

# pe工作一年总结报告 个人工作报告

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## pe工作一年总结报告 个人工作报告篇一

一、开年之初我主要精力用于招工尽我所能的多介绍老乡来咱们公司上班，在开年的三四月里这我做的最多的事情，总的情况还好大部分的老员工都陆续的回来上班。

二、人员稳定之后我尽快适应企管部的工作特点。对公司内部的许多工作进行协调、沟通、做到上情下达。尽可能的执行厂里规章制度。每天除了本质工作外，还会经常有计划之外临时的事情需要处理，经常是忙碌一天，但是每天都很充实，我本着为大家服务的心态做好每件事。为公司贡献一点我的光和热。

三、工作的不足与需要改进的、工作中涉及到与人协调就会产生相应的矛盾，许多人对于要求的事情不予配合，需要做很多思想工作，很多事情的完善性不足。对于厂纪厂规的执行力还不够。所以对于这些事规范还要改进。

四、20xx的规划□20xx我们公司搬进新厂对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力。规划好我的明年。

## pe工作一年总结报告 个人工作报告篇二

个人简历是求职时必不可少的文件，这份pe产品工程师个人简历只作为模板范文，大学生在毕业时要怎样写好一份个人

简历？对于个人简历包括那些内容？简历有那些写作技巧与注意事项、个人简历都要包括什么内容？以下大学生个人简历网小篇为大家推荐以下这份产品策划专员个人简历模板参考个人简历写作范文。

姓 名：个人简历性 别： 男

婚姻状况： 未婚 民 族： 汉族

户 籍： 江西-赣州 年 龄： 30

现所在地： 广东-东莞 身 高□ 172cm

希望地区： 广东-东莞、广东-惠州、广东-深圳

教育经历

-09 ~ -07 九江职业技术学院 模具设计与制造 大专

公司性质： 私营企业 行业类别： 其它生产、制造、加工

担任职位： 工程主管 岗位类别： 工程经理/主管

2. 新产品成本控制及进度管控
3. 工程变更维护与确认
4. 工程人员培训
5. 产品生产技术指导
6. 与内部和对外一切产品技术性沟通
7. 产品技术性文件的编写及发表

8. 部门管理目标达成维护和费用管制
9. 配合业务单位新产品的开发
10. 激励团队积极进取提升

公司性质： 股份制企业 行业类别： 其它生产、制造、加工

担任职位： 工程主管 岗位类别： 工程经理/主管

2. 新产品成本控制及进度管控
3. 工程变更维护与确认
4. 工程人员培训
5. 产品生产技术指导
6. 与内部和对外一切产品技术性沟通
7. 产品技术性文件的编写及发表
8. 部门管理目标达成维护和费用管制

9. 配合业务单位新产品的开发
10. 激励团队积极进取提升

公司性质： 外资企业 行业类别： 电子、微电子技术、集成电路

担任职位： 研发和产品导入工程师 岗位类别 rd/研发工程师

工作描述 1 dc风扇产品(2-22mm)以及vga散热器产品的结

构设计，并对相关之塑胶和五金模具有一定的瞭解, 熟悉qs9000 ts16949體系運作流程。

2、独立设计研发产品并维护项目的日常运行情况，定期对经理汇报项目的进展情况。

3、管理了项目并与多个不同的客户合作。所有的项目都按客户的要求按时高质地完成。

4、成功管理并参与研发工作管理和分析，实现数据的实时显示和分析，便于及时地检讨和决策缩短新产品和新工艺的研发间。

公司性质： 国有企业 行业类别： 机械制造、机电设备、重工业

担任职位： 机修钳工 岗位类别： 设备修理

工作描述： 機器的日常維護於保養，維修。

機器零件的機械加工處理。

車、銑、磨、數控都有一定的了解，能操作。

计算机水平： 初级

计算机详细技能：

技能专长： 1、熟悉dc风扇產品以及vga散热器產品的结构，并对相关之塑胶和五金模具有一定的瞭解, 熟悉qs9000 ts16949體系運作流程。

2、在5年里能独立设计研发产品并维护项目的日常运行情况，定期对经理汇报项目的进展情况。

3、在5年内成功地管理了多个项目并与多个不同的客户合作。所有的项目都按客户的要求按时高质地完成。

4、完善公司的新产品开发流程，使公司的新产品开发时间由原来的平均40天提高到平均30天。

5、成功管理并参与研发工作管理和分析，可以实现数据的实时显示和分析，便于及时地检讨和决策缩短新产品和新工艺的研发时间。

## 语言能力

普通话： 流利 粤语： 一般

## 求职意向

发展方向： 通过实践操作和锻炼不断提高自身的专业理论涵养，进一步提升产品的研发和管理能力以及应对各种问题与风险的能力，努力成为既具备扎实的专业理论知识又具有丰富实战经验的全面性研发和管理人才，能够在公司高层的领导与支持下为公司创造实际的经济效益，同时在职业道路上不断成长与进步。

自我评价： （1） 专业知识强，专业岗位经验丰富；

(5)做人正直、勤奋、务实、遵纪守法，不权谋私，严于律己。

(7)能与同事、其它部门及集团内其它公司积极配合，公司利益至上。 总之我虽不是最优秀的，但我努力做到最优秀。

## pe工作一年总结报告 个人工作报告篇三

姓名： 陈先生 性别： 男

婚姻状况： 未婚 民族： 汉族

户 籍： 湖北-荆州 年 龄： 32

现所在地： 广东-佛山 身 高□ 160cm

希望地区： 广东-广州、广东-佛山、广东-东莞、江苏-苏州

工业/工厂类-pe/产品工程师

机械（电）/仪表类-夹具工程师

寻求职位： 工程主管、工程师

教育经历

xx~ xx湖北省荆州市机电工程学校 机电一体化 大专

培训经历

xx ~ xx柏明顿管理咨询 团队执行力培训

xx~ xx神州数码 神码tiptop erp系统

xx ~ xx深圳市蓝凌软件股份有限公司 企业知识化平台ekp

\*\*公司

公司性质： 外资企业 行业类别： 其它生产、制造、加工

担任职位□ pe工程师 岗位类别： 工程经理/主管

c□产品各种测试，包括四t测试、流明测试等；

- d□审核产品测试标准，即产品测试作业指导书；
- e□对研发样机进行评估，包括外观、性能等；
- f□对各种采购送样样品的确认工作；
- g□审核产品物料清单，即标准bom表；
- h□组织新产品试产前的产前培训；
- i□各种工夹具的`设计及制作；
- j□全面主导新产品的试产；
- k□组织新产品试产评审会议；
- l□审核研发和设计部ecr及发行ecn；
- m□解决生产过程中出现的各种异常；
- n□配合qe工程师处理各种客诉；
- o□对各种专案的处理；
- p□协助研发作各种认证□ul□ce□etl□emc；
- q□参与新产品发布会；
- r□对本部门人员进行等绩效考核。

\*\*公司

公司性质： 外资企业 行业类别： 其它生产、制造、加工

担任职位： 技术一课组长 岗位类别： 其他相关职位

工作描述□ a□工夹具设计与组装；

b□生产车间不良品解析；

c□生产线革新提案与改善

d□新设备组装、测试、验证及后续维修

\*\*公司

担任职位： 助理工程师 岗位类别： 新产品导入工程师

工作描述□ a□参与新产品的立案。

b□参与客户样机制作及测试。

d□与产品工程师共同主导新产品试产及试产评审工作。

e□参与新产品发布会议。

项目经验

前工程自动化改善

担任职位： 组长

项目描述： 改善前： 高温加压---取产品、放产品---端子加锡---取产品、放产品---贴电阻、电容---取产品、放产品---过回流焊---取产品、放产品，检查员检查产品，此工程全部手工操作，需要6个人。

改善后： 高温加压---感应器感应ok,机械手取产品、放产品-

--印刷机给端子加锡---感应器感应ok,机械手取产品、放产品---自动贴片机开始贴电阻、电容---感应器感应ok,机械手取产品、放产品---过回流焊---感应器感应ok,机械手取产品、放产品，检查员检查产品，此前工程改为自动化后，仅需要1名作业员作业，节省了有限的人力资源，并且质量还有大幅提高。

责任描述： 1、机械设计

2、效果模拟

3、打样物料确认

4、设备组装、测试、验证

5、设备上线确认

技能专长

专业职称：

计算机水平： 初级

计算机详细技能：

技能专长： 1、熟练应用办公软件和办公自动化平台[oa]

2、熟练应用办公软件[erp]

3、熟练应用cad绘图软件

4、有较强的异常处理能力

5、有对产线进行（半）自动化改善经验

6、新技术和新知识接受和消化能力强

7、有较强的客诉处理能力

8、有较强的沟通及管理能力

9、有精益生产经验

语言能力

普通话： 流利 粤语： 较差

英语水平： 一般

求职意向

发展方向： 工程主管、项目工程师□pe工程师、新产品导入工程师

其他要求：

自身情况

自我评价

2、本人乐观上进、有爱心并善于施教并行；上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。

3、在未来的工作中，我将以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与企业同步发展。

## **pe工作一年总结报告 个人工作报告篇四**

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕

业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，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

如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

## pe工作一年总结报告 个人工作报告篇五

### 1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好办公室工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

### 3、勤奋干事，积极进取

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋规范化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理

有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

#### 4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

做好20xx年个人工作计划，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

## pe工作一年总结报告 个人工作报告篇六

作为一名来自大陆的学生有幸能来到香港实习，确实是我人生中非常重要而难忘的一笔。幸而在整个实习过程当中得到了老师和同事们的大力帮助，我在短短的实习时间里学到了很多“实地作战”的经验。

《盛世》杂志创刊于20xx年12月，是一本香港较年轻的月刊杂志，由澳门赌王何鸿燊投资创办。杂志以整个大中华地区的高档次受众为主要读者群，发行方式以赠送和订购为主，少量在报摊出售。

杂志固定栏目有封面专题、企业专题、盛世人物、神州专题盛世脉搏等。发行至今，已成功撰写香港潮商会、免费报纸

时代、迪斯尼创千五亿商计等封面专题，在香港上层商业人士里面引起了一定影响。

目前《盛世》共有采编部、销售部、市场部、财务部四个部门。公司人员流动性较大，采编部现行人手也较为紧缺。经营状况正在逐步改进，近期新调任一新行政总监对公司运作进行全面改版。

公司整体企业文化较为温馨。最开始创办《盛世》杂志的人同时也是香港壹传媒公司的创始人之一，创办《盛世》之初就把壹传媒的管理理念带到了这里。除了编采人员可以采用弹性安排自己的上班时间，所有工作安排、任务完全网络平台化，在公司还为员工提供了微波炉、电冰箱这些常用的家电，时刻为员工供应饮料、零食和方便面，员工可以自由拿取，每天下午五点左右，还会有专人为大家送上新鲜面包当下午茶。对于这种“家”的理念，员工们都表示非常满意和享受。据说，这种企业文化是从外国引进的，通常在外资或合资企业才会出现，在香港的媒体中并不多见，像星岛、文汇这些老报来说是并不存在的。

1、学会“偷听”整个实习，自己接触最多、跑得最多的可算得是大大小小的“记招”了。过去的我一直天真地认为这样的活动太没有挑战性，只是坐在位子上听演讲者们预先准备好的“通告”，哪不知原来一个简简单单的“记招”也有很大的学问。

每次当记招开始前后，香港同行的记者都喜欢围成一堆，互相“对稿”，确保大家听的信息准确无误。如果你因为晚到而错过了“记招”过程中的某些环节，也可以在这个时候向“行家们”打听回来。

在香港，记者们相互之间共享信息来源的情况非常普遍，虽然各个报刊杂志都在为了争夺读者而争得面红耳赤，但是私下记者同行们却是好朋友，在他们看来，这样的“对稿”行

动并不会使他们丧失某些争取独家的机会，相反让大家掌握的资料都准确无误，显然这一点跟大陆的记者反差极大。

老道的同事告诉我，这个时候身为“新兵”的我们最好也上去“凑一凑热闹”，因为这样可以让自己不至于漏掉一些重要而大家彼此关注的信息。当看到“行家”们围着演讲者进行小范围的“私访”，也最好学会“偷听”，因为这样会让自己得到一些“记招”以外的新讯息，比通稿上的内容更有意义。

2、建立人脉关系来到《盛世》的第一天，公司就为我们制作了300张名片，与其它实习单位的同学比起来，让我们觉得无比自豪。同事说，名片对于记者来说非常重要，就算出席的“记招”非常沉闷，没有拿到什么讯息，留下名片也对自己建立人脉关系有很大好处。特别因为我们本身杂志特色的原因，出席各类型的“记招”很多时候并不像其它报纸同行那样，需要分分秒秒地“抢”新闻，而更多是通过这样的场合，来扩大我们的人脉关系，为我们的人物专访等实质性工作打下铺垫。

而我自身也真真正正尝到了留名片的“甜头”。因为香港很多公司都有请公关公司替自己处理公关业务的习惯，所以很多时候我们与公关们交换名片以后，很可能意味着她以后接手的公关业务都会把自己列入被邀请的角色里面。我自己其实也记不清是在哪一场“记招”上留下了名片，但“无心插柳柳成荫”，自此以后我的邮箱便经常出现了某家公关公司给我发出的“传媒邀请”，主动地给我提供了很多新闻来源。

当然，跟公关公司们打好关系还有助于我们得到一些独一无二的讯息。我曾经参加过一个大陆招商团来港招商的晚宴，出席当晚的记者只拿到了公关公司提供的通稿资料，对于具体的招商企业名称、数额等重要讯息全无涉及，却唯独《东方日报》的记者手里拿到了这样一个版本。在跟其记者交谈

的过程中我才明白，原来这个记者跟负责本次活动公关工作的公关小姐事前是认识的，在她的帮忙下，记者也就得到了这份“特殊”的资料。身边的同事告诉我，这样的情况在香港非常普遍，不少公关公司都会主动向一些熟悉的报社提供新闻讯息，甚至提前向他们透露相关的内容，借此在其报纸上做提前的宣传。

不过，当你发现这样的情况也不用太过担心，别忘了，香港的记者们私下都是互相合作的伙伴，他们会非常乐意地把手中的资料给你参考，这个时候你只要利用手中的相机把它拍下来，就一样可以掌握这份“珍贵”的资料了。

3、早点到，晚点走其实这个道理在我们学新闻采写的时候，老师就已经教过了，但“实践才是检验真理最好的方法”，这次的实习让我实实在在地明白了这句话的“真髓”。

实习的第二周，我们很幸运地安排到珍宝海鲜舫参加“浙港澳厨艺文化交流”活动，原本海鲜舫给我们各位记者安排了试吃活动，但因为部分参加活动的记者是报纸记者，需要回去赶稿的缘故，最后参加试吃的只剩下我们和另外一家报社。人丁单薄地坐在餐桌前，刚开始还有一点“不好意思”，当同桌的另外一家报社“同行”也提前离开，就让我们更加“难堪”了。不过在这个时候，竟然让我们发现，主办方的餐桌上出现了美食家蔡澜先生。其实在我们刚刚开始签到入场的时候，我们就已经发现嘉宾牌上有他的名字，但一直没见他的出现，以为他不会来了，但没有想到“晚点走”竟然让我们碰上了这样一位“贵客”。

我们自然是没能放过这样一个难得的机会，在活动结束后跟他做了一个专访。当其时，我们还抱怨我们是月刊，如果服务的是报纸，明天这样一条新闻登出来，肯定是“与众不同”，成为“行家”中的“头条新闻”。

4、一种来源，不同写法还是来自上面的珍宝海鲜舫，虽然我

们很幸运地拿到了一个“独家”，但是因为杂志出版周期的缘故，让我们不能像报纸那样对这一次活动做一个具时效性的报导。在编辑的指引下，我们尝试着从另外一个角度出发来报导这个活动。而事实上，在其它当天去的报纸“同行”写的稿中，不少同行也采用了另一种方法报道了这则新闻，使得一个简单的活动，出现了多种形式的版本，不但有几百字的短新闻、副刊里的专版，还有一些被列入了旅游版面当中。

## pe工作一年总结报告 个人工作报告篇七

没有惊天动地的事迹，我只是一名普通的中国移动通讯公司员工。在平凡的岗位上，从事平凡的服务工作，却能让客户时时感觉到春天般的温暖，让客户感觉到我们“润物细无声”的个性化服务。

在工作中，我毫无怨言，勇敢地面对每一次工作中的困难和压力，不允许自己出现任何差错。我常告诫自己，个人的一言一行都代表的是中国移动的形象，既然选择服务这个行业，就该以饱满的热情对待这个行业，要牢记“客户永远是对的，客户就是上帝”的服务口号，要用同样真诚的微笑，同样耐心的解释，去化解客户的误解和疑惑。我在进入移动的四年多时间里，多次被评为“服务明星”、“优秀员工”等，多次受到各级领导的好评和客户的一致欢迎，没有发生一例客户投诉，同事们也给予了赞誉。成绩的取得，关键在于自己的内心中有一种坚定的信念和执着追求的梦想，用自己最大的热忱服务客户。通过自己辛勤的工作以及对客户负责的工作态度，圆满完成了各项任务，同时，也收获了一份快乐而自信的人生。

大家都知道，营业前台的工作，归根结底，是和人打交道的。和千千万万的客户打交道，不是单靠一张甜蜜的嘴巴就能应付得了的，营业员必须要有良好的整体素质。自身素质的高低，又和你的文化水平、工作能力、甚至待人接物、丰富的

个人内涵等方面综合体现的。每一个人，通过刻苦努力，单纯的业务技能可能会在一个很短的时间内得以提升，但是，为客户提供服务，做到这一点，我认为还远远不够。所以，在为客户进行服务的时候，不单是确保服务到位，还应给顾客以最佳的服务享受，让他们感觉到接受服务的快乐。我始终认为，给客户提供的文明优质服务，不是停留在口头上的一句空话，说到底，它首先是一种内心的深刻感受，是一种心与心的交流，而不是生硬的词语和格式化的程序。说声“您好”、“请”等之类的短语谁都会，但必须要发自内心，走进客户的心，使客户来到移动公司有一种温馨的感觉。

现在市场的竞争已经不存在“铁饭碗”，只有客户才是我们的衣食父母。换言之，市场竞争的失败，就会面临下岗失业；不是大鱼吃小鱼，就是快鱼吃慢鱼。记得有这样一位客户，拿着身份证到前台办理退网业务，当我询问为什么要退网的时候，他很平静的说：“没有什么原因，暂时不用。”当我查到该客户每月的话费都比较高，属于高价值客户，想这其中肯定有其它原因，经过耐心、细致的和交流，才了解到这位客户经常到外地做生意，每月话费都很高，前不久在业务繁忙时手机连续两次停机了，回来后一气之下要求退网。当我了解了实际情况，我就对他说：“王老板，您生意做得这么大，如果您换了号码，客户与您联系不上，对您的生意肯定有很大影响。”客户仍然坚持：“我没有收到任何通知就停机了，难道对我的生意就没有影响？”“对不起，您的心情我非常理解，您看这样行吗？从今天开始，您的这个号码每月由我监控，预存话费不多的时候，我会打电话通知您，以免停机给您带来不便，您说好吗？”经过一番挽留，客户终于答应继续使用这个号码了。在以后的工作中，这位老板也非常支持我的工作，我也信守承诺，对老板的话费时时关注，他的手机再也没有停过。在实际工作中要注重服务细节，客户的满意是我们的行为指引，不是问我们应该做什么，而是客户需要我们做什么。知识构筑理念，理念指导心态，心态影响行动，行动成就人生！

记得有这样一次，营业厅来了一位特殊的客户。我热情迎上前去：“请问您需要办理什么业务？”可是这个“傲慢”的客户却对我不理不睬，东张西望走到营业窗口，并出示了手机，最后又依依呀呀地比划起来。我这才发现是位聋哑人。由于客户身体上的缺陷，她听不见别人讲的话，也表达不清楚想要做什么，真是急死我了！我灵机一动在便笺纸上写下询问的内容，从手机上得知客户的手机号码，经过前台查询号码是正常状态，但却不能正常通话也不能发送短信，此时我想手机短信是一个聋哑人和外界沟通的唯一方式，我一定要帮她弄好。我仔细检查了一下她的手机，原来她的卡是新买的，而且机子比较老式，机子和卡不兼容。我给她补了张16k的sim卡，插入机子内，立刻出现中国移动四个字。我顺便将她手机错误的时间调整好，她在离开之前对我竖起了大拇指。

不变的服务主体，赢得的是我们在变化中日益扩展的市场份额，构筑起的是移动公司不断丰富企业文化。不仅在服务方面我竭诚服务，在业务上面我也兢兢业业。

在营业厅工作的每一天，我都用心为客户服务，客户也用真诚的笑容、朴实的话语感动着我，在心与心的交流中，我深深体会到了付出的快乐。在营业前台这一平凡的岗位上，也许我将永远默默无闻，但我想，把对事业的情，对岗位的爱，奉献给移动，奉献给客户，只要能使千千万万的客户笑颜永驻，我所做的一切都是值得的。坦诚地面对未来，大胆地融入社会，与时俱进，提高素质，完善自我，用丰富的知识证明自己的价值，用闪光的智慧照亮自己的人生，充分展示新时代文明女性的风采和魅力。

昨日的艰辛造就了今天的辉煌，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。今天，我依然从每一个清新的早晨开始，依然用我们真诚的微笑修筑起感动客户的心之桥。雄伟的事业、多彩的人生、用心的服务构筑在这平凡的三尺柜台前，我看到的是移动人的奉献精神 and 客户们满意真诚的笑脸，我想到的是中国移动灿烂辉煌的明天！