客户经理竞聘演讲

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天能有机会参与，我心情非常激动。

一、工作回顾

二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位。

2、我只有近六年营销工作经验。

3、我营销员四级证书于XX年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，俗话说年轻就是资本我有足够的经力和时间去做好自己的工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责,工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。

6、和客户沟通的及时性。

7、学会双赢思考。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供温暧般的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。

如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。