# 营销经理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-08

*一名合格的营销经理应该是：公司的营销队伍中思想纯洁、作风过硬、业务精湛、管理到位的白骨精(白领、骨干、精英)。下面是小编整理的营销经理竞聘演讲稿，欢迎阅读! 营销经理竞聘演讲稿一 首先，做一个简单的自我价绍及在公司9年的工作回顾： ...*

一名合格的营销经理应该是：公司的营销队伍中思想纯洁、作风过硬、业务精湛、管理到位的白骨精(白领、骨干、精英)。下面是小编整理的营销经理竞聘演讲稿，欢迎阅读!

营销经理竞聘演讲稿一

首先，做一个简单的自我价绍及在公司9年的工作回顾：

我今年六月满28岁，毕业于\*\*十四中，学财务专业，

98年元月进公司， 99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员， 99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

xx年7月，调往营销二部\*\*公司，任职产品主任，负责二部的货源规划及仓库管理，任职期间，仓库帐实相符一度受到公司财务领导们的表扬，及分公司仓库的称赞;

xx年10月，调\*\*管理中心，回到处长下面，任职定单专干，负责定单进度跟踪及整个公司的货源分配;

同年11月工业园新生产车间落成，管理中心计划搬回工业园，我打先锋，第一个回来，接总库主管的岗位，负责所有公司的产品出入，及货源分配和物流管理;

xx年4月，从总库搬到办公楼，任职计划部定单主管，负责公司所有定货数据的整理分析，下单、追单及生产排期，督促协调，确保定单100%按时按质交付到分公司;

xx年6月，调往\*\*\*\*女装公司，任职设计助理，负责从开发供应到生产交付，销售数据分析等工作，并协助核心流程的编制;

xx年3月，方总把我从\*\*接回来，任职联合营销部北方区产品主任，负责北方区产品调研及规划，负责整个外围市场的货源配备，工作态度及责任心一度受到全国各地代理商好评;

xx年8月，调团支部，任副主任一职，进行定单的协调管理，面料开发及采购(刚接手);

以上是我简要的工作经历。

下面我谈一谈我参加计划跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

主要有6点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长;

第2点：经验丰富，进公司9年，所任职的8个岗位，包括现在的团支部主任，其工作内容、性质基本在计划跟单和产品管理范围之内，并熟知公司的核心流程及操作模式;

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强;

第4点：有团队管理实操，虽然不是很突出出色，但是注重部门各岗位各环节的工作做细、做实，我觉得这点在物控管理，生产排期方面很重要;

第5点：有危急意识，深知学习的重要，经常总结和学习领导、同事的先进工作方法和技巧，从而提高自已的工作质量和工作效率;

第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

接下来是谈一谈我设想的计划跟单部的工作思路及策略：

思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、产、需均衡管理;

策略有6点

第1点、疏理流程，完善机制，编制组织架构，明确各岗位职责及提升计划;

第2点、探讨作业操作标准化，实施iso9000及卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映;

第3点、建立科学的数据分析和生产排期的方法，满足营销系统的均衡需求;

第4点、建立适时、适地、适量、(适价)的原辅料控制办法，及时满足生产需求，实现生产能力最优最大化以及库存标准的合理化;

第5点、学习现代化的仓库管理办法，完善原辅料仓的管理;

第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自已，加倍努力干好!

营销经理竞聘演讲稿二

尊敬的领导、老师：

上午好!我是\*\*烟草市区二线客户经理\*\*\*，我竞争的岗位是市场经理。我是XX年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持清清白白做人，认认真真做事的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅;销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、 对市场经理岗位的几点理解：

1、市场经理必须具备良好的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场;合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略;管理和指导一线营销人员(在\*\*烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上)市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。(实际操作)

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取传、帮、带的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支招之即来，来之能战，战之能胜的优秀团队。

如果竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩!

如果竟岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理!

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