

2023年楼面经理述职报告 公司经理工作报告 报告(汇总6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

楼面经理述职报告 公司经理工作报告篇一

- 1、做好火电公司项目部组建劳动力组织工作；
- 2、抓好火电公司的市场开发工作；
- 3、认真扎实的搞好在建工程；
- 4、抓好经营工作，实现经营目标。现将一年来的工作总结如下：

20xx年，火电公司在建及新开工主要项目有六个，分别为方山电厂维护检修项目、黄陵热电公司机组大修项目、通辽变电站安装工程、机场电缆隧道工程项目、炼油厂线路及变电站工程、脱技改工程等。火电公司自己没有施工队伍、没有施工机具、缺少技术力量。这些项目尤其是自营项目，基本上都是最低价中标。这个时候，要组织到合适的施工队伍就很困难。组织到的施工队伍管理起来也很困难。我们对方山项目部管理班子进行了调整、技术力量进行了补充、部分检修力量进行了加强。这次调整，适应了新的一年甲方对检修质量的新要求。为我们成功续签合同奠定了良好的基础。对新成立的黄陵大修项目、通辽变电站安装、脱技改工程项目在项目管理人员、劳动力组织方面下了很大的力气。既保证了技术管理力量的到位，又保证了项目经济目标的实现。

今年以来，我把市场开发作为自己全年的重点工作来抓。想尽各种办法，利用各种资源优势，加大开发力度。全年共跟踪工程项目57个，实现中标25个，累计合同价款余万元。其中山西方山电厂在业主单位管理思路转变、人员更换等非常不利的情况下，经过我们的努力，成功实现了合同续签。5月份，签订了黄陵电厂汽轮机组大修工程。6月份，签订了通辽风电220kv变电站安装合同。8月份签订了脱硫技改工程合同。同时，与西北网公司签订了750kv线路道路维护及加装防盗帽工程。

火电公司今年在建的合同项目大大小小一共有四十一个，项目专业跨度大、区域跨度大、施工队伍技术力量薄弱，管理难度很大。今年，我们组建了五大项目部，负责管理自营项目及较大的联营项目。对较小的联营项目派驻管理人员进驻，加强了质量安全管理。我同时兼任机场项目部经理、炼油厂输变电工程项目经理。今年以来，我多次赶赴这两个现场，协调解决工程实施中的各种问题。年内开工在建的其他项目，包括黄陵大修、山西方山电厂维护检修等项目、脱硫技改工程，我都深入了解，积极协助。在工程关键时刻，赶往现场，协助项目部解决问题。

火电公司的全年经营目标的实现，对公司至关重要。因此全年的工作，不管是解决遗留问题、抓好市场开发、搞好在建工程都是紧紧围绕着实现全年的经营目标这个中心来进行的。因此在抓好以上工作的同时，我时刻不忘抓好火电公司的经营工作。对新开工的项目，我与火电公司的同事们一起进行经营分析，协商确定经营目标。每季度参加公司组织的季度经营工作分析会，提出自己有关经营工作方面的建议。通过一年来在经营方面的细致的工作，能够确保了火电公司全年经营目标的实现。

在进行业务工作的同时，我不忘一岗双责的要求，尽力做好主管范围的廉政建设。主持火电公司召开了党风廉政建设的安排会议。开展检查了火电公司各项合同执行情况，各项经

营报表情况，在建项目的财务收支情况。检查了项目经济目标责任的落实情况。对职工关心的突出问题进行了研究解决。

一年来，我认真学习中央及上级规定的关于领导干部廉洁自律的要求。在工作和生活中始终坚持民主集中制原则，贯彻勤政廉政制度。严格执行个别酝酿，集体研究，会议决定制度，对于三重一大问题严格按照规定程序进行；认真学习并贯彻执行两个条例以及各级纪检监察部门关于廉洁自律的各项规定，自觉接受上级和职工群众的监督，规范自己的从政行为；牢固树立科学的发展观，正确的家庭观和财富观，始终牢记党的宗旨，坚持两个务必，保持积极向上的追求和健康向上的心态，以平常心看待名誉、地位和报酬。通过加强廉洁自律，加强党性锻炼，进一步增强了遵守党纪条规的自觉性和坚定性。在工作中，坚持做到行政领导与廉政领导结合，教育和引导身边的同志，始终把廉政放在首位。

通过一年的工作，我感觉自身的能力和水平还比较有限，距离组织和职工的要求还有一些距离。今后我将加强学习，坚持理论与实践相结合的方式，多向老领导、老师傅学习，多与上级领导、班子成员加强沟通交流，不断提高业务素质，将自己的本职工作做得更好。

- 1、继续坚持以市场开发为龙头，抓好开发工作，为20xx年做好项目储备。
- 2、抓好在建项目管理，圆满完成炼油厂项目、机场项目、山西方山电厂维护检修项目、通辽220kv变电站安装工程、等项目、脱硫技改工程的工程建设任务，保证工程质量安全。
- 3、抓好火电公司的管理工作，以项目管理为基础，建立健全各项管理规章制度。不断提升工程管理水平。

楼面经理述职报告 公司经理工作报告篇二

现将20xx年上半年工作总结如下：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据13年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我xxxx公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和 专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕服务管理这个主旨，将品牌营销、服务营销和文化营销三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

楼面经理述职报告 公司经理工作报告篇三

转眼间□xxxx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。

天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xxxx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xxxx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxxxxx客户的球阀□xxxxxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxxxxx□xxxxxx□xxxxxx等人都说比别人的要贵，而且同样

的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxxxxx□xxxxxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxxxxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售

部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

xxxx年销售的初步设想

销售目标：

初步设想xxxx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

- 1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以

价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□xxxx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

某公司营销部年度工作总结

xxxx年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

被过滤广告

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5. 无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

1. 重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，

真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！全球管理。

楼面经理述职报告 公司经理工作报告篇四

大家好！我20xx年10月加入我们味美公司团队，担任生产厂长，我主要负责生产计划的定制工作及生产控制体系的建立与完善，组织安全、文明、均衡生产；建立、实施和保持质量体系有效实施质量管理；组织新设备的调试、维修、和技改项目方案的制定；本部门《规章制度》的制订、执行和检查等工作。

一、捍卫和落实企业文化方面

（认真、快、保证完成任务、绝不找借口）

1、生产方面。

在公司领导的帮助和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工积极努力，调配各种生产资源，提高生产效率，年加工完成429.330吨，完成年初计划□20xx年年初计划年完成450吨）的95.4%。

2. 准时交货率。

不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时交货率达到98%，很好的保障了公司的及时出货，进一步的提升了客户价值。

3、生产安全与质量安全

20xx年经过全体员工的努力，在全年的工作中，未发生重大

食品安全和质量事故，食品安全和产品质量有了更好的保证，出厂检验合格率达到100%，国家相关职能部门抽检合格率为100%□20xx年生产安全与食品安全事故为零。

二、主要工作

1、根据生产任务，合理安排生产计划，力求保障产量的完成。

计划；自动化设备投入计划；设备设施检修、技改计划；销售淡季库存计划等确保产量、质量、的各项管理措施。相对严谨科学的工作计划很好的指导了生产部的的主要工作，使生产厂的工作能够正常、有序进行□20xx年生产模式订单划加为计生产模式。整合订单信息，减少了生产的盲目性，将不同订单的同类产品尽可能一起生产，以减少频繁换产品、清洗等的时间，提高单位时间内的产量。特别是在年底，由于天气及原料等原因，将部分产品改为计划生产，专线生产，极大地减少了更换品种等无效的工作，提高了生产效率。圆满地完成了公司满足客户发货的任务，并且保证了充足的备货。10月份通过合理的计划库存，将未来几个月销售的生产任务前提，也使整个生产更加有序均衡，员工收入基本平稳，同时引进自动化设备，缓解生产压力，购进1套自动灌装设备，改造输送带，使之快速发挥作用，将调味油包装产能由日均2吨增加到10吨。后期随着市场情况，均衡生产配合销售缓解库存压力。

2、组织安全生产

1) 现场管理

工作环境会影响到一个人的心情，而心情会影响到工作效率，清洁有序的工作环境才能保证员工作业的高效率□20xx年，生产车间以“于细微之处着手，塑造味美新形象”为指导思想，加强推行5s管理方法，即将整理、整顿、清扫、清洁和素养融入生产车间的日常管理。以实现创造清洁有序的生产环境，

从而提高企业形象；提高生产效率；提高准时交货率；减少故障，保障品质；加强安全，减少安全隐患；养成节约的习惯，降低生产成本；缩短作业周期，保证交期；改善企业精神面貌，形成良好企业文化。

2) 强化现场质量管理

20xx年设立了现场品管岗位，并有专业的品管员在生产过程中，认真实施推进质量管理体系，完善规范了7份生产部的设备操作标准（提升机操作程序、粉碎机操作程序、包装机操作程序、离心机操作程序、喷码机操作程序、胶囊机操作程序、压盖机操作程序）2份管理标准（员工岗位技能考核办法、车间员工绩效考核细则）和3份生产技术标准（冷提工艺产品作业指导书、热提工艺产品作业指导书、油炸工艺产品作业指导书），使生产部各环节人员都能做到工作有章可循，有法可依，以保障生产系统的正常有序工作和产品质量的稳定提高。

3) 提高设备及人员综合利用率

在生产过程中，组织生产车间推行设备管理点检活动模式，结合方生产厂的实际制定并完善了实施方案。该方案以搞好机械设备维护管理，促进机械设备管理制度化、规范化、科学化方针，通过逐步提高机修工的技能水平和提高机械设备装备水平，最终使机械设备维护管理水平走向良性循环轨道。

提供补充培训，以形成设备的初期管理体制，坚持全面生产维护并对计划加以完善以求持续改进，完善实施工作，提高全面生产维护水平。在整个维护过程中，全程监督检查，并及时整改。

4) 设备维护控制方面

为了确保生产和设备的安全、稳定、正常运行，保证订单的按时、按质完成，提高生产车间的综合产能，提升生产车间的整体自动化设备□20xx年，我组织对生产车间的各项设备的运行状态进行统计，针对运行不良的设备，坚持以预防为主，日常保养和、定期维护、消除隐患、运行良好为主的方针，进行一级、二级维修项目的分类，根据分类状况，制定维修、改造方案。

5) 新设备引进

为了提高生产效率，顺应企业发展的大趋势，同时也为了解放更多的劳动力投入其他重点产品的生产，提高生产效率，保证预期产量的完成，在公司领导的大力支持和带领下，5月份，投入使用1套自动灌装设备；自动化设备的投入使用，大大提高了我方便面车间的生产效率，加快了公司发展的步伐。

同时公司生产厂还新增加2条生产线（感恩礼品生产线和肠健康产品生产线）为公司以“稳中求进”中的进做好了一片拼图。

3、安全管理

20xx年，在公司领导的大力支持下，在有公司个部门配合支持下，在重点实施安全生产工作的基础上，我结合年初签订的安全生产目标责任书和单位实际，坚持“学习、创新”的管理理念，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，落实了生产部的安全生产责任制，强化对一线作业人员安全培训，加强安全生产管理，较好地完成了安全生产工作任务，促进了各项工作的顺利开展。

1) 总体安排，明确安全生产责任

在全面总结去年安全生产工作的基础上，对20xx年安全生产工作进行了安排。生产部成立了安全生产领导小组，各个班

长签订了安全生产责任书，明确了各班的安全生产责任及安全生产任务，把安全生产责任通过责任书的形式予以明确，使安全管理工作落实到每一个在建项目，贯穿到每一项工作的始终。

2) 加强安全生产教育培训

性，提高了安全生产管理人员的工作水平。每周二、周五进行安全卫生检查，排除安全隐患，力争把不安全事故和隐患消灭在萌芽状态。

通过一年的不懈努力□20xx年全年安全事故为零。

4、数字化管理

加快精细化管理进程，根据调味油生产工艺流程，在调味油生产的整个周期内从细节上进行成本管控，针对原材料和损耗制定量化标准，制定并逐步完善了更科学有效的管理制度，对成本进行数字化管理。以达到节能降耗的目的。实行全员成本管理方法。将成本目标分解到个人。形成人人参与，人人有责的成本核算网。

定期开展全面或专题工艺、成本、设备分析会，公布成本数据，搞好生产分析、指标分析、投入产出分析。分析会采用多种形式：按日分析、定期分析、专题分析、综合分析等。总结经验，找出教训，并提出改进的具体措施。每个班组长作为一线的成本核算员，要求认真学习业务知识，坚持原则，工作认真负责，对本班发生的各项费用进行审核、考核。

实施并完善生产车间各种物料工艺使用。通过制定合理的生产计划和物料需求计划，加强物料控制，改变以前不合理的领料方式，提高生产效率，持续降低生产成本，在投原料相同的情况下，生产周期相较20xx年用时更短，足以说明生产效率得到了提升，生产成本有一定程度的下降。

配合采购部提高物料的及时配套率，加强高质量物料的采购率。通过制订合理的物料请购计划、重点跟进不易采购的及易延误交期的物料、及时推动相关部门改善物料及时供应问题等措施，外购物料的及时到货率均有较大的提高。从而使生产厂能更合理地安排生产，减少因为原料和辅料不合适、质量不好造成的损耗，有效的控制了生产成本。

5、帮助员工成长方面

1) 培训

为了团队的绩效提升，制定年度培训计划，针对车间一线员工；从理论知识、实际技能、工作态度三个方面进行质量、安全、卫生的培训，每天晨会安排生产任务的同时做简单的培训，每周组织一到两次业务学习教育，通过讲授和现场实操演练，相互交流，研究和学习改进业务技能；及时对培训效果进行评估。共计集中培训39次，受训人员达到 720人次，使员工掌握了各项规章制度、岗位职责、工作要领，改善了工作态度，提高了员工的工作热情，培养了团队精神，提高了员工的素质，提升了员工履行工作职责的能力，改善了工作绩效。

2) 激励

于不败之地□20xx年，同人力资源部密切合作，针对不同工作岗位制定相应的绩效考核方案。将产量、质量、卫生、安全等因素都加入考核项目，实行绩效工资。同时设立安全奖、学习成长标兵、操作标兵等制定考评细则，对员工进行物质和精神激励。营造了积极向上，锐意进取的工作氛围，极大的调动了员工的积极性，增强了工作动力和责任感，努力投入工作，使各项工作绩效得到提高。

3) 团队建设

20xx年，针对生产厂团队人员的岗位有针对性的进行个人学习辅导，通过一定的规章制度、举行竞争上岗、技能培训、打造一支业务精、人品好管理队伍，确保调味油生产及质量持续稳定。

三、工作中存在的不足及改进

不足：1. 随着企业的发展，在工作中管理水平还不够，特别是在团队建设方面感到自己需要不断充实自己，2. 在接受新的管理理念的时候还不够积极主动，3. 不能很好的控制自己的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要马上纠正。

改进□20xx年工作将从以下几个方面去努力：

1. 在生产安全方面和质量安全方面：采取相应的措施，保证在20xx年生产安全事故、质量安全事故为零（已经对整个生产厂区进行区域划分，每个区域有责任负责人，对每个区域的安全等级进行划分，准备与公司商量对每个等级有相应的奖励与处罚措施，区域负责人有权对违反操作规范的人员进行教育处罚）

2. 努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为创造客户价值和增加客户价值做出自己最大的贡献和努力。

3. 强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4. 团结团队成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、

奋发进取。

楼面经理述职报告 公司经理工作报告篇五

大家下午好！

首先，我代表启泰物业领导班子，向在过去一年里给予物业公司关心和帮助的电业局领导、地产公司领导，向勤奋工作，同舟共济，为启泰物业发展壮大做出贡献的全体员工表示衷心的感谢！

今天我们在这里隆重召开“启泰物业20xx年度总结表彰暨20xx年经营工作会议”，目的是总结20xx年工作，肯定成绩、反思不足，同时安排部署20xx年重点工作，明确经营管理目标，确保全面完成20xx年各项经营指标！

启泰物业将20xx年作为企业基础管理年。在集团公司各级领导的大力支持下，公司班子紧紧围绕年度各项基础建设目标，完成企业组织机构建立、制度建设、体系文件编制等重点工作，通过员工培训、服务改进提升了公司整体管理服务水平。今年，公司还新接管了天地十二坊和优山美地两个物业项目，实现了时代花园、紫盈花城两项目的物业费调价，并成功晋级为二级资质企业。20xx年在全体员工的共同努力下，共实现营业收入993万元，物业费综合收缴率85%，较20xx年提高5%。管理面积也由原来的90万平方米增加到现在的118万平方米。企业的经营管理工作迈上了新的台阶，实现了经济效益与社会效益的双丰收，圆满的完成了启泰物业“三年发展规划”——第一年打基础的既定目标。

（一）建立组织架构，确定岗位编制和宽带薪酬体系。

今年6月，按照《公司三年战略规划》开始着手进行组织机构改革，公司总部设立了总经理办公室、品质管理部、经营管

理部、安全技术部、财务部、核算部六个职能部门，并将地产维修中心纳入物业公司管理；五个管理项目为临河风景物业服务中心、天地十二坊物业服务中心、优山美地物业服务中心、时代花园物业服务中心和紫盈花城物业服务中心。形成了“五部一室、五个项目一个维修中心”的“1551”管理组织架构。到8月下旬，公司组织架构基本搭建完毕。

在完成组织机构设置以后，公司又开始着手定岗定编和人员招聘工作。6月末，根据接管项目和组织架构的情况，计划编制643人，而现有在编人数仅405人，在人员空缺达38%的情况下，公司班子发动各方面力量，利用人才市场、中介机构、新闻媒体等多种渠道进行招聘，以满足物业服务工作。截止12月末，公司完成了管理人员及重点岗位操作人员的招聘工作，聘用副总经理1名、中层干部5名、主管7名，招聘基层员工386人，基本满足了企业正常工作的需求。

下半年，公司在对企业原有薪酬体系和行业人力资源市场进行科学分析的基础上，制订出台了与启泰物业人力资源发展战略相匹配的宽带薪酬体系。同时，完成了职位分析和职位说明书的编制工作，制定了《绩效管理规定》。人力资源基础工作的完善，为20xx年进行职位评价、实施绩效管理、人才开发、减员增效及人员优化奠定了基础。

（二）夯实基础，规范管理

建立科学合理的企业制度体系。为使企业各项经营管理工作有据可依，公司于下半年编制完成了《综合管理制度》、《综合管理规定》、《质量、环境、职业健康安全管理体系文件》、《员工行为规范》。各项管理制度的建立健全使各项工作在工作标准、工作流程上得到了规范，为企业规范化发展提供了有力保障。

理顺财务核算程序。核算部成立后，公司对财务核算工作进行了重新布置和调整，将核算工作从财务部剥离出来，并完

成了两部门的工作对接，初步建立了二级核算体系，规范了成本核算及报销工作程序。为了及时反映基层财务状况，从全局出发了解和掌握经济运营情况，公司实行了《日报》、《经营月报》管理。通过实施日报制，为公司及时掌握经济运行情况和采取应对措施提供了准确的信息支持，为较好完成经营计划奠定了基础。

理顺材料采购流程及物资管理工作。结合20xx年即将实施的计划管理工作，公司对物资提报时限、审批程序做出了明确的规定。要求物资采购部门深入基层严格审核采购计划，同时物资需求部门也从采购物资的质量和时限上对采购部门进行监督，从而实现有效的内部控制。在物资管理方面公司建立了二级库存制度，对两级库存实施同标准管理。要求各级物资管理人员做到仓库物资帐、物、卡齐全、相符，并对一、二级库实施月盘点制和抽检制，有效地堵塞了管理漏洞。

（三）成功晋升二级资质。

新班子上任后，结合企业发展需要，在原来三级资质的基础上，申报了二级资质。申办期间，公司克服了基础薄弱、人员不足等困难，在较短时间内完成了企业制度汇编、管理服务标准提升、员工持证上岗率达标等多项重点工作。10月初公司成功晋升为二级资质，这标志着启泰物业正在向省内先进物业管理企业行列迈进，同时也为企业进一步发展壮大提供了资质保障。

（四）依法治企，成功实现物业费调价

成立业主委员会，有利于保护业主利益、使服务更贴近业主需求，实现依法治企。针对紫盈花城和时代花园两项目，公司依照法律程序确定了“筹备、选举、成立、备案”四步走的业主委员会成立方案，并有计划、有组织、有步骤的组织实施。紫盈花城、时代花园分别于9月27日和11月16日完成了业主委员会的选举备案工作，并与新的业主委员会签订了物

业服务合同。

为确保时代花园、紫盈花城两项目完成物业费标准上调工作，从10月初开始，公司对同行业其他企业物业费调价工作进行了调查分析，总结他们的经验教训，结合两项目的实际情况制定了切实可行的调价方案。在分别完成两个项目的业主满意度调查后，公司针对调查中业主反映的主要问题安排集中整改，并将整改情况在小区进行深入宣传，使业主对物业服务工作的满意度有了明显提升。随后公司班子成员、职能部门与时代花园、紫盈花城两个项目的全体员工共同参与到物业费调价工作中，大家有一份光发一份热。由于前期准备充分、分工合理、方法得当，两个项目分别于11月27日和12月2日完成业主意见征集工作，物业费调价得到了两项目大多数业主的同意，符合法定程序和法定票数。物业费标准的成功上调，为物业公司持续经营提供了资金保障。

（五）注重实效，落实项目管理工作

20xx年各物业管理中心在公司的带领下，注重实效落实完成了多项年度重点工作。天地十二坊和优山美地两个项目分别完成了接管验收工作，迎来了首批业主入住。临河风景项目通过完善基础设施、处理工程遗留问题，不断提高物业服务水平，各项物业管理服务工作已基本步入正轨。紫盈花城和时代花园两个项目克服了人员不足、物业费价格上涨等困难，通过开展收费战役，积极走访业主，改进服务工作，圆满的完成了各项收费指标，为保障公司经济运营工作做出了突出贡献。

明确服务理念□20xx年物业公司确立了“依法管理，竭诚服务，追求卓越，温馨万家”的质量方针，这既是对全体员工的要求，也是对业主和全社会的郑重承诺。围绕“竭诚服务、温馨万家”这一服务理念，还制定了各项管理和目标，并进行了落实和分解。

建立管理标准。为明确各项目的管理定位，公司依照有关法规与各管理项目共同制定了管理服务标准，对各项目的物业管理服务内容提出了明确的要求。标准的出台既是对企业自身管理服务工作的规范，同时也是对广大业主和全社会的承诺。

定期进行服务质量检查。服务质量内部检查工作既是对目标实现过程的监控，同时也是我们深入分析了解实际情况，实现管理服务工作的持续改进的手段。对于检查中存在的问题，公司在服务例会中进行统一通报，以便于各项目参照改进。同时，相关职能问题还与各项目共同研究问题的解决方案，跟进整改情况。截止12月末，公司共组织公司级服务质量内部检查14次，提出管理服务质量问题73项，整改完结率97%。

积极处理遗留问题。在开展服务工作过程中，公司针对各管理项目均存在待处理的工程遗留问题，一方面是进行了遗留问题调查，组织专人将施工方遗留下的各类问题进行统计汇总，一方面整合施工力量进行维修。先后落实完成了时代花园监控设施和安防系统大修□b栋外立面维修，紫盈花城二期1号楼的喷淋系统、弱电系统维修等多项施工工程。

丰富社区文化活动，提高业主满意度□20xx年，公司投入大量的人力、物力，在各物业管理项目开展了丰富多彩的社区文化活动。截止12月末，共放映儿童影片13部，开展轮滑教学24课时，太极培训60课时。12月份，还策划组织了“启泰物业xx圣诞真情留影”活动和“家庭教育”专题讲座。为将各项活动持续开展下去，形成业主自愿自发行为，公司策划逐步筹建业主自治组织“长电会”，现“夕阳红俱乐部”、“福娃俱乐部”已初步完成了会员招募和组织章程起草工作，为日后社区文化活动的开展奠定了群众基础。

（六）强化培训，提高全员素质

公司于八月末建立了二级培训体系，即公司级培训和部门培

训。九月初启动培训工程，根据员工队伍整体情况及当前各项重点工作需要，分别开展了管理理论、法律法规、物业管理基础知识、绩效管理知识、安全管理知识、工作流程、员工行为规范等培训。11月份，根据三标一体认证工作计划，公司还组织全体管理人员进行了质量（环境、职业健康安全）体系知识的培训，为体系运行做好专业人员储备。截止12月末，公司共组织一级培训80课时，培训人次1459人，培训考试合格率99%。

（七）理顺外部关系，提高工作效率

公司现有64家施工单位在为地产公司处理工程遗留问题和处理维保期工程质量问题。以往物业公司在同项目部或施工单位联系工程保修事宜时，一直存在沟通渠道不顺畅、责任不清、维修不及时的现象。业主的投诉一旦被积压或拖延解决，就会损坏公司的形象，也影响收费工作。公司针对不同的维保时期所面临的新课题，先后四次调整了施工方案，对施工单位的进场维保时间和回复处理意见时间进行限定，同时加强了施工过程的监控与管理。20xx年，维修中心共处理维修项目8767件，其中维修中心直接处理维修5xx4件，占57.9%；施工单位处理2372件，占27%；外委单位处理1321件，占15.1%。

供暖期来临前，公司还组织供暖单位、业主召开了供暖工作座谈会，向广大业主说明了供暖责任的界定问题，有效降低了物业服务工作量，控制了因外部因素造成的顾客满意率下降。

20xx年公司还与社区、街道和派出所等部门主动联络，在小区公共秩序管理、业主委员会成立、员工队伍建设等多项工作中取得各方支持，使得公司各项工作得以顺利开展。

楼面经理述职报告 公司经理工作报告篇六

a□成绩及进步

1. 销售订货量取得重大突破，局外市场逐步扩大。

20xx年公司根据市场环境果断采取了相应的对策及时调整了经营思路和销售策略，局内市场在稳定原有的客户资源基础上，努力挽回了新都、新津一度萎缩的市场，开辟了内江等新的市场。通过人脉疏通，促使与科星的合作向深度发展，争取了大量的订单。局外市场逐步扩展并出现新的亮点，争取到了一批高附加值的大额订单，华电、华塑、孵化园等具有较高附加值成套产品的交付，深得顾客的满意，扩大了公司的知名度和影响力。尽管成套产品没有完成目标值，但全年完成的销售订货产值还是达了xx,014.20xx万元，局外订货合同金额2,660.2393万元，超目标1498万元。事实证明“局内局外两个市场齐头并进”的销售战略是正确的。

2. 生产应变能力有所提升，顺利通过生产洪峰。

由于加强了对生产计划完成的考核力度和改变了对重点工程的调度办法，生产指挥力得到强化，部门之间的沟通和协调变得更加顺畅，信息传送和反馈更加及时，出现问题及偏差能快速纠正和解决。加上推行a,b类合同管理法，针对生产特点，采用了多种外协方式，使得重点工程的按时交货率有所提高。特别是下半年户表箱的改造工程催使生产量直线上升，适时根据形势变化采用了招聘生产工人，加强培训，整机外协，增添设备工具，领导督战等有效措施，在基础设施和资源没有根本改变的情况下，夺取了完成工业产值8xx2万元的良好成绩，并且在生产高峰期没有因组织不当而拖延交货。多次的攻坚战为短、平、快生产模式积累了有效组织生产的工作经验，励炼了队伍打硬仗的能力。

3. 管理基础进一步夯实，综合实力有所增强。

质量管理体系顺利通过了换标换证的审核，为进一步搞好各项管理奠定了基础。华电、华塑、孵化园等工程由于重视了产品的评审工作，在制造前与顾客、设计院、安装公司多方

合作完成了技术交底，经过充分沟通及讨论，使产品的技术要求更加明确，设计方案得到了优化，为确保产品质量，工程按期交货，使得顾客满意创造了条件。

《成套产品外协管理办法》《3c一致性内控办法》《口头合同管理及发货规定》等制度的制定贯彻，将生产经营相关活动得到规范，办法的实施防止了可能出现的漏洞及风险。

目标管理的推行及深化，使公司各级人员明确了当年的主攻方向，目标的分解强化了各级领导的责任，有利于调动广大干部和员工发挥自己能动性，积极参与公司各项生产经营活动。通过目标的定期检查考核，促进整个组织向着长期目标的实现逐步迈进。虽然去年目标管理工作还存在不够完善的地方，指标的设置和权重的分配还欠科学，考核的方法由于基础工作薄弱比较粗糙，准确性不高。但目标管理方法的推行毕竟对加强了员工工作责任感，提高执行任务及指令的自觉性，尤其是促进中层干部认真对待管理工作发挥了积极作用，同时对完成公司的各项任务起到了推动作用。

财务管理进步明显，在销售部的紧密配合下清理了应收应付往来货款，健全了相应台账，加紧了货款催收的督促工作，做到了账目清楚，保证了资金的正常流动及安全。同时能认真开展库房盘存工作并提出分析报告，对库房管理存在的问题提出了纠正建议。

按创新计划的要求完成了ggd、hxgn等老产品改进设计，使该产品的外观质量有较大的改观。车间提出的“美变”电容柜支架改进、取消“欧变”装饰用的铝角钢等小改小革项目降低了产品制造成本。

装配车间的管理工作有较明显的长进，由于注重了班组建设和员工的思想教育工作，认真宣贯公司的文件精神及传达各项要求，抓紧业务知识的培训，促使员工的稳定性及凝集力增强，在生产任务繁重生产周期较短的情况下，没有退缩，

能够保持连续作战的作风，刻苦耐劳，加班加点完成任务。

b□问题和不足

1、企业长期发展战略不够明晰，缺乏稳定的目标市场。短期销售策略虽然确定，但局内的销售政策没有根本改变，局外又缺少真正的资源支撑，加上销售团队的整体素质不高，独立拿到合同的销售人员太少，还有措施配套性差，激励政策不到位，致使成套产品订货量没有达到预定的目标。从表面上看销售订货涨幅可观，仔细分析合同类别，增涨部分大部分是偶然性的外部合同转移，而这种机会持续多久不可预见，因此市场前景不容乐观，存在危机，对于这点，要有清醒的认识。

2、管理基础不够牢固，干部的管理水平提高缓慢。尽管公司不断强调管理的重要性，引导各级管理干部重视管理、学习管理、大胆管理，有效管理。但是，成效不够显著。虽然公司通过建立质量管理体系制定了主要的管理制度和设计了工作程序，基本能够做到有法可依。但是，规章制度的落实还不够全面到位，严格执行规章制度和作业过程程序的习惯没有养成。往往是有了制度，有了规定要不就是不执行，要不就是执行走样，不能真正做到有法必依，致使管理效果不尽人意。

3、生产调度工作满足于传统的办法，靠经验办事，没有根据根据市场的变化和生产特点及时改进调度方法，采用灵活机动的方式更加有效地发挥组织、指挥、协调的职能，因此效果没有明显的改观，不能确保生产计划圆满完成。

4、创新能力较差，没有企业特色产品，后劲不足，无法形成企业的核心竞争力。公司所能设计、制造的产品绝大部分是低端的三箱类，高压产品比例较小，技术含量较高的产品不多，具有20世纪先进水平的高端产品几乎为零。企业没有自己的拳头产品，只能跟着别人的步伐前行。长此下去，企

业的持续发展将受到很大的牵制。

市场是企业赖以生存的命脉，是决定企业能否长期持续发展的重要因素，抓紧抓好市场的营销工作永远是公司的头等大事，一刻也不能放松。我们要静下心来研究企业长期的营销战略和销售模式，搞好营销策划，实施正确的营销策略，化大力气培养一支能吃苦耐劳，勇于开拓进取的销售队伍，进一步拓展市场，促进市场向多元化发展，力争销售订货突破6000万元。

要坚定不移地树立销售工作的龙头地位，继续贯彻和落实局外局内两个市场相互支撑，良性发展的销售战略，局内市场要更加全面有效覆盖，局内市场实施更加正确的营销策略，进一步扩大市场占有。

在抓好市场的同时，要在销售队伍的建设方面狠下功夫，采取多种培训方式提高销售人员的知识水平，打造一支不畏艰辛，善于沟通，具备相应专业知识，懂得营销技巧的高素质专业化销售团队。同时要认真落实经济责任制，加强对销售人员的动态管理和考核力度，实施有效的绩效挂钩政策，促使销售人员自我加压，增强工作推力和积极拓宽市场的主动性。

公司全体员工必须牢固树立质量第一、顾客至上的理念，一丝不苟地贯彻“力求顾客满意”的质量方针。努力提高产品质量，搞好售前、售中、售后服务。各个部门的工作要紧紧围绕销售工作来展开，做销售的坚强后盾，保持与销售步调一致，协同完成公司总的营销目标及全面履行订货合同。