

# 2023年市场部经理述职报告 市场经理述职报告(优质8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 市场部经理述职报告篇一

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

xxx区信息中心市场部\*\*\*\*年利润指标，完成xxx万合同金额，利润完成xxx万。实施目标及计划：

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有

的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

尊敬的各位领导：

大家好！

20xx年即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

七月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近三百家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近四十家，成功达成合作意向并登记五家新客户，其中三家新客户已有少量交易，一家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有一家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标；与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中江阴xx业务稳定，上海xx业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访50多次，通过这些拜访，逐渐可以准确的把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。

到宝井市场部工作快一年了，我已经完全融入到这个集体中。同事们各有所长，但都能互相帮助，在工作上更是充满干劲、经验丰富，而我在钢材方面的知识还不是很精通，但很快我就意识到自己是销售代表，更清楚对外、对内的竞争中自己所处的位置，设身处地从不同角度分析问题，为确保在公司岗位竞争中立于不败之地，我一直在通过自己的努力提高业务水平，在工作中谨记并要求自己时刻做到“专业、研究、

总结、换位思考”。

虽然已近年终，但还有许多工作尚未能有机会开始“第一次尝试”，例如为客户预定期货、为客户申请赊销等，说明今年开发的客户过小、太少，更要求今后改进工作方法、提高工作效率、增加客户拜访量，在市场开发过程中避免操之过急，找准目标客户，尽量避免盲目开发。对待客户提出质量异议时还不能做到独自妥善处理，今后还需认真学习产品相关知识，并依据客户需求，制定正确的产品供应客户，不盲目接单，尽量避免损失。

努力，并在领导、同事的帮助下，不断发掘老客户、努力开发新客户，顺利完成公司考核。

## 市场部经理述职报告篇二

尊敬的领导：

大家好！

我叫xx□三个月的时间真快，在这三个月当中，在领导和同事的关心、支持下，本人尽职尽责做好各项工作。具体总结如下：

我们样品分布在四个地方存放：

- 1、样品仓□xx年入库的
- 3、营销仓库：营销仓库主要是的样品及香港买的产品。
- 4、花场：花场主要是年品，和一些不经常用的样品xx□xx年的样品。

参与，协助创意部门完成工作。

完成上级吩咐的任务，做好每天营销仓库的出入库帐，及时更改库存。

完成xx及xx的电脑台帐，及手工帐，及时核对库存，做到帐与物相同。

协助主管日常工作，配合积分发货，做电子表格，给积分出库打箱标，根据到货情况，按照积分给的数打小标。协助营销仓库，配合生产叫临时工，登记个人流水的明细，给临时工工时统计，发放工资，积极与配合各部门工作。工作实践中去总结成绩和经验，找出缺乏与教训，从而对过去的工作做出正确的结论。

以上所述，是我近期工作的内容，欢迎大家对我的工作多提珍贵意见，并借此时机，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同事表示诚挚的谢意。

最后我要说的是希望公司还可以组织活动，如西点学院，让我受益匪浅，希望多多组织团队精神，我们都是最棒的。

谢谢！

述职人□xxx

20xx年x月x日

### **市场部经理述职报告篇三**

我自02月中旬到南江市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋予我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具体情况汇报如下：

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的`客户方资源协调。

xx区信息中心市场部xxxx年利润指标，完成xxx万合同金额，利润完成xxx万。

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

我们现在的确有很多困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

## 市场部经理述职报告篇四

我是xxxxxxx油漆涂料市场副经理，非常感谢公司领导和同事对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会，油漆涂料市场副经理述职报告。今年1月通过竞聘，担任xxxxxxx油漆市场副经理，一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向管理人员过渡的过程。作为分管油漆市场消防保卫及后勤保障工作的副经理，本人积极领导所分管的部门开展工作，努力协调好上下、左右、内外的关系，充分调动员工的工作积极性，努力营造一个既有分工、又有协作,既有纪律、

又有情趣的生动活泼的工作局面。现将一年来的工作进行如下汇报：

## 一、 主要工作完成情况

### 1、 消防安全工作

油漆市场作为重点防火单位，消防工作一直是各项工作中的重中之重，为了保证市场工作万无一失，我带领消防人员开展了以下工作：一是进行全面细致的消防检查。对在检查中发现的消防隐患立即整改，决不估息迁就。二是加强消防安全培训工作。对全体员工及市场业户进行消防知识培训，学习《油漆涂料市场的消防预案》，并掌握灭火器的使用方法，如何报火警及火场逃生常识等。同时我们还组织员工及业户现场观摩市消防局举行的大型消防演习，使员工和业户真正从思想上树立起消防安全意识，认识到消防安全重要性。三是与业户签订《消防安全责任书》，建立《装修审批验收制度》及《摊位装修管理办法》，设装修审批专管员，在装修材料、用火，用电等事项进行严格的把关，设置消防班的人员在施工现场进行监护，保证了市场防火安全。

### 2、 后勤保障工作

市场的后勤保障工作主要是由供暖、供电、保洁工作组成。供暖工作方面，要求我们的水暖技术人员以及时发现并解决问题为工作原则，对市场的供暖设施进行定期检查，发现问题及时解决，保证了市场水暖设施的正常运行。

供电工作方面，要求员工始终以业户至上为服务宗旨，以供电及时、维修迅速、安全高效为工作原则，保证市场的正常供电。在市场成立初期，用最短时间更换照明设施238个，在确保市场正常供电的同时，变更了照明功率为公司节约了资金，整个作业期间无任何安全事故。在消防设备检查中发现手动报警器未接线形同空设，大厅c区、d区电容器柜不工作

等，由于我们发现及时，整改到位，排除了多处重大隐患，确保了市场设备安全运行。

保洁工作方面，市场内的环境卫生达到了“内外无死角，地面无脚印”的高标准，多次受到了上级领导及外商的表扬。此外，还涌现了保洁员刘惠兰和赵玉琴在打扫厕所工作期间，不怕脏、不怕累为业户从便池捞手机并拒收客户给予金钱，关玲在大厅内捡到一块手表等助人为乐等好人好事，至今共收到表扬信三封。她们在工作中不仅受到顾客及业户的高度评价，同时也为市场赢得了荣誉。

### 3、强化停车场管理工作

针对市场门前机动车乱停乱放的现象，我们投入大量人力、物力对停车场进行了全新规划，并派专人进行管理，保证了车辆按位停放，分区停放，有效的解决了机动车辆乱停乱放的现象，使市场的整体形象有了明显的改观，述职报告《油漆涂料市场副经理述职报告》。

### 4、加强员工队伍建设

一是定期召开工作交流会。消防班员工都是刚参加工作、走入社会的年轻人，为了让他们更快的适应集体生活和工作环境，培养他们与人协作的精神，调动他们的工作热情和积极性，我就经常组织他们召开工作经验交流会，让他们谈工作中的经验、体会以及在在工作中、生活中遇到哪些问题无法解决，通过这样的交流会拉近了我和员工之间的距离，让他们对我更加信任与尊敬，也使我们能更好的配合开展各项工作。

二是进一步完善考核制度，加强考核工作力度。为进一步加强考核工作，我们规范了各部门的职能和人员的岗位职责做到上墙公示，量化部门、岗位的工作职能、工作业绩和行为规范，细化了考核内容，如《消防员岗位考核细则》、《电工岗位考核细则》、《水暖工考核细则》、《更夫考核细

则》、《保洁员考核细则》、《外围车辆管理员考核细则》，严格了考核标准，实行公平、公开、公证的考核工作，激发员工的工作热情和积极进取性，在工作中树立良好的工作形象。

三是大力开展员工培训工作。对员工进行了语言表达能力、社交礼仪、消防安全知识、岗位技能及安全生产的培训，通过一系列的培训使广大员工无论是思想观念还是精神面貌、仪表形象和服务态度等方面都有了很大的转变和提高，更加强了员工的团队精神与凝聚力。

## 5、加强基础建设工作

作为新兴的市场，各项基础性工作亟待完善，今年建立了消防档案、消防预案、消防设备设施档案。

## 二、思想作风建设情况

### 1、努力学习，全面提高自身素质。

领导干部岗位不同于普通员工，它要求具备更新的知识 and 更高的自身素质。为达到这一要求，我十分注重各方面的学习：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，认真阅读《细节决定成败》、《领导艺术》等书籍。二是向领导学。在工作上在与上级领导的接触中，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，身边的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和工作能力才得以不断提高。工作一年来，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

### 2、加强修养，时刻注意自我约束。



在工作和生活中，我总是以身作则，言行举止都注重约束自己。对各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对基层同事，做到严于律己，宽以待人；对社会外界，做到坦荡处事，自重自爱。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护市场物业管理的整体形象。

### 3、尽心履职，全心全意当好配角

作为市场经理的副手，我的理解，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，从不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。一年来，油漆市场的工作得到了公司领导和同志们的认可，这是我们团结奋斗、共同努力的结果，从本人所处的角色看，可以说总体上是称职的。

### 三、存在的问题和今后努力的方向

总结一年来的工作，我觉得有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人今后进一步努力的方向。一是要提高认识水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性，同时要注意防止头脑发热，处理事情简单化，时刻保持强烈的忧患意识。二是要防止急于求成。对工作的部署和要求，要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，“避免一刀切、一律化”。三是要避免苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的积极性。

20xx年即将过去，回顾一年来的工作学习，我感到既充实，又欣慰。我和领导、同志们一起并肩战斗，不仅增进了了解，沟通了感情，建立了友谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了提高。我从一名基层员工到中层干部，从家具城到油漆市场，无论在什么岗位上，我都要求自己先做人，再

做事,从来不敢有一丝一毫的懈怠。今后,无论在什么岗位,我都会努力做到:岗位变了,工作的要求不能变;职责变了,敬业的精神不能变。我要从政治思想、业务知识上加倍努力学习,勤政不已,进取不怠,发扬成绩,纠正错误,为公司的做大做强尽心尽力,添砖加瓦。

以上报告,请领导和同志们评议,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。谢谢大家!

## 市场部经理述职报告篇五

大家好!20xx年是四惠所属四大市场,异常艰难的一年!面对困难,在以张乡为核心,集团班子的正确领导下,我们用心研究、用心谋划、用心决策,取得了历史性的突破,经济“总收入”和“年增收”都大大超过以往任何一年!四大市场总收入万元,利润税收 万元,全面超额完成了各项任务指标。现将一年来的主要工作述职如下:

- 1、 调价难:今年,由于两次“房产新政”出台,直接影响了建材行业的销售,商户经营波动很大,交易下降,给全年的“保增长”任务带来很大阻力。
- 4、 环境难:四惠市场硬件设施落后,夏天热冬天冷的恶劣环境,商户意见很大,市场整体落后的环境和高碑店商业街形成了强烈反差。
- 5、 伊莎难:伊莎项目,已运作四年,前期投入大量资金,目前,作为全乡第一个采取,由企业组织拆迁的先例,由于条件苛刻,我们难以解决,9户居民,目前只迁出2户,由此造成的损失近千万元。
- 6、 发展难:由于东坝拆迁消息的蔓延,商户内部动荡不安,部分商户甚至开始停止进货,向市场提出赔偿的条件,加上

顺义、香河、武清等周边的仓储建材市场，不断到东坝搞宣传、散谣言、挖商户。这种情况下，如果我们拿不出有效政策和办法，稳定大局，那么我们培育了5年的1000多商家资源，将会在瞬间分崩离析，由此造成的品牌价值损失，将不可估量。

7、找地难：一年来，为寻求东坝搬迁新场地，我们抽调了2名副经理，每天冒着酷暑，行程600公里，耗油近10吨，跑遍了北京远郊、以及河北、天津等周边地区，并先后与80多个单位洽谈、协商，但由于资金紧张，地价高涨，以及地标较高，“招拍挂”手续严格等原因，市场再发展所需的场地一直未能得到有效的落实。

8、安抚难：现有商户大多实力雄厚，社会关系复杂，大多从属与木材、五金等建材协会，并拥有自己的高级律师顾问，处理稍有不慎，不仅会影响整个市场在行业内的声誉，而且会造成违约诉讼、商户群访等危害地区稳定的不良事件。

9、搬迁难：经过多年发展，东坝很多商户变卖祖业，在此扎根，子女也在附近就学，动员搬迁难度很大。现有商户的价值上百亿的库存，大多数是“怕晒、怕淋、怕吹”，以“斤”计量的名贵木材，如何确保搬迁过程中货物安全，也是困扰我们的一大难题。

10、安置难：现有270名曾为东坝出过力、流过汗的本乡农民工，以及130名追随市场20多年的外地老员工，他们为集体做出了贡献，为市场立下了汗马功劳，如果不能妥善安置好他们的再就业，不仅会影响和谐，造成矛盾，而且会增加社会就业压力。

1、年初，通过组织干部、职工，学习讨论了集团“党建、经济”工作报告。分组讨论，使干部职工，统一思想，凝心聚力迎战困难。

2、坚持“每天一小结，每周一例会，每月一汇报”的工作模式，今年我们共组织召开班子会46次，中层会议38次，基层例会24次，职工代表会5次，通过会议，学习文件，解决问题。

3、组织中层干部、先进职工，集体进书店，根据各自岗位要求，选读管理书籍，并结合实际，谈出感受，提高理论素质水平。

4、先后两次组织全体职工，对同行业、同规模、同档次的市场进行多角度、深层次的调研，让职工干部在调研中，学习经验，树立信心，提高应对困难的能力。

5、每周亲自抽出时间，听取四组人员的汇报：一是，岗位轮换中，调动人员的工作汇报；二是，夜间值班人员的巡查汇报；三是，市场调研人员的信息汇报；四是，安全小组的检查汇报。通过汇报，及时掌握信息，调整工作思路，解决实际问题。

6、执行“岗位轮换”机制，锻炼和团结基层职工，发挥了团队潜能，促进了学习交流，培养了干部职工的适应能力，沟通能力。

7、规范制度，严厉打击“吃、拿、卡”“松、散、懒”“等、靠、要”等不良作风，以铁的纪律，打造出了一支过硬的队伍！在职工群众中营造了“讲正气、讲纪律、讲作风”的良好风气。

年初，根据集团下达的经济任务指标，我们多次通过算账会、座谈会进行分析讨论，确定了今年“四惠不得少于800万，东坝不得低于1000万的”的增收任务，并要求“保经济小组”立下了“保大局、保稳定、保增收”的军令状。

1、四惠市场，今年在困难重重，商户经营不利的形势下，提

出了“攻坚克难，全面推进，大幅上涨”的工作目标，收费方案一经公布，商户反应异常强烈，大批商户长时间，围堵市场办公楼，各区小规模抗议几乎天天不断。为了抵制涨价，一些商户不断组织人员，制造混乱，上书联名信，散布谣言，在商户的围攻、抗议和威胁面前，我们沉着冷静，成立了应急小组，迅速稳住局面，成功的执行了既定的涨价政策，创下了四惠10年来最高的增收记录，全年实现增收1600万元。

2、东坝市场，今年整体形势不容乐观，有关市场拆除的消息，年初就在商户中迅速蔓延，商户整体不安定的形势，使市场的正常经营，受到了很大的影响，对今年的增收任务，更是雪上添霜。根据这样的情况，我亲自带着班子成员，多次召开现场会，让商户安心经营，承诺不管发生什么情况，市场都不会不管商户，不会抛弃商户，逐步稳定人心的同时，我们经过大量的调研，不断给职工打气，提出了“越是困难越要上涨”的口号，紧抓机遇，出其不意，在租金调整上，平均租金上调率达到了60%。不仅有效的化解了木皮区、红木区商户的纠集串联，而且创下了市场开业以来，租金调整幅度最大的一次上涨。全年实现增收800万元。

3、博源仓储，今年在周边竞争异常激烈的情况下，费尽心机，降低成本，通过大量的调研宣传，在确保100%出租率的情况下，排除万难，保证了增收。官庄市场在王四营游商小贩的巨大压力下，坚持执行租金上涨政策，通过调整经营结构，散发广告等手段，有效实现增收60余万元。

4、通过我们“全面大幅上调”政策的执行，在今年异常艰难的环境下，四惠，东坝都创下了开业以来最快、最全的年增收记录。四大市场总增收2600万。在大家艰苦卓绝的努力下，我们超额完成了任务，但这其中的酸辛和困苦，是其他人无法感受的。

1、年初，通过学习传达乡“1号文件”精神，我们组织人员

修订和完善了市场安全管理制度，突出了重点岗位、特殊工种的安全管理，签订了24项安全责任书，真正将安全责任层层落实到人。

2、进一步明确了“保安全”小组成员职责分工，各市场分别指派了一名副经理，作为专职安全管理责任人，负责日常检查和整改，对本单位的安全生产负总责。

3、安全检查上，由主管安全副经理带队，不定期开展四惠、东坝、官庄、博源仓储四个市场的安全隐患排查，对查出的问题，坚持每周一总结，每月一汇报，并建立、完善了30多项安全管理档案。

5、在防汛工作上，根据上级要求，进一步完善制度，增加设备、物资，并成立了应急防汛队伍，定期对市场内外的管道进行疏通，得到了社区和集团公司的认可。

## 市场部经理述职报告篇六

尊敬的领导：

大家好！

20\_\_年即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

\_\_月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近\_\_家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近\_\_

家，成功达成合作意向并登记\_家新客户，其中\_家新客户已有少量交易，\_家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有\_家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标。与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中\_\_业务稳定，\_\_业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访\_\_多次，通过这些拜访，逐渐可以准确的把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。

到\_\_市场部工作快\_年了，我已经完全融入到这个集体中。同事们各有所长，但都能互相帮助，在工作上更是充满干劲、经验丰富，而我在钢材方面的知识还不是很精通，但很快我就意识到自己是销售代表，更清楚对外、对内的竞争中自己所处的位置，设身处地从不同角度分析问题，为确保在公司岗位竞争中立于不败之地，我一直在通过自己的努力提高业务水平，在工作中谨记并要求自己时刻做到“专业、研究、总结、换位思考”。

但还有许多工作尚未能有机会开始“第一次尝试”，例如为客户预定期货、为客户申请赊销等，说明今年开发的客户过小、太少，更要求今后改进工作方法、提高工作效率、增加客户拜访量，在市场开发过程中避免操之过急，找准目标客户，尽量避免盲目开发。对待客户提出质量异议时还不能做到独自妥善处理，今后还需认真学习产品相关知识，并依据客户需求，制定正确的产品供应客户，不盲目接单，尽量避免损失。

随着国民消费能力不断增强，钢材需求市场也在飞速扩大，带给我巨大的发展机遇，使我无比喜悦，另一方面市场竞争活动渐趋白热化，也使我倍感压力，在机遇与挑战并存的情况下，只要认真贯彻公司的路线与方针，以清醒的头脑、饱满的热情以及坚定的信念，紧抓市场开发、提升服务、促进发展，定能让我在工作中取得更多突破。力争来年通过自身的努力，并在领导、同事的帮助下，不断发掘老客户、努力

开发新客户，顺利完成公司考核。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 市场部经理述职报告篇七

### 1、消防安全工作

油漆市场作为重点防火单位，消防工作一直是各项工作中的重中之重，为了保证市场工作万无一失，我带领消防人员开展了以下工作：一是进行全面细致的消防检查。对在检查中发现的消防隐患立即整改，决不姑息迁就。二是加强消防安全培训工作。对全体员工及市场业户进行消防知识培训，学习《油漆涂料市场的消防预案》，并掌握灭火器的使用方法，如何报火警及火场逃生常识等。同时我们还组织员工及业户现场观摩市消防局举行的大型消防演习，使员工和业户真正从思想上树立起消防安全意识，认识到消防安全重要性。三是与业户签订《消防安全责任书》，建立《装修审批验收制度》及《摊位装修管理办法》，设装修审批专管员，在装修材料、用火，用电等事项进行严格的把关，设置消防班的人员在施工现场进行监护，保证了市场防火安全。

### 2、后勤保障工作

市场的后勤保障工作主要是由供暖、供电、保洁工作组成。供暖工作方面，要求我们的水暖技术人员以及时发现并解决问题为工作原则，对市场的供暖设施进行定期检查，发现问题及时解决，保证了市场水暖设施的正常运行。



供电工作方面，要求员工始终以业户至上为服务宗旨，以供电及时、维修迅速、安全高效为工作原则，保证市场的正常供电。在市场成立初期，用最短时间更换照明设施238个，在确保市场正常供电的同时，变更了照明功率为公司节约了资金，整个作业期间无任何安全事故。在消防设备检查中发现手动报警器未接线形同空设，大厅c区、d区电容器柜不工作等，由于我们发现及时，整改到位，排除了多处重大隐患，确保了市场设备安全运行。

保洁工作方面，市场内的环境卫生达到了“内外无死角，地面无脚印”的高标准，多次受到了上级领导及外商的表扬。此外，还涌现了保洁员刘惠兰和赵玉琴在打扫厕所工作期间，不怕脏、不怕累为业户从便池捞手机并拒收客户给予金钱，关玲在大厅内捡到一块手表等助人为乐等好人好事，至今共收到表扬信三封。她们在工作中不仅受到顾客及业户的高度评价，同时也为市场赢得了荣誉。

### 3、强化停车场管理工作

针对市场门前机动车乱停乱放的现象，我们投入大量人力、物力对停车场进行了全新规划，并派专人进行管理，保证了车辆按位停放，分区停放，有效的解决了机动车辆乱停乱放的现象，使市场的整体形象有了明显的改观。

### 4、加强员工队伍建设

一是定期召开工作交流会。消防班员工都是刚参加工作、走入社会的年轻人，为了让他们

更快的适应集体生活和工作环境，培养他们与人协作的精神，调动他们的工作热情和积极性，我就经常组织他们召开工作经验交流会，让他们谈工作中的经验、体会以及在工作中、生活中遇到哪些问题无法解决，通过这样的交流会拉近了我和员工之间的距离，让他们对我更加信任与尊敬，也使我们

能更好的配合开展各项工作。

二是进一步完善考核制度，加强考核工作力度。为进一步加强考核工作，我们规范了各部门的职能和人员的岗位职责做到上墙公示，量化部门、岗位的工作职能、工作业绩和行为规范，细化了考核内容，如《消防员岗位考核细则》、《电工岗位考核细则》、《水暖工考核细则》、《更夫考核细则》、《保洁员考核细则》、《外围车辆管理员考核细则》，严格了考核标准，实行公平、公开、公证的考核工作，激发员工的工作热情和积极进取性，在工作中树立良好的工作形象。

三是大力开展员工培训工作。对员工进行了语言表达能力、社交礼仪、消防安全知识、岗位技能及安全生产的培训，通过一系列的培训使广大员工无论是思想观念还是精神面貌、仪表形象和服务态度等方面都有了很大的转变和提高，更加强了员工的团队精神与凝聚力。

## 5、加强基础建设工作

作为新兴的市场，各项基础性工作亟待完善，今年建立了消防档案、消防预案、消防设备设施档案。

### 1、努力学习，全面提高自身素质。

领导干部岗位不同于普通员工，它要求具备更新的知识 and 更高的自身素质。为达到这一要求，我十分注重各方面的学习：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，认真阅读《细节决定成败》、《领导艺术》等书籍。二是向领导学。在工作上在与上级领导的接触中，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，身边的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和工作能力才得以不断提高。

工作一年来，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

## 2、加强修养，时刻注意自我约束。

在工作和生活中，我总是以身作则，言行举止都注重约束自己。对各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对基层同事，做到严于律己，宽以待人；对社会外界，做到坦荡处事，自重自爱。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护市场物业管理的整体形象。

## 市场部经理述职报告篇八

是我行金融市场部业务快速发展的一年，成立了北京代表处、也根据业务特性下设了四个二级部门。作为金融市场部一名客户经理，在通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我度述职总结报告。

xx年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计xxx亿。票据直贴业务xxx万元、资产管理业务xx亿。

6、合规专员兼职□xx年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

培训情况：

2、部门培训学习□xx月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务

经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1、视野更加开拓以及自身的不足：在也来到xx□通过与同业的交流，拓展自己的视野，去服务自己工作。同时也认识到自己的很多不足之处，需要提高的地方太多，在xx年度中不断的去完善提高。

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业的业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也切身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在xx工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。