

业务经理岗位竞聘演讲稿 9 篇

业务经理岗位竞聘演讲稿 (1)

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！今天我竞聘的岗位是公司片区经理竞聘报告。俗话说的好“滴水不成海，独木难成林”，在已经过去的时间里，在这一次次的历练成长中，得失、成败、反思、感悟、提高，我们慢慢的成熟起来。在这里我要感谢公司领导为我们搭建了这个公平竞争、展示自我的平台。我还要感谢我所在的团队。因为我知道“一朵鲜花打扮不出美丽的春天”。

莎士比亚曾说过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要转换角色当个演员，接受大家的评判。

我现在的工作主要是做好手机的营销工作是最基础的工作；努力打造自己的业务团队；密切跟踪和协调市移动，了解移动动向，协助完成工作计划；细化管理，落到实处；移动终端库存的及时跟进和调配。这些工作实践，让我各方面的工作能力和素质都有了很大提高。

洪城管理科副总经理要负责商场全面现场管理工作；要负责商场营副经理竞聘书销活动的管理与沟通协调；要负责商场服务质量，顾客咨询，投诉处理等工作；要负责卖场商品价格，质量，陈列，合同内商品检查工作，督促整改并按合同条款和商场规定进行处罚；要负责管理科督导工作的指导，检查，落实，对商场存在卖场管理问题，按商场规定提出整改意见或作出处罚决定；要负责商场购物环境的检查，员工培训及安全管理；要负责监督食堂饭菜质量及员工用餐管理。所以，管理科副经理需要多方面的综合能力。所以，管理科副经理不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，带出一支善打硬仗、能打胜仗的管理团队，是管理科副经理义不容辞的责任和义务。

拿破仑说：不想当将军的士兵，不是好士兵。用自己所学的知识，做好具有挑战性的工作，是我一生的理想。今天，我竞聘管理科副经理，就是为了更好的实现这个夙愿！我的竞聘优势是：

一、具有一颗热爱公司的心。干好任何一项工作的前提和沙河服务区经理竞聘演讲稿基础就是要有一颗爱心。有了爱心，才能承担繁重而复杂的工作。我相信有强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神的我能把新岗位的工作做好。

二、具有良好的个人素质。我精力充沛，有活力，有朝气。思维活跃，有进取心，敢想敢冲。爱学习，勤于思考，适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

三、有丰富的工作经历。管理和业务能力在逐渐提升，从中也学习到了很多管理技巧。我是洪城大厦首批招聘的大学生，已在洪城大厦工作四年多，在基层等到了一定锻炼，同时也有管理的理论知识做铺垫。对公司工作有较深的了解和管理经验，并能处理银行客户经理竞聘稿好各种实际问题。

四、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门之间的关系密切。多年来，我都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

五、极具亲和力，有较强的团队精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。因为我还年轻，对公司各项工作的理解和认识还有待进一步提高。请领导们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善。

如果组织和领导聘任我担任管理科副经理一职，我将创新工作思路从以下几个方面开展工作：

一、要坚持学习，提高素质。加强加强理论和业务知识学习，提高自身素质尽快进入角色。工作要干出成绩，必须要有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水

平和业务素质不断提高。

二、坚持立足岗位，踏实工作。不论在什么岗位上都要把本职工分公司副总经理岗位竞聘稿作做好，任何事情都需要踏踏实实、善始善终。我将会以高度的责任心做好各项管理工作。

1、卖场现场的管理。看到有人做违反规定的事，和颜悦色的提示。碰到违法的行为，我将根据规定，来依法处理。作为管理者，我将多用太阳的温暖来感化人，而少用北风的寒冷训斥人。对于做错事的人，我将以宽容为主，以批评为辅，让他(她)因为感动，而从内心里愿意改正。

2、后勤的管理。根据后勤服务工作的特点，从实际出发，以搞好服务保障为基础，以科学管理为手段，以提高效益为目的，突显以人为本，积极探索，大胆实践，把食堂伙食、卫生的管理制度化，通过管理制度使权责明确。

3、做好与政府和相关部门的协调。我将协作经理带领部门员工在目前工作的基础上，进一步明确职责分工，加强与政府和相关部门的沟通联系，协调配合，有效提升工作效率。

4、顾客投诉的解决和调解。处理好顾客投诉，是增加顾客信任，促进再次购加油站储备站经理竞聘买和实现良好人际传播效应的有效途径，也是提升我们自身素质的最佳机会。中国有句古话叫“不打不相识”。只有经过反复，得到烈火的历练，关系才可能得到升华。发生顾客投诉时，我将把它看成是与顾客交流的良好机会。对投诉的处理一定要及时，及时会让顾客感到自己的问题得到了重视。这个过程给顾客的信号是：我的投诉得到了重视。切忌不要以为拖会解决问题，拖的结果只有两种，一种是激起顾客的暴怒，弄得结果不可收拾、另一种结果是顾客的流失，那是对公司最大的损失。事实上，大多数顾客能够来我们大厦购物，说明他们对我们是信任的，出现投诉我们才有可能发现自己的问题，才能完善我们的管理，提高我们的服务。

5、与各部门之间的协调沟通。有一位名人说过：领导工作有 60%是用于在各方面的副经理竞聘演讲稿协调上。有一个有趣“定义”：放对了位置的蠢材就是人才；放错了位置的人才就是蠢材。这个“定义”虽然算不上科学，却深刻地说明

明了协调的意义。要做好部门间的沟通和协调，必须树立全局观念，把公司整体利益作为共同的目标。公司的发展和希望，是建立在各部门协同工作的基础上的，我们需要深刻认识并认真实践部门之间的关系，“事不关己高高挂起”的思想是非常有害的。如果我们各部门都能更积极主动地承担一些事先没有“规定”的工作，部门与部门之间的关系就会更和谐，公司也会有更好的绩效。

6、努力做好外围广告的管理，外围促销的沟通协调，包括墙体广告，LED显示屏，门口特卖场等工作。

7、建设好自己的管理团队。我将从这几方面努力：(1)从关心员工做起，让员工感到尊敬和佩服，对工作充满热情和干劲。(2)适量给一些奖励来激励员工奋斗。团队要有一个良好的形式载体必须要有制度体系来维护和巩固，比如球队的纪律性和严肃性就是赛场上发挥团队精神的有力保障。我们的团队也一样，有目标、有希望，才有动力。(3)经常将团队成员集在一起，像一家人一样，聊聊天，说说公司以后的发展方向和发展战略，大家一起共同促进公司的发展。

各位领导、各位评委：十几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果各位领导给我一个奋斗的平台，我将全力以赴做好自己的本职工作！如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导和各位同事的无限信任和期待。我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登洪城的更高峰！当然，如果我竞聘落选，说明我还有差距，但这也不会影响我的工作热情，我决心以这次竞聘为契机，用十足的勤奋对待工作！用感恩的心态对待公司！用坚定的信心对待自己！

我的片区副经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

业务经理岗位竞聘演讲稿（2）

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时借此机会感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫_，在项目部外省事业部工作，现在担任_销售经理职务。我于_年x月进入公司项目部做销售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。使我坚信：选择了_就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

项目经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来工作中的每一次挑战。对我来说，今天又是一次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折。

首先，谈谈我对项目经理这个工作的认识

随着项目管理应用的迅速普及，项目经理成为日渐兴起一族新型管理人员。

项目和项目管理是未来的潮流。

项目经理是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

项目经理是项目团队的。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客信任。

作为项目的指挥者，项目经理要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目经理要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目

经理应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

项目经理一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目经理应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值化的同时实现公司自身效益的化。将项目经理以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而作为新到岗位的人员，要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势

轻车熟路，具有丰富的实际工作经验

我是从事房地产行业工作7年，在_公司工作5年。是_公司从基层培养起来的销售骨干力量，也是_公司目前中层干部中的佼佼者。具有丰富的销售经验，和成功的案场管理经验。多次被评为_的专案、优秀员工。

工作楼盘：_案场，多次成为_项目部的_x案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

_案场，在楼市低谷期，从上海组织客户异地成交，与同事配合完成多次团购，成功实现二地联动。

现任_销售案场经理。

我从_年起担任销售人员至今，经过5年多实际工作的磨练，已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程。5年多宝贵的工作实践中，我积累了丰富的工作经验，总结出了一整套较为实用的工作方法，为我竞聘项目经理奠定了扎实的基础。

工作成绩优秀，销售业绩优良

吃苦耐劳、认真负责是我的工作特征。不管在那个岗位上我都想尽一切办法，按时按量的完成销售任务。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先

做到。作为销售经理，受到过客户的高度认可以及公司领导的充分信任。

我现在任职的_是_第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到x寻求帮助，_年进入无锡_，由于楼盘原来的定位错误、用地年限加之国家政策、销售人员不成熟等问题，销售上一直打不开局面。之后在领导的带领下，我们从多方面进行了调整。我作为销售主管常驻无锡期间，主要着力与销售人员的专业培训，配合营销活动的计划筹备，并且兼顾与开发商的协调工作。至_年后半阶段该案的销售状况已经有明显的好转。

在_年里，销售业绩指标完成状况一直保持着良好的态势，通过这一年的努力，_年销售量增长相当稳定。目前该案的销售也已经进入尾盘去化阶段。

思路清晰，管理得当

无论在哪个岗位，我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。有良好的大局观，处理问题较为周全，工作认真负责。在工作中，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。作为顾问公司的销售经理，要管理开发商的销售人员，是有相当大的难度的。按理说销售工作人员少，结构也简单，管理人员又少，管理起来应该是极其简单的。其实现实情况并不像我们想像的那么简单。开发商的销售人员因其自身各自的，生活环境、文化教育背景、工作心态的不同。导致真正团结的少，不团结反而占多数。所以我必须先要建立一个团结的团队，让她们学会分享、学会共担、学会合作，更重要的是学会尊重他人。

几年来的工作锻炼了我较好的心理素质

不屈不挠、勇于挑战困难。能在恶劣的市场环境中不断开拓进取。培养的销售队伍有极强的作战能力和良好的团队协作精神。

我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

我总觉得作为年青人总该有点追求，项目经理对我来说是个新的课题，但我

相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的项目经理。

具有一定的公关能力和良好的社会关系

我对人热情，办事耐心。性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在无锡工作2年，建立了一定的人际关系网。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风

一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。孔子在《论语》中就有”其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”这句话就是告诫我必须培养正气，以身示范。

我的座右铭就是：”律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。

项目经理怎么做，自己的一些设想

抓紧适应岗位(熟悉业务，自我提升)

首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上做好。

其次在项目经理岗位上不单纯是管理，更重要的客户关系的维系。项目经理与开发商的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；而且项目经理的服务要有创意，要走在他们的前面。然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为其提供合理建议。要真正体现代理公司对开发商客户的一种人文关怀和对鱼水关系的爱护。这种关系的建立，既立足当前，更着眼于未来。善待开发商，就是善待自己；提升开发商价值，就是提升自我价值。

巩固团队建设(凝聚力量，稳定大局)

家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。

首先身在_这个大团队中，在我的岗位上，自己要做到帮助总监顺利作出决策，要有统筹兼顾的思想，当好项目的协调人，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次作为一名管理者，用脑容易，用心难，所以作为一名项目经理我会更注重沟通、交流，以诚相待。而少用说教、命令来管理。下属团队中平时工作产生误解和矛盾在所难免。要协助总监拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家的意见，努力营造一个”即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

第三尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，才能把团队的工作效率发挥到。

加强人员培养、强化公司品牌（内强素质，外树形象）

我从事房地产行业也是从销售员做起的，所以我深知作为一名房地产销售人员要具备哪些必要的素质。加上我丰富的工作经验让我深切体会到，销售人员的不专业，会给销售带来多大的负面影响。更不用说不专业的人做专业的事会给公司造成的影响了，所以所以我觉得人员素质和技能的培养是十分有必要的，包括我自身也要加强业务能力和管理能力的提高。

事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准、专业的服务做到让客户满意，积累_品牌效应。

提升项目团队业绩（开拓发展，自强不息）

在做好了以上 3 点之后“提升销售业绩”应该已经不是一句空话了，当然还需要注意加强客户关系的维护。上至开发商下至普通客户，对不同的客户要有不同的管理策略，有的放矢。当今房地产市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

达到什么目标？

今年项目部外省事业部的目标业绩是_万，我所任职的_项目的目标业绩是_万。

说到我的目标其实很简单：克服难关、圆满完成，甚至超额完成销售指标。就是我的目标。

希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，竭尽所能做好项目工作。如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。奥林匹克运动有一句的口号就是“参与即是胜利”，因此，胜利属于我，也属于我们在坐的每一个人。

我讲完了，谢谢大家。

业务经理岗位竞聘演讲稿（3）

尊敬的各位评委：

大家好！

这次集团公司全面改制，对各个岗位负责人进行公开招聘的方式，为全体干部职工提供了一个公平竞争的机会，也为我提供了一次向各位前辈、老师学习的机会。这对于增强我集团的发展后劲，提高工作效率和经济效益，具有重要意义，我非常拥护，并积极参与竞争。下面，我简单的向各位领导汇报我的竞聘情况。

我叫_，今年 38 周岁，中共党员，助理政工师。19_年参军入伍，现就职于安徽省庐江县新华书店，任办公室主任。我于 19_年通过全国成人高考毕业于安徽经济管理干部学院财政经融专业，大专学历，20_年参加地方党校法律专业学习，取得本科学历。

今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代中青年，一名有志于为物业事业的改革与发展建功立业的新华人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同事们的挑选。

“天生我材必有用”。我不敢声称自己有多高的才能，权衡分析了一下自己，

第一、具有较高的政治修养和道德情操

军人出身的我自参加工作以来，始终以一名共产党员的要求严格要求自己，在思想政治上，始终与组织保持一致，十分注意加强自我修养，注重自我道德建设。在工作实践中，始终把“求实、诚信、开拓、创新”作为自己的座右铭，把敬业爱岗，勤政廉洁、无私奉献作为我毕生的追求，养成了以公司的效益好坏而喜忧，以公司事业的辉煌而欢乐的职业性格。真实的感情和扎实的工作得到了公司的领导和同事们的充分肯定。

第二、具有较高的文化素养和扎实的专业知识

为提高自身的综合素质，我除了在安徽经济管理干部学院学习财政经融专业和参加地方党校法律专业学习外，还自学了行政管理、法律、财务、物业管理等多个领域的知识，掌握了企业经营管理和人力资源管理，对当前物业管理有了较为深入的认识。这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

第三、具有较强的组织管理能力和丰富的市场运作经验。

我在新华书店工作已经整整十六年了，对新华书店有着非常深的情感。十六年来，我从事过很多岗位，每个岗位的经历，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，也是一笔宝贵的财富！多年来，我时刻按照市场经济规律办事，具备了一定的市场运作经验和组织管理、指挥协调、决策驾驭能力。另外，工作中，我还识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志、正确处理与领导和其他同志关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

第四、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好物业公司

第五、我具有担任竞聘职位的信心和决心。

信心和决心是事业的保证。办任何事情只要有信心和决心就没有什么做不了的，没有什么干不好的。十六年来，我兢兢业业，勤勤恳恳，满怀信心的工作，在各个方面都取得了一些成绩，深得领导和同事们的信任。但成绩只能证明以往的努力和付出，并不代表以后，我是一个勇于接受挑战的人，我愿意接受更大的挑战和重任。

此外，坚强的意志、稳定的情绪、健康的体魄和旺盛的精力，都为我今后做好各项工作的重要保障。

各位领导，各位评委，物业公司总经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。总经理是领头雁，须不折不扣的贯彻执行集团公司的经营方针、经营战略，落实企业的核心理念，做好公司各个部门管理等工作，积极全面完成集团公司的下达的各项考核指标；根据分管业务的发展情况，适时制定和调整推动方案和激励措施，并督促落实，保证业务发展良性循环；管理和调动现有员工的积极性和主动性拓展业务；在下属协助下，抓好分管业务的人员管理，甄选、培训、激励、指导员工达到目标；同时还要搞好与当地政府的关系，为自身的业务发展营造一个宽松的环境。

如果领导们信任我，让我走上物业总经理的领导岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新，出色的完成工作。在这里，我当着各位领导、各位评委的面，郑重的承诺：如果我有幸当选为物业公司的总经理，我的岗位目标如下：在全面完成公司下达的任务基础上，每年每个分管业务超额完成 10 万元，即华仑瑞雅大酒店 20_年实现毛利润数 260 万元，20_年 560 万元，20_年 860 万元；物业公司管理费 20_年实现 172 万元，20_年实现 180 万元，20_年实现 190 万元。为了给自己增加压力，增强干劲，我愿意与集团公司签定书面的承包合同，自愿拿出 20 万元的风险金作为担保，如果未能完成合同约定的目标，我自愿停职，20 万元作为风险金归集团所有。

为了实现上述目标，我将做到：

首先，抓好制度建设。

无以规矩，不成方圆。任何企业要想发展，必须建立一整套行之有效的、科学的管理制度。应该说，我集团经过几十年的发展，已经积累了丰富的制度经验，建立了各项管理制度。但是，我们也应该看到，当前的市场经济发展日新月异，很多制度已经或将要失去原来的效应。因此，在具体工作中，我将不断学习先进的管理理念，不断寻找工作的新思路、新方法，建立健全符合现代企业制度特征的各项管理制度，让制度成为公司长远发展的有力保障。

其次，抓好服务。

可以说，我们物业管理企业的“产品”就是“服务”。我们物业企业如何才能在激烈的市场中分得一杯羹，服务质量至关重要，服务的好坏将直接影响物业管理企业在市场中的生存和发展，我们要想发展，就必须提供比其他物业管理企业更优质的“产品”——服务。为此，我将根据目前企业的情况及市场上的变化，树立全新的服务理念。把我们的所有工作都应始于业主需求，终于业主满意，一切服务紧紧围绕业主需求开展，并致力于提供超越业主期望的“产品”。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得业主。要遵循市场导向、业主导向的原则，服务业主贯穿于工作的始终，为业主提供最优的质量和最优的服务，切实做好服务工作。同时，也要抓好大酒店的服务。在抓大酒店的服务上，我将学习和借鉴一些大型酒店的管理模式，打造自己的服务品牌，真正的做到微笑服务，让客人满意在华仑瑞雅。

第三，抓好管理。

市场经济条件下，管理也能出效益我要向管理要效益。我将重点抓好员工的绩效管理。总的原则是：人尽其能，物尽其用；按劳分配，能者多劳，多劳多得，彻底根除计划经济条件下的种种弊病。我将创新经营目标责任奖惩制度，对员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

第四，抓市场营销。

本人认为，作为一家物业管理公司，追求利润的最大化，是立足市场上不败之地的根本因素。所以，作为现代物业管理企业，我们要想谋求高速发展，提高市场份额，无论是技术、人才、资本的竞争，还是抢占市场先机，最根本决定因素的就是以提高自己信誉，塑造自己品牌。同时，酒店要想在激烈的竞争中求得大的发展和突破，更应该注重市场营销。为此，我将采取一系列的办法，切实树立我们物业管理公司和华仑瑞雅酒店在公众中的良好形象，增加公众对物业管理公司和华仑瑞雅酒店的信心，努力在激烈的市场中求得生存，提高物业管理公司和华仑瑞雅酒店的市场份额。

第五，加强自身素质建设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力和管理能力，增强自身综合素质。在为我集团事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给新华书店。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我集团的发展而贡献自己的力量！

谢谢大家！

业务经理岗位竞聘演讲稿（4）

尊敬的公司领导：

您们好！

感谢公司为我们提供这个极其珍贵的“自荐”机会，我是来自工业区，自加入物业公司以来我始终以“堂堂正正做人，兢兢业业工作”作为自己的立世之本。在公司的培养和同事的帮助下，今已熟练地掌握所在区域的供配电系统、给排水

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/227122130032006160>