前台客服岗位竞聘演讲稿

. 相关推荐

前台客服岗位竞聘演讲稿（精选 14 篇）

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在现实社会中，演讲稿的使用越来越广泛，那么问题来了，到底应如何写一份恰当的演讲稿呢？以下是小编帮大家整理的前台客服岗位竞聘演讲稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 1

各位领导、各位评委：

大家好！

今天，能参加这次岗位竞聘演讲，我感到十分荣幸和激动，当然也不乏紧张。在此，我想说三个感谢：感谢公司提供的竞聘机会，感谢竞争让我站在演讲台上，感谢在座各位给了我竞聘的勇气和力量。

下面，我分四个方面进行竞聘演讲：

一、自我介绍

我叫 xxx，今年 xx 岁，20xx 年—20xx 年任样板间接待员，主要从事管理样板间物品，接待看房人员。20xx 年 4 月至今在总部前台工作，主要从事会议服务，接待客户，负责领导办公室的卫生。特别在会议服务接待工作中，我能做到吃苦耐劳，勇于创新，积极向上，并把自己融入团队当中，与同事们密切协作，具有较强的团队精神，自身工作能力有了明显地提升，服务意识明显增强。

二、岗位认识

前台是公司总部中的一个重要部门，它主要承担着以公司房产的实际销售为中心的一系列工作。同时，前台还是公司业务活动和对客服务的一个综合行政部门，起着极为重要的作用。前台作为公司的窗口，是公司对客户的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客户，让每个客户走进公司都会体验到我们的真诚和热情。

三、竞聘优势

在前台工作将近一年时间，我感到自己已经适应了这个工作岗位。工作当中，我很敬业，责任心强。对工作做到周到细致，对客户热情大方，讲文明，懂礼貌。无论在哪个工作岗位，都能做到勤奋工作，干一行，爱一行，专一行。积累了工作经验，增添了自信，享受到工作中的快乐。今天，我觉得自身竞聘的三个优势是：一是自信、二是能力、三是经验。我认为，自信是前提，能力是基础，经验是保障。

四、工作思路

如果我能继续留在这个岗位，我将一如既往地把自己的本职工作做得更好。

1、爱岗敬业。既然选择了这个特殊的工作岗位，就要热爱前台的工作，相信用自己的热情和爱心能把前台的工作做的井井有条。

2、注重仪表。穿着自然大方得体，面带微笑，语气平和，维护公司良好的形象。

3、熟悉业务。在客户问到公司业务时，有问必答。坚持做到诚信、礼貌、把本职工作做到位。

4、提升能力。选择这份工作，我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上积极进取，努力工作，为公司的发展壮大尽自己的一分力量。

各位领导、各位评委：我关注竞聘结果，渴望成功。无论结果如何，我都会以积极的心态去面对今后的工作。

谢谢大家！

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 2

尊敬的各位领导，同事们：

大家好，今天竞聘的职位是客服中心班长，首先我简单介绍下自己。我叫 XXX 。我从 xx 年来公司至今，我从客服代表做起，在中心领导为员工提供的晋升平台上，我把握机会通过自己的努力从组长一直走到现在的班长岗位。是和领导和同事们的帮助和支持是分不开的。所以我更加努力工作，终于在的文化节上带领我的团队获得团体二等奖的好成绩。得到这个团体奖比我自己得到个人奖项还要高兴，这是我们集体的共同努力的结果。

首先我来说一下在我担任班长这一年里对班长的工作的认识，要

想成为一名合格的班长，我用 5 个词组来概括，第一就是领悟，我们要正确领悟领导的意图和公司下达指令和目标。第二就是沟通，把我们所领悟的东西下传给我客服代表，然后再把工作中遇到的问题反馈给我领导，做好上传下达，做好纽带，第三就是执行，严格执行中心的制度，确保完成各项运营指标，第四就是创新，在工作中只有不断的思考创新才能进步，才能提升业务服务水平，最后就是班长要以自己的魅力使这个集体凝聚在一起，来发挥他最大的潜力，这样在才能达到人员培养、业务发展和客服服务多丰收目标。

其次我要谈一下对于管理者的认知，在一个班组内，一名班长她担任的角色有很多，同时伴随她的转变就有多样，在话务突增时，她需要及时调配坐席人数来保证指标的正常完成这时她是一名决策者，在客服代表有想法有意见时，她要及时把这些建议反馈给领导，使领导更好的掌握员工的思想动态，这时她是一名联络官领导的好助手，在用户和客服人员需要帮助时，及时为他们解决问题这时她又是一名服务者。总之作为一名决策者、管理者和执行者我们要塑造自己的性格魅力。

如果我还能继续担任班长，我打算主抓一下四点，首先我把团队建设放在第一位，由于我们客服中心部做了调整，预定人员会分到班组内进行前台接续工作，所以怎样能使这部分客服代表在能尽快适应前台工作是非常重要的。我的目标是内促氛围，外树形象。其次就是运营指标，我的目标是不断创新，严守指标，第三就是服务，我会在通过听音培训和班组开展服务值周生的活动来提升大家的服务水平。服务值周生的职责就是用来监管本班级的服务质量，这样大家优者当选，对提升班级服务质量也会起到正面竞争作用。当然如果本周的服务水平在服务值周生的监管下有所提高，值周生会有相应的奖励。最后就是学习成长部分，我们只有过硬的业务基础才能更好的为用户服务，所以我们在积极进取的同时也要稳扎基础知识。

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 3

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我竞聘的岗位是客服岗位。首先要借此机会衷心地说一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们!也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。我毕业于 xx 电力工业学校，现任供电所微机员。xx 年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。20XX 年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

我没有辉煌的过去，只求把握好现在和将来。今天，我参加“95598”客户服务的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村里长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外,我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任 95598 客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的 95598 客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

谢谢大家!

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 4

各位领导、各位同仁：

大家好!

通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华。与大家交思想，我相信，通过这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

1、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，始终认为：“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。”在个人修养上，我认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生个俱来的而是经过不断学习修练培训出来的。所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习字画，从没有一日闲过，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

2、我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。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的关系的素养；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。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

3、我具有熟悉客服中心业务和具有通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各方面比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在部队的专业是通信，具有客服中心必须同具有的专业知识和素质。全省单边带电台演练中，就全程参与了规范化服务比赛，顺利地完成了这次任务。

4、我具有较好文字综合能力，同时已通过全国计算机中级水平。

如果这次各位领导信任我，到任后我将认真做好工作。具体为以下几点：

1、摆正位置，做好配角，当好参谋。

副职的主要职责，对中心里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供主要负责人参考，向主要负责人提供各种建议和主张，帮助站长顺顺利做出决策。要有统筹兼顾的思想，当好中心里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

2、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和摩擦。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见。兼听则明，偏听则暗，做领导和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。既高度民主，又有高度集中，又有个心心情舒畅的工作氛围。

3、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，排除杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题，要尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行营大企身不正，虽令不从。”领导者必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会“老老实实做人，扎扎实实做事。”言必信，行必果！谢谢大家！

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 5

各位领导、各位同事：

大家好！我叫 xx，现年 x 岁，在工行营业部工作，党员，本科学历。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我的竞聘优势：

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，20XX 年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户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，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任、如皋市中心主任、局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家叶片厂副厂长朱是我家的老本家，关系相当不错。

我的舅舅现任县长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。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。

我的目标和任务。这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款万。如果竞聘成功，我会从以下方面展开工作：

1、尽快适应岗位转换。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。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”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，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住住房公积金企

事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足 12% （有条件的 18% ）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

（1）加大对风险小的存单质押货款的宣传力度，确保随到随办。

（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用货款市场。

（3）目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。行政人员之家

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融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。

请各位领导放心，不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 6

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人将以开放的心态，面对竞争，希望通过竞争，尽已所能，更好地实现自己的人生价值，同时，为公司、为社会作应有的贡献。

今天，我站在这里竞聘客服主管职位，内容主要分为三个部分：

一、你认为目前我们客服团队存在的问题有哪些及解决方法

1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。

举例来说，我们在不断的补充员工，我们其他部门的人员也在不

断的努力中，暂且撇开优点，我认为他们熟练度需要一个过程，而且因人而异，还有很多人服务规范用语不规范，回复用语和自己聊天一样，那么如何迅速的结束冗长的培训和指导，锻炼一支成熟的队伍，如何加强客服代表的职业心理素质，把枯燥和单调的工作做得有声有色，如何快速并有效的做的非常满意，我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢？建议培训关于服务意识，情绪管理方面的培训，关于语言艺术，对点语言等培训，把服务语言作为一项重点来考核，重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

2、销售意识方面。

请大家思考一个问题：在淘宝这个大舞台上面，竞争对手强手如云，为什么别人要买你的衣服？为什么要在你家一直买你的衣服？为什么我要多买几衣服？质量，款式，价位差不多的比比皆是。你有什么优势可以竞争过别人？这是我们的销售意识需要改进的：不是普通的进来买一件衣服，买 2 件衣服，而是要附件销售。怎么样才能多件销售。他进来不满意，想考虑，想对比看看，是不是在这一步你就放弃坚持销售呢？

如何改善这个呢？首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为主管的时候，会和大家分享！

二、我的优势，分为 3 个方面

心态：我从 XX 年开始做客服服务，这些年里面积累了很多经验，以前看的人会很害怕，当我自己有了这个能力的时候，我对待顾客我是非常有自信，我是一个专业的导购师，每次顾客回访的时候，夸赞我们的服务以及能力的时候，这个是我最开心也是最自豪的，没有比别人给你肯定最好的体现了。

客服专家：在 XX 年的时候，刚开始进来的时候，碰到很多顾客的投诉，骂人的也有，投诉严重的也有，不理解我们的也有，在这里，我首先和顾客沟通，我先帮你解决问题，之后咱俩再沟通其他事情平抚顾客的心态，站在顾客的立场，尽自己的能力帮顾客处理好他的事

情。然后再和顾客商量其它的事情，最后帮处理完，顾客说，非常谢谢你，我不是对你生气。

培训和帮带：很多时候，我们的思维都局限在常规思路里面，总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。

说完优点，我想简单谈一下我的缺点：我的学习能力还不够。今后我要给自己制定短期学习目标和长期学习目标

三、我的任职目标以及主要工作思路和措施

任职目标：

1、使我们小组的每位员工都能够充分发挥自己的优势和长处。

2、与其他小组形成工作上竞争的良好状态。

3、形成学习为主的小组氛围。

为完成这些目标，我准备按照以下思路开展工作：

1、管理好自己，要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做的最好，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，用真诚去打动每一位成员加强自身专业能力，在业务知识方面多学习，能指导组员工作。

2、管理和沟通方面：我会及时总结日常工作，不断反思，对本部门的现状，问题作出分析、预测和规划，反馈给相关部门并提出有效的意见及建议，为高层决策提供相关依据和报告。做好跨部门间的沟通，本部门内的沟通，员工工作中的问题、思想动态等等。

3、在团队中建立好学习和培训工作，结合公司的文化把自己的工作技能运用到实际工作中，传授给团队中的每一个成员，在团队中培养良好严谨的工作作风。

4、带领小组成员完成领导下达的任务，充分发挥每一个小组成员的能力。

最后我对今天这个竞职演说做个总结，今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对

待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢大家！

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 7

尊敬的领导：

您好！

我是客服部的一名员工 xxx，自 20xx 年毕业与 xx 学院，并与同年 x 月正式加入 xx 公司。

作为一名公司的客服，我们作为公司对外的服务部门，我一直秉承着“要做就要做到最好”的态度，积极的在岗位中履行自己的职责，努力的为公司客户服务，在客服群体中取得良好的印象和口碑。

工作几年来，我通过在工作中不断的累积经验已经在工作外对自我能力的提升和进展。在客服工作上取得了较为出色的能力。并且，在过去的工作中，我担任过，xx 职责，负责配合领导完成了部门的工作和管理任务，取得了一些经验和体会，并于 xx 年中获得了“优秀员工”的称号。经过这些体会和锻炼，我认为自己已经有足够的能力前往更高的平台去发挥自己的实力。俗话说：“不想当将军的兵不是好兵！”为此，面对这次的机会，我主动的推荐自己竞聘客服主管的岗位！

作为一名客服，我十分清楚要担任一名主管需要多少的能力和担当。这个岗位，不仅仅是一一个管理客服员工的岗位，更是一个榜样，一个方向！要让人想到客服，就会想到主管，让大家想到工作，就想到他！要成为一个主管，就必须自己做的比别人更好，比别人更懂，不然，无法服众，难以担当！

当然，除了自身的能力，管理、计划、责任、以及领导力，都是必不可少的要素。作为一名员工，我不敢自大的说自己就是这个岗位的适合者，这是不可能的。没有人天生就是领导的，也不可能一步登顶！但我认为自己足够的基础，有热情的决心和态度！我有目标，有方向！更有去实现这些的计划和态度！

我虽然现在还不能直接算的上是完美的人选，但我一直在坚持学

习和了解客服方面的经验知识，即使在最基础的岗位上，我也没有停下自己对服务和工作的钻研！如果我有机会能够当选客服主管！我会将自己的这份热情和态度，带入到自己的新岗位中！让不断更新，积极进取的思想流入到我们的部门，并成为我们常驻的理念！

我相信，时代是不断进步的，公司也是不断进步的！客服也同样，只有不断的进步，才能让客户满意，才能在市场中宣传，和打响我们 xx 公司的口碑！作为对外服务岗位，我们绝不能对自己的职责妥协！

无论这次竞聘的结果如何，我都会坚持自己的理念，积极向上！永不妥协！

谢谢大家！

前台客服岗位竞聘演讲稿 篇 8

亲爱的各位领导、同事们：

大家好！

首先，我要感谢领导们对我的认可，给了我参与这次与大家一起公平竞争客服主管这一岗位的机会。对此，我真的感到无比的荣幸！所以，在这次竞争中，我也会充分拿出自己的全力，将自己作为 xxx 公司人充满热情和奋斗的精神展现给大家！

目前，我在客服部负责 xx 岗位的工作已经有 x 年的时间了，相信部门中大部分的人都认识我，对我的情况也有一定的了解。

作为 xxx 公司客服部的一员，自打我加入公司开始我一直都以积极的态度和思想去面对自己的工作。通过在这些年来与 xx 主管的学习和请教，我充分掌握了客服方面的工作要求和责任，并且在工作中积极的锻炼自身，与同事们交流沟通，这不仅让我掌握了更多工作的技巧，也更加融入到了这个团队中，努力的发挥了自己的力量，为团队的发展和贡献自己的力量。

在过去的工作中，我也经常作为 xx 主管的助手，在工作和请教中学习了很多客服主管工作上的思想和职责，对这个岗位也有的比较全面的了解。

今天，领导给我们准备了这样的一个公平竞争客服主管岗位的平台，我深刻的感受到公司领导的对我们的期待！竞争是发展的动力，

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/438034014126006141