

2023年制造业总经理年终总结 副总经理 工作总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

制造业总经理年终总结 副总经理工作总结篇一

时光飞逝，2014年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就2014年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织 and 参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”共产党员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

1. 以生产经营为主线抓好生产运行管理

稳脚；（3）积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动（一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动；每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成），为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则；干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中；通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。

三. 五早会检查生产. 指导生产, 坚持现场督促指导生产, 要求执行力. 要求质量保证按时完成, 并主动配合加工车间. 六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。（5）靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故。

安全生产工作电力企业稳定发展的基础工作，是电力企业永恒主题。我深刻地认识到“安全是基础，设备是重点，管理是关键，人员是保证”的真谛。坚持“以人为本”的理念

和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对安全生产的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；今年在安全管理工作上我积极推进6s管理，即为了树立我公司良好的外部形象，在全公司范围内全面推行整理〔seiri〕、整顿〔seiton〕、清扫〔seiso〕、清洁〔seiketsu〕、素养〔shitsuke〕、安全〔safety〕的6s管理模式，我将6s管理活动分四个阶段进行开展，即宣传发动阶段、全面实施阶段、总结提高阶段、巩固成果阶段，通过6s管理，改善了我公司办公环境和生产现场面貌，提升了全体员工的工作品质，树立了我公司良好的外部形象；今年6月份，我们还结合全国安全生产月的契机，在分公司开展了“大战六月”劳动竞赛及产品外观质量竞赛活动，通过竞赛，大大激发了职工的主人翁责任感。全年没有发生一起安全事故，确保全公司安全管理工作的平稳运行。

该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

回顾过去的一年，自己在工作上许多的不取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着不足之处，如1、工作中态度急躁，过于追求完美；2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制；今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作；二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

制造业总经理年终总结 副总经理工作总结篇二

1、和去年同比分析□20xx年1—6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

3、占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已经过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、 技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川 、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、 优耐特、 杨凌万隆制药、 西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条 的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a) 完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

d) 完成了车间照明的改造工作；

e) 进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并

得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。

2、销售信息量不足，宣传力度不够。

3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。

4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划

性不强，业务能力和素质等方面有待提高。

5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。

6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。

7、现场管理仍不到位，亟待加强。

制造业总经理年终总结 副总经理工作总结篇三

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间□xx年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为xx事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就xx事业部市场经营情况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙xx及各位领导厚爱，从xx年xx月担任xx事业部营销副总，进入xx事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留xx万元（基本上无法收回），应收款遗留xx万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了xx□xx□xx应收款共计xx万元。并就xx公司要求的质量索赔事宜同xx高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在xx的理解、支持、配合下，至xx年xx月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失xx万元。

我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在xx新开发的客户中，成功地处理好了同xx的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同xx分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和xx公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对xx事业部的指示，为xx事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1—xx月份产品销售额同比增长了145.2%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是xx兼任事业部总经理后的英明决策。在担任xx事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户xx公司产品、法国xx产品□xx产品都非常稳定□xx系列产品已经全面投产，订单也增加了。而xx的产品实现了系列化□xx产品也已经全面投产。

下半年，遵照xx总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的xx□xx及正在联络的xx及xx几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为xx年xx事业的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

- 1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；
- 3、加强组织协调能力；
- 4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；
- 5、继续加强国内市场开拓工作。

制造业总经理年终总结 副总经理工作总结篇四

及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。以认真的态度积极参加财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

制造业总经理年终总结 副总经理工作总结篇五

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限

公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年了，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。