

最新运营经理工作总结(优质8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

运营经理工作总结篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

从今年年初到现在，我作为一名新手在工作的磨练中也渐渐丢掉了稚嫩和腼腆，变得有担当有勇气坦然的面对一切。我也从以前的遇事不知所措慌张到现在的淡定和对事情的思考和分析从而做出判断。从自我角度去谈问题到从对方角度看问题从而把整个事件看全面看透彻。我感谢我的工作，因为有了这个平台我才可以自我展示，感谢自己对工作的一片炽热之心，因为我有理想，我会朝着这个理想每天不断的蹦发热情，感谢我的家人对我工作的支持和鼓励！因为是她们每天尽心的为我照顾孩子我才可以全身心的投入到工作中去，她们给了我莫大的支持和榜样动力。人生就是在演一部舞台剧，一个画面，一句话，一段场景，都让我心声感触，不断成长！越是投入进去的人才越发地感叹需要学习的东西太多太多。

在这一年中，我作为楼层经理共组织本楼层商户开会x次，其中包括x月份的楼层管理办法和公司各项规定的学习，组织公司召开的楼层会议共x次，12315消费者投诉——工商局主讲，消防安全知识——市消防主讲。通过这一个个的开会学习，店员从不需要学，不愿意学的认识心态转变到商户例行参加楼层市场组织的开会是我们对其考核的一项，是她们工作中

的一项内容。从不知道学什么到一次次的对学习内容感兴趣，有收获。那么这对楼层管理者来说楼层开会的意义就在至此了，营造创造好的营销氛围，不断地学习不断地差距不断地提高。

为公司做出的硬性指标就是从费用的收取上了，为了保证公司的利益不受损害，我们部门上下一心，坚决的杜绝个别老板任性，散漫的缴费行为。我是从20一年的第二季度房租开始收取的，一家商户中x到x家个别老板推脱时间外其他商户一律按时按数的缴纳，保证了公司资金回流的稳定。那么对于个别老板情节较轻实属资金周转不过来的这类情况，我们提出批评，公司的规定我们要讲给她们听，要保证下一次的费用提前准备。对于个别无视我公司管理规定的老板，作为楼层管理我先沟通，然后情况上报经理，和领导一起协力把费用争取收上来，并做好我楼层管理日志，那么商户日常的表现将为公司的`发展提供一手的素材。

管理商户投诉的处理投诉在我三楼是一个重中之重的问题，影响之广，细节投诉之多，所以有时候问题没有谁对谁错，定制产品细节要求又高，所以一有问题很可能问题升级。

这也是我的薄弱环节，常常面对投诉，我本着两不得罪的理念处理问题可是也难圆满解决。后来多次的解决投诉，分析投诉让我懂得了一个方法，全面的了解投诉过程，顾客的商户的，找出双方对的地方和错的地方，然后找出矛盾的根结，做工作再沟通。用时间换取双方各自的冷静，争取双方都得到满意。在投诉中一要注意投诉到处理时间上的把握，二是要双方都本着解决事情的态度，那么有些顾客是真的出现矛盾了想解决，有些是出事了想找事。所以要把握好事情的变化和态势。

一年x次的大型营销活动这对公司对商户来说都是一个宣传树立品牌的好时机，作为楼层经理就要起到纽带的作用，商户签单多了，我们各项费用的收取都会容易了，公司的人气就

会很旺，名声也会越来越响。这是一个良性的循环，公司在帮着商户做生意，商户在替公司在宣传，所以x次的活动对商户和公司来说都很重要。作为楼层管理，我每次都会协助策划部召集店员学习活动方案，鼓动商户做广告布置，要求店面拿出自己的活动方案，活动期间询问订单情况，活动结束后我们做总结。

近年来商户应厂家的要求，对门店的形象越来越重视，所以商户的装修今年也比较频繁，我三楼共接到装修申请x家，装修对楼层有很大的影响，卫生环境，消防安全，店外形象，左右邻居的投诉，都是我要面对的问题，那么如何规范商户装修，这也是我今后学习的重点。

这些时光包含了许许多多，这些并不代表我已经很好。学海无涯苦作舟，没有一番寒彻骨，焉得梅花扑鼻香。没有我的辛勤付出，哪有我的这番领悟！

以上就是我的工作总结，谢谢大家！

运营经理工作总结篇二

推广部成立到现在也差不多10个月的时间了，想想当初，由于公司发展需要成立了我们推广部，除了两位经验较为丰富的成员外其余的几个都是来自运营助理，当初就是靠着两位的悉心指导带领着我们部门一点一点慢慢成长，加上大家自己每天不断的学习，每个人的每个成员都能担负起足够的工作量。我作为推广部第一批老员工看到部门和公司都能发展的如此之快感到非常开心，自己也已经从一个啥都不懂的新人成长到了现在能够做出自己的一点业绩，为公司尽一份绵薄之力。

随着公司进一步的发展，人员数量在不断地扩大，我们推广部也随之会变得越来越大。我深深的感觉到在部门内需要做出一些调整来适应更加激烈的挑战。

首先，分析一下推广部们运作的模式，一般店铺在经过和公司进行接洽后，推广部会负责向甲方分析本店铺和接下去的推广思路，这就是第一步可以称之为配合谈单。然后甲方和公司正式签订合同后，运营会根据需要来决定是否把店铺的推广交给推广部，在接到店铺后由推广组成员来负责店铺的推广以及后续的数据分析，这是第二步即后续操作。把两步分开来讲都有一些优化的思路来提供参考：随着公司规模逐渐变大，接单能力也会随之大大提升，那么配合谈单势必会需要有更加成熟和完善的一个模式来帮助商务部提高签单率。这个模式就需要更加细化分类公司所接店铺，然后根据不同的类目做出对应比较适合的一个推广思路，同时各个分类目都需要拥有咱们的案例店铺来提高客户的信任度，最终来提高签单率；那么短期内来说，可以以分组的形式来提高内部的竞争性和增加大家工作的积极性。后续当推广部有足够的人员后可以分小组操作专门一个或者几个类目的店铺，来提高推广的高效性和专业度。

接下来的工作中，制定一套完整、有效的接到店铺后的操作思路也必不可少，因为后续会有大量的新人加入，他们在初期就会少一些迷茫，同时也能在接下去的工作中摸索到自己的方法去相互结合提高自己的能力；其次，想要激发一个团队的潜能，制定一个科学的员工激励制度会有不错的效果

（这点后续可以参考商务部的模式）；第三点就是员工培训这一块，部门内部定期需要给到专业培训来提高组员的工作能力，同时针对遇到的问题来给出可行的参考建议；第四点是需要有更加明确的推广部员工晋升制度，来激励大家不断从各方面来提升自己；第五点当然是定期的团队建设，因为平时上班大家可能接触的机会比较少，通过这种方式可以极大的拉近彼此的距离，促进团队的凝聚力。

如果我能担任组长一职，那么我将要提高自己的和大家的相处能力，来帮助大家无论在工作上还是生活中解决困难；同时，我将协助大家在公司领导的带领下不断去突破我们的业绩提升我们的价值。

此致

敬礼！

运营经理工作总结篇三

尊敬的各位领导、评委：您们好！

首先，向您辛勤的工作致以深深的敬意！同时也真诚的感谢您百忙之中抽空垂阅我的自荐材料。

我叫张霞，出生于1978年7月，女，汉族，中文本科学历。教育培训简历20xx年7月毕业于农业部北京农垦管理干部学院98现代文秘与办公自动化专业，同时取得初级文秘职业资格证书□20xx年元月—20xx年5月利用业余时间通过函授学习新疆师范大学本科汉语言文学专，并以优异的成绩取得本科毕业证书□20xx年2月参加学校组织的自治区计算机二级培训□20xx年1月—20xx年5月，报名参加了乌市锋线人力资源管理公司组织的人力资源管理师培训班，专业、系统的学习了人力资源管理的各方面理论知识。工作经历：

20xx年7月——20xx年5月在奎屯129团机关史志办工作，主要从事资料收集、整理工作□20xx年7月—20xx年1月任职于克拉玛依公安局消防局，工作岗位是内勤，主要负责业务受理、文书打印、档案整理及管理工作□20xx年4月—20xx年4月任职于奎屯电信，主要从事话务、质检工作□20xx年5月---20xx年是11月自己创业阶段，由于当初仅凭创业热情而缺乏实践经验导致投资失误，并且因为竞争激烈而以失败告终□20xx年1月---20xx年5月在乌市昊德生态农业有限公司从事行政文员工作，主要负责人事资料整理，档案管理及办公室日常事务处理□20xx年6月19日应聘至贵公司洗浴休闲广场行政部工作，任人力资源干事一职。竞争上岗是公司人事制度改革的重要举措，这一制度的推行，可以促进实行人才资源与工作职位

的合理配置，有效推动各项工作的发展。基于这一认识，我报名竞争人力资源部主管岗位。

一、具备本岗位的竞聘条件；

二、热爱本职工作，具有改革创新，锐意进取的思想意识。同时，这也是我职业规划中

的一项重要内容和奋斗目标。

三、具有丰富的专业理论知识和相关工作经验；

四、由于本人跟周围同事相处融洽，关心员工，热情待人，对营业部近200名员工的认知率至少在60%，平时我也被他们亲切的称之为“张姐”，这样在客观上就减少了工作的阻力，无形中形成了人际关系优势，有利于今后工作的开展。尊敬的领导、恳待人、忠实正派是我的为人态度；勤奋务实、开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使人力资源部最大程度的发挥职能作用，更好的为公司服务。最后，再次感谢您的审阅。诚祝事业蒸蒸日上！

此致

敬礼

运营经理工作总结篇四

尊敬的夏先生、贵集团的各位领导：

您们好！

感谢贵公司给我一个展示自我的平台，给我一次学习、锻炼

自己的好机会。希望通过这封自荐信，能让夏先生和各位领导了解我，从而赢得领导们和大家的信任。

我叫周治国，我应聘的职务是栾川县恒裕公司高级管理人员。

说起来我与贵公司的集团——恒兴集团还是很有渊源□20xx年，在栾县长咎红仓的带领下，有幸到厦门恒兴集团公司访问学习，了解到贵公司的集团在柯先生的经营下，业绩优良，声誉卓著，由衷的敬佩柯先生辉煌的创业历程和行业经验，尤其是柯先生卓越的资本运作能力。一直想找机会向柯先生和恒兴集团公司学习，了解到贵集团在栾川投资一家钼矿深加工企业——栾川县恒裕矿业有限公司。

深知恒裕公司在夏董事长的带领下，历经各种困难，目前稳步向前推进。同时，我本人对夏董事长的敬业精神和厚重的人品已敬佩久远，非常渴望能加入恒裕公司，能与夏董您这样的企业家为伍，是我无限的追求，能继续在钼行业奋战是我的梦想，能与贵公司一同成长是我的目标。

下面简单介绍一下我的个人情况和在钼行业摸爬滚打的工作经历。

我是河南省栾川县本地人，今年34岁，爱人是全职妈妈，我们育有一男一女两个孩子，家庭幸福平安。我的父母都是土生土长的农村人，由于家庭困难，经济来源有限，我又是家里老大，弟弟妹妹都在上学，我有义不容辞的责任帮父母分担家里的重担，供弟弟妹妹读书，妹妹现在在郑州科技大学就读本科英语专业。弟弟现在在德国柏林政治经济学院留学。

1996年高中毕业后，进入洛阳龙盛达集团有限公司(栾川徐氏家族企业)，先后在集团旗下的天津邦恩冶化有限公司、张家界恒昌镍钼有限公司工作。期间，有幸成为中国核工业部资深教授李培佑院长、李锋铎高工、长沙中南大学有色冶金研究院张启修院长、肖连生教授、李青刚高工等行业专业人士

的学生。深得导师们的厚爱。

1996年进入企业时只是一名普通工人，由于我不怕吃苦，努力钻研，勤学化工技术和管理技能，受到企业管理层重视，先后做过化验员，化验室主任，销售经理，技术厂长。工作中，严格要求自己，将不间断学习列入日常生活的一部分。到20xx年，成为这家大型集钼矿山开采选冶化工企业的总经理，在做总经理的4年中，我全身心投入工作，以公司为家，以公司利益最大化为追求目标。使公司业绩达到历史最高□20xx年我荣获集团公司最高贡献奖——奖品为一部田雅阁车。由于我一直想自己创业，因此在董事会的首肯下，通过半年的顺利交接，我辞职自主创业，希望能在钼行业大显身手，成就一番事业□20xx年我回到栾川，自己出资创办了一家企业，第一年运营良好，效益很好，一年就收回所有投资，并盈利数百万，但是第二年就遇到全球性的金融危机，我的企业太小，刚处于萌芽期，风险抵抗能力有限，最后生产不能持续，经营遇到了困境，行情长期没有好转，最后这次创业以失败告终。

多年成功的钼行业的企业管理工作经验，和后来失败的创业经历，培养了我勤于学习、不懂就问的好习惯，养成了我吃苦耐劳、踏实肯干的好作风，积累了丰富的行业经验。在这十几年的工作中，我始终保持平和端正的心态，尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验。能够积极主动履行工作职责，能够及时完成领导交办的其他工作任务。

如果这次应聘能够成功，我将怀着“全面管理、善于创新、高效高质”的思想，本着“维护企业利益、提高企业声誉、美化企业形象”的原则，积极主动地开展综合管理工作。认真履行职责，强化生产职能，把握利润重心，充分发挥管理者的职能。

此，我真心祝愿恒裕公司能够打造出一支团结协作，奋发向

上的管理团队。我相信，只要全公司管理人员和全体员工上下一心，携手共进，恒裕公司一定会迎来光辉灿烂的明天。最后，恳请夏董事长和各位领导能考虑我的应聘请求！谢谢！

应聘人：

运营经理述职报告

电台运营经理专业简历样本

高级生产运营经理简历样本

关于运营经理的述职报告

集团运营经理求职简历模板

媒体运营经理求职简历模板

招商经理兼运营专业简历模板

新媒体运营经理专业简历模板

运营经理工作总结篇五

尊敬的`各位领导：

随着我公司的不断发展壮大，我个人的能力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮助，我非常的感谢你们。同时我也非常感谢各位领导给我这次展示自我的机会。在这里，我将用最朴实、最诚恳的态度、执着追求事业的责任心，务实的工作举措来展现自己，希望能得到各位

领导的信任与支持，能受聘于客服部散客组主管这个岗位。作为一名从一线成长起来的管理人员而言，我认为，管理的实质就是服务，管理为业务服务，全员为客户服务。如果我能竞争到散客组主管这个岗位，我将努力从以下几个方面作好工作：

1、在上级领导的指导下，全面履行岗位职责，结合客服部散客服务的实际要求，对具体服务细节规定成文，并督促员工按规定要求做好，做细。

2、做好一线员工与公司之间的桥梁和纽带，做到上情下达，下情上报，第一时间传达公司对一线员工的要求。掌握员工思想动态，适时的鼓励，教育，加强员工的工作责任心，提高工作效率。

3、练好内功，开拓市场。老子有句话：天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。这句话充分体现了细节的重要性。体现在服务上，就是：100减1等于0。指的是服务中如果一件小事，一个小细节没有注意到，也许会给公司形象，带来不可挽回的影响。服务要提升首先要提升员工的业务知识水平，做好培训，考核工作，强化服务能力，创新服务方式。用先进的服务理念武装头脑，把服务的焦点转移到客户关系上来，以客户的满意度作为衡量我们服务的唯一标准；改变“有求必应、有问必答”的被动服务方式，追求“想你没有想到的，做你没有做到的”的主动关怀的服务方式。通过建立和进一步完善客户资料库，有针对性的提供个性化服务、顾问式的服务。只有服务上去了，才能开拓更广阔的市场。圆满的完成公司给我们下达的任务指标。

自荐人：***

*年*月*日

运营经理工作总结篇六

自荐书尊敬的公司领导、各位同仁：大家下午（上午）好！

首先感谢公司领导创造这个学习平台和提供参与竞争的机会！我于20xx年**月来到xxxxxx有限公司工作，目前担任xx一职。在aaaaa工作的这段时间里，在公司领导的大力支持和周围热心同事的帮助下，通过自己的积极努力，在组织、管理、协调等方面的能力有了很大的提高，也牢固地树立了一切以企业效益为出发点，团结进取的思想作风。这些也给了我站在这里竞聘供销部主管一职的勇气和自信，同时根据在采购岗位多年的工作经验，相信自己能够胜任供销部主管一职。竞聘供销部主管对于我来说不只是一次学习的机会，更是对自己的挑战。我将在竞聘过程中保持良好的心态，积极参与此次岗位竞聘，勇于接受组织的挑选。也许有人会质疑我资历不够，管理经验不足而无法胜任供销部主管一职。的确，我在诸多方面都还需要进一步提高。但是我相信事在人为，通过自己不懈的努力，化不足为动力，迎难而上，克服困难，在工作中不断提升自身的能力，一定会去的优异的成绩。希望公司领导对我此次竞聘工作予以支持，为谢！如果竞聘成功，我将用事实来证明大家正确的选择，一定不负大家的重托；如果失败，只说明我还需要继续努力，不断提高自己的素质与水平。不管结果怎样，我都将以积极的热情为公司和员工服务，用心血和汗水、热情和奋斗秉持我的本职工作。

此致

敬礼！

自荐人:xxx二0一

运营经理工作总结篇七

尊敬的.领导:

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖惩制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，

做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中,积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去□20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战!

运营经理工作总结篇八

、各位同仁：大家下午（上午）好！

首先感谢公司领导创造这个学习平台和提供参与竞争的机会！我于20xx年xx月来到xxxxxx有限公司工作，目前担任xx一职。在aaaaa工作的这段时间里,在公司领导的大力支持和周围热心同事的帮助下，通过自己的积极努力，在组织、管理、协调等方面的能力有了很大的提高，也牢固地树立了一切以企业效益为出发点，团结进取的思想作风。这些也给了我站在这里竞聘供销部主管一职的勇气和自信，同时根据在采购岗位多年的工作经验，相信自己能够胜任供销部主管一职。竞聘

供销部主管对于我来说不只是一次学习的机会，更是对自己的挑战。我将在竞聘过程中保持良好的心态，积极参与此次岗位竞聘，勇于接受组织的挑选。也许有人会质疑我资历不够，管理经验不足而无法胜任供销部主管一职。的确，我在诸多方面都还需要进一步提高。但是我相信事在人为，通过自己不懈的努力，化不足为动力，迎难而上，克服困难，在工作中不断提升自身的能力，一定会去的优异的成绩。希望公司领导对我此次竞聘工作予以支持，为谢！如果竞聘成功，我将用事实来证明大家正确的选择，一定不负大家的重托；如果失败，只说明我还需要继续努力，不断提高自己的素质与水平。不管结果怎样，我都将以积极的热情为公司和员工服务，用心血和汗水、热情和奋斗秉持我的本职工作。

此致

敬礼！

自荐人:xxx