# 农村商业银行客户经理先进个人事迹范文

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-10-13

*农村商业银行客户经理先进个人事迹xxx，男，xx岁，现为XXXX农村商业银行股份有限公司客户经理。在他身上可以看到务实高效、勤奋进取的信合精神，该同志对自己的工作有着明确的认识，他自担任客户经理那一刻起就清醒地意识到，客户经理工作对支行全局...*

农村商业银行客户经理先进个人事迹

xxx，男，xx岁，现为XXXX农村商业银行股份有限公司客户经理。在他身上可以看到务实高效、勤奋进取的信合精神，该同志对自己的工作有着明确的认识，他自担任客户经理那一刻起就清醒地意识到，客户经理工作对支行全局成败可能产生的影响，清楚自身所肩负的重任，在工作中力争做到“岗位虽平凡，但我必须在平凡中创造出不平凡”。

 一、能力突出、用行动创佳绩

 举重若轻，运筹帷幄。细心的xxx同志在工作中摸索出了一套行之有效的客户营销与服务维护方法，主动收集优质的客户资料，并建立客户管理档案，系统化地加强与客户的关系，通过客户生日、节日的问候拉近客户距离，在平常的客户交往中，真诚贴心，持之以恒，在细节处展现对客户的尊重与服务。

 要急群众之所急，想群众之所想，解群众之所忧。在县域其他金融机构对农民贷款嫌量小怕麻烦、退避三舍的时候，很多农民却在我行办理了业务，贷到了款，当有人怀疑贷款的质量、对他发展的“垃圾”客户不屑一顾时，他却说出了自己的惊人之语“穷人是最讲信用的人群，农民是最具潜力的群体”，这正是他对工作独到的见解。他平易近人，对待客户很热心，也很有耐心，平常一句问候的话，一杯热茶，看似不经意间，但在农民眼中却是不可或缺的，对每一笔支农贷款都能做到阳光操作，同等对待，农民在这里得到了充分的尊重。考虑到大多农民书写困难的实际情况，他设计了问卷式的调查报告，通过填表既了解到真实情况，又让农民很容易接受。平常有空，他主动到柜台担当大堂经理，向农民客户解疑答惑，引导填写凭证。每逢农忙季节，无论是天晴还是下雨，他都抽出时间进村入户，了解民情，发展业务，主动上门宣传本行的业务品种，新政策，扩大我行的知名度。并且发动亲朋好友也成为本行的义务宣传员，大力宣传本行的特色产品，吸引了一大批客户到我支行开户。

 二、吃苦耐劳，爱岗敬业

 客户经理工作辛苦，xxx同志每天早上提前二十分钟准备一天的工作，不管是炎热的午后，还是寒冷的冬日，该同志总是能够风雨无阻走乡串户的跑存款和催收贷款。为了确保支行信贷业务工作的正常运转，加班便成了家常便饭。在任务面前总是冲在最前，在荣誉面前总是让给同志们，领导安排的工作任务，不管是份内的、还是份外的，都乐意接收，认真完成。在生活中，与人为善，坦诚相待，经常和同志们交流思想、畅谈感受，和同志们建立了深厚的感情和友谊。过节加班，如果哪位同事有事情，他都是站出来代同事值班的那个人。几年来，xxx同志对工作积极进取的态度和高度负责的事业心也为他赢得了荣誉，他负责的多项重要工作都得到了各级领导和同事的高度肯定，展现了其突出的工作能力。

 三、勤奋学习，加强理论武装

 金融工作说到底是一个“钱”字，然而细究起来，却又不仅仅是一个“钱”字。把最广泛的资金吸收为存款，同时又把最多的存款通过贷款发放出去，中间还有许多细小环节，这是一个系统、有机而又复杂的运作过程。

 作为客户经理，xxx同志从履行职责的那天起，他就牢记，“打铁还的自身硬”，只有系统钻研本行的客户服务的有关业务，市场营销只是和客户心理，才能在客户服务过程中独树一帜。为此，xxx同志利用业余时间，甚至常常放弃休息日，开始了漫长的客户经理工作所必须的业务知识储备，乃至融会贯通的求知之旅，下功夫吃透金融业客户服务的有关政策、法规和省联社推陈出新的各类金融产品，纵向掌握从事客户经理所需要的基本业务知识，在营销知识掌握方面，他努力使自己从一个门外汉成为金融产品营销的行家手。

 xxx同志把自己最美好的青春献给我行的信贷岗位。经历了风雨，也沐浴了阳光，有一分耕耘，就会有一分收获，面对成绩和荣誉，所谓“干一行,爱一行”说的是工作态度，“爱一行，干一行”说的是人生态度，xxx同志能把他的兴趣与工作相合，那么则这将是他最理想的工作境界也是最理想的人生目标。

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