# 公司中层竞聘演讲稿三分钟(实用13篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-04-17

*演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。公司中层竞聘演讲稿三分...*

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇一**

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事：

大家好！我叫xx，富兰克林有句名言：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天，我正是为推动我的事业而演讲。

泰戈尔曾经说过，“生命应当如夏季的鲜花一样绚烂”。明年，我将步入“而立之年”。如果说人生如同一趟旅程，那么30岁就是一个重要的驿站。站在这个人生的驿站前，回首这么些年的工作和生活历程，我不时会在心中萌生许多思绪，常言道：三十而立，在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能立什么？我深思过，我迷惘过，也无奈过，我知道自己是一个平凡的人。但是，我从未停止过追逐生命绚烂的脚步。

1998年，学校毕业，我成为了一名教师，与一群群纯朴可爱的少年共度了六年的美好时光。高度的责任感和敬业精神促使我在工作上不敢有一丝松懈，这六年当中，不论面临怎样纷繁多变的复杂局面，我都能尽心尽职地做好本职工作。单从教学成果而言，我没有多大收获，是遗憾的；但当我引领一群群孩子走出愚昧迈向文明之时，我又为自己身为一名教师而深感欣慰。是的，我付出了许多，但得到的更多，我学会了组织与协调，学会了关爱与支持。

20xx年4月，通过湖南省公务员考试，我幸运地进入组织部工作，在这里我成为了一名共产党员。在组织部三年来，我先后在研究室、组织科、市直机关工委工作过，现在干部人才科工作。多岗位的磨炼，我在各方面都得到了较大的提高，这一切增加了我参加竞争的勇气和信心。我的优势主要体现在三个方面：

一是工作面前有“闯劲”。对待工作我总是奋力开拓、顽强拼搏，力求做得最好。二是困难压力面前有“韧劲”。俗话说“困难像弹簧，你强他就弱”，无论遇到什么样的困难和挫折，我都能保持积极向上的“乐观主义”精神，正确对待。三是业务面前有“钻劲”。面对工作中出现的难题，总是不会就学，不懂就问，向行家学，向同事学，向实践学，向书本学。

可以说，通过在组织部三年来的认真学习和实际工作经验积累，我能适应组织工作。

大家都知道，组织工作事无巨细，十分繁忙，经常加班加点，有时甚至通宵达旦，但我从没有叫过一声苦，喊过一声累，不管领导和组织交给什么样的任务，从不讲价钱，兢兢业业，一丝不苟认真完成。

香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位同事给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，不负众望，紧紧围绕我部的中心工作，按照“政治坚强，作风正派，业务精通，工作出色”的要求，理清思路，勤奋工作，全力以赴抓好科室和个人自身建设。

一是加强学习，熟悉情况，尽快实现角色转变。

二是扎实工作，锐意进取，努力开创工作新局面。

三是严格管理，加强团结，营造和谐的工作氛围。

四是严以律己，谦虚待人，树立良好外部形象。

各位领导，同志们，勤恳奉献的你们，让我学会了如何做事业；公正而有责任感的你们，让我懂得了要堂堂正正做人。我不敢用谎言去赚起一份信任，因为时间会把我还原，我不敢用短暂的热情和冲动来表现一时的自己，因为生生不息的组织事业需要浇注永恒的心血。我将用青春与活力弹奏起“创先争优”的交响，用智慧与能力描绘出锦绣的前景。我认为我们每个参与竞争上岗的人都拥有了一次宝贵的人生经历，我们的生命将因此而更加绚烂。奥林匹克运动有一句口号，“参与即是胜利”。因此，胜利属于我们每一个人。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”最后，我以一幅对联来结束演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。不管结果怎样，今后，我将一如既住的勤奋学习，努力工作。

谢谢大家！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇二**

大家好！

收获的季节相聚在此，来参加此次总结工作，规划未来，汇报思想的畅谈盛会，我感到无比激动和光荣。在此，作为一名支行人，作为一名银行基层的工作者，我深切的感受到今天的荣誉来自敬业，敬业来自责任，责任鞭策我要善学，务实，进取！

我出生于x年x月x日，xx年毕业于金融系，毕业后十分幸运的来到了xx银行中心支行，从事工作。从上岗的那一刻，我就把《岗位职责》中的职业操作内容作为工作的准绳和执行的标准。多年来，在领导，前辈和同事的关心，支持和帮助下，我一步一个脚印，融入到集体，适应本职岗位。通过工作实践，业务能力得到夯实，工作方法也日趋成熟。

我们中支，是各个不同环节构成的一个有机整体。作为一名基层工作者，只有认真的履行好岗位职责，完成好每一项细小的工作，推动工作的发展，才能实现个体工作的完成，体现出应有的敬业精神和职业素质，获得各方面的认可。做到敬业的关键在于积极向上的人生观，价值观和生活观。只有时刻严格要求自己，才能获得敬业的原动力，才能积极主动，尽职尽责一丝不苟的完成岗位职责。

保持工作成果的有效性，对本职工作今后的全面推动有着重要的.意义。所以我要求自己在今后的工作中要建立效能工作观念，扎扎实实把效能工作落实到实处。

职能有效可以增强干部的公仆意识，提高办事效率，把实践为客户服务的宗旨落实到具体工作中。我会在今后的工作中学会善于学习，用心学习，加快管理效能工作建设。

时刻保持思想的先进性，是管理工作者必须要遵从的职业操守。只有时刻保持思想的先进性，我们才能找出自身的差距和不足，才能提高自身的职业素质，才能不会被违规行为所左右，才能树立起崭新的合规管理人新形象，才能谈得上工作上的务实，素质上的务实，职能上的务实和成果上的务实。

我一直以一个合格的“”来严格要求自己，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，壮大资金存量，发展优良客户，促进资产多元化。主要是加强对市场的研究与分析，增强预见性和洞察力，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，瞄准存款增长点，掌握工作前瞻性，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；还必须带头完成各项任务指标，起表率作用，以带动科室全体员工完成行里下达的各项指标。

（二）、协助上级领导加强内部管理及其他各项工作，确保各项内控措施落实到位。对现行科室各项规章制度进行必要地补充、修订等，确保每项业务与流程均控制在制度规范之内，并切实抓好各项制度的落实，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。

（三）、严格办好资金业务，把好风险关，确保支行资金资产的效益性、安全性和流动性。本着积极主动负责的精神，发展优良客户，促进资产多元化。首先是做到把握新增贷款投向，积极发展三类客户：（1）自收自支能力较强的事业单位。如市医院的改建项目、广电局的基建项目等；（2）产品有销路，市场前景好，有外汇业务的大型企业。（3）楼宇按揭。其次是大力发展票据业务，争取在票据业务方面有所作为。再次是扎实开展国际结算业务，要从我支行现有客户中寻找有国际结算的企业率先开展国际结算业务，逐渐摸索、取得经验，打好基础，力争在国际结算方面取得较大的发展。对拓展业务的过程中，对有关情况及时同支行领导反映，让行领导及时了解情况，为行领导的决策提供有价值的第一手资料，确保我支行各项业务的健康发展。

（四）积极协调好人际关系，确保业展科各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流工作经验、管理客户的心得体会等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结了才能凝聚成一股兴业力量，才能共同发挥各自自身的资源，才能保证业务的健康发展。

锐意进取一直是我党90年来带领中华民族走向伟大复兴的先进性思想，我的管理工作也应该保持和不断的坚持我党在工作中锐意进取的优秀先进性思想，保持高昂的努力奋斗的信心和动力。

做到“敬业善学务实进取”，是我今后工作的重点和方向，我相信在领导，前辈和同事的关怀，支持和帮助下，我一定会在未来的管理岗位上争优创先做出成绩。

保持思想先进性，站好务实创新管理岗，以优异的工作成绩让公司放心，让客户满意。

在结束我的竞岗演说时，我在这里深深地感谢分行给我这样一个公平竞争的机会，不管我能否竞得上这个岗位，我都将一如继往尽心尽责地工作，做一名合格的工作者，做一名优秀的中支人。

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇三**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

首先我非常的荣幸能有资格参加本次店长的竞聘，感谢领导愿意给我这次机会，我如果成功的竞选成为咱们销售分部的店长，我十分的有信心能够带领大家走向新的辉煌，我对自己的工作能力还是非常的有自信的。

我叫某某，相必在座的绝大多数人都认识我，除了新来的几个员工之外，毕竟我也是在这里干了五六年了。今年某某岁，现在担任的事销售经理，我之所以觉得自己能够胜任这个职位的原因有：

我认为一个店长必备的三点品质我都拥有。

1、对待工作十分的细心，这一点从我这几年的工作情况可以直观的看出来，我在工作上从来没有过一次失职，也就是说我从来没有触犯过店里的制度而被罚过钱，这跟我在工作中的细心程度是直接挂钩的。

2、对待客户十分的有耐心，我也是从销售成长起来的，我为什么能从众多销售员当中脱颖而出，成为销售经理？跟我的成单率有很大的关系，我成功的秘诀就是对待客户要有是足够的耐心，无论是多么难缠的`客户，我都会尽可能的满足他们的要求，无论他们有多么的不可理喻，我都会拿出自己的耐心慢慢的让他们的购买欲望增加。

3、我个人非常的有责任心，我认为这是非常难得的一种品质，大多数员工都是未尝拥有的，那是因为我在这里工作了好几年了，对这里的感情也是一般人无法比拟的，所以说的责任心也是源自于此。

首先我从事房地产销售行业已经有八年之久了，之前在某某房地产公司就呆了两年，然后到了我们店又工作了将近六年，按照工作的年龄、经验我想很少有人可以跟我相提并论吧？也正是因为我在这工作这么久了，所以说我对咱们店里的每一项工作任务都了如指掌，如果我上任了，可以马上开展工作，并且对我觉得应该改进的地方进行整改。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇四**

尊敬的各位评委、各位同事：

您们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的`机会。

一、首先，向大家作自我个人工作简介

本人现年xx岁，中共党员，文化，师职称，于xx年xx月参加工作，xx年至xx年在公司办公室工作并担任过主任，xx年xx月通过竞聘，聘任为职务。

二、应聘x部主任的理由

今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把管理工作搞好。但是，我自信：凭自已多年业务工作能力和管理工作，我能把x部工作搞得更好。因此，我竞聘x部主任。

今天，我站在演讲台上，也许有的人认为我对管理工作，没有经验。对此，我不想否认。我相信，在今后工作中，我能和各位很好地合作，有信心有能力把工作搞好。若我竞不上管理岗位，也不要灰心，不论在何岗位工作都能尽自己的能力做好。

谢谢大家！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇五**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司中层管理岗位竞聘演讲，我的竞聘目标xx营业部副经理。

现将本人的主要工作经历和工作情况简要介绍如下：

我叫xx，现任xx营业部经理助理，出生于1970年3月18日，现年33岁，大专学历、中共党员。1987年11月参军入伍，在广州的军区的空军后勤部87249部队服役，由于在部队期间表现优异、专业技术过硬、对待工作认真负责，在部队多次获得嘉奖，曾担任过船艇驾驶班班长，并在部队光荣的加入了中国共产党。1991年12月从部队复员后，我被分配到xxx市话科工作，当时的工种是线务员，由于在工作中踏踏实实、勤学实干，多次荣获先进生产工作者、先进共产党员。为更好的提高自身素质，更大的发挥自身贡献，1997年7月，我参加了成人高等教育招生考试，并成为石家庄邮政高等专科学校的一名学生，专业是邮电财务会计。在学校里，我刻苦学习文化专业知识，团结同学、尊重师长，深得老师和同学的好评。xx年6月，我顺利的从学校毕业，并很荣幸的被分配到xxxx分公司市场部工作，从而展开了充满激情、充满希望的工作和生活。

xx年7月，公司处于分营初期，面临着很多困难，为了尽早投入正常运转，公司建立了自己的营业服务网点、成立了自己的计费中心。我有幸被分配到计费中心工作，负责营收稽核工作，面对工作量大、人员少等实际困难，我毫无怨言的全身心投入工作，为了确保营收工作的正常运转，经常加班加点。由于我公司的稽核工作与电信营业有许多不同点，加之经常开展各种促销活动，给稽核工作带来许多困难，而在此之前，我们并无经验可循，于是我与财务及营业前台的同事经常在一起研究讨论如何更好的发挥稽核工作的作用，制定合理的稽核办法。

随着公司的发展及工作需要，我公司于20xx年6月成立了稽核班，由我担任稽核班长，业务及稽核种类也扩大到了全市范围，为更好的向财务部门提供可信的第一手资料，我经常深入各县营业部了解各种营收情况，并与营收管理人员探讨营收管理办法，及时堵塞各种营收漏洞，确保了公司的营收资金安全管理。在公司领导的关怀和帮助下，经过我与同事们近一年的不懈努力，使我公司的营收管理流程初步具备了正规管理的框架模式。

20xx年4月，根据工作需要，我被分配到市场部综合管理的岗位上工作，由于每月要撰写市场经营分析，负责各县营业部的成绩考核、了解各种市场信息，参与制定各种营销政策，我对公司的市场经营工作有了更深入的认识，在这个岗位上，我学到了许多有价值的东西。20xx年8月，我参加了集团公司在北京邮电管理学院举办的市场营销培训班，对市场营销学和各种营销知识有了更为全面的了解。

20xx年4月，我被市公司任命为xx营业部经理助理，到任后具体分管市场、服务、营销渠道等工作。当时潢川的竞争形势非常严峻，由于xx公司多次采取廉价政策，导致市场空前混乱，包括我们的销售商都先后公开销售xx卡，致使我公司业务出现严重下滑。到xx后我先后对xx的移动市场、营销渠道等情况进行了了解，并向xx经理和xx副经理作了汇报，通过讨论，我们取得一致意见。即根据市场竞争的加剧和营销渠道的波动情况，为避开销售淡季，应积极寻求新的销售方式，组建自己的营销队伍，同时加强服务、基站建设等工作的力度，力争在短时期内扭转潢川的被动局面。

由于市场竞争等原因，xx的xx客户观望消费心理非常严重，以5月份xx师范为例，为节省话费，xx组织员工与我公司和xx公司进行接洽，要求降低月租费、通话费，并不断在我公司与xx之间寻求平衡点，致使移动市场的竞争气氛空前紧张。更有甚者，有些客户在出现较高话费时甚至提出要减免话费的无理要求，威胁说如不减免话费将转网xx。而营销渠道在xx优惠入网政策的诱惑下，大部分销售商均以办理xx业务为主。在这种市场压力下，为稳定xx市场、提高业务发展速度，我们改变了以往的销售方式，组建客户营销服务中心，摆脱过去主要依靠营销渠道发展业务的方式。于六月初抽调部分员工组建了直销服务队伍，深入各乡镇、各单位开展上门直销服务，同时在员工中适时开展业务发展短程赛，六月份当月业务发展即得到了一定的回升。

由于工作关系，直销服务队伍由我分管，在初期的工作中，我与大家一起到各乡镇了解市场情况、发展业务，在这些活动参与中，我深深的被员工们的工作热情和吃苦精神所感动，他们不辞劳苦，顶着三伏的烈日，到各乡镇、村发展业务，为我公司的发展作出了自己的最大贡献。

服务工作

较大的提高。去年我部xx营业厅被团县委命名为“青年文明号”

在抓紧前台服务管理的同时，我部对大客户的服务工作也加强了力度，相继对大客户开展了生日送鲜花、送礼品等业务，得到广大客户的认可与好评。

考核管理方面

为了保证服务质量的常抓不懈，提高员工工作积极性，针对以往绩效考核办法比较粗放的缺点，经向经理请示，由我对绩效考核办法进行了修改，把各项服务指标、工作指标细化、量化，纳入了营业部绩效考核办法，形成了营业部、部室班组、员工个人的三级考核体制。由于新办法规定比较详细，奖罚比较适度，增加了可操作性，有效的促进了员工自觉、自发的规范自身行为，有效的促进了服务质量和业务发展等方面的提高。

营销渠道工作

考虑到县城内的营销渠道在年初有较大的波动，业务发展和销售不理想，因此我部决定首先将农村渠道先期整合，在农村销售商中对部分销售能力强、忠诚度高的代办商，采取了“房子租过来，能人请进来”的方式，既降低了他们的成本费用，又提高了他们的积极性和我部的管理灵活性。

至去年九月底，考虑到销售旺季即将到来，为避免营销渠道一边倒的现象继续出现，我部及时与县城内的各销售商签订了专营协议。为明确专营职责和范围，规范专营店的销售行为，针对协议中罚则模糊不清的情况，我部制定了新的补充协议，重新规定了违规销售的处罚条例。十月份县城内有一家专营商违规办理联通业务，我部发现后当即依照补充协议的相关规定对其进行了处罚，较好的规范了营销渠道、减少了违规销售行为的发生。

20xx年下半年，由于我部充分依托市公司的优惠政策。加之xx全体员工付出了艰辛的劳动，截止20xx年12月20日，我部业务发展达到7803户，完成年计划的100.04；运营收入3161.43万元，完成年计划的101.98；从年初的整体业务下滑到年底各项任务的全面完成，xx营业部打了一个翻身仗，稳定了移动市场，总体工作取得了较好的成绩。

在这一年的锻炼时间里，作为个人工作方面，由于得到经理、副经理的大力支持，本人大胆工作，积极团结同志，争取到了各位同事的`理解，在今年的工作中一直比较顺利。可以这样说，能够到xx与大家一起共事，也是我个人的荣幸和幸运。

这几年，在中国移动这个大家庭里的工作经历，使我体验到了前所未有的激情与喜悦，在这里，我感觉到了发挥自身价值的快乐，在这个企业里，公司领导层求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，使我感觉到一种工作的激情，我认为这个企业就是值得我贡献自己的全部能力，为之奋斗终身的光荣事业。

下面谈一谈对应聘职务的理解

营业部副经理的工作职责应是全力配合经理搞好管理工作，限于分管工作的不同，副经理应主要管理好以下几项工作：一是及时了解市场动态，深入市场的调研与分析，随时与经理保持良好沟通，制定合理的营销策略和市场应对措施，并组织实施，确保公司市场份额的占领；二是服务的管理与考核，在今年的市场发展中，中国移动的主要经营目标是业务与服务双领先，牵涉到服务工作是一种较细致的长期管理，要提高服务质量应不断的、随时根据实际情况来完善、细化管理办法，制定合理的激励措施，为提高整体服务质量，应身先垂范，确保整体服务质量的稳步上升；三是销售渠道的管理，与销售商保持较好的关系，既要保证公司的利益，又要理解和配合销售商，在保证市场销售良好的同时，要严把质量关，确保业务发展的高质量、持续性和长期性；四是网络建设与维护方面，积极贯彻市公司的整体部署，加强基站的建设与维护，不断提高网络运行质量；五是员工队伍的培训与管理，要加强与员工的沟通，既要搞好团结、又要员工理解公司的整体经营思想和经营策略及目的，通过不断的业务学习和培训来提高员工队伍的整体素质。在培训的同时，通过制定更加细化的考核办法，达到加强整体控制和激励地目的。六是随时掌握各部门的运转情况，及时处理各种日常事物，平时多了解员工思想，解决员工实际困难，增强企业凝聚力。

自身优势和任职目标

关于自身优势，可以从以下几个方面来概括，一是我具有较高的专业文化知识，大专学历、是助理经济师，对财务工作和营收管理工作比较精通，这对业务管理具有很大的帮助。二是我对市场工作有较深入的了解，在市场部的工作经历对我有较大的帮助，特别是在xx经过一年的锻炼，我对基层工作有了更深入的认识，积累了一定的工作经验。三是我有作为一个好管理者的素质，我对待工作认真负责、求真务实，能认识自己的不足，勤奋好学，为提高自身素质，我目前仍在不断学习，现在xxx学院参加专升本函授学习。四是我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，能大胆设想管理方法和经营策略。五是我有良好的组织协调能力，我团结同志，与同事关系良好，在管理营销渠道中，与销售商保持了良好的合作关系，与各县区营业部和市公司职能部门能经常沟通，求得了他们的理解和信任。六是我比较年轻，现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。综上所述，我有信心、有能力做一名合格的副经理。但我也深深的明白，作为一名中层管理人员责任重大。

如果我这次应聘成功，我将达到以下几个目标，一是保证市场份额和核心市场的占有，通过合理的营销策划、市场应对措施及管理手段来确保我公司在当地移动市场的服务与业务双领先；二是在管理工作中继续推行三级考核管理办法，在市公司原有的考核办法基础上，继续在服务管理、营销渠道管理等方面进行细化考核，促进公司整体管理水平的提高；三是加强员工队伍建设，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，促进员工队伍整体素质的再提高。

由于明年的市场形势更趋于复杂化，现将主要工作思路、具体措施和预期效果陈述如下：

20xx年移动市场将形成三家运营企业角逐市场的局面，133、小灵通为抢占市场，必然会加剧价格战，对明年的移动市场必将造成较强的冲击，受国家资费政策的影响和目前市场消费能力的限制，我公司明年低端市场的开发将遇到前所未有的阻力。在不断的市场竞争中，我们如何适应今后的市场、稳定客户群、不断增强业务收入已成为下一步的工作重点。

应对措施

（一）在管理方式、人员组合方面作出合理的调整，增强营销、服务队伍的建设，结合当地市场实际，灵活运用各项政策。

（三）密切关注市场动态，采取灵活有效的市场对策，减少客户离网率，及时全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领；随着竞争对手在推广133方面政策优惠幅度的不断增大及其用户的不断增多，133即将从推广初期步入成长期，其用户群将高速增长。作为中国移动，不可能完全阻止其发展，在这个关键时期，我们应保持头脑清醒，认真思考、衡量得失，制定切实有效的应对策略，尽量促使竞争对手减缓发展速度，既要保持与之相比的发展优势，又要确保成本的低投入，这样才能在竞争中保持不败之地。

个人方面

在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合经理的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受员工批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同志学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的管理人员。如果竞聘不成功，我也不会气馁，仍会笑对工作，并积极配合其他工作人员。请大家相信我。

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇六**

各位领导、各位评委、老师们：

大家好！

首先感谢各位领导给予我这样一个锻炼自己、推荐自己的机会。能站在这么多的教育前辈、领导和同行面前展示自我，我深感荣幸！我渴望自己能在教育改革的大潮中实现自己的人生价值，因此今天我站到了这里。

作为一名xx年级负责人，我始终牢记自己参加中层竞聘时的誓言，团结带领全年级的老师们埋头苦干、扎实工作，在年级工作岗位上默默实现着自己的人生价值，得到了各级领导和老师们的认可，也受到了学生及其家长的一致好评，赢得了广泛的\'社会赞誉。

今天我又一次站在这里参加副校长的竞聘，我深知这是一个极具挑战性的岗位，它意味着责任与压力，意味着拼搏与奉献，但我无怨无悔，既然选择了远方，便只能风雨兼程。一中是我的母校，是她培养了我，没有一中，就没有我的今天，再次走进一中大门的那一刻，我就知道自己再也离不开她：因为这里有开拓创新的领导集体，有敬业乐业的教师队伍，还有求知若渴的莘莘学子，更为难能可贵的是学校的领导和老师们不仅为我提供了一方展示自己才华的舞台，也给了我无尽的信心和动力。

各位领导，各位评委，各位同事，今天我来参加竞聘，就是想为自己点起一盏希望之灯，因为我还年轻，就如同那刚刚起飞的大雁，承载着一份份厚重与博大。年轻的翅膀不能停止飞翔，年轻的我们更不能停止追求，因为追求永无止境，因为奋斗永无穷期！

谢谢大家！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇七**

各位领导、同志们：

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加xxxxx燃气有限公司副经理职位的竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇。

我叫xxx，xxxx年生人，xxxx学历，xxxx年x月进入xx公司。在公司工作期间，在公司领导的信任和同志们的关心支持下，曾在xxxx年过的集团公司授予的xxxx称号，我从一名普通员工成长起来，历任xxxxxx、xxxx、xxx、xxxx、xx、xxxx等职务，目前担任xxxx。

1.自身综合素质的优势。从xxxx年进入xx公司以来，曾在多个部门工作，对燃气工程从设计、施工、验收、运行等工作有一定的经验，几年来无论是在什么岗位，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出贡献。

2.学习能力的优势。我在工作中经常总结自身的不足，分析自身的优势和劣势，听取他人意见，不断的调整自我工作态度与工作方法，不断提高自己的管理水平和专业水平。

3.有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题。

4.有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题，都能通过努力，很快的得到解决并有很好的结果。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司的要求，但我将继续为xx的事业发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我个人追求的体现。也使我有机会，站在更高的平台展示自我，实现个人价值的最大化。

我的具体工作思路是：

1、重视培训，打造高素质队伍。对于所有岗位进行全方位培训（包括流程、制度、专业技能、文化等），通过岗位交流等方式，在最短的时间里提升公司人员综合素质。最终目的：员工一职多能，增加自身价值，获得晋升空间。公司得到人才，增强板凳深度。

2、注重安全，全方位管理。理顺各岗位工作流程，深入生产一线，通过检查积极寻找问题。尤其是前期工程施工，要勤检查、多关注、早发现、早处理，降低整改造成的物质成本和时间成本，对发现的问题及时纠正，出现问题的人员通过教育，使其了解问题的`严重性，再从重从严处理。

3、人员管理上体现：能者上、平者让、庸者下、劣者出的思维方式，招聘高素质人才，让合适的人出现在合适的岗位上！对跟不上公司前进脚步的人员，进行淘汰！让公司注入新鲜血液，稳步快速发展。

点，提出意见，解决实际问题。做总经理与员工之间的桥梁，关心员工，解决员工生活、工作中的困难。做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。作为副经理，首先要摆正位置，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，明确自身职责，坚持在总经理领导下，创造性的开展工作。

5、效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，追求效益重点是市场拓展与内部控制。市场拓展，重点放在与政府的沟通协调与公司服务意识增强上.对外,向政府要政策，向政府要效益，向政府要市场，突破现有局面。对内强化服务意识，展xxx风采，以服务促发展；内部控制，先是合理调配气源，减少供销差率。再是严格控制支出，非生产费用三思而后行。节约公司各种资源，杜绝浪费。通过市场拓展与内部控制两种手段，做到开源节流，增加公司的效益。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：“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！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇八**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我竞聘的工作职位是城管科科长。

非常感谢街工委和街办事处给了我这次展示自我、参与竞争的机会！实行中层干部竞聘上岗，是我街办事处贯彻落实区委用人导向、完善干部聘任、深化干部人员制度改革的重要内容，是街办事处加强干部队伍建设的重要举措，对此，我表示衷心拥护、坚决支持，并十分珍惜这样一个难得机会，积极踊跃参与。下面，我将客观地说明我自己所具备的应聘能力，阐述我对做好城市管理工作的总体思路和措施，并且心悦诚服地接受各位领导和同志的评测。

（一）我有较强的组织协调能力。在工作中，能够主动与管理相对人进行有效沟通，及时向领导汇报工作情况，与各有关部门的工作衔接运转良好。在各项工作中都能较好地把握工作原则，多想办法，想好办法，灵活审慎地克服工作中遇到的各种困难，取得了一定成绩。

（二）工作态度端正，能够认真履行工作职责。自xx年4月担任城管科科长以来，能主持城市管理全面工作，制定科室阶段性及年度工作计划并组织落实；负责贯彻落实上级有关法律、法规、方针、政策；拟定科室的规章制度并贯彻落实；维护辖区内的城市环境和城市秩序，整治占道经营和出店经营，控制和查处辖区内的\'违法建设，逐月考核，完成了市城管局和区政府下达的目标任务。

（三）我有较丰富的基层工作经验。工作多年来，我始终坚持在实践中成长，在实践中成熟，在实践中提高，不断丰富和自我完善，通过向实践学习、向领导诚心求教、同志虚心学习，在工作中，我积累了较为丰富的工作经验，能够认真学习城市管理方面的法律和法规、熟练掌握了许多工作技巧和方式方法，具备了处理各种复杂和突发事件的能力，具备了和谐解决各种工作矛盾的基本素质。

非常感谢领导和同志们给我一次自我推荐的机会。

谢谢大家！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇九**

尊敬的各位领导，亲爱的同事家人们：

你们好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。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。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx，家住在xx，对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们xx公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随！祝愿我们xx公司明天会更好！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇十**

尊敬的各位领导、各位同志：

大家好！

我叫xxx，xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历，年毕业于大学，系同年进入保险公司，在其支公司工作至今，先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。我竞聘的职位是综合科主管。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识。为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲。我们保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，公司进行了一系列的改革，这次人力资源改革便是其中的一个重要内容。\"变则通，通则顺\"，有改革就有活力，在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，为中国的民族寿险业争光。我部作为市市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量。我们的业绩节节高，我们的发展一天比一天好。与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台，做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后，我就进入保险公司分公司部工作，虽然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，这对我的工作帮助很大。同样，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动，少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

我的职位所在综合科，所谓\"近水楼台先得月\"，使我对办公室的工作情况比较了解，对其工作流程较为熟悉，能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨。

竞聘后的几点想法：

一、认清综合科工作在公司整个管理工作中所处的位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等。

1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3、多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

四、增进办公自动化进程，在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花。如可以用pointpont制作课件，使我们的外勤在展业时对客户更有说服力；有意识的选用一些管理软件对内部单证，文件等进行更规范有效的管理等。

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备“心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使的明天更加辉煌！

我的演讲完毕。谢谢大家！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇十一**

尊敬的各位领导，亲爱的同事家人们：

你们好！

大家好，首先作一个自我介绍，本人xx，现年xx岁，在营业部工作，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户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。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。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。

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xx、如xx中心主任xx等等，和我都是很铁的。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。

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xx万。

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，抢占个人住房货款市场，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xxx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、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。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为xx行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇十二**

尊敬的公司领导、各位评委：

首先，我非常感谢各位领导给了我这次竞聘的机会。我今天的演讲内容主要分两部分：一是竞聘初中中层领导的优势，二是今后工作的打算。

中层干部是学校领导开展工作的左右手和参谋团，更是学校部署工作、实施工作的执行者、推动者。我愿意加入中层领导的队伍，协助校长做好学校的各项工作。

我竞聘初中中层领导，觉得我具有以下优势：

1、九年的工作历练，让我具备了比较扎实的工作能力。从20xx年参加工作起，我代过七届毕业班，七年班主任，在学校教务处配合工作也已经四年。尤其是在农村远程教育工程的实施中，我付出了巨大心血，组织教师们学习，推动电教设备在教学中的应用，与学校老师们共同进取，使学校成为全省闻名的农远应用先进单位。在学校教务处工作的几年中，我深知教务处工作的职责、任务，并对编排课表、组织考试、档案建设等工作比较熟悉，近十年的一线教学工作让我具备了比较扎实的业务能力，在协调工作方面也体现出一定的潜力。

2、对教育事业的热爱，使我始终把教育作为自己的事业。在工作中，我始终坚持以学校工作的需要为己任，从来是不讲价钱，服从学校安排。xx年，我接初三数学课时，根据实际情况，我不但接受了班主任工作，而且兼代化学课，每周上三次晚自习，毫无怨言。从xx年起，我代初三化学课，并全面负责学校的电教应用，还在教务处配合工作，一肩三挑，仍尽职尽责地完成每一项工作，并取得优异成绩。

3、三十而立，我占有年龄上的优势。如今我身体健康、精力旺盛，这保证了我能有充沛的精力投入自己热爱的工作中去。

总结我自身的情况，我认为我有条件、有能力胜任初中中层领导的工作，如果我竞聘成功，我将在学校校长的领导下，从以下几方面开展工作：

1、认真履行工作职责，严格要求自己，加强学习，不断提高自身素质，适应课程改革的发展。

2、在工作中规范合理地组织听评课活动、教研活动，结合远程教育和新课程改革实际，推动学校教学工作创新发展，和广大教师一起圆满完成学校各项工作，创造新的辉煌。

3、与各科室协调配合，努力做好学校各项工作。

各位评委，我相信，凭着我的政治素质、工作热情和脚踏实地的精神，我一定能把中层领导的工作做好，决不会让大家失望。

**公司中层竞聘演讲稿三分钟篇十三**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

首先，由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与xx财产保险公司共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无返顾地走上了这个挑战自我的讲台，参加客户服务部经理助理的竞聘。此刻，我最想说的一句话就是：“请相信，我能行”。

为了便于大家对我有一个较全面的了解，我先简单介绍一下自己的情况：

我叫xx，xx年9月出生，大专学历，入党积极分子。我xx年9月加入xx财产保险股份有限公司xx中心支公司，历任业务发展部副经理、经理等职务。

首先，我热爱工作，具有较强的工作能力

记得有人曾经说过，做不好工作的理由可以有很多，但要做好工作，只需两个字就够了，那就是热爱。我虽然来到公司的时间不长，但我深深地热爱着自己的工作。xx年来，正是这份热爱，激励着我挥洒汗水，拼搏奉献，书写辉煌。由于在工作中业绩突出，我曾经获得展业精英，展业能手等荣誉称号。而且，由于一直做部门负责人，主持日常工作，也锻炼提高了我的管理能力，这些都是我做好今后工作的有力保障。

其次，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，能够承担繁重工作的压力和挑战，永远不向困难低头；同时，我为人谦和，能够较好地团结、带领大家做好工作，具有良好的群众基础；另外，我刚过而立之年，有着年轻人特有的热情与干劲，可以创造性地开展工作。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn