一步加强管理，向管理要工作效率。我要继续完善科技信息部的各项制度建设，强化制度的落实情况，建立制度监督机制，保证制度落实到位，特别要对中心机房和灾备机房进行制度完善，强化制度的落实，提高it服务台的管理效能，做到各项工作事事有人管，有人负责，同时要加强工作计划的严肃性，保证工作忙而有序，按部就班、有条不紊地进行。另外，还要进一步强化员工的安全意识，警钟长鸣做好保安全的各项工作。

我要进一步加强团队建设，打造一支业务过硬、团结合作的高效团队。我们将坚持”每天晨会“的制度，全体员工每天利用晨会时间总结工作、集中学习业务知识和开展的体育活动、组织丰富多彩集体小游戏等活动。通过不断的学习和交流，使每位员工不仅锻炼身体，学习知识，更增加人与人之间的信任度，增强科技信息部的向心力和凝聚力，以团队的力量促进部门工作的全面发展，为我行发展贡献我们的力量。

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；面对至爱的事业，我选择了拼搏和创新！我相信，有了大家的信任、支持和帮助，有了大家的执着和努力，我们定能发挥科技部的巨大作用，用科技为金融安全保驾护航，在我行不断发展的。壮丽画卷上留下最绚烂的一笔，让我们带着这个美好的愿望一起上路吧！

我的述职完毕，谢谢大家！

**经理竞聘述职报告七**

各位领导，各位同仁：

大家好，我现在分行公司部工作，今天竞聘分行副经理职位，非常感谢分行党委利用最宽松的用人政策给我们搭建这个平台，让我能有一个展示自我、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，并且将心悦诚服地接受各位领导和同仁的挑选。

我xx年毕业于江西财经大学，xx年1月分至银行工作，自进行以来，分别在城郊营业所、县支行营业部、县支行信贷部、分行信贷部、分行公司部工作，分别从事过信贷员、信贷会计、客户经理、信贷业务审查工作。本人全日制大学学历，96年11月、06年5月先后通过经济类、会计类中级职称考试并取得资格，我的工作曾得到了在座的各位领导、同仁的亲切关怀和悉心帮助，我不敢辜负领导们的殷切期望，多年来勤勤恳恳，不断进取，在思想上和工作能力上都有了不少的进步。因此，我今天充满信心走上这竞聘讲台。

我觉得我竞聘副经理一职有如下六点优势：

我有近7年的时间一直在基层营业所工作，艰苦的基层环境既是磨练人毅力和耐力的地方，也是积累基础工作经验的地方，我珍惜工作的每一个地方，每一个岗位，勤于学习，善始善终，较好地锻炼了自己。在进行21年里，我有近12年的时间从事信贷员（客户经理）工作、近4年的时间从事信贷会计工作、5年半的时间从事信贷业务的审查工作，不同的工作地方、不同的工作环境、不同的工作要求，使我有了较丰富的工作经历，为现在从事的\'工作奠定了坚实的基础。

作为具体业务的办事人员，我始终坚持“做个银行的有心人”这个想法，自增工作压力，主动学习新知识和新精神，努力掌握最新的经济、金融政策和法律法规知识，多次参加行内、行外的金融专业知识培训，通过学习和培训较全面地掌握了金融管理的理论知识。

多年的银行信贷、会计基础工作，让我积累了较丰富的实践经验。无论是客户的准入、信用等级评定、企业综合授信、信贷业务的调查、审查、新业务的营销等工作，我都能较熟练掌握，并能独挡一面，高质高效完成较复杂的工作。近年来，我主要在公司部从事机构业务、重点客户管理、小企业业务、自律监管、报表统计及收发文等工作。由于机构业务服务对象的特殊性，机构客户成了各家金融机构竞争的对象，为了能在这激烈的市场竞争中脱颖出来，我总能积极主动地将获得的最新信息以最快的速度传递到各支行，并时时与上下级行保持联系，全身心投入到新工作的前期宣传、营销工作的进一步推动、业务操作疑难解答、报表及相关调查调研等工作。工作中及时向上级行和领导汇报营销工作进展情况，提出合理的营销方案，督促和推动全行上下机构营销工作的顺利开展。近年来，主要进行了第三方存管业务、银期转帐业务、市县级非税代收代缴业务、担保公司、小额贷款公司、矿山保证金帐户、企业年金等业务的营销工作。

我能在工作中撰写相关信息报道，并尽责做好金融知识的宣传。能积极参加业务相关方面的调研，并撰写调查报告。近年来先后参加教育类客户、同业客户、公积金业务、第三方存管、部队客户、财政客户等多种调查。

在从事信贷员（客户经理）工作的9年里，我能深入企业进行贷前调查和贷后检查工作，及时形成调查材料供领导参考，由于工作较细致，多次得到领导的好评。1999年被支行评为先进个人。

20xx年—20xx年，我在分行信贷部从事信贷审查工作，5年半以来共召开贷审会xx次，整理信贷档案400多本。默默的工作得到了领导的认可，20xx年被评为分行部室先进个人，20xx年被分行评为先进工作者，20xx年被评为分行优秀员工。

自06年在分行公司部工作以来，我努力做到工作上兢兢业业，态度上服务热情，能力上不断提高。所做的工作获得一定的认可，08年被省分行评为20xx年度第三方存管工作先进个人。

在日常信贷工作中，能严格执行总、分行的相关规定，廉洁公正、自警自律。

以上所述情况是我竞聘分行副经理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，将积极协助经理做好各项工作，并全力以赴、理清思路、找准工作的切入点和着力点，求真务实、与时俱进。在突出公司业务工作重点方面，将以市场营销为中心，提高营销质量，提升经营层次；以资产、负债、中间业务为一体，调整客户结构、业务结构和收入结构，提高银行的综合效益；以自律监管为基点，落实贷后管理，强化基础工作，努力提高经营管理水平。在勤奋尽职方面，我将会一如既往地服从和支持行领导和经理的工作安排，做到尽职不越权，到位不越位，团结同志，并勇于承担责任，努力当好一名合格的助手。

尊敬的领导、各位同仁，诚恳待人、为人正派是我为人态度，勤奋务实、开拓创新是我的工作态度，如果组织上委以我副经理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力工作。如果我竞聘不上，我将一如既往地勤奋工作，用自己实际行动来支持更优秀的同志走上领导岗位。我的述职完毕。

谢谢大家

**经理竞聘述职报告八**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将受益匪浅，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

我本次要竞聘的职位是对公客户经理(项目营销组)，20xx年我进入x行工作，在这1年多里，得到各位前辈的言传身教，我严谨务实、勤勤恳恳、好学上进、努力工作。在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练。

在工作中积累了较丰富的经验，熟悉各项对公业务技能，在快速高效的办理业务同时注重文明优质服务。通过这一年多来在公司业务部的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我觉得自己有信心也有能力担任项目客户经理这一职。

对于对公客户经理(项目营销组)这一岗位，我是这样理解与认识的：这一岗位应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的项目客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务，协助领导做好项目贷款业务经营计划指标的执行；同时应当协调相关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，做好本人管户企业的业务营销与管理；做为一名客户经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

假如我有幸能竞聘成功，我的首要工作措施有以下3点：

首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流

洞察客户的想法，为其提供满意的\'服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。

一是重视简式快速小企业贷款的发放工作，主动积极寻找信誉好，实力雄厚的小企业，通过优质服务，抢占小企业信贷市场。二是从存量客户入手，努力寻找新的增长点；三是将低风险信贷业务（如贴现、签票等）作为突破口，寻求量的迅速扩张。

客户关系的维护是客户经理从事客户管理的重要内容。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。

各位领导、各位同事，我参加竞聘的岗位是客户经理(项目营销组)，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。不管这次竞聘的成功与否，我将一如既往为xx的发展发挥自己的光和热。

**经理竞聘述职报告九**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先，衷心感谢领导和同志们为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争报告。

我叫向xx，1984年参加工作，大学本科学历，20xx年5月进入本草堂，先担任连锁公司行政部经理，20xx年7月调入公司总经办至今，主要从事劳动用工、社会保险等工作。

我今天竞聘的岗位是综合管理部经理。之所以竞聘这一职位，是因为公司新xx届领导班子为建设规范、现代企业，不失时机地进行改革，我也想在这场改革中，发挥能力、施展才干。我竞聘此岗位是因为具有以下优势：

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。二十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强自身思想道德修养、文化素质提高，“做一个高尚的人，一个纯粹的人，一个脱离了低级趣味的人。”

其次，我具备担任综合管理管理部经理的素质和能力。我是四川大学企业管理本科毕业，毕业后一直在办公室工作。从简单的掺茶倒水接待做起，到组建连锁公司时，为办照奔波于药监局、工商局、卫生局等大大小小的行政机关，练就了谦虚周到、不卑不亢的行政接待作风。从积极为本草堂期刊投稿，每期都有佳作发表，并为公司企业文化建言献策，到起草公司部分公文，提高了文字表达能力，掌握了文秘写作基本方法。从在“瑞森药业”公司尝试绩效工资改革，到全面系统学习人力资源管理知识，基本具备了人力资源管理能力。多年的办公室工作经验，培养了我组织管理、协调沟通、洞察细节和逻辑缜密的能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

最后，我有做好工作的具体思路。

1、本部门分工协作，高效运转。

2、建立制度化管理体系。即以制度规范为基本手段对公司进行管理。过去我们有一些规章制度，但在员工知晓率和制度执行力方面较差。根据公司目前员工组织纪律涣散的情况，先制定员工管理制度，包括：工作时间、考勤和休假的\'规定，员工奖惩规定，员工差旅费管理规定，员工合理化建议的规定，员工越级投诉的规定等等。然后制定基础管理方面的制度，包括：工作岗位分析，岗位设置，对内对外人员招聘，员工绩效管理，人员培训等等。通过制度的强有力运行，使个人与权力相分离；随意性被理性所取代；人身依附关系不复存在。一个准确、连续、稳定的秩序将保证各部门之间协调一致，从不同侧面保证公司经营目标的实现。

3、按步骤推出管理制度。为保障管理制度的健全和完善，在进行管理制度规划时要集思广益，反复调查、调整。先提出管理制度草案，然后广泛征求意见，最后充实完善，审核批准、执行。

目前，我们企业文化建设主要体现在“形象工程”——《本草堂》期刊上。“期刊”在对外树立公司形象方面发挥了积极作用。然而由于“内功修练”不足，出现了约稿艰难，不能按期出刊现象。因此，必须从提倡读书入手，比如建立一个图书室，使员工养成良好的读书习惯，逐步提高员工文化素质和专业知识，这样，企业文化建设才有不竭之源，也才是真正、全面的企业文化建设。

档案管理现在主要是对书面原始档案进行管理，比如：各种审批的人事手续、员工劳动合同、担保书等等。除此之外，还应加强对电子档案的管理，如现有的：考勤记录、社会保险缴费明细表、工资表等。为节省成本，以后将尽可能使用电子档案，如：岗位图、员工奖惩记录、员工绩效考核表等，并对其分类妥善保存。

由于我对公司法律事务知之甚少，所以这是我的劣势。有待在今后的工作中学习提高。

由于人力资源管理是本次改革的利器，当触及到裙带关系人员的利益时，既需要相关股东或部门经理大公无私大力配合，更需要公司领导的鼎力支持，这样，本部门的职能才能得以高效履行，公司的改革也才能得以实现。

公司这场改革以中层干部竞聘上岗开始，昭示着一场竞争即将拉开帷幕。竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。人的一生，只要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，既使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。

最后，作为本次竞聘发言的结束，那就是，给我一次机会，还你一个惊喜。

**经理竞聘述职报告篇十**

我叫xxx，xx岁，沙炭湾煤矿从xxxx年开始我一直从事煤炭销售管理工作。今天，我应聘的职位是：沙炭湾煤矿的销售经理。

首先，请允许我向各位评委、领导表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我的舞台，我将诚恳地接受大家的评议。之所以我竞聘这个岗位是因为，我认为自己完全有能力胜任这个职位，有以下5点理由：

大家知道，目前煤炭产大于销，可以说困难重重。作为销售主管的我，强烈的责任心要求我，必须参加这一岗位的竞聘，我也希望承担更大的责任！由于自己的责任心和工作业绩的突出，参加工作以来受到几任老板与领导的信任和表扬。这些荣誉足以证明，我已具备销售科长的责任心和政治素养。

我积累下丰富的理论知识。参加工作以来，先后负责了：沙炭湾煤矿的销售主管、地面铲车司机管理、火工品购买等工作。销售业务方面，学到了许多销售技巧，增强了自己的销售业务能力。

我相信自己的工作能力，但是我非常自信我为人坦荡、诚实守信的品质。如果我竞聘成功，我一定把我们“诚信相济，义利共生”的企业道德，传递给我们的员工与合作伙伴！

下面我谈谈：如果我竞聘成功的`主要工作思路，首先，紧密依靠组织，充分发挥团队力量，销售是企业生产经营活动的终端，是一切工作的最后结果。如果我竞聘成功，我会在矿长的支持、帮助下，把握好销售工作总体航向。只有精诚团结，才能形成工作上的合力。如果我竞聘成功，我会特别培养团队全局意识，增进团结协作，集中团队智慧，努力创造一种分工明确、团结协作、愉快和谐的工作氛围。做好市场调研、开拓销售渠道、构建销售网络，要想做好销售工作，搞好市场调研是必须的。我一定更进一步深入调研市场，保证半月提交1份《市场调研报告》，做好为领导决策提供可靠的最新依据。

为了使煤矿在最短的时间里成功推向市场，我认为“非常时期”应该采取“非常策略”。尤其在煤炭产大于销的“非常时期”，需要转变新观念、开创新思路。我们应该树立“高产高效、以量取胜”的营销观念；建立“开发周边地销市场，拓展外围市场；以“让利给有实力中间商代销”，和“面向用户直接销售”的两条渠道，这样有望在短期内迅速抢占市场，增加市场覆盖面，

销售科是煤矿对外的窗口，而这扇窗子的玻璃清净与否，关键在于管理。我集各种管理的优势——规范岗位标准，完善管理制度，实施精细化管理业务环节，用准军事化手段，打击违章、违纪，大力推行企业文化，把“心系客户，诚信经营”的营销理念传递给我们的客户！

煤矿需要我们强烈的责任心和过硬的政治素养；需要我们系统的专业知识；需要我们多年煤炭销售管理的实践经验！沙炭湾更需要我们负责、勤恳、诚信的品质！

我恳请大家给我一个施展才能的舞台；给我一个为“沙炭湾煤矿”销售开拓疆土的机会！我会换给大家一个保证：我保证在安全生产的前提下，把我们的“煤”卖出去！卖个好价钱！开拓更广阔的市场！

最后祝愿沙炭湾煤矿事业兴旺、生意兴隆！

谢谢大家。

**经理竞聘述职报告篇十一**

我叫xxx，xx岁，沙炭湾煤矿从xxxx年开始我一直从事煤炭销售管理工作。今天，我应聘的职位是：沙炭湾煤矿的销售经理。

首先，请允许我向各位评委、领导表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我的舞台，我将诚恳地接受大家的评议。之所以我竞聘这个岗位是因为，我认为自己完全有能力胜任这个职位，有以下5点理由：

大家知道，目前煤炭产大于销，可以说困难重重。作为销售主管的我，强烈的责任心要求我，必须参加这一岗位的竞聘，我也希望承担更大的责任！由于自己的责任心和工作业绩的突出，参加工作以来受到几任老板与领导的信任和表扬。这些荣誉足以证明，我已具备销售科长的责任心和政治素养。

我积累下丰富的理论知识。参加工作以来，先后负责了：沙炭湾煤矿的销售主管、地面铲车司机管理、火工品购买等工作。销售业务方面，学到了许多销售技巧，增强了自己的销售业务能力。

我相信自己的工作能力，但是我非常自信我为人坦荡、诚实守信的品质。如果我竞聘成功，我一定把我们“诚信相济，义利共生”的企业道德，传递给我们的员工与合作伙伴！

下面我谈谈：如果我竞聘成功的`主要工作思路，首先，紧密依靠组织，充分发挥团队力量，销售是企业生产经营活动的终端，是一切工作的最后结果。如果我竞聘成功，我会在矿长的支持、帮助下，把握好销售工作总体航向。只有精诚团结，才能形成工作上的合力。如果我竞聘成功，我会特别培养团队全局意识，增进团结协作，集中团队智慧，努力创造一种分工明确、团结协作、愉快和谐的工作氛围。做好市场调研、开拓销售渠道、构建销售网络，要想做好销售工作，搞好市场调研是必须的。我一定更进一步深入调研市场，保证半月提交1份《市场调研报告》，做好为领导决策提供可靠的最新依据。

为了使煤矿在最短的时间里成功推向市场，我认为“非常时期”应该采取“非常策略”。尤其在煤炭产大于销的“非常时期”，需要转变新观念、开创新思路。我们应该树立“高产高效、以量取胜”的营销观念；建立“开发周边地销市场，拓展外围市场；以“让利给有实力中间商代销”，和“面向用户直接销售”的两条渠道，这样有望在短期内迅速抢占市场，增加市场覆盖面，

销售科是煤矿对外的窗口，而这扇窗子的玻璃清净与否，关键在于管理。我集各种管理的优势——规范岗位标准，完善管理制度，实施精细化管理业务环节，用准军事化手段，打击违章、违纪，大力推行企业文化，把“心系客户，诚信经营”的营销理念传递给我们的客户！

煤矿需要我们强烈的责任心和过硬的政治素养；需要我们系统的专业知识；需要我们多年煤炭销售管理的实践经验！沙炭湾更需要我们负责、勤恳、诚信的品质！

我恳请大家给我一个施展才能的舞台；给我一个为“沙炭湾煤矿”销售开拓疆土的机会！我会换给大家一个保证：我保证在安全生产的前提下，把我们的“煤”卖出去！卖个好价钱！开拓更广阔的市场！

最后祝愿沙炭湾煤矿事业兴旺、生意兴隆！

谢谢大家。

**经理竞聘述职报告篇十二**

各位领导、各位评委：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。为实现xx集团20xx年的宏大目标，完成新的一年的销量，集团举行了这次。在此，衷心感谢xx集团各位领导和同事对我的支持。

xx集团已进入高速成长的关键期，爱岗敬业的我希望有更广阔的舞台为，所以，我参加了办事处经理的竞聘。高尔基说过：“一个人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。”我很欣赏这句话，多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战，不断的追求，不断的超越。

办事处经理主要负责办事处的日常管理工作，包括业务和客户的管理，月销售任务的下达以及跟踪完成情况，上级安排的各项工作的落实情况，与上级和工厂的沟通，货源的联系，保证客户有充足的货源，满足市场需求，检查监督终端产品的陈列情况，硬件的投放情况，新产品的终端铺货情况，产品的新鲜度即有没有老日期产品，有没有及时调换，对市场存在的问题下发整改通报；积极应对竞争，对竞争激烈区域给予促销支持；落实企业诚信立企，德行天下的企业文化。所以，这个岗位需要具备多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

具有履行岗位职责所需的政策理论水平。工作踏实，勤恳，有强烈的事业心、责任感，坚持原则，遵纪守法，团结同事，廉洁奉公，作风正派。

多年的工作培养了我能吃苦、能忍耐、能战斗、能奉献的良好品质，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

在新产品的推广、终端品尝式铺货、超市打堆头、品尝引导等方面工作卓有成效。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

能团结业务员和客户两支队伍，执行力强，对市场情况十分了解，并及时采取对策。在工作上有思路，不守旧，多年来的工作经历，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风。而这样的性格和作风，无疑是一名办事处经理必备的素质。

千帆竞技，百舸争流。我们xx集团事业正蓬勃发展，我作为和xx集团一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做xx集团事业的脊梁。我是一个热爱xx集团的人，我希望有更广阔的舞台为xx集团的发展多作贡献。假如这次我能够竞聘成功，我将履行职责，发挥作用，围绕xx集团20xx年的宏大目标，使办事处工作有新的突破，再上新台阶。

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！