

2023年面包配送流程图 油田配送员工作总结(优质6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

面包配送流程图篇一

xx年即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触良多。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。作为一名保安员，但在我心中，恒宝小区就是我的家，领导就是我的家长，同事就是我的兄弟姐妹，小区的事就是我的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员守卫小区、守卫我家

保安是一项特殊的、并具有很大的危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在部门李经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到了住/租户的满意，同时也得到了领导的认可。我们今年

的工作是比较繁琐的一年，有住/租户的装修施工，进出的人员多且复杂，加上因当前金融风波浪潮的影响而愈加加剧了当前治安形式的严峻，这都对我们的工作增加了压力，在这种情况下我们加强了对进出人员、施工人员的监管和登记，加强巡楼的力度，把事故彻底消灭在萌芽状态下，确保了小区的安全。

在工作之余，在部门的部署下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时也和队员一样有怨言，觉得成天训练这个没什么必要，但最终我明白要想有整体过硬的业务本领和强壮的体能素质，没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们^v养兵千日、用兵一时^v的作用呢？所以我们一直坚持。

作为保安还是一名义务的消防员，今年在部门组织的几次消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期组织人员进行设备的巡查和维护工作，以^v预防为主、防消结合^v的方针，确保住/租户的生命财产和安全。

在工作生活当中本人在一年的总结如下：

- 1、坚决服从领导、认真领会并执行公司的经营管理策略和指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中当中始终把维护公司利益放在第一位。
- 2、认真对待并坚决完成部门交给的各项工作任务，积极协助主管做好班组的日常工作，并为班组的建设出谋划策。
- 3、工作中不怕吃苦受累，勇挑重担，主动找事干，做到^v眼勤、嘴勤、手勤、腿勤^v积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练自己的意志，增长自己的才干；并勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误，不断调整自己的思维方式和

工作方法，分阶段提出较高的学习和工作目标，不断追求更大的进步。

4、加强学习，勇于实践，不断积累，勇于开拓。在理论学习的同时注意讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风、周密的组织能力、机智的分析能力、果敢的处事能力、广泛的社交能力；并虚心好学，不断地向部门主管请教取经，吸取他们的成功经验，不断鞭策自己使自己有学习的方向和目标。

5、坚持“预防为主、防消结合”的消防方针，完善消防设备巡查及保养措施，并加强消防知识的培训，提高防火意识，掌握消防设备的操作方法，确保安全。

以上是我在一年中做得好的方面，纵观一年的工作，客观自我剖析，自己也存在以下不足之处，恳请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

1、工作当中有松懈。

2、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习，积累。

xx年即将过去，我们将满怀热情地迎来xx年，新的一年意味着新的机遇和新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策下公司的明天会更好，作为公司的一份子，在明年的工作当中我将一如既往，全心全意的为公司的不断发展壮大贡献自己的一份微薄之力。

面包配送流程图篇二

1. 酒不同里有好酒，好酒就在酒不同。

2. 正品好酒酒不同，酒不同里正品酒。

3. 喝不一样的酒，品味不一样的人生。
4. 美酒尽在酒不同，悠香醇正万人颂。
5. 同样是高品位，不同的是口感。
6. 香飘四溢香满巷，酒中精品酒中王。
7. 酒不同典藏正品，典藏正品酒不同。
8. 邀君共品酒中龙，美酒相伴酒不同。
9. 壶中日月长全为万余佳酿酒不同，醉里乾坤大确是一心待客意相通。
10. 扳倒井——饮不尽的豪爽。
11. 金贵特曲酒——金贵特曲，贵在品质。
12. 兰陵喜临门酒——中国人的喜酒，兰陵喜临门酒。
13. 沙河王——滴滴难舍沙河王。
14. 林河酒——中国人，喝自己的xO[]林河酒，可加冰加水，任意调配。
15. 赊店老酒——赊店老酒，天长地久。
16. 张弓酒——东西南北中，好酒在张弓。
17. 双洋酒——双洋，酒真情更真。
18. 孔府家酒——孔府家酒，让人想家。
19. 孔府宴酒——喝孔府宴酒，做天下文章。

20. 金种子酒——金色的太阳，金色的种子，种子酒，金种子。

21. 贵州醇酒——举杯天地醉，中国贵州醇。

面包配送流程图篇三

根据^v^应对新型冠状病毒肺炎疫情联防联控机制综合组发布《关于进一步优化新冠肺炎疫情防控措施科学精准做好防控工作的通知》联防联控机制综发〔2022〕101号，为及时有效应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情等突发事件发生，确保社会生活必需品供应，保障人民群众基本生活需求，维护正常市场秩序，临泉县商务局紧紧围绕工作重点和主要目标，真抓实干，现将近期工作总结如下。

（一）优化应急预案完善应急预案细节，成立生活必需品市场应急保供企业领导小组，确定生活必需品市场应急保供企业包保名单，制定包保联系制度，包保责任人督导保供企业积极组织货源，动用商品库存，保障市场供应。

（二）实施联保联供生活必需品市场供应遇特殊情况，组织从周边未发生市场波动的地区紧急调运商品，进行异地商品余缺调剂，并积极开展产销对接工作，解决本地及市其他地区因疫情影响出现的产品滞销问题。协调交通、城管等部门，为生活必需品保供企业发放运输车辆通行证，畅通运输通道，确保市场供给稳定。强化市场监管、发改等部门加强对市场的监管，对囤积居奇，哄抬物价，制假售假等不法行为进行严厉打击，确保正常的市场秩序。依法保障生活必需品市场和质量卫生安全。

（三）新增保供企业为了应对突发事件引起的市场波动，我县新增临泉中合农产品市场有限公司为生活必需品应急保供骨干企业，该企业为集批发交易、展示展销、冷链物流、电子商务和综合商务服务为一体的现代化、信息化、区域性中心

农产品批发市场，是皖豫界有较大影响力的农副产品集散中心、价格发现中心和加工物流配送中心，有效增加我县生活必需品保障库存。

（四）严把市场趋势按照省、市疫情防控市场保供相关要求，建立生活必需品市场日监测报告制度。根据监测信息进行分析预测，对市场运行做出准确判断和评价，为领导决策和采取措施提供依据。

1. 针对9家生活必需品应急保供骨干企业，对生活必需品的供应渠道、购进、销售、库存、价格等情况实行日监测，重点监测市场商品异常波动、空档断档、脱销等情况，预测市场趋势情况，及时向上级报告。

2. 对重点蔬菜批发市场货源供应情况进行日监测。

（五）关注特殊人群配合属地政府做好对老年人、有基础性疾病患者、孕产妇、血液透析患者等群体生活必需品应急保供工作，加强资源调配，解决特殊人群的“菜篮子”问题。

（六）做好舆论宣传引导大型超市在醒目处张贴宣传告示，引导群众不信谣、不传谣，做到理性采购、合理备货。如遇对造谣、蛊惑人心者，配合公安机关调查，依法打击。

（一）提高思想认识。要充分认识当下做好保供工作的重要性、复杂性和艰巨性，高度重视落实好防疫保供任务的履职必然要求与重大政治意义，切实增强紧迫感和责任感，统筹疫情防控与市场保供，严防意外情况发生。

（二）加强协调联动。在上级统一领导下，主动加强与相关部门沟通联系，建立健全统一协调工作机制，密切协作、主动作为，强化市场监管，形成工作合力。

（三）常态管理疫情防控。时近“两节”，返乡人员增多，

继续加大对商贸流通企业的疫情防控检查力度，并做好隔离人员的保障工作，同时做好“场所码”的宣传及扫码率的提升工作。

面包配送流程图篇四

作为一名部队转业的战士，要走上新的工作岗位，我的心情很激动也很高兴。首先，在部队上我学的是驾驶专业，来到分公司机关后，组织上把我安排在司机班，因此我很愿意也乐于接受这份工作。其次，烟草行业无论在行业内还有行业外都有很高的知名度和良好的形象，这对我今后的成长提供了一个很优越的环境，因此我非常热爱这个企业，我从心灵深处非常珍惜这个岗位。同时，能够跟以前的司机班老同志学一些新的知识和经验，在我的思想意识里，虚心学习，干好本职工作是我的快乐。

二、严格要求自己，遵守纪律，团结同志

在我上班后，自己时时处处都能够以热情的态度和党员的模范带头作用，严格按照党员的八项标准来约束自己。能够遵守公司的各项规章制度，在思想上严格要求自己，坚持做到早上班，晚下班，不迟到，不早退，出满勤，干满点。工作中服从行政科的具体分工，以严谨的工作态度和踏实的工作作风干好每一项工作。永远把安全第一做为工作中的座右铭。在每一次出车或出差中时刻都在提醒自己，把好手中的方向盘，安全回家是关键，我这样想了也这样做了，去年全年驾车安全无事故，行驶路程5万多公里。作为一名驾驶员，把安全第一放在第一位，这样不仅是对自己、家人、别人以及公司都是一个好的交待。

公司就是我的家，我能够自觉维护企业形象，不说有损公司形象的话，不做有损公司的事，能够和同志们和睦相处，搞好团结，集体荣誉大于个人的成绩，积极地参加集体活动，向老同志虚心请教，把在部队中学到的勤勤恳恳，兢兢业业，

任劳任怨的工作作风坚持下来。

三、注重学习，保持共产党员的先进模范作用

在业务学习方面，认真学习烟草行业知识，了解烟草行业的业务，使自己能够成为名付其实的烟草公司员工。不断的提高驾驶技术，苦练基本功，不断提高自己的驾驶水平和服务水平。

在政治理论学习方面，作为一名和平年代的共产党员，坚持学习马克思列宁主义、毛泽东思想，坚持学习邓-小-平建设有中国特色的社会主义理论，学习邓小平理论，学习xx大x中全会精神，更要认真学习保持共产党员先进性的精神和要求，要结合实际，确确实实的不愧于中国共产党，不给公司的党组添麻烦，进一步解放思想，转换观念，提高思想觉悟和认识水平，增强共产党员的先进性。

作为公司的一名司机，为领导提供周到细心的服务，是我的职责，我坚持做到车辆时刻处于良好的状态，保持车内卫生，给领导和同志们提供一个卫生舒适的乘车环境，做好出车前的各项准备工作，随叫随到，不误领导和同志们用车，严格按照驾驶员操作要求，搞好车辆的维修和保养，节约车辆的用油，确保车辆的安全。

一年来，我在分公司党组正确领导下，和同志们的大力协助支持下，通过自己的努力，业务上有了新的进步，思想作风也有了很大转变，较好的完成了各项工作，这些成绩取得与分公司党组的关怀、科室的正确领导及同志们的帮助是分不开的。同时我也深深认识到自己工作中存在着一些不容忽视的弱点和缺点，平时出车时间长，还不能有效利用和挤时间去学习，特别是对政治学习主动性不强，汽车专业知识掌握得还不够，距离精益求精的要求差距还很大，服务质量还有待进一步提高。在新的一年里，我决心进一步加强自己的思想政治修养和党性锤炼，向书本学习、向实践学习、向老同

志学习，不断充实自己，针对自己各方面存在的不足，发扬成绩，修正错误，在平岗位上，争取有更好的业绩，乐于奉献，勇于创新，按时完成组织上分配的各项任务，为烟草事业平稳较快发展做出自己的贡献。

面包配送流程图篇五

20xx年，我们深入贯彻落实^v^集团公司、自治区及市委各项决策部署，紧紧围绕“有质量、有效益、可持续发展”目标，持续推动思想和行动、管理和技术、资源和信息向科学经营油田、实现可持续发展聚焦，不断创新实践、聚力油田开发，公司生产经营、安全环保、党建群团等各项工作取得优良业绩。

（一）聚力精细管理，油田开发形势持续向好。

坚持以老区稳产上产为核心，把握精细注汽开发关键，不断深化精细挖潜、创新生产运行管理，顺利实现重上xx万吨目标，并具备超xx万吨运行能力。

滚动增储持续深入。深入开展油藏地质研究和滚动勘探部署，全年开展油藏评价、滚动勘探研究xx个层块，实现圈闭储备xx个，完成老井恢复试油xx井xx层、试采xx井xx层，新增探明储量x万吨，完成公司探明储量任务的xx%坚持统筹兼顾，优化实施顺序，确保新井产能到位率。全年完钻新井xx口，新建产能xx万吨，进尺xx万米，投产新井xx口，产油水平平均xx吨/天，投产跨年新井xx口，产油水平平均xx吨/天，有力推动了稳产目标的顺利实现。

生产运行主动有序。强化“平稳生产可以提升全系统效益”的理念，探索建立生产运行评价体系，加强重要管线温度、压力等关键参数的监控管理，提升平稳运行评价与管控能力；加强蒸汽质量管理，建立产汽质量协调会制度，高效协调解

决存在问题，公司月度停炉小时降幅xx%继续推广运用抽油机自动启抽装置xx台，进一步增强应对极端天气及外界故障停电的能力。

（二）聚力严管严控，hse管理基础不断夯实。

强化属地管理，促进责任归位。开展班组hse管理现状评估，编制《员工属地安全工作手册》，提高员工属地管理能力；按照“xx”属地责任分解原则，对于现场违规违章问题按照“属地责任人承担xx%相关责任人承担xx%”方式进行分解处罚，实行责任科室部门连带考核，促进了责任归位。

完善体系建设、严格监督考核。扎实推进hse体系建设，全年制、修订安全生产管理制度xx项；全面梳理各直线部门业务流程，编制完成公司领导及各直线部门、岗位hse职责，为规范管理奠定了基础；严抓《公司健康、安全与环境hse考核细则》监督执行，坚持严考核、硬兑现，强化了属地责任落实。

强化培训教育，注重能力提升。分季度整理、发放公司近年发生的典型事故事件案例，提升员工安全生产能力；开展前线班站岗位风险辨识和评价，将主要风险及防控措施进行上墙提示，增强风险管控意识。全年组织安全管理知识、内审员及班站长hse等培训xx人；完成“两法一规”知识培训，公司xx名在岗人员参与考试，及格率xx%

（三）聚力创新驱动，生产经营效益稳步提升。

人力资源管理不断优化。着重构建科学、高效的生产经营管理模式，突出生产经营一体化思路，不断深化、细化效益评价和对标管理，着力完善绩效管理体系，激发了全员提质增效的积极性和能动性，公司生产经营管理水平显著提升。

生产经营融合持续深化。深入开展区块效益评价，加大高效区块资金投入，提升原油生产效益；重新细化考核指标界线，调整“双限调控”指标，推进油田开发提质增效；制定公司吨油蒸汽费节约奖励和天然气单耗节约奖励办法，激励采油、供汽单位降本增效，预计全年节约蒸汽xx万吨、天然气量xx万方。

财务资产管理科学有效。加强对标管理在预算管理中的应用，研究制定电费、井下作业费和天然气费等项目对标分解模式，统一按照先进水平进行指标分解，成本费用实现有效管控；调整利用旧管线xx公里，自行铺设旧管线xx公里，投资xx万元建设锅炉回用净化污水系统，预计年产生净效益xx万元；深入开展“开源节流 降本增效”活动，预计实现经济效益xx万元。

（四）聚力科研攻关，生产技术支撑稳步增强。

坚持以服务油田生产为宗旨，不断加强科研攻关，累计开展油田公司级以上科研项目xx项，其中有两项荣获xx科技进步二等奖、三等奖□xx项获油田公司技术创新成果奖。

在地质研究方面，探索建立油田开发评价体系，开展小井距转汽驱、注采井别转换等试验攻关，实施xx油藏有利储层预测等研究应用，为油田稳产上产提供了有力支撑。

在工艺技术方面，结合油田注汽需求，重点开展分层注汽、分注合采、计量调控等优化注汽技术应用；配套完善锅炉提高蒸汽干度、净化污水回用、过热锅炉安全平稳运行、“三废”达标处理等技术研究应用，助力了油田效益生产。

在信息自动化方面，基于大数据技术思路和方法应用，实现了采油计量站参数监控、站后罐自动计量、分区产量监测；实施了锅炉集中监控、防过热预警、蒸汽干度在线监测等项

目；开展了集输、污水加药系统及过滤器自动控制等技术应用，现场生产管理效率显著提升。

（五）聚力组织建设，队伍综合素质明显提升。

持续推进“两学一做”学习教育常态化制度化，公司领导班子成员为xx名党员干部授课xx场次，开展专题研讨xx场次；深入开展“xx”大讨论活动，提出“xx”的工作思路，提高活动实效；深入开展学习“爱岗敬业”标兵xx先进事迹宣传活动，推出了“xx”微信平台，发挥先进典型的示范引领作用；抓好干部培养管理，组织青年干部与各级领导结对培养，提升综合管理能力和专业技术素质；制定《员工培训效果评价办法（暂行）》，加强全过程评价管理，提升培训工作实效；推行技术比武“四统一”工作，持续深化技能竞赛各项相关工作，在集团公司xx技能竞赛中，公司参赛选手有xx人获银牌□xx人获集体项目铜奖；抓好党风廉政建设党委主体责任和纪委监督责任的执行落实，做好责任分解、落实及监督工作，形成齐抓共管格局；深入开展扶贫帮困“送温暖”□“xx”活动，细致做好矛盾纠纷排查化解及安保防恐工作，员工队伍和谐稳定、油田治安形势良好。

随着油田内外部形势的变化，公司面临着诸多困难和挑战：

一是稳产上产压力“大”。一方面老区油井井况不断恶化，“双高特性”日益凸显，同时优质、规模储量接替不足，新区勘探虽然取得较好进展，但无法在短期内实现产量接替；另一方面油田技术开发难题未得到有效解决，随着油田开发的持续深入，部分增产增效措施效果逐步削弱，创新创效思路及措施亟待深入挖掘。

二是经营提效难度“高”。据预测，国际油价将持续长期震荡，不确定因素增加，同时随着天然气、材料价格、人工成本的不断上升，加之高能耗、高成本生产的先天不足，公司

实现效益发展、保障员工收入的压力较大。

三是安全环保风险“多”。目前，公司重点环保问题，尚未得到彻底解决，同时随着油区生产条件日趋复杂、基础设施设施不断老化，油井管外漏地漏、多通阀管线刺漏及站后罐污染等多方问题显现，公司面临着严峻的环保压力，形势不容乐观。

四是人力资源挖潜“难”。公司员工平均年龄达x岁，且到龄退休人数逐年增加，人力资源挖潜增效、优化调整难度大。

20xx年公司工作思路是：以质量效益发展为目标，精心组织油田生产，深化经营管理，大力推动管理提升和创新驱动，强化党建和思想政治工作保障，深入抓好安全环保稳定工作，确保公司各项业绩指标的全面完成！

（一）油田开发突出“实”，夯实油田稳产基础。持续开展选层注汽、提压注汽、加深侧钻等有针对性的措施实施，提升开发效益；加强成控藏规律研究和滚动勘探部署，老区结合xx深层评价，实现立体评价和有效产能接替□xx以xx□xx的进攻性评价和xx井区滚动扩边部署为出发点，实现储量探明和产能部署；优化产能建设，加强新井注汽协调及转轮工作，确保新井产能到位率。

（二）经营管理突出“效”，扎实推进精细管控。围绕效益提升，持续抓好“xx”生产经营试点工作的推进和落实，紧密跟踪各项指标运行情况；创新生产经营管理和组织模式，改进效益考核激励办法，调动基层单位节约创效积极性；加强区块效益评价和管理，优化资金配置，努力实现效益开发；继续完善内控体系建设，优化运行结构，提升企业管理水平。

（三）安全环保突出“严”，筑牢健康发展基础。坚持把“安全第一、环保优先、质量至上、以人为本”的理念贯穿于生产全过程。加强清洁生产、隐患治理工作，组织成立

三个专项治理工作领导小组，积极开展油区xx□xx及xx等专项工作；加强属地管理，推进自主化班组评估及建设工作；加强监督管控，抓好承包商考核及培训工作；加强制度建设及安全文化宣传，为实现连续xx年安全生产打好基础。

（四）队伍管理突出“和”，营造团结发展氛围。坚持以人为本、和谐发展战略，围绕公司“xx”工作目标，加强和改进党的建设及群团组织建设和，持续深化“xx”“xx”大讨论、党风廉政教育等各项活动；着力推进xx的宣传工作，注重形式的创新性和内容的实效性、鲜明性，发挥引领、带动和激励作用；抓好扶贫帮困、矛盾纠纷排查化解工作，强化优化三支队伍培训管理，为公司发展提供强有力的保障和支持。

面包配送流程图篇六

我叫xx□现任油站站长工作，在20xx年x月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己”我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

自从20xx年竞聘为xx站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我作为一名加油站管理人员，以身作则积极投

身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向老党员老员工学习，要带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

1、抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2、采取灵活性的手段抓经营工作。去年x月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在x月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真打扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售xxx吨，实际销量xxx吨，其中持卡销量xx多吨，非油销售xxx元，就在这x个月中我站每月都能按时完成上级下达的任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了限量和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对

客户讲清楚，要排好队，限量加油。总之，我站在20xx年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

和谐的工作氛围是我们都希望的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如□xx月xx日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候□x号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

1、我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2、要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3、督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

一年来本人尽了自己最大的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导，同时也离不开每天和我朝夕相处的站上每一位兄弟姐妹，与她们大力支持和团结奋斗，是分不开的，俗话说”上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队！在此我深深地感谢，成绩属于过去，可是挑战还在未来，我清醒的认识到，只有自己的自身素质提高，才能积累更多的工作经验，同时在工作方面也有了更大的转变，促进业务水平，扩展与进步。今后我一定要多学习，多思考发扬优点，克服不足，坚持干中学，学中干，不断提高业务知识和自身素质的能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家！