

最新金融物流公司述职报告 物流公司述职报告(实用9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

金融物流公司述职报告篇一

□

你好！

回顾这一年的工作。本人作出以下述职：

- 1、负责物流部日常工作的全面管理，制定本部门各岗位的工作职责与相关的管理规定；
- 3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节约公司资源；
- 4、做好各岗位的人员管理与工作安排，积极协助处理各项异常

□

- 5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作；
- 6、接受并完成上级安排的其它工作任务。
- 7、通过部门定期的会议宣导与日常运作中的问题教育，使本部门人员的团队意识得到了明显提高，在人员配路不足的状况

况下，使得各项日常工作得以正常运转。

4、在车辆的管理环节存在不足。没能很好的监督与执行车辆的日常保养与维修管理，存在车辆维修与保养不及时的现象，缺少对司机安全方面的教育，导致有车辆事故的发生。

针对以上本部门存在的问题及在管理中的薄弱环节，在新的一年里，将努力把本部门的各项工作扎实推进，计划开展工作如下：

己的建议，提高个人的组织能力和沟通能力；

6、完善仓库的各项管理，加强在6s□物料的定路定位、先进先出、物料的可追溯性、账物准确性、呆滞物料处理及粉料现场等方面的管理。

金融物流公司述职报告篇二

□

您好！

本人在为期一月的实习工作中，对出纳岗位的认识、工作性质、业务技能以及

思想

提高都是对我的职业生涯的填充和必不可少的弥补。回顾这一个月以来的出纳工作，在公司同事的指导下我对许多实际问题得到了认识和锻炼。下面我将本人出纳工作述职如下。

本人以前在其他公司是做出纳兼文职类的工作，因为前公司规模小，财务制度不是很完善，我所接触的出纳业务就是管理银行存款账、现金等，每月税务局报税，我甚至没有接触

支票类业务，但通过这一个月的实习，我有如下体会：

(一)做好基础工作是做好本职工作的基础。无论做任何事光是认真仔细没有用，还要求掌握基本的操作技能。如：支票填写必须字迹工整、无连笔、不能修改等。盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影等都会被银行退票，耽误工作。

(二)做好出纳工作，必须认真。在办理银行存款转账和现金的保管的时候，现金收付的，要当面点清金额。并且做好付款手续，严格按照操作流程进行办理。

账，并及时与银行对账。每日结出各账户存款余额，以便总经理及财务会计了解公司资金运作情况。每日做好日常的现金

日记

账及盘存工作，做到账实相符，防止现金盈亏，做到今日事今日毕。

(四)行政方面我学到了：对于人事资料要及时归档，学会了社保企业系统的操作，为公司职员缴纳了社保。学会了住房公积金的减员，缴纳住房公积金的时间与方式。在登记考勤时出差的人要特别注明，以免算工资的时候出现多算或者少算的现象。

本人入职时间短，但是对于公司的

领导

、同事、股东董事还不是很熟悉，对于公司的经营方式以及往来业务单位不是很熟悉。我需要尽快熟悉环境及业务，做好本职工作。

(一)熟悉和了解公司制度，公司业务关联单位及人员。

(二)熟悉本岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用。

(三)严格遵守出纳人员要求恪守良好的职业道德。

(四)出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并互相牵制。

(五)要有很好的沟通能力，特别是和住房公积金，社保等单位的外联沟通能力。

和各位同仁在工作中和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

金融物流公司述职报告篇三

尊敬的各位领导：

您们好！

我叫侯x□现担任北京x物流公司统计一职，主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在20xx年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会。我的述职报告分为两个部分：

(1) 运费结算情况：

20xx年北京双汇物流公司承运唐山产品共结运费2990.83万元，其中运输生鲜运费共1772.22万元，低温运费567.58万元，冻品运费219.01万元，短盘运费12.31万元，生鲜原料运费314.33万元，冻品原料运费105.37万元。

20xx年与20xx年相对比□20xx年整体比20xx年增长448.4万元，总体增长比为17.64%，其中生鲜运费增长33.32%，低温运费增长23.00%，冻品运费减少31.78%，短盘运费降低22.38%，生鲜原料运费降低9.98%，冻品原料运费增长60.69%。低温由于11月、12月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加；冻品由于调整运价，造成运费降低，冻品原料是由于在6月份至8月份之间有工厂盘短到唐山异地库的冻品，全部算在冻品原料里面，所以造成冻品原料运费大幅度的增长。

（2）工作中存在的问题：

- 1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在erp系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。
- 2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对erp系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作经验不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

（1）加强自身学习虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率

根据集团公司20xx年信息化规划及物流信息化推进进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化的，涉及要车、派车的erp系统在20xx年已开始正式运行□erp的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

- (1)、做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。
- (2)、提高自身素质，加强自身能力的提高。
- (3)、认真学习erp系统，熟悉erp系统的各种业务流程。

在双汇“诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培养了我爱岗敬业、认真负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的工作中让我始终保持认真负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到双汇企业文化的重要性。

以上是我的述职报告，请各位领导进行监督。

谢谢大家！

述职人：侯xx

金融物流公司述职报告篇四

尊敬的各位领导：

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

（一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

（二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《xxx物流中心可行性研究报告》《xxx物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的

招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定xxx物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的`任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

我的述职到此结束，谢谢大家！

金融物流公司述职报告篇五

20xx年是长安公司树立形象、打响公司品牌的关键一年，更是我们湖北省分公司面临重重压力、攻坚克难的非凡一年。我们在总公司党委和总裁室的大力支持和正确领导下，紧紧围绕总公司年初工作会议和分公司提出的各项工作目标，以“调结构、控费用、降赔付、防风险、稳发展”为工作主基调，经过全体员工的共同努力，完成了上级下达的任务指标。我将今年的工作向各位领导进行汇报，不妥之处，敬请批评指正！

在任湖北省分公司总经理助理期间，我兼任了xx中心支公司和xx中心支公司总经理。20xx是xx中支开业的第二年，也是第一个完整经营年度。1—11月共实现保费收入3006万元，并提前3个月全面完成了分公司下达的20xx年全年保费任务。在当地23家财产险公司中排名第七位，市场份额2.4%。其中车险业务xx万元，非车险业务1556.98万元，车险与非车险的占比达47：53。截至12月20日，全险种保单满期赔付率为62.73%。受三年期意外险当期费用率的影响，当期保单承保亏损。xx中支完成保费640万，没有完成保费计划任务指标1000万，满期赔付率52%。目前经营成本率持平，12月份有望实现盈利。

1、适应市场变化，狠抓创新发展

今年来，我们把稳固车险和财产险、拓展新车市场和新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。在市场竞争日益激烈的现状下，我们转变思路，另辟蹊径，按照总公司经营战略思想，并根据市场变化，以“调结构、控费用”的思想为指导，及时调整经营思路和策略，以渠道为王，始终抓住主线不放。

一是在车商渠道实现了全面开花，为品质结构调整奠定了基础；

二是加强车管所及大型车队渠道建设，确保了日均平台；

三是银保合作渠道实现了盈利；

四是中介及代理渠道中铁建诚合经纪小试牛刀，意外险1500万；

五是全员营销，组建dm团队，多渠道搜集信息，挂企业网、抄牌，实现了电销每月上平台。

2、调整结构，降低赔付

根据总、分公司的经营思路，积极调整车险和非车险业务机构以及车险业务各车型版块分类，对风险业务、各类业务承保政策和费用政策开展差异调整。坚持以利润为中心，核算业务成本。在车险理赔中，按照分公司相关要求，严格做好旧件回收及相关案件复勘等细节，重点调解诉讼案件，严格诉讼流程。

在人伤案件中，做到每笔案件都亲自见到伤者，询问伤情并查明身份等。根据车险理赔“百日打假”活动的部署，管控承保和理赔的每一个环节、每一个细节，严格把好案件的第一道关口，挤干赔付水分，防范各类风险，保证公司各项经营指标的实现。

在对客户服务上，我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的赔到位，不该赔的决不滥赔。通过开展思想工作，讲求处事艺术，使理赔工作拉近了与客户的距离，促进了业务发展。

3、健全和优化内控制度，提高管理效率

细节决定成败，一切做大的成功都源于细节的积累。没有破产的行业，只有破产的企业，我们缺乏的绝不是聪明才智，

而是缺乏对精细的执着。因此，在经营管理中，我们强调一百减一等于零。在强化 workflows 的同时，严格按照国家各项法律法规以及保险监管部门的要求，依法合规经营。在业务管理方面，加强员工培训，认真学习公司的承保政策、理赔流程，严格执行公司的各项管理办法。在销售管理方面，对照《基本法》，对新引进的销售队伍做到少而精，吸纳有人脉资源潜力的销售员工入司，并进行严格考核，明确利润与销售的关系，以制度为标准、业绩为尺度强化考核力度，确保每一分销售费用都能够产生效益。严加管控，对于销售成本做到细致核算，不做高成本或超成本的业务，实现公司盈利。在综合管理方面，严格按照总、分公司的管理办法执行和细化，包括财务、单证管理等，做到每一个流程都严格遵守规章制度，按时保质地完成工作，科学地规划和管理。从节约一滴水、一度电和一张纸做起，严控日常费用的每一项开支。

4、加强团队建设，构建长安文化

一个公司好比一个大家庭，我深知团队凝聚力的重要性。员工对公司的使命感和认同感是我早在中支开业之初的基础工作，每日晨会和每月例会这两项工作，从开业一直坚持到现在，取得了良好的效果。晨会时间虽然短，但是却给每位员工提供了一个交流的平台，昨日的工作总结、今日工作的简单规划，明日工作的计划等等，在这个平台上大家都多了一份责任心，把公司当成自己的家，把公司的每一件小事都当成自己的事情，增强了员工的集体荣誉感和凝聚力。

“培训是员工最好的福利”。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工多学习公司经营理念及文化、保险法律法规和专业技能知识，提高全体员工的专业水平和综合素质。我们注意关心员工生活，努力营造和谐的内部氛围。有员工过生日，就送上生日蛋糕和祝福；员工生病住院，就派人送上鲜花去探望。今年分别两次组织展业明星和优秀员工开展周边度假游。这些细节增强了员工对长安的认同感、归宿感和责任感，提高了工作激情。

主要表现为：

- 1、负责兼管的`机构发展不平衡[]xx中支超额完成保费任务而xx中支没有完成任务指标。
- 2、1500万的三年期业务造成了公司当期费用率极高，直接导致公司经营当期亏损。
- 3、车险、车商业务及其它品质业务占比少，货车占比车险份额较大，车险承保亏损。
- 4、作为分公司班子成员，从宏观xx考和处理问题不够。

总体目标：全面完成保费计划2.45亿，确保完成利润指标1000万。

指导思想[]20xx年，我分管全省销售兼分公司大项目经理，我将认真贯彻落实总公司各项精神，坚持把发展作为第一要务不动摇，调整业务结构，防范经营风险，加强诚信建设，努力提高增长质量和效益，促进公司可持续发展。

- 1、继续坚定不移地严格执行国家各项法律法规，贯彻落实保险监管和行业协会管理，依法合规经营；从细节上防范经营风险，实现又好又快发展。

- 2、全面协同进行资源整合，实现渠道公司化、专业化，项目拓展合作化。

二是车商要加快新店的销售及产能提升，挖掘现有车商渠专员，除了4s店总经理之外的销售经理、售后经理、销售代表都能为我所用。举办全省车商专员的培训，使之成为懂理赔的复合型人才。

- 3、在银保业务上，通过省行重点与我公司签订合同往下推，

找准重客的突破口，引进重要资源人脉关系人，把省客运、学平险从省到地市州强力推动。每家三级机构今年必须找到一到二块有效益、成规模的业务。分公司营销管理部及大项目部将强力参与推动，力促目标达成。

4、对经代业务，分公司已成立大项目部，我们将依托中铁建，首先拿下中南五省的中铁建企业工程意外险，并在中铁建的全国工程险项目中争取一定份额。加紧对湖北省交投□xx市城投的攻关工作，力争进入具有全国标志性业务的东风汽车公司。在食品安全责任险、中联重科、千里马、三一重工、工程机械险项目上，力争有一个量的变化。

最后借用《论语》的一句话：“知者不惑，仁者不忧，勇者不惧”，湖北长安人智仁勇者，我们一定会完成总公司下达的2.45亿保费计划、1000万利润任务，用实际行动不断创造湖北长安的奇迹。

金融物流公司述职报告篇六

尊敬的各位领导：

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不

曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

(一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的'发生。

截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；企业文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的

招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

我的述职到此结束，谢谢大家！

金融物流公司述职报告篇七

尊敬的公司领导：

在xx物流公司工作一年多了，工作顺利，能力也得到了提高，在此我很感激公司领导对我的栽培和同事们对我的信任。

转眼间一年快要过去了，在这一年里，工作中经常会遇到一些困难，在我的努力和周围同事的帮助下，顺利完成，从而获得了良好的工作业绩。

一年来在公司的统一领导下，经过部门员工的共同努力，完成了公司安排的各项工作任务，得到了部门领导和全体员工的认可。现就我这一年来我的工作情况向领导作如下汇报：

在学习上我主要采取三种方法来加快新知识的占有量，一是书海知识，二用电脑充电，三是项目部集中培训。所谓书海知识，就是多看书。书就是我的良师益友，虽然现在有电脑陪伴，但书还离不开我的生活，我每天看书时间不能少于30分钟，哪怕再忙，就是在临睡前我也要挤时间补上，否则真的没法睡好觉。所谓电脑充电，就是利用计算机这个最先进的电子工具去获取最新的知识和信息。有人讲：“劳动工具使人手延伸，汽车轮子使人腿延伸，电脑使人脑延伸”。这确实是真理，利用电脑是成功获取知识的捷径。还有一个形象比喻说：“二十一世纪等于电脑加因特网”，一年来，我真正体会到了电子时代给我们带来的利处。集中培训就是通过公司的骨干定期对全体职工进行业务知识培训，我认真听讲，做笔记，通过这些途径我的各项素质有很大提高。

按时完成自己的工作任务，尽量做到最好，同时也为大家着想，不讲享受，更不讲攀比。学习人之所长，人之所优，强化学习业务知识，提高自身素质。凡事三思而后行，带头做出表率。

去年11月，我被招聘到公司项目部当上一名锅炉工人，由于自己认真工作，业务娴熟，公司领导让我来项目部工作。工作性质改变后，我更加严格要求自己。

（一）项目部工作内容：

- 1、项目部的工作主要是对监理单位和施工单位进行安全、质量、进度进行督导检查的作用，以免施工单位偷工减料欺骗甲方。
- 2、尽量配合施工单位，不为难也不徇私。确保在施工过程中无事故、无隐患，顺利在规定时间内完工。
- 3、工程竣工后，公司开始运营。为了确保货物正常运营，我项目部主要对站台墙、站台面、钢结构雨棚、危货仓库、园区道路，进行检查。发现隐患及时向领导汇报，并拿出解决方案。把事故降到最低点，保证货物正常运营。

回顾一年来的经历，我感到既充实，又欣慰。我和这里的领导和同志们一起学习工作，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。总结一年来的工作，我觉得有所得也有所失，今后还要从以下三方面进一步努力。

（一）是要更加严于律己。对工作总体上要高标准、严要求，在一些具体问题上要求新求细求精，以身作则，要注重发挥好、保护好大家的积极性，营造出一种生气勃勃的良好氛围。总之，作为xx员工，要努力做到服务大众，勤于沟通，加强协调，关心同志；加强学习，努力创新；站好位置，选准角度；发扬传统，发挥特长。努力做到腿要快、手要勤、脑要灵、嘴要严、心要细、不越位、不失职，能力开创项目部工作的新局面。

（二）是要继续提高认识水平。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，增强工作的预见性和主动性，时刻保持清醒的头脑和强烈的忧患意识。

（三）是要提高工作效率，也要防止急于求成。对各项工作要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，注意把握规律性。

综上所述，部门工作取得了显著的成绩。这是全体员工同心协力的结果，是领导正确指引的结果。我只是在其中尽了自己一份力。20xx年即将结束，我在工作中做得不好的地方，真诚的希望领导和同事们多多指导。我会在以后的工作中努力弥补，尽量完善自己的工作能力。

最后，真诚的感谢同事们对我的帮助，领导对我的栽培和认可。谢谢大家！

金融物流公司述职报告篇八

□
的帮助与支持下，配线工段xx班经过全班员工的共同努力，齐心协力，在保证安生生产的基础上顺利完成了配线工段交给的各项工作任务。现对一年来的所做工作分几个方面

总结

如下：

一年来，针对各种各样的现象和问题，我们在设备使用方面，安全方面加大了管理力度，如，电动拖车使用规定，还制定了xxxx设备使用管理规定等这些规章制度的制定和完善，使大家在工作中的安全意识明显增强，广大员工从“要我安全”转变为“我要安全”，达到了“我会安全”。平时的工作中我要求员工牢固树立安全生产意识，提醒拖车司机在配送物料途中可能遇到的危险点；熟悉掌握各工位“四清楚”安全卡；学习掌握消防安全“四个能力”。

两辆车；对发动机班组xxxx件来件数量多易发生安全质量问题，提醒员工叫件时注意控制零件数量，避免因超载造成安全事故。安全方面从小处着手，在工作中加强巡视次数，随时观察每名加工人的工作状态，

精神

面貌；发现问题，及时加以提示、解决，把一些小问题控制在萌芽状态。其次，对生产用的工位器具、检修工器具及安全防护用品进行定期检验，对于不合格的工器具一律不整入库、严禁使用，减少和杜绝了各种装置事故隐患。在现场一些容易伤人、出事的地方增补了醒目的安全提示警告牌。同时执行工段要求注重职工防灾自救意识的培养。如遇安全事故发生，一定要向班长和工段长汇报，不得隐瞒。

为了提高安全生产制定了，装焊班组在拉车时只能拉一个(空车或满车)，总装、发动机只能拉两个，拖车在没有停止情况下不得将牵引钩摘下；各班组如发现拖车有问题，及时报班长并联系相关人员进行维修；下雨天，配线代班长与接货代班长要及时就货物配线、空料车的临时存放区等问题进行沟通，并要求各班拖车司机注意车速，尽快将货物配送线边，保证好接货区域的通畅；所有xxxx车及xxxx件工装车上线后或放在xxxx里的都要将牵引杆立起等等有关安全方面的事情各位班长都要加强管理和监督执行；前期还制定了“班组拖车司机定编”，每辆拖车都有责任人负责，通过各种有效的培训使加工人的安全意识大大提高。通过我们全班的'共同努力'xxxx年全年'xx班安全生产方面没有发生一起安全事故。

配线工段xx班担负着一工厂发动机车间奔驰xx[]xx级的xx[]xx缸发动机，总装车间xx系和装焊车间xx系产品的配线生产任务。全班共有xx名员工[]xx辆拖车、工作范围包括了三大车间(xxxx件)的配线任务，班组拥有先进的配送设备，这有效的保证了零件被准时送达到线边、满足了车间的生产要求。

发动机xx件配线：发动机配线班组现有xx件xx种、包括发动机主体、外围、前桥、后桥、合装、由于班组中新来人员较多，而发动机产量已经提高到班产xxxx台，势必在叫件配线上增加难度、而关键部位又不能送错零件，耽误生产，具体说就是要主动解决班组中的实际问题。如：防错，规范操作程序等。

金融物流公司述职报告篇九

尊敬的公司领导：

xxx物流经过了三年的风风雨雨，从两个人发展到今天的几十个人和七个承包区，这期间有太多的辛酸。虽然我来到公司只有一年多的时间，从刚开始进入公司什么都不懂到现在，真的是很不容易！

这是我第一次进行岗职陈述，随着物流行业竞争，邮政管理局的认可，公司制度的调整，我们xx面临生存与发展的重大压力！我们所有工作人员必须各负其则将做大、做强！

首先，我要向各位领导及同事对我一年来工作和生活的关心支持表达诚挚的感谢！回顾过去一年的工作：刚到xx任职时我对物流一窍不通，由于公司成立不久，加之人力、物力等方面的局限，因此切身感受到异样的工作氛围，工作忙、节奏快、时间紧、压力大、加之自己从未做过此行业，同时也肤浅的认为物流只不过是给别人送货而已，要说很简单，直到现我才切实感受到物流其实并没有所想的那么简单，它涉及面很广泛，且具有挑战性，同时也会提高个人素质和与他人沟通能力，特别是我们客服人员，面对不同的客户要用不同的语句和语气来与客户沟通，我们的言行举止直接反应了我们公司的声誉和形象。对每一项物流业务我们必须熟练到应用自如。

对此在这一年里我收获很多，个人修养也提高了一个新的起点，对这份工作我热爱有加，对照职责认为自己还是称职的。

虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着诸多不足：

一是由于年轻，工作方法过于简单，在处理问题上还不够成熟；

二是在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高；

三是综合素质与公司要求相差甚远。

这些不足，在今后的工作中加以改进和克服，虚心向其他同事学习工作和管理经验。

1、从一开始工作我就给自己定下了一个要求，要以自己的能力做出一番成绩，不好高骛远，要踏踏实实，抱着认真严谨的态度开展各项工作。既然我是一名客服经理就应该切切实实的为广大客户服务，把自己的工作做好，把自己所学到的理论知识运用到工作中。在这一年来我也不断的从书本上及周围前辈身上学习到很多实用的东西，为提升自己的业务水平和能力奠定坚实的基础，以便更好的服务于客户。

2、按时完成组织和部门分配的例行工作。

3、配合总公司及各部门下属领导完成各项工作和任务。

4、尽我所能，帮助安康xx物流发展壮大。这份不带感情色彩的认可是对我最大的褒奖，这比任何物质上的奖励、一纸荣誉都要来得珍贵。

客服部虽然是一个看起来不太显眼的部门，但对于xx物流却是一个至关重要的部门！对我而言，担任这个职务，深感压

力重大。

因我知道，顾客就是“上帝”，顾客的满意度是xx生存发展的命脉，而从今以后，我要直接负责所有为“上帝”服务的环节。这就意味着每一天，我都将直接面对成千上万的“上帝”的考核。我深知责任重大，必会竭力以赴。

提升客服部素质，树立“四有”形象。

这里所说的“四有”形象是指：有知识、有涵养、有耐心、有热情。作为客服管理人员，不仅肩负解决顾客投诉，更重要的是，客服是公司形象的浓缩。我们的举止言谈、接人待物，员工看在眼里，客户也看在眼里。可见，我们的素质对于xx形象是相当重要的。

所以，提升我们的素质，是在客户眼中提升xx公司素质的最直接快捷的方法。

素质的提升不是一朝一夕之功，需要环境的熏陶和长期的引导。所以，总结成以下四点：

第一，客服部是物流企业的窗口，应该多看公司新闻及公司制度，多学、多培训！我个人担负的担子非常重，因为客服是贯穿快件运营的全过程，然而心态与耐心是非常重要的，与客户沟通是至关重要，做好自己应该做的事！从而也会得到客户的认可！

第二，业务技能的熟练程度。

对业务员的区域多了解，分配公平合理。问题件处理及时并与承包区多沟通，让承包区也了解整个运营的过程，能够让承包区自己处理投拆，有时间多给承包区做培训！

第三，树立职业化意识。

每个人有不同的. 特长，所以在工作中要善于发挥自己的才能，严于律己的苛刻意识，做到职业化表率意识。

第四，多沟通、多谈心，不让年龄与级别成为鸿沟。年轻总免不了会急躁。尤其面对形形色色的客户，说话刁钻难听，甚至无理取闹，遇到这样的情况一定要克制住自己的情绪、冷静，不急不躁。作为xx物流的每位职员是应该为客户解决问题的，客户发火时，让客户把胸中的郁闷吐出来，把不快说出来！然后有问题解决问题，我们要随时保障工作气氛积极、通达、乐观。

第五，在综合素质上距公司要求还相差甚远。

这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。在今后的工作中要虚心向其他同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。

使自己的全面素质有所提高，要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作效率。为公司在新年度再创辉煌、更上一层楼贡献出自己微薄的力量。

以及编制了《员工管理手册》，公司可以说终于上了一个新的台阶！随之到了快件的高峰。就公司现状本人提出一些看法及设想：客服是企业的窗口，由于客服人员紧缺、电脑配置不够、办公场所狭小、人员多、问题件及快件的储存不够封闭，就于现状，我们各部门应自觉遵守公司各项制度！

最后我要说的是一个部门要有灵魂，而部门的灵魂就是本部门的文明素质。通过我们的努力，以优质的服务给客户带来方便和享受。