# 销售经理竞聘书(三篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-28

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧销售经理竞聘书篇一大家好!今天，我很荣幸参加行里...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售经理竞聘书篇一**

大家好!

今天，我很荣幸参加行里举行的中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，中共党员，会计师职称。xx年毕业分配到农行工作。先后曾在、分理处、支行从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训。xx年在xx大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员;两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格;今年参加了全国《注册会计师》两科考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力。14年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

四、工作业绩较突出。20xx年，我在分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元;在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

如果这次竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”并从以下几个方面进行工作：

一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个方面的学习，一是认真学习党的xx大报告，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、在客户中树立良好的“农行人”形象。

五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的权威，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时具进”。

谢谢大家!

**销售经理竞聘书篇二**

我是，首先我感谢领导能给予我挑战自我的机会，我竞聘的岗位是“区域经理”。我深知担任此岗位责任的重大，能力要求的更高。但是，我坚信自己的实力，挑战自我，战胜自我。

我竞聘这一岗位的优势有如下几点:

一.具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关的国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近10年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。

下面介绍一下我的工作方法:

一、完成上级下达的销售目标。

我采用以下方式，第一步，将销售目标数字化，并将其进行分解，制定销售任务分配方案，将全年任务额分成上半年，下半年，在细化，按人头、月份进行分配。第二步，将销售人员实行区域化分，每个销售人员都有自己所管辖的区域。每个销售人员将有自己的区域，及自己的任务额。

二、带领和督促下属建立和完善各自的区域，达到既定销售目标。

以区域采点的形式，扫除盲点区域，在一定时间内让各销售人员的进行区域排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，我将带领每个销售人员进行查核，每周末都将开会，了解项目的进展情况，并在每月初针对各个情况做好月项目计划表。

三、完善团队，使之成为完整的团体，活跃的组织，有战斗力的团队。

销售团队的激励措施:有效的销售=良好的沟通+有效的规划。营造文化氛围来提高员工的文化素养、创造团队的文化精神。实行早会制，让员工们多沟通思想、相互学习，提高谈话水平，谈话技巧;为大家提供学习平台，购买书籍、碟，增强员工们的学习热情;推行培训计划，学习产品知识、销售技巧，使大家更加了解公司的理念，更有效的去推销自己;通过学习，员工们相互沟通销售经验、交流销售技巧，传递新信息、新方法。

我的梦想:我希望我们可以成为这样的团队。当每只雁展翅高飞时，也为后面的队伍提供了“向上之风”;“v”字型的队伍为雁群增加了队伍的飞行范围。告诉我们——在分享团队默契的人能互相帮助，更轻松的到达目的地。因为他的旅程建立在彼此的信任上!

当前导的雁疲倦时，它会退到队伍的后方，而第二只雁则飞到他的位置填补。告诉了我们——再艰难的任务需要轮流的付出，我们需要尊重，保护每个人的独特技术、才能天分及资源。

当某只雁偏离队伍的时候，它会立刻发现单独飞行的辛苦与阻力，就会立即飞回队伍中，启发我们——若我们遇到问题时，就应回到队伍中，跟随着领队者到达目的地;我们会乐意接受他人的协助并协助他人。

当某只雁生病时会有两只雁飞出队伍，跟在后面帮助并保护它;告诉我们——会在困境中彼此保护，在顺境中茁壮成长。

四、勇于探索和创新，向上级提供宝贵建议。

定期与各客户经理进行一次市场情况的分析报告，将市场情况及时归纳和总结，与上级沟通，解决问题。

五、自我学习自我完善的提高。

对我自己更要要求严谨，要不断去充实自我，学习公司的理念，学习专业知识，不做快乐的污染者，与自己的团队一起努力，一起奋斗，同甘共苦。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

如果我能竞聘上这个岗位，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，履行职责，以实际行动证明自己。以百倍的努力感谢领导的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。

为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。

如果我未能竞聘成功，我也会祝福其他同事，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的销售经理，为公司做出自己应有的贡献。

**销售经理竞聘书篇三**

尊敬的各位领导:

大家好!

我叫，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”。

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