

# 最新售房部经理的工作总结(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 售房部经理的工作总结篇一

我于20xx年x月x日进入公司工作，成为公司的'一名试用员工，担任公司部门经理一职，主要职责是负责处理物业工程维修事务。很感谢公司全体同仁对我工作的大力支持和帮助，也感谢公司为我提供了一个施展才能的舞台。作为公司一个部门的经理，我深感肩上的任务沉重，责任重大，压力更大，甚至有时也会深怕自己不能完成公司给予的任务，不能实现总经理对我的期望。但，有压力才有动力。也正是基于这样的压力，才给了我努力工作的动力，让我时时刻刻都想把自己的工作做到最完美的程度，慢慢寻找到了工作的自信。在工作的过程当中，公司同仁们给了我很大的帮助，让我在很短的时间里就能够了解公司情况，熟悉公司所处环境，使得我可以顺利地开展各项工作，公司的制度也正有条不紊地走上规范化道路。以下是我近期对项目的了解程度：

2、供电：双路10kv高压引入园区高压配电室（2台20xxkva变压器，另预留4台增容位置），经1#、2#变压器转换成低压380v后分到各个楼内，其

中1、2、3、6、7、8、12、15、16号楼内各一路（2号西电缆丢失）；10号楼分双路供到南、北两侧的低压配电室后再次分供到各层各户，各户均有电表计量；4、9号楼双电缆供电；13、14楼共用1根电缆；5、11号楼因未施完工，所以没有布电缆。

3、供水：园内环形双路供水。园区南侧8#楼南侧和西门口各一个总阀及总水表，在园区内形成环路供到各个楼内（因园区内无高层建筑，所以是市政直接供水），其管路上方布有消防栓接合器。每栋楼前地面井内均有阀门、水表控制各栋楼的用水。

4、供暖：市政蒸汽经东门进入地下泵站及10#楼二层泵站、招商中心泵房，二次交换后分别供到各个终端用户。

5、消防（已经瘫痪）：由市政自来水供到地下泵站的消防水池经消防泵二次加压供到各个楼内消防栓；楼外侧设消防水泵接合器。

6、安防系统正在改造。

7、电梯：10#楼2部货梯；12#楼2部客梯；15#楼3部客梯；16#楼2部客梯、1部食梯；14#楼在建2部客梯。

在这段时间的工作过程中，我尽职尽责地完成各项任务，期间主要工作如下：

1、配合项目经理做药谷一号项目的工程部预算；

2、配合招商工程部对园区改造部分进行施工（安保宿舍、监控、园林等）；

4、组织维修工对园区的路灯、草坪灯进行维修、保养；

5、组织维修工对喷泉、水系维修调试；

7、统计16号楼公寓3、4、5层的水、电维修所需材料；

8、接手12—16号楼的物业维修工作，安排员工进行交接、熟悉现场环境；

- 9、去国家电网北京大兴供电公司咨询高压配电室停1台变压器及过户问题；
- 10、协调电梯维修、年检、过户等问题；
- 11、组织维修工对设备房内设备进行保养、粘贴标识；
- 12、维修物业楼顶太阳能热水系统；
- 13、统计1#、2#、3#、4#楼内电缆丢失数量；
- 14、客户退租时对租赁区域进行验收移交；
- 15、每月组织申购材料计划，以便及时维修；
- 16、每月组织水电工抄客户租赁区域用水、用电表底数；
- 17、组织对客户保修的问题及时进行维修；
- 18、领导安排的其他临时性工作。以上是我近期工作的小结，我会继续用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 售房部经理的工作总结篇二

我是xxxx公司的xxxx市分公司的一名销售业务员，如今加入公司已经有了一个月的时间了，现在试用期已过，面临转正，我将我这一个月来的试用期工作进行一个总结：

xxxx公司是一家不大的公司，主要负责进行各种各样的产品代理销售，主要经营范围就是日用品这一块。因为这一块的产品很多，而且与人们的生活息息相关，所以能带来很高的经效益。

我于今年xx月份进入的公司，时至今日，也不过是一个月的时间，但在这一个月里，我学习到了很多的知识。我个人在之前，从未有过从事销售的经验，这是我第一次进行销售管理。但我在大学所学习的专业是市场营销，我觉得我能够胜任这份工作。

营销这份工作，干的是辛苦活，也是脑力活。我不是去跑实地的业务员，而是在公司里进行总的市场分析与管理，并对产品的`销售与促销进行计划。使得产品能够在xxxx市乃至周边城市里进行铺货销售。与我们同行的公司有很多，大家互为竞争对手，都想要在对方手里抢下一块肉。因为市场只有这么大，在这份蛋糕周围，却又着这么多人想要分蛋糕，如何能稳固自己的利益，并夺取更大的利益，可不是一件容易的事。

时间过的很快，试用期一转眼就过去了，我在这公司的日子里，深刻的感受到了和学校里的不同，学校里的实践，失败了只是一堆数字，而公司里决策的失误，就可能导致公司资金流动出问题，而导致无法进行其他产品的销售与铺货。我要学习的还很多，我希望我能继续为公司的建设为努力奋斗。

## 售房部经理的工作总结篇三

我在20xx年加入了公司，现试用期工作结束了，在公司的正确领导下，采购部物资小组充分发挥后勤服务功能，在人少、任务重，压力大的情况下，圆满完成了公司交办的各项工作任务，为公司业务发展提供了支撑和保障。为了总结过去，开拓未来，现就采购部物资小组今年的工作总结如下。

随着公司业务的发展，采购任务越来越大，要求越来越高。为了适应新的经营形势，必须打造优秀的采购团队，为公司提供高标准的采购服务。为此，年初以来，物资小组加强人员的学习培训，提高队伍的整体素质。为做好物资供应工作提供了理论支持。同时，组织大家认真学习了《合同法》等

法律法规，学习了有关产品质量识别技术，谈判技巧、合同签订技术，学习了优质服务的基本理论。通过学习，采购人员的素质明显提高，大家都能熟练地掌握采购的基本程序和技巧，基本适应了公司采购工作的新要求。

20xx年是公司大发展之年，新增店面多，公司标准化建设要求高。为此，我们深入研究标准化建设的要求，做好物资采购供应工作。一方面，认真做好市场调查，选择最优质的物资。为了选择最优质的物品，我们物资小组积极参与市场调查。重点调查了变化较快的灯具市场和家具市场。今年x月份，我组物资采购工作增加了灯具的采买，根据灯具订单样图，我们先在xxx路、xx店、xxxx家大型灯饰广场进行调查，综合比较，最后选择了价格较有优势的xx广场的xx商铺。x月初，我们再次到xx古镇走访灯饰市场，经过前期筛选，主要到xx灯饰厂和xx公司门店和工厂进行考察，综合比较。xx公司实力、生产规模、配送价格都具有较大优势。同时，对家具市场进行考察。根据设计师的要求从xx店开始的新款桌椅、沙发等家具都在xx家具厂进行加工制作。x月初，我们利用到xx家具厂验货的机会，考察了xx区xx镇的家具市场。走访了几个厂家后，我们发现就价格而言，这几家同xx家具厂不相上下，但我们需要的家具在他们那儿品种不齐全。为此，我们仍然确定选择xx家具厂。另一方面，我们物资小组克服人少任务大的困难，积极做好物资筹备工作。

今年，公司提出了标准化建设的要求，要求各经营店实现统一装修，统一使用物品、统一服务质量。为此，我们在物资采购工作中，严格按标准化的要求进行采购和供应。半年来，物资小组本着节约费用的原则，按照标准化的要求，对于一些老店设备进行更换和维修。先后为xx大渡口店更换了沙发靠垫和坐垫、为xx店餐椅进行了维修、为xx店餐椅做好了维修并对部分桌面进行更换、为xx店4人位桌面进行了整改、为xx店4人位桌面进行了整改并且为他们定制了画框、为xx店

增补了餐椅. 餐桌、为xx店增加了部分餐桌并且更换了所有坐垫。在我们物资小组的努力下，提高了各经营店的设备质量，初步实现了标准化建设的要求。同时，我们在物资采购工作中，按照标准化的要求，对于经营店所需物品，一早调查，统一编制采购计划，统一标准进行采购，为公司标准化建设夯实基础。

为了提高物资采购组的采购供应质量，一方面，我们完善了物资采购制度、队伍建设制度、考勤制度，学习制度，规范了物资采购的流程，使内部管理更加规范。另一方面，加大对采购人员的考核和管理，使采购人员规范采购，科学供应。同时，我们物资小组针对不同种类的供应商制定了《供应商考核表》，对供应商的. 供应情况进行认真考核，并把考核结果运用到下年供应商的选择之中。《考核表》从企业实力、供货质量、交货准时、数量准确、品种正确、后续服务能力、价格优势、自我改进能力等方面对每个供应商每批次的供货进行全面评分，并根据综合分数的高低对供应商进行考核，这样不仅让我们采购员对每位供应商的服务优劣能够进行了科学、准确的分析，明确了供应商的不足并及时沟通，达到在以后的工作中更好的合作。同时，也鞭策了供应商认真为我公司供应物品。

以上是我们物资小组今年的工作，虽然我们取得了一定的成绩，但我们深知，我们的工作与公司领导的要求还有一定的距离，与兄弟单位相比仍然存在着一定的不足。为此，在明年工作中，我们要更加努力，严格按照公司的要求，做好后勤服务工作，为公司业务发展提供更加周密的服务、更加优质的服务。具体讲：一要加强队伍建设，提高采购人员的整体素质，以优秀的团队为公司提供优秀的服务。二要进一步认清标准化建设的重要性，积极投身于标准化建设之中，在物资采购和供应上达到标准化的要求。三要进一步转变工作作风，提高服务质量，深入基层，调查研究，从各店实际出发，实事求是地做好供应服务。

## 售楼部经理的工作总结篇四

时间飞逝，加入公司任行政助理一职已经有一个月了，在过去的一个月的时间里，我在公司领导的指导下，同事的配合下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。这一个月我的工作总结如下：

公司行政助理主要是协助副总经理做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。在这一个月中，我本着把工作做的更好的目标，积极的完成了以下本职工作：

- （1）办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作；
- （2）工作区域的卫生管理及执行；
- （3）分类整理公司人员请假、工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作；
- （4）每星期对考勤进行统计、公布，每月准时上缴员工考勤情况；
- （5）办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作；
- （6）热情的接待每一位来访者并做好相关接待事宜；
- （7）每天落实员工的中餐预定，以及月末的总用餐统计；
- （8）打印、复印公司相关文件

(9) 认真地做好公司领导交办的其它工作。

总结之前的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如对行政方面的知识缺乏，卫生清洁工作做的还不够细心，监督工作没有做到位，缺少与同事沟通，未能反馈员工的意见，做事缺少主动。还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在往后的工作中我将认真学习各项政策规章制度及管理技能，努力自我完善，希望能为公司的发展做出更大更多的贡献。

特此申请

## 售房部经理的工作总结篇五

在集团公司主管部门的指导帮助下，铁运公司紧紧围绕中心工作，以“创业创新创效年”为主线，积极开展qc小组活动，取得了明显成效，为公司的生产和发展做出了积极贡献。现将一年来的活动开展情况总结如下。

### 一、qc小组活动基本情况

20\_\_年，公司登记注册的qc小组共68个，活动率100%，成果率50%，参xqc小组人数为497人□qc普及率56%，较往年有所增加。小组成员多为从事一线岗位的业务骨干，真正掌握工作中存在问题，积极参加活动，献计献策，为qc小组取得成果打下良好基础，有效解决了安全生产、质量管理、现场管理、技能降耗等工作中的重点和难点，促进了公司全面质量管理水平的提高。

### 二、qc小组活动开展情况

1、做好课题的选题和小组注册登记工作。20\_\_年，各qc小组紧紧围绕公司经营目标，结合班组具体工作和现场存在的问



题，以提高工作效率、保证安全生产，服务运输生产为课题方向。在课题选择中，一是切合班组实际，不务高、不务虚；二是以现场型为主，确保难度不大，涉及面窄，易出成果。三是做好课题的选择把关工作，公司主管部门对各单位上报的课题逐一进行审核，对不合格课题帮忙进行了修改。20\_\_年全年共注册登记qc小组67个，比上年增加了11个。

2、做好培训工作，员工的质量意识和整体素质不断提高。一是组织班组长qc培训班，并结合qc成果案例，就qc小组活动的程序、步骤以及方法等逐一做了讲解。二是各基层单位也分别组织qc培训班，以qc小组基础教材为内容，组织班长和qc骨干参加，通过培训，为下一步更好地开展qc小组活动奠定了良好基础。

3、做好活动的检查、指导和考核工作。在日常工作中，为保证活动的顺利进行，公司加大了对活动的检查、指导和考核工作。一是将qc工作纳入公司月度绩效考核，制定了考核标准，公司主管部门对照考核标准，每月到各单位、班组检查活动开展情况，考核结果当月公布，并与各单位月度绩效工资挂钩。二是做好重点qc小组活动的指导工作，对有价值、易出成果，能够解决实际问题的小组课题，进行重点指导。

4□qc小组成员的 innov 创效能力有了新的突破。今年公司的qc小组类型在传统的攻关型、现场型等问题解决型小组的基础上，出现了创新型，提出了一些新的维修方法，使设备的维护维修更加方便快捷，同时，小组成员对活动方法的掌握、发表资料的制作等综合能力也有了较大的提高。

5、组织召开了20\_\_年度qc成果发布会。

20\_\_年3月，公司对20\_\_年度qc小组组织进行了公司级的成果评审，评选出了公司级优秀qc小组，并向集团公司推荐了4个优秀qc小组，其中，车站四车间一班qc小组《压缩中港装车

线送车作业时间》获交通行业优秀质量管理小组称号。机修段徐玉金班qc小组《降低机车牵引电机帆布罩破损率》获省交通行业优秀质量管理小组称号，机务段燃整班qc小组和车站二车间二班qc小组获得集团公司优秀质量管理小组称号，另外，还有6个qc小组分别获得公司级优秀qc小组称号。

### 三、存在主要问题

1、qc小组活动在各单位的发展不平衡。各小组活动开展差距大，对qc活动的一些方法运用不熟练，成果率不高，对qc小组成果的推广力度还需要加大。

2、通常出现qc小组活动仅有几个骨干掌握，其他人发挥作用不大的问题。

3、对qc活动培训较少，缺乏培训活动知识。

4、部分单位和小组活动仍存在注重形式，忽视实效，注重结果、轻视过程的现象。

5、活动过程中，选题、调查占用的时间过多，在措施实施阶段占用时间较少，并且在实施和效果验证阶段缺乏有效的数据，不能用数据说话。

### 四、下一步主要工作打算

1、做好20\_\_年qc小组注册登记及课题选题工作，围绕公司生产和管理，帮助班组选好活动课题，做好注册工作。年内争创省部级以上成果2—3个，集团优秀成果4—5个，培育公司级优秀成果2—3个。

2、加大培训和教育力度。20\_\_年继续组织5—7名站段级管理人员或优秀班组长外出进行qc知识培训。其次，年内要举办

一次qc小组普及教育培训班，组织班组长对全面质量管理知识教材进行系统学习，提高他们的理论素质。

3、加强对qc小组活动的组织、管理和指导。加强对各单位qc活动的指导和管理，继续加大绩效考核力度，加强活动过程管理，调动小组开展活动的积极性和主动性。

4、做好20\_\_年qc活动成果材料的整理、成果发表工作。

## 售楼部经理的工作总结篇六

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈。在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。更为重要的是：对于人与人之间的沟通、合作、协调有了新的体会，要想做好工作，首先要学会怎么样去做人。

为人处事方面，财务部门是一个要求细腻的部位，整天与数字打交道，所以不允许粗心。我刚进入公司的第一天，之前公司财务室的同事对我很热情。我很感动，对待同事自然也是怀着感激之情，用最真诚的心与同事交流着。与他们一起上班，感觉轻松自在。工作期间，他们帮过我很多，包括工作上的和生活上的，经常有工作上的问题请教他们，他们都是很耐心的帮我解答，下班之余，大家也会一起聊天，谈论自己的收获，或是心情。领导对我也很照顾，有什么不理解的问题都会耐心仔细地解答。而对于领导的话，我是完全服从。与其他部门同事之间，见面也都会打招呼，与宿舍的同事关系相处得也很好。总的来说，这一年的时间，我与同事的相处是很融洽的，能够很快的融入他们，大家一起工作，相互照顾。

刚开始工作压力很大，虽然在学校的理论都掌握的扎实，但毕竟实际工作跟理论还是有很大差别的，因此工作中有许多

不能够理解的地方。领导的信任令我信心满怀，不管怎样，我都不能令领导失望。因此，我只能在工作的同时，不断的去巩固以前所学的知识。一年的财务工作，从编制记账凭证到登记账簿，开具发票，网上申报纳税，到出具财务报表，方方面面得到充分的锻炼与学习，由于我的认真和勤劳，每次都能及时准确的完成领导交待的任务，提供相关的财务数据，因此，我对自己的工作成果还是比较满意的。这段工作时间内，我接触到了税务，成本，材料，销售，报表等几大类的内容，接触到了我以前没有接触的知识，感受到了以前没有感受到的气氛，人际关系得到了极大地改善。

## 售楼部经理的工作总结篇七

从6月17号到8月16号，已经调出柜台做客户经理2个月了，时间过得很快。现从各方面总结一下自己的收获与不足：

### 一、学习上

1. 收获：通过了银行从业考试的公共基础与个人理财。九江银行很重视银行从业的考试通过情况，像客户经理岗必须要通过公共基础、公司信贷、个人贷款。而且通过的科目越多，对你的转正考核越有利。所以今年下半年要继续报名把公司信贷和个贷都通过了，否则就要被转岗了。
2. 不足：客户经理的工作时间相对来说比较自由，没有监控来监督你，而且有时候会很闲。如果自己没有很好的自制力的话，就会偷懒。我就没有利用好空闲时间来学习，像行里的《授信风控业务手册》我就没有好好看。今后一定要注意，不能太放纵自己了。

### 二、工作上

1. 收获：增长了一定的信贷业务知识。我们支行加我就3个客户经理，徐骞、袁媛和我。徐总经常在外，喜欢和客户待

在一起，也喜欢一个人单干。袁媛姐主要待在行里负责撰写调查报告、贷后总结、五级分类报告、银企对账，开承兑汇票，每日的时点、日均报告。而我，刚开始也不知道自己适合做什么，所以有人叫我干嘛就干嘛，什么袁媛姐让我跑分行送对账单、送授信材料，芦行让我去阳明销户，雷行让我买早点，徐总让我去出差签字等等。但主要我做的事情都是袁媛姐分配给我的。两个月来，我学会了整理授信材料(流动资金贷款、开承兑汇票材料)，知道了企业申请贷款需要哪些材料，学会了企业在银行开户、销户需要准备哪些材料。知道了银企对账的重要性。

2. 不足：同时，也有很多要加强学习，比如撰写贷前调查报告，里面涉及到对企业的财务分析，需要看企业的报表，计算各种比率并分析企业的偿债能力、盈利能力、运营能力。还有，时点、日均，我知道这个都是很重要的数据，但是我还不会透过数据进行分析。今后还是要多学习会计知识，学会利用企业的实际报表结合理论知识来对企业进行分析。还要麻烦袁媛姐教我看时点、日均，做绩效表。

此外，我也渴望能跟着徐总、郭行、雷行他们出去见客户，听着他们和客户的交谈，直到自己能独立的去面对客户，我认为自己这方面还差很多。

### 三、生活上

1. 收获：人生重在体验各种经历。值得一提的是，利用出差的机会，我体验了一下坐飞机的感觉。那飞机起飞前的加速阶段，绝对是让人无比兴奋的。此外，我们行里组织的去大觉山漂流活动，那天在去的路上居然下了大雨，本以为会很扫兴的，但是一下水，就全然相反了，和同事一起体验着大自然带给我们的欢乐。

2. 不足：7、8月份的天气真的是烧烤模式，除了上下班，就真的没有参加体育锻炼了，整个人都软了。真希望有机会去

运动出把汗。说到这，还是很怀念在大学的的日子，有空就可以和几个好友一起去田径场、足球场跑步的日子。还有两年的暑假在军乐团和队友们跑操，还喊着口号……唉，回不去了。

结语：7月2号，签了3年的劳动合同，意味着正式的踏入社会，南昌的生活、工作节奏虽然说没那么快，但是每当我周末去省图书馆看到那座无虚席的场景时，总有一股危机意识潜入心头。每当我来到红谷滩，看到报纸以及房地产周刊上报道南昌的一些房产信息上，殊不知，当你思想上堕落的时候，别人却在奋斗着把你甩在后面。所以，再安逸的时候都不能丢掉艰苦奋斗的精神，安逸的环境就像毒品，吞噬着我们健康的身躯和心灵。

简短的阶段总结汇报给关心我的同学和朋友们，同时祝愿大家生活顺心，工作顺利！

## 售楼部经理的工作总结篇八

尊敬的公司各级领导：

在这个硕果累累的金秋时节，我怀着非常期待的心情，非常荣幸的加入了xx这个云南地产行业的明星团队。xx在云南地产行业虽然不是地产开发体量最大的房地产公司，并不影响公司拥有非常优秀的管理团队，在业界更是名声鹊起口碑传遍。我非常珍惜这个学习历练的平台，相信这一定是我发挥和提升个人能力的机遇，更是我人生的一个转折点。现就加入公司以来的学习、工作等情况做以下总结和剖析，向公司的各位领导和同志们做以下汇报：

加入公司后经过简短的入职培训和环境熟悉，部门领导分配给我的工作内容是xx项目和xx园项目所涉及的云南xx有限公司、云南xx投资有限公司、昆明xx开发有限公司、云南xx置业有限公司（两个项目、四家公司）的财务管理、成本核算、

预算分析、计划控制、绩效考评和协助上级领导做好集团公司财务制度建设、税务筹划、税收管理的工作。

通过快速熟悉公司的财务制度、核算方法和工作流程，在入职一周的时间内完成工作交接，并对原积压的工作进行赶补，使财务核算基础工作与时间同步；结合公司财务核算要求梳理完善账务核算，并向上级主管领导提出合理建议。

加强企业的财务管理工作，其目的是要为企业的效益服务。神州天宇所开发的项目都有各自的背景和特点，我重点从审批程序、资金管理、会计核算、预算控制几个方面入手，深刻理解并掌握，以便在今后的工作中运用。

□1□xx发展投资有限公司要求支付前期为xx项目垫付费用，根据公司领导安排已经完成双方财务的对账工作，并对支付方式和处理办法提出了建议□□2□xx土地补偿款应交企业所得税的税收优惠延期缴纳工作的开展，在公司上级领导xx的指导下做了申报前的政策理解、咨询、分析和税局人脉资源调动的准备工作。

通过对月度、年度的财务分析，结合项目合同签订执行情况，对照项目经营计划，及时并动态地掌握公司营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为领导决策提供可靠的财务依据。对公司的投资项目，能使用较为科学的方法做财务可行性测算，充分考虑货币的时间价值和风险控制，改变已往静态的，更加注重现金流量的决策方法，较好地控制了投资风险，为领导决策提供了财务依据。

培养良好的专业知识学习提升储备的习惯，坚持执行会计人员继续教育的规定，认真学习财务专业最新知识、信息，重点关注国家宏观政策，特别是房地产政策，分析新政策对地产税收、金融的影响，收集、整理、分析政策对项目的实际操作运用。

作为项目公司的财务经理，依照《xx有限公司财务管理制度》的要求，努力规范企业财务管理，维护财经纪律，当好公司领导的参谋，为公司领导决策提供真实的财务数据、合理的分析和建议；对不合理的支出，能顶住压力，坚持原则；对于发现的重大问题，能不隐瞒自己的观点，书面向公司领导和集团公司汇报，切实履行了岗位职责，确保公司资产的高效营运和保值增值。

在工作中得到了公司领导的支持和同事们的帮助，使我融洽快速地融入了工作团队，极大增强了对xx企业的管理团队精神、企业文化价值的认同感和自豪感。在今后的的工作中我将更加注意学习，努力克服工作中遇到的困难，进一步提高职业道德修养，提高业务学识和组织管理水平，工作上新台阶，为企业作出自己应有的贡献。预祝xx能取得良好的社会效益和经济效益。在此我申请正式成为公司的一员，殷切盼望公司领导给予批准为谢！