

技术总监工作总结(模板5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

技术总监工作总结篇一

x个月前的今天，我正是加盟了xx公司。通过我对全国市场的了解，对行业的了解与分析，对部分市场的实地走访，结合我们公司xx产品本身品质、口感的魅力，更加坚定了我们打造xx行业第一品牌的信心！今天的会议将会成为我们xx公司发展的重要里程碑。我们要改变以前完全以销售主义为导向的销售行为；以销量为导向的销售理念；以冲量为主的销售促进。我们要推行以品牌建设为导向的营销行为；以建设、掌控为主导的营销理念；以产品推广为主的营销促进。通过近来在企业一线的深入走访，和企业的王总，赵总的深入交流。确定以了人为本的企业经营理念，以企业文化建设为核心内容，培养一支具有超常战斗力的学习型的'营销组织队伍。

落实务实科学的发展观念，整合社会资源实现企业集约化，滚动式发展的目标！我将和大家一起经历，从现在的以产品为导向的经营模式向以市场为导向的经营模式迈进，再以市场为导向的模式向以满足消费需求为导向的阶段跨进，以满足消费为导向的模式向创造消费为导向的阶段跨越，始终保持企业能持续稳定的发展，在不同的阶段都有不同的新的增长点！

我将铭记今天，我将履行我的职责，我将会和各位共同打拼！希望大家能够和我一起和企业共同亲历企业的每一个重要成长阶段！谢谢大家！

技术总监工作总结篇二

大家新年好：

20x2年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20x3年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表xx生产基地，向各位领导及同事、和各朋友、各来宾，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了公司领导和同事的讲话，我们深受鼓舞！董事长与我们共同回顾了一起走过的20x2年，又带领我们共同展望了令人期待的20x3年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对我们生产部无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有同事对我们的支持和帮助！

20x2年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对原料供应滞后、订单交期短、生产要求特殊等各种不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了销售部下达的订单任务，这些成绩的取得是我们生产一线员工和生产管理团队共同努力的结果，也是由销售部、行政部、品质部、技术部、采购物流等部门的大力支持的结果，更是所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的各部门领导，各位同事及销售部全体同仁致以衷心的感谢！

过去的20x2年，可以说确实困难重重，远超预期。

20x3年，我们将立足于完善产品质量，提高交货及时率和一次交验合格率，着眼于深化生产团队建设，使我们的责任感、使命感得到进一步激发，士气更加旺盛，斗志更加昂扬。我们要紧抓机遇，根据公司的销售目标确立科学合理的生产计划；管理要进一步加强，产品质量要严抓不懈，交货期得到有效保障。主要有以下几个方面。

第一；提高产品质量是做不完的功课，如何将产品质量的提高落实到实际行动上呢？应遵循“三不”放过的原则，第一出现质量问题不放过，第二问题的根源查不清楚不放过，第三，不找到解决问题的办法不放过。防患于未然，汲取教训，不断提高质量管理水平。

第二；提高交货及时率首先要合理计划，凡事预则立，不预则废。计划是关键，然后就是各部门之间的衔接，物料是否按时到位，生产是否按时完成，质检是否按时检验，物流是否按时发货到客户手中等等。最后也是最重要的要明确责任、建立奖惩制度，根据任务完成情况，给予适当奖罚。

第三；不断加强生产团队建设。21世纪的竞争是人才的竞争更是团队的竞争。注重团队建设，加强团队力量，打造高绩效的生产团队，是提高企业竞争力的关键。因为一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能解决各种复杂问题。加强生产团队建设，就是要从严管理，按章办事，“用好手中的兵，打好自己的仗”。

第四；维护并保养好生产设备，当前我们的设备清一色都是新设备，从拉丝、绞线、挤塑、成缆等各种不同规格和种类的设备一应俱全，除了能够生产额定电压450/750v及以下聚氯乙烯绝缘电线电缆、额定电压1-35kv中压低压电力电缆、通用橡套电缆、矿用电力电缆、控制电缆、架空绝缘电缆、钢芯铝绞线及裸制品产品外，还能够生产计算机电缆等弱电产品、以及各种低烟无卤、阻燃耐火环保电线电缆，年后还将陆续投产新迁的硅橡胶、氟塑料、预分支等特种电缆产品，生产能力不断提高。

xx生产基地是xx集团的核心生产基地，具有宽敞的电缆行业现代化标准厂房，拥有电缆行业内先进一流的生产设备，具有懂生产，善经营的生产管理团队，更具有发展前景的“浙缆牌”市场，林场生产基地具有很好的发展前景，全部投产后有望年产20亿的电线电缆生产能力。

20x3年我们将根据市场发展趋势重点开发机车车辆线，铝合金电缆和风能电缆等产品。

建立各类管理体系。

一是生产管理系统，从商务部下单到订单排产生产，再到产品出厂检验发货等，建立一套完整的生产管理体系。

二是建立完善的质量管理体系。

三是建立完善的售前、售中、和售后服务体系。

我相信20x3年的订单在在坐的各位领导及同事的共同努力下一定能够取得更好的成绩。

公司发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信□xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！

技术总监工作总结篇三

尊敬的总经理，同事们：

大家好！

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快！身体健康！合家幸福！

在这里我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台！

感谢总经理！感谢全体同仁对销售工作的鼎力支持！

过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗？不是，是我们努力的程度和工作方法与武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的订单。得过且过，混日子思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢？任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。

在过去的20x3年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。又一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也更加合理。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的客户资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，

今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20x4开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新成员3d打印机，样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行着。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20x4年销售业绩会有很大的突破！

20x4年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成950万的销售任务，冲击1100万的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态□20x4年销售部一定会给大家一个满意的答卷！谢谢大家！

技术总监工作总结篇四

过去的一年，是我走上新工作岗位的一年。在公司领导栽培下，在同事们大力支持下，在自己不断学习之中，我走上了财务懂憬的岗位。

过去的一年，是公司领导培养关注我的一年，是同事们大力支持我工作的一年，是自己学习的一年，奋斗的一年。

在这一年里，我不断感受到公司领导对我们的关怀情深，更是不断感受了同事们“拧成一股绳，劲往一处使”众人划浆开大船的深厚友谊。在一把手的垂直领导下，在兄弟姐妹们的强力支持下，我的工作如鱼得水。

现准备将本人的工作总结向垂直领导和支持我的兄弟姐妹们汇报。

一、加强资金管理，树立财务部门为公司核心部门的地位。

企业管理以财务管理为核心，财务管理以资金管理为核心。作为一个奋斗在财务工作十多年的老同志，我深知资金管理对财务部门的重要性。

过去几年来，财务部门屡受欺侮。我看在眼里，急在心里。在公司其他部门眼里，财务部门不过只是记记账而已。本人在进入公司后也屡受____，深为我们部门的同志们不平！我发誓只要我当上财务经理，一定要扭转这样的局面。一定要把敌人们的嚣张气焰打下去！

在上任伊始，我就把资金管理作为我们财务部门扭转形象的突破口。拟定并发布了公司的《资金管理办法》，公司所有资金实行计划管理，所有副总签字后一律要总经理审批，各位副总所有费用报销必须要总经理签字后方可报销。在总经理的强力支持下，我们撕碎了副总们的一个又一个阴谋。

通过资金的计划管理，改善了公司的现金流量。公司也从高负债中得到了缓解。通过与银行的接洽，增加了公司的授信额度，更多使用一些金融工具。特别是银行承兑汇票的使用，大大缓解了公司的资金压力，并为公司缩减贷款3000万元，节约财务费用近200万元。

通过资金管理，我深刻感觉到，资金管理的好坏就是公司的效益！因此，今后我们将继续强化资金管理，把为公司创造更大的经济效益而不断努力奋斗。

二、加强成本监管，修订公司《成本管理办法》，按期召开成本分析会，持续降低公司成本。

公司是一个高新企业，现在管理岗位上的各位同事，主要以技术出身。虽然他们知道“科学技术是第一生产力”，但却忽略了在激烈的市场竞争的现实情况下，“管理才是第一生产力”的硬道理。

今年每月召开的成本分析会很有成绩。公司去年有四个亏损产品，但本年度却消灭了亏损的产品。公司的成本预警制度很成功，在成本分析会上，对成本预警产品进行分析，及时采取了多种监控措施，降低了公司成本。成本管理的目标，就是要消灭亏损、降低成本、提高效益。

三、继续抓好基础工作，及时提供准确可靠的财务数据，为公司领导提供决策支持。

财务报表是公司财务状况和经营成果的集中体现。今年无论提供的财务会计报表还是管理报表，都相当及时。并且准确性保持了相当的高。总经理多次表扬我们积极介入公司决策。今年我们部门否决了公司数笔上千万元的定单，就是同志们及时提供准确数据的结果。公司要市场，更要风险！财务部门中把握风险的最后一道关，今年否决的几个定单，现在看来是非常正确的。我们为领导的英明决策鼓掌吧！目前来看，接下我们否决定单的几个竞争对手，现在都陷入了财务危机。我们从以前这几位客户的资信分析出他们今年必定是出手更狠，否决他们不是失去市场，相反，是得到了市场的肯定。

技术总监工作总结篇五

亲爱的员工同志们：

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20x4年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司

的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。20x4年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

20x4年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高层管理进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

长期以来，我们对员工福利工作都十分积极主动。20x4年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

首先□20x4年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求；与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

20x4年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

20x4年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的’交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡；他们忠诚于公司的事业，是可信的人；他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人；他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人；在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，并一定能够如愿以偿，由于十一月份，国务院出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的20x5年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划连续性，我们今天把20x5年设定为公司的“目标管理年”。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达到目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意！

谢谢大家！