# 经理自我介绍

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2023-12-28

*经理自我介绍（精选10篇）经理自我介绍 篇1 各位面试官： 你们好，我是来自商业银行X班的应届毕业生.首先感谢广发银行给我这样一个展示自我的机会。 对于我的情况简历上都介绍得比较详细了在这理我想谈一谈我对这次贵行招聘的认识。 在金融学院这4...*

经理自我介绍（精选10篇）

经理自我介绍 篇1

各位面试官：

你们好，我是来自商业银行X班的应届毕业生.首先感谢广发银行给我这样一个展示自我的机会。 对于我的情况简历上都介绍得比较详细了在这理我想谈一谈我对这次贵行招聘的认识。

在金融学院这4年的学习生活让我满载而归，4年里我系统的学习了有关金融方面的专业知识，例如金融学，商业银行，中央银行理论与实务等。我认为随着国民经济的增长，银行已经不仅仅在承办存储款等业务，更多的是承担一种信用中介，银行已逐渐发展为老百姓生活中必不可取的金融机构。

能够到银行就业更是我们金融专业毕业生的首选。而我们学校在毕业生就业这方面也为我们量身打造了一个系统的就业体系，如对点钞、票币百张、五笔打字等专业技能进行了一定的培训与考核。另外学校也安排我们参加各种社会实践，尤其是在工行的实习，让我熟悉了银行的工作环境，了解了银行大堂的基本工作流程和业务操作，大堂经理是银行不可或缺的岗位，它是银行的门面，是银行业务的讲解员，也是银行与老百姓沟通的桥梁。

在这个岗位上不仅仅是体现我对专业知识的掌握程度，更重要的是它能培养我的耐心，意识，应变能力，端正我的工作态度，所以我很看重这次贵行招聘的机会。如果我能成功，我一定会努力成为企业认可，客户满意的优秀员工。

谢谢!

经理自我介绍 篇2

尊敬的领导、评委、在座的各位同事:

大家好!

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是分理处大堂客户经理。我叫，现年\*\*岁，学历函授本科，19xx年入行，先后在\*\*办事处、中心储蓄所、支行办公室、分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获 青年岗位能手 和 \*\*市先进工作者 等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。\*年\*月至\*\*月间，我服从组织安排，走上分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《\*人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务;既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好 六大员 。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到 四勤 。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求 三好 ，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的 桥头堡 。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。谢谢大家!

经理自我介绍 篇3

你好!我是来自广州大学市场营销专业的。我喜欢读书，因为它能丰富我的知识;我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。

我认为，营销是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

诚信是我们合作的基础，双赢是我们共同的目标!我愿与文化一起发展，一起创造辉煌的明天!

经理自我介绍 篇4

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担!

首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

我叫某某某，今年30岁，专科学历，助理经济师。我20xx年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。弹指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整年了。年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出色，先后获得部、处级 三八红旗手 、 分行优秀团员 等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说，年的银行工作经历锻炼了我的意志，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、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名大堂经理所必备的基本素质。

综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

第一，我具有严谨塌实的工作作风。

我受过传统的教育，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、生活和多年的工作经历，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，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言。

第二，具有一定的个人素养和较好的职业道德素养。

我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

第三，具有扎实的业务知识。

我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项操作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

第四，具有丰富的工作经验和较强的工作能力。

1997年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作性质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的工作经验，锻炼了较强的工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

第五，具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了的沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

各位领导，各位评委，大堂经理制的推行对于我行来说，体现了从业务管理转向客户管理、从以产品为中心转向以客户为中心、从提供一般化服务转向个性化、差异化服务，是应对当前激烈竞争的手段之一，我积坚决支持，并积极参与。如果承蒙各位领导、评委厚爱，让我走上大堂经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的行动来回报各位领导和同志们的厚望。具体来讲，我将做到：

第一，当好 营销员 、 协调员 。

我认为，大堂经理并不是 导储员 或者 咨询员 的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务;向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题;仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整 在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边,文明用语不绝于客户之耳,使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

第二，做到亲情化服务。

我将把 用心服务 四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。多年的工作经验告诉我，由衷的微笑最灿烂，肺腑之言最动听，细微的关怀最感人。所以我将换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们中行支行的亲情化服务的魅力。

第三，做到细微化服务。

我们知道，服务工作无小事，服务细节暖人心。全球五百强之首沃尔玛有句名言： 做好服务过程的每一个细节，是为我们自己和客户共同创造价值的关键 。我们服务中的一个细节，甚至一个表情、一个眼神，都会左右着客户的心理感受，影响着我们服务的效果。所以，在工作中，我将做到使细微化服务深入人心。

第四，加强学习，不断提高自身素质。

大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

如果我这次竞聘成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞聘落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在公司领导的带领下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写金融事业新篇章。

谢谢大家!

经理自我介绍 篇5

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。这一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

我叫金正桓，籍贯黑龙江省牡丹江市，民族朝鲜族，中共党员，毕业于黑龙江大学日本语言文学系。1997年来到海南就职于环岛国旅日本部;20xx年进入海航集团，历任幸运国旅海南分社，康乐园温泉国际大酒店任职部门经理、度假产品销售总监，三亚九仙岭球会营销总监，现任保亭七仙岭景区副总经理。在集团期间曾作为日本开航筹备组组员担任过陈锋董事长、刘军春等领导的日语随身翻译。

今天我竞聘的岗位是保亭七仙岭景区总经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的总经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件以及我对企业，领导的理解基础上做出的：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。有德无才是废品，有才无德是危险品。好的领导都知道自己不是裁判而是教练。因为批评只能让人知道不足，只有教练才是指出不足还要教会，这些也是好的领导的具体表现。

2、领导是思想，是把事情做到的范畴，属于理性的思维，决定企业的生存。企业追求的目标在于以最省钱的方法在最短时间内达到目标。总经理作为领导最应注意的应该在于方向和目标，企业竞争力就是最短时间内实现最高效率的能力，每一天都会碰到无数个困难，但我坚信成功一定有方法，不是不可能只是没找到具体方法。我一直信奉方法总比困难多的理念，善于思考，善于找出方法。总经理作为集团中层干部即使领导者又是执行者，即要做到决策层面的做正确的事，又要做到执行层面的做事正确，领导力具体表现在高度，速度和力度上。领导应具有领悟力，计划能力，指挥能力，控制能力，授权能力，判断能力，创新能力，学习能力之外更应用老板得眼光看企业，学会从被领导中学会领导等的综合能力。(海航对领导力的要求是组织驾驭能力，团结协调能力，计划实施能力，学习提高能力;会出主意，会写文章，会用人，会办事)，虽然我没有具备如此大的综合能力，希望通过工作学习中，不断得以提高进步。

3、管理是行为，有效地把事做好的范畴，属于感性思维，企业管理靠思想而非手段，管理一定要做到体系化，前期虽然会感觉死板僵硬，但必须先僵化，再优化，最终要做到固化，把简单的事情重复的去做。管理不在于快慢的速度而在于步骤。合理的管理体系不仅有引领作用更有约束的双重作用。好的制度能让魔鬼变成天使。如果我任职总经理，我愿意花最多的时间放在研究成功而非失败上，因为我知道成功不全是失败的对立面，他们之间还有很多方法。因为世上没有正确的答案，不同的情况有不同的答案。但处理问题却有一个正确的方法。帮助每一个员工找到最合适的职位，即知识、技能和才干吻合的职位。组建有共同目标的团队，科学公正的工作方法，身体力行的执行人员组成的团队，每个成员个体能力为基础，成员之间的合作为核心的有生命力，持久力的团队。

4，一直从事于服务行业，如何让顾客满意一直是我的课题。服务的最高境界在于过程和细节。100-1不是99而是0.做好100件事情唯有对一件事情麻痹和疏忽导致难以预测的后果。应用到管理中细节是一种创造，只有对细节做到极致企业才能生存和发展，况且从细节中反而能找到创新的机会。

5.我保持良好的心态：我以喜悦，包容，同理，赞美的心态对待周边的人。以正思维，正语，正见待人;海南百川有容乃大为目标;认同别人，永远不做情绪和气氛的破坏者。

6.将近20xx年的市场营销经验使我知道营销是持续不断地为顾客创造价值的事情，企业要在市场竞争中立于不败之地，企业要在战略(方向，使命，)指导下做找准定位，树立品牌，要做到不做第一，就做唯一的差异化，通过广告让人知道你是谁，通过制造事件制造互动的公关让人喜欢你的手段取得市场最大的份额。先做到顾客满意最终要做到顾客忠诚的终极目标。

7.我敬畏效率，产品(金蛋)和产能(下金蛋的鹅)的平衡才能达到效率;只有通过承认人比事物更重要，强调原则为重心才能做到高效率。通过重过程的下达指令模式和重结果的充分信任模式的双重授权方式达到团队的高效率。通过明确的预期结果、规范制度、整合资源、明确责任的归属，通过考评和明确奖惩的方式达到公司整体的高效率。

8.领导只是接受了严峻任务的普通人，不可能解决全部的问题，专业的细分是一个人无法具备全部的知识和信息，每一个正确的决定都需要所有员工和上级单位的支持和协助的基础上。所以如果作为总经理我会更加虚心谦逊，低调做人高调做事。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的总经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

给我一次机会，我将还您十分精彩! 这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随!祝愿我们海岛建设明天会更好!

谢谢大家!

经理自我介绍 篇6

尊敬的各位领导各位评委：大家下午好。

我是，来自衡南支行。20xx年校园招聘进入衡阳建行，我已经工作三年有余，三年期间，一年半的储蓄柜台，一年半的对公柜台。一年半的黄白路支行，一年半的衡南支行。首先，非常感谢两位行长犹如师长般的教育和指导，感谢!三年里，我都是全勤，每一天精神抖擞地出现柜面上，用心耕耘自己的一亩三分地。这三年来，我每一天都在用心，用智，用情服务着我的客户，建设银行的经营理念是，以市场为导向，以客户为中心，我们衡阳分行的李行长提出了 三贴近，四落实 的理念，。贴近市场，贴近客户，站在第一线。我来自最中心的第一线，所以，如果这次我能竞聘成功，我将是一个了解客户，了解市场，了解员工需求，务实不务虚的干部。

我现在做的是对公柜，即便是在柜台，我总是希望我能做得别具一格的好，20xx年度的考核为优秀，并积极参加各项考试，不断以专业知识技能武装自己，培养自己的综合素质，在20xx年柜员等级考试中，考取2级柜员资格，在支行工作中，除了会计业务学习，还积极参加理财团队的活动，并成为骨干，在工作细节上，我把所有单位的财务会计，法人代表的电话收录在手机里面，现在电话本里已经有260位客户的号码，我总是详细去记录每个单位的实际需求，再一个个去落实，落实不了就汇报给领导，每一位客户的微小需要，我总是尽力去满足和达成，我希望，我的柜台是客户的最后一站，那就是一站式服务。每次的逢年过节，我会用自己的手机发短信，并每次以衡南支行邓洁落款，这200多位客户大部分已经把我的号码存储，并且当朋友看待。即便是一亩三分地的柜台，但我那儿是一个信息中间站，客户不经意间的一个讯息，我就能马上捕捉到，反馈，跟踪，很多次，都得到了非常好的效果。我想这得益于性别优势，女性更加的敏感和专注。

三年的工作之余，最大的爱好就是写文章，文字是我生命中不可缺少的一部分，我有两个厚厚的笔记本，上面非常工整地记录着每一天的新业务，每一天的新故事，这些都是我写文章的素材，每一篇文章都是在一些现象背后，保留自己的思考和建议，我希望我能竞聘成功，在管理岗位上，把自己的一些好的建议得到很好的实践和执行。

三年的基层工作，让我从最初的不适应，到现在的无比热爱，作为一个和建行一同成长的大学生，看到了进行后的建行，网点转型，私人银行，电子银行枪杆子，前后台分离，客户分流等等，这些日新月异的更新和改变让我作为建行人感到无比得骄傲和自豪，这样的自豪感是在其他银行无法比拟的，我像一个海绵，时时刻刻在吸收，在这样优质的企业里，我投入了100%的激情，并一直以李行长的 激情，目标，责任，能力 时刻鞭策自己，

这次如果竞聘成功，我向市分行保证，为衡阳建行的发展贡献自己的所有的力量，不断地去学习，创造，以法律法规为准绳，以行为规范，合规经营为标尺，学长为师，身正为范，勤奋严谨求真务实。希望在座所有的领导能够投我一票。为谢谢各位的聆听。

经理自我介绍 篇7

各位领导、各位同事：

大家好：

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值。

一、我的基本情况

本人叫黄敏，20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度，20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作之中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。

2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要 以市场为导向，以客户为中心 提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。

4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

经理自我介绍 篇8

各位面试官：

你们好，我是来自商业银行X班的应届毕业生。首先感谢广发银行给我这样一个展示自我的机会。 对于我的情况简历上都介绍得比较详细了在这理我想谈一谈我对这次贵行招聘的认识。

在金融学院这4年的学习生活让我满载而归，4年里我系统的学习了有关金融方面的专业知识，例如金融学，商业银行，中央银行理论与实务等。我认为随着国民经济的增长，银行已经不仅仅在承办存储款等业务，更多的是承担一种信用中介，银行已逐渐发展为老百姓生活中必不可取的金融机构。

能够到银行就业更是我们金融专业毕业生的首选。而我们学校在毕业生就业这方面也为我们量身打造了一个系统的就业体系，如对点钞、票币百张、五笔打字等专业技能进行了一定的培训与考核。另外学校也安排我们参加各种社会实践，尤其是在工行的实习，让我熟悉了银行的工作环境，了解了银行大堂的基本工作流程和业务操作，大堂是银行不可或缺的岗位，它是银行的门面，是银行业务的讲解员，也是银行与老百姓沟通的桥梁。在这个岗位上不仅仅是体现我对专业知识的掌握程度，更重要的是它能培养我的耐心，意识，应变能力，端正我的工作态度，所以我很看重这次贵行招聘的机会。如果我能成功，我一定会努力成为企业认可，客户满意的优秀员工。

谢谢!

经理自我介绍 篇9

各位领导、各位同仁：

大家好。

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

一、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，始终认为： 沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。 在个人修养上，我认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生个俱来的，而是经过不断学习修练培训出来的。所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习字画，从没有一日闲过，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

三、我具有熟悉客服中心业务和具有通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各方面比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在部队的专业是通信，具有客服中心必须同具有的专业知识和素质。全省单边带电台演练中，就全程参与了规范化服务比赛，顺利地完成了这次任务。

四、我具有较好文字综合能力，同时已通过全国计算机中级水平。

如果这次各位领导信任我，到任后我将认真做好工作。

一、首先，作为客服中心，必须了解客服中心的主要工作思路和目标，我概括为20个字 搞好服务、稳定大局、内强素质，外树形象 。

具体为以下几点：

1、全面可靠地保障客服中心的畅通无阻，为客户搞好服务。客服中心的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。

2、不断开拓客服中心的生存空间和发展空间。 发展是硬道理 ，客服中心只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现客服中心的价值。

3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人员的综合素质，以适应不断更新的环境，发展中所需的人才。

4、拓宽各种渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，增加收入，以满足不断增长的物质文化、

5、建立和规范一系列规章制度，通过对考勤、执勤、设备维护等一系列规章制度使工作规范有序，做事有章可循。

6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而是使我站人人有岗位，机构健全，人岗适宜，定位准确。

二、摆正位置，做好配角，当好参谋。

副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。既高度民主，又有高度集中，又有个心心情舒畅的工作氛围。

四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，排除杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题，要尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，孔子在《论语》中就有 其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。 领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是： 律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人 。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会 老老实实做人，扎扎实实做事。 言必信，行必果!

谢谢大家!

经理自我介绍 篇10

我是财经大学金融系金融(含保险)专业07届毕业生，在求学生涯的四年大学学习过程中，经历过失败和挫折，经历过成功与幸福，我孜孜以求，不惜奋斗，而正所谓 一份耕耘，一份收获 ，我的付出有了回报。自我介绍

通过大学四年专业课的学习，能掌握并熟练运用国际金融、货币银行学、中央银行、保险学、财产保险、人寿保险、西方金融理论、金融市场学、金融营销学业、银行会计、商业银行、西方经济学等专业知识和技能，并掌握了计算机初级，中级知识，能熟练运用WINDOWS操作系统，熟练掌握internet，能用 WPS、Microsoft Word等进行文档编辑及操作，并能运用Photoshop等工具软件进行图像设计，掌握了Microsoft Visual FoxPro数据库的制作 。

在学习上刻苦认真，渴望上进，努力学习每一门课程，并通过了国家二级计算机考试。在实践生活中，我把自己放在现实社会中学习社会知识，参与了很多社会实践活动，极大的丰富了自己的社会知识。所以我觉得财务这个岗位很适合我。

这就是我，一个具有扎实专业基础，较高综合素质，小事细作，大事敢为，率直开朗，谦恭乐为的金融系学生。当然，在学识渊博，阅历丰富的前辈面前，我还只是懵懂的后来者，但在您赐予的人生蓝图和事业空间里，经过勤修苦炼，明天的我也不是庸庸之辈。

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！