# 总经理竞聘演讲稿1000字

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-10-06

*总经理要根据董事会的要求确定公司的经营方针，建立公司的经营管理体系并组织实施和改进，为经营管理体系运行提供足够的资源。一起来看看总经理竞聘演讲稿1000字，欢迎查阅!总经理竞聘演讲稿1尊敬的各位领导、各位评委：大家好!非常感谢公司提供这次公...*

总经理要根据董事会的要求确定公司的经营方针，建立公司的经营管理体系并组织实施和改进，为经营管理体系运行提供足够的资源。一起来看看总经理竞聘演讲稿1000字，欢迎查阅!

总经理竞聘演讲稿1

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

非常感谢公司提供这次公平、公正、公开的竞聘机会，让我有机会展示个人风采，实现人生价值，为公司的发展奉献自己的能力和热情。我将以最大的热情和百倍的信心珍惜这个宝贵的机会，希望展现在大家面前的是一个更加真诚、理性、执著，更加坚毅、稳重、成熟的我。我坚信，这次竞聘将成为我人生旅程上的新起点。

一、竞聘优势

(一)是具有较强的学习能力。我毕业于高校信息管理专业，拥有较为扎实的理论文化功底和实际操作能力，精通计算机知识，思路宽，潜能大，适应能力强。工作后，我始终坚持学中干，干中学，立足本职，勤思苦钻，不断丰富、完善、提高自己，使我的理论水平和实际工作能力又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。如果能从事稽核工作，相信过硬的计算机操作能力一定能助我一臂之力。

(二)是具有丰富的工作经验。俗话说的好：老马识途。曾经有过客户经理工作经验的我，对员工性格、营销方式的开展等都有了深刻的了解和掌握。同时，我在日常工作中脚踏实地，诚实待人。古人云“心诚则路正，路正则事业成”。经过多年学习和锻炼，厚积薄发，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高，工作能力得到领导和同事的肯定。一次，公司在青山区检察院的基站续租过程中出现争议，对方单位要求大幅度提高租金，使续租谈判无法继续进行。这时，我充分发挥了自身经验优势，利用多年来形成的较好的客户关系，多次进行沟通，最终按原合同金额签订了续租协议，为公司节约了建设成本，得到了领导的高度赞扬。

(三)是具有强烈的事业心和进取心。我充分认识到只有改革和创新才是移动公司发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，过去十年中，无论在哪个岗位上，我都深深感到自己责任重大，坚定干好工作的信念，兢兢业业、一丝不苟、认认真真地做好每项工作。

二、工作思路

(一)认真稽核资金款项

稽核、汇总、监督营业部内部资金、各种营收款项，是稽核员的重要职责。我在日常工作中，将以兢兢业业的工作态度，对营业厅各类销售和促销商品进、销(赠送)、存进行复核和抽查，定期组织实地盘点，确保准确无误，保障MIS系统及时、准确、完整反映库存商品实际状况。要定期编制业务稽核检查工作计划并按期实施，制定每天、每周、每月工作计划，并根据实际工作中出现的新问题、新情况，及时对计划进行调整、修改和补充，编写稽核检查工作报告及改进意见，及时进行稽核通报和监督营业厅差错的整改工作。

(二)健全完善内部稽核制度

要结合公司实际，不断建立健全各项内部稽核制度，特别是将稽核结果与人员考核相结合，建立相应的处罚、激励制度。在工作中，认真执行好各项制度，做好业务单式、现金票据和业务流程的指导、检查监督工作，及时对营业厅经营情况进行现场稽核，发现不安全隐患和各种违法、违规行为，及时报告综合管理员，采取有效措施进行处理。

(三)加强营业网点管理

加强各班组之间的紧密配合，注重团队协作，强化对营业厅稽核工作的指导、培训，监督检查各营业厅的业务操作情况，严格执行分公司市场部制定的营销管理考评办法，对代办代销行为实施监控，促进营销渠道的规范化建设。要加强对内控制度的检查。定期或不定期的开展再稽核监督工作，及时纠正稽核工作中的偏差和问题，防止稽核工作走过场、流于形式。

我真诚地希望能得到大家的支持，能给我一个施展才华的舞台。胜固可喜，败亦欣然。如果这次竞聘成功，新的岗位对我来说既是一种荣誉，更是一种责任，还会面临许多挑战。但我坚信“青年之字典，无困难之字，青年之口头，无障碍之语。”我会不断提高自身业务素质，在领导的支持和和同事的帮助下，扎扎实实做好稽核工作，为公司的事业发展做出更大的贡献。如果在这次竞聘中落选，我也不会悲观失望、怨天尤人，而是会更加清醒地看到自身存在的差距，从而在以后的工作中，立足本职岗位，继续努力工作，在拼搏和奉献中实现人生价值。

谢谢大家!

总经理竞聘演讲稿2

尊敬的各位领导、各位评委、女士们、先生们：

大家早上好!

首先，我要感谢星月手机公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我先自我介绍一下：我叫黄邦芬，今年18岁，毕业于贵州省贸易经济学校的电子商务专业，是一名共青团员，性格外向，在班上曾担任过组织委员，有很好的组织能力。

我有竞争这个岗位的优势：我具有较好的年龄优势。我现年18岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任组织委员以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作，取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队，具有一定的综合事物管理能力。

当今社会，科技飞速发展，随着人们物质生活水平的不断提高，对于精神生活的需求自然也是越来越丰富。手机已经成为人们互相交流的一个不可或缺的工具了，对于一些人来说手机甚至可以说是自己正常生活中的一个必要组成元素!手机在人们生活中的地位不断的提升，其对社会带来的影响是深远的，关系到人们的工作、生活等许许多多的方面。手机的出现改变了人们的生活方式，让这个社会进入知识、经济、信息化、网络化的时代，手机时代的特征是：它改变人们的生活方式、学习方式和思考方式，这一点现在已经充分体现出来。只有那些感受到时代跳动的脉搏的人，才能够紧跟时代的步伐。尽管目前我的能力有限，但我坚信脚无法到达的地方，眼睛暂时看不到的东西，思想可以达到。能和时代共同思考的人终究可以跟上时代的步伐。手机让人们从最初简单的人与人之间的联系到现在，手机已经成了我们联系世界的窗口。我们的生活与手机和我们的生活之间的亲和度越来越大，甚至不断混淆。手机是现代生活的标志，没有手机的生活是原始生活现代都市，现在的生活有个理念--八小时工作，八小时娱乐，八小时恋爱。这三个八小时，恐怕都有手机的身影--手机成了成功人士联系客户的工具，成了年轻人闲遐时玩游戏的工具，成了恋人间谈情说爱的工具。手机属于城市生活的普遍象征，它衍生出的拇指文化也属于城市文化的一部分，当然，它的势力范围也早已不断包围了农村，总的来说，只要是稍微现代化的地方，就有它的身影。生活中，我们在上班时，吃饭时，休息时，娱乐时，恋爱时，都少不了手机，的确，没了它，即使现代化程度多高也没用?

科技为世博会提供强大支撑，成为吸引参观者的主要亮点和磁场。世博会期间，历史“首创”的世博会手机票将面市，届时参观者带上一部手机畅游上海世博。由于中国移动对世博手机门票使用先进的无线通信与非接触通信技术，用户通过简单的手机操作，就可实现选票、购票、验票等传统实体票的“全功能”，同时还可查询购票信息和退票、领取纪念票等等。全过程用户无需更换手机，只需更换一张具有非接触通信功能的sim卡片。该手机门票是基于rfid、二维码等技术实现的一种全新电子票。据中国移动介绍，世博会门票是基于芯片技术的，而芯片上的数据可以非常方便地植入到手机sim卡中，制作成为形式更新颖、使用更便捷的手机门票。参观者购买“手机门票”有两种方式，一种是直接购买附带门票的sim卡，另一种是通过“空中下载”取得“手机门票”。购得“手机门票”的参观者，在进入世博园区时，只要让门口的验票器识读一下手机中的门票信息，就能轻松进入园区参观了。

总经理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助领导协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向领导反馈员工的呼声。

总经理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。我对总经理一职充满信心，下面我陈述一下我对集团客户的认识和工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置---不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失;同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a、b、c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

如果我成功竞选上总经理，我会牢牢把握“快、深、实”三个字，即：

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为领导科学决策提供事实依据。

抓好员工执行力工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策;二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细;三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。要实现目标的内容是:

建构营销网络。在做好贵州手机市场的同时，营销网络向地州辐射。利用营销网络覆盖全施?兼并、收购其他中小企业，进行技术改造，实现产品的战略扩张。

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。

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。

各位领导，各位评委，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，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。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能;也不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。最后，我想用一句话来结束我的演讲：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”谢谢大家!

总经理竞聘演讲稿3

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

今天，走上这个特殊的舞台，心情难以保持平静。首先感谢\_\_公司领导给我们提供了一次难得的学习、锻炼、公平竞争的机会。在这展示自我的舞台上，我将以良好的心态，积极参与这次岗位竞聘。

我叫\_\_，\_\_年\_月\_日出生，汉族，大专学历，共青团员。今天我要竞聘的是总经理助理这一职位，我之所以竞争这一职位主要有以下六方面的理由：

一、 我具有扎实的理论知识和较强的办文、办事、办会能力。在学校，我们专业举办过多次活动，如：行动导向教学法成果展览、新闻作品比赛等活动，充分体现了我的办文、办事、办会能力。

二、 我具有良好的工作作风。本职位的工作量较大，要搞好这项工作，就必须耐心细致、踏实肯干。我担任过班干部，进入了学生会，耐心、积极、尽职地完成每件事 。

三、 我具有较强的自身素质。首先，我有着高等教育的学习经历，具备较强的文化素质;其次，我现在作为一名积极分子，具备有一定的政治素养。

四、 我具有较强的写作功底。总经理助理，要求具有一定的政策水平、扎实的语言文字基础和较强的写作能力。在大学，我学过文书应用写作，使我具有这一能力。

五、 我具有沟通协调能力，注重团结，顾全大局。在坚持原则的前提下，注重团结，不管在哪个岗位上工作，都能与同事们和谐相处、融洽共事。

六、 我具有运用计算机进行文字处理及使用现代办公设备的技能。

这次竞聘，如果能够得到各位领导和各位同志们的信任和支持，

让我担任总经理助理这一职务，我将迅速找准自己的位置，克服缺点，发挥优势，尽快进入角色。并决心做好以下工作：

一、 当好领导的参谋，服从领导的安排。

二、 通过学习，不断提高自身的思想政治水平和业务水平，注重综合能力培养，严格要求自己，做到一丝不苟。

三、 协助总经理做好目标管理考核等工作。

俗话说：自己的眼睛是看不到自己的脊背的。我可能还有许多自己没有意识到的缺点和盲点，恳请领导和同志们帮忙指出!竞争上岗是为有志者构建一个施展才能的大舞台。无论竞聘结果如何，我都会保持一颗平常心，将它作为一个新的起点，坦然面对未来，一如既往的努力学习，勤奋工作，积极进取。

谢谢大家!

总经理竞聘演讲稿4

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好!

首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

我叫\_\_，——年——月出生，——年——月毕业于——城市学院土木建筑系，——年——月进入\_\_集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来\_\_已十年了。十年来，我有幸见证了\_\_集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为\_\_乃至湖南房地产业的一面旗帜。\_\_“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在\_\_这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

一、过来一段时期，思想和工作小结

在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

在业务工作上，我一贯重视专业理论知识的学习、更新和巩固，注重理论联系实际，用所学理论知识解决工程实际问题。通过自学和摸索熟练地掌握了PKPM系列工程设计软件，大大提高了工作效率，缩短了出图时间，使生产力得到了较大的解放，同时热心地指导其他同事学软件、用软件，解答他们的疑问。在长期设计工作中，我对建筑设计产生了浓厚的兴趣，自学了建筑学的专业理论课程，还考取了湖南大学建筑学专升本，并于去年6月顺利完成了学业。近年来我先后完成了世纪花园10#、14#建筑方案及施工图，世纪花园大门方案，湖南省安江农校图书馆建筑方案及施工图，河西\_\_家居广场建筑方案，在水一方B、C、D栋建筑方案和建筑施工图设计，完成了\_\_国际实验学校实验综合楼建筑方案及结构施工图，完成了湖天一色5#、7#、23#、24#楼结构施工图、湖天一色23#、29#楼的建筑方案，完成了顺天国际大厦和会同县人民影剧院建筑方案设计。

20\_\_年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，20\_\_年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

在管理工作上，20\_\_年至20\_\_年，我担任设计公司总经理助理职务，20\_\_年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，20\_\_年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务。1998、20\_\_、20\_\_年三次被评为优秀员工。

二、拟任职务的现状及分析

设计公司是集团公司的技术核心，肩负着房地产产品的开发和研究工作，为集团公司提供技术支撑和服务。近年来，设计公司在集团公司的正确领导下，依托主业，抢抓机遇，以质量求发展，抓管理促效益，取得了长足的进步，技术队伍和实力不断发展壮大，资质升为乙级，综合产值和利润逐年上台阶，为社会创作了一批较有影响的住宅小区、商业、办公、综合楼等建筑精品。员工收入和生活质量、工作环境得到了很大的改善。设计公司是一支年轻的团队，是集团公司百般呵护下的温室里的花朵，没有经受过市场经济的洗礼，没有领教过市场竞争的残酷，还没有完成由单一型“技术人”向复合型“社会人”的转变。设计公司的发展还存在许多不足，突出表现在不能满足集团公司主业迅速扩张的需要，在制度建设、设计水平、服务质量、管理水平、人才结构与贮备、市场竞争力等诸多方面暴露重重危机，具体表现在以下几个方面：

1、装饰、园林工程施工管理工作没有走上正规的轨道，极需建立一套完善的立项、招投标、签立合同的程序和管理办法。

2、设计水平和服务质量较往年有所下降，全面质量管理难以落实到位，项目前期参与不够，产品研发力量薄弱，重大项目管理不到位，导致一些项目边施工边修改，重大项目没有通盘考虑，顾此失彼，严重影响工程建设进度，浪费大量的人力、物力和时间。

3、内部管理急待加强。特别是项目进度和项目综合管理没有很好贯彻执行，定额设计工作还停留在初步阶段。

总经理竞聘演讲稿5

尊敬的各位领导、各位同事：

大家晚上好!

今天是我第一次站在竞聘会舞台上，有点紧张。

但是，今天我怀着无比激动的心情竞聘一职，首先感谢商场领导为我们创造了这次公平民主、公正竞争、展示自我的机会。竞聘上岗是商场用人机制改革的一次创新，是顺应商场发展的需要的，商场的发展需要人才，为了使商场能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要，服务、业务技能过硬的员工，还需要善经营的管理者。

首先，自我介绍一下：

本人\_\_，\_\_年年7月加入\_\_这个大家庭，从事营销专员工作，经过近一年的工作，在20\_\_年6月，经本人对自己的慎重考虑，决定参加商场的\_\_竞聘，并暗下决心将来一定要成为出色的管理者。

第二、我对管理的认识：

我认为管理就是如何合理充分的利用手中的资源尽可能的创造效益。简单的说：管理就是如何利用相关的人心甘情愿的为你做相关的事。我认为楼层管理的核心是处理好各种人际关系。

第三、本人的优劣势

我的优势：我对工作认真负责、为人诚信可靠、踏实能干、善于与人相处、善于学习新的知识、勇于接受新的挑战，具有较强的团队精神和组织能力.我的劣势：本人没有\_\_的经验，具体的专业知识欠缺，但是近一年的营销工作使我更加的能了解消费者需要什么样的服务，我相信自己能充分发挥自己的优势有能力胜任这一工作。

第四、如果我竞聘成功，我的简单的工作思路：

1、从基层做起，务实工作，要做就做最好。

2、寻找切入点，在工作中不断地学习，去弥补自己欠缺的东西。

3、借鉴其他管理人员成功经验，引入新的观念。

4、服务管理上，勇于创新。加强创新意识，把创新落实到实处。在工作中要敢于提出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的管理经验和具体做法。

如今商场面临着严峻的考验，我们必须沉着应对，将商场的资源充分的利用起来，将我们的优势突现出来，我相信蚌埠红星美凯龙在以祝总为领导核心的商场领导的英明带领下，我们蚌埠红星美凯龙一定会做的更好，一定会绽放更炫的光彩。

各位领导、各位同事，我已经做好充分的准备，迎接全新的挑战。通过自己的努力和商场一起成长，实现二者利益的完美统一。

借用一句时尚用语：“给我一个机会，还你一个惊喜”。

我的演讲到此结束。

再次谢谢大家!

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