# 营销部经理竟聘演讲稿

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-20

*尊敬的领导，亲爱的同事们，大家晚上好。我怀着激动与感激之情来参加这次竞职演讲，谢谢东城社、谢谢大家给我这次公开展示自我、参与竞争的机会。我叫xx，今年xx岁，毕业于xx学院社会科学系，大学三年里一直担任班上团支书，毕业时考取过“高级营销员”...*

尊敬的领导，亲爱的同事们，大家晚上好。

我怀着激动与感激之情来参加这次竞职演讲，谢谢东城社、谢谢大家给我这次公开展示自我、参与竞争的机会。

我叫xx，今年xx岁，毕业于xx学院社会科学系，大学三年里一直担任班上团支书，毕业时考取过“高级营销员”，曾干过推销，也任过酒店营销部副经理，05年怀着对未来的憧憬荣幸地加入到东城社这个团队中来。通过几年的学习，熟悉了信贷业务操作流程，并掌握了相关的金融法律、法规及政策。

“马只有跑过千里，才能知其是否为良驹；人只有通过竞争，才能知其是否为栋梁，”所以这次我来竟聘市场营销部经理。也许有的人认为我进社以来从未担任过领导职务，没有管理经验。对此我不想否认，但是作为普通一员，我却能从另一种视角更清楚地审视到部门存在的问题，加之年轻人不须存在畏首畏尾的私虑顾念，能大力发扬敢闯敢为勤学上进的精神，相信我能和大家很好合作，同舟共济，为部门赢得更大荣誉，如果这次顺利通过竞选，我将争取做到以下四点：

一、营销方面：细节决定成败，营销创造效益。我采取“一发展二维系三合作“的方式把贷款营销工作作为重点来抓，一发展就是不断发展潜在客户，我们走进单位、社区、商区大力宣传我们的特色产品，如公务员贷款、循环贷款等；二维系就是努力维系老客户，维系一个老客户的成本远低于发掘一位新客户的成本，他们生日单位寄去的鲜花都可能为我们带来新的业务；三合作就是加强与担保公司合作，对于借款人经营项目具有发展前景而又不能提供足值担保的, 建议用有实力的担保公司为其提供担保,从而降低贷款风险达到债务人、债权人、担保人三方共赢的目的。

二、服务方面：在建立服务监督机制的同时，坚决将“优质服务”付诸到实际行动中来，决不留于口头形式。现阶段我们的贷款和其他银行相比，品种相对较少、利率较高、程序较冗繁，竞争优势不明显，唯有提高服务质量、提高办事效率、缩短贷款办结时间才是我们的生存之道。

三、安全方面：①严把审查关，审查时按照“细致而不怠慢，严格而快捷”的标准进行审查，防止产生不良贷款；②不需要起诉就能收回的不良贷款，采取和借款人思想沟通、跟人、或者借助政府采取不同的方式催收；对于必须起诉的不良贷款，加强与法院联系，多与经办人员衔接，达到花较少成本办成事情的目的。

四、团队方面：使我们部门成为一个民主、团结的部门。在法治部门的同时采取德治；在以制度管理部门的同时以情联谊，实行人性化管理，要理解、不埋怨、要尊重、不指责从而为大家营造一个和谐的工作环境，并对工作决策和意见，坚持广泛地征求部门全体同事的意见。

同志们，“位卑不敢忘忧国”那是对国家而言，我在东城社学习、工作将近5年了，从实习那一天开始，每时每刻我都感受到了这个家庭的温暖，对这个家有着深厚的情感。不管这次竞聘的结果如何，不管今后处在哪个岗位，我都将一如既往地认真履行工作职责，并为之奉献自己的最大力量。在此，我真心祝愿我们信用社的明天更美好。我相信：路在脚下，未来永远在前方！

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