# 营销电信岗位竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-05-29

*在现在的社会生活中，我们用到演讲稿的地方越来越多，讲话稿是人们在各种会议和一些较庄重、隆重的场合上发表带有宣传、指示、总结性质讲话的文稿。相信写演讲稿是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编收集整理的营销电信岗位竞聘演讲稿，供大家参考借鉴，希...*

在现在的社会生活中，我们用到演讲稿的地方越来越多，讲话稿是人们在各种会议和一些较庄重、隆重的场合上发表带有宣传、指示、总结性质讲话的文稿。相信写演讲稿是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编收集整理的营销电信岗位竞聘演讲稿，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**营销电信岗位竞聘演讲稿1**

各位领导，各位同仁：

大家好!

首先，简单介绍一下自己。19\_\_\_\_年毕业于电信专业技术岗位竞聘演讲稿营口大学微机应用专业，被分配到营口市第一粮库工作，后于20\_\_\_\_年考入营口有线电视台，从事宽带网的安装工作至今。

我竞聘的职务是技术开发部主任这一职务。决定参加这次竞聘前，我考虑了很多，而且我的处世哲学就是不与人争。我之所以参加这次竞聘演讲，基于以下几方面考虑：一方面，表明我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任，我相信，通过这次竞聘活动，必将使公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端;另一方面，抱着学习的态度，这次演讲，虽说是\"陪太子读书\"，但我想能够锻炼自己的能力，展现自己的才华，目的就已达到，并借此机会和大家交流思想，准备让大家评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑选。何况一位名人说过：\"不想当元帅的士兵，绝对不是好士兵!\"。最终我还是站到这里。

竞聘技术开发部主任这个竞聘行政科综合管理员岗位演讲职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

首先，我具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风。

我为人处事的原则是：老老实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道，不重名利，不计较个人得失，曾获20\_\_\_\_年中心先进工作者的称号。

在个人修养上，认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过专业技术人员竞聘演讲稿不断学习，修炼培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。

在工作作风上，能吃苦耐劳，认真负责，没有出现过大失误。别人不愿做的事我做，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。

其次，熟悉具体业务和具有一定的专业知识。由于所从事的工作同计算机相关，新技术层出不穷，知识更新快，自己从未放松学习。

诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：中教高级专业技术岗位竞聘演讲稿与领导，大家交心，交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，泼辣不够。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想。

首先，随着ip平台的改造成功，我们的网络逐渐完善，历数目前我市internet服务接入网的服务商，我们优势明显，网络内容的建设日益重要，应加大在网络内容建设方面的力度，以吸引更多的用户，创造更好效益。

最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，技术主管岗位竞聘稿我将珍惜这个机会，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，尽现。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!

**营销电信岗位竞聘演讲稿2**

今年以来，“群雄逐鹿、硝烟弥漫”是当前电信市场的形象比喻。为了适应日益加剧的电信市场竞争态势，积极应对加入WTO所面临的新挑战，我们必须树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念，进一步加强上海电信的营销策划和推广工作。

营销策划和推广工作是为了配合营销战略的实施，因而作为营销策划人员要时刻明确公司的工作目标和工作重心，并紧紧围绕这一工作重心开展工作。我认为的营销策划和推广工作首先要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

如果我应聘成功，我将认真履行岗位职责，努力要求自己在今后的工作中从更高的角度去思考问题和解决问题，更宏观更全面地研究市场策略，并从以下几个方面开展工作：

一、搞好电信市场调查与分析

随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

二、制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新;坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念;建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性;切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念;实施品牌经营战略，不断提高企业形象;根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

三、强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

四、提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

自19\_\_\_\_年进入电信公司以来，我先后从事过s—1240维护、ISDN技术支撑、营销策划工作，对电信市场有了比较全面的了解。通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的\_\_\_\_业务市场策划活动。如和\_\_\_\_节目组合作推出了电话入围拨打热线，该热线做到了普通电话费拨打，又能承受大话务量冲击的特性，项目得到了企业、电信公司和广大彩民的认可，在获得良好的社会效应的同时也取得了良好的经济效益，之后在这基础上又争取到了有奖发票拨打热线项目，成功地开发了\_\_\_\_业务的应用并予以规范，为\_\_\_\_电信树立了良好的品牌形象。

我自信我有能力胜任\_\_\_\_营销策划与推广工作。

**营销电信岗位竞聘演讲稿3**

欢迎您访问，尊敬的各位领导和评委：

大家好!

公司的这次人力资源改革是公司本年度的一项重大举措，得到了广大员工的积极响应。从公司的利益最大化考虑，也为了实现个人发展，我选择参加业务支撑中心数据技术支持岗位的竞聘。首先我谈一下对\_\_\_\_\_\_数据业务的认识：

目前对电信运营商来说，用户高增长的重要性已经让位给了运营收入的增长，而各大电信运营商竞争已呈白热化的趋势，后果是语音业务ARPu值下降已成趋势，为了保持收入的持续上升，必须找到新的业务增长点，数据业务将担负起启动电信业新一轮增长的重任，各大运营商都在大力发展数据业务，可以说，谁抓住了数据业务，谁就在以后的竞争中处于优势。

集团公司今年也在全国开展了“打造数据精品网”的活动，而\_\_\_\_\_\_数据网网络总体规模比较小，不像电信那样提供大规模的互连网接入业务，应该以大力发展有移动特色的数据业务为主，如：短信、WLAN、无线DDN，为以后发展以3g为代表的移动多媒体业务做准备。数据技术支持岗位的目标是做好数据网络维护工作和数据业务支撑，开发相关的增值业务，为集团用户提供信息化整体解决反感，积极进行数据网的网络优化和技术储备，积累移动数据网建设和维护经验，积聚相关维护人才。

\_\_\_\_\_\_现在的数据网包括：mDcN、cmNET、短信、oA、1860、gRPS等系统，它牵扯到计费、传输、交换、1860等各个部门，而开展数据业务也多种多样，也因此对于数据技术支持这个岗位，需要一位兼有计算机、传输、无线通信的专业知识的人才，他既要有丰富的维护经验，又要具有一定的开发能力，还要对对数据业务熟悉。我认为，数据业务技术支持岗位要做好下面的工作

1、数据据业务相关网络设备

2、的技术支持和网络维护工作

3、向集团用户提供信息化整体解决方案

4、开发可增值的数据业务

5、数据业务分析、统计工作

对于这个岗位，当然需要有较强的责任心和敬业精神，这是起码的要求，除此之外，我觉得我有以下几点优势：

1、我毕业于武汉测绘科技大学计算机系，专业非常对口

，在大学的四年里，我系统地学习了计算机专业的课程，具有扎实的基础知识，对于新事物、新设备、新技术有着强烈的求知欲望，能够很快地接受并加以应用，特别擅长利用互联网来分析、解决问题。

2、我具有较强的专业能力和丰富全面的数据网的维护经验

我曾在计算机中心工作了三年，负责前台微机、网络、主机的维护，又开发过亲情号码、一元包干的业务。当时除了处理计算机中心的业务之外，我还独立承担着1860、短信中心的维护任务。在传输中心的一年里，我主要的任务是维护cmNET、mDcN、oA等设备，侧重学习了路由器、数据交换机的知识。可以说，计算机、数据通信、传输、交换知识我都均有涉猎，知识面较为全面。在长期的维护过程中，我的技术水平得到了长足的进步，积累了丰富的维护经验，能够单独处理网络故障。在省公司七月份组织的全省数据网维护专业人员的考试中，我名列前茅，获得了“数据网技术标兵”，我很自信在技术能力上我完全能够胜任这个岗位。

3、我对本地数据网的运行情况非常熟悉。

我刚到数据机房时，当时，基础资料非常匮乏，而且省公司对于数据网也没有相关的管理制度和维护计划。经过几个月的奋战，在其他同志的\'帮助下，我们对机房的资料、环境进行了整理，各类标签、走线进入了标准化行列，摸清了第一手的基础资料;根据\_\_\_\_\_\_的实际情况和省公司下发的文件，制定了相应的维护细则、作业计划，建立了包含了局数据修改、系统备份、软件版本、系统运行等一系列原始记录;对于故障处理，通过故障资料库和专线用户资料库的建立，为及时有效的处理各类故障提供了有力的依据。在去年年底的全省组巡中，我们拿了并列第一名今年的组巡，我们的维护的项目名次也比较\_\_前，在今年打造数据精品网的活动中，我个人获得了“先进个人”的称号。

4、我具有较强的开发能力。据两个例子：

1、数据网必须对每天的设备进行详细的记录，以前每天都是手工登陆到设备上执行各种指令，做完一次差不多需要两个多小时，而且还容易出错，后来我利用自己编程的特长，编写了自动登陆程序，使得检查时间缩短为十分钟。

2、为了提高cmNET的竞争力，我花了两个星期的时间，开发了VoD视频点播系统。

5、在数据网维护过程中，要经常跟用户、厂家联系，遇到棘手的问题，还要得和兄弟部门、省公司联系，这些基本上都是由我来负责与各方面联系协调，这使得我在数据维护方面有着较高的认知度。

6、由于我在计算机中心干过三年，对于数据统计工作很熟悉，所以我可以自己亲手进行数据业务的统计工作，并作出分析和研究。

如果我能够得到大家的认可，我将会积极配合其他人员，提出一系列意见和建议进一步提高数据专业的维护水平，来提高\_\_\_\_\_\_的业务收入和知名度。对此，我有几点设想：

1、这半年以来，有不少的互联网专线用户退网，其中还包括610、供电局等大客户，主要的原因是我们只有接入功能，没有提供相应的增值业务，据调查，大部分的用户上网是为了娱乐，特别是视频点播、在线游戏等业务，我们也可以像电信一样，开发电影VoD、音乐在线、游戏在线业务等增值项目供用户选择。也可以选择和游戏开发商合作，这样为本地数据业务的顺利开展提供筹码。

2、由于在维护过程当中，发现许多问题具有共性，我们可以架设一个网站，把一些常见问题及解决方法放上去，还可以放一些电脑知识、补丁软件，系统升级软件，大家可以随时上去学习。还可以通过开展培训的方式，努力提高一般维护人员和县市分公司维护人员的数据网络维护水平。通过各种途径学习兄弟公司、合作伙伴甚至竞争对手的先进经验，将之运用到\_\_\_\_\_\_移动据网络维护工作中来。

3、由于我们接入方式只有2m和光纤，没有电信的接入优势，成本比电信的ADSL要高得多，但并不是就不发展接入用户，我们也有自己的优势，就是一我们的传输资源比较富余，二是我们可以提供一些捆绑的数据业务。由于本地传输网的升级，其传输设备可以带有LAN口，这意味着我们可以大大地节省成本，使得城域网的建设成为可能，数据网的下一步工作就是配合传输打造城域网。在此基础上，应该增加多样的接入方式，特别应该推广WLAN接入方式，它有效地解决了最后一百米的接入问题。

4、由于以前的工作基本上是数据维护，对业务方面涉及地相对较少，跟客户的接触工作也仅限于维护方面，跟用户直接打交道很少，我想从几个方面提高自己，

一是尽快地熟悉各种数据业务，包括用途、资费、使用方法，

二是利用自己计算机能力较强的优点，掌握各种数据业务的数据统计方法，这样就可以了解数据业务的发展特点，做好相应的分析研究工作，这一点要向有经验的同志学习。

三、加强对集团客户的服务的支撑工作，可分为两方面：

一是要根据用户的实际情况，发挥移动自身的优势，给用户提供确实可行的信息化整体解决方案，

二是做好用户的售后服务工作，包括提供处理障碍的技术支持和对用户提出的新的需求开发新的数据业务项目。

5、对数据网存在的问题，积极分析问题根源，制定并实施相应的解决方案。

如果我能够竞聘成功，请大家放心，我一定能将数据网的支撑工作做好。

最后谢谢各位领导和同事来参加我的竞聘演讲!

谢谢

**营销电信岗位竞聘演讲稿4**

尊敬的各位领导和评委：

大家好!

我选择参加业务支撑中心数据技术支持岗位的竞聘。首先我谈一下对\_\_\_\_\_\_数据业务的认识：目前对电信运营商来说，用户高增长的重要性已经让位给了技术岗位竞聘演讲稿运营收入的增长，而各大电信运营商竞争已呈白热化的趋势，后果是语音业务值下降已成趋势，为了保持收入的持续上升，必须找到新的业务增长点，数据业务将担负起启动电信业新一轮增长的重任，各大运营商都在大力发展数据业务，可以说，谁抓住了数据业务，谁就在以后的竞争中处于优势。集团公司今年也在全国开展了“打造数据精品网”的活动，而\_\_\_\_\_\_数据网网络总体规模比较小，不像电信那样提供大规模的互连网接入业务，应该以大力发展有移动特色的数据业务为主，如：短信、、无线，为以后发展以为代表的移动多媒体业务做准备。数据技术支持岗位的目标是做好数据网络维护工作和数据业务支撑，开发相关的增值业务，为集团用户提供信息化整体解决反感，积极进行数据网的网络优化和技术储备，积累移动数据网建设和维护经验，积聚相关维护人才。\_\_\_\_\_\_现在的数据网包括：、、短信、、、等系统，它牵扯到计费、传输、交换、等各个部门，而开展数据业务也多种多样，也因此对于数据技术支持这个岗位，需要一位兼有计算机、传输、无线通信的专业知识的人才，他既要有丰富的维护经验，又要专业技术人员竞聘演讲稿具有一定的开发能力，还要对对数据业务熟悉。我认为，数据业务技术支持岗位要做好下面的工作。

1数据据业务相关网络设备⒉的技术支持和网络维护工作

2开发可增值的数据业务

3数据业务分析、统计工作

4向集团用户提供信息化整体解决方案

对于这个岗位，当然需要有较强的责任心和敬业精神，这是起码的要求，除此之外，我觉得我有以下几点优势：

⒈我毕业于武汉测绘科技大学计算机系，专业非常对口。

⒉我具有较强的专业能力和丰富全面的数据网的维护经验。

⒉我对本地数据网的运行情况非常熟悉。

⒋我具有较强的开发能力。

⒌在数据网维护过程中，要经常跟用户、厂家联系，遇到棘手的问题，还要得和兄弟部门、省公司联系，这些基本上都是由我来负责与各方面联系协调，这使得我在数据维护方面有着较高的认知度。

⒍由于我在计算机中心干过三年，对于数据统计工作很熟悉，所以我可以自己亲手进行数据业务的统计工作，并作出分析和研究。

如果我能够得到大家的认可，我将会积极配合其他人员，竞聘行政科综合管理员岗位演讲提出一系列意见和建议进一步提高数据专业的维护水平，来提高业务收入和知名度。对此，我有几点设想：

⒈这半年以来，有不少的互联网专线用户退网，其中还包括⒑供电局等大客户，主要的原因是我们只有接入功能，没有提供相应的增值业务，据调查，大部分的用户上网是为了娱乐，特别是视频点播、在线游戏等业务，我们也可以像电信一样，开发电影、音乐在线、游戏在线业务等增值项目供用户选择。也可以选择和游戏开发商合作，这样为本地数据业务的顺利开展提供筹码。

⒉由于在维护过程当中，发现许多问题具有共性，我们可以架设一个网站，把一些常见问题及解决方法放上去，还可以放一些电脑知识、补丁软件，系统升级软件，大家可以随时上去学习。还可以通过开展培训的方式，努力提高一般维护人员和县市分公司维护人员的数据网络维护水平。通过各种途径学习兄弟公司、合作伙伴甚至竞争对手的先进经验，将之运用到\_\_\_\_\_\_移动据网络维护工作中来。

⒊由于我们接入方式只有和光纤，没有电信的接入优势，成本比电信的要高得多，但并不是就不发展接入用户，我们也有自己的优势，就是一我们的传输资源比较富余，二是我们可以提供一些捆绑的数据业务。由于本地传输网的升级，其传输设备可以带有口，这意味着我们可以大大地节省成本，使得城域网的建设成为可能，数据网的下一步工作就是配合传输打造城域网。在此基础上，应该增加多样的接入方式，特别应该推广接入方式，它有效地解决了最后一百米的接入问题。

⒋由于以前的工作基本上是数据维护，对业务方面涉及地相对较少，跟客户的接触工作也仅限于维护方面，跟用户直接打交道很少，我想从几个方面提高自己，一是尽快地熟悉各种数据业务，包括用途、资费、使用方法，二是利用自己计算机能力较强的优点，掌握各种数据业务的数据统计方法，这样就可以了解数据业务的发展特点，做好相应的分析研究工作，这一点要向有经验的同志学习。三、加强对集团客户的服务的支撑工作，可分为两方面：一是要根据用户的实际情况，发挥移动自身的优势，给用户提供确实可行的信息化整体解决方案，二是做好用户的售后服务工作，包括提供处理障碍的技术支持和对用户提出的新的需求开发新的数据业务项目。

⒌对数据网存在的问题，积极分析问题根源，制定并实施相应的解决方案。

如果我能够竞聘成功，请大家放心，我一定能将数据网的支撑工作做好。

最后谢谢各位领导和同事来参加我的竞聘演讲!谢谢!

**营销电信岗位竞聘演讲稿5**

尊敬的各位领导、各位评委：

我叫张绍钰，毕业于河南财经学院，会计\_\_，20\_\_\_\_年应聘到洛阳移动通信分公司市区营业部工作。今天，对我来说，与其是竟聘优秀员工这一荣誉，不如说是给我一个检验自我、寻找差距的机会。以下是我的竞聘报告，请各位评委审阅：

一、刻苦学习业务知识、真心服务广大用户

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的\_\_甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。

碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。

突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不绕，坚持让我培付她的时间损失，无论我怎样耐心的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。

几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不被过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些\_\_吧”普普通通的一句话使我却再也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢!

二、从基础工作入手，努力工作，确保工作质量和成效

20\_\_\_\_年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，\_\_奏出精\_\_的乐章!当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记，草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合\_\_文字材料及市区营业部内部管理制度;做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定\_\_的繁杂工作，用\_\_、甜、苦、辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。

由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化;通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的\_\_苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

随着公司规模的不断壮大，市区营业部从20\_\_\_\_年底全部员工只有100余人，增加到如今380余人，营业厅从最初的几个增加到如今的25个，办公室的工作无形中一天天加重了。

在人员及部门增多起来后，人员基础管理中的难度进一步加大，首先是人员离职、请假问题，由于人员多且较为分散导致工作流程不畅，部门与部门间沟通环节不协调，辞职、请假没有及时上报人力部，给工作上造成了不便，当我了解到这一情况后，结合市区营业部实际情况，通过两次修定完善，\_\_了《市区营业部人员离职管理办法》、《市区营业部假期管理办法》等一系列规章制度，进一步理顺了工作流程，细化了基础管理。

转眼到了20\_\_\_\_年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近350名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰\_\_的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

三、工作中汲取营养，不断完善自我

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《\_\_邮电报》、《\_\_移动周刊》等\_\_\_\_报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验\_\_、特\_\_\_\_的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。

不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养。20\_\_\_\_年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票!给我一次机会，我将还您十分精\_\_!这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

**营销电信岗位竞聘演讲稿**

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