

最新装维人员工作汇报(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

装维人员工作汇报篇一

大家上午好！今天我们在z聚首，主要是总结20xx年上半年的收获和展望未来布局。会前王总带领大家参观了公司成立运营的第一个项目——z花园；那是公司在河南营销代理的第一站，是公司的发端。我也给大家介绍了上宅公园世纪项目；公园世纪项目是公司操作品质楼盘的里程碑。公司用5年的时间找准了目标，实现了这种蜕变，蜕变的过程是痛楚的、也是艰辛的；我作为经历者和见证者也是难忘的。

那么，今天我怀着无比感慨和喜悦的心情在这里和大家交流。感慨和喜悦是因为z的变化大家有目共睹，伙伴们未来的平台清晰可见，z未来的发展目标更是掷地有声！我今天汇报的报告有三个部分。

1、亿，从量变实现了质变：

这个数字在座的各位应该都非常熟悉，那是公司今年上半年的销售总额。当然截止到昨天已经顺利突破x亿大关。去年全年的x个亿是z8年的最高峰，20xx年用半年的时间就实现了突破，但这个结果也绝非偶然。

公司成立之初，闫总、孙总都说过，未来的z是每一个人的z，平台可见、目标清晰；伙伴们，未来就请我们好好展现吧！

2、上半年销售管理部工作情况介绍：

上半年销售管理部根据去年提出的管理工作规划，加紧落实、平稳推进、逐步提升。首先是根据部门人力资源状况和公司运营项目的特点，实现部门资源结构优化，实现能力与项目要求相匹配。这个调整工作在2月底结束，在项目运营核心岗位上保证了今年销售业绩的实现和突破。对新晋升的销售经理实行阶段销售工作汇报、沟通谈话、方法指导、晚上补课等方式进行补课提升，在阶段内实现了新销售经理接手项目后团队的稳定，让销售经理突破了成长的困惑。

其次，实现了部门考核的转型，将考核的核心转为人才塑造和培养。考核更加趋于对业绩的追求和基本生活的保障。基本生活的保障也是团队稳定的最内层因素，但是级别化工资的实实施更偏重于综合能力的提升和发展潜力的挖掘。基本板块：更清晰的氛围管理型人才的培养和业绩攻坚型人才的培养。也明确提出了人才的培养和使用，与销售经理之间的关系。因为人才的培养是z最核心的竞争力。

再次，项目之间打破了原来的各自为战、信息闭塞、缺乏交流的方式；让交流和比武成为团队之间的润滑剂。销售管理部要及时发现，销售团队销售过程亮点和团队文化建设亮点，做好平台构建和分享体系；月度销售冠军交流，真正实现了z销售高手过招，不但是成功经验的分享和传递，也是代表项目荣誉和最高技术水准；更是z销售经验板块的积累。销售技能提升也是部门的核心工作之一，销售提升标准指导意见在今年3月份部门会议上已经对各项目销售经理进行了详细的解析和动员，因为销售的转型是公司发展的需要，更是市场变化对专业团队的需要，这也是z销售核心竞争力形成的基础性工作。所需要使用的技术支持资料进行了整理分享。后期在行政部的大力支持下形成提升文件进行下发；面对这次提升的考核结果我们每个人都充满了期待。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮

期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

装维人员工作汇报篇二

是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？我们产科护士每天都以真诚地微笑迎接着每个新生命的到来。在婴儿的啼哭声中，体味着生命被赋予的意义，明白了母亲的伟大，学会了感恩，学会了快乐。因为，我们知道快乐是生命的意义之一。没有快乐，生命便没有色彩。这也是我们产科护理人员快乐工作的源泉。

南丁格尔有这样一段名言：护理工作平凡的工作，然而护理

人员却用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤;用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。“提灯女神”南丁格尔手里那盏穿越百年不灭的明灯，它照亮了病人，也温暖了我们自己。虽然产科每日的工作都很繁忙，孕妇的数量居高不下，我们忙得手忙脚乱。一天下来，人也累得精疲力竭，但看到产妇母子平安，一家人其乐融融的景象，我们都会由衷地感到欣慰。

**年的工作体验让我感觉到护士的工作不像别人说的那样伟大，而是很平凡。但可贵的是，我们都在坚守着这种平凡，都在平凡中默默奉献。用自己的无私奉献为无数个小生命撑起保护伞。让他们甜甜地在母亲的怀抱里吃上第一口乳汁，静静地进入梦乡。

记得有一次，产床上都睡满了产妇，还有几个在待产室准备临产。我们护理人员早已经忙碌起来。为了做好准备工作，我们已经忙了好久了，连水都没顾得上喝一口。这时，一位孕妇的丈夫，神色紧张地找到我们，对我们说，他的老婆肚子痛，受不了，是不是有什么问题。让我们去看看。可是，当时我们正忙着，手里的活也不能丢。大家都说，让他等一等。而且向他解释这是正常的。可能是爱妻心切，这位家属一点都听不进去，执意要我们去看看。他说：“人都疼成这样了，能没事吗？你们作护士的能负点责吗？”他的言语中明显透露出对我们工作的不满。

没办法，我对旁边的同事说：“你们先忙着，我去看看就来。”大家也关切地说：“你快去吧，看看也好。”然后我跟着这位男士快速地向病房走去。在路途中，我安慰他说：“一般这都是正常反应。产妇临产前都有剧烈的疼痛感的。”这位男士说：“我老婆就是怕疼，我看着这样也心疼啊。我们想做破宫产。”当我走到孕妇面前，仔细为她进行检查后，确定没有问题。然后我告诉他俩一些简单的生产常识和自然生产的好处，好让他俩放心，让孕妇学会放松。后来，她生产的时候，我和同事们都知道该孕妇怕疼的心理，一直耐心

地教她如何放松，不断安慰她。我们不停地围着产妇转，汗水早已湿透了衣衫。不过，经过大家的努力，终于一个新生命诞生了。母子健康平安。这夫妻俩后来十分感激我们。

姐妹们，又一个五月即将来临了。是五月，让花儿再吐芬芳，让小溪重新欢唱，让鸟儿重振双翅自由的飞翔。让我们在平凡中奉献，在奉献中成长、在成长中快乐。用我们的青春来守护生命的神圣。

装维人员工作汇报篇三

我演讲的题目是《投身福彩我自豪》。有人为出身富贵之家而自豪，有人为出身书香之第而自豪，有人为父母有成就而自豪，有人为子女有出息而自豪，有人为有几个好朋友而自豪，有人为有一份好工作而自豪……而我，为能投身福彩而自豪！

我才进入福彩行业，是福彩战线上的一名新兵。在短短4年的福彩工作中：我参加省市县组织的各类业务培训10多次，到站点做宣传、作指导，送资料、送信息，搞讲解、搞维修等400多次。期间：我有懵懂茫然过，也有胸有成竹时；有手足无措过，也有应对自如时；有苦闷烦恼过，也有喜悦欢乐时，忙时连轴转，闲时不轻松。记得今年8月的一天，我上午在彩票店值完班，下午便请假回南县看望手受伤的母亲，当我一家人正在吃晚饭的时候，办公室来电话了：说有3台投注机要维修，希望我能赶回华容。当时，我有点犯愁了：本来是请了假陪母亲的，又是在南县乡下，还是晚上，挺不方便的。是去呢还是不去呢，但当我想到第二天就是双色球开奖的日子，如果当晚不把机子修好，就会影响业主销售彩票，再说我比较熟悉那套修复系统。母亲也看出了我的心思，立马催促我：“你工作要紧，赶快去吧，我有你爸照顾，没事。”父亲把我送到南华渡大桥。我赶回华容时8点了，一到县城便投入了紧张的维修之中，我们反复调参数、反复装系统，一直忙到凌晨快一点，才把最后一台投注机修好。当时，我整

个人都快散架了，手眼疲劳、腰酸背痛、腿脚发麻，业主十分感动：嘴里不停地重复说着一句话：“真的把你们吃了亏，太感谢你们啦。”我们只开心地笑了笑说：这是我们的工作，应该做的。正是因为有这样亲身的实践、切身的体验、最好的.锻炼、绝好的平台，让我学到了许多、懂得了许多、成熟了许多、进步了许多，所以，投身福彩，我自豪！

以募捐呼唤爱心，用公益回报社会。福利彩票自1987年发行销售以来，走过了27年的风雨历程，从无到有、从小到大……实现了一个又一个跨越，创造了一个又一个辉煌。彩票公益金为社会公益事业的快速发展做出了巨大的贡献！仅全国就发行彩票2600亿元，其中福彩1500亿元，共筹集公益金750亿元。这里有一组数据可以充分说明：彩票的巨大公益性和发行彩票的极其重要性。彩票公益金，安排未成年人校外教育事业38亿元、教育助学8亿元、城乡医疗救助16亿元、残疾人事业11亿元、扶贫11亿元、红十字事业3亿元、新疆福利设施建设8亿元、西藏福利设施建设3亿元、农村贫困母亲两癌救助5000万元等等。我县福彩公益金资助的敬老院、光荣院、福利院等社会公益项目，让孤寡老人颐养天年、让孤残儿童绽放笑颜、让优抚老人安享幸福，高度凝聚了我们民政人的情怀！做福彩工作，实际上就是在做中国最大的慈善事业。所以，投身福彩，我自豪！

随着福彩事业的发展，对我们的工作提出了更高的要求。要不断地加强学习，提高自我！要不断地适应形势，完善自我！福利彩票全年在线销售，除春节7天时间外，其它时候，都要坚守在自己的岗位上，随时听命于市场。也正是因为这种高密度、高强度的工作模式，让我每时每刻都不停地感受着自身的成长和进步。所以，投身福彩，我自豪！

在彩票发行销售的过程中，在平凡而紧张的岗位上，尽管有时不免平淡、烦琐、劳顿，但更多的是充实、兴奋和快乐。作为一名普通的福彩工作者，我为之骄傲、为之欣慰。有道是：“一滴水可以折射出太阳的光辉。”我工作中、生活中

的点点滴滴，正是对自己人生观、价值观、道德观的反映和验证。“与福彩为伴、以奉献为荣”已成为我的精神需求和自觉行动。我想说：通过开展群众路线活动，认真贯彻党的十八大和十八届三中全会精神，树立我们“以人为本、乐于奉献”的民政人情怀，发扬我们“脚踏实地、任劳任怨”的孺子牛精神，我相信：我们的事业将在团结奋进、锐意进取、开拓创新、奋力拼搏的主旋律中收获更多的精彩和奇迹，我县的福彩工作将迎来更加美好的明天！我县的民政事业将谱写更加辉煌的篇章！所以，投身福彩，我自豪！我的演讲完毕，谢谢大家！

装维人员工作汇报篇四

你们好！

我是20xx年xx月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，

才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money□第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的

心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！

装维人员工作汇报篇五

大家上午好！

新年新气象，今天国旗下讲话的题目中也有一个“新”字，这个题目是《低碳新生活，让我们的世界更美好》！

所谓“低碳生活”，就是指生活中减少二氧化碳的排放量。低碳生活，对于我们普通人来说是一种生活的新态度。我们应该积极提倡并去实践低碳生活，注意节能与环保，让我们的生活更加美好起来。

唐朝大诗人王维曾经写过一首诗：“空山新雨后，天气晚来秋。明月松间照，清泉石上流”。这首诗描绘了这样的美丽景色：天色已暝，却有皓月当空；群芳已谢，却有青松如盖。山泉清冽，淙淙流泻于山石之上，有如一条洁白无瑕的素练，在月光下闪闪发光，多么幽清明净的自然美啊！

相信低碳新生活可以让我们的天空重现它本应有的蔚蓝，让我们的森林重现它本应有的郁郁葱葱，让我们的水流重现它本应有的洁净清澈……低碳新生活，也一定可以让我们拥有一个更加美丽的新世界！

同学们，老师们，让我们一起努力吧！谢谢大家！

装维人员工作汇报篇六

装维各岗位职责

为完善装维体系，提升装维服务质量，现将各岗位工作人员的工作

职责明确如下： 一、网络部主任 主要职责：

1. 全面负责本县区维护作业计划和数据报表的实施及上报，合理

组织力量完成装、拆、移、修各项工作任务，并为装维发展方向提出自己的见解，同时引导网络部全体员工积极做好服务工作。

2. 检查、考核本班组的各项工作质量和作业计划完成情况，检查

各种规章制度、安全操作规程、劳动纪律及服务规范的执行情况，加强管理和监控，确保通信畅通、用户满意和装维人员人身安全。

3. 参与辖区内新建、扩建、迁改工程的设计，并随工监督，落实

验收工作，安排线路设备防盗及外部施工的现场看护工作。

4. 配合市公司业务管理部门及代维单位完成相关代维事项的管理、

考核和调度工作及网络类投诉处理工作。

5. 配合市公司及代维单位做好基站、线路和 wlan 的维护、

发电、巡检和安全防盗工作。

6. 负责对本班组内维护人员及其它业务部门进行新技术、新业务

技能培训及维护经验交流工作。定期进行质量分析和技术业务研究，加强班组技术业务学习工作。

保人员安全施工、施工安全。

8. 负责配合协调和承接跨域及本区域政企客户项目的响应和售

前、售中、售后管控工作，并对用户需求和评价做出工作心得。

9. 负责及时调度管理线路及客户原始资料的录入及动态管理工

作并做好各种资料的归档工作，并对资源管理的实时更新加强监控。

10. 负责公司内各种维护及装维物料管理调度工作，并做好本区

域内各种机房钥匙，仪器仪表和各种工器具使用、调度、保管工作，对损坏、丢失、借出和收回要做好详细记录工作。

11. 加强作业现场管理，严格执行各种安全操作规范，确保线路

维护人员和线路设备的安全，一旦发生事故要及时采取相应

的补救措

施。

二、装维班长

主要职责：

1、负责本班员工的思想品德、职业道德、服务规范、通信保密、安全工作等教育，促进本班员工服务质量和业务技能的不断提高。

2、负责本班员工工作的考勤与考核。做到考勤真实、准确；考核客观、公正，协助网络部主任做好员工的奖惩工作。

意识。

4、做好每月的工作统计和工作总结，及时发现本班人员的心态变化，做好人员心理疏导工作。

办公环境中墙壁、桌椅、电脑等的维护工作。

6、负责组织完成上级交办的工作任务，并及时反馈。

7、配合市公司及代维单位做好基站管理、维护和发电管理工作。8、配合代维公司做好本区域光、电缆线路及设备抢修、维护工作。9、协助网络部主任做好装维的管理和考核工作。

10、参与辖区内工程的验收工作，并负责保护电信工程，防止电信做好电信线路、设备等的防盗工作。

11、定期组织本班人员进行服务规范、施工规范和语言技巧的学习，同时促进内部人员之间的经验交流。

12、必要时可暂代网络部主任主持工作，但重大问题需请示后方可作出决定。

13、定期安排装维人员走访客户，并收集用户反馈信息，根据用户需求改进服务工作。

三、资源管理岗

主要职责：

1、负责工单受理信息和系统资源信息及时完成资源的准确分配。

2、负责号线资源管理系统的维护、完善与动态管理，确保资源

管理系统中资源的准确性、完备性、及时性以及资源管控指标的及

时达成。

3、负责对装移拆机工单、故障工单统一调度和回访管理，实施

对工单的闭环管控，确保完成公司的各项服务要求。

4、负责采集公司要求的各项指标数据，协助组长初步核算各单

位的月度考核，分析现存问题，提出解决办法，指导装维工作的改进

与提升。

5、配合组长完成装维材料的日常申购、领用管理，按财务制度

要求建立各种管理账目台账、单据，确保装维材料的及时供应和各种

账目、单据、实物间的对应一致。

6、配合组长完成网络支撑组的日常管理及考勤工作。

7、落实线路资源管理的各项规定，确保相关资源数据的及时、准确、完整、规范，负责维护资料和客户资料动态资源管理工作。

8、按照全业务服务标准，负责监督装维人员对客户的装、拆、移、修工作。

9、营业受理工单到达资源配置环节时，要根据实际线路情况进行

行配单，并通知中心机房配单完成。

四、客户工程师岗

主要职责：

1、负责按照市公司业务管理部门的要求组织所属区域内政企重

点大客户的售前、售中、售后的服务支撑，协调、调动相关资源，实

现对客户经理的一点接应、支撑和协作工作。

2、负责对所属区域内转型产品（如全球眼、商务领航定制终端等）的售前、售中、售后的服务支撑工作和对县区装维人员、客户经理的业务培训工作，将转型技术及时传授给装维人员。

3、参与所属区域内数据网络规划、设备竣工验收等工作，负责

牵头组织数据网络的优化改造。

4、负责所属县区内数据网络的维护及开通工作，负责数据作业

计划的制定及执行工作。

5、负责本区域互联网网络安全及管理工作。

6、配合网络部主任完成本区域各种机房设备管理工作。 7、负责接应市公司客户服务支撑中心组织的各项工作。8、负责新技术、新业务技能培训，业务学习及维护经验交流工作。

9、负责本区域客户业务技术支撑及维护开通工作。

10、定期回访大客户，掌握客户动态，及时收集客户需求和意见，并反馈给相关领导。

五、综合调度岗

主要职责：

1、负责本区域系统装、拆、移、修全部工单的接单、派单和用

户预约工作。

2、对全业务服务质量负责；对网络优化、扩容工程负责调度跟

踪协调。

3、负责建立修障、装机管控和调度流程。

4、负责建立全业务网络服务质量工作落实情况的通报制度。

5、负责以工作督办单的形式建立执行网运重点工作的调度制度。 6、负责综调中心各项工作落实情况的通报考核。

7、负责网络服务质量分析、网络服务质量评估和各部门沟通协

调。

六、县城装维人员

主要职责：

1、负责按照公司装维服务要求按时限完成城区用户电话、宽带、专线等终端的装、拆、移、修工作。

2、负责维护区域内号线资源资料的摸查、维护整理工作。

3、负责配线架跳线、光电缆交接箱跳线、下户线、终端盒及各

类终端设备的规范整治、维护等工作。

- 4、负责维护区域内机房卫生、设备、线路设施的日常巡视检查和问题的反馈工作。
- 5、负责本区域客户业务技术支撑及维护开通工作。
- 6、定期回访本区域客户，及时了解客户需求，并反馈给装维班长。
- 7、在服务于用户的同时适时向用户宣传电信增值业务，潜在用户。

并发掘

七、乡镇装维人员

主要职责：

1、负责按照公司装维服务要求按时限完成乡镇用户电话、专线等终端的装、拆、移、修工作。

宽带、2、负责维护区域内号线资源资料的摸查、维护整理工作。

3、负责配线架跳线、光电缆交接箱跳线、下户线、终端盒及各类终端设备的规范整治、维护等工作。

4、负责维护区域内机房卫生、设备、线路设施的日常巡视检查和问题的反馈工作。

5、负责本区域客户业务技术支撑及维护开通工作。

6、定期回访本区域客户，及时了解客户需求，并反馈给装维班长。

7、在服务于用户的同时适时向用户宣传电信增值业务，并发掘潜在用户。
