

2023年公司年终述职报告 公司年终工作 述职报告(大全9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司年终述职报告篇一

很快，20_年马上就要离开我们了。对于我来说，20_年就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头，看看走过的这一年，虽然在这一年里也有过不如意不顺利和许多错误的事情发生，但是我知道人正是在经历了这些之后才能够成长，成熟，所以我告诉自己“我无悔，我会更加的勇敢”。

20_年2月，我很荣幸被任命为行车维修组组长，行车虽然不是先进高端复杂的设备，但在我们公司却是关键设备，我们公司在并不完全流水线作业的情况下，行车就显得极其重要了，尤其a1-1#,b1-1#,b2-1#,南跨20#,北跨21#,32吨龙门吊都属于很关键设备，其中安全是保障行车正常运行必要条件，“安全为了生产，生产必须安全”也是每个人耳熟能详的口号。由此可见安全生产的重要性，而作为起重设备的维修人员，则肩负着重要使命。作为一名维修组长，在职期间是公司行车安全运行的第一责任人，我深感责任的重大。

近十个月以来，在上级领导的指导和兄弟部门及班组的支持下，对行车的安全运行做了大量的改善工作，例如：4，5月份对全公司15跨单边轨道进行了紧固调整，排除了因轨道螺丝松动错位产生的安全隐患；6月份对全公司7跨行车走道中间加装了安全绳，为行车维修人员作业时提供了更有利的安全保障；7，8月份对全公司54台行车加装防撞限位，排除了两行

车相撞产生的安全隐患;10月有21台单梁行车加装了防脱轨装置,排除了因行车行走驱动异常时脱轨车体从高空坠落产生重大安全隐患;9月份对72台行车加装了起重量限制器和重锤限位,杜绝了操作人员超载使用使行车车体端梁开裂变形产生坠落的安全隐患,重锤限位可以预防行车失控时葫芦冲顶发生重大安全隐患;11月份对72台单梁行车小车电机加装了电机罩防脱落网兜,对36台5吨行车起升电机加装了电机罩防脱落网兜,排除了电机运行异常时壳体高空坠落伤人的安全隐患;12月份对所有行车行走轮进行了全面专项检查,并且发现行车行走轮磨损严重,需要更换排除安全隐患!同时,我还每半月安排一次高空垃圾专项清理检查,杜绝了高空物品坠落伤人事故的发生;对行车维修升降作业平台定期检查检修,防止作业过程中出现异常导致安全事故的发生!

自今年5月份我们部门推行tpm以来,我们维修班组发生了翻天覆地的变化,通过tpm的深入,使我对“维修”两个字有了全新的认识,悟出了做一个合格的维修工并不是做好突发修理,那样的话维修工和消防员没什么两样了,而是做好相应的保全工作,把突发故障率降到最低!因此在tpm的推进过程中,我带领行车组全体维修人员开展了55台关键起重设备的月定期保全工作,同时通过pm卡反馈,挑战0故障活动,定期保全异常处置,保全联络会,设备询检,突发修理未完成和设备改善坚持做每周乃至每天的计划保全工作并且目视到班组看板;坚持每天的保全记录表,病历卡,长时间记录的记录与汇总。但还有很多工作的细节还没有做到位,像人员去向管理看板得不到很好的利用,维修工每天的询检工作只是敷衍了事,不能发现实质性的问题,所以因为这些我还需要花费一定的精力对组员进行监督引导。

在维修成本控制方面,我们也做了大量的工作,维修领料有我本人进行跟踪控制,对铁皮房废旧库做定期的修旧利废,曾修了2-16吨上下减速箱,行车行走轮,为公司节约了成千上万的维修成本。但是仍然没有达到制定的目标,因为自己

太缺乏成本控制的专业知识，所以更需要不断的学习充电。

在班组日常管理方面，我并没有专业的管理知识，自己一边摸索一边前进，有时感觉实在是步履维艰，打心里总想做好自己该做的事，一切都是从我做起，每天做好第二天的工作计划，对当天的工作内容进行点检和总结然后对跑偏的地方进行修正。其实最头疼的是对班组成员的管理，要每天观察他们的工作状态和情绪，需要及时的沟通和疏导！

针对设备安全的薄弱环节，维修人员的责任心和进取心还需要进一步加强，维修工作业时的安全意识也需要加强，使我们每周的计划更加完善和饱满。作为一名基层管理人员，不单单搞好安全工作，同时设备的故障率降低也保障生产的很重要的一个方面，使预防保全工作远大于突发修理，让我们自己来掌控工作的主动权，不仅有利于提高生产效率，对自己也能树立更好地工作氛围。搞好设备保全工作与上级领导一贯重视是分不开的，同时也与生产上的每一位行车操作工的努力是分不开的，俗话说“上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们行车组一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队！

公司年终述职报告篇二

三位尊敬的领导以及各位亲爱的同仁们：大家好！

多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级主管的肯定和业务伙伴的赞许，充满无限的欣慰，但也带有些许的遗憾。为了能使明年的工作有一个新的发展、新的突破，现将我本人一年来的德、能、勤、绩情况述职如下：

1、以专业的技能带动团队业绩

入司七年来，我个人每年业绩在万元左右，不仅有着丰富的市场实战经验，还能在熟练运作的同时引导团队的销售与发展方向；不仅能够根据团队的出勤率、举绩率、件均保费、人均保费等各项经营指标进行分析与计划，还能策划、实施推动、追踪及跟进达成；不仅能做到对团队的发展状况全盘掌握，还能及时作出参考性的建议。

根据年初各网点制定的目标，进行阶段性的分析和追踪，湖田万目标目前已完成万，西村万目标目前已完成万，新田万目标目前完成万，神舟部城区万目标，目前完成万。我明白这份成绩单对公司来说，并不是满分，但是却凝聚了无数的心血。明年，不管业绩和人力，都将设定一个更高的目标，有聪明睿智善于管理的总经理室支持，我们将会信心百倍。

2、加强增员甄选，扩展增员渠道。

为了不脱离增员市场，了解一线伙伴的心声，也为了平时讲增员时能够以经验相传，我一直都有增员的习惯，有了曾经当主管的经验，就能更好的抓好增员工作。能够充分利用基本法的助推力增强主管的发展意愿，同时从队伍中发现和支持部分有发展意愿的人员进行重点帮扶和督导。十月份以来，目前留存的新员中，有人转正，人破零，人未破零。新增人员业绩总和近万元。新田网点今年万业绩大多数是由新员达成。基于湖田网点人少业绩高的情况，原则是“保高手增新员”，我将于本月的下旬，带领伙伴增员，为明年的发展打下人力基础。

3、及时搞好阶段性的业务培训

自从去年我当了一年新员培训班班主任后，我已经慢慢摸索出一套行之有效的培训思路，再加上业余时间下载资料比较方便，我不断的把先进的理念和优秀的专题课件以及激励性视频文件运用到早会上、农网例会中，以及工作中，让大家能够享受到更丰富的精神食粮，也进而提高了自己各方面的

能力。我所督导的团队，可学习借鉴的资料是最丰富的，只要肯去实践，一定能有效提升销售能力。为了让业务人员充分掌握销售技巧，我利用晚上时间在家编制增员话术、销售话术、险种话术发放给业务员，并在例会上进行角色训练；并编辑整理各个分红险种的利益演示表进行发放，在例会上进行险种讲解人人通关，让伙伴们在原来的基础上进一步掌握了实践技巧。

4、改进例会质量，提高拜访品质

我始终把例会作为营销经营和管理的重点来抓，不断提高例会质量。充分发挥例会的导向作用，对各种事项集中宣达，对统一思想树立积极向上的团队氛围起到至关重要的作用。为了提升伙伴们的拜访量，有关活动量方面的专题真可谓是层出不穷。增员的专题也是花样百出，最后发现：小故事蕴含大道理更适合他们的口味。我不断的在故事方面推陈出新，在专题中进行讲授，在业务推动中进行引用，不仅调动了例会气氛，也通过对故事的深思来感悟营销的道理。当团队业绩低迷时，我能及时找出症结所在，并及时解决问题。在11月25号时，新田业绩只有元，面对万元的目标，伙伴们都已失去信心，为了通过产说会大幅提升业绩，必须提升大家的拜访量，苦思冥想之下，设计了一张独特的“业务员调查表”在例会上进行使用，分析之后，找出大家做好保险的优势和做不好保险的劣势进行激励和专题讲解，业务员幡然醒悟，通过蹲点四天全体努力，胜利达成万的业绩。从九月份以来，新领导的越强管理下，我们借力推动和追踪，我所督导的四个点基本完成任务，虽然本人的业绩在这期间有所下降，但是看到伙伴赚了钱，我也由衷的高兴。

5、做好良好沟通电话追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早、例会结束后，我都会找两三个业务伙伴进行辅导和沟通，辅导内容包括帮助业务员诊断，分析目前状况，确定冲刺目标，并进行定时的业绩追踪，从心理

上加强他们对保险业的从业信心。从沟通中及时疏导与消除矛盾和心理障碍。当业务员的思想意图和公司领导管理意图有所冲突时，能站在公司层面去做好业务员的思想工作。当生产力下降、例会出勤状况不好、团队的行为异常、消极思想蔓延时，我会主动寻找原因并做出对策解决问题，不能解决的我会寻求上级领导的帮忙。除了当面沟通，另一方面体现在电话追踪上，从每天的电话追踪中了解业务伙伴生活状态和拜访情况，告诉他们如何才能达到基本法考核、如何才能达到更高奖励。

我虽然一年如一日的敬岗爱业、任劳任怨、主动积极的付出努力，取得了一定的成绩，但是总结我个人的工作，离上级的要求和公司发展还有一定差距，主要表现在以下三点：

- 1、队伍老化问题一直没有得到根本解决，团队通过缘故增员方式增到的新人往往和团队成员的年龄相仿，缺乏激情。而年龄较轻的成员因为与团队氛围不协调难以保证有效留存。
- 2、由于我做事比较主动积极，个人精力有限，没有完全做到“授人以鱼不如授人以渔”，致使主管追踪老员辅导新员能力有限，我一人又心有余而力不足，导致新、老员脱落的情况时有发生。在此也借这机会，向公司领导提个建议：以后要加强主管的培训，让中流砥柱的主管层发挥最大的潜能，团队的发展将更上一层楼。
- 3、对下沟通不错，对上缺乏交流，导致有时工作脱节，思想意图和领导意图不能得到统一。

针对以上存在的问题，在明年的工作中我将努力做到“三个加强”：一是加强职场训练，力求把工作做得更好、更细，进一步增强业务员增员销售各方面技能，形成常态增员的工作习惯，努力使团队年轻化专业化职业化。二是加强组织协调，发挥好各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、求发展；三是加强各层级之间的沟通，使自己的工作目标和

公司目标一致。

身先才能率人，律己才能服人，量宽才能容人，散财得以聚人，关爱足以得人。我深知：只有不断进步才是我的出路。我明年一定要在今年的基础上做得更好，不仅要做好主管需要的参谋，也要做好业务员需要的导师，还要做好团队需要的政委，不断的提升自己，不遗余力的出色完成公司下达的各项任务，为团队的辉煌写下华丽的篇章！

公司年终述职报告篇三

我自20_年_月份到银行上班，_月底被分配到_银行担任委派财务经理，现在已有_个月的时间，这期间在银行各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将20_年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自到银行上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班；

同时我也能严格遵守银行的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向银行提出不合理的要求；

对银行的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在_银行主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、严格控制_银行现金支出。

严格按银行发布的备用金管理办法相关规定进行备用金的控制，对于不符合要求的发票、超出费用报销范围的费用或相关手续不完善的报销凭证坚决不予报销，将_银行发生的费用控制在预算范围内。对发生的费用及成本及时寄回总部冲销备用金，保证现金的正常周转。

2、认真审核需支付第三方物流承运商的承运费。

费用结算严格按合同规定价格和周期执行，对所支付金额过大的费用认真审核，询问相关人员原因，对不符合要求的发票要求承运商重新开据或者拒绝报销。

3、按时结算。

按时与_公司核对配送费用，及时向总部申请开票，开票时严格匹配收入与成本，取得统一发票第一时间_部结算费用。

4、正确计算工资薪酬。

根据银行规定严格按照考勤记录及加班情况正确计算员工工资，耐心准确地解释员工对自己当月工资的各项疑问，对因我个人原因造成个别员工工资计算错误的情况，及时向办事处总经理及总部人事主管反应，保证员工正当利益不受损。

5、及时向总部报送财务分析及经营分析。

根据系统及业务台帐数据及时准确的填制财务分析表，监督该月各项指标执行情况，分析各项指标异常因素，制定下月预计目标；及时填制经营分析，反应该月_办事处经营情况、财务状况及存在的问题。

6、及时完成总部的其他要求。

如及时完成对20_年_银行收入预算的编制、及时配合完成20_年银行财务决算工作，为银行的正常工作当好助手。

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与银行的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来银行时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对部分银行规定还没有吃透，另外_银行正处于逐步走向制度完善的境况，相关业务流程对工作效率有一定影响，对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为银行发展竭尽所能。

最后，还想说三点：

一是我的还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的前任外派财务经理_及财务部对口会计_，她们对我的工作给予许多帮助和配合。

同时，我还要感谢银行其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩。

三是希望大家在2022年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为银行获得更好的经济效益做出努力。

公司年终述职报告篇四

领导，同志们：

大家好！

“一个伟大的理想，一颗善良的心”□xx年，作为物业公司的总经理，我将从下面的问题上下工夫：

首先，进一步强化明确总经理的职责。在董事会的指导下，全面处理公司的各项事务，兼顾股东、员工、客户等各方利益在市场上竞争，同时对董事会负责。

其次，加强自身修养的提炼学习，进一步提高个人的能力，不仅要有高一瞻远瞩的经营眼光；不畏风险，敢作敢为的魄力；允许员工出错，勇于担当的包容之心；能充分调动下属和员工积极性的人格魅力。

在日常工作中，我会从以下方面具体着手：

1、牢记企业的命脉是利润。

如果不紧抓这点，那么公司即便有最完善的制度、最佳的产品、最优秀的员工、最好的企业形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场；加强财务管理，使资金周转达到最佳状态；居安思危，严把风险关；提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力；协调各个部门，努力使公司运作成本最小化等等，都是总经理需要关注和控制的。

2、团结班子。

“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在我们公司各个部门之间，虽然大的派系没有，但小的部门主义还是存在的。经常会出现为图本部门办事方便，而强硬的要求其他部门配合的现象出现。

因此，在实际工作中，做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理，而不是一味的责备和压担子。实际工作中，大量的工作是需要部门间的配合才可以顺利完成的，当出现问题和抱怨的时候，肯定是在某个环节出现了弊端，如果不及时和妥善安置，往往会管理程序埋下隐患。还有，在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

3、启发下属，培养下属。

在做这方面工作的时候，避免出现一味在物质面、惩罚面和制度面上下功夫，而忽视了精神、激励和人性层面。也尽量要求和引导下属勇于承担份内工作职责、善于思考的工作作风。让员工知道xx物业公司是一个公平的集体，公司可以为每一位有志向的员工晋升机会，与公司同发展、共进步。

4、抓大放校在今后的工作中，做到对于有才能的人要委以重任，对于那些有才干但没有机会发挥的年轻人要大胆地用。自己的工作重点在于协调各部门间的关系，检查工作进度及结果。

作为一名总经理，在处理问题的同时，更重要的是找寻这些问题产生的根源，然后去寻求解决办法。如果总经理成天被琐事困扰，就会使下属丧失创造力。在总经理的位置上，把握做什么事情都有一个整体概念；给下属一个游戏规则，一个思路，让他们放手去做，这样就可以避免总经理“一把抓”的局面。同时注意把握权力下放并不等于放弃权力，管理不是放任自流，听之任之。对人做事，应选贤举能，论事责功，一切以成果为重。

5、按标准实施管理□20xx年的工作重点将围绕全面完成公司的资质升级和iso质量管理体系认证，让所有的工作都有流程和程序。同时做到发挥总经理的职责之一就是管理者代表检查其运行的有效性，发现问题，解决问题。非特殊情况

出现，绝对不能轻易改变已经制定的标准和规则。

6、善于平衡各部门间的关系。

部门之间的工作基本上都是互相联系的，在平时的工作中，难免会产生矛盾。而这种矛盾大部分时候都是出于要做好本部门工作的良好愿望产生的，这就要求总经理艺术的处理和平衡这种关系。

在新的一年里，我将在集团公司的领导下，在物业公司董事会的带领下，与班子成员和全体同志们团结一致，扎实工作，聚精会神抓学习，精雕细刻抓管理，发挥长处，克服不足，以主人翁的精神，为xx物业公司的发展做出更大的贡献。

以上汇报，如有不当之处，敬请董事会各位领导批评指正。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

公司年终述职报告篇五

忙碌又充实的一年即将过去，一年来，在公司领导的正确指导和帮助下，在小区全体职工的共同努力下，我区圆满的完成了上级领导布置的各项工作任务，现述职如下。请评议：

在工作中，我区物业管理以高物业管理水平为目的，强化成本管理，努力降低费用支出，全面完成了规定的各项任务。

1、加强班组建设，促进各项工作开展。东区物业结合班组具体的工作实际，从安全管理、设备维护、现场管理等方面建章立制，做到工作中有章可循，各项制度的考核厂务公开。特别是岗位绩效工资管理□6s管理方案实施严格考核、公开公证。同时，以经济技术创新为主要内容的班组升级赛，“安康杯”竞赛、女职工“素质达标”竞赛、“游园绿地管理劳动竞赛”以及创建“无伤害班组”活动，以此来提高服务质量和水平，推动物业管理各项工作顺利进行。

2、坚持安全第一”思想，建立安全管理长效机制。根据物业公司的要求，进一步完善东区物业安全管理制度。同时加大安全工作的宣传、检查和考核力度，每次班组会一定讲安全，组织职工学习安全方面的知识杜绝习惯性违章，保证各项生产的安全运行。特别是对车棚安全检查工作做的较细，不留隐患，确保安全无重大事故发生。

3、强现场管理，提升物业管理水平。

a□按照集团公司提出的建设“森林化工厂”的要求，协助有关部门做了美化、亮化的规划设计工作，今年东区新种植树木210株/树木成活率99 % 种植草花2000株，空地硬化5000平方米。在绿地养护管理中严格按照《包铝园林绿化管理行为规范标准》和《包铝集团绿地养护年历》执行，使管理更加规范化、制度化、标准化。

b□在环境卫生保洁方面，不断提高保洁质量，垃圾清运工作基本做到日产日清，不留死角。协助保洁公司解决工作中的疑难问题，加强监督指导，共同搞好物业服务工作。

c□坚持开展楼道清理工作，今年共清理楼道堆积物4次，每次3天，共清运垃圾24车，同时单元楼道保洁工作常抓不懈，每周楼道保洁2次，包括擦扶手、窗台及玻璃。得到了住户的一致好评。

d□加强门卫管理，每天登记出入车辆，严格按照公司下达的小区门卫治安管理考核细则执行。杜绝流动摊贩进入小区，加大夜间巡查力度。提高夜巡工作的实效性，遏制流窜犯罪和入室盗窃的发生，为居民住户创造安全、祥和的生活环境。

e□车棚管理工作，加强车棚现场管理工作，严格执行存取车制度，防止车辆丢失。加强防火、防盗工作，每年按照车棚防火应急预案进行演习、训练。积极消除火险隐患，加强消防设施的管理，确保消防设施完好。

作为一名管理者，首先是服务者，为小区居民服务是我们工作的第一宗旨。“科学发展观”中的强调以人为本，即以人民群众的最根本利益为根本，因此我们在工作中努力强化服务意识，提高服务质量，努力为小区业主营造一个安全舒适、整洁的居住环境。

在对内工作人员的考评中，在岗位绩效工资管理□6s方案实施中严格考核，做到公开公证。

一年来，虽然我们做了大量的工作，也取得了一定的成绩，但是有些环节存在些问题，需要在今后的工作中不断完善，不断提高。

- 1、 不断加强政治和业务学习，努力提高自身素质。
- 2、 进一步加强与领导和职工的思想交流提高工作效率和质量。
- 3、 由于全球性金融危机对我们的不利影响，在一定程度上降低了职工们的收入，稳定职工思想，保证并提高我们的工作质量是我们今后不懈努力的方向。

公司年终述职报告篇六

告别20xx年，我们迎来新的开端。今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。在过去的一里，有收获也有缺憾，现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止20xx年12月31日，营销pos机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄120xx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的'应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

并通过了行里组织的岗位资格考试[]20xx年10月通过了银行业从业资格考试[]20xx年11月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万。11月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增60多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，

心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获!作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持!

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼!

真实，触动人心。

很经典很喜欢。

公司年终述职报告篇七

一年的工作不知不觉就告一段落，又到了年末总结的时候。趁着工作的空闲，我也正好回忆一下这一年来的工作情况。

我是在x月份来到的公司，然后一直在为xx车间的采购学习，到现在经历了这么多，也见识了这么多，算的上是一名合格的采购员了。在这段学习和工作的日子里，我总是在工作中斤斤计较，不知不觉就带入到了生活中去，不过却也造就出了现在的我。

在我刚进公司的时候，还只是个经验粗浅的采购者，对公司的产品也没有足够的了解，对所需要的材料更是只清楚个大概。在这样的情况下，我仍然能进入公司学习我真的觉得我是很幸运的。

在培训的阶段，我跟在x工的后面做事，一边跟着跑市场，一边学习公司的资料。在这段时间里真的被灌输了很多的知识，但也正是因为太多，且太杂，我只能先死记硬背，再慢慢的

在工作中去体会和消化。

这场培训持续了很久，作为一个采购员，要了解的东西实在是太多的，从市场的局势到材料的优劣，还有对公司的产品以及所需各种材料和用品的了解。这些着实让我头疼了很久。但是在坚持不懈的努力下，我终于还是熟练的掌握了所需的知识。

在x月的时候我正式在xx车间开始工作。在来到这里后，我先后对车间的材料、消耗情况、过去的账单等都仔细的翻阅核对了一遍，即使在来之前我已经看过了一遍，但作为采购还是要时刻保持谨慎的态度。

在仔细的研究并技术人员的商讨，我开始在市场上不断的去寻找适合的材料，并与现在的材料做严格的对比。以货比三家的态度挑选，积极的和供货商联系。在x月的时候，通过改善产品材料，约为车间节省了xx元的经费，大大的节省了材料等费用的消耗。

当然，在采购的工作中，我们并不只是专门去管理材料的费用，在车间中，大到机器的零件，小到贴在纸箱上的标签，这些耗材都是需要我们一步步去打算。

作为采购员，我想将工作做好，就必须在每一件小事上都做到“斤斤计较”，不去这要严格的要求，很容易就会导致公司的耗费过多。这是对公司的危害，更是对不起我们自己的工作！

回首这一年的工作，尽管我在某些地方还有些稚嫩，但是在功能工作中，我也拼上了自己的全力去为公司减少消耗，我每次减少的消耗，就是我为公司带来的利益。看着自己的成绩，我很自豪。但是我明白，满足于现在的成绩是不够的，我会继续努力，维持好现在的成绩的情况下，不断地去提升自己，努力的做好自己的工作。

公司年终述职报告篇八

领导，同志们：

大家好！

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值xx亿元；招揽任务xx亿元；全年人均劳动生产率达到xx万元；员工年均收入xx万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

- 1、认真学习公司精神，在实际工作中深刻领会公司精神深刻内涵，创新发展。
- 2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。

人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环

境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。

作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。

招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。

自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

公司年终述职报告篇九

尊敬的领导：

本年度，在领导的关心、指导和同事们的帮助、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高自己的理论和实践水平，较好的完成了各项工作任务，得到了各方面的好评。现将一年来的学习、工作情况简要报告如下：

我始终重视加强自身的思想修养和政治素质，时刻保证了清醒的政治头脑和坚定的政治立场，认真学习经济管理和业务方面的知识，不断提高政策理论水平和文化素养。没有较强的政策理论水平，工作发展就没有后劲；没有较深的文化涵养，就不是一个好领导。没有学习，就没有进步。我坚持不懈地学习，一有闲暇就读书看报，不断充实完善自己。以科学的世界观来武装自己的头脑，以科学技术知识来提高自身素质，牢固树立全心全意为读者服务的宗旨，正确对待自己分管的工作，任劳任怨当好助手。

在一起工作是缘分，团结出凝聚力，团结出生产力。一个融洽和谐的环境是工作取得成效的重要前提，维护团结是班子

成员的神圣职责和应尽的义务，我十分注重在工作中维护团结，“以静坐常思己过，闲谈莫论人生”要求自己。

一是摆正好位置，当好“绿叶”，在工作中尊重正职领导，树立好“角色”意识，当好上级“配角”注重维护集体，工作到位不越位，当好助手，而不喧宾夺主。遇到重大问题不主观臆断，不擅自主张，更不能先斩后奏，该汇报得一定要汇报，改请示的一定要请示，同时在分管的责权内做好正职的参谋，畅所欲言，为正职献计献策。作为副经理，严格按照经营管理范围，带领职工围绕xx下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章制度为支撑，积极谋划xx的营销策略与发展蓝图，建立健全规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

二是尊重班子其它成员，相互支持相互补台，在工作上相互沟通多交流。坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围。

三是立足本职，对正职我坚决当好配角，而对分管的工作，我又认真当好主角，不下卸，勇于负责，敢于决策，勤于实施，在处事上诚信待人，多交心，少用心，力求做道歉和、随和、亲和，在生活上，主动关心，多一些宽容体谅，都要顾全大局，为集体着想。

在这一年里□xx工作在同志们大力支持下，通过全体员工的共同努力下，顺利完成了全年xx工作任务。一年来不断完善xx管理的各项规章制度，形成了一整套管理制度。历年来xx工作取得好成绩，正是靠完善的制度保证，不因人而宜，制度始终如一。首先健全xx工作领导小组，坚持一把手亲自抓，负总责，并设力兼职xx工作者，使组织机构健全统一，分工明确，责任到人。

将xx管理融入到日常工作活动当中，有力地推动了xx工作的开展。特别是对员工xx状况进行详细登记，建立详细的职工账户卡、职工登记册等。并认真落实每年的xx指标，切实保证符合xx条件的员工都有xx指标。及时上报xx变动月报告单及xx情况表，按时上报各类报表，做到帐表相符，数据平衡。

充分发挥教材发行联络员的作用，积极和学校搞好协调，送书到校、调剂到校、结算到校。由于我们直接把教材送到学校，同时及时到校调剂教材的余缺，学校在本校就可以与我单位进行对数、对帐、结算、调剂，解决了学校来回不方便的困难，也为学校节约了开支，确保了分管的中学教材“课前到书、人手一册”，得到学校好评，维护了xx良好服务形象。

严格要求自己，廉洁自律，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和广大职工们的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事。严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。二是锤炼业务讲提高，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己改掉自己不足，在身素质上有所提高。

在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守单位各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，

不断改进工作；坚持做到不利于单位形象的事不做，不利于单位形象的话不说，积极维护单位的良好形象。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日