**体育彩票优秀党员个人先进事迹材料┆代写文章┆范文17260**

**早该帮 编制**

体育彩票优秀党员个人先进事迹材料

海尔公司总裁张瑞敏有这样一句名言：“什么是不简单？能够把简单的事千百遍都作对，就是不简单；什么是不容易？能把大家公认的非常容易的事情认真地做好，就是不容易。”在长沙电信分公司，我是一个普通得不能再普通的人，九年如一日，做着一份平凡得不能再平凡的工作——在大客户部担任客户经理。在这九年中，我积极投身于电信事业，把自己的人生支点架在大客户部这个平台，在领导的鼓励和关怀下，在同事们的精诚帮助下，我“最新优秀共产党员事迹材料”，把这份工作做得有滋有味、有声有色。

目前，我负责湖南省人大、省体育彩票中心、省林业厅等12家大客户单位，而且以出色的工作能力和业绩，赢得公司“四星级服务员”,先进工作生产者等光荣称号，2000年荣获“百万电话大行动”三等功，2001年被公司聘任为“营销工程师”，1999年、2000年连续两年被评市建委系统为“优秀党员”，今年又再一次荣获市建委系统“优秀党员”光荣称号！

一、发扬团队精神，共同融入企业文化，发挥团队力量。

加盟长沙电信以来，我深深感受到了公司中团结奋进、善于战斗、勇于创新、甘为奉献的和谐氛围。在公司企业文化的熏陶下，我养成了“事事以公司为重，处处想在前、做在前”的工作作风。记得刚刚作大客户经理之初，我勇气可嘉却经验不足，在个人营销过程中屡屡碰壁，因而情绪低落，甚至萌生退意。在这种情况下，我们的\*\*领导，从精神上给了我无微不至的关怀和引导，耐心地帮我分析原因、找差距，以强烈的责任感和使命感带领我进行调研和分析，找出了主要的症结，并积极帮助我克服了焦虑、惧怕、信心不足等心理问题，引导我一点点融入电信的企业文化，让我意识到，成功不是一个人的单打独斗，而要靠团队“协作”，共同奉献，大家通过合作达到集体的成功。从此我坚定地在为客户服务的路上奋斗了近9年，而且发扬“记优秀党员先进事迹材料”精神，对需要帮助的新同事总是及时伸出援助之手，帮他们尽快融入企业文化。

面对激烈的市场竞争，在\*\*项目中，客户经理\*\*\*心理准备不足，有畏难情绪。我便和部门主任与他共同应对市场竞争，参与客户谈判，采取有效办法，阻止了其他运营商一次又一次的进攻。针对客户的大型通信需求，我们还成立专项小组；从部门领导、支撑经理、班长以及其他班组的客户经理都予以支持和帮助。我们还得到了后端部门的支撑，组建了虚拟团队，共同走访用户，通过公司团队的力量终于拿下了这个项目。

二、加强沟通协调，.以客户为中心强化营销，在为客户提供优质高效服务的同时实现双赢。

作为一名大客户经理，我认为只有以“车间主任先进个人推荐材料”为前提，想客户之所想，急客户之所急，才能赢得客户的信任度和忠诚度，确保客户逐步使用我公司业务，从而保证收入与业务量指标的不断攀升。

在日常营销服务工作中，我积极走访客户，挖掘市场潜力，推广和发展公司的新业务、新政策；同时热心给客户做好通信参谋，根据客户实际情况、站在客户的角度，为客户制定个性化的通信合作方案，由以往“单一化的通信服务”逐步转变为向客户提供综合性、个性化服务，在为客户带来最大的经济利益和价值的同时，也使我公司效益稳步提高。

湖南体育彩票热线系统整体解决方案项目，是省公司大客户服务部05年至06年度组织实施的探索性重大战略转型案例，是公司暨福利彩票热线系统后又一在全省范围内用VPDN组网的大型彩票热线系统。该项目计划初期，就受到来自网通、移动等竞争对手的多方竞争，对手纷纷许诺给与客户大幅度的优惠政策。

作为负责该单位的客户经理，我与大客户部的同事们及时了解到这一项目的重要，对于我们而言，集体利益高于一切，公司的需要就是前进的号角！我们三管齐下，一方面充分发挥团队精神，集思广益，团结互助，每个人都充分发挥自己的人际关系，及时联系省、市两级公司相关部门，调动一切积极有利因素；另一方面放弃了一切休息时间，迅速根据客户的实际要求和经营特点制定了一整套个性化的通信合作方案。同时，我和同事们还多次上门走访客户，并积极提供最优质服务。只要客户单位来一个电话提出问题，哪怕是深夜，我们都会立即赶往客户单位，并在第一时间内解决问题。我和同事们优质、热情、周到的服务终于打动了客户，优秀共产党员先进材料，使我公司最终排除众多通信运营商的竞争，赢得了此项目关键性设备的系统组建工程。

目前项目首期已实施与广州大区中心联接，完成系统试运行并转入正常使用。正进行第二期与增值业务的补充协议拟定，计划7月中旬签订协议。而此项工程项目的签订，客户将采用我公司ADSL+VPDN线路共计576条，每年公司收入达69.12万元，同时使用2M数字电路、VIP机房机架、VIP机房共享100M上网专线等技术业务，预计该整体项目将每年为公司创造直接经济价值达124.57万元。

三、强化服务理念，树立企业品牌，实施关系营销，保障客户稳定。

在日常服务方面，我从客户决策层到使用层，自上而下地开展营销攻关工作，力求将“网络好，服务更好”的服务理念影响到每一位客户，在每一位大客户心目中树立起中国电信的企业品牌形象。工作中，只要客户有想法，我就有思路；客户没有想法，我也能切身处地为客户规划出通信网络构架与发展前景，使每一位客户都能体会到快速、便捷、优质、有效的大客户服务质量。

2005年至2006年，我所服务的大客户单位中有75%是采用小交换机的方式进行通信的，因而可以说是各路运营商的必争之地。其中湖南省人大采用小交换机容量在1300门左右，每年通信收入40万元左右。早在2005年初，网通客户经理就多次上门劝说该单位使用其资费标准较低的DID通过等位拨号方式进入网通本地网。

当时，我迅速意识到这是一次商机所在，作为负责该单位的客户经理，我及时与公司领导进行了沟通，在领导的大力支持和关怀下，我与公司相关部门组成了应急小组，迅速制定整套应对方案。首先我利用多年来与客户建立起的关系网积极引导客户转换通信方式，与该单位的领导轮番接触，渗透改制意向，并先后多次利用业余时间邀请该单位领导及通信方面的工作人员参加一些社会活动，从而拉近了电信们与客户之间的距离，取得了客户的信任。在公司多方的配合支撑下，制定了灵活的营销策略，并邀请人大领导一道多次召开技术论证会，对技术方案作了详细的研讨、论证，并反复进行了测试。

关键词：体育、彩票、体育彩票、优秀、党员、优秀党员、个人、先进、事迹、材料、事迹材料、代写、文章、范文、17260

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-18005.html