

2023年企业总经理述职报告个人 企业总 经理述职报告(精选7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业总经理述职报告个人篇一

首先对各位销售网点的销售经理的到来表示最热烈的欢迎4s店自成立以来至今在各二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共xx台，平均每月实现各个网点销售xx多台，网点销售占据整个公司销售额的xx%以上，经销商销售管理工作已成为公司销售工作的重要组成部分，现就公司近一年经销商销售工作做一工作述职汇报：

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于xx专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与x数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天xx小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到

全面建立各地州市网点分布的目的。使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在xx年x月x日之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少的质疑，但是通过市场的反映程度，公司的`销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

二级网点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

汽车湖南营销中心通过x个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策，在人员培训，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土xx品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。

企业总经理述职报告个人篇二

时间过飞快，在繁忙工作中，在公司工作不知不觉已经将近x年了。首先，非常感谢公司给我这个成长平台，令我在工作中不断学习，不断进步，慢慢提升自身素质与才能。同时，向公司领导以及全体同事表示最衷心感谢，有你们协助才能使我在工作中更加得心应手，也因为你们帮助。我才能在工作上，围绕公司中心工作，对照相关标准，严以律己，较好完成各项公司安排工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习地方还是

很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体工作中形成了一个清晰工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售培训工作，我希望能通过学习不同知识，补足自己不足之处，让自己能把销售工作做得更好。

作为一名策划人员，我本着“要不断完善自己各方面专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度速度。后续工作有些做不到位，但是，我相信在我自己不断努力和领导帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要失误发生，所以我会不断补充自己各个方面不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身不足加以改进，争取在新一年做得更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分有信心来面对这场突如其来“冬天”。

企业总经理述职报告个人篇三

各位公司领导，各位同事：

20xx一年当中的学习、工作中，在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢张总、单总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施神龙达客户关系信息化管理[crm]可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入xxx万元，实现利润xxx万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加xxx万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，我们与中国ren保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取

得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

一、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

述职人：

日期：

企业总经理述职报告个人篇四

各位领导、同志们：

大家好！

x年x月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

x年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习xx届六中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松

散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。x年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力。x年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用二级的资质优势，以股份制的形式成立了分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。x年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在20xx年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、x年工作中存在的问题和不足。

x年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源 and 条件。

三、x年的工作初步打算。

x年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。20xx年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决x年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在x年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家！

企业总经理述职报告个人篇五

xx省领导、各位同志们：

20xx年，公司经营出现了前所未有的困难，这是公司成立以来最为艰难的一年。虽然取得了一定成绩，但我们面临的生存发展问题依然非常严峻。在此非常时期，我现就一年来的履职情况进行汇报，请各位领导和同志们进行审议。

1、认清形势，不断学习，努力做现代企业的合格管理者。为了适应新形势、新任务、新工作的要求，我始终以邓小平理论为指导，深入学习贯彻科学发展观，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次，汲取别人优点，弥补自身不足，努力完善自己，尽可能地做企业合格的管理者。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。只有做好人，才能做好企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的作用。一年来，我本着以人为本的思想，从严要求自己，加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司事务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，让一切有用人为公司所用，为公司出力。

3、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司法人代表，我严格按照授权与经营管理范围，树立好角色意识，处理好角色关系，带领员工队伍围绕年度工作计划和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划经营策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，想方设法开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作。

1、贯彻落实省×作风建设精神□20xx年是省××系统“作风建设年”。公司积极响应省×号召，加强作风建设。我组织了中层以上干部和党员代表认真学习了省×开展作风建设的文件，成立了以我牵头的作风建设领导班子。经过一年来的贯彻落实，全面整顿了公司工作作风，加强了思想作风、学风、工作作风、领导作风、生活作风建设，提高了办事效率，改变了公司形象，取得了阶段性成果。

2、召开第一次党员代表大会□20xx×年×月×日，公司召开了第×次党员代表大会，全体党员代表听取和审议了我代表总支委员会作的《深入贯彻全省××系统作风建设整顿精神，狠抓企业内部管理，实现公司可持续发展》大会报告和公司纪检工作的报告，民主选举了中共××公司第×届委员会委员及纪律检查委员会委员，产生了公司的领导核心。

3、开展深入学习实践科学发展观活动。为了响应党中央开展深入学习实践科学发展观活动的号召，公司成立了开展学习实践科学发展观活动领导小组，我担任组长，下设办公室及具体工作机构。×月××日，公司党委召开了开展深入学习实践科学发展观活动动员大会，制定了开展深入学习实践科学发展观活动的实施方案，动员公司全体党员干部深入学习实践科学发展观。

4、国内外经营稳步发展□20xx×年，公司加大××支持力度，积极参与国际市场的竞争，已经在海外尤其是×××稳稳站住了脚跟□20xx×年，××××个在建项目的形象进度按管委会制定的标准有条不紊地进行，共计完成产值约×××万美元。随着×××项目的成功签约，公司在××在建工程总里程已达×××公里，合同总额达×××亿美元，在中国驻×××的承包商中排名第×。对于所取得的成绩，我公司得到了国家商务部、××××联邦公路局、×××商会、省商务厅、省财政厅等上级部门和业主国的肯定和表彰□20xx×年×月××日，××××等主流媒体公布了×××局半年度

外国建筑公司评估报告，我公司完成计划的×××%，位居各国际承包商之首，对此佳绩提出了表扬；×月×日，在省商务厅召开的全省“走出去”工作会议上，我公司被评为200×年度省外经统计工作先进单位。

200×年，国内项目相继有×××、×××、×××、×××等×个项目破土动工，加上原来的××××项目，公司国内项目合同总额近×亿元。在资金短缺的情况下，各项目仍克服重重困难，想方设法筹措资金，确保国内项目按计划稳步推进。

5、业务工作捷报频传□20xx×年，公司的业务目标是：国内承揽工程业务约×亿元，国外承揽工程业务约××××万美元。在公司领导、埃塞代表处和业务部的共同努力下□20xx×年的公司业务工作做得有声有色，捷报频传。总的来看，业务开展超额完成目标任务。国内，共中得××××××××××××××等新标，共计近×××亿元，基本完成年初制定的目标任务；海外，业务工作取得大丰收，中得一个×××亿的项目，超额完成目标任务。

6、新项目实行新的管理模式。公司传统的项目管理模式一直是粗放型的，管理成本历来居高不下，一直无法与兄弟公司的相抗衡，从而严重影响了公司的招投标和生产经营□20xx×年，公司吸取经验教训，一改传统的管理模式，实施全新的项目管理模式，通过内部竞标，交纳保证金，控制项目人员数量，强制性降低管理××%的管理费用，大宗物资集中采购，敦促项目提高管理水平，确保利润空间。

7、进一步加大项目管理力度。多年来，公司由于项目管理粗放，存在许多诸如管理费用居高不下、浪费严重、人员冗余等问题。为了降低成本，遏止浪费，提高效率，改变形象，公司制定了新的目标和措施，如采取严谨务实的合同管理，强化项目工程结算管理，加强民主集中制管理，大宗物资集中采购，加强车辆管理，严格控制用车，控制项目人员数量，

成立项目支部，构筑坚强战斗堡垒等，进一步加强项目管理。

8、积极推动改制步伐□20xx×年×月×日，公司班子成员就××公司的有关情况集体向省××进行汇报时，×××在会上对我公司改制工作作出了“××××××××××××××××”的指示。按照×××的指示，我公司在20xx×年加快了改制步伐，先后与××××、××××、××××、××××××等大型企业就改制工作进行了接触。

1、以“××禁令”为准绳，身先士卒，率先垂范。年初，在省×参加全省×××作风建设会议后，我组织公司员工集体学习了省×的作风整顿精神，宣读了省×制定的“××禁令”，并以省×“××禁令”为依托，结合公司实际，制定了××××“××禁令”。为了贯彻省×行业整顿精神，落实“××禁令”，我一方面严于律己，做人表率。一年来我始终对自己高标准、严要求，切实加强自己的品德修养，恪守岗位职责，牢固树立服务意识，始终把为群众谋利益作为工作中的重点，把为群众服务作为自己的价值取向和行为规范，经受住了各种诱惑和考验；另一方面严格要求党员干部洁身自好，遵纪守法，廉洁自律，把好权力观、地位观、利益观，加强自身廉政建设，树立服务意识。

2、注重维护企业领导班子团结。大厦之成，非一木之材；大海之阔，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。

3、关心职工利益。我一直以来都有以关心职工利益为己任，从职工关心“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好企业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工作，积极开展关心

员工活动，对员工婚丧嫁娶、生病住院等进行及时祝贺、慰问等，加强了党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用，在公司内部形成了和谐的良好氛围。

4、多次出国，现场督导海外工作。2012×年底，春节在即，我奔赴海外，驻守工地，解决项目实际困难，一直到春节后才赶回公司。×月到×××月，历时二个月，我一直在××××工地指导工作，期间，召开了×××项目年度管委会，×××项目全体职工会议，×××项目的前期工作会议，×××月度生产会议，陪同×××考察工作并会见了××××××局长，与×××公司进行会谈等。

5、以真诚和友谊建立良好的社会关系。我除了与省××厅、省××厅、省×××局、省×××局等上级部门保持密切联系外，还先后与×××等建立了良好的社会关系。作为省“走出去”的施工企业代表，我在省政府组织召开的实施“走出去”战略联席会上代表公司作了发言，参加了省×××厅召集的省××业企业境外开拓工作座谈会和××业企业发展研讨会，参加了省××企业协会×届×次理事会议等。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了不懈的努力，取得了一定的成效，但与省×的要求和职工的期望相比，还存在一些问题和很大的差距，比如说，年初制定了××××的目标，但一年下来，××××的目标并没有实现，相反包袱还出现了越来越重的趋势。目前，公司经营遇到了前所未有的困难，××××，管理不善，执行不力，××××，尤其是×××××，使得公司经营举步维艰。作为总经理，对于这种情况，我是难辞其咎的，也说明我的工作能力、业务水平与现代企业管理要求还存在一定的差距，这些还有待我在以后的工作当中，认真面对，积极提高。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，在新的一年里，我和公司领导班子的其他成员将一如既往地发扬过去的工作作风，

和全公司员工一起，坚定信心，齐心协力，扎实工作，务实求真，与时俱进，创新机制，激活内力，加强管理，克服困难，凝聚合力，共渡难关。

总之，一年来，在省×的领导下，在全体职工的辛勤工作下，基本完成了各项任务。展望未来，在其位，谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司×××××贡献我的力量。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与班子成员一起，带领公司全体员工积极深化改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进公司健康发展。

企业总经理述职报告个人篇六

__省领导、各位同志们：

20__年，公司经营出现了前所未有的困难，这是公司成立以来最为艰难的一年。虽然取得了一定成绩，但我们面临的生存发展问题依然非常严峻。在此非常时期，我现就一年来的履职情况进行汇报，请各位领导和同志们进行审议。

一、调整思想，更新观念，适应新形势下企业经营管理的需要

1、认清形势，不断学习，努力做现代企业的合格管理者。为了适应新形势、新任务、新工作的要求，深入学习贯彻科学发展观，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次，汲取别人优点，弥补自身不足，努力完善自己，尽可能地做企业合格的管理者。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。只有做好人，才能做好企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的作用。一年来，我本着以人为本的思想，从严要求自己，加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生

观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司事务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，让一切有用人为公司所用，为公司出力。

3、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司法人代表，我严格按照授权与经营管理范围，树立好角色意识，处理好角色关系，带领员工队伍围绕年度工作计划和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划经营策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，想方设法开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作。

二、风雨同舟，民主管理，在经营困境中稳步推进公司各项工作

1、贯彻落实省_作风建设精神。20__年是省__系统“作风建设年”。公司积极响应省_号召，加强作风建设。我组织了中层以上干部和党员代表认真学习了省_开展作风建设的文件，成立了以我牵头的作风建设领导班子。经过一年来的贯彻落实，全面整顿了公司工作作风，加强了思想作风、学风、工作作风、领导作风、生活作风建设，提高了办事效率，改变了公司形象，取得了阶段性成果。

2、召开第一次党员代表大会。20__年_月_日，公司召开了第_次党员代表大会，全体党员代表听取和审议了我代表总支委员会作的《深入贯彻全省__系统作风建设整顿精神，狠抓企业内部管理，实现公司可持续发展》大会报告和公司纪检工作的报告，民主选举了中共__公司第_届委员会委员及纪律检查委员会委员，产生了公司的领导核心。

3、开展深入学习实践科学发展观活动。为了响应党中央开展深入学习实践科学发展观活动的号召，公司成立了开展学习

实践科学发展观活动领导小组，我担任组长，下设办公室及具体工作机构。_月_日，公司党委召开了开展深入学习实践科学发展观活动动员大会，制定了开展深入学习实践科学发展观活动的实施方案，动员公司全体党员干部深入学习实践科学发展观。

4、国内外经营稳步发展。20__年，公司加大__支持力度，积极参与国际市场的竞争，已经在海外尤其是__稳稳站住了脚跟。20__年，__个在建项目的形象进度按管委会制定的标准有条不紊地进行，共计完成产值约__万美元。随着__项目的成功签约，公司在__在建工程总里程已达__公里，合同总额达__亿美元，在中国驻__的承包商中排名第_。对于所取得的成绩，我公司得到了国家商务部、__联邦公路局、__商会、省商务厅、省财政厅等上级部门和业主国的肯定和表彰。20__年_月_日，__等主流媒体公布了__局半年度外国建筑公司评估报告，我公司完成计划的__%，位居各国际承包商之首，对此佳绩提出了表扬；_月_日，在省商务厅召开的全省“走出去”工作会议上，我公司被评为200_年度省外经统计工作先进单位。

200_年，国内项目相继有__、__、__、__等_个项目破土动工，加上原来的__项目，公司国内项目合同总额近_亿元。在资金短缺的情况下，各项目仍克服重重困难，想方设法筹措资金，确保国内项目按计划稳步推进。

5、业务工作捷报频传。20__年，公司的业务目标是：国内承揽工程业务约_亿元，国外承揽工程业务约__万美元。在公司领导、埃塞代表处和业务部的共同努力下，20__年的公司业务工作做得有声有色，捷报频传。总的来看，业务开展超额完成目标任务。国内，共中得__等新标，共计近__亿元，基本完成年初制定的目标任务；海外，业务工作取得大丰收，中得一个__亿的项目，超额完成目标任务。

6、新项目实行新的管理模式。公司传统的项目管理模式一直

是粗放型的，管理成本历来居高不下，一直无法与兄弟公司的相抗衡，从而严重影响了公司的招投标和生产经营。20__年，公司吸取经验教训，一改传统的管理模式，实施全新的项目管理模式，通过内部竞标，交纳保证金，控制项目人员数量，强制性降低管理__%的管理费用，大宗物资集中采购，敦促项目提高管理水平，确保利润空间。

7、进一步加大项目管理力度。多年来，公司由于项目管理粗放，存在许多诸如管理费用居高不下、浪费严重、人员冗余等问题。为了降低成本，遏止浪费，提高效率，改变形象，公司制定了新的目标和措施，如采取严谨务实的合同管理，强化项目工程结算管理，加强民主集中制管理，大宗物资集中采购，加强车辆管理，严格控制用车，控制项目人员数量，成立项目支部，构筑坚强战斗堡垒等，进一步加强项目管理。

8、积极推动改制步伐。20__年__月__日，公司班子成员就__公司的有关情况集体向省__进行汇报时，__在会上对我公司改制工作作出了“_____”的指示。按照__的指示，我公司在20__年加快了改制步伐，先后与____、____、____、____等大型企业就改制工作进行了接触。

三、任劳任怨，身先士卒，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系。

1、以“__禁令”为准绳，身先士卒，率先垂范。年初，在省__参加全省__作风建设会议后，我组织公司员工集体学习了省__的作风整顿精神，宣读了省__制定的“__禁令”，并以省__“__禁令”为依托，结合公司实际，制定了____“__禁令”。为了贯彻省__行业整顿精神，落实“__禁令”，我一方面严于律己，做人表率。一年来我始终对自己高标准、严要求，切实加强自己的品德修养，恪守岗位职责，牢固树立服务意识，始终把为群众谋利益作为工作中的重点，把为群众服务作为自己的价值取向和行为规范，经受住了各种诱惑和考验；另一方面严格要求党员干部洁身自好，遵纪守法，廉洁

自律，把好权力观、地位观、利益观，加强自身廉政建设，树立服务意识。

2、注重维护企业领导班子团结。大厦之成，非一木之材；大海之阔，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。

3、关心职工利益。我一直以来都有以关心职工利益为己任，从职工关心“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好企业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工作，积极开展关心员工活动，对员工婚丧嫁娶、生病住院等进行及时祝贺、慰问等，加强了党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用，在公司内部形成了和谐的良好氛围。

4、多次出国，现场督导海外工作。20__年底，春节在即，我奔赴海外，驻守工地，解决项目实际困难，一直到春节后才赶回公司。__月到__月，历时二个月，我一直在__工地指导工作，期间，召开了__项目年度管委会，__项目全体职工会议，__项目的前期工作会议，__月度生产会议，陪同__考察工作并会见了____局长，与__公司进行会谈等。

5、以真诚和友谊建立良好的社会关系。我除了与省__厅、省__厅、省__局、省__局等上级部门保持密切联系外，还先后与__等建立了良好的社会关系。作为省“走出去”的施工企业代表，我在省政府组织召开的实施“走出去”战略联席会上代表公司作了发言，参加了省__厅召集的省__业企业境外开拓工作座谈会和__业企业发展研讨会，参加了省__企业协会__届__次理事会议等。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了

不懈的努力，取得了一定的成效，但与省_的要求和职工的期望相比，还存在一些问题和很大的差距，比如说，年初制定了____的目标，但一年下来，____的目标并没有实现，相反包袱还出现了越来越重的趋势。目前，公司经营遇到了前所未有的困难，____，管理不善，执行不力，____，尤其是____，使得公司经营举步维艰。作为总经理，对于这种情况，我是难辞其咎的，也说明我的工作能力、业务水平与现代企业管理要求还存在一定的差距，这些还有待我在以后的工作当中，认真面对，积极提高。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，在新的一年里，我和公司领导班子的其他成员将一如既往地发扬过去的工作作风，和全公司员工一起，坚定信心，齐心协力，扎实工作，务实求真，与时俱进，创新机制，激活内力，加强管理，克服困难，凝聚合力，共渡难关。

总之，一年来，在省_的领导下，在全体职工的辛勤工作下，基本完成了各项任务。展望未来，在其位，谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司____贡献我的力量。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与班子成员一起，带领公司全体员工积极深化改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进公司健康发展。

企业总经理述职报告个人篇七

20xx年即将进入尾声，趁今天这个难得的机会，我先向各位拜个早年！感谢各位领导和各位同事对我的关怀和帮助，让我能够愉快的融入这个大家庭，为共同的事业而奋斗。

古语有云“以铜为镜，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴替”20xx年，在上级主管部门的正确领导和同事们的支持下，根据全年总体工作部署与安排，我和所有员工一道，紧密围绕年初制定的工作目标，既做到团结

协作，相互支持，做到突出重点，狠抓落实，各项工作都取得了一定的成绩。现将我今年的工作情况向大家作一个简单的汇报：

古语说：“德若水之源，才若水之波”。作为公司总经理，要做好各项工作，必须要有正确的政治思想。在思想上要与公司领导保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为大局服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有了吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务，做一个合格的带头人。

“工欲善其事，必先利其器。”要做好自身的工作，除了有坚定的理想信念外，还必须具备过硬的专业知识技能。一年来，我除了积极参与公司组织的各种学习培训活动外，我还利用业余时间加强人力资源管理和社会保障知识方面的学习，努力把它做到了学深学透，并运用到实际工作中，从而为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过对相关专业知识的学习，不断增强了履行岗位职责的能力和水平，确保了工作计划和目标的实现。

作为公司总经理，我深知自己的责任重大。因此，在工作中，我严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，无私奉献，要求职工做到的自己首先要做到，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（一）、着力抓好政务工作

20xx年度办公室工作忙碌而充实。我带领全体办公室工作人员紧紧围绕工作重点，结合公司的工作计划，努力发挥好办公室协调、督查、管理、服务职能，努力提高管理水平、服务水平，尽心尽职为公司领导、为建筑施工、为广大员工做好服务工作。积极完成各项工作和领导交办的各项任务，为保障公司工作正常运转发挥了积极的作用。

一是组织、协助安排好行政例会、职工大会等，保障公司重要工作和重大活动的顺利开展，并做好各类会议记录。立足全局，注重与培训、活动、财务等职能部门之间的协调、配合和沟通，从而确保整体工作正常有序地进行。

二是密切联系员工，广泛听取员工的意见、建议、呼声和关切，忠实地向领导反馈信息，并对各种动态进行科学的分析和判断，为各部门决策提供可靠的依据，当好参谋助手，并向员工及时传达贯彻公司决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。

三是做好办公室日常行政事务工作。完成公司的目标制定、管理、督促工作和年终目标自查报告，组织员工填写聘任合同书和签定好安全责任书。做好法定节假日的值班安排工作，督促检查公司部署工作的落实情况，及时传达领导指示，反馈各种信息，做到了快捷和实效，保证上下政令畅通。

四是加强宣传工作。围绕公司的中心工作，从提升公司的知名度，推进工程进度的宗旨出发，加强宣传工作力度。一年来，加强与媒体沟通，配合各部门进行宣传。通过宣传，扩大了公司知名度，树立了良好社会形象。

（二）、切实做好人力资源管理

一年来，我加强公司人力资源管理与开发，在进一步做好人力资源基础性工作的同时，加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设；不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，吸收国内外最新人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新。

一是通过岗位分析与设置，做好定岗定员工作。认真做好公司经营业绩和员工绩效考核工作，加强人工成本控制，根据精干、高效的原则，根据岗位和员工的实际情况做好定岗定员。

二是进一步推进人力资源管理制度建设。根据公司管理体制的总体要求，修改完善现行人事管理制度，让日常工作更制度化、规范化和更具操作性。根据劳动法和劳动政策法规，结合公司的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善公司的劳动人事管理制度。

三是认真做好员工培训工作。为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，我精心组织，认真做好各类培训工作。对新进员工进行上岗培训，共举办期新员工培训，每期天共人参加。举办中层管理人员培训班，人参加培训。

理使用，建立高素质、精干、高效的员工队伍。

五是加强人才的引进和招聘[]20xx年，公司在人才市场上共招聘名员工，其中硕士学历人、本科学历人。为公司的发展注入了新鲜血液。

（三）、认真做好后勤保障工作

为了保证公司各项工作的正常开展，为员工创造良好的工作环境，一年来，我重点抓好了公司员工的社保工作。

一是做好员工的医疗保险。

二是做好员工的工商保险工作。

三是做好员工养老、失业、生育保险工作。

孔子曰：吾日三省吾身。回顾过去的工作，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法等方面存在着问题，一是在工作定位上有局限性，综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。二是有时在工作上易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；三是管理工作仍有待加强，创新性与灵活

性没有统一运用。这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

路漫漫其修远，吾将上下而求索。在今后的工作中我将以“近期工作力求时效，长远规划做到持久”为工作原则，做好本职工作。我会不断学习成功的经验，以知识武装头脑，用学识开阔视角，不断完善和充实自己，加强个人修养，提高自身能力，以求求真务实，开拓创新，奋发努力，攻坚克难，提高水平，增强工作的预见性，从而继续锤炼出自己配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在自己的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

以上是述职汇报，请各位领导评议，同时，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事致以诚挚的谢意。