# 移动岗位竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-15

*演讲稿是为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。随着社会不断地进步，演讲稿对我们的作用越来越大，怎么写演讲稿才能避免踩雷呢?以下是小编整理的移动岗位竞聘演讲稿，仅供参考，希望能够帮助到大家。移动岗位竞聘...*

演讲稿是为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。随着社会不断地进步，演讲稿对我们的作用越来越大，怎么写演讲稿才能避免踩雷呢?以下是小编整理的移动岗位竞聘演讲稿，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**移动岗位竞聘演讲稿1**

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好!我叫，6月进入公司，是中国移动的一名新兵，初到公司，使我感受最深的是这里先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围和广阔的个人发展空间。一直以来，我心中都有一点小小的遗憾，那就是未能追随中国移动，相辅在风雨十年的征途中，见证移动的崛起与腾飞。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经深爱上了这份工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，因为这不仅是一次展示自我、认识自己的平台，更是一次向前辈学习、同事间相互交流的机会。我今天参加竞聘的岗位是移动分公司区域营销中心主任，我认为，这一职位肩负着五大职责，即行政执行、销售、服务、信息搜集、社会渠道组建及管理，其中执行是战略,服务是核心，管理是基础。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作，而且我认为自己已具备以下几个方面的有利条件：

一、自信：

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信;而我现在要说：“给我一个奋斗的机会，我会让事业在奋斗中熠熠生辉!”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求，初到移动，我从事的是第一区域营销中心区域经理一职，期间，从一个移动“门外汉”演变到营销主任的辅佐及移动基层业务培训与管理者，我只用了短短一个月时间，而这些恰恰都是建立在对移动事业的饱满热情与自身能力的充分信任之上。

二、工作作风顽强，善于学习，不怕吃苦，较强执行力、上下沟通协调与市场开拓能力。

自去年6月进入中国移动分公司以来，我一直秉承“在学习中工作，在工作中学习!”的工作作风，现已基本掌握公司主要业务流程，并且在营销工作中做出了不错的成绩：7月至12月底，担任第一营销中心区域经理一职，积极学习移动各项业务，坚决执行公司领导及营销中心主任的工作指示，并根据区域情况将所属片区内的各级渠道资源合理整合，勤于上访培训，任职期内忠于职守，各项工作不分大小均无失误或投诉记录。在代理商年度评优大会上，我片区6个一级代办点，2个评为市优秀，3个评为县级优秀，获得上级领导的屡次褒奖。1月，任市场部小区营销组长，成功与3个小区物业公司签约，并配合广告商完成横幅、海报及单页等宣传资料的入驻，销售创业卡300余张，中国移动g3手机2台及其他移动增值产品若干;1月底至3月初，应返乡市场营销工作的急迫需求，被紧急抽调至市场部精准营销小组，任职该小组组长，在3个月的返乡市场“阻击战”中，我带领我的团队克服重重困难，在公司领导的密切关注与大力支持下，取得了精准营销的辉煌胜利，营销成功率位居全区第二;4月至今，任职于市场部工程集团营销小组，担任小组组长，我们通过半个月的摸排筛选，取得了近百个重点工程的建设信息，并将信息与区域营销中心共享以加强工程市场辐射能力，掌控市场格局。到目前为止，经过筛选已经取得城区内15个重点工程单位资料，成功与其中12个单位达成协议并取得了入驻营销资格，悬挂宣传横幅15条，销售创业卡75张，组建工地集团3个，完成现场营销1次，协助工程市场中高端客户办理预存与数据业务等若干次。有人说过，风格就是人本身。我的风格是自信，但绝不自负。

如果我今天能够得到大家的欣赏与认可，得以走上区域营销中心主任的岗位，我将更加严格要求自己，戒骄戒躁，全力以赴作好以下工作：

一、打造一支高战斗力的团队，每个区域中心承担着公司总营收额的1/13，然区域中心仅2名员工，要完成如此重的任务，必须建立一支高战斗力的团队，因此对各级渠道的合理整合与利用至关重要!区域营销中心成立后的头件大事就是对区域内合作营业厅、一级代办点、服务站、直供店进行详细的调查统计，了解各级服务站的营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二、对内加强合作，加强与公司内其他职能部门的合作，如对本区内的事业单位、民营企业、以及重点项目工程的分布与建设情况进行细致的摸排，将最直接的信息提供给集团客户部，并协助其完成我区域的集团组建工作;配合客服中心做好辖区内的代理商及自营厅的客户投诉处理工作，分析客户投诉倾向，最大可能消除投诉隐患。与数据中心保持密切联系，随时学习最新的数据业务发展方式，第一时间对各级渠道进行宣导与培训等等。对外，加强与渠道的合作，“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑”——这是我们与渠道合作的行动方针。我认为，就当下形式来看，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是通过策反对手、抢占有利位置等来限制对手渠道的扩张，从而保证我方渠道在数量上的竞争优势。另外，为实体渠道创造更多的合理生财办法，兑现公司各项奖惩承诺，提高大家的积极性，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，总之一句话：渠道植根于当地，利润获得于当地，也应该回馈于当地!

三、完善市场营销手段，规范管理，精准营销。作为一名农村区域营销中心管理者，应具备敏锐的市场洞察力，深入农村基层，收集及时有效的市场反馈信息，应以规范化的管理理论为指导，对属下的区域经理及营业员运用弹性的人性化绩效管理模式，激发其工作潜能。作为带头人，我将坚持不懈的抓好渠道建设管理、渠道新业务的宣传、培训与开展等以提升新业务营销的精确性与科学性，减少资源的浪费，提高工作效率。现在经营分析系统功能日趋完善，己支撑到区域营销中心一级，如辅之以自己收集的第一手资料，我想，“精准营销”将不再是一句口号。各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力与责任的巨大，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。

此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，让理想在奋斗中闪光!谢谢!

**移动岗位竞聘演讲稿2**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事们：

大家好!

今天非常幸运能参与主管会计岗位的竞聘。

站在这个竞聘的讲台上，和每一位参加竞聘的同志一样，我的心情是激动而又充满期待的。因为我们以往的工作将在这里接受大家的检阅，同时得到一个公正的评判。作为一名普通的员工，我也希望能借此人事改革的东风，通过这次公开竞聘，在求真务实中认识自已，在积极进取中完善自己，在市场竞争中实现自己的价值。

首先，我将几年来的工作情况向各位领导，各位评委作一个简单的汇报。我1998年毕业于湘潭大学，同年加盟岳阳市电信局从事财务工作。1999年电移分家时，我志愿来到中国移动这个大家庭，继续从事财务工作。5年多来，我先后在报账台、资金台、综合统计台，工程台、报表台、审计台席工作，无论在哪一个岗位，我都努力使自已做得最好。而正是这些岗位的轮换，使我对财务工作有了更加全面的认识和更加深刻的感受。我觉得，财务工作虽然细致琐碎，但却责任重大。做好财务工作，精湛的业务知识固然重要，但细致严瑾的工作作风、认真负责的工作态度却尤为重要。今天，我竞聘这个岗位，就是因为我认为能胜任并将竭尽所能地做好这份工作。如果能况聘成功，我将按照以下思路开展工作：即“坚持一个原则，处理好两个关系，做好三方面工作”。

一、坚持一个原则，即坚持上为领导分忧，下为员工服务的的原则。具体而言就是，摆正位置，当好配角;胸怀全局，当好参谋;热情主动，做好服务。

二、处理好两方面关系。

1、处理好与同事之间的关系以及财务部与其它部门的关系，为企业财务工作的顺利开展创造一个和谐的内部环境。早在1924年，哈佛大学教授团在考察芝加哥某厂时就提出“人际关系是提高劳动生产率的关键所在”的观点。对待同事多理解，少埋怨;多尊重，少指责;多情义，少冷漠;大事讲原则，小事讲风格;刺耳的话冷静听，反对的话分析听，批评的话虚心听。

2、协助财务部经理处理好企业财务部门与社会职能管理部门之间的关系，加强与企业职能管理部门沟通，积极争取他们的理解与支持，尽力为企业发展提供一个宽松的外部环境。

三、做好三方面工作。

1、认真履行主管会计及报表管理会计职责，圆满完成各项日常工作任务。具体而言就是：按时编制月度、季度、年度报表，进行财务分析，保证及时公允地反映公司财务状况、经营成果和现金流量，提出问题及改进措施，为公司经营决策提供服务;审核记账凭证，处理会计结帐，确保会计核算及时、准确、真实、完整;检查计费资料，核对资金账款(含往来帐款)，监督并安排资金的给付、上缴和下拨，确保资金安全;进行公司财产清查工作，协助参与报废、报损资产的清理、核实、编报工作;办理网内、网间收入和费用的结算工作;办理税金计提和纳税申报，监督营业部及时缴纳各项税款;

2、协助财务部经理做好各会计台席的组织协调工作。财务工作是一项精密细致的工作，同时又是一项对团队合作精神要求很高的工作。因为任何一个核算环节出现故障都会影响整个会计核算的正确性，甚至是企业资金安全。所以，我认为，主管会计应该是联系各会计台席的纽带和桥梁。

3、协助财务部经理，做好财务管理工作。企业财务管理工作涉及方方面面，但大力加强资金管理，努力提高企业的资金运作效益，促使企业利润最大化，则始终是我们财务管理工作的重中之重。如果能竞聘到主管会计岗位，我将在部门经理的领导下，密切配合资金管理台席的同志，对资金运转的每一个环节进行严密的财务监控和管理。从资金预算到资金缴拨款管理及考核，从投资计划的编制到投资效益分析，努力促使企业营运资金及建设资金的高效运作。

各位领导，各位评委，在5年多的财务工作中，由于公司领导和同事们的鼓励和无私的帮助，我积累了工作经验，锻炼了工作能力，加深了对财务工作的认识和理解。饮水思源，我心中常充满了感激之情、感恩之念，并且时刻提醒自己以高度的责任感和饱满的工作热情来回报公司同仁对我的关心与信任。今天，站在这个神圣的讲台上，面对着机遇与挑战，我心怀忐忑，惟恐辜负了大家的重托和厚望。但我同时也充满自信与期望，因为累积的经验和协作的精神让我对竞聘的工作有足够的自信，因为作为一名“移动人”，我理应去拼搏和承担。如果有幸得到这个岗位，我将奉献我全部的努力与热情，鞠躬尽瘁，不辱使命。

谢谢大家!

**移动岗位竞聘演讲稿3**

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己!

于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。文秘部落其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮WAP本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得20\_\_\_\_年省公司创新服务二等奖;“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批WAP收费项目全省推广;“云浮WAP本地化应用”项目被评为20\_\_\_\_年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线POS业务;云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造;等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。20\_\_\_\_年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在20\_\_\_\_年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，20\_\_\_\_年上半年模拟考核KPI指标全部达标。我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定

分公司市场部工作计划;对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的MBA课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗?不!我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌!

**移动岗位竞聘演讲稿4**

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好!

回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。我叫\_\_\_\_，大专学历，20\_\_\_\_年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，20\_\_\_\_-03年在营业厅做营业员，20\_\_\_\_-20\_年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己!于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业;对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神;在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务;要遵守企业各项规章制度和劳动纪律;对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗?不!我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!

既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌!这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，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，当好一名称职的客户经理。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。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

**移动岗位竞聘演讲稿5**

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好!首先感谢公司领导和各位同仁的信任和支持!能有机会站在这里展示自己，我感到非常荣幸。面对这么多期待和真诚的目光，我心里充满了感激。我竞聘的是：移动公司高级客户经理竞聘演讲稿。

我今年25岁，本科学历，现任移动营业厅代班长。08年进入移动公司，从一名普通营业员做起，经过四年的工作实践，对营业厅的业务办理以及各类工作流程有了深刻的认识，自身工作能力不断提高，多次在营业厅服务评比中获得服务之星的荣誉称号。领导的帮助、同事的支持，加快了我成长的步伐，也更加牢固了我奉献移动的信念。

营业厅班长要负责六大项常规工作，需要多方面的综合能力。所以，这个岗位不是权力与荣誉，而是责任与重担。但我认为我能胜任这个岗位，因为我具备以下几个优势：

一、具有一颗热爱公司的心。

二、具有较好的心理素质。

三、工作时间长，从事代班长管理经验两年。

四、具备一定的政策理论水平和信息捕捉能力。

五、对人热情，办事耐心。

今天，如果承蒙大家的厚爱，竞聘成功，我将在做好各项常规工作的基础上，认真贯彻公司的各项工作精神，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓各项具体工作措施的落实。

一、大力培养消费者对移动通信企业的依赖感。

二、将我在工作中所学到的知识、方法、工作经验与沟通技巧、临时情况的处理方法合理的运用在对营业厅的管理中，提高服务及业务效率。

1、掌握和熟悉营业厅所有岗位的操作标准。

2、根据员工的特长和具体情况，为他们安排合适的岗位展。

3、努力理解公司各种促销活动的真正目的和操作流程。

4、除了保证营业厅的财产安全外，还注意客户的安全问题。

三、实现“一个转变”，抓好“五项工作”：

(一)实现“一个转变”：

(二)抓好“五项工作”：

1、抓好队伍建设。

2、抓好计划建设工作。

3、抓好执行力。

4、增加管理工作的透明度。

尊敬的各位领导、各位评委：竞争上岗有上有下，有进有退，上固可喜，下也无悔，一如既往。今天，我之所以参加竞聘，是因为希望在这个岗位上全面发挥自己，更好为营业厅服务，实现自身价值。我深知自己还很年轻，还存在很多不足，无论这次竞聘结果如何，我心中始终点燃着一盏明灯：对人宽容、对已克制、对物爱惜、对事尽责;我心中始终燃烧着一股激情：于无声处创造自我价值，为中国移动公司事业竭尽绵薄之力!

我的竞聘演讲稿完毕。谢谢大家!

**移动岗位竞聘演讲稿**

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找