# 内部经理竞聘述职报告范文通用17篇

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-01-27

*内部经理竞聘述职报告范文 第一篇尊敬的各位领导:大家好本人于xx年xx月xx日任职为xx公司的工程部工程师,在xx个月的工作中,在公司领导的指导和同事的帮助下,踏踏实实,尽心尽力做好自己的本质工作。同时完成了领导交办的其它事情。现将本人xx...*

**内部经理竞聘述职报告范文 第一篇**

尊敬的各位领导:

大家好

本人于xx年xx月xx日任职为xx公司的工程部工程师,在xx个月的工作中,在公司领导的指导和同事的帮助下,踏踏实实,尽心尽力做好自己的本质工作。同时完成了领导交办的其它事情。现将本人xx个月以来的工作、学习等情况简要总结如下:本岗位职责履行情况

作为公司工程部工程师，与工程部所有人员一起完成公司的工程项目。主要负责工程项目的施工图纸绘制以及设计、解决实施过程中遇到的技术难题、设计并制作工程中必须使用但市场上不能够购买到的设备（如配电柜）、工程实施结束后的竣工图纸绘制等。并参与制定工程部规章制度。本人所在部门工作中未发生任何大的工作失误。工作中存在的不足及措施

1、思想意识还需要转变

由于长期从事技术工作，有时处理事情还局限于专业思维模式中，对工作习惯从技术的角度考虑，宏观把控能力、全局观还有待提高。今后我将注意培养自己的全局意识，在工作管理中多思考整个工作将如何部署，如何调动资源、科学的组织，这样才能更好的完成各项工作任务。

2、管理水平有待提高

在对实施过程中的管理上还缺少方法。

导致一些工作目标不能按时完成。今后，我要加强学习，扩大自己的专业知识面、增强自己的管理水平，同时通过不断总结和摸索，持续改进管理方式及管理模式，在管理中要有理有力，积极主动把工作做到点上，落到实处。

3、协调沟通仍需增加

存在与同事、客户的沟通偏少，信息反馈滞后的现象。今后我要多思考处理问题的方法方式，加强与同事、参建单位、客户等的协调沟通，密切配合，通过沟通协调及时交换信息，对存在的问题立即解决，并将各项工作的开展情况迅速反馈到领导。

工程部存在的问题及解决办法

工程部现在管理还存在一些问题，员工与领导之间存在思想分歧，不能融入在一起相互沟通。员工感觉不到自己存在的意义，不能明确定位自己的位置。技术力量较为薄弱，已经不能满足公司发展的需求，为了改变现在工程部存在的各种问题，提高工程部整体实力，以满足公司未来专业化、多元化发展需求。

>一、团队建设与管理

团队建设需要好的团队管理。工程部现今管理比较混乱，制度不够完善，执行力度不够。工程部管理者既要是技术专家，善于解决各种各样的技术问题；又要具备较强的管理能力，通过制定合理的管理制度，实现制度管人。一个管理者首先是一个规章制度的制定者。好的规章制度执行者能感觉到规章制度的存在，但并不觉得规章制度会是一种约束。对于违背规章制度的行为，应该及时制止，否则长期下来，在这种不良的氛围中，一些不良风气、违规行为就会滋生、蔓延。

工程部管理者虽然是规章制度的制定者、监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果工程部管理者自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？

>二、管理者如何处理好员工关系

1、处事策略不同产生矛盾冲突

作为管理者,我们不能说某某说法可行,而对某某贬得一无是处。要用事实说话,这样不仅让当事人双方亲眼看见彼此的优劣,而且也会为当事人提供更好的思想方法去有效地解决问题。

2、责任归属不清产生矛盾冲突

职务或职责不明确,不清楚。这样也会造成冲突。主要在两各方面:一是某些工作没有做，二是某些工作出现内容交叉现象。应该明确责任的归属，由一个人来承担。

3、个人情绪产生的矛盾冲突

人的情绪无法预测，很难控制。在处理情绪冲突时，应该换位思考设身处地地替员工着想。

>三、全方位的进行沟通和交流

沟通是合作的基础，沟通困难使领导与员工、员工与员工之间难以达成默契，缺乏共识，没有默契，导致大家无法合作。

>四、员工感觉不到自己存在的意义

主动地把每个人纳入到公司这个大的生存环境中来。针对每个人的特长，给予其明确的定位。通过各种方式提高员工的个人技能和岗位胜任力，实现员工个人能力和岗位的匹配。

>五、技术力量薄弱

目前,工程部技术力量薄弱已经成为公司的一个重要问题,解决好这个问题,对今后公司售前技术支持、工程实施及售后服务都大有帮助。技术力量薄弱主要体现在以下三个方面:

1、工程部技术员工占工程部总人数的比例低。这就势必造成工程部整个队伍的整体水平下降,而我们队伍的整体素质能力直接关系着工程部的整体力量。

2、专业技术人员匮乏也是导致工程部技术力量欠缺的重要原因。

3、部分员工主动学习意识低，有的员工连被动学习都做不到。从某种意义上讲,工程部除了需要技术、管理等方面的良好结合，更需要的是能否有效地建立和掌握一只具有相当数量和较高素质的专业人才队伍。

首先，重视对人才的培养。加大各类专业技术培训力度,为专业技术人员提供学习、再提高到平台，保证其专业知识的更新能满足公司发展的需求。其次，建立人才激励和约束机制。用有效的奖惩办法对员工进行激励和约束，把其收入紧密和贡献联系起来,最大限度地调动员工的积极性,让他们能够全心全意地为公司服务。第三，坚持德才兼备的原则对员工进行考评。对于一些技术能手要提供广阔的发展平台，杜绝看资历、唯资历的现象。最后感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次应聘。xx年本人进入公司工作，现为工程部工程师。今天我应聘的岗位是工程部经理。现在我认为我有能力胜任工程部部门经理，若我有幸应聘成功，以上述职报告将作为我xx年部分工作计划。

**内部经理竞聘述职报告范文 第二篇**

尊敬的各位领导：

在急诊室工作已经八年，在这几年里，我一直担任带教工作，有一定领导能力。在工作中，我积极参加医院组织的技能培训和业务学习，同时对科室年轻护士给以指导，督促他们积极学习，加强技能培训，提高工作能力;另外我也积极配合护士长做好科室的业务学习、护理查房及分层次培训，于20\_年评为优秀带教老师。

20\_年7月份我在省立医院进行了为期半年的专科护士培训，这6个月的学习使我受益匪浅，使我对重症病的监护、抢救及技能知识有了很大提高。

传统的急诊室按时间和就诊的科室来划分的，中午和晚上就诊或去急诊科看病就是急诊，而看病时仅仅局限于内科急诊。今年7月份随着埇桥区急救中心在我院的实施，现代的急诊是按病情和病种来划分的。如抢救病人或中毒、猝死等及危重症都属于急诊范畴。急诊科室的职能定位主要应包括预检职能、预警职能、抢救职能、分流职能等，使之既能保证日常急诊接诊，又能有效应对突发公共事件。科内设有急诊监护室、观察室、抢救室、清创手术室、急诊病房及输液室、

配备多参数生命指数监护仪、除颤器、心电图机、呼吸机、洗胃机、多功能抢救床、血糖测速仪等抢救仪器。

不想当元帅的士兵不是好士兵。不论岗位如何、级别高低，我们都应当抱有远大的理想和崇高的目标。我这次竞聘的岗位是急诊室护士长，如果能竞聘上岗，我将做好以下工作

一、加强培训，提高护士应急能力

急诊抢救是急诊科的主要职能。抢救对象不应受到任何限制。所以要高度重视急诊科更要注重人才培养和专业队伍的建设。护士的职责不只是执行医嘱，作为急诊抢救的先行者，我们护士，更要注重自身能力培养，在面对危急重症患者抢救时为医师判断病情提供及时有效的信息。按照急诊科护理特点细化培训内容，有针对性地搞好护理知识学习和护士操作技能培训，使全科护士熟悉重点疾病抢救程序，重点加强新护士护理技术操作的熟练程度培训，掌握各种急救仪器的操作方法，提高整体护理水平。

二、乐于奉献，不怕麻烦

急诊科应有其特定的急诊患者，患者的不确定性包括就诊时间、就诊病情、病种、就诊人数等。这就是急诊科室病源混杂的客观现实，急诊护士要有奉献精神，不怕脏，不怕累，不怕受委屈，具有宽广胸怀，面对复杂的病情变化，各种不利于工作的现象都要做到有预感，与医生密切配合，做到明确分工，忙而不乱，熟练使用各种仪器，掌握其工作性能及原理，在出现故障时能做到及时有效排除，保持充足的精力和体力以迎接突发的抢救事件。

三、强化服务意识，提升护理质量主动服务，用心服务，注重换位思考，了解病人的病情、心理需要。在急诊接待中树立xxx以人为本xxx的服务理念，热情接待病人，态度诚恳、语言文明。不仅能提高患者满意度，同时加强了护士的责任心，提高了分诊护士分诊的准确率，能及时发现急危重症的病人。

四、加强护理管理，保证护理安全

对急、危、重症病人在抢救过程中要完善各种抢救记录，及时准确记录病人的病情变化;严格执行各项规章制度、各班工作职责和工作流程，以及新入科人员工作注意要点等，指导新入人员和年轻护士更好地完成护理工作，确保护理安全。

心中有梦想，行动就有方向，在今后的工作中，我将进一步明确自己的工作目标，实实在在的学习，扎扎实实的工作。本次竞聘不管能否成功，我都坚决服从医院工作的安排，一如既往的支持医院的各项工作，认认真真的为患者服务。

**内部经理竞聘述职报告范文 第三篇**

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。谢谢大家！

首先，我简单地介绍一下自己的经历。我叫xx，今年xx岁，大专学历，xx年xx月，我非常荣幸地成为xx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。20xx年我被公司评为“十佳”新人，20xx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，20xx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20xx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20xx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20xx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。

**内部经理竞聘述职报告范文 第四篇**

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：

一、我有强烈的责任心和过硬的政治素养

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。

二、我有丰富的理论知识和实践经验

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。

三、自己熟悉质量管理，有利于销售工作

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！

四、转变销售观念、开创销售新思路

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，

五、完善制度管理，实施精细化管理

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。

**内部经理竞聘述职报告范文 第五篇**

一年时间迅速就过去了，做了一年的汽车的市场经理，也是体验到销售这行有多难做。如今进入年终总结的时候，我也来讲我本年度的工作做个简单的总结。

>一、员工管理工作

本年度，我作为整个汽车行业的市场经理，对自己的员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

>二、策划好每场汽车销售会

这一年，我们车行举办了x场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出x%，这是一大进步。当然今年能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

>三、现有缺点

虽然自己已经坐上市场经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

**内部经理竞聘述职报告范文 第六篇**

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫赵明芝今年39岁文化程度高中20xx年9月参加人保财险哈密分公司，从事外勤工作，今天非常荣幸，也非常激动参加竞聘，本次竞聘的岗位是市区营业部五分部的负责人一职。

我从事人保工作五年多，在日复一日零距离的工作中，看到公司逐步完善市场服务，至诚的服务理念，深邃的企业文化，给我留下了深刻印象，更加懂得了干好保险是我们的责任和义务，我为我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献，渴望在更大的空间里，施展才能。这次竞聘对我来说带有挑战性，几年的工作实践告诉我，要想干好事业，就要奉献自我，还有工作经验是做好分部经理这一职务的基本条件。如果能竞聘成功，我将做到以下几点；

1、认真学习，努力钻研业务，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求。积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风。

2、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，在现有的基础上，维护好现有的业务，全面提升业绩和服务能力。

4、坚决按照分公司和xxx及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。我将珍惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。谢谢大家！

**内部经理竞聘述职报告范文 第七篇**

充满辉煌与激情的20xx年已经结束，崭新的充满挑战和机遇的20xx年已来到我们的身边，值此新春佳节到来之际，请允许我向在座的各位领导和同事表示衷心的感谢，并衷心的祝福大家及您的家人，新年快乐，身体健康，万事如意！一年来，在公司领导的关心与支持下，在总经理的领导下，在部门领导和员工的配合下，我们人力资源部、行政办公室、企业管理部相互协调、相互配合各项工作都取得了较好的成绩。当然，成绩中还伴随着不足，这需要我们认清原因，并力争在以后的工作中改正。下面，我分20xx年工作总结和20xx年工作计划两个部分，向在座的各位做一汇报。

20xx年我们行政中心从上到下，解放思想、实事求是，严格按照工作规程和各项管理制度，中心各部门在保持各自个性的同时，上下一盘棋子统一协调、统一调度，使各项工作在和谐、有序的氛围中得到很好的完成。同时，行政中心各部门通过创新的工作方法，创造性的完成了各项工作任务，开创了部门工作的新局面。

>一、人力资源方面

一个完善的人力资源管理系统，应包括人员管理体系、培训体系、绩效考核体系、薪酬管理体系四个部分，而我们组建的人力资源部成立之初只有招聘、录用、离职、培训等事务性工作，若想建立有效的人力资源管理体系十分困难，故必须从基础工作做起。为尽快完善人力资源管理制度，将人力资源管理纳入规范化轨道，围绕这一目标我们做好了以下工作：

一是完成了工作分析，编制了岗位说明书。20xx年人力资源部在行政中心的指导、配合下，认真分析了当时我公司人力资源的特定和当时公司的用人机制，在实事求是的基础上把工作分析以书面的形式呈现了出来。并根据工作分析建立了，人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬管理、劳动关系管理六大模块。我们组织人力在借鉴别公司好的经验的基础上，编写了详细的岗位说明书，真正做到了每人工作职责明晰，工作目标明确，各负其责，各司其能。

二是建立了绩效考核制度。20xx年我们完成了对公司管理层人员的绩效考核工作，初步制定了各部门、车间员工的考核标准，同时对各月份、各部门、车间的绩效考核情况进行了汇总及存档，为公司其他各项工作的实施提供了的准确的数据信息。如xx年公司安装OA协同办公软件的大量基础数据的提供、在公司全体员工身份验证过程中的自然信息汇总、大型中秋晚会的抽奖程序中的工龄信息等都是人事日常信息积累、汇总的结果。

三是按照年度培训计划组织并实施培训。培训工作是提高员工素质的最基本途径，为积极有效的提高人员素质，人力资源部按照公司年度培训计划的总要求，又精心细分了计划内容，并将培训工作制度化、定期化，使培训工作深入到每一个人的心中。

四是认真完成了其他工作。20xx年人力资源部完成了公司全体员工各月工龄补助、住房补助、奖励、扣款、养老保险等的申报与核算工作，并于20xx年底学习了公司的工资核算及审核方法，预计很快将正式接管公司全体员工的工资核算工作，至此人力资源部又增加了一项新的管理职能。

>二、后勤服务方面

20xx年售饭系统正式开通，结束了公司自成立以来员工排队买饭票的历史。这不仅可以减少排队购票的流程，还节省了大家的时间。同时，为更好的搞好服务，组织了食堂满意度调查，就配餐质量、服务态度、环境卫生等方面问题展开了座谈。这不仅使得我们的工作得到了正向激励，更重要的是增进了员工对公司设置福利餐的了解程度。并针对门卫夜间巡岗存在的员工不良反馈，就员工对公司规定的不解及巡岗过程中发生的矛盾予以正面分析、解释，从而排解了员工的不满情绪，为公司的发展奠定了良好的群众基础。

>三、企业文化建设方面

20xx年每月我们都要组织员工活动，如：厂庆晚会、篮球赛、团队竞技比赛、辩论赛、联谊舞会等，尤其是20xx年的秋晚有了很大的突破，是四年来最精彩的一场。员工业余活动不仅丰富了员工文化生活，也给员工提供了一个展示个人才华的舞台，还宣传了企业文化，增强了员工的凝聚力。在认证方面我们严格按照质量、环境、职业健康安全的标准要求，根据企业实际情况，建立了企业在质量、环境、职业健康安全方面的管理标准。

>四、工作中的不足

一是在人力资源工作中，由于人力资源的事务性工作较多，人事工作和人力资源管理与开发工作混在一起，部长难以抽身进行人力资源的规划，人力资源部长的精力不足以照顾到方方面面。这就造成了，他们把主要的精力放在应付老总的指示和检查，忙于接待应聘、离职的员工，至于人力资源的管理和开发，则无暇顾及！

二是由于年初考虑的不全面，工作中，我们还是漏掉了部分数据的统计，使得我们在年末进行汇总分析时参考依据不全面，影响了对公司年度人力资源工作分析的准确性及有效性。

三是后勤保障方面有些工作还需要进一步落实，在工作精细度方面还需要加大力度。

**内部经理竞聘述职报告范文 第八篇**

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：

一、尽快适应岗位转换。

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。

二、积极主动营销、挖掘客户源。

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。

三、加强客户关系的维护。

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。

**内部经理竞聘述职报告范文 第九篇**

尊敬的各位领导，家人们!

大家好!我是宝庆购物广场的乔丹专卖员工\_x，很荣幸今天能站在这里。我想借此机会，向曾经在工作中给予我指导和支持的领导们、同事们，致以最衷心的感谢!

今天，能够站在这里发言，我感到很幸运!每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带着微笑，来到宝庆超市时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为超市里友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭!我在这里快乐着并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献。

超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，其实不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，我们更需要提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务态度和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

所以作为一名员工，当我们每天迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客时，都要以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到这里购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩!工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

在工作过程中，让我接触到了许多不同的人和事，不但丰富了我的工作经验，也增强了我的办事能力，使我在工作中得以迅速成长。当然在实际工作当中，无论职务的高低、工作量的多与少，我都保持积极和认真的工作态度，踏踏实实地做自己的事，尽量使自己的工作任务完成的更加圆满，因为我始终坚信：在不同的工作岗位上，为公司都能做出贡献，我想这也是对我们所有员工来讲最为基本的一条。将工作做好、做细，以负责任的.心态来严格要求自己，逐步实现“不断提升自我，创造更好成绩”的目标，我想这也是我们大家共同的心声;同时，希望在实现这个目标的过程中，能够继续得到大家的支持。

谢谢大家!

**内部经理竞聘述职报告范文 第十篇**

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请答应我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和发挥能力的机会！我将珍惜这次锻炼进步的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫韩志强今年26岁，20xx年10月1日有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在王玉华经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，整洁的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问卧逗以前你做过定一万的目标是不是太少了？

我的回答是我这个月的目标就是转正，由于我以前就在二道经开四周呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了1XX元的业绩，完成了自己月初时一个小小的，在万科的时间很值得我往回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同道，我当时的心情很糟糕，由于在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，由于我的母校就在间隔公司100不到的地方，所以我很快的就适应了中海的工作生活，第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时邱日林同道曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和天天的疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，任柏炫以3万多的业绩取得了第三，月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给邱日林报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为中海二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩固然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队布满了信心，看到了希看，我现在就是要不断的证实我自己可以，我的团队更加可以。

假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀治理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服卧冬关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚进职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会由于新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力，一步一个脚印的走下往我相信通过大家的努力成功实在很轻易！

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的熟悉自己，认真的思考题目到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，脚踏实地做事，不断的提升自己，用自己的努力取得的成果！

**内部经理竞聘述职报告范文 第十一篇**

尊敬的院领导、各位评委：

你们好!

首先，感谢各位领导和评委给了我这次公平竞争、表现自我的好机会。我叫谭瑞富，现年25岁，20\_年4月份参加工作以来，我一直在广西钦州市那思镇卫生院从事临床工作。

今天有幸参加临床外科岗位的竞聘，我有信心、也有决心一定能够胜任这一岗位。我的优势主要体现在以下几个方面：

一、具有吃苦耐劳的敬业精神和积极进取的上进心。

二、具有比较扎实的理论功底和工作经验。

于20\_年在桂平市人民医院实习，在实习期间，不断加强学习临床操作技能，把理论容入临床中，使我学习到了不少新的理论知识，实习期间得到了医院和学校的肯定，并被评为十大“优秀实习生”，于20\_年毕业于柳州医学高等专科学校。毕业至今就职于那思卫生院，到达医院后，努力把自己所学的理论知识，应用于临床实践，理论联系实际，对技术精益求精。由于基层条件差，那时根本谈不上什么辅助检查，只有靠自己所学的书本知识去摸索临床实践，不段的总结经验教训，再将实践上升为理论，不断的理论到实践，在由实践到理论，由于我是个大专生，在校学习的时间不长，所学的知识也不是那么全面，而基层人员少，干的工作却是那么繁多，渴望人才的知识是全面的，我为了弥补知识的不足?只有白天工作，晚上去复习和进一步的钻研及参加上级的学术活动，或遇到严重的病人请求上级医生电话会诊来吸取别人的先进经验，丰富自己的理论知识和临床实践。20\_年在钦州市第一人民医院进修骨外科及普外科，终于摸索出自己的一套基层医疗应诊方法。掌握全面技术，基层的病人大多数患的是常见病、多发病、地方性疾病，季节性疾病。加上基层医院人员少，干的工作很多，需要的技术要全面，需要的知识重点是广度，不是深度，首先从广度出发，然后再到深度。因为我们基层要应付的是各种各样病人，而不是看哪一科或哪一个病。因此我就把各科知识复习、研究综合利用，由浅入深，我在头渡医院那时我们医院还没有一个是从卫生学校毕业的，我一个人要看外科、内科、儿科等，我不但会看病，而且我还会做普外科的简单手术。我到那思镇医院后，我上过内科、儿科、急诊。现今定外科，期间开展以前没有开展的手术，以前的骨科没有开展，我定外科后马上就开展骨科。还会做外科的阑尾炎，直、斜疝气修补，胃穿孔修补，膀胱穿孔修补、膀胱结石取出。骨科的四肢骨折闭合复位，四肢骨折钢针、钢板、钢丝内固定，各种关节脱位闭合复位，五官科的拔牙、耳内异物取出，鼻内异物取出。等等……手术。所以本人在基层医院已是一个具备全科医师的多面人才，在医院也算得上一个骨干带头人。

三、认真负责地做好医疗工作。

1、服从医院领导，完成医院领导交给的各项任务。

2、进一步完善医药的发展，重点抓好外科建设、科技兴院，以进步提高我院的外科知名度。

3、重点加强提高整体业务水平，加强业务学习，提高竞争意识，以扎实的业务水平和技术优势来面对当前日益激烈的市场竞争。以创造良好的社会效益的同时带来经济效益的进一步提高。

4、以医疗安全为保障高质量、高绩效的工作。

随着人民对健康期望值的提高和法律意识的增强，医疗纠纷在各级医院已比较常见。经常听到某某医院发生了“医闹事件”。静下心来仔细分析，大部分纠纷的起因还是有我们医务人员做得不够完美的地方。多年以来，我严格按照院科两级的各种规章制度办事，处处以卫生法规来规范自己的医疗活动。在平时的工作中，积极与患者沟通和交流，及时处理出现的问题和潜在的风险。严格执行病情告知义务，及时规范完成各种医疗文书，有效地将各种可能出现的问题消灭在萌芽状态。有时为了一个患者的病情变化未能及时向家属告知和记录，多次在班外放弃休息，和患者家属取得联系并及时告知和记录。

多年来，在各级领导的帮助和同事们的支持下，无论是思想方面，还是业务方面，都取得了一定成绩，并得到上级领导和广大村民的一致好评。但与自己的目标还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，学以致用、用有所成。在今后工作中，我仍将一如既往的对待工作认真负责;对待学习一丝不苟;对待患者热情周到，尽自己最大努力，更加扎实地做一名合格的医生。

以上是我竞聘护理岗位的条件、优势、上岗后的打算以及今后的努力方向，希望领导及同事给予支持，我将会以更严格的要求来完善自己，为医院出尽每一分力。

谢谢大家!

**内部经理竞聘述职报告范文 第十二篇**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

非常荣幸能够参加此次竞聘。我今年29岁，大学本科学历，20\_年7月毕业于大学会计专业，毕业后一直从事财务工作，先后担任了会计核算、费用管理、财务部副经理等工作。

我竞聘的岗位是财务部经理，我认为我竞聘本职位具有以下优势：

1、具有强烈的事业心和工作责任感。不管在什么岗位上，我都爱岗敬业，吃苦耐劳，乐于奉献，努力将工作做到最好。我有虚心学习的意识，在不同的岗位上都能做到虚心好学，因此能够很快地适应和胜任新的岗位。

2、有扎实的专业知识，经过大学四年本科，系统而完整的学习了各类会计知识，参加工作后，我也始终不忘学习专业知识，及时掌握国家的税收政策。同时对公司内控制度与各项财务制度进行了系统的学习，熟悉公司的各项财务制度和业务流程。通过学习，不断的丰富自己、提高自己。

3、我有较为丰富的实践经验。自参加工作以来，我历经财务部各个岗位的工作，对财务部各方面的业务都比较了解，对各岗位的工作流程和工作方法都较为熟悉。自20\_年12月开始担任公司财务部临时负责人，积累了一定的管理经验，具备了管理财务部的能力。

4、有较强的工作能力。在5年的财务工作中，我在自己的岗位上尽职尽责，不断加强个人修养，养成了严谨、认真、细致的工作作风。工作中思维严谨活跃，既能坚持原则又勇于创新，不断提高工作效率，创造性地开展工作，工作成绩也得到了大家的肯定，连年被公司评为先进个人。同时在工作中也具有一定的组织协调能力，能够团结同志，顾全大局。

如果我能竞聘上这一岗位，我将尽力配合公司领导合理安排、协调财务管理工作，团结互助，敢于担负责任，充分发挥好纽带作用。同时做好两个转变：一是实现角色的转变，当好公司领导的副手和参谋，协助部门领导加强团队建设，充分调动大家的工作积极性，高水平、高效率地开展工作。二是实现思维方式的转变，由原来的领导交办向应该办什么、怎样去办好的思维方式转变。

在今后的工作中具体做好以下几个方面：

1、大力推进精细化管理，制定和完善各项财务管理制度。

合理进行财务分工，明确岗位职责。加强自身建设，不断加强财务人员培训，提高财务人员自身素质，严格按照公司财务制度办事，不断提高自身素质和财务管理能力，将昌都公司的财务管理水平迈上一个新台阶。

2、处处以身作则，充分发挥模范带头作用。

榜样的力量无穷的，作为一名部门负责人，就要严于律己，克己奉公，严格要求自己，俯下身子干工作，以高度的的热情感染人，以精湛的业务带动人，以高尚的情操教育人，以博大的胸怀团结人，时时先行一步，处处争当排头兵。

3、加强资金管理工作。

按时高质量编制和上报本单位的资金计划；严格按照财务预算和公司制定相关措施对各项费用进行控制，安排好各项经营性支出。加强银企合作，提高银行上门收款服务率与质量，降低加油站现场资金风险；强化风险控制意识，严格执行资金安全制度，加大加油站现场资金管理的稽查力度。

4、做好会计核算工作，做到当天的业务当天处理，当天审核，优质高效地完成会计凭证的录入、审核等各项业务工作，确保公司账务处理的及时性、准确性。在完善会计基础工作的同时，做好财务分析，进一步提高会计信息质量，为领导经营决策提供更加全面、更为系统的会计信息资料。

5、加强对各油站财务基础工作的监督、检查与培训，制订加油站检查计划和加油站核算员的培训计划，提高加油站核算员的整体素质。

6、认真贯彻执行国家税收政策，加强和完善公司纳税管理与核算，规范纳税行为，客观、公允、准确地进行进项税转出、销项税、印花税和所得税等税费的申报和会计核算处理。

7、在抓好正常工作的同时，加强与其他部门之间的协调合作。

按照部门管理权限及分工，共同做好存货、资产与加油站管理工作。同时积极协调好各方面的关系，尤其是与税务部门和银行的关系，创造宽松的工作环境，促进财务管理的健康发展。诚恳待人，作风正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果竞聘成功，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，加倍努力地工作，使财务部的工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。希望各位领导、各位评委支持我。

谢谢大家！

**内部经理竞聘述职报告范文 第十三篇**

20xx年4月我荣幸的加入x公司，成为一名普通的客户经理，从始至终我一直以饱满的热情勤勤恳恳、兢兢业业奋战在工作的第一线，客户对我工作的肯定，就是我工作动力的源泉，所以我回报客户的是：客户的每一件小事，都是我的大事。下面，我就将到岗以来的工作情况，向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议、指正：

我在今年四月份加入x大家庭，新的工作带来新的挑战，经过参加业务知识的培训，不懂就向领导和同事请教，让我的业务知识得到迅速提高，同时也为以后的工作打下了坚实基础。

五月份，攻高战略活动拉开序幕。最后在全省的摸底打围评比中，我所在的小组通过紧密合作获得了前三名优异成绩，并得到公司领导的嘉奖。

在这次活动中我主要针对大学教职工开展业务开拓工作，在这期间我与财大和华农片区的领导建立了良好的合作关系，结合校园客户的实际情况，为客户提供行之有效的解决方案，积极开展CDMA的销售工作。

炎热的九月，校园迎新工作如火如荼。根据经理的安排，我主要负责迎新现场所有物料的配送和管理。为了让紧张的迎新工作及时有序的进行，这就要求我在活动开始之前就做好一切准备工作，活动之后对物料入库都要做好详细记录；为抓紧时间，更多时候是亲自搬运；为确保准确，对每种物料都要清点数遍。

虽然要起早贪黑，但我毫无怨言；虽然不能到现场参与一线的销售，但我更能时刻感受到与战友们处在同一战线上。这次活动让我更加懂得了后勤保障和团队合作的重要意义。

十一月，竞聘。与业务能力强资格老的同事们处在同一起点上，多少让我有些紧张。本着对岗位的热爱之情参与竞聘，领导的厚爱让我能继续奋斗在客户服务第一线。昨日的艰辛造就了今天的辉煌，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。在今后的工作中，我将不断学习和借鉴其他同事的工作经验，立足岗位，扎实的工作，为x做出新的更大的贡献。

努了力，流了汗。不管这次述职能否通过，我将一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同志们一如既往关心我！

**内部经理竞聘述职报告范文 第十四篇**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！非常幸运有机会参加此次公司组织的xxxx竞聘。首先感谢公司给我们搭建了这么好的一个展示自我、锻炼自我、提升自我的平台，下面是我的基本情况和工作设想。

我于xxxx年从xxxx电力系统及其自动化专业毕业后便到公司工作，先后经历了xxxx的工作历程，历经磨练，日渐成熟。今天，参加xxx部门经理竞聘自认为有以下几点优势：

第一，有丰富的技术和培训管理经验。在发电运行部工作期间，我协助部门技术和培训管理工作，期间负责修编完善运行技术标准，编制重大技术方案。在培训工作中，我大胆创新，构建了兴趣小组的培训模式，让大家在讨论中学习，在学习中进步，培训效果显着提高。

第二，有扎实的班组管理经验。自公司班组建设开展以来，我一直负责xxxx班组管理，通过一系列卓有成效的工作，xxxx多次被公司评为优秀班组，虽然取得了一些成绩，但我并不墨守成规，总是积极思考，勇于创新，尽力为班组管理增光添彩。应该说通过班组长岗位锻炼，积累了管理经验，开启了管理思路。

第三，有较强的技术能力。工作之时我不放松学习，在保护、二次方面积累了不少经验和知识，同时利用协助部门技术和培训管理机会，将所学毫无保留与大家分享，促进共同进步、提高。

第四，有良好的沟通、组织和协调能力。在担任运行值主管期间，主要负责生产现场组织协调工作，一是通过与其他部门沟通协调，提高了工作效率；二是统筹协调内部事务，使现场工作井井有条。

第五，有高度的责任感和强烈的事业心。自参加工作以来，无论在什么岗位都兢兢业业工作，踏踏实实做人，总是力所能及的把工作做好。我也不甘于现状，做好本职工作的同时，抓住一切学习机会强化自己，提升自己。

下面是我对xxxx经理的几点工作设想，恳请领导、评委批评指正。

>一、日常管理

xxx是公司安全、技术的归口管理部门，其管理水平的高低将会影响公司的整个安全生产形势，而安技部副经理又是安技部的一个重要管理岗位，对个人能力和素养要求很高，一方面要大力协助正职做好部门管理工作，另一方面又要管好下属，我认为应做好以下几方面工作：第一，加强部门员工培训，提高个人业务能力，努力做到人尽其才；第二，理清工作关系，明确工作职责，做到人人都管事，事事有人管；第三，加强内外沟通、协调，增进互信，加深了解，共建和谐；第四，加强班组建设，与先进班组找差距，查不足，不断改进提高，夯实班组管理基础。

>二、安全培训

生产作业人员安全意识主要来源于培训，因此安全培训要常抓不懈。第一，打破常规，创新安全培训模式。尝试把一些习惯性违章作为安全培训素材，理论结合实际地开展培训，同时要加大习惯性违章的考核力度；第二，抓好典型事故案例的学习。每年上级部门都会下发一些事故案例学习，从中也会映射出我们自己的一些问题，如果不及时吸取并予以整改，自己早晚也会出事，因此对事故案例的学习要高度重视，毫不放松，安技部在其中要履行起监督和检查职责，做到“四不放过”，实现闭环管理，从而将事故消灭在萌芽状态；第三，督促和指导班组开展好日常安全学习。现场班组较多，工作职责不同，安全重点也不一样，安技部要因材施教，为班组量身制定安全学习目标，定期检查学习效果，指出存在问题，以提高学习质量。

>三、技术管理

安技部要充分履行好技术管理这项职能，更好的服务于安全生产。第一，充分发挥好公司技术委员会作用。一要及时组织完成相关技术标准的审核；二要督促专委会定期开展活动，讨论技术问题，提出解决办法；三要组织专委会开展重大或专题技术方案讨论，为公司的战略或决策提供支持。第二，建立健全公司技术管理体系。今后一段时间，设备技改力度很大，安技部要重点检查生产现场的规程、图纸、作业指导书等技术标准是否满足运行要求，及时废除不满足要求的标准，并督促更新和完善。

>四、生产物资管理

生产物资管理维系着公司的生产和经营，而管理水平的高低直接影响公司的成本，结合目前现状，我认为还应加强以下几方面工作：一是建立与生产部门、商务部定期沟通、会晤机制，确保备品充足，满足安全生产需要；二是科学计划，降低呆料率，减少库存成本；三是完善生产物资管理制度，优化管理流程，提高物资出入库效率；四是加强入库物资的质量验收，确保到货物资与计划物资完全一致；五是对仓储施行5S管理，塑造整洁有序、节约盛行的工作氛围；六对物资施行定置管理，确保帐、卡、物相符；七是加强物资管理人员培训，提高物资管理人员综合素质和业务水平，增强公司对物资管控能力。

尊敬的领导、评委，以上就是我对安技部副经理的几点工作设想，可能考虑得还不够成熟，可能有不当的.地方，恳请批评指正。假如有幸竞聘成功，我将不辱使命，加强学习，尽快上岗；如果失败了也不气馁，我会一如既往的努力工作，不断改进提高，谢谢。

**内部经理竞聘述职报告范文 第十五篇**

各位领导、各位同事：

首先感谢公司领导给提供这次公平竞聘的机会，同时也很荣幸与各位精英一起参加这次物流经理竞聘会！真诚的友谊是来自简单的自介绍，是来自秋水电子商务客服部的一名客服专员，的名字叫阮x，请大家花那么1秒钟的时间记住这个平凡而简单的名字，也希望在以后工作中成为大家最密切的合作伙伴及生活中最要好的朋友。为了便于让大家对更进一步的了解，把个人的工作经历以及现在工作岗位的情况特作如下报告：

>一、工作经历及工作业绩

1、工作经历

（1）于20xx年7月毕业于贵州一所普通高校，学历大专，所学专业为营销与策划，毕业后来到杭州开始的打工生涯。的第一份工作是在杭州福泉食品贸易有限公司从事仓库管理工作，主要负责原材料入库、出库加工、成品入库、成品外发开单做账，以及负责整顿仓库的5S（整理、整顿、清洁、清扫、素养）等工作。

（2）由于公司小作坊的操作模式不能满足个人欲望的追求，于是第一次跳槽到杭州纳纹服饰做面料仓管，主要负责面料的收发、堆放、安排检验、数据核算和发放裁床等工作。

（3）同样由于有限的空间限制了个人的追求和发展，于20xx年12月辞去原来的工作应聘到浙江实业股份有限公司秋水伊人电子商务部做配货员，后来因为本部门的不断发展壮大和个人能力的不断提升，20xx年5月被调到电子商务客服部做客服专员。

2、工作业绩

（1）在任配货员期间，主要负责淘宝仓库的移库、扫单、配货、包装、发货以及仓库的整理整顿工作。积极配合本部门同事保质保量完成上级领导安排的任务；积极的为仓库管理献计献策不断完善和改进淘宝仓库的操作流程。

（2）在任客服专员期间，主动积极的学习淘宝操作流程和客服服务的基本要求，在短短时间内熟练掌握了本岗位的工作职责，能独立完成售前的各个环节和处理售后服务的每个步骤。在子公司成立的紧要关头，曾多次积极前往太仓五洲在线处理货品入库、包装培训、残退和售后消退等问题。

（3）总而言之，自入职以来在本部门默默无闻的付出，在工作中孜孜不倦的努力工作、任劳任怨，与同事携手并进和谐相处，与公司的发展风雨同舟、与自己的理想步步靠近。

>二、工作设想及打算

平时领导和同事对大多的评价是：稳重、沉默少言、求真务实。记得当初对的领导说了一句话：“不在沉默中死亡就在沉默中爆发！”要么做个普通的一线员工，把自己手中的工作做好，再尽可能的去帮助别人；要么就做个大家都称赞的好领导。不想当将军的士兵不是好士兵，但将军不是每个人都可以当的，看你是否具备将军素质和能力。之前的沉默是觉得自己学到的东西太肤浅，在印象股份的坐标中还没有找到自己的定位；而如今来公司已七个多月，让在自己的岗位上学会不少的经验、增长了不少知识，如今公司给们提供了这么好的平台、领导给创造了这么好的机会，已经在这个平台中明确了自己的方向、找准了自己的置点。如果荣幸竞聘上物流部经理这个职位，将做到以下几点：

1、组建一支有实力、有素质、有激情、有干劲的团队。团建设队是一个部门乃至一个公司的硬件，作为一个物流部经理，不只在于你有多么专业的物流知识和多么丰富的物流经验，在于你如何利用身边有限的资源创造出无限的产值。而要合理充分的利用好有限的人力资源，首先得树立以人为本的思想理念，尊重人才、重视人才、力求做到知人善任。其次就是要让每个员工在自己的岗位中找到自己的核心价值观和成就感。再次，要让员工感觉到在这个团队里工作没有思想负担和隔阂，就像在家里一样的轻松自然，要让他们感觉到你关心他重视他，只有在这种轻松、自然、和谐的氛围中才能将每个人的潜能发挥到极致，这样的话不但感觉没有太大压力，想必会起到事半功倍的效果。最后作为一个物流部经理，要不断的学习新知识，不断充实自己、提高自身的综合素质，以为你的部下树立光辉典范，从而起到带头模范作用，这样整个团队才能有凝聚力和向心力，他们会以你为中心，尊重你服从你。

2、制定一套人性化、科学化、高效率的管理制度。俗话说：“无规矩不成方圆”，制度是一个部门乃至一个公司的软件，制度的是否健全、合理、规范和科学是一个部门高效工作的前提。制度是约束和规范员工行为的准则。其中绩效考核制度是一把双刃剑，对公司和员工的利益都是双赢的。

3、坚持原则，在维护公司利益的前提下，树立以客户为中心的服务理念。物流仓储环节是一个中间服务环节，对内要保证出库入库的数据准确，对外要确保运输的快捷和货品的安全。作为一个部门领导要把公司的利益放到第一位，建立有效的管理机制，实行严格的物流仓储和运输成本控制，从而减少物资周转环节在流通中就会产生成本，如果流通效率很高，产生的成本就自然下降，反之，物资流的时间越长长，所需的流通成本就越高。所以，在不缺货、保证一定量库存在的前提下提高库存周转率，尽量缩短周转的周期，从而达到降低物流成本的目的。

**内部经理竞聘述职报告范文 第十六篇**

各位同事，各位领导，新春即至，万象更新，在这迎新辞旧之即，我就前厅部20\_年度工作情况和20\_年度的工作打算与设想向酒店领导及同事们汇报一下，不当之处，请大家提出宝贵意见。

一、一年来前厅部工作的回顾

20\_年，前厅在店领导的正确领导下，坚持“以人为本”重要思想为指导，深入贯彻落实酒店领导的各项指示精神，在前厅工作日益繁重，酒店管理标准大幅度提高的新形式下，通过本部门全体员工的共同努力，取得了一定的成绩。

(一)深入学习上级领导工作指示精神，不断增强贯彻落实的自觉性、主动性。

本部门在对于上级部门签署分发的各类文件、各相关部门转发文件及跟进事项，高度重视，并组织大家认真学习领会，做到“人人都知晓，事事有跟进”，并时不时对个别员工就知晓情况进行重点抽查;特别是酒店在引进iso9000质量管理体系期间及达标合格后，前厅各员工对此高度关注，本部门采取了集中学习、个人自学等形式，在原原本本学习、初步领会的基础上，还组织大家进行概括总结讨论及心得交流，共同展望iso9000质量管理中对酒店管理规化描绘的美好前景，进一步激发了员工工作热情和进取精神，为全面完成20\_年度前厅工作任务提供了强大的精神动力，促进了前厅各项工作全面健康平衡发展。

(二)加强酒店服务理念的宣传，使“顾客第一、员工第一”达到质的统一

前厅站在酒店服务的最前沿，服务的好坏，事关酒店的成长与发展，兴衰与荣辱，这一年来，不断地在给员工及各管理人员灌输“顾客就是上帝”“客人永远都是对的”“服务要超越宾客的期望”这一酒店服务理念，并组织员工进行了此类的专题培训，并在服务过程当中进行了进一步规范和指正，重抓服务细节，从而使得员工的服务意识有了较大提高，工作热情有所增加，同时，在用人及管理方面，十分注重员工的个人发展，及素质的提高，并采取了“人尽其本”的用人原则，充分调动员工的工作积极性，最大限度地激发员工潜能，在人与人的工作当中，我们建立了良好的人际工作氛围，畅通了员工向管理层提供信息的渠道，减轻了员工的工作压力与不快，增加了员工的参与感，提高了员工的地位，树立了员工在服务过程中的自信心，从而使“顾管第一、员工第一”达到了质的统一。

(三)严格“执法”，强化管理，有效整治了违纪源头

酒店管理主要是通过对人的管理实现的，我们知道，管理和奖罚是做好酒店制度维持工作的重要措施和手段，酒店亦坚持有功必奖，有过必罚，小过即改，既往不咎，制度面前人人平等，以维护酒店员工的正常利益和促进员工的个人发展为行动方针。在酒店领导的严格要求下，酒店大堂副理与人事部、保安部及“大眼睛”加大了质检力度，严格落实酒店各项制度的实施，严肃处理违反酒店规定的行为，这是解决员工违规的重要措施，也是规范员工服务的主要方法，同时更是对本部门员工严格要求，一年来，共除名3位员工，劝退3名，警告处分15人次;进一步营造了遵守酒店制度光荣、违反酒店制度处罚的良好工作氛围;

(四)、增强员工“开源节流、增收节支”意识，控制好成本

本部门严格贯彻落实酒店的节能方针，严格控制本部门的成本消耗，号召员工节约酒店每一度电，每一滴水，用好每一张纸，每一支笔，大大提高了员工的节能意识;

(五)增强员工的销售意识和销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场情况，积极地推进散客销售，今年来酒店在房型、房价及优惠项目的调整的同时推出了一系列的客房促销方案如;，现金券、啤酒券、自助餐券、免费洗衣服务、latecheckout、机场、码头车辆接送服务、免费饮料、免费长途电话等，am、前台接待员在熟知酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，树立接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人留下来”的工作宗旨，争取更高的入住率。同进亦加强了对机场附近一带散客的开发力度;

(六)、注重各部门之间的协调工作酒店就是一个大家庭，有效的沟通是酒店管理获得成功的重要保证，

**内部经理竞聘述职报告范文 第十七篇**

20xx年的工作已经告一段落，回顾这大半年来的工作，在集团公司各位领导和同事的支持与帮助下，按照集团公司的总体要求，我以积极的态度对待各项工作任务，较好地完成了自己的本职工作。现将半年来的工作情况向各位作一个汇报：

>一、应履行的工作职责

1、全面主持办公室的工作，并向董事长和总裁负责。

2、负责制订集团公司和办公室的各项工作计划及月计划。负责审核、检查各部门工作及公司计划的落实情况。

3、负责集团公司各种会议的准备、组织、记录以及督查会议贯彻落实情况。

4、负责集团公司文件的起草、打印、审核。

5、积极协助领导处理各种事务，为领导出谋划策，排忧解难，把领导人从繁琐的日常事务中解脱出来，以便他们集中精力抓全局、抓政策、抓大事。

6、抓好总部人员的政治理论学习和政治思想工作，提高团队精神。加强世雄集团机关作风的管理，展示世雄集团的精神风貌。

7、抓好世雄集团企业文化的完善、提升工作，扩大世雄集团对外宣传，增强世雄集团在社会的知名度、赞誉度和信誉度，树立企业形象。

>二、半年来，我紧紧围绕岗位职责，完成了以下八方面的工作

1、集团公司的文书工作

草拟综合性文件和报告，负责办公会议的记录、整理，并传达会议精神;配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度，基本完成了《湖南世雄集团员工守则》和《湖南世雄集团暂行管理条例》的编写，推动了公司运作的制度化、规范化、程序化。

2、档案管理

在xxx的配合下，认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和各种资料归档工作;

(1)重新建立了员工花名册和员工档案(主要包括个人基本信息表、身份证复印件、学历证复印件、小一寸照片、驾驶证复印件、个人职业技术等级证书复印件、职务变更审批表、个人奖惩记录、年度考核记录、个人年度工作总结)。根据12月20日的统计数字，目前共有员工209人，其中集团公司24人，建筑公司8人，物业公司47人，经纪公司12人，世雄大酒店118人，本科以上学历3人，大专学历8人。建筑公司包括挂靠人员在内，共有高级工程师2人，工程师33人。应该说公司的人才结构有了很大改善，员工整体素质获得了很大的提高，为世雄企业的发展奠定了坚实的基础。

(2)重新整理了各种工程档案

按“湖天新苑”、“学府花园”、“都市春天”、“绿海明珠”、“阳光华庭”等7个小区分类整理档案，每一类放一个柜子，能做到快速、准确的提取档案。

3、考勤、卫生制度

建立健全考勤、卫生制度，并使之成为一项长期坚持的制度。 “湖南世雄集团机关爱岗敬业签到查岗制度牌”和“湖南世雄集团机关卫生作风检查考核评比牌”的设立，规范了员工的工作行为。

4、人才招聘

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！