

外贸主管年度工作总结 主管工作报告

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇一

一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力

学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服务好，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服务好，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服务好，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

x年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶。

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇二

如果简历的陈述没有工作和职位重点，或是把你描写成一个适合于所有职位的求职者，你很可能将无法在任何求职竞争中胜出。下面是关于外贸主管个人简历的内容，欢迎阅读！

三年以上工作经验 | 男 | 26岁

居住地：上海

电话：139（手机）

e-mail[]

[1年8个月]

公司[]xx涂层材料有限公司

行业：服装/纺织/皮革/鞋业

职位：外贸经理

学历：本科

专业：经济贸易

学校：西安市空军工程大学

对新鲜事物的接受能力强，能吃苦耐劳，思维敏捷跳跃，做事缜密。为人诚实守信，亲和力强，善于组织工作事宜使工

作更加高效。为人诚恳，对工作认真负责，具备良好的职业道德和操守多年的外贸业务 工作经验,熟悉外贸业务的操作,流程。

到岗时间：一个月之内

工作性质：全职

希望行业：外贸业务

目标地点：北京

期望月薪：面议/月

目标职能：外贸主管

20xx /7—至今□xx涂层材料有限公司[1年8个月]

所属行业： 服装/纺织/皮革/鞋业

外贸部 外贸经理

1. 参加国内外展会，接洽国外客户。
2. 接待来访国外客户,发展海外代理,维护老客户,开发新客户。
3. 统筹管理团对,让团队发挥最大的工作效率。
4. 协助下属解决工作中出现的各种问题。

20xx /6—20xx /6 □xx电脑公司[1年]

所属行业： 互联网/电子商务

销售部

外贸员

1. 负责和国内的工厂沟通，同时开发当地的客户。
2. 工作期间，口才得到大大的提高，体会到顾客的购物心理，提高了销售技巧。

20xx/9—20xx /6 西安市空军工程大学经济贸易本科

20xx/6 大学英语四级

20xx/12 大学英语四级

英 语（良好） 听说（良好），读写（良好）

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇三

我身为物业客服主管，责任就是让我们客服更好的服务所有的客户，归属我们客服的工作有客户投诉和反馈，一些重要通知及时联系各位客户和业主。为了监督好工作，每隔一个星期开一次部门会议，了解每个员工工作情况，同时也把所有反馈的信息统计并及时上报给上级，归纳原因，让每一个员工分析原因，找出解决的问题和办法。在公司下达一些任务的时候，监督每个客服的工作，为了尽快做好工作，我安排五个人负责一个小区，同时把消息尽快发送给客户，如果客户有消息反馈，及时记录并把联系号码做好标记，方便解决问题。

在工作中对于没有完成工作的客服，根据工作情况，适当做安排，如果多次任务没有完成，而且偷懒耍滑，发现超过两次扣业绩，发现三次部门通报，如果连续三次不改直接踢出部门，对于在工作中表现积极，工作完成效率高，客户反馈结果好的员工，给予奖励，并及时汇报给经理，让有才能的

人才得到更大的发展空间。

过去工作培训次数少，很多工作缺乏动力，而且员工犯错的次数也多，身为主管这与我有很大关系，员工能力不够，我需要及时提高员工能力，以前是半年培训一次，但过去的培训少，没有明显变化，我听从经理的建议，决定在每次周例会中，除了工作汇报，还应该做好培训工作，把过去工作和现在工作需要注意的问题，都在会议中传授给员工，做好每周培训工作。同时当遇到一些典型的问题时，我也会做好笔记，在会议中作为重点培训，让员工在工作中学到东西，也能够有所提升。这样才可以完成工作任务。

每个员工都会在工作中找到一些技巧或者是总结出了自己工作的方法，这些都值得在部门内部传播，把这些技巧分享给每个人，这样我们也能够让更多的员工得到提升机会，一同成长，按照经理的说法，对于愿意分享的员工，每次分享都算业绩，和他们的工作挂钩，把部门的工作氛围带动起来，让更多的员工参加到分享工作心得中来，这样也让我们部门每个人都学到东西，与部门一起发展，让每个人都更团结。

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇四

岗位职责：

- 1、执行公司的贸易业务，实施贸易规程，开拓市场；
- 2、及时了解市场信息，保持与供应商和客户的联系协调、出口的交易；
- 3、负责外贸销售渠道和客户的管理；
- 4、负责联系客户、编制报价、参与商务谈判，签订合同；
- 5、负责单证审核、报关、结算、售后服务等工作；

6、客户的拓展与维护，业务相关资料的整理和归档，相关业务工作的汇报。

任职要求：

- 1、大专及以上学历，国际贸易、商务英语类相关专业，；
- 2、1年以上贸易领域业务操作经验，有同行业工作经历者优先考虑；
- 3、具有较高的英语水平，较好的计算机操作水平；
- 5、具有良好的业务拓展能力和商务谈判技巧，公关意识强，具有较强的事业心、团队合作精神和独立处事能力，勇于开拓和创新。

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇五

我在进入连锁超市行业之前，曾在上海交家电公司担任过曹阳路车队驾驶员、仓库管理员等职务[]20xx年进入上海百联集团下属的华联吉买盛大型连锁综合超市工作，现担任华联吉买盛门店行政主管一职，统筹安排门店行政后勤及仓储日常管理工作。

长期以来，我们超市和国内大多数大型超市企业一样，都是把存放商品作为超市仓储的唯一需求用途，思路仅仅停留在设立商品存放区域上，而大大忽视了仓储过程中仓库的作业流程空间的需求，忽视了应该设置商品外包装作业区域并更合理地进行仓库布局。随着企业经营规模的扩大，仓库区域未合理规划缺陷将被逐步放大，最终可能引发商品流通堵塞等严重状况。

仓储本质上是一项物流活动，它不是生产、不是交易，而是为生产与交易服务的物流活动中的一项。仓储应该融于整个

物流系统之中，应该与其它物流活动相联系、相配合，而不是单一、孤立地进行。仓储的目的是为了满足供应链上下游的需求，这与过去仅仅满足存储需求在深度与广度方面都有重大区别。

仓储的基本功能包括了物品的进出、库存、分拣、包装、配送等方面，其中，物品的出入库与在库管理可以说是仓储的最基本的活动，也是传统仓储的基本功能，只不过管理手段与管理水平得到了提升；物品的分拣与包装，过去也是有的，只不过现在更普遍、更深入、更精细，甚至已经与物品的出入库及在库管理相结合、共同构成现代仓储的基本功能；而配送作为仓储的基本功能之一，不是一般意义上的运输，而是仓储的自然延伸，是仓库发展为配送中心的内存要求，如果没有配送，仓储也就仍然是孤立的仓库。

因此，如何合理科学地配置和使用仓库、满足面向商场的配送要求，已经成为现代大型超市的紧急需求，设置合理的仓库作业区已成为现代超市仓库的新思想，新思路，可为企业的稳定和发展提供更有利的发展机遇和条件。而对于超市运营来说，有效的物流仓储管理能够为顾客提供高质量的商品保障，以使企业能更快地加速商品周转，减少库存，减低经营风险，减低管理难度，提升管理效率，促使企业与顾客都能达到双赢，共同取得利益。

仓储的方法与水平体现在有效的计划、执行和控制等方面。计划、执行和控制是现代仓储管理的基本内涵，科学、合理、精细的仓储当然离不开有效的计划、执行和控制。下面，我将就实际工作中结合物流仓储理论知识及以前曹阳路仓库管理工作经验对华联吉买盛超市仓库进行规范管理的一些工作进行阐述。

在我接手仓储工作初期，仓储方面主要存在以下问题：

仓库的常用运输设备是一辆手动叉车，但它在仓库并没有安

排固定存放的位置，要使用时经常出现找不到或者难以使用的情况，而且胡乱摆放有时也会阻碍其他仓储作业的进行。除此之外，仓库存在的问题还在于商品摆放位置不合理，仓库里有的商品堆叠过高，有些商品堆垛甚至堆到6米多高，搬运商品极为不便；而另一些商品则松散地平铺在地上，极大地浪费了仓储空间。

没有根据商品的作业步骤设置仓库作业区是仓库规划不合理的客观原因。没有作业区域范围的仓库，商场营业人员是利用仓库的空地来作业。如果仓库的商品周转了很快，例如：卖场充货、调货、退货，在仓库的空地上作业就肯定不够空间，便会占用走道位置用来进行商品作业，严重的有可能会导致商品流通堵塞。

超市仓库内的商品要供应两个楼层6000多平米的营业面积，需要存储各种类型的商品，没有根据季节和市场情况进行配置的商品份额势必无法满足客户需求，导致有的商品脱销无法及时供货而有的商品长期堆放无法售出的情况，影响仓库的正常运转。

营业员少、工作量大是导致商品养护力度不足的原因之一。商场里的营业员同一个班次的有4个，上班时间为8个小时，仅仅如此少的人员却要管理商场仓库占地面积3000多平方米的地域，显然难以做到，而且他们日常还要协助进行大量的收货、出货及盘点工作，实在没有太多时间来养护仓储商品。如商场上的商品都没经过好好养护就放在架上处之而不理，那么只能等到它差不多过期时再拿出来退回生产厂商，这样就造成了一种既不负责任、又无端增加仓储和运输工作量的后果，同时也造成仓储空间的浪费。

结合原来仓库商品实际需求仓位的情况，我组织员工将湿货存放在货架的最底一层和商品的堆垛处，干货放在地面以上的货架层里并且尽量让干货离仓库门口远一点，避免商品靠近仓库门口会带来潮湿的情况出现；根据商品的收货、调货、

退货等作业程序把仓库规划布局的各个区域划分出来，增加了一个作业设备的专用存放区。

考虑到不同商品的调动频次，根据“热销商品靠近仓库门口、冷销商品远离门口”的原则，为各种商品把仓库划分出最为合理的仓库空间区域，尽可能利用有限的仓库面积做出仓库布局最大效能的划分。同时，对于销售情况良好的商品，我安排将其仓储的占地面积扩大，另外把理货区和待理货区具体划分出来，并设计把总面积尽量减少、货架适当增多，有效利用仓储面积尽量存放更多商品。

结合不同季节的商品销售特点，我对仓库的规划布局也做了动态化的设计安排。比如到了夏季的时候，酒水饮料类商品进行大幅度地增加存放数量，并尽量使它们能合理地压缝式堆垛，将各种饮料类商品分品牌、分口味堆放，尽量让同一个单品的一个纵列堆垛起来，尽量利用高利用率的仓库规划布局来应对夏季高峰期的到来。

为了降低商品的存储受损率尤其是受潮率，我组织员工重点针对易受潮的商品，进行妥善合理的包装防护，确保商品在仓储期间的质量不受损害。以下以加强易受潮商品为例，介绍我们在实际操作中使用的一些方式方法。

对于仓库中容易受潮的商品，我采用了防潮剂再结合有效的包装技法，来减少退货商品的数量，减少企业过多的损失和顾客的诸多不满。利用以下特别的打包装技法结合防潮剂，采用到这些工具：胶纸、剪刀、防潮剂、手动打包机，对比较需要防潮的商品进行特别的包装进行存储。具体步骤是针对平时极易受潮的商品，将两包防潮剂放在包装的两端封口处，用带胶纸的打包机对大部分的极易受潮的商品进行打包。

商品防护打包进行的时间一般安排在晚上商场靠近打烊的那段时间，详细操作步骤是应先把全部极易受潮的商品全部放进几个大箱子里面，写好库存卡贴在箱子的右下方（以防库

存出错），再把两包防潮剂稳妥地放在纸箱的两端封口位置，用带胶纸的手动打包机进行打包，最后把它们堆放在货架上。待早上员工上班时或待到平时需要时再拿出来拆开包装销售商品。

以上是针对一般易受潮商品的防潮包装，而对于一些粉状而又容易受潮的商品，就要对这些商品进行更加紧密的包装。也就是要在上面一种防潮剂和包装技法结合的基础上，再加上围膜的打包方式在封箱之前应对其箱子的封口处两面先盖上两张纸皮，然后对它打上围膜再封箱，这样就能确保商品在仓储期间不会受潮、影响质量。这个方法是根据一般的生产厂商在仓库存储货物时的防潮方式、结合商品特点灵活变通的，在防潮剂和围膜的双重保护下商品能够保养得很好。在如此密封的包装下，湿空气进入的几率近乎于零，商品肯定会受到高质量的养护，不易被潮害。

由于华联吉买盛负责仓储操作的员工较少、工作量较大，所以我适当采取一些激励员工的方法，以提高员工在工作中的积极性。奖励主要包括精神奖励和物质奖励两种，同时面向门店范围进行公告表扬。

对于仓库每一个员工的仓储工作完成量评价，我尽量采取具体量化方式进行，同时加入养护商品为主要量化绩效的要求来进行绩效考核，例如激励某员工以仓储操作及养护商品的力度最足、次数最多，被评优的机率就越大，再加上该员工个人平时的纪律遵守情况并规范地完成领导要求的其他工作任务来进行综合考量。

通过一定的激励手段，可以让员工以企业为家，自觉自愿地为企业创造利润、创造价值，在满足员工需求的同时也满足了企业对有能力员工的需求。员工的认真操作度、商品养护力度增加后，自然而然地能够使商品存储达到一个较好的状态，这样就达到一种“员工诚心工作，经营者放心管理”的双赢局面。

仓储问题被解决后，还需要考虑防止问题重现的预防措施。之后，我为了防止以上问题死灰复燃，制定完善了一系列仓储规章管理制度和 workflows，对收货、存放、养护到发货的仓储各个环节进行详细的流程规划和规范要求，并将达到这些工作要求与员工的考核激励机制有机结合起来，让员工能够自觉作为符合规范流程的行为。

为了提高管理效率，我安排仓库的中级管理人员应亲自下到下属员工的工作岗位处随时指导监督仓储作业。并要求当管理人员遇到工作人员操作时存在不合理的步骤时，应立即对其下属员工进行指导，指出问题所在、错误原因何在、亲自口述教育并亲自操作示范一次，再让下属员工重新操作一次，以便双方的工作沟通交流达到共识，通过一遍又一遍耐心地教育员工、指导并提醒员工记住此次错误，记住如何避免和改正，达到以后的商场操作时不会出现与这次相同的错误。此外，我还要求管理人员每天上下班前都要检查卖场和仓库，而且每次遇到有问题的时候都要在其下班前及时提交书面报告，以达到管理工作任务能合理顺利的完成以及仓储问题的及时发现和解决。

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇六

在外贸主管简历中求职意向也具有突出重点的作用，在很多地方例如教育背景、工作经验、个人的能力等等，都包含很多内容，要求简洁就要有重点突出。如何突出重点呢？自然就是根据求职意向来写。

个人信息

目前所在地：广州民族：汉族

户口所在地：湖南身材 156 cm kg

婚姻状况：未婚年龄：29 岁

培训认证： 诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

工作年限：6 职称：无职称

求职类型：均可可到职-随时

月薪要求：3500--5000 希望工作地区：广州

个人工作经历：

xx.3- 丽达有限公司广州办事处 采购及船务专员

收到国外总公司的订单要求后给工厂下单，安排付款，跟踪工厂订单进度，以及安排到工厂验收货物。

能独立操作整个海运或空运等发货事宜。

通过网络和展会，开发潜在的国内外客户资源，同老客户保持良好联系。

负责安排，处理和记录客诉和退货。

xx.7-xx.4 东莞贰法有限公司 高级文秘

协作经理处理部门日常工作，负责接待跟踪客户。

档案及客户资料的整理，协作策划布置展览会。

通过网络，查找客户资源和供应商资源。

外商洽谈, 通知, 合同等的文件起草.

跟踪、监督和评价销售计划的完成情况, 集中各营业代表的销售记录, 分析销售表现。

教育背景

毕业院校: 中南大学

所学专业一: 外贸英语所学专业二:

受教育培训经历□1997.9-xx.7 中南大学 外贸英语

语言能力

外语: 英语优秀

国语水平: 良好粤语水平: 一般

工作能力及其他专长

熟练操作microsoft office□outlook/foxmail,powerpoint等各种办公软件。

熟悉外贸流程, 了解相关外贸知识技巧.

较强的`沟通技巧及综合处理供应商跟客户问题的能力。

熟悉文档管理工作, 有较强的信息收集和分类管理能力。

思维敏捷, 诚实勤奋, 有良好的服务意识, 有责任心及团队精神。

个人信息

目前所在地：从化民族：汉族

户口所在地：揭阳身材□176 cm80 kg

婚姻状况：已婚年龄：27

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：渠道/分销经理：分销经理、外贸主管

工作年限：5职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：两个星期

月薪要求：3500--5000希望工作地区：广州 广东省

公司性质：民营企业所属行业：通信/电信/网络设备

担任职务：业务主管

经过四年的学习锻炼，不但提升了个人的沟通能力及谈判技巧，且具备了强烈的团队协作观念及客户服务意识，充分了解了家电行业及家电产品，熟悉家电行业各渠道的(包含ka渠道、传统渠道、专卖渠道、工程渠道、新型渠道等)操作模式及运作流程。

离职原因：

公司性质：国有企业所属行业：房地产/建筑

担任职务：材料员

工作描述：在广东海外建设集团承建的广东外语外贸大学二期工程工作期间，因有较强的议价及谈判能力，又具备良好的沟通能力，被公司任命为材料采购员；负责材料的采购和跟踪，编制采购计划和报表，处理供应商和公司日常往来文书，供应商档案资料整理保存和资质的审定，内部文件、资料的收发管理，协助采购主管做好业务统计分析和市场调查工作；一年多来，经过不断的学习和实践，不但使自己具备敏锐的市场观察分析和谈判能力，又具备良好沟通协调能力和职业道德及操守，诚实清廉。

离职原因：转业

公司性质：国有企业所属行业：房地产/建筑

担任职务：仓管员

工作描述：参加广州大学城建设，在广东海外建设集团承建的星海音乐学院一期担任仓库管理员一职，负责工地原材料的供应和调配，不定期组织人员对材料库仓储环境调整，确保库存材料的材质不变，定期编制采购计划、入货台账、退货台账及库存台账，报送财务部和采购部；在工作中，自己不但熟悉仓库收、发、备料运作流程及仓位调配等各项工作，还具备一定的管理及组织能力。

离职原因：调职

公司性质：私营企业所属行业：贸易/进出口

担任职务：门店销售

工作描述：负责店面销售和售后跟踪工作；工作期间，刻苦耐劳，工作认真负责，虚心向别人请教，对机电设备有全面的

了解，熟悉市场的运作，价格的起伏规律，以及货物的良莠分辨。

离职原因：转业

教育背景

毕业院校：广东海洋大学

所学专业一：空调与制冷技术所学专业二：

语言能力

外语：英语一般

国语水平：优秀粤语水平：精通

工作能力及其他专长

详细个人自传

我是一个工作认真、勤奋敬业、积极乐观的人，虽有多年的工作经验，且工作及社交能力并不逊色，但由于本身学历不高，我时刻告诫自己，自己需比其它人付出更多努力，因为起点可以不同，但不代表结果会是不同的，所以我充满热情，坚信付出更多会收获更多；给我机会，我将全力以赴做到最好。

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇七

- 3、 做好客情管理，维护并能推动老客户成交增长；
- 4、 不断优化推广，提升付费推广效率；
- 5、 负责产品的国外市场的推广与销售；

- 6、 掌握客户需求，主动开拓，完成上级下达的任务指标；
- 7、 收集业务信息，掌握市场动态，及时向领导汇报行情；
- 8、 做好内部沟通协调，保证货物按时出口。

任职要求：

- 1] 至少二年以上外贸从业经验；
- 2、 精通英语听说读写，英语专业或者cet-6以上；
- 3、 精通外贸业务流程，能独自开发客户，开拓海外市场；
- 4、 熟悉外贸各环节操作细节，了解跨境电商出口相关知识；
- 5、 了解主流的外贸b2b平台和跨境电商平台；
- 6、 熟悉海外网络推广，擅长主动通过网络寻找客户；
- 7、 懂得市场调研和数据分析。

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇八

- 3、 制定部门工作计划及主持部门的全部日常管理；
- 4、 制定部门培训计划，并落实培训开展，提升团队的业务能力；
- 5、 独立开拓新市场，开发客户及维护老客户；
- 6、 主导外贸部门重点客户订单操作及督促下属按规定处理客

户订单；

7、管理维护客户关系及客户间的长期战略合作计划；

外贸主管年度工作总结 主管工作报告篇九

20____年，在公司的正确领导下，在各兄弟部门的支持下，我根据公司的工作精神与工作部署，结合生产部主管的岗位职责与工作实际，创新工作思路、转变工作作风，认真踏实努力工作，较好地完成了各项生产工作任务，取得一定成绩。现将20____年工作情况具体总结如下。

一、生产任务完成情况。

20____年，我带领生产部干部员工团结协作，齐心协力，认真努力工作，较好地完成了生产任务，生产运行正常，无生产安全事故，全年完成____台柴油发电机组生产任务。

二、全年采取的主要工作措施。

（一）加强思想教育，提高员工凝聚力。

20____年，我切实加强了对员工的思想工作，通过开展思想教育工作，使生产部每个员工树立正确的世界观、人生观和价值观，提高思想政治觉悟，热爱企业，热爱工作岗位，做到心往一处想，劲往一处使，增强执行力，提高工作效率，确保完成公司下达的生产任务。

（二）加强设备管理，确保生产正常进行。

设备是重要的生产工具，对于完成生产任务，提高柴油发电机组质量具有极其重要作用。我切实加强设备管理，一是教育员工要爱惜设备，按操作要领使用设备，精心维护设备，保持设备的完好率和正常运行。二是开展设备使用、保养辅

导，利用晨会、班会等方式对员工进行辅导，使他们懂设备结构，懂设备检查的作用及方法，懂设备的维护保养，懂设备操作规程。在工作中，使用好设备，保养好设备，稳定设备功能，确保设备正常运行，满足生产需要。

（三）加强质量管理，确保产品质量合格。

我知道我们企业技术力量比较薄弱，产品质量上不去，返工较多。所以，我作为生产部主管，特别注重质量，为此把产品质量放在工作的首位，提高每个员工质量意识，认识产品标准和质量的重要性以及对企业的影响。我从抓质量的基础性工作做起，在生产过程中牢记“质量是生命，生产保质量”的思想，坚决杜绝质量事故。

开展质量问题“大反思、大排查、大整治”活动，制定质量问题排查整治和督促检查方案，针对柴油发电机组的质量特点，明确质量工作责任、目标、任务、内容和监督检查措施，落实质量排查、登记、整治、督办、验收等每个环节的工作要求，切实做到质量排查彻底、督促检查到位、整治责任明确、跟踪督办有力。

通过这些措施，达到及时发现质量隐患，及时整治质量问题，防止出现质量事故，确保柴油发电机组质量合格，增强柴油发电机组的质量信誉，从而促进企业的发展，也给员工带来实在的利益。

（四）加强安全生产工作，确保生产安全。

一是在生产过程中，要求全体干部员工时刻保持清醒的头脑，充分认识到安全生产的重要性，时刻保持高度的警觉性。形成“人人讲安全，事事为安全，时时想安全，处处保安全”的思想氛围，消除一切安全隐患。

二是制定和完善规章制度并确保有效执行。我制定安全生产

管理制度，建立安全生产岗位责任制，做到责任到人，明确分工。把安全贯串于生产全过程，加强安全隐患排查，消除一切安全隐患。

三是加强安全培训。我加强对员工的技术培训，定期对员工进行培训，对新工艺、新设备的操作使用以及近期柴油发电机组生产中的技术难点、安全隐患进行深入细致的分析讲解，提高员工的整体技术水平，确保生产安全。

四是齐心协力，共同维护安全生产。在生产过程中，要求每个员工严格按照制度要求，认真排查安全隐患，做好安全生产工作，把安全时刻铭记于心，做到“不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害”，共同维护安全生产，促进企业发展。

（五）加强降本增效，提高企业经济效益。

20___年，我加强能源、原材料等方面的管理，切实提高能源利用率。教育员工要珍惜水电资源，珍惜生产材料，做到用水节约，杜绝“跑、冒、滴、漏”，不开长明灯、无人扇。对生产材料，不乱丢乱放，做到精打细算、充分利用。通过实际具体工作，树立节约意识，为企业降本增效、提高经济效益做出实实在在的努力与贡献。

三、存在的不足问题。

20___年，我在取得一定成绩的同时也存在一些不足，一是部分岗位员工的操作水平和理论知识不够，管理人员的拓展思维欠缺，成本节约观念淡薄，存在浪费和跑冒滴漏现象；二是质量意识和安全意识还不够强，提高产品质量上措施不够，遵守安全制度和安全操作方面有欠缺，需要继续加强。

四、明年工作计划。

（一）坚定信心，提高产品质量。

明年，我要坚定信心，重点抓好产品质量，认真检查分析，心得体会找出薄弱环节，落实整改措施，加强质量管理，努力提高柴油发电机组的质量。

（二）加强培训，提高员工综合素质。

我要加强对员工工作业务技能与安全生产知识培训，提高员工的专业知识水平和安全生产知识，提高员工的战斗力和工作执行力，使工作效率得到有效提高。

（三）注重安全，确保安全生产不出事故。

我要进一步加强安全生产力度，加强对设备的使用、保养管理，加强安全生产制度的落实与检查，消除一切安全隐患，力争实现无安全事故。

（四）加强管理，继续做好降本增效工作。

我要进一步加强能源管理，加强原材料管理，树立勤俭办厂方针，节约水电，爱护、珍惜企业财产，继续做好降本增效工作，为公司增加经济效益而努力。

今年，我认真努力工作，虽然取得了一定的工作成绩，但是与公司的要求和员工的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按公司的要求，做好自己的本职工作，为公司健康持续发展做出应有的贡献。