

最新普通员工述职报告 普通员工个人述职报告(大全9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

普通员工述职报告篇一

尊敬的领导：

忙碌而充实一年已经过去，我来到公司也有一年的时间了，一年来我围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的枢纽作用，为公司圆满完成年度各项经营目标任务作出了积极贡献。现将本年度工作情况述职如下：

我与相关部门合作，顺利完成了公司经营地址变更后相关证照的更换工作，按时完成了公司证照的年检，组织接受并通过了相关部门的检查，更正了企业工商电子信息资料，与区工商局、社保局、劳动监察队等部门保持了良好的关系。

按照公司财务标准化制度规定，为合理控制企业行政费用支出，行政部每月底制定了下月的费用预算计划，尽量将费用支出控制在计划内。我对公司办公场地租赁费、水电费、办公及劳保用品、固定资产购进、员工及公司通讯费等项目建立了台账，逐月逐笔登记，年底对数据进行汇总分析，以便于来年能够更加准确、细致地进行费用的预算与控制。

作为行政部，购进、管理和分配公司固定资产、办公用品及劳保用品是部门的日常工作之一，我在进入公司后，首先对公司现有固定资产进行了盘点、登记和贴标，然后结合

公司实际情况修订和制订了固定资产、办公用品等管理制度，建立了增设固定资产先提申请相关部门和总经理批示后再采购，办公用品季度统计需求后统一采购分配的流程，规范了公司固定资产、办公用品及劳保用品的管理，也提高了工作的效率。

通过日常工作和与部门间的合作，了解的xx的整体运作流程，感染和学习到了公司的团队协作精神；深切体会到了质量管理体系对一个企业的重要性，对质量管理的作用有了全新的认识，学习了xx的相关知识；通过独自处理行政人事各项工作，锻炼和提高了自己的应变能力和判断能力。

也许是因为之前缺乏在xx企业工作的经验，一开始对企业的运作流程和规则不够熟悉，没有能够很好的满足和提前预见其他部门的需求，今后要更加细致的了解各部门的工作，以利于更好的起到服务和监督作用；个人对xx相关知识了解得还不够，需要加强对xx知识、法律法规、特别是本公司质量管理体系文件的学习和理解；因个人所负责的工作较杂，有时会没有很好的分清主次和安排时间，以致有些计划实行的工作未能展开，我将加强个人时间管理水平，提高效率，更加有条理的完成手上负责的各项工作。

普通员工述职报告篇二

在综治股主要负责矛盾纠纷排查化解工作、“三无小区”专项整治工作、警情和命案报表上报工作，现将工作开展情况汇报如下：

一、工作开展情况

(一)以专项行动为抓手，助推矛盾纠纷排查化解。今年以来为更好地创新和发展新时代“枫桥经验”进一步做好疫情期间社会面矛盾纠纷排查化解工作，切实营造和谐稳定的社会

环境。兰考县以专项行动为抓手，在全县范围内开展加强“民转刑”命案防范工作专项活动、矛盾纠纷和公共安全隐患大走访大排查大化解大消除暨命案防范百日行动和涉疫情矛盾纠纷集中排查化解专项行动，通过召开推进会、利用一中心四评台网上交办等措施，统筹综治中心、人民法庭、公安派出所、司法所等单位力量，加强矛盾纠纷排查化解工作，不断提升群众安全感和满意度。目前全县共排查出了373起矛盾纠纷和5起因疫情企业停产、停业等问题引发的合同纠纷，现化解完毕372起，化解率达到99.74%。

(二)以专项整治为突破，提升城区居民居住环境。为维护社会秩序，为人民群众营造安全、文明、和谐、卫生生活环境，在全县范围内持续开展“三无小区”(无门卫、无技防、无主管单位)专项整治工作。自“三无小区”专项整治工作开展以来，城区三个街道、公安局、住建局、房管局和城管局等多方联动，经过排查，发现问题立即整改，目前整治5个“三无小区”和5个“三无街巷”。

(三)以上报要求为导向，汇总上报警情、命案报表。警情报表是含信息量比较多的报表，命案报表的案情简介需做到事件表达清晰、准确，同时又要求语言严谨，两个报表在汇总和上报过程中都需要注意保密。为使报表按时间节点、按要求上报，每月都需要提前和公安部门进行沟通报表注意事项、要求并提醒按时报送。然后将收到的报表信息和数据进行汇总，并与主管领导会商后报到市里。报表发到市里后要与负责同志积极沟通，主动对接，确保报表及时、准确的传送到上级负责同志手中。

二、存在问题

(一)个人写作能力有待提高。我负责的矛排工作，专项行动开展的比较多，专项行动期间每月都要求往市里报专项行动总结，行动总结需要充分综合全县关于专项工作开展过程中先进做法和工作亮点。每月上报之前都需要提前几天构思写

作框架，然后再通过互联网学习别的地区的总结方法，写作所用时间比较长，在今后的工作中要不断开阔视野，加强业务知识和写作技巧的学习，注重提高写作水平。

(二)部分乡镇、单位对报表报送重视不够。一是部分乡镇(街道)、单位对矛盾纠纷排查化解报表和工作开展情况有漏报和上报不及时现象。二是报表上报有应付现象，现在上半年工作已经结束，但是个别乡镇(街道)的矛盾纠纷排查化解累计数量为零。出现这种现象的原因是：平时开展矛盾纠纷排查化解工作时没有记工作台账，月底让报报表时就直接零报告。

三、下半年工作打算

(一)加大对矛盾纠纷排查化解工作台账的督导。矛盾纠纷排查化解工作台账是体现矛盾纠纷排查化解工作成绩最有说服力的载体，在平时的督导过程中要加大对工作台账的督导，对填写不及时、不规范的乡镇(街道)、村(社区)进行月通报，确保矛盾纠纷排查化解工作扎实有序的开展。

(二)持续推进“三无小区”专项整治。下步将继续加大“三无小区”的排查和整治力度，充分整合网格员力量，在部门共建共治社区和管理背街小巷点位的基础上，发挥“雪亮工程”科技支撑作用，力求达到全域整治，使城区面貌得到大提升。

(三)强化信息上报制度。充分提高公安部门和乡镇(街道)对命案的重视程度，严格落实命案周报告制度，发生命案后公安部门和乡镇(街道)要在第一时间掌控案情，第一时间处置并及时上报。

普通员工述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

这段时间的工作已经结束了，在这个过程中，我接触到了非常多的事情，也感受到了工作当中的热情，我知道在这个工作方面自己应该更加努力一点，作为女员工，我时时刻刻都在准备，也一直都在让自己变得更加的优秀，持续发挥自己的能力，当然，我也希望可以在下一阶段的工作当中自己能够做得更加的完美，作为一名员工，这也是我的职责，也是我的任务之一，我相信我可以维持下去，也就这一年来的工作，我也做如下述职：

首先在工作当中，我遵守公司的相关规定，我也团建周围的同事又来让自己在工作当中取得更好的成绩，我一直都保持着好的工作态度，平时主动积极一点，对对于自己的本职工作也非常的上心，也知道如何去落实好，这让我感觉非常的有意义，这一点是毋庸置疑的，也是接下来应该要去维持好的，相信在这样的环境下面，我可以有更多的进步，还有更多的成长，在工作当中得到成长，得到进步，是需要时间的，也是一件很有意义的事情，过去一年来，我在业务能力上面也不断的学习，不断的积累，通过这样的方式，未来让自己得到更多的成长和进步，我也努力了很多，希望可以发挥出自己全部的能力，把这些事情落实下去，成为一名优秀的员工。

生活方面我也保持好的作风，从来都不会把生活当中的分能量带入到工作当中，这是两码事，我分的很清楚，我知道有些时候一定要让自己调整好状态，让自己在这个过过程当中得到锻炼，得到积累，无时无刻都应该落实好生活的职责，想起来这也是一件很有意义的事情，生活当中保持好的作风无比的关键，现在包括以后都是应该进一步去调整好的，这

对我而言也是一件非常有动力的事情，相信在今后的工作当中，自己也应该用一个好的方式维持下去，生活而工作应该要双双的得到一个高，这也是作为一名员工应该有的状态，一年来的工作，虽然已经结束了，但是我也抱着非常多的期待，希望能够在接下来的工作当中投入更多的时间和精力，把工作做得更好，成为一名合格的员工，公司对我的期待也是非常高的，我也希望自己接下来不辜负公司的看好，也不辜负了您的期望，纵然再过去一年当中，我也有一些做得不好的地方，自己也一定会努力的去调整改正自己的不足之处，永远都应该要向着积极乐观的方向发展，新的一年，新的开始，我一定要落实好相关的规章制度，吸取更多的经验，把这件事情做得更好，这一点也是毋庸置疑的，是我接下来应该去思考的。

此致

敬礼！

述职人：

年 月 日

普通员工述职报告篇四

尊敬的公司领导：

你们好！我是xx公司的一名销售人员，我叫x[]很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的. 稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是

会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

因此，根据以上的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢!

普通员工述职报告篇五

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：

一、加强学习，提高修养

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。

二、摆正位置，履行职责

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_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_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。

三、做好_工作，构建和谐社会

在这一年里，_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_工作任务。一年来不断完善_管理的各项规章制度，形成了一整套管理制度。历年来_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_工作领导小组，坚持一把手亲自抓，负总责，并设力兼职_工作者，使组织机构健全统一，分工明确，责任到人。

将_管理融入到日常工作活动当中，有力地推动了_工作的开展。特别是对员工_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_指标，切实保证符合_条件的员工都有_指标。及时上报_变动月报告单及_情况表，按时上报各类报表，做到帐表相符，数据平衡。

四、搞好协调当好教材发行联络员

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，维护了良好服务形象。

五、严格要求，廉洁自律，做好表率

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□_x

20_年x月x日

普通员工个人述职报告 篇3

普通员工述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

20_年，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己20_年工作情况向领导和同志们做如下述职汇报，如有不当，请批评指正：

一、认真学习，提高思想道德品质(德)

我认真学习公司的工作精神和工作纪律，加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，保持政治上的清醒和坚定，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，服从领导，团结同志，始终坚持敬业之德、求真之德、实干之德、创新之德的工作作风，立足本职岗位，认真努力工作。

二、刻苦钻研，提高业务工作技能(能)

我是公司副总经理，分管一个部门、两个工程队的日常管理工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量。为此，我平时十分注重业务学习，经常学习国家法律法规和业务工

作知识，钻研相关业务问题。在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我切实提高了自身业务素质，掌握做好本职工作必备的业务技能，具有从事本职工作的岗位能力，能够全面做好工作，促进公司各项工作发展。

三、勤奋工作，全面完成工作任务(勤)

我的工作涉及面比较广，具体事务比较琐碎繁杂，但这些工作都与公司的整体工作紧密相关。我忠实履行自己的工作职责，全面执行公司的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，促进公司各项工作发展。我具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作；我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效；我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度，促进工作提速增效。

四、求真务实，取得良好工作成绩(绩)

我求真务实、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。在分管_部门工作上。在分管两个工程队上，我着重抓好三方面工作：一是加强工程管理，确保按时竣工。我要求工程队认真制定施工组织方案，加强员工管理，防止员工窝工，提高施工效率；加强设备管理，提高设备完好率，尽量实行机械化作业；密切关注天气，充分利用有利天气施工，减少天气对施工的影响；通过这些工作，做到保质保量、按时完成工程施工。二是加强质量管理，确保工程优良。我要求工程队牢固树立“质量是工程的生命、也是企业的生命”的意识，在注重完成工作任务，精力放在抓施工、抓进度上的同时，

更加重视工程质量，真正把质量当作一件头等大事来抓，摆上议事日程，做到质量第一，维护公司形象。三是加强安全管理，确保施工安全。我要求工程队坚持领导24小时生产值班制度，及时处理生产工作中发生的问题，执行“安全第一，预防为主”的方针和坚持“管施工必须管安全”的原则。坚持施工现场负责人及专职安全员负责班前安全讲话，检查当班作业的安全情况，确保安全。在施工过程中，要全面落实安全制度，认真排查安全隐患，确认无安全隐患再投入生产，要老老实实、自觉遵守安全生产制度，做到遵章操作、规范生产，确保不发生安全事故，维护公司财产和员工生命的安全。

五、严格要求，争当清正廉洁干部(廉)

我是公司副总经理，手中有一定权力，严格要求自己，做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为公司服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守公司廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受员工群众拥护的干部。

六、存在的不足问题

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

2、大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与员工群的联系、沟通还不够紧

密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

3、创新意识不强。我能够认真负责按照公司意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，影响了工作的进一步发展。

七、下一步工作计划

1、勤奋学习，提高思想认识。我要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好各项工作。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握公司的工作精神，按照公司要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我要贯彻执行公司廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得公司领导和员工的满意。

普通员工个人述职报告 篇5

普通员工述职报告篇七

我是公司财务部的小李，主要从事总帐会计工作，非常感谢公司给我这次机会做述职报告，一年来的工作是紧张和忙碌的，但更是充实和快乐的！具体工作包括以下5个方面：

1、负责项目控制表的信息更新、统计各区域应收账款、异常

项目、销售人员信用额度统计，每月末及时将各种汇总表发送给主管领导。

2、负责集团各子分公司的销售合同审核及录入归档，并根据项目进度下发货通知及安装调试通知单，协助进行项目成本核算及控制，定期与客户对帐，做到账实相符。

3、负责设备、备件收入核算，根据相关的原则合理确认当期收入、并确保应收账款核算的完整性、准确性和及时性，按期做好应收账款账龄分析并合理计提坏账准备。

4、负责月底结账、按财务制度规定正确核算利润分配，编制母公司会计报表、及根据子公司提供相关报表做出抵消分录后合并母子公司会计报表。配合财务经理制定、完善公司财务相关制度及细则、进行预算管理。

5、认真负责，积极配合各部门的稽查工作。加强和销售人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，及时了解、掌握公司的经营状况，发挥财务在公司经营中的作用，努力使公司的利益得到保护。

以上是我一年来所做的工作，基本达到了总帐会计的职位要求！但我深知，要想成为一名优秀的财务管理人员，不仅要爱岗敬业、更要有职业道德和系统的财务知识。如果有幸能够成为一名会计主管，我将在不断提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋：

一建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

二建立一套会计人员岗位职责描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道学无止境！

我希望以这次述职为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作态度，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取实现工作中的理想目标！

普通员工述职报告篇八

尊敬的领导：

您好！

我自今年20xx年xx月份到公司上班，现在已有x月的时间，这期间在公司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。

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，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。

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

- 1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财

务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。__月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能积极配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到保护。

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，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的的工作中认真加以解决。

一是我的述职报告还不全面，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，首先要感谢我的助手张晓莉，她对我的工作能积极给予配合和支持，任劳任怨，特别是在有身体不便的情况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。特别是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，积极为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。

三是希望大家在明年，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，为公司获得更好的经济效益做出努力。

此致

敬礼！

述职人：

日期：

普通员工述职报告篇九

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和

其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

20xx年，我负责xxxx地区的软件销售工作，该地区全年销售xxx万元，完成全年指标xxxx%□比去年同期增加了xxxx万元增长率为xxxx%□与去年相比原老经销商的软件销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售xxxx产品的信心。

xxxx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常销售的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□xxxx区域今年销售量比20xx增加800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

我的述职到此结束，谢谢大家！