

石油公司中层述职报告(优秀5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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

石油公司中层述职报告篇一

恭敬带领, 各位评委, 各位同事:

大家好!

本日我们共叙一堂, 我想大家都是怀着一样的心情, 贵在参加也是进修锻练的机会, 固然也是表现本身代价的地点, 互助目标也是自动投身企业改革潮流中, 我们参加竞岗也是用现履举动来赞成企业的改革。人尽其才, 物尽其用, 竞争上岗, 有上有下, 这是企业成长的趋势, 煤油公司此次展开刚正竞岗, 竞聘上岗机制的履行, 既是干部人事轨制的改革, 也是企业进步的一种表现, 对变动年青干部办事创业的自动性, 鼓励年青干部全教诲成长, 健康成长具有紧张的效用和意义, 能进能出的人事轨制改革, 履行用人轨制的双向选择, 作为企业也是选拔和发觉优秀人才的伎俩, 又是个人选择岗亭, 接纳挑衅和阐扬个人才华的机遇, 本人有幸参加本日竞聘演讲, 也便是赴着竞聘零售办理片区主任岗亭的目标。

我来自基层, 1961年诞生, 大专文化, 中共党员, 现任策划部副主任, 1979年参加工作, 二十多年来一贯在煤油公司工作, 从最基层岗亭做起, 历任加油站记帐员, 计量员, 副站长, 站长。原处所煤油公司上划中国石化集体后, 在企业处于转变关键期间, 应上级公司号召和带领要求, 返回企业上岗任副经理, 副主任至今, 近几年来在省、市煤油公司、本地党委当局和公司班子带领下, 当真进修连续进步本身交易本领和本质, 当真贯彻

履行和落实上级各项工作任务，紧紧环绕本公司各个期间任务目标，根据公司班子分工，竭力做好副角当好帮手，力图做好自己的本职工作。上划初期因为各种因为，原公司一无资金，二无策划本领，三无市场和网点，员工每个月工钱都没法按时发放，职工步队不巩固，员工思维分散，几乎糊口生涯都成题目，在这危构造键，阐扬主观能动性，自筹资金开辟策划，经过议定上下互助竭力渡过了难关，使企业渐渐走出窘境，跟着企业系统体例改革深切，最终当真进修省公司以及市公司“三项改革和三个一体化”有关文件精神以办理轨制，连续更新自己的知识，及时调整思路摆正角度，从策划角色渐渐变化为办理角色，使自己能够适应新的办理机制，才华够更好展开工作，公司所产生的变化与成长，是有目共睹的，相信大家也已看到的。作为石化一分子感触根本异国孤负上级带领的盼望，最起码异国给带领丢教诲子，固然成绩只能代表过去，但也能够看到其本领和表现，并且更能表现其本质才华以及潜伏的成长。

此次参加片区零管主任岗亭竞聘，觉得自己具有以下几方教诲优势和前提，一是已有多年副主任岗亭工作经验和领会，二是有熟悉和明白本地人际干系，以及能与本地当局有关部分的雷同本领，三是有酷好煤油奇迹责任心，从基层做起并且一贯都是干煤油工作的实践经验，四是有能够与人联合共事的经历，五是有勤奋敬业，务实立异办事的决议信念。我个人所具有的这点点滴滴“天资”，盼望能获得带领和同志们的承认，倘若构造上又能提供给我零售办理片区主任岗亭如许的一个职位和机遇，那么，我将仍然当真践诺本岗亭职责。

如果片区主任岗亭竞聘告成，我想将珍视做好以下几方面的工作：

1. 当真加强进修，与时俱进变化见解更新知识，连续进步本身本质和工作程度，在工作中既要摆正位置踩好点，又要做到自动不越位，服从不偏位，办事不欠位。
2. 自动做好上级公司与本地党政部分的桥梁效用，阐扬本身优

势,自动与他们雷同,篡夺本地当局有关部分赞成,促使企业各项工作顺利展开。

3. 环绕片区各个期间工作中间和任务,连续刻苦坚苦立异务实地自动展开工作,竭力结束上级公司下达各项任务。

4. 在做好工作的同时,当真来对待本地党政部分交予的工作任务,文件集会精神上传下达及时,不耽搁,自动来结束和竭力做好这方面工作。

5. 当真当真督导本区加油站的策划办理工作,做好上级公司与基层传导工作,使上级唆使能够及时贯彻和落实。

6. 从市场成长计谋高度来做好网点构筑工作,自动向本地当局有关部分报告请教和雷同,篡夺他们的赞成,尽快调整网点构筑和新开辟网点工作,并自动向上级公司带领报告请教,做好网点构筑顾问帮手效用,从而确保企业可连续成长。

7. 加强加油站员工安定出产知识教诲和交易培训工,尽快进步员机灵体本质,特别要加强基层员工应对处理大家危机知识教诲,并建立相干应对机制,以适该当代企业成长必要。

8. 及时向上级带领报告工作展开环境,结束上级带领交办的其他工作,工作中碰到本身没法办理题目及时向上级带领报告请教和请教,并发起自己对题目见解和发起。

恭敬带领,各位评委,各位同事:本日,我是以参赛者的身份呈现,此时的我,就像运策动出如今活动场上一样,只有尽力的拼搏,尽力去博得比赛的成功,才华算是一个合格的运策动。这里,我所作的这份演讲,固然都是实话,也都是实情,但也不免会有一些不敷理性、不敷妥帖的处所,在此,敬请各位带领、各位同仁予以包涵。最终感谢上级公司带领以及各位评委给我供给了在此演讲的机遇。

石油公司中层述职报告篇二

我所负责的区域是xx地区和xx地区的加油站经营、管理及日常的安全管理工作，一年来，在公司领导的亲切关怀和大力帮助下，紧紧围绕年度工作思路和业绩目标，严格要求自己，认真履行职责，积极抓紧油站站基础建设，大力开发业务，比较圆满的完成了20xx的各项工作，现将一年来的工作述职如下，请予以评议：

一、坚持学习，不断提高自己的业务能力

现代社会竞争日趋激烈，而竞争成败的关键在于人才。我从提高自身素质和业务技能入手，狠抓自身的思想学习教育和业务技能学习。一是自觉带头学习，提高自身素质和业务能力。担任片区的经理这一职位，我深深感受到不主动学习就要不能很好的把握本职位的工作要求，适应工作的需要。因此，我坚持学习公司各项规章制度以及积极参与各项工作实践，认真践行“三个代表”重要思想，想问题办事情做决策，做到一切为了员工，时刻关心员工，相信员工，依靠员工，把员工拥不拥护，赞不赞成，高不高兴作为自己行动与工作的出发点和落脚点。同时，加强对现代企业管理知识的学习，用现代管理知识武装头脑，重点学习了公司的有关文件、领导讲话，增强了深化改革的主动性，明确了改革的方向，较好适应了各项新形势的需要，为以后自己的工作打下了良好的基础。

二、认真落实“安全第一责任人”的职责

一方面在抓好员工安全教育的同时，积极的开展消防、防抢、防盗、防跑、防冒、防触电、新闻危机、油品计量与质量纠纷等预案的演练，以按公司要求进行灭火器材的正确使用、发电机和加油机的规范操作维护培训为基础，坚持把演练当实战，使个员工对突发事件的处理能力有了较大的提高。另一方面平时加强安全监督，从克服当班过程中的习惯违章入

手，转变麻痹大意的思想，认真做好设备维护和隐患预防工作。

三、认真开展优质服务工作

为提高员工的服务质量，根据上级文件精神，我组织了销售技巧方面的培训，一是邀请片区示范成员到现场演示，并对各站加油员进行加油员销售技巧再培训，现场演练，并做好记录，对存在的问题做好总结，分析、落实，使优质服务更上一个台阶。二是组织专职人员重新学习加油站各种帐表规范化填写，完善了各种资料，档案和相关记录，使我站员工在提升优质服务方面，学会了与顾客交流、沟通。三是完善了加油站企业文化建设栏的内涵，使各项考评指标上墙公布，使人人有指标，营造了加油站比、帮、赶的竞赛热潮。

四、市场调查及营销方面

今年受经济危机的影响，市场需求下降，作为片区的经理，我及时向片区汇报并沟通，根据我片区的特点指定了不同的营销策略，对内严格要求全站员工按照公司规定的方案操作，完善各种便民服务项目，做好油品的数量，质量，加油卡等内容宣传，同时加大对员工销售的培训学习，积极开展零售全员销售竞赛，使他们在加油销售中灵活运用销售技巧，提高了客户的满意度，扩大了非油品的销售，在固定老客户，开发新客户方面，我站采取及时回访的方式，吸引了周边达汽车服务公司成为我站的固定客户。

回顾一年多的任职情况，在公司领导的支持和帮助下，自己在主管的工作上，取得了一些成绩，也存在一些差距和不足：一是精细化管理工作做的还不够，部分工作开展不平衡，抓得不够深入；二是深入基层调研时间安排较少，事务性工作较多，存在工作安排不科学现象。今后，我将加强加油站的经营管理，稳定老客户，开发新客户，努力提高销售额。以公司确定的目标要求为前进方向，与公司全体员工一道，团

结奋战，勤奋拼搏，争取公司更大的发展。

石油公司中层述职报告篇三

xx年，是举国上下学习贯彻党的x大精神的一年。在这一年里，在班子其他领导及上级领导的支持关怀下，按照创业集团和xx公司的要求，为贯彻实施管理局“推进发展年”的布署，在我分管的'生产、职业健康安全，机动设备管理方面，做了一些工作，现汇报如下：

抓生产扎扎实实

抓生产管理，是一件很辛苦的差事，为了企业的生丰和发展，再苦再累我也无怨无悔。我们今年主要承建了八项工程，其中四项产能，二项老区改造、二项维修项目。项目虽不多，但战线却很长，南到新站，北到新店，方圆一二百公里，跑了这个工地，又跑那个工地，有时在工地一蹲就是一星期，父母都七八十岁了，妻子也上班，又要照顾孩子，又要照顾多病的老人，我整天盯在工地，根本顾不上家，有时天黑了，从工地上回来，到家看一眼，第二天又起早赶回工地，为了保工期、保质量、保安全，我整日不停的奔波着。

今年七月，又一场大洪水吞没了新站油田，采油九厂二百多口油田淹没在洪水中。洪水无情，随时都有将大堤和人卷走的危险，我没有畏缩，同班子其他领导、前线员工一道，守在大堤上，指挥抢险。为了国家财产，为了关联交易的巩固和发展，我当时真的什么都没想，只想堵住洪水，使采油九厂免受更大的损失。在所有参战干部员工的努力下，洪水被制服了，我们公司全体干部员工受到了采油九厂的表扬。

抓设备降本增效

加强设备管理，是实现降本增效推进企业发展的基础工作，为了加强设备管理，今年着重做了以下几项工作。

针对我们公司燃料油消耗大，设备陈旧维修费用高的实际问题，组织生产办有关人员，在上一年经验的基础上，修订完善了《设备维修费、燃料油消耗定额管理办法》，重新规定了设备维修费用定额和燃料消耗定额，实行节余奖励，超额罚款的办法，控制了这两项费用。

我们公司没有特种设备，为了满足施工生产的需要，我们每年都要雇用特种设备，为了节约资金，防止浪费，组织出台了《外雇设备雇用、使用管理办法》，规定了对外雇设备要实行科学计划，周密协调、压缩台班量、降低台班价、防止了浪费。

为了降低车辆维修保养费用，又组织生产办有关人员，根据不同车型、车况编制了《车辆更换机油滤子消耗计划》，控制发放，杜绝了想领就领的现象，有力的控制了维修费用。

抓安全保障生产

安全为了生产，生产必须安全。安全就是效益。一年来，我坚持在本公司各种会议上次次讲安全，在施工生产的大件吊装，组织有关人员认真研究安全拉运方案，同生产办、项目部的同志一起识别、评价拉运、吊装中的风险，制定控制措施，狠抓落实并跟班作业，指挥到现场，保证了全年安全生产。

今年，我们又贯彻实施了gb/19001□gb/t24001□gb/t28001三个标准体系，广大干部员工认真按三标一体化管理体系程序文件办事，采取了有效措施，削减了危险源。今年全公司共吊装、拉运、安装大型设备124台件，无大小责事故，实现了安全平稳生产。

全年工作存在的问题及下年工作初步打算

一年来，尽管自己做了一些工作，但一想起来，仍然存在许

多问题，主要有以下几方面：

标准学习不够。

2、抓安全有死角。有时自己要求不严。

3、工作中有急躁情绪，对员工批评过火伤了一些员工的感情。

由于自己工作中存在上述问题，影响了工作，因此，我决心在下年工作着重做好以下两点：

石油公司中层述职报告篇四

尊敬的各位领导，评委：

大家好！很高兴有幸参加片区副经理竞聘。

首先，我要感谢公司领导班子和共同拼搏的同事们。几年中，我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。领导的帮助、同事的支持，加快了我成长的步伐，也更加牢固了我奉献移动的信念。这次竞聘，对我来说，是一次锻炼，也是一次提高，真诚地希望大家能为我鼓劲、加油！

片区营销中心经理的主要职责是负责所辖区域内的市场发展、渠道管理、客户服务、业务宣传、信息反馈、网络监测、安全生产、地方关系协调等工作，实施属地化管理和区域化营销。片区营销中心经理素质的高低、能力的强弱直接关系到整个区域市场的掌控强度。所以证券副总经理竞聘演讲稿，这个岗位不是权力与荣誉，而是责任与重担。但我认为我能胜任这个岗位，因为我具备以下几个优势：

一、具有较强的沟通协调能力。

二、极具亲和力，有较强的副经理竞聘演讲稿团队精神。

三、服务意识强，善于与客户沟通。

四、热爱和忠于自己的岗位。

今天，如果承蒙大家的厚爱，竞聘成功，我将全力以赴做好片区营销工作。我的设想是：

一、认真学习，努力工作，加油站储备站经理竞聘快速适应新的岗位。

二、扎实抓好各项工作。

1、提高员工的执行能力。

2、抓好销售团队建设。

3、建设营销分公司副总经理岗位竞聘稿渠道。

4、资源优化配置。

尊敬的.各位领导、各位评委，在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

石油公司中层述职报告篇五

尊敬得领导、同志们：

大家好！

我叫***，9月进入公司，是中国移动的一名新兵；走进这个

大家庭已有整整八个月，我的业务水平完全是八个月的速成。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，来竞聘片区经理的.岗位。下面，我把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：

做为一名新兵来参加竞聘，我是经过深思熟虑的。我深知：做为中国移动通讯两大运营商之一的世界五百强企业，中国移动是不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的。在其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我，希望成为这些成就的创造者之一，因为，我有如下优势：

1. 电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。在这八个月里经由领导大力支持与自己努力下，专业更加熟练业务也逐步加深。我不仅能够熟练运用word□wps□excel□后台boss□等办公软件，还完全掌握了计算机硬件安装与网络维护。彻底完成一个由理论蜕变到现场实践得一个重要历程。

2、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入尼勒克移动分公司8个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并掌握了公话与基本维修与线路布置。以服务用户为出发点解其之忧。把客户得问题当成自己的问题，坚决避免客户因售后问题造成投诉，给公司造成不良影响。

3、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

如果蒙领导信任，我竞聘到片区经理的职务，在工作的同时也要转变思想以人为本。再也不能因为有问题就去处理问题，要替客户着想，站在客户得角度有感受上解决售后问题。替渠道上得同事着想。及时处理网络故障系统故障。为他们排

忧解难。在解决问题同时考虑以后出现问题该如何避免在出现问题。要做到让客户觉得“选择中国移动，总有一种资费适合您、总有一种优惠送给您、总有一种业务满足您！您的问题在这里总会得到解决的”。

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，还请领导斧正。

我深爱着这个集体，深爱着这个职业！再次感谢领导给我的这次机会，谢谢！