

# 后勤经理述职报告(汇总7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 后勤经理述职报告篇一

尊敬的领导：

作为公司经理，我在今年的工作中制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施；制订并落实好公司的各项规章制度；合理设置本公司的`组织机构；积极践行集团经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力；处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题；审核好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在处理对外关系时，既要维护公司利益，又要树立公司良好的社会形象，现对本年度工作进行述职报告如下。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。

对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

接下来的工作，我要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，

根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 后勤经理述职报告篇二

大家好，我是\*\*\*，\*\*年\*\*月经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这一年的时间里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理方面取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传

媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

在这一年的时间里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。

最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但是由于公司成立的时间还比较短，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

## 后勤经理述职报告篇三

各位领导、职工代表同志们：

首先，感谢总经理、党委书记及班子成员一年来对我工作的关心指导，感谢各位领导及职工同志们对我工作的支持帮助。

20\_年，根据项目领导班子分工，我主要负责\_地铁二队、疏散平台工程的施工生产管理以及全标段安全监管工作。一年来，我紧密团结在项目部党政周围，动员和带领干部职工，团结一心，积极进取，在所负责区域的各位部长和职工同志们的共同努力下，共完成大小工程多项。工期管理方面，加班加点、精心组织、克服各种施工困难、严格兑现业主工期节点要求。安全管理方面，经常深入一线、查处安全隐患，施工生产事故及交通、火灾事故均在公司下达的控制指标之

内。增收节支方面，加强内外协调、主动出击、努力争取，效益最大化是企业的最终目标，为公司节省成本增加利润百万余元。对外协调方面，积极主动协调地方政府职能部门，为项目顺利开展扫清外围障碍。

20\_年，做为\_地铁副经理兼安全总监，我负责项目安全管理和部分工程生产管理工作，为进一步履行好职责，现就20\_年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

在中铁二局这座大熔炉里，我的思想在经历幼稚和成长锻炼之后有了新的提高。我觉得一个人独善其身并不够，还应该积极的用自己的言行去影响他人。一个优秀的人懂得要最大程度的发挥自身的潜力，不仅在自己的岗位上兢兢业业、对周围的人关心爱护，还要切实、灵活的去带动大家都来关心国家、集体和他人的利益。而一个共产党员所负的责任正是这样，既要乐于为他人服务又要领导人们都来关心大家。我想，如果成为了一名党员我就有机会向更多的优秀分子学习，取他人之长补己之短，在维护集体利益、坚持原则的同时做到与周围的人融洽相处；我就会时时处处对自己要更加严格要求，更深刻的增强自己的社会责任意识和克服困难的决心。

时代在变、环境在变，工程局的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，作为一名副经理兼安全总监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务工作落到实处。积极主动向党组织靠拢，争取早日加入党组织，以党员“不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋”的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

## 二、20\_年主要工作完成情况

### 1. 明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产。

20\_年对我们\_地铁来说是极不平凡的一年，新中标疏散平台项目，工期非常紧、任务相当重、困难非常多，项目同时经历工程施工大干、项目收尾、面临竣工验收、竣工结算等阶段。

强化生产组织的严密性。针对\_地铁今年工程施工任务量巨大，始终坚持生产周例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各个部门各节点的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和安全办公会，合理地安排安全施工顺序，协同总工研究和确定了施工方案和施工计划，以确保\_地铁今年生产任务的顺利完成。

### 2. 以人为本，安全第一，预防为主，综合治理。

20\_年，为了全面贯彻落实集团公司“安全生产年”活动，根据北京市建委、中铁二局集团“安全生产年”活动方案的要求，我们紧密围绕公司安全环保与生产管理工作要点，按照“谁主管谁负责”的原则，认真贯彻落实北京市建委和中铁二局集团有关安全工作的指示精神，以“强三基、反三违、除隐患”为手段，以整治安全隐患为突破口，以安全文明施工体系实施为载体，以正规化管理为基础，以加大各级领导干部责任追究和风险责任意识为保证，不断强化和夯实各项安全环保基础工作，同时，以“冬防”、“春防”、“安全生产月”、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动为契机，扎实有效地开展各项安全环保工作，为项目的稳步、健康发展，创造良好的安全生产环境提供了坚实有力的工作保障。截止目前为止，项目未发生一起大小责任事故。

在开展全员安全宣传教育和职工安全培训上形式多样，内容

丰富为有效的搞好项目安全宣传教育工作，项目以各种活动为载体，突出宣传重点，力求实效。在20\_年开展的“冬防”、“春防”、“安全生产月”、“安全优胜杯”竞赛、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动中，项目利用简报、板报、标语、宣传单、张贴画等宣传工具，向职工广泛宣传党和国家的安全生产方针、政策、法规。20\_年共牵头开展安全隐患排查60余次，查处安全隐患600余起。累计安全教育培训员工20\_余人次；累计安全技术交底400余份；开展防汛应急演练1次，受教育面200余人次；累计向业主争取安全资金1600余万元；累计迎接各种检查40余次；累计编制应急预案25份，专项安全方案16份。

### 3. 强化施工管理文明的有序性，文明施工树形象。

在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求从\_地铁进场开始，都努力要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板引路一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的常抓不懈，各部位的`施工现场均达到了文明施工标准，积极组织申报了北京市绿色施工文明安全标准工地，树立了\_地铁的良好形象，受到了业主的普遍好评。

## 后勤经理述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

## 一、苏北市场全年任务完成情况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

## 二、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

## 三、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

## 四、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销



销量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

五、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

六、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

七、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展的销售工作：

(1) 加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

(2) 健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，消灭空白县市。

(3) 做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

## 后勤经理述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

伴随着新春脚步的来临，我们又迎来了新的一年。为了给下一年的工作打下坚实的基础，制定详细的工作计划，现对20xx年的个人工作总结和计划详细介绍如下：

20xx年，作为xx的负责人，我在日常的工作中，积极地走出去，进行揽储。宣传我们的银行卡业务□pos机业务，通过一断时间的努力，上门要求开立账户的商户们多了，要求安装pos机的商户多了，这不仅是对我工作的肯定，更是我前进的动力，为我今后的工作目标指引了方向。

1、在工作岗位上我时刻注重言谈举止，树立工作人员的良好形象，发挥好服务职能作用。对待顾客亲如一家、对待员工严格要求、对待工作一丝不苟，以自己的言行举止影响身边的同事，以自己的实际行动感动客户，为树立卫东农商行严谨认真的工作作风做好表率。

2、在对待客户方面，我认为营业厅负责人就是一个纽带和桥梁的角色，一方面坚持嘴勤、眼勤、手勤、腿勤的原则，对客户的要求看在眼里、听在耳里、急在心里，时刻做好满足顾客各方面要求的准备，解决客户的各种需要，为其提供最真诚的服务。另一方面，严格遵循总行的各项业务流程，对大额现金及转账业务的操作，做好监控和授权工作，保证资金流通的安全。

3、在营业厅安全保障方面，时刻注重细节的操作，定时监督

和调试110报警系统及协调各项安全保卫工作。完成上级交办的工作任务、针对各种可能出现的涉及营业安全保障的问题，做好合理的应急预案，做到时刻注重安全保障、时时关注安全经营。为我行正常的储蓄业务工作作出应有的贡献。

总结个人去年的工作经验的基础上，现制定个人下一年的工作计划：

### (一)努力做好本职工作、树立良好服务形象

为了树立我行良好的服务形象，为促进我行业务的进一步发展，以自己的实际行动树立我行的良好形象。保持忧患意识，使自己时刻保持高度的紧迫感和责任感，不断提醒自己，只有改变服务态度才能吸引更多的顾客，稳固既有客户群，不断的扩大我行的新业务，才能在残酷的竞争中立于不败之地。

### (二)加强学习、提升个人服务能力

在未来的工作中，我要不断钻研服务技巧，从实际工作中摸索和总结提升服务态度和形象的方法，言传身教于身边的同事，提升整个团队的服务意识和服务质量。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 后勤经理述职报告篇六

尊敬的各位领导、同事们：

首先是市场规划管理，明确好百色市目标的顾客群体与公司产品的市场定位，保持好本区域内完善的价格体系，分析竞品与我司产品的优、劣处，对每月的促销活动进行规划执行。

终端形象建设：终端要达到显眼，优化美观。

每日巡场都必须检查物料是否齐全或缺损，展柜是否出现缺样、重复出样、空柜、占柜的现象。老品机是否清理完毕。目前百色市区内各卖场的终端形象良好，无严重违反工厂标准情况发生。终端形象建设是每天都必须坚持的工作，只有好的形象才会有好的销售。

导购员管理：导购员是我们公司的一线主力军，销售做得好，必须要具备有一批工作认真诚恳、热情大方、诚实肯干的促销团队，所以我们要足够重视导购员团队。

每月底都会给各卖场导购员制定下月排班、加班计划，不允许出现缺岗或上班期间从事其他无相关类工作，如特殊卖场只设一名，特别是旺季阶段，一周内必须有3天加班，周六周末必要上全天行政班。每日巡场中，我都会给导购员培训，平时自己多学习产品知识，多了解竞品，每天到卖场就分析一个卖点给导购员。

同时还要加强卖场导购员的归属感，因为百色市属于ka比较特殊的区域，导购员离南宁公司比较远，一般一年也就回公司一到两次，我都不断的介绍公司的新动态给他们听，让他们认识到他们并不仅仅是当地卖场的导购员，而是真真正正坤联公司的一员。

每月都会集中开会，加强各店卖场导购员相互之间的沟通。每一至两个月都有激励导购员，进行游玩或聚餐。每日巡场，都对导购员所遇到的问题进行汇总，时间向上反馈处理。

对当月任务进行达成分解，对各卖场进行分析下达任务量，

督促卖场对公司下达任务的完成进度，下达销售政策。每晚规划好次日要完成的工作项，每周对本周工作项做一个小结，每月上交工作总结。每月上交各店的上样明细表、库存报表，以便分析做出相应的促销计划、主推计划。

每日查看应收款情况表，针对有欠款的商家催款。尚有货款的商家查看上样是否完整，备有的货源是否充足来引导商家进行订货。

每月1号与xx平库结算。

每月5号与xx电子商场协商排款。

每月25号前与xx商场进行拉单结算，25号制订电子版结算明细上交财务。

每月底收集xx市区各卖场发货清单（蓝单）回寄公司财务核实。

每个月底查看各渠道商家应收，进行催款。

目前工作还有诸多不足，争取在下一年度中把工作做得更细，了解好家电行业的动态。同时恳请领导给予更多的引导和指正，我会珍惜好这个机会，在工作中自我要求更高，更快。带领好xx市区的团队，把产品的销量和自身的价值再翻一翻。

## 后勤经理述职报告篇七

各位领导、同志们：

根据市公司统一安排，下面由我代表我个人及\*\*县分公司班子对20xx年工作进行述职。

首先对我的职责范围进行简要阐述。作为分公司的总经理、

党委书记,我的工作职责主要有八个方面:

一是主持鸡东县分公司全面工作,对公司管理、生产、经营、服务等结果负有完全责任。

二是负责组织贯彻执行党和国家的路线、方针、政策。带头执行省公司党组的各项决议、上级的有关规定及企业的各项规章制度。

三是认真贯彻省市公司经营方针、策略,不断提高企业员工素质,确保完成上级下达的各项质量指标。

五是负责抓好企业的技术革新、技术挖潜和技术改造,不断提高通信能力。

六是负责有计划抓好员工学习业务知识,不断提高全体员工的技术业务水平。

七是负责抓好企业的思想政治工作和企业文化建设,加强员工队伍教育,提高员工队伍素质,强化各项支撑和服务工作,为全公司树立良好的企业形象。

八加强党风廉政建设,处理重要群众来信、来访、投诉,按政策解决好群众的意见和要求,支持各种社团组织工作。

根据以上职责权限,现对20xx年全年工作述职如下:

20xx年,是公司经历营销体制改革,完成内部结构调整,迎接新一轮通信竞争挑战的一年。一年来,我在市公司及各级领导的带领和指导帮助下,紧密团结公司党政班子成员,依靠公司全体员工的智慧和力量,对内坚持求真务实、埋头苦干的作风,强化生产经营管理,打牢企业生存根基,努力营造团结向上、奋发有为的企业环境;对外发扬艰苦奋斗的创业精神,努力拓宽市场空间,积极培育有利于企业持续发展的

市场体系，使\*\*县通信分公司经营、维护等工作取得了长足的发展，为我公司在下一轮竞争中，决胜xxxx年打下了坚实的基础。

## 一、企业综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

200x年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成业务收入\*\*\*万元；增幅\*\*%，居三县(市)分公司排名前列；固定电话放号\*\*户，渗透率达到\*\*%，列市分公司第二名；小灵通发展\*\*户，全年收入\*\*万完，占总收入比重的\*\*%；宽带用户本年净增\*\*户，完成年计划\*\*%；业务收入\*\*万，增幅达到\*\*%，列三县市分公司第一位；公话话吧全年发展\*\*户；固定电话隔月欠费率达到\*\*；整体服务水平进一步提高，规范化服务、亲情服务等服务工作在全公司得到了深化。社区经理制、农村统包责任制得到了推广。通信市场得到了巩固，共签定大客户合作协议\*\*家，楼房管线协议签定90余家，虚拟网协议1家，确保了大客户流失率“0”的记录。铁通反争夺全年累计“\*\*”户，使铁通公司电话占鸡东县固话总数控制到\*\*%，有效的遏止了铁通公司的发展□xx060全年有理由投诉为“零”；实现了全年各项工作和业务发展的全线告捷！

## 二、公司领导能率先垂范，班子凝聚力和企业战斗力显著增强。

在日常工作中，我们班子能坚持做到对市公司党组负责，对企业负责，对员工负责。在企业中大力弘扬求真务实精神、大兴求真务实之风。公司领导班子成员坚持深入基层、深入实际、深入一线。在市场竞争关键时期，班子成员打破分工，坚持冲在市场最前线，挑重担，负重责。班子成员一年中多次深入基层调研，亲自参与市场竞争，分片包保生产运营单位经营工作，包大客户、包小灵通业务发展、包零次户启动、包固话反争夺指标，与员工共同在市场竞争中模爬滚打，同甘共苦。



同时，我们还坚持民主集中制，发挥班子整体功能。班子成员能在领导班子内部讲政治、讲学习、讲正气、讲大局、讲团结、讲稳定，共同营造既有集中又有民主、既有纪律又有自由、既有统一意志又有个人心情舒畅的生动活泼的氛围。同时，针对企业发展改革中出现的新情况、新问题，积极探索，大胆创新，不断改进工作方法。班子成员在工作上相互配合，生活上相互关心，充分发扬民主，尊重每一位班子成员的意见，发挥每一位班子成员的作用，集中集体的智慧发挥合力。一年来，\*\*县分公司领导班子成员彼此信任、相互尊重、相互理解、相互支持，既有分工、又有合作，形成了良好的工作氛围，使公司领导层的凝聚力和企业的整体战斗力得到了明显的增强。

### 三、营造稳定环境，夯实产业格局。

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向员工讲清形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。

发展出力流汗。我们以市场策划、市场营销、线路维护、物资供应、服务监督、5个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的结构最佳化、服务规范化、经营地区化、维护本地化、供应时时化、效益最大化的目标稳步迈进。小灵通、固定电话放号等新旧业务一举扭转了营销被动防守的局面，实现经营发展全线反攻的局面。全年发展小灵通\*\*户，鸡东县移动通信市场鼎足之势已初步形成。广大干部员工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策。

### 四、加快“三高”实施步伐，努力提升核心竞争能力。

年初，我公司根据\*\*县市场现状，确立将企业做大、做强，以高服务、高效率和高技术水平为标准，建立提升我公司核

心竞争能力的支柱体系[]200x年，我积极与上级主管部门和\*\*县相关政府部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织经营、维护两部门的得力人员，全力以赴加快实施步伐，截止200x年年末，我们公司共发展固定电话\*\*户，完成年度计划的\*\*%;小灵通\*\*户完成年度计划的xx5.5%;宽带发展\*\*户，完成年度计划的\*\*%;公话话吧全年发展\*\*户;签定大客户合作协议\*\*\*家，楼房管线协议签定\*\*余家;在优质服务和一流技术的得力支撑下，成功策反\*\*用户“\*\*”户。

## 五、注重营销策略变换，增添企业竞争后劲。

坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以业务发展谋求企业持续发展的主线，主动寻求各阶层用户，利用各地区不同的物质、文化需求，从中选出突破点，发展企业业务，扩大市场占有率。在200x年各项任务的分解上，我一改以往按人头直接分配的做法，通过对各部门营销能力的预前估算和社会各层面的接触广度的了解，直接明确规定各部门的业务发展比重，从而使我公司各部门均能成为独立的攻关实体，有力的保重了各层次用户的通信质量，在降低欠费率、降低零次户和发展固话、小灵通、宽带等业务上收效甚大。为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

## 六、实行计划性管理，努力降低成本。

一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购或房屋改建、维修中坚持比质比价。二是在房屋维修问题上，我们能自己解决的就自己解决，能自己干的就不用雇别人，大大的降低了企业成本。三是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度。

## 七、集聚资源、挖潜增效。

一是着手农村市场，我要求维护部门要对任务进行分解细化。从社区经理到支局长、再到内外勤员工及营业人员全部落实

了挖潜任务，向网络要空间、向网络要效益，做到千斤重担大家挑，人人头上有指标；二是制定了具体的工作方案，统一行动。首先，各农村支局员工各包个的片，除自己努力工作外，还要发动各自然村的代办员、代收员、营销侦缉员，积极行动起来发展固话用户；其次，我们要求各内勤临时员工也要提高服务质量，做好后勤保障和基础服务工作。除在营业厅开展优质文明服务外，还要在本单位外部提高服务质量，扩大服务环境，无论在休息时间还是吃饭时间，都要做到随到随办，来有问声，走有送声，让用户到我公司办业务时有到家一样的感觉。

在县内市场，我们所讲的挖潜增效主要是在移动通讯上进行角逐，我们首先打出了“话费合算不合算，单向收费是关键”的宣传标语，提高用户选择率。而后，对全县所有小灵通基站进行全面优化，提高用户通信质量。大量清理零次户，启动零次户。提高可再生资源，将零次户比例由年初的\*\*%控制到了\*\*，下降了\*\*个百分点，使小灵通用户群质量大大提高。

## 八、健全社区体制，加强清欠力度。

一年来，我指导经营人员和各社区经理，加大了清欠力度。对不同层面的低端欠费用户采取了以法清欠、以情清欠，取得了良好的效果。对个别信誉不好的个体商户，以法清欠为主，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。另外，由于社区经理制度的出台和深化，使清欠工作直接与社区经理的利益挂钩，促进了公司员工的清欠热情和加大了员工个人的清欠力度，使各社区内的小额欠费能够及时清回，有效的降低了欠费率。200x年，我们共清欠 万元、降月欠费率控制在 %以下。

## 九、满足用户需求，拓宽市场空间。

200x年，我们在积极完成市公司下达的生产任务的基础上，

市场空间有了更加广阔的拓展，服务工作有了明显的提高。第一，完成了由特色性服务向人性化服务的过度。

作为综合竞争实力名列前茅、位居全县之冠的我公司，如何在新形势下继续保持通信业务快速发展，稳定市场，实现收入增长与业务发展速度相协调，是我公司几年来执意探索并努力完成的重大课题和任务。在长期的经营实践中，我认识到，营销和发展的核心是以人为本。在这方面，我首先是以加大形象宣传力度为首要，选准个性化服务宣传载体，引导社会各阶层树立新的通信观。其次是创新个性化服务方式，要求各级营销员在攻关时要以“情”为主，把通信公司的真亲关爱落实到千家万户。再次是我认为，实现人性化服务的关键是建立高素质的营销队伍。所以，一年来，我在抓服务工作时，主要先抓完善教育培训制度，不断提高窗口人员适应竞争形势的能力。

因为只有业务精，才能服务好。为提高全体全体窗口员的业务素质 and 适应竞争的能力，使员工充分了解企业现状及业界发展趋势。我们还制订了较为完善的职工业务培训、激励制度，采取能者为师、互帮互助、班组长授课等形式，鼓励职工互帮互学，并经常选送员工参加市公司举办的营业技能、宽带业务、计算机维护等各类培训班，组织职工收听其它公司先进经验与通信服务、公司法等讲座。同时，我还要求公司各部门每月进行一次业务知识测试和业务练功比赛，在公司形成了“你追我赶，人人争当岗位多面手”的良好学习竞争气氛。

第二，完成了硬性服务和柔性服务的过度。为进一步强化企业服务形象，减少服务工作的“中间环节”，为企业形成一条最短的指挥链，使各级工作人员的工作效率和服务意识进一步提高，用户之间的关系进一步拉进集中解决日常工作中指挥重叠、服务目标不明确、服务方式相对教条等问题，结合其它分公司一些先进经验，我于年初对公司营业厅的营业员配置进行了重新调整，使我公司的工作效率和服务水准明

显提高。我还针对目前公司内部以规章制度为中心的刚性管理推出了柔性管理模式，以人中心，根据当前的企业价值观、企业文化和精神氛围对各项工作进行人格化管理，从而达到了把组织领导者的意志转化为个人行为的自觉行动，掀起了一轮新的服务竞赛热潮。

第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作伙伴。200x年，我们以良好的服务，在继续维系鸡东县公、检、法、金融等行业老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放营销和“特”型服务的推出使我在鸡东县大客户市场上的占有率仍保持\*\*%，在中、低端用户的占有率始终保持\*\*%以上，共签定协议\*\*个，签定楼房管线协议\*\*个，确保占有率达到\*\*%。

回顾200x年工作，成绩的取得与市公司正确领导、鸡东县分公司党政班子成员的团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

一、管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是宽带、小灵通投诉逐渐增多，暴露出了我们在互联网知识、小灵通知识及服务质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和提高企业服务水平，成为我xxxx年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

二、与同志们联系和交流的机会较少。加强领导与领导的沟通、领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与党政班子成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。几年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

四、学习深度不够。学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。200x年，由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这方面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日