

2023年运营主管每月工作汇报(优质8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

运营主管每月工作汇报篇一

运营主管述职报告120xx年我在营业室担任运营主管，在这一年中，在支行的正确领导下，认真学习政治理论知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落实支行的各项工作为目标，强化管理，抓落实，在自己的岗位上，尽职尽责，力争尽善尽美，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作情况述职如下：

个人存款利率市场化项目的上线，人行机构信用代码证系统的上线等等。我营业室员工通过晨会、夕会业务学习制度，支行组织柜员集中业务学习和现场指导等方法，加班加点努力学习，使各柜员在较短的时间内全面掌握了各类业务，提高了自身的业务知识和技能，在面对对各类业务时都能熟练的应对。

在日常工作中我加强了临柜业务的监督，要求柜员必须规范操作每一笔业务，每一个细节都必须按总行相关文件的规定操作，对于操作过程中碰到的各类问题必须及时提出，不得对业务随意操作。对于监督过程中发现的相关差错及时组织柜员学习，并及时整改。对于发生的差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。对挂失业务、联行业务、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题。促进会计出纳工作基础规范化水平的提高，充分发挥内控的监督和规范作用，使我营业室内控工作做到制度化、规范化、标准化。

今年以来我营业室业务大幅度提高：全年业务量达到32万多笔，自助设备业务量达到19万多笔，加钞1亿4400万元。全年现金19亿6949万元，内部现金调拨4亿6354万元。开立对公账户30户，撤销对公账户16户，个人储蓄账户增加2698户。处理atm长款17笔20250元，重要空白凭证使用16566份。我营业室人员少，业务量大，尤其许多员工岗位重新调整，对各自新岗位工作还不熟悉，各项内控工作又点多面广，使得我营业室内控工作压力巨大。但我营业室的`全体员工们克服种种困难，加强业务学习，提高业务水平，剖析自我，查找不足，虚心请教，寻求良好的工作方式，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，提高工作效率，在工作中学习，在总结中提高，并通过合理的业务分工，缓解了我营业室的柜面压力，提升了我营业室柜员的业务技能，推动了柜面服务质量的全面提高。使我营业室内控制度得到了进一步完善，确保各项内控工作上台阶。

1、自身学习抓的不紧，学得不深不透，忙于事务，疲于应付日常事务，前瞻性较为欠缺，创新不足。

2、岗位职责发挥的不够好，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。

3、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。针对以上不足，在新的一年里，本人在工作中认真加以改进和完善。自觉加强学习，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。逐步提高自己的理论水平和业务能力。

综观这一年的工作，按照支行运营主管委派制度管理办的具体要求，较好地履行了岗位职责，强化了内部管理规范工作，使营业室的运营管理工作得到了进一步加强，会计工作质量得到了有效提高。以上个人工作述职，如有不妥当之处，恳请支行领导和同志们给予批评、指正，并加以监督。

运营主管每月工作汇报篇二

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

20xx年就要过去了，今天有幸在此为大家做20xx年主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20xx的工作计划。

第一部分□20xx年主要工作：

本人于20xx年4月份在xx连锁人事部任文员一职，于20xx年七月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了xx各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有□xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工□xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重

视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四， 在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五， 出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分□20x年的工作目标；

在即将到来的20xx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一， 我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二， 树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三， 一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

运营主管每月工作汇报篇三

尊敬的领导：

一、个人简介

我是一个对待工作认真负责，积极向上，乐于助人的人，在工作中愿意与同事相互配合完成工作。

进过岗前培训，我于x月_日被分配到楼层，对于一个刚刚毕业的大学生而言，第一份工作是十分激动的。初次接触零售百货行业，对我来说一切都是既新鲜又陌生的，一段时间我对楼层的品牌有了一个初步的认识，期间我努力向老助理学习他们的管理经验、方法，以尽快胜任岗位需要。

来贵都的第一个月，最让我难忘的是自己_带班。由于助理短缺，刚刚实习一周还不熟悉工作的我，被迫独自带班，当时压力很大担心自己做不好造成管理混乱，但没办法只好硬着头皮上。记得第一次开早会我很紧张，会开的不好，之后经过一个月的锻炼我逐渐适应。现在我明白我的职责主要是：系统的维护卖场经营秩序及日常管理和考核工作，对员工实行规范化管理，商品管理及处理客诉和突发事件。

二、现场管理方面

化管理。为此，我将从以下五方面去做：

1. 坚决落实并执行公司的各项规章制度，对违反者严肃处理。
2. 在遵守制度的前提下，对员工的管理要灵活。
3. 加强对店容店貌的管理，做到干净整洁无杂物，给顾客留下良好的感觉。

4. 加强现场巡视力度

运营主管述职报告4

运营主管每月工作汇报篇四

一、从基础业务入手，着力于员工素质的培养，保障运营工作的稳健推进。

认真贯彻和执行各项运营制度及操作规程，对于新制度、新业务在每日晨会上进行学习和督导。尤其是在今年，农业银行进入转型时代，我认为除了学习，更重要的是培养全员的转型理念，大堂经理不再只是分流客户，柜员也不再只是办理业务，我们所有人都必须由经营业务向客户服务转变，从单一的存贷服务由综合营销转变。无纸化、电子化办公逐渐上线，在办理业务方便快捷的同时，依然不能松懈对运营工作的规范化管理。在日常工作中我加强了临柜业务和超柜业务的监督，要求柜员必须规范操作每一笔业务，对于碰到的各类问题必须及时提出，不得随意操作。2018上半年平吉堡分理处接受了分行的三化三铁检查，对于监督过程中发现的相关差错及时组织柜员学习，并及时整改。对挂失业务、代理业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题。传票电子化上线以来，我与柜员一同学习，探索，遇到问题一起沟通解决，努力提高传票的扫描识别率，降低差错，促进运营工作基础规范化水平的提高，充分发挥内控的监督和规范作用。

二、适应职能变化，配合网点负责人加强网点管理，做好结算型向营销型的转变。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作，具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位

间的协调、配合和整体联动。在工作期间，我与网点主任积极沟通，针对不同的员工安排不同的职能，将支行下发的任务和方案传达到每位员工，让大家充分发挥自己的特长，内外勤紧密配合，识别客户，合理引导，共同营销。虽然分工不同，但大家心往一处想，劲往一处使。在此也感谢丽子园支行的所有同事，即使是加班外拓也毫无怨言，共同为丽子园支行的经营和发展贡献力量。

三、严格落实网格化管理，做好自律、他律和律他

“三线一网格”模式推广运行后，我首先保证自身做到熟悉合规标准，然后对身边的人、分管的事给予有效的合规指导。三线一网格不是束缚员工的枷锁，而是给我们一个自律的提醒，他律的监督，和律他的责任。丽子园支行员工都能及时登录，及时履职，对于一些风险业务和操作，都能互相提醒，互相监督。在2018年我和主任开展了谈心谈话和家访工作，深入了解员工的家庭和生活，也听取大家的意见和建议，为以后更好地开展工作打下了良好基础。

运营主管每月工作汇报篇五

作为农行运营主管，我深知，金融业是一个高风险的行业，金融机构经营的是货币，我们的工作来不得半点马虎的。出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。在工作中，我始终保持坚强的党性原则，廉洁奉公、严格自律。特别是在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保了银行资金的安全。我深知权力是一种责任。在工作中，我时刻绷紧廉政这根弦，做到了常在河边走，就是不湿鞋，真正做到做到管好别人首先管好好自己。

一个月来，我从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进，规范财务管理，加强内控管理，

规范经营，挖掘新的业务增长点，在工作中我狠抓服务质量，每天清晨当朝阳还未升起时，我便早早起床，来到柜面针对服务质量提出整改措施，提倡微笑服务，要求柜面工作人员做到，来有迎声，问有答声，走有送声，从而提高我行的服务质量，宣扬合规文化，将合规看做银行发展、创造价值、个人前程和家庭幸福的基础，时常提醒员工，合规是银行稳健经营的第一要旨，是银行提高资产质量的根本保障，是银行减少风险损失的前提，更是员工与银行共成长的不二法则，银行事业要实现又好又快发展，必须建立合规文化！在工作中我从每一件小事，每一个岗位，每个操作环节做起，确立合规的理念。共同倡导合规的风气，营造合规的氛围，实现“人人合规”，“事事合规”，“时时合规”的目标，达到“不愿违规，不能违规，不敢违规”的目的。

营。

回顾过去的工作，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是锻炼了自己，丰富了阅历。再往后的工作中我将继续协助行领导，做好本职工作，将我如火的热情奉献给我钟爱的银行事业！

20xx年农行运营主管年终述职报告

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制

度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处(转载于:w:)柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业

务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

运营主管每月工作汇报篇六

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！就要过去了，今天有幸在此为大家做主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和的工作计划。

第一部分，主要工作：

本人于xx月份在xx连锁人事部任文员一职，于xx月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了xx的鼎力扶

持，得到了xx各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有□xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工□xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分，的工作目标：

在即将到来的，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客xxxxxxx□顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三，一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

运营主管每月工作汇报篇七

大家下午好□20xx年就要过去了，今天有幸在此为大家做20xx年主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20xx的工作计划。

本人于20xx年xx月份在xx连锁人事部任文员一职，于20xx年xx月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了xx的鼎力扶持，得到了xx各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有□xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工□xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

在即将到来的20xx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三，一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

运营主管每月工作汇报篇八

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

xxxx年就要过去了，今天有幸在此为大家做xxxx年主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和xxxx年的工作计划。

第一部分□xxxx年主要工作：

本人于xxxx年4月份在xx连锁人事部任文员一职，于xxxx年七月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了xx各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，

从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二， 人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有□xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工□xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三， 随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四， 在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五， 出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分□xxxx年的工作目标；

在即将到来的xxxx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一， 我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二， 树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三， 一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！