

# 2023年银行理财经理年终述职报告 安全 主管年终述职报告(优质10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 银行理财经理年终述职报告篇一

各位领导、各位代表：

按照公司组织部的要求，我就今年履行副经理职责情况作以述职。

20xx年，在分公司两位主要领导的正确领导下，在班子成员团结协作下，在机关各办、车队及广大员工的大力支持下，认真贯彻落实公司七届七次职代会精神，牢记“以人为本、安全第一、预防为主”的方针，坚持以“消除隐患、杜绝违章”为工作思路，紧紧围绕公司的发展目标，较好地履行了岗位职责。

一、真抓实干，保质保量完成各项工作任务。

今年以来，在安全管理中我牢固树立“安全责任重于泰山”的思想，强化安全教育，狠抓制度落实，并利用gps高科技监控模式，有效控制了安全生产各类事故的发生，较好地完成了公司下达的安全、生产各项指标。

(一)完善安全管理制度和责任制的落实是核心。

安全生产好不好，关键在领导。作为安全生产副经理，一年来，我想的最多的也是如何把安全工作抓好，落实好，一套

较全面的安全生产规章制度和安全生产责任有效落实是抓好安全的核心。年初，我在协助正职工作的同时，主动了解基层安全生产情况，积极投入，努力完善各项安全管理制度，抓好负责分管的工作，做到领导在与不在一个样。针对基层安全管理薄弱及规章制度建立不完善情况。首先从基础管理入手，根据实际，制定了切实有效的安全检查、安全责任制，确定防范重特大事故措施，重点对安全工作的薄弱环节进行整顿和治理，内容主要包括学习政策法规、安全知识，交流安全生产管理工作经验，安全生产检查及安全隐患的整改治理情况，使安全生产责任书的签订及风险抵押金有效促进了安全责任的落实，不仅调动了广大干部员工参与安全生产的积极性，更重要的是明确了责任，提高了安全防范意识。

## (二)加强业务培训，提高安全生产管理人员业务能力。

充分利用安全生产例会的机会，认真贯彻落实《集团公司反违章禁令》，及时传达上级有关安全生产工作的一系列方针、政策和文件精神，努力提高安全生产管理人员的思想认识和安全意识；全年共召开安全生产例会26次，组织安全生产管理人员培训学习14次，通过学习《新道路交通安全法》、《集团公司反违章禁令》、《公司安全生产管理办法》等相关安全知识，从而提高了安全生产管理人员的安全意识、责任意识，同时为做好全年安全生产工作打下坚实基础。

## (三)狠抓驾驶员的安全意识，不断提高驾驶员队伍素质。

年初车库暖气冻坏，组织管理人员及员工进行了历时三天的紧急抢修，为进一步做好冬防保温工作，避免此类事件再次发生，主要做了以下工作：

一是有针对性地适时开展“春防”、“冬防”、“11.9消防日、安全月等宣传教育活动，并利用大会、小会、暴光板、安全文化小广播等多种教育形式加强对员工的安全教育，大力宣传安全生产的重要意义。二是利用幻灯片的形式召开事

故分析会，认真分析事故原因，吸取事故教训，同时查找安全管理上存在的薄弱环节，并请肇事驾驶员用亲身经历进行现身说法，以此来警示员工引以为戒。三是为了提高驾驶人员的法律意识，以走出去、请进来的学习方式，邀请交警部门的同志上安全教育课，通过交警同志的教育引导，有效地提高了驾驶人员遵章守法意识。全年共举办各类安全培训班28次，制作各类安全宣传横幅19条，分公司现已形成了以安全意识、安全责任、安全素养、安全习惯、安全监督等内容的安全文化氛围。

#### (四) 贯彻落实文件精神，认真组织开展各项活动。

为做好上级文件精神的贯彻落实，我坚持每天早晚到车场、线路进行检查监督。针对京珠高速河南省信阳市”7”22“重大交通事故，我结合分公司实际，认真组织开展了”查隐患、抓整改、反三违“、“安全生产月“、“安全经验共享“以及”大中型客车交通安全专项整治“等主题实践活动，在活动开展时我同分公司两位主要领导制订了详细的活动计划和方案，深入到员工当中检查落实，做到有计划、有方案、有检查、有总结，使活动开展得有声有色，通过活动拓展了员工的思维，取得了较好的效果。

#### (五) 强化基础工作，确保安全生产。

为确保各车队在里继续保持”星级车队“的荣誉称号，我坚持按”星级车队“的标准来检查车队的基础资料，要求安全基础资料实行微机网络化管理。在安全管理方面，加强人性化管理的探索和尝试，一年来共为员工组织体检三次，夏天还为员工发放防暑降温用品，全年为各车队更换灭火器600多具，并适时组织开展”春节“、“五一“、“十一“等节前安全大检查工作，聘请治安大队和消防支队业务骨干进场区培训，并开展消防联合演练，针对可能发生的突发情况和问题做好预防，将安全隐患消灭在萌芽状态。在日常管理中，严格落实各项安全责任制，公务车辆回场严格按照”三交一封

“制度管理，遇雨、雪、雾等恶劣天气执行任务时，管理人员必须跟车上线以确保行车安全。同时认真落实长途审批制度和出车前安全讲话，结合天气状况及时提醒大家当天应注意的事项，力争做到具有较强针对性的安全提示。

## (六) 结合gps智能化管理，加大检查力度。

一是定期组织安全生产管理人员进行检查，重大节假日突击检查，根据不同情况实行不定期检查和抽查，使分公司安全生产环境得到了进一步的改善。二是对限速路段进行实时监控，并及时反馈给车队，要求车队第一时间通知违章者本人，避免在次出现违章现象，通过这一手段，取得了较好效果。三是根据分公司自身特点，有针对性地开展安全生产自查，查应急预案落实情况、查重点线路、重点人。通过检查有效地规范了驾驶员的安全行为，增强了遵章守纪的自觉性。四是在安全监督管理上，坚持外有检查小组，内有gps监控。自年初以来，我充分利用gps智能化管理，让调度室当起车辆的”大脑“，让数据库开口”说话“让gps当起车辆的”管家“。自利用gps高科技管理以后，杜绝了虚报公里现象，全年共查处超速、跑私车等违章46起，与去年进行对比违章率下降了40.3%，事故率下降了87.5%，至今分公司安全形势良好。

## 二、严于律己，廉洁奉公。

按照党风廉政建设要求，我在日常工作中，能够严格认真的遵守和执行党委、纪委的有关制度和要求，主动接受组织和周围同志的监督。按照党员的标准，严格要求自己，努力发挥表率作用，做到勤政、廉政。同时我还依据一岗多责的要求，加强对安全生产管理人员的党风廉政建设，严格按照党纪党规、法律法规的要求，积极组织安全管理人员认真学习，强化安全管理人员的廉政建设。

## 三、努力学习，不断提高业务水平。

面对不断变化的经营环境和所负责的业务范围，以及公司持续发展对个人能力和水平的要求，我深感学习的必要性和紧迫感。一年来，我认真学习了《科学发展观》和十七大报告；同时，我还针对自己主管安全生产工作的需要，努力学习业务知识，并积极参加公司组织的学习活动，以学习促工作，不断提升自身的管理水平。一年里我先后学习了《安全生产管理办法》、《危险识别与评价》等管理方面的书籍。通过学习，提高了我的思想认识和管理水平，提升了我的工作能力，对抓好分公司安全生产管理工作奠定了基础。

#### 四、工作中存在的不足。

回顾一年来的工作，认为自己还是称职的。在一年的工作中取得了一些成绩，但也存在着不足。首先，工作方法有些过于简单，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；第三，自己在综合素质上距组织的要求还有一定的差距。这些不足和差距，有待于在今后工作中加以改进。

#### 五、下一步工作打算：

一是认真学习贯彻上级的文件精神，学习贯彻上级有关安全生产专题会议及上级领导重要讲话精神，组织动员一切宣传力量和手段，找准切入点，采取形式多样的宣传教育，营造安全生产良好氛围，使之贯彻落实到每一名员工，深入人心。

二是加大对安全管理的监督、检查、整改、落实和考核力度工作。努力提高安全生产管理水平，及时查处安全隐患并加以整改，促使安全生产管理制度化、科学化。

三是进一步落实安全生产责任制，不断完善安全管理制度，强化安全管理，规范安全操作规程，注重安全管理的实效，扎实组织开展好反“三违”等安全活动，加大监督检查力度，务求实效、扎实工作，切实抓好落实工作，把安全工作做扎

实，做细致，力争落到实处，确保全年安全生产目标顺利实现。

四是不断加强自身学习，提高自身素质修养，为今后安全生产管理能力奠定基础，提供保障，为实现分公司安全生产目标，尽心尽力，做出最大贡献。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 银行理财经理年终述职报告篇二

我有幸被任命为第五分公司副总经理兼安全总监。自我担任副总经理的第一天起，我就深知职责重大，在我的背后，是公司对我寄予的厚望。因此，一年来，我在集团公司的正确领导下，依靠分公司全体员工的智慧和力量，坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化安全生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境。一年来，各项工作齐头并进，得到了蓬勃的发展。下面，就我任职期间的工作情况做以下简要汇报，请予评议：

作为分公司副经理，身系安全责任，自己深感肩负的责任重大。因此我在工作和生活中特别注重加强自身建设，无论工作多忙，都会抽出时间，加强政治理论和业务知识学习，不断提高自身素质，同时工作作风严谨踏实，把求真务实的作风落实到每一项工作、每一个环节，深入工作一线，熟悉各项业务和各个环节，扎扎实实做好自己分管的各项工作，自觉遵守公司各项规章制度，廉洁自律，做好本职工作。

### （一）、狠抓管理，加快公司正常运作

作为一名管理人员，更要以严格的要求来约束自己，起到率先垂范的模范带头作用。要求其他同志做到的，自己首先到，

要求别人不做的，自己坚决不做。团结同事，积极协作，全面完成了公司下达的各项任务。成绩的背后是大家默默付出的共同努力。记得公司刚重组的时候，很多运作机制还不完善、健全。这对各项工作的开展有一定的阻碍。为了尽快使五公司尽快正常运转起来，我联合另外两位领导班子成员，对重组后的在施项目进行统计、摸底。再根据实际情况对五分公司各部室进行了整编、竞聘上岗等工作。对部门分工和人员配备做了适度的调整，以期达到尽快发挥各部门和人员的主观能动性，带动公司正常运转的目的。整编期间，我和其他班子成员，不分昼夜，牺牲节假日，加班加点，忙整改，终于取得了实效。公司于月正式走上运营轨道。

## （二）建章立制，安全生产一刻不放松

建筑企业的生命即是安全。分公司又是刚刚组建，所以，狠抓安全生产的落实工作尤为重要。按照集团总公司有关安全管理制度和《项目管理办法》，落实重点在建项目的安全生产的思路，我们建立了分公司安全保证体系，并建立了相应的规章制度和管理办法。一是强化安全意识，通过积极宣传，让管理人员和施工人员都意识到安全生产、正规作业的重要性。二是在施工现场，加强安全生产的监督、督促。尽量杜绝违章作业、违章指挥等过失性错误。及时发现安全隐患，并及时限时进行纠正、整改。确保整个施工过程都是在明朗、安全的环境下进行。三是7月份，实行了工程项目“群安员”制度。对上述的日常工作检查、督促，进一步深化，避免检查形式化，增强实效性，有效提高了安全管理工作，保证了在建项目的工程质量。

在日常工作中，我注意严格要求自己，一是要务实，说实话、办实事，工作雷厉风行。二是坚持群众路线，遇事同大家共同商量，不主观武断，三是当好助手，及时汇报，不独断专行。对大家反映上来的问题，能够解决的，及时处理，需要请示公司解决的问题，积极争取。此外，在实践工作中，十分注重自我的廉洁建设，积极参加廉洁建设学习，落实在实

际行动上，在各项经济活动中严格执行公司的各项廉洁要求，在实际工作中保持清正廉洁，不吃、不拿、不要、不受贿，在重大经营活动事件等方面，都严格执行有关规定，不搞越轨行为，一切活动均是阳光工程。

一年来，我牢记自己的使命，团结分公司全体员工，共同开辟发展道路。较好地履行了自己的岗位职责，也取得了一些进步。但由于自己的水平有限，与公司对我的要求还存在一定距离。主要表现在以下三个方面：一是工作经验不足。由于岗位职责和角色都发生了很大的变化，我的工作经验还比较不足。对新情况、新问题的综合处理能力还不够。对某些事情处理不到位，存在急躁情绪。二是学习有所欠缺。我虽然重视学习，但平时工作忙，放松了学习。又处在新的工作岗位上，业务技能还不够娴熟。不能灵活地把理论与实践结合，提高工作的创新能力。三是工作的方式方法还有待改进。

正视不足，才能得到发展。今后，我会在工作中努力改进上述不足，为公司的发展贡献自己的一份力量。主要会从以下三方面加以改进：

### （一）勤奋学习，提高业务技能

今后，我要继续加强学习，掌握做好本职工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

### （二）加强管理，提高安全生产意识。

要进一步加强管理，完善工作机制，对工作做到规范化、精细化管理。另外，安全生产管理工作一刻不能放松。要加强员工安全意识教育和督促工作。抓好在建项目的安全问题，避免安全事故的发生。

### （三）以人为本，加强员工队伍建设

我会继续贯彻“以人为本”的管理思想，做好员工的工作。关心员工的思想、工作动态，及时解决他们的实际困难，为他们创造一个轻松、和谐、积极向上的工作环境。

总之，在今后的工作中，我将总结经验，克服不足，努力完善自我。紧密结合公司的工作目标，团结广大员工，激发他们的工作积极性，不断提升团队的战斗力、凝聚力和执行力；为全面完成20xx年的目标责任继续努力！

我的述职报告完了，谢谢大家！

## 银行理财经理年终述职报告篇三

加强安全生产组织建设，成立了以我为组长，分管经理、安全员、各部门负责人等为成员的安络。在公司所辖区域划分安全责任区，落实防火防盗安全责任人，制定明确的安全职责和任务，层层分解，责任到人，全面落实了安全生产责任制，在组织上保证安全不出问题。

## 银行理财经理年终述职报告篇四

xx年，我单位安全生产工作围绕构建“安全生产年”和“安全生产月”为目标，在上级政府和安监部门的正确指导下，坚持以科学发展观为指导，认真贯彻落实《安全生产法》和上级有关安全生产的法律法规和文件精神。始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，和“标本兼治、重在治本”的原则。半年来，自觉地、认真地履行直接责任人的职责，根据年度的工作目标和“安全生产年”的活动方案，以高度负责的态度，抓好各项工作的落实，全年安全生产工作成效显著，实现零事故，为经济建设和持续发展尽到了自己的责任。现将本人的工作情况向各位领导和同志汇报如下。

## 1、我单位的安全生产工作做到领导重视，真抓实干。

长期以来，我单位始终意识到安全生产工作关系到本地的和谐稳定，关系到单位的持续发展。作为领导干部责无旁贷，责任重大，只能以高度负责任的态度，认认真真、不折不扣地做好工作，从不敢放松和忽视。今年也和往年一样，在年初制订全年的工作计划时，同样把安全生产工作作为年度的一项主要任务去部署和开展。并将此工作任务分解落实到人，形成安全生产工作由领导亲自抓、亲自管的大格局。半年来，在安全、责任的思想意识下，领导经常过问，指导安全生产工作的开展，本人更是亲力亲为，并时常提醒自己要尽职尽责地去开展工作。努力减少或避免工作中的疏忽和失误。

## 2、注重员工安全生产意识的宣传教育。

为实现“安全生产年”的目标，我公司安环办在安全生产意识基础上，同时注重抓好员工安全生产意识教育。注重安全学习培训，使到全体职工，特别是部分今年新招的员工的安全意识得到进一步的增强。

### 1、签订责任书，将安全生产落实到人。

为落实谁主管、谁负责的责任制度，我公司每年都签订安全书。做到纵向到边、横向到底的签订原则。安全得到落实。

### 2、建立健全安全生产机制，全面落实安全生产责任制

建立完善安全生产责任制和规章制度，层层落实责任，正常有序地开展安全生产工作，为从源头上消除可能造成的伤亡事故和职业病的危险因素，我始终将安全工作摆在第一位，坚持“安全生产，人人有责”的原则，经常指导员工正确理解“安全第一”的具体含义，在日常工作中坚持安全生产的同时，认真组织安全检查，及时消除事故隐患。在安全生产责任制方面，我要感谢单位领导在这方面的大力支持，他们秉着

“管生产必须管安全”的原则，上到干部，下到各个一线员工，充分发挥了他们在安全生产责任制中作用和职责。如果没有大家的配合，我也无法将安全工作做到位。

### 3、增强素质，提高修养，完善自我

为了适应新形势下安全管理工作的需要，半年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。在业务学习方面，繁忙工作之余，能挤出时间自学，系统地学习安全生产的相关法律、法规，学中干，干中学，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强自身管理才能。同时，积极与同业人员进行技术交流，为以后工作的顺利开展奠定了基础。

以上是我半年来的工作述职，在此，我向过去半年来在工作上给予我大力支持和厚爱的领导和全局同志表示衷心的感谢和深深的敬意！在今后的工作中，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、更彻底。我坚信在公司领导的带领下，在全公司干部职工的大力支持和密切配合下，我们的领导班子必将带领公司职工全面完成上级交给我们的各项工作任务，再创新佳绩、再铸新辉煌！

## 银行理财经理年终述职报告篇五

尊敬的各位领导：

大家好，我是xxx[]现在主要负责xx公司安全管理工作。在集团公司和分公司各级领导的正确领导下，在其他科室和项目部积极配合下，紧紧围绕“安全生产，文明施工，以人为本”的安全生产理念，以创建和谐工地，构建和谐建筑环境为目标，较好的完成了20xx年的任务指标。年终岁末，下面我将一年来的履职情况向领导做简要汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

为加强安全管理工作，提高各项目经理的安全生产意识，工程开工前，我分公司与各项目经理签订《安全生产文明施工责任状》，并监督各项目与各施工班组长签订《安全生产文明施工管理协议》，增强每一位、每一级领导的安全意识，明确各级领导的安全责任。

各工程开工前，报请集团公司相关领导参加分公司对各项目的安全综合交底，并在工程施工各个不同阶段对工人召开现场会，让工人了解该工程在该施工阶段存在的`安全隐患，提高他们的安全意识，并监督项目及时消除隐患，真正让每个工人都能“高高兴兴上班来，平平安安回家去”。

为提高工人的安全防范技能，我们要求各项目部制定切实可行的安全事故演练计划，定期进行安全演练，并及时总结经验，不断完善。通过这些措施，让工人提高安全防范意识和防范技能，学会自救与救人。

坚持日常巡查任务，并定期不定期的组织各种专项整治行动，及时发现隐患，督促整改。随时保持与各项目经理，各项目安全员的信息沟通，加强对安全生产过程的监督。及时避免小隐患酿成的大事故，通过各类检查，督促项目部整改了大量不安全因素，使各项目的安全基础工作得到了提高。我分公司工地全年未发生各类安全事故。

为了营造和谐的建筑环境，分公司每月进行安全联合检查，并进行分公司与分公司之间的互相监督，相互指导。多次邀请三分公司王强（王科长）对我公司的施工项目进行指导。在此对王科长表示由衷的感谢。

编制施工现场的安全专项方案是我这一年来一个不可或缺的工作，也是我实现理论与实际相结合的重大突破点。尤其是施工现场临时用电方案的编制，使我更是受益匪浅，在公司徐工给予了我无数的指导，在现场杜部长一次又一次的给我讲解现场临电的使用要点，检查重点，使我自身得到了更

好的完善，但是我还是有很多的不足，迈出校门一年多，实际经验不足，感谢各级领导对我的教育和鼓励，我还是希望得到大家更多的批评指正。

今年第二季度开始，集团公司为了消除联检工作中的“盲点”，特聘请建业王师傅开始对塔吊、外用电梯这样的大型机械设备进行狠抓，我也很荣幸的加入了塔吊检查队伍，坦白说，塔吊检查很累，很苦，但是看到杜部长兢兢业业的工作态度，得到各级领导和各位大哥大姐们的关心与鼓励，我都没有勇气使自己放弃这个锻炼自己的机会，每次检查完，检查组所有人都会关切的问我“累吗？”我笑笑，“没事儿”。正是这一次次的关心。一次次的鼓励使自己坚持了下来。在此我对大家说声“谢谢！”。

## 银行理财经理年终述职报告篇六

在人们越来越注重自身素养的今天，报告的适用范围越来越广泛，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是小编精心整理的安全总监年终述职报告范文，欢迎阅读与收藏。

尊敬的公司领导及各位同仁：

你们好！

近一个时期以来，营销中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

## 1、启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\*\*家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\*\*家;渠道客户掌控力为80%。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

## 2、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

### 3、建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

### 4、确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

### 5、实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元；毛利润

额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

### 1、无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，

但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

### 2、无互动的.沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

### 3、无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，

其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

#### 4、无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

##### 1、重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

##### 2、建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

##### 3、调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投

入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

#### 4、货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

#### 5、改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分

销的最有份量的谈判筹码!我们一定能在疲软的经济里建功立业!

我们现在的困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来

## 银行理财经理年终述职报告篇七

突出安全重点，制定针对措施。防火、防盗、防交通事故是我们公司的三大安全重点。在平时的工作中，要求员工把三大安全重点作为公司安全工作的重中之重。并对每一项安全重点做了认真部署，逐一过问，确保在重点工作方面不出问题。

1、防止火灾事故。商贸公司是一个主要面向外部市场经营的企业，经营品种多样化，有空调，电脑，图书等产品，对防火的要求很高。特别是图书更是如此，针对这种情况，我在工作中做了认真部署，设置了专职消防人员，制定消防预案，进行防火知识宣传和消防知识培训，消防演习等，使员工掌握了处理紧急情况的知识技能。

2、防止盗窃事故。为了确保公司财产的安全，防止被盗事故的发生，根据阜阳市目前的治安状况，结合公司自身的特点，我召开公司有关人员研究制定了一系列防盗安全措施，采取了一些行之有效的方法。在空调专卖店、电脑专卖店、图书城分别安装了和110联网的非法入侵报警系统，并在图书城容易出现问题的地方加设了实时监控系統，有效地防止了盗窃事件的发生，确保了公司财产的安全。

3、防止交通事故。交通事故是影响我公司安全的重要因素之一，良好的安全意识，必要的安全措施是保证交通安全的重要手段。为了保证交通安全，我在公司车辆的管理和派遣使用上采取了一线措施：一是要求驾驶员平时要树立良好的安全意识，不高速行驶，行车期间系安全带、不饮酒、不接打

电话，恶劣天气不出车等；二是加强车辆的保养和日常维护，结合上级部门的大检查，我公司的两辆送货车均定期送到指定维修点恒利公司进行检查，及时发现和排除了一些隐患；三是要求用车单位在出车前必须填写派车单，注明出车时间、任务，经理签字后方可出车。

4、防止高空坠落事故。由于商贸公司的经营项目之一是空调器的销售安装，存在高空作业的情况，因此，防止高空坠落是我公司的重要安全环节。首先，我对售后安装维修人员严格要求，加强高空作业方面的安全知识培训，签订安全施工协议书，要求售后主任每次派工之前都要针对现场情况安排安全注意事项，做好安全措施。其次认真检查安全工器具的配备和使用情况，要求安全用具配备要全面，质量要合格，检查要定期，使用要规范，做到每一个环节上都不出问题。为了确保空调安装安全问题能够一劳永逸，报三环总公司批准后，从20xx年，把公司空调安装维修服务业务实行了外部承包，即委托具有安装服务能力的法人企业代替我公司进行售后服务，从而解除了空调高空作业等一系列的安全问题。

通过一年的努力，我公司在重点全方工作面取得了良好的成绩，全年没有发生任何安全问题，安全隐患也得到了及时排除，为公司的正常经营提供了稳定的环境。20xx年，我将再接再厉，始终把握“安全是的效益”这一理念，把安全工作做的更扎实，更稳固，做到不放松警惕、不马虎大意、不存侥幸心理，使公司的安全工作更上一个台阶。

## **银行理财经理年终述职报告篇八**

通过20xx年上半年，在我及部门员工的共同努力下逐渐形成了本项目的一套相对比较完整的质量管理制度及体系，并将质量管理工作通过“分级管理、分层负责、预控预防、服务监督”的指导思想开展，以创新而务实的态度做好各项质量管理工作，现将今年上半年质量完成的主要工作汇报如下：

- 1、**质量管理制度**：为保证质量管理工作有章可循，根据项目的特点和局《管理手册》制定了各项质量管理制度和岗位职责。
- 2、**质量责任制度**：为了更好的实现对现场的质量管理工作，将现场质量工作实行了分区责任到人，同时，在关键工序和新工艺施工时进行现场控制，设置专人负责过程质量控制。
- 7、**质量检查制度**：为了加强现场的工程管理，检查监督现场分包施工单位管理落实情况，由质量部牵头，工程部、技术部共同参加的每周定期的质量大检查，对工程管理的薄弱环节进行有针对性地整改，对发现的技术难题，由技术部门研究整改措施，并组织技术交底，认真整改，保证工程质量始终处于稳定、良好的状态。
- 8、**质量例会制度**：为了及时和施工队沟通，传达每阶段的质量管理目标，根据各阶段的施工质量情况，由质量部牵头、各工区现场负责人、技术员、质量员共同组织参加的每周定期质量例会或质量专题会议，分析当前施工现场的质量形势，通报了上一阶段施工质量存在的问题及整改情况，对上一阶段的质量情况进行总结，并指明质量管理存在不足之处，制定下一阶段的质量管理计划，加大施工现场的质量管理力度。
- 9、**进行施工工艺交流，完善各项施工工艺**：在工程开工后，根据各个工作面的施工情况，组织专项工艺交流，从而达到各项施工工艺的质量控制要求，如在20xx年5月份进行了大体积混凝土现场施工工艺的质量控制交流活动，主要从混凝土的浇筑顺序、振动方法、养护措施等各方面进行了各项专项指导，并结合施工技术要求对各班组长进行了现场质量交底，特别是对各个工序的关键施工点控制进行了详细的说明，要求质检员对质量控制关键点进行严格把关，确保混凝土质量。
- 10、**质量管理培训制度**：为了提高员工的质量素质，增强质量意识，在整个施工过程中，多次组织项目管理人员及劳务

管理人员进行质量管理培训与交流。如：在20xx年3月份组织项目管理人员进行了长城杯质量管理要求的培训，并将长城杯的各项质量管理要求进行了深入的讲解与分析。

将在20xx年下半年，我将和我部门将会继续加倍努力，不断提升自身的综合素质，认真完成项目及公司的各项质量管理政策及目标，为公司建筑工程质量管理工作的进一步提高做出自己的贡献，确保工程质量整体属于受控状态。

## 银行理财经理年终述职报告篇九

20xx年度，我公司在三环总公司新班子的正确领导下，始终把安全生产放在工作的首要位置，认真落实安全生产责任制，努力学习安全知识，通过“检查、整改、巩固、提高”过程管理，和“防火、防盗、防交通事故”安全重点防范，收到了很好的效果，公司全年没有发生任何不安全现象，圆满地完成了全年安全指标，保证了经营工作的顺利开展，以下是我的述职报告。

能够积极参加总公司召开的安全生产例会和其他安全生产分析会，认真记录会议内容，及时传达和落实上级会议精神；自学交通安全法规和电力安全规程等有关内容，学习经营管理知识，提高管理水平；学习有关法律法规，为安全经营打下良好的理论基矗汲取兄弟单位的安全经验教训，结合公司实际，教育员工注重安全基础，形成人人关心安全、人人重视安全，人人做好安全的良好氛围，在思想上保证安全不出问题。

加强安全生产组织建设，成立了以我为组长，分管经理、安全员、各部门负责人等为成员的安络。在公司所辖区域划分安全责任区，落实防火防盗安全责任人，制定明确的安全职责和任务，层层分解，责任到人，全面落实了安全生产责任制，在组织上保证安全不出问题。

加强安全经费的投入，为安全提供硬件上的保障。为保障消防安全，我根据公司安全要求，安排布置公司安全员对安全重点进行检查，新购进部分灭火器材，对办公室、商尝仓库等重点防火场所进行更换和补充。维修防盗门4次，增加监控摄像头3个，增加漏电开关一组，同时配备安全协管员一名，在硬件上保证安全不出问题。

加强安全培训和教育，增强职工的安全意识。重点抓了新进人员和特殊岗位人员的安全教育和培训，部分人员进行了书面考试。凡是新进的人员，根据岗位性质的不同，对安全重点进行培训，如在店面营业的人员，重点培训防火防盗方面的知识，维修人员重点培训外出时交通安全、防止低压触电方面的知识，使其一方面建立安全意识，一方面知道自己应付的安全责任，在技能上保证安全不出问题。

强化检查监督，整治排查安全隐患。依照公司规定和总公司的要求，组织人员所有岗位和各个环节进行了全方位、全过程检查，及时发现和消除安全隐患，对存在的问题进行认真整治，未雨绸缪，防患于未然。同时加大监督力度，提高安全管理的有效性和闭环性，在监管上保证安全不出问题。

突出安全重点，制定针对措施。防火、防盗、防交通事故是我们公司的三大安全重点。在平时的工作中，要求员工把三大安全重点作为公司安全工作的重中之重。并对每一项安全重点做了认真部署，逐一过问，确保在重点工作方面不出问题。

1、防止火灾事故。商贸公司是一个主要面向外部市场经营的企业，经营品种多样化，有空调，电脑，图书等产品，对防火的要求很高。特别是图书更是如此，针对这种情况，我在工作中做了认真部署，设置了专职消防人员，制定消防预案，进行防火知识宣传和消防知识培训，消防演习等，使员工掌握了处理紧急情况的知识和技能。

2、防止盗窃事故。为了确保公司财产的安全，防止被盗事故的发生，根据阜阳市目前的治安状况，结合公司自身的特点，我召开公司有关人员研究制定了一系列防盗安全措施，采取了一些行之有效的方法。在空调专卖店、电脑专卖店、图书城分别安装了和110联网的非法入侵报警系统，并在图书城容易出现问题的地方加设了实时监控系统，有效地防止了盗窃事件的发生，确保了公司财产的安全。

3、防止交通事故。交通事故是影响我公司安全的重要因素之一，良好的安全意识，必要的安全措施是保证交通安全的重要手段。为了保证交通安全，我在公司车辆的管理和派遣使用上采取了一线措施：一是要求驾驶员平时要树立良好的安全意识，不高速行驶，行车期间系安全带、不饮酒、不接打电话，恶劣天气不出车等；二是加强车辆的保养和日常维护，结合上级部门的大检查，我公司的两辆送货车均定期送到指定维修点恒利公司进行检查，及时发现和排除了一些隐患；三是要求用车单位在出车前必须填写派车单，注明出车时间、任务，经理签字后方可出车。

4、防止高空坠落事故。由于商贸公司的经营项目之一是空调器的销售安装，存在高空作业的情况，因此，防止高空坠落是我公司的重要安全环节。首先，我对售后安装维修人员严格要求，加强高空作业方面的安全知识培训，签订安全施工协议书，要求售后主任每次派工之前都要针对现场情况安排安全注意事项，做好安全措施。其次认真检查安全工器具的配备和使用情况，要求安全用具配备要全面，质量要合格，检查要定期，使用要规范，做到每一个环节上都不出问题。为了确保空调安装安全问题能够一劳永逸，报三环总公司批准后，从20xx年，把公司空调安装维修服务业务实行了外部承包，即委托具有安装服务能力的法人企业代替我公司进行售后服务，从而解除了空调高空作业等一系列的安全问题。

通过一年的努力，我公司在重点全方工作面取得了良好的成绩，全年没有发生任何安全问题，安全隐患也得到了及时排

除，为公司的正常经营提供了稳定的环境。20xx年，我将再接再厉，始终把握“安全是的效益”这一理念，把安全工作做的更扎实，更稳固，做到不放松警惕、不马虎大意、不存侥幸心理，使公司的安全工作更上一个台阶。

## 银行理财经理年终述职报告篇十

本人进入公司以来，认真学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。在公司领导的指导下热情积极性投入工作。感觉不足的是，与各部门沟通还不够到位；对部门管理的精细度还需要加强；专业和业务知识的系统性欠佳。

1、遵循上下级关系进行开展工作。接受品质部长的指导、指令和监督，工作中及时与副总经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成品质部下达的工作任务。

2、细化品质管理部市场投诉的各检查制度，有时80%市场投诉的问题不是员工的问题，而是管理上的问题，是制度上完善的问题，我们不怕遇到问题，所有的问题其实是可以分解成销售问题、设计问题、生产问题、运输问题、安装问题等等。解决问题，找出问题的根源的才是一个健康的、一个充满活力与朝气的企业团队所应该去做的事情。

3、提升自我工作能力，努力学习更多先进的品质管理理念，努力和品质部人员一起提高我们的工作素养和个人工作能力。

4、多深入基层队伍了解现场操作情况，实时跟进市场客户要求的改进措施的执行情况。

5、将每月的品质检查工作及报告整理成有效的数据显示报品质部审核，主动将服务动态与客户进行分享，并与车间各相关部门分享。让客户感受到质量服务的不断提升。

6、根据市场部制定的月销售情况，品质部制定相应的预防措

施，努力降低市场投诉次数。根据每月统计的《市场质量问题月统计表》，制定相应的预防纠正措施，将所有的质量问题量化，形成报表。根据20xx年的9月到12月份市场投诉次数的统计结果显示□20xx年11月份产生的市场维护费用为六千多，此后人员质量意识提高，市场质量反馈问题明显下降。品质部会在20xx年的数据显示基础上制定20xx年的预防措施计划，努力降低市场投诉率，提高客户满意率。

7、我时刻要求自己每天都需要归零，归零后继续开始新的改善，改善我们的流程、改善我们的现状。例如：我是谁？我想做什么？我会做什么？我还需要做什么？我所在企业环境支持允许我做什么？每天进步一点点，改善就是这样慢慢的体现的。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。产品品质因为责任担当而得到改善。我希望和各位在座的同事一起在解决问题中成长，在交流中学习！