

2023年一把手述职报告(模板10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

一把手述职报告篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

现在，我把自己通过竞选上岗以来的工作情况向各位作一个简单汇报，请予审议。

从20xx年xx月份公司实行高级治理职位竞选上岗以后，我担任建筑公司代理总经理，全面负责建筑公司的工作，重点分管对外业务联系、工程招投标、合同治理、施工工作协调、日常事务治理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

1、对外业务拓展情况。

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广泛开展对外施工业务的承接，先后参加重庆xx集团巴蜀苑b区工程招投标；但因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程侯选名单；区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审和标前会议，目前正在编制投标文件；区天宝实验学校二期工程投标报名及过程追踪；九龙园区施工任务联系的开展（园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃）；接下来还有龙湖水晶郛城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目治理情况。

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郦城2—5、2—6、步行街内的电力大厦和公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以xxx对业主负责、为项目部服务xxx的原则，开展监督治理工作，在公司领导班子的共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工治理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收集龙湖工地的各种治理资料，逐步应用到公司的工程治理之中。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面治理工程的水准、配合集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义的观点分析熟悉问题。大家熟悉到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点xxx第一、自己作为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己自律性不强，在工作较累和碰到困难的时候，也有过松弛思想，今后，我想，绝不能辜负集团领导和全体员工对自己重托和期望，一定要努力做到以下三点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

今后我要积极参加各种理论学习，提高治理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

一把手述职报告篇二

今年以来，在省公司的正确领导下，我公司围绕年初缪总在全省保险工作会议上提出的“江西国寿在全国不求但求，在江西既做又做”的指示精神，紧扣“富我员工，强我国寿”的主题，以提高公司创费创利能力为核心，积极做大中介、做强个险、做实短险、做细网点，取得了令人瞩目的成绩。下面我就本人近一年来所分管的工作向省公司党委、总经理室作如下述职：

今年，在市公司总经理室的正确领导下，在全市个险战线全体同仁的共同努力下，我司个险业务克服了“3.7”特大交通事故和“11.26”地震带来的重重困难，取得了不俗的业绩，截止到11月30日，累计完成新单期交7156万元，其中十年期交2212万元，折算后完成省公司下达年度目标的100.8%，成为全省两个完成全年期交任务的单位之一；风险型期交6866万

元，排名全省第一；续期保费19169万元，续收率为91%。回顾近一年来的历程，我们主要做了以下工作：

一、及时推出企划，确保目标达成。

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合九江特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的《金鸡报晓迎新员》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年“开门红”的有生力量。

由于有了人力上的保证，我们在今年一季度提出了“个险队伍做期交不做趸交、以期交目标补趸交任务”的口号，推出了《领袖故里探风水，婺源乡村觅灵光；昆明大理观春色，蝴蝶泉边赏金花》的“20xx年庆新春个险业务竞赛企划案”，借助保险存折、春联、福字、《同一首歌——走进中国人寿大型歌会》vcd光碟及第四套人民币珍藏版等辅助工具来提升业务员的拜访量和客户的购买欲，以迅雷不及掩耳之势实现新单期交保费3155万元，完成省公司下达计划的2200万元的143.4%，顺利实现了以期交补趸交的目标；二季度，我们又配合市公司新大楼乔迁之喜，推出了《策马扬鞭自奋蹄，再创期交新佳绩》和《统一着装大行动》系列企划，上下联动，全员呼应，以服务促销售，单季实现风险型新单期交1823万元，有39位销售精英的像片上了明星榜，为全市营销伙伴发放了3000余件雅戈尔衬衣；针对三季度天气炎热，业务员拜访量普遍下降的现状，推出了《南下桂林畅游天下美景，北上京城饱览都市风光》“八、九联动”个险业务企划案，成功地实现了业务发展的淡季不淡；1011月份，为向全年目标发起冲刺，又推出了《井冈胜地观赏奇峰飞瀑雄姿，革命摇篮探求打造队伍真经》井冈山高峰会业务推动企划案，使得我市提前40天完成省公司下达全年的新单期交任务。

为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给九江各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

二、实行全员参赛，激发员工热情。

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传递信息，全体参赛单位和个人发扬“有奖必拿，有一必争，有冠必夺”的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。永修、武宁、德安、修水、浔办、营销部等单位先后勇夺省、市各次城区和农村网点擂台赛各自擂台第一名，多次受到省公司的表扬；营业部一分部、瑞昌康祥分部、修水一分部、二分部、湖口钟山分部、德安邹桥、聂桥、星子华林、武宁城郊等也多次夺得擂台赛的榜首位置。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛激情和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前茅。

三、提升队伍素质，增强发展后劲。

为了促进营销员队伍整体素质的提升，我们不断地加强队伍建设。一是加强增员工作，为了及时给团队注入新鲜血液，保持业务员高昂的斗志，我们不断组织开展形式多样的增员活动。在去年12月份“增员企划案”活动中，仅20天时间，全市新增员1100余人，累计新增员达1505人，目前人力达3147人；二是加强代理人资格考试工作，1—11月，全市共组织了4次代理人资格考试，参考人数为875人，通过人数455

人，为52%，使我市个人代理人持证人数已超2100余人，持证率达71%；三是继续抓好代理人培训工作，按照“协同组织培训，服务业务发展”的定位，今年公司在“教育培训系统化、讲师管理制度化和组织架构网状化”等三个方面做出有益尝试，初步形成了以新员工培训为主，层级培训为辅，集中培训与职场培训互动的培训系统。培训中，注重学员的跟踪与教学的反馈，建立讲师梯队，全市目前拥有专兼职讲师43人，我们还有意识将培训融入营业单位经营活动中，如将“新员工高峰会”融入到新员工培训班，“增员意愿启动”融入组经理培训班，实现了培训与业务推动的有机结合。为进一步加强团队建设，提高团队自我管理水平，我们一方面组织全市范围内有针对性的培训工作，今年共组织新员工培训、组经理晋升培训、分处、处经理提升班、讲师研讨班、农村营销服务部经理及农村骨干销售精英研修班共19期，参训人数达2671人次；另一方面，为节省基层营业单位费用，我们还组织部分讲师开展送培训下乡工作，在自己的营销职场为业务员授课，下课后进行实战演练，真正做到了学以致用。今年由市公司为基层单位举办的县支公司衔接培训班共11期，培训人数达1361人次。

四、创新行销方式，改良产品说明会。

今年一季度，市公司审时度势，开拓思路，在全市特别是市区统一运作产品说明会，对产品说明会进行统一步署，统一包装，统一流程，统一安排，对主持人、专家、场地布置、奖品设置、会议流程、礼仪服务和后勤保障进行重新设计包装，在全省率先启用第四套人民币珍藏版产品销售的“敲门砖”，先后为市区各单位及部分县支公司运作16场，取得了比较好的效果。今年全市共举办各类产品说明会、客户联谊会、客户恳谈会共54场，邀请准客户3383人，意向性签约期交保费1197万元，均场22.2万元。

五、完善《基本法》，实行规范管理。

为了进一步调动个人代理人的积极性，科学、规划地管理好代理人队伍，从而有效面对日益激烈的市场竞争，今年年初，我们围绕总颁《基本法》的相关内容，为鼓励分职场经营，激励中、高职级主管发展队伍、自我发展、自我管理，扶持农村网点的队伍建设，我们今年完善了《分职场经理补充管理办法》、制订了《处、分处经理补充管理办法》、重新修订了《农村营销服务部管理办法》，对各职级团队和农村网点的有效人力、业绩、十年期交占比、出勤率、举绩率进行考核追踪，并与其待遇、福利进行挂钩，大大调动了各职级主管和网点经理的工作积极性和主观能动性。到目前为止，全市共分设18个分职场经营的分部，今年共实现新单期交保费2500万元，还同时拥有27位处经理、97位分处经理和82位农村营销服务部经理。

六、开拓农村市场，挖掘网点潜力。

按照“全力支持拓展农村市场”的策略□20xx年，我们完成了农村网点的布点工作，网络建设初见规模□20xx年我们完成了网点队伍的整合工作，网点布局更趋合理。今年则是围绕“提升人员素质、提升销售技能、提升服务品质、提升人均产能和提升员工收入”等“五个提升”的基本思路开展工作。一是狠抓教育培训和网点建设。今年市县两级公司共培训网点业务员1367人次，基本实现了全员轮训一次的目标；同时为43个农村营销服务部添置了彩电□vcd等电教设备，还调整更新了部分职场和桌椅。二是树立典型服务部，培训网点销售明星，今年共涌现出德安邹桥、武宁城郊及澧溪这样的100万服务部3个、40万服务部24个，10万销售明星48人、5万销售明星103人。三是提高人均产能和举绩率，稳定网点队伍。目前全市共有农村营销服务部82个，网点人力1032人，年人均产能提高3041元，举绩率提高11.8个百分点。四是在武宁县进行的“驻村保险员”试点工作初见成效，该县已有40个行政村有了我们的保险员。公司还计划用35年的时间在我市实现“乡乡有点、村村有人”的目标。到11月底，全

市农村网点共实现新单期交保费2340万元，其中十年期交占比43%，非学平险意外险保费348万元，完成省公司下达目标的110.6%，使农村网点真正成为我市业务发展新的增长点。

在取得成绩的同时，我们在个险业务发展与管理上也存在一些问题与不足，主要表现在：

- 1、全力发展业务时，偏重于完成上级公司下达的考核目标，忽视了一些队伍基础建设和管理方面的问题，如业务员的出勤率不高，活动管理抓得不细等等。
- 2、新员入司时把关不严，素质参差不齐。
- 3、教育培训重培训、轻训练，培训内容有时针对性不强，而针对个险网点管理干部的培训也不够。
- 4、新单期交险种结构和年期不尽合理，10年期以上期交占比仅为30%多。

20xx年即将过去，新的一年又将来临，新起点，新征程，新气象，新发展，我将在省公司的正确领导下，树立科学发展观，以“双成”理念为核心，发扬“团结、创新、拼搏、奉献、务实”的企业精神，居安思危，永无句号，与时代同进步，与公司共命运，团结拼搏，奋勇争先，再攀新高峰，确保实现20xx年“开门红”。

谢谢大家！

一把手述职报告篇三

在过去的一年里，我虽然能基本完成工作，取得成绩，但这与领导的有力支持和同事的协同给力是分不开的。客观冷静的自我剖析，自身还存在很多不足之处：

首先，由于科学技术的快速发展，我对现代化的办公方式和业务处理方法还不是完全能驾驭。

其次，由于经常顾这头没顾到那头，没有尽到管理者的管理责任。

针对诸多存在的不足，在以后的工作中，我还需要：

- 1、搞好与业主之间的关系协调，进一步理顺关系；
- 2、进一步加强业务知识的学习，提高自身素质与业务水平；
- 3、进一步管好财、理好账，做好经常项目开支。

新的一年已经来临了，我决心再接再厉，鼓足干劲，迎接更高的目标，接受更大的挑战，各方面都能更上一层楼。

一把手述职报告篇四

20__年，是我们公司稳步发展的一年。作为公司副经理，我的岗位职责涉及经营，接待保障等多方面工作。工作复杂而重要，有时要身兼数职，让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任；“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自己。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年的情况汇总总结如下：

（1）认真完成各项接待保障任务

时代在变、环境在变，接待保障工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的局面，我始终勇于挑战，发扬优势，克服不足在劣境中不断成长。我创

新接待保障方式，以差异化的服务理念为客户排忧解难，为了方便客户，提高了工作效率。我在接待保障工作中转变服务观念，注意公务礼仪，在对外接待保障上自觉弘扬文明新风和公司“、”的经营理念，努力在接待保障上下功夫，把客户方便不方便、快捷不快捷、满意不满意作为接待保障标准。坚持做到“四个不让”：不让接待保障工作在我这里受阻，不让差错在我这里发生，不让客户在我这里受到冷落，不让公司的形象在我这里受到损害，使每一个客户感受我们公司团队的温馨，享受优质高效的服务。

（2）尽职尽责做好本职工作

一年来，我按照岗位要求严格履行着公司副经理的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。协助正职发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

（3）工作中存在的问题

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的管理工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为公司副经理，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

（4）明年工作打算

明年我将从以下几方面努力整改提高：

一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识。

二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对（企业）各项制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼已配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在公司副经理的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

一把手述职报告篇五

紧张而有序的一年又要过去了，忙碌的一年里，在领导及各部门各同事的帮助下，我顺利的完成了本年度的工作。为了今后更好的工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作述职如下：

- 1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。
- 2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。
- 3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。
- 4、项目机房系统更新，系统从原有的□20xx更新到xp□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新

部署杀毒软件解决方案。

5、交换机、路由等网络硬件设备的维护，屏蔽中心不用的端口，安全设置等，保证公司所有电脑的安全正常工作，优化路由运行速度，节约带宽，提高上网的速度化和稳定化，使我们上网的速度大大提高，保证网络顺畅。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9、rtx服务器、邮件服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护，对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

近一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，从不把情绪带到工作中。在具体工作中，我努力做好服务工作。回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。

但我也认识到自己的不足之处：

- 1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。
- 2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。
- 3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

总结了过去，方能展望未来！最后说说明年的工作计划，辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，我对明年工作也提出了初步设想：

- 1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。
- 2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。
- 3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。
- 4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！

一把手述职报告篇六

我是于6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。

现将20xx年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管

理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，

我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的`好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算：

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

一把手述职报告篇七

建筑公司总经理蓝歌

各位领导、各位同事：早上好！

现在，我把自己通过竞选上岗以来的工作情况向各位作一个简单汇报，请予审议。

从20xx年12月12日份公司实行高级管理职位竞选上岗以后，我担任建筑公司代理总经理，全面负责建筑公司的工作，重点分管对外业务联系、工程招投标、合同管理、施工工作协调、日常事务管理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审和标前会议，目前正在编制投标文件；

区天宝实验学校二期工程的投标报名及过程追踪；

九龙园区施工任务联系的开展（园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃）；

接下来还有龙湖水晶郦城三期工程的跟踪。

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目的收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郦城2-5、2-6、步行街内的电力大厦和公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以“对业主负责、为项目部服务”的原则，开展监督管理工作，在公司领导班子的共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工管理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收集龙湖工地的各种管理资料，逐步应用到公司的工程管理之中。

为提高公司全面管理工程的水准、配合集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

今后，我想，绝不能辜负集团领导和全体员工对自己的重托和期望，一定要努力做到以下三点：

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的

发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

今后我要积极参加各种理论学习，提高管理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

谢谢大家！

一把手述职报告篇八

尊敬的各位领导、员工同志们：

新春佳节即将到来，在这辞旧迎新、举国欢庆之际，今天我们金杯模具公司全体员工欢聚一堂，隆重召开公司20xx年度述职报告表彰大会和迎新春联欢会。会议主要目的是：对20xx年的工作进行述职报告，并就20xx年公司各项工作进行安排和部署，同时对20xx年度为公司各项工作的发展做出突出贡献的集体和员工进行表彰和奖励。通过迎新春联欢会弘扬企业文化，丰富员工生活。在这里，向在百忙之中亲临大会的各位金杯公司领导：

表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

今天的会议议程有五项：

三、由xxx副总经理宣读“关于表彰20xx年度先进集体和优秀个人的决定”；

四、向先进单位和优秀个人颁奖。

五、上级领导讲话。

为保证会议的有序进行，在会议正式开始之前，我提几条要求：

- 1、请所有与会人员暂时关闭手机；
- 2、不要在会场内走动，保持会场秩序。
- 3、与会期间员工观众要根据节目，积极配合演员表演，要热情，互动，参与。

现在正式开会，

下面进行第一项：请xxx总经理做《坚持以人为本强化科学管理把金杯模具公司的各项工作推向新的高度》工作报告。

下面进行第二项：由贺传军副总经理做《生产精品打造品牌向质量要效益》质量提升年工作述职报告。

下面进行第三项：请吴栋良副总经理宣读“公司党委关于表彰20xx年度先进集体和优秀个人的决定”。

第四项：请上级领导和公司领导为获奖部门和个人颁奖，

首先，请“先进单位“和先进班组上台领奖；冲压车间、请先进个人上台领奖；

这些部门和个人在去年工作中，付出了很大的艰辛和努力，创造了优异的成绩，是我们每位员工学习的榜样。让我们再次以热烈的掌声，向他们表示祝贺！奖金会后领取。

下面进行第五项：请金杯公司领导讲话，

各位员工，今天大会的`会议议程已经进行完毕。今天下午的会议开的很圆满，也很成功，刚才，王总的工作报告，既对公司一年来的发展进行了全面、客观、公正的述职报告，也提出了公司20xx年的工作思路，描绘了公司美好的未来。使我们每一个人都能感受到公司的前景光明，更加坚定了我们每个人工作的信心，这次大会是一个振奋人心、催人奋进的大会！会后，我们要深入学习、领会这次会议的精神，在上级公司领导的正确领导下，团结一心，共同努力、务实开拓，不断创新，全力实现20xx年生产经营目标，共同为公司的的美好未来贡献我们的力量和智慧！

最后，预祝大家节日愉快，家庭幸福！

一把手述职报告篇九

□20xx年，物业、供暖公司在集团的正确领导下，经营团队密切配合下，全体员工团结一致顺利完成年度目标及各项工作任务。在所有员工的共同努力下，顺利的完成了集团下达的任务，把物业、供暖工作带上了更新一层的台阶。金杯银杯也不如大家的口碑，我们将以更加饱满的热情、应用更加科学的理念投身到工作当中，做到让业主满意、让公司及员工受益，最后达到业主、企业及员工多赢的局面。

在过去一年的时间里，我们针对工作方法进行了改进，在工作制度方面也进行了完善，因此物业、供暖工作得以顺利开展。但在工作的过程中同样存在着不足，下面就针对本年度的各项工作情况作出如下汇报：

1、撤管小区方面的情况

撤管小区反映有设施质量的问题，我们继续派出相关人员赶到问题现场，对相应设施进行了维修更换，最大限度的去解决业主的问题，并测算出投入与收费之间存在的差异，进行了合理性收费，保证工作能够顺利进行。撤管的小区收费问

题，依然是收费工作中的难点，我们派出了有着丰富经验的收费人员到小区进行收费工作，将工作具体落实开展。对此次收费工作表现优异的员工给予了奖励，做到了赏罚分明，这很大程度上激发了员工对工作的热情，调动了员工的积极性，对撤管的小区方面的工作也能更加顺利的进行。

2、在管小区方面的情况

主的实际困难。在管小区绿化工作也时刻没有放松，利用树苗单价低廉的这一契机，我们采购了大量高棵树木，在进一步的美化了小区环境的同时，也得到了绝大部分业主对物业工作的支持与厚爱。

3、收费工作、维修工作改善情况

收费力量不足、维修工作不及时不到位一直困扰着我们，在这一年里，我们加大了在这两方面的工作力度，采取了维修人员配备到小区的方法，这样我们能够在第一时间到达问题现场，处理相关问题，做到了责任到人，使小区出现的问题能够以最快的速度得到解决，让业主满意。维修人员的配备不仅解决了维修不迅速的问题，还同时解决了收费力量不足的困难，在没有维修任务的情况下，维修人员可以协助收费人员进行相关工作，做到工作开展迅速、相互协调，维修方面的情况得以解决的同时也加大了收费人员的力度，起到了事半功倍的效果。收费环节的改善，还体现在采取了相关措施，动员所有员工参与到这一工作中来，加大奖惩力度，调动员工对工作的积极性，在大家齐心协力下，共同完成了收费指标。

我们通过对所做的工作进行总结，积累相关工作经验，总结问题的根源，得到解决问题的最好方法。我们将怀着满腔热情投身到物业工作中去，做到让业主满意让公司放心。

20xx年，我们对馥郁苑供暖站6t锅炉的烟火管进行了更换，

并顺利通过了技监局的验收工作，在第一时间恢复了使用，做到了发现问题及时解决。我们还将桥梓供暖站的闲置汽炉改造成为了水炉，这一改造杜绝了资源的浪费，并在改造过程当中，设计增加了一套麻石脱硫设备配套使用，烟尘排放量也进一步降低，达到了国家规定的检测要求，这也大力支持了环保部门提倡的关于防污减排的工作，桥梓站的汽炉改水炉工程，将闲置资源合理开发并得到了利用，这一举措又着实的为公司创造了收益。但美中不足，这一改造工程还有一定的瑕疵，改造之后的设备煤耗高于其他设备，这对公司也造成了一定的损失，对于这样的问题，我们会进一步克服困难，寻求相关专业人员的帮助，进一步对设备进行改造，在不破坏环境的前提下把设备能耗降到最低。

□1□20xx年里，为配合政府对于街区改造的工作，我们对汤河口十字街供暖管线进行了改造，工程完工后，经过多次协调政府最后给予2万多元的补偿。这一工程的顺利实施，得益于公司的正确领导，即完成了配合政府职能部门工作的需要，也维护了公司利益。

(2) 在停暖期间，承接了供暖外管线的工程，除去外包施工的费用，为公司盈利万元，创收的同时积累了相关方面的经验，为今后公司寻求更广阔的发展空间奠定了良好的基础。

(3) 在供暖管线施工以及煤炭运输的过程中途经了村民房前，村民提出了无偿取暖的要求，为了此问题的顺利解决，我方曾多次出面与村民协商，最终达成协议：同意为村民取暖但不保温度，村民支付报装费及暖气费。在这一工作开展过程中，为避免以后出现供热温度纠纷，我们及时到区供热办进行合同备案，以便将来出现纠纷时能够通过法律途径合理解决。同时为防止出现交费滞后问题，我们也采用了截门控制方式，做出了提前交费保证供暖等相关举措。这一举措的实施在不损害村民利益的同时也确保了公司的利益不受侵害。

(4) 在技术主管没有及时到岗这一不利的局面下，我亲自组

织筹划供暖改造方案，直接为公司的支出与创收打下良好的基础；将供暖设备的技术处置、维修检修等相关环节进行了从点到面的研究，做到了领导者以身作则，从工作实际出发，保障供暖设备能够安全运转，保证了供暖工作的顺利进行；我还亲自参与供暖面积的测绘、监察稽查审计等工作，起到了监督管理者应有的作用。这些工作即为完成各项经营目标起到了保障作用，也为公司的经济利益不受侵害做出了应有的贡献。

□5□20xx年煤炭储备量按照70%的比例完成，但今年遇到了极端恶劣的天气，突降的暴雪、连续走低的气温都是几十年不遇的，这也造成了道路交通不畅、路面状况不良等诸多问题。汤河口供暖站地处深山区，突遇的极端恶劣天气，使煤炭储备略显不足。明年将煤炭储备完成在90%以上，防止遭遇极端天气时出现3的断路、封路给供暖造成的各种问题，全面保障煤炭储备供应充足，确保供暖工作能够顺利进行。

我们在集团公司的正确领导下，团结一致，克服一切困难，常抓不懈的开展工作，为公司的可持续发展而做出自己应有的贡献。我们将进一步加强服务意识，提升服务质量，热情周到的为业主提供服务，为他们创造更加温暖的生活环境。在工作的过程中，积累更广泛的工作经验，为更好的开展供暖工作打下坚实基础。在积累经验的过程中，我们会进一步改善自己的工作方法，在迎接新一年的挑战之际，我们一定会做好准备，防微杜渐，切实解决好遗留问题和现有问题。

展望20xx□任重而道远。我们在新一年里将面临更加严峻的考验，供暖面积的增加使工作量继续加大，设备不断的改造，需要我们时刻关注设备的运行情况以保障设备的安全运转。我们今后将继续在集团公司的正确带领下，抓住机遇，团结奋进，完成各项工作指标。为全面完成新一年的工作任务，切实做好人员培训及人才储备，物资储备等工作；对相关工作加以改进，切实做好供暖设备系统的维护保养，以便延长设备的使用寿命，确保供暖工作顺利进行，通过全员的努力

来进一步加强公司的凝聚力及核心竞争力，在同行业中再创佳绩；在收费环节上狠抓落实，采用更合理的人员配置以及更合理的收费方法，全面维护公司的利益不受侵害，对恶意欠费人员绝不姑息手软，利用法律武器为公司把损失降到最低，长抓落实的把收费工作做到实处。在工作的开展过程中强化成本节约，加大收费工作的力度，最大化的为企业创造利润。

我在任职期间，向集团承诺：第一，我会尽全力带好我的团队，为公司培养更多的人才，并完成各项经营指标。第二，维护设备安全运行，为供暖工作顺利完成起到保障作用。第三，防污减排，做到环保先行，各项烟尘指标达到国家的相关标准。第四，努力拓展新市场，更进一步的争取到区域内相关的工程。

我承诺：我会为员工提供一个良好的事业平台，激发其内在潜能，让所有员工尽其所能的展示自身能力。带领所有员工紧紧围绕在集团的正确领导下，怀着满腔的热情为公司创造更加丰厚的收益，达到企业价值、个人发展双赢的局面。

请大家继续支持和关注我们的工作！

谢谢各位！

一把手述职报告篇十

尊敬的各位领导、同事：大家下午好！我是18届xx下面由我来进行20xx年度述职汇报。跟大家一样，我的述职报告也分成这三个方面。

加入公司这大半年时间就是在经历四个不同的阶段：在客服轮岗适应了社会工作者的角色，在保洁轮岗慢慢摸索物业管理要点，在品质部轮岗沉淀思考项目与职能的关系，以及现在接受在绿化定岗的新挑战。接下来我将从这几个方面进

行阐述：