

# 项目经理的个人述职报告 项目经理个人 工作述职报告(模板7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 项目经理的个人述职报告篇一

各位领导：

\*\*\*年，\*\*\*项目部应对严酷的竞争环境、繁重紧迫的施工任务，在公司领导的具体指导及各部门的大力支持下，年创产值\*\*\*万元，超额完成了公司下达的年度计划，安全生产和施工质量持续持续良好态势，顾客满意度为100%。

我作为项目部经理，秉承“带好队伍，干好项目，创誉逐利，拓展市场”的经营宗旨，努力做了如下几方面的工作：

\*\*\*年7月，我按照事业部党委的统一部署，参加了公司开展的以实践xx重要思想为主要资料的持续共产党员先进性教育活动。活动中，我受到了一次深刻的党的基本路线、基本理论的再教育，重温了党章以及党的有关条例政策，同时还利用上网等多种渠道，搜集相关学习资料，并结合项目实际状况，作了多篇读书笔记。

在党风廉政工作方面，严以律己，廉洁奉公。在对外礼仪交往上，坚持控制标准，花小钱办大事，办成事，不断改善项目经营运作环境。在生活上不搞特殊化、工作上不讲排场，不搞花架子，秉公务实，不花无助项目创效的钱。

\*\*\*项目是一个公共市场，市场竞争十分激烈，这样，做好

市场前期工作至关重要，我本着为甲方带给优质服务，真诚为甲方解决技术和其他难题的工作原则，用心与甲方业主进行接触和交流，取得了很好的市场效应。

一是加强生产组织管理，确保施工安全高效。在各个施工场点，我们都尽量选出业绩突出、服务质量优秀的施工队伍参与施工。每接到一项施工任务书，我都提前到达施工现场与项目监理接触沟通，了解相关的技术信息和技术要求，有针对性地组织生产。由于采取了必要的安全措施和技术保障，确保全年各项目施工的安全、优质、高效，取得了十分好的市场效果。

二是搞好协调，为工作创造宽松的环境。\*\*\*年7月，在执行\*\*\*任务时，我们与\*\*\*\*公司合作时，出现了不和谐的尴尬局面。我要求我方人员和对方共事要有理、有力、有节，要从公司发展的大局出发，真诚为对方带给超值的服 务，建立起与他们之间的感情。透过良好的沟通和我们真诚的表现，现如今我们与甲方合作十分愉快。

一年来，业主、甲方对项目部信守合同，控制质量、安全、工期的潜力，对公司派出人员出色的工作表现和较好的沟通潜力以及对双方员工团结协作良好状态有了新的认识。使公司的市场品牌，不仅仅体此刻此刻工程的质量、安全、进度上，同时还展此刻此刻队伍讲诚信，纪律严，善合作等各个方面。

回顾总结一年来的工作，我再次体会到，办好有利于项目的一件事不容易，运作好一个项目更不容易。对外，要努力塑造和持续一个有实力的良好形象；对内要凝聚、发挥团队不畏困难、锐意进取的精神，适应市场管理惯例要求，进而拓展储气库、煤层气市场，从这一好处上讲，虽然做了一些工作，但离公司期望、要求比，仍有差距。这些差距就个人方面而言表现为：在\*\*\*项目管理过程中，未雨绸缪，计划预见性不够，我将在06年具体工作过程中，努力做好甲方工作避免上述问题的发生，使公司总体经济指标不受影响。

随着国家对\*\*\*建设和\*\*\*开发的支持力度不断增加，\*\*\*\*项目工作量也在逐年递增，市场的竞争难度也随之不断增强，各家公司也都在用心地做这项工作，\*\*\*年，要在目前市场占有率的基础上有所提升，还需要加大公关力度，为保障\*\*年主要工作与任务的顺利开展与优质完成，我也将一如既往，尽心尽职，努力工作，不负领导的重托，争取储气库、煤层气市场的持续发展。

以上报告，请领导评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮忙我的各位领导表示诚挚的谢意。多谢大家！

## 项目经理的个人述职报告篇二

尊敬的各位领导各位代表：

大家好！

在公司领导和各有关部室的热情帮忙下，经过项目部全体员工共同努力，全年承建的各项工程得以顺利进行，在此我代表项目部全体员工向大家表示真挚的感谢。

20xx年项目部先后承建了燕房路商业街工程、杏花西里设施改造工程、东风小学危房翻建等6项工程，质量、安全、环境全部受控。本人在项目部工作过程中，严格遵守国家法律法规，遵守公司的各项规章制度，敢于承担职责，有较高的组织协调潜力，能理论联系实际的开展工作，与同志协作共事，较好地完成了各项工作目标。为了更好的迎接明年的生产任务，现将20xx年全年工作总结如下：

作为项目部负责人，安全一向是我最为关注的重点，安全是根本，是效益的保证。在实际工作当中，认真落实公司和本项目部各项规章制度，加强对施工队的管理力度。针对各项承建工程的实际状况，制定切实可行的安全保证措施，对安

全薄弱环节部位进行整治，有效的杜绝了违章作业，顺利的透过上级各部门和建设单位各项安全检查。全年轻、重伤事故为零。

“质量”是企业永恒的主题，更是自我追求的目标，工作中我与员工共同探讨，“将质量意识灌输到每一名成员，将质量观念体现到每一道工序”。每项工程都按照《项目管理计划》，明确质量管理目标，编制合理的施工方案，从材料进场到各项工序施工，严格执行“三控，三检”制，从基础管理上保证了各项工程的施工质量，各项报检、报验合格率达到100%。

进度控制也是降低成本、提高企业效益的重要保障措施。根据施工条件和合同工期，制定科学合理的进度计划。随着工程的进行，在不一样阶段编制各层次的进度计划，特殊状况、特殊调整，使进度始终处于受控状态。20xx年全年6项工程各个节点全部按时完成，顾客满意度到达95%以上。

企业管理的最终目的是效益，所以实现利润最大化也是考验项目经理重要指标。在每一项工程开工前，我都组织项目部进行工程分析，结合多年的经验，制定合理的工期，编制科学的施工方案和人机料计划，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，以创新的成本管理措施，确保了年初制定不超过去年86%的成本目标。

一个成功的团队务必要具备“凝聚力、职责心、荣誉感，归属感”。“80后”是项目部的主要组成部分，年轻人充满朝气，而工作经验不足却是他们不可回避的现实。如何扬长避短，将年轻的朝气化作前进的动力，将这群渴求进步却又略带稚嫩的青年打造成项目部的合格人才，是项目部建设的重中之重。透过自身的形象及温和的沟通交流，首先打消年轻人的顾虑，让他们能够很快的融入其中，有了归属感。其次让他们明白，项目部的成功是全员努力的结果，每个成员都是其中不可缺少的一分子，增加了项目部员工的凝聚力和群

众荣誉感。在老同志、老大哥手把手的言传身教下，构成年轻员工人人努力学习技术的良好风气，使他们逐渐能够胜任本职工作，迅速成长为业务骨干。

与主管单位、建设单位的沟通与交流是项目经理的日常工作之一，良好的关系氛围，能够使项目部的各项管理工作更加顺利的进行。创造这种良好的氛围，就务必取得相关单位的信任。在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，透过项目部每一项工程行之有效的施工管理措施，以及验收合格的各项工程，充分向相关单位展现了项目部的管理水平。赢得了外界对华龙公司的充分信任。

在项目部工作管理中，虽然我努力学习公司三合一管理体系的管理手册、程序文件，但是由于自我的水平有限，对各文件精神理解不够，在项目部的各项管理工作中，还没有到达完全彻底贯彻执行三合一管理体系文件的标准。

在各项工程施工中，感谢公司各相关部室带给的及时配合和帮忙，使我们承建的各项工程顺利完成。但是我本人感到与公司各相关部室的沟通与交流仍然需要继续提高。

各位领导、各位代表20xx年又是一个新起点，也是充满期望和机遇的一年。我必须不会辜负你们的期望，带领项目部全体成员，为公司创造更高的效益，赢得更多的荣誉。

## 项目经理的个人述职报告篇三

尊敬的领导：

您好!20\_\_年度，在集团党委、中心班子的正确领导和帮忙下，不断克服工作中的不足，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，在自身的政治素养、业务水平和综合能力等方面都有了较大提高。现结合一年来的工作完成情况及思想变化状况述职如下：

## 一、恪尽职守，认真作好本职工作。

一年来，按照集团“服务质量年”各项工作要求，结合中心工作实际，积极转变观念，不断强化物业管理的服务与经营理念。工作中，努力做好领导的参谋助手，认真履行岗位职责。

### 1、认真做好分管部门各项工作。

努力做到走出来、沉下去，每周坚持到分管的住宅、运输、家政三个部门进行工作检查、调研，指导并协助各部门解决工作中的困难与问题；定期到各部门参加工作例会，深入了解各部门工作状态，实地检验各部门服务效果。

### 2、科学管理，开源节流。

在抓好经营创收方面：年初，在对中心各部门现有创收资源、创收能力详细调研、分析的基础上，深入挖潜，科学的制定了各部门经营目标，在20\_\_年度创收额度的基础上全部上调10%。从全年中心经营创收完成的总体情况看，预定目标基本实现，本人分管的住宅、运输、家政三个部门经营目标全部超额完成。

在严格控制成本方面：进一步加强了对中心车辆的管理，定期对公务车辆定点存放情况进行检查，严格控制校车运行成本，严格执行车辆维修审批制度，利用专业知识对车辆故障进行维修鉴定，控制维修成本，最大限度减少预算外支出。

### 3、认真做好中心各项安全工作

督促中心各部门逐步完善了楼宇安全档案，指导各部门对车辆运行安全、库房安全、外租房安全等建立了有效的防控机制，定期组织开展安全培训，加强安全宣传教育，不定期的带队开展自检自查工作，及时对隐患进行整改。在分管安全

工作期间，未发生重大安全责任事故。

## 二、严于律己，不断加强作风建设

平时能严格要求自己，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。8月份，参与了后勤保障工作，历时49天，行程10000多公里，圆满的完成了学校交给的工作任务。

在工作中，时刻以制度、纪律规范自己的一切言行，团结同志，团结班子，保持谦虚谨慎的同时能够本着对事业负责的原则直抒己见，同时主动接受来自各方面的意见，不断改进工作，积极维护中心的良好形象。

在党风廉政建设方面，严格贯彻党风廉政建设责任制，积极践行党的群众路线教育实践活动，积极参加党内民主生活，严格以民主集中制的原则和党纪国法来要求、约束自己的思想言行，不断加强党性锻炼，坚持自重、自省、自警、自律，在日常工作、生活中，能够做到廉洁自律。

## 三、工作中存在的不足及个人进步方向

一年来，本人做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们们的要求还有不少差距：主要是对政治理论和物业业务知识的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够；工作创新意识不强，创造性开展不够。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫，将自己学习和培训的收获和感悟运用到今后的工作中，真正做到

学以致用。

二是进一步强化职责意识，在提升物业全局工作业绩上下功夫，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变。

#### 四、对物业工作的感悟

20\_\_年，物业中心的各项工作成绩喜人，但在实际工作中还存在一些不尽人意、不适应新发展要求的地方，主要表现在：在员工队伍建设上，人员素质参差不齐，专业水平不高，发展后劲不足；在内部管理上，岗位职责落实不到位，没有严格执行服务标准化、考核量化和细化，员工的积极性、责任性需进一步增强等等。对于这些，都是我们在今后的工作中需要引起高度重视并切实加以解决的。

通过一年来的工作和学习，自己深深地体会到，作为一名基层干部，只要我们做到不断地更新和丰富自己，勤于思考，立足本职岗位，事实求是，不讲空话，真正把上级的精神落实到实处，身先士卒，不计较个人得失，将自己的行动从干好每一件细小的工作开始，团结同志，合理沟通，我们的工作在今后一定会达到一个新的高度。

最后，衷心感谢各级领导和同事们一年来对我工作的'支持和帮助，谢谢大家。

此致

敬礼



述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 项目经理的个人述职报告篇四

尊敬的董事长□x总， x总， 亲爱的\_\_家人：

大家好！

转眼间一个月试用期已过，在这一个月的时间里，充分的感受到，公司领导和家人对我工作上的帮忙和支持，生活上的关心和照顾，心灵上的接纳和包容。使我能够更加清楚的认识自我，定位自我，为做一个合格的项目经理而奋斗。

为什么做

时光如水，光阴似箭，看到公司营业额蒸蒸日上，同事们的活力和斗志，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人仅有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断的超越自我，实现梦想和人生的价值。

做什么

以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识。

熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，异常是在工程方面安排了更加完善的工作流程和计划。作为公司的一名工程项目经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。

自我毕竟是刚来公司不久，从哪个角度讲都还是处在起步阶

段必须在工作中不断的提高自我，为了提高自身本事素质，上让领导放心，下要客户满意我必须参加公司内部的专业技能培训和爱无界心灵成长培训，等学习科目，全面提高自我，力争在语言表达的本事上有突破，在协调关系的本事上有突破，在组织管理的本事上有突破，在完成工作的标准上有突破。经过学习，感到既开阔了眼界又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距，在不断的学习中提高自我的本事素质，增强了干好本职工作的本领。

以提高工作效率为根本，在坚持原则和遵守公司新的规章制度基础上保证完成工作的标准和质量。

以强化服务质量为目标，以协助赵总工作为主，安全施工，礼貌施工，为公司赢得更多光辉形象和品牌价值。

己所不欲，勿施于人。树立良好的形象为动力。俗话说的好：喊破嗓子，不如做出样貌，作为一个项目经理，如果在台上说的一套，台下做的又是一套，就会对领导和同事造成十分不好的影响，所以，在日常工作中，我十分注重自身的形象，要求他人做到的，我自我首先坚决做到，要求他人不做的，我带头不去违反。什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成各项工作任务。

怎样做

以下职责以协助x总工作为主，以公司的总目标为核心。

一确保项目目标完成，保证客户满意。

制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定，项目经理的职责之一就是总目标分解划分出主要工作资料和工作量，确定项目阶段性目标的完成和总目标的实现。

同施工方，监理方，厂方坚持密切沟通，获取工作量和工作要求，保证在预定时间内完成目标。

把握工程质量，进度，安全。

经常与施工方进行沟通、与甲方坚持亲密联系，及时与甲方进行技术沟通和交流，解答及反馈甲方的技术问题。

二注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。所以，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作本事。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自我，力求做到严谨，坚持和开放。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，控制奢侈浪费。

三时总结，及时调整。

项目部定期组织进行对施工安全、质量、进度等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以安全保质量、以质量保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

存在的问题及下步打算

回顾一个月来的工作，对照职责，认为自我还是称职的。虽然在工作中取得了一些进展，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单，在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在技术水平和组织管理本事上有待进一步提高，再次，自我在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改善和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向公司领导和同事们学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习技术和理论知识，不断提高自身的综合素质和工程质量。使自我的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。为公司在本年度的目标中再上新的台阶，更上一层楼贡献出自我的力量。

## 项目经理的个人述职报告篇五

各位领导、同志们：

大家好！

\_\_客专\_\_经部自20\_\_年初开工，到现在已经3年多了，在集团公司总部大力支持和具体指导下，经过项目部全体员工努力，目前已经完成总工程产值的98%以上，项目主建筑物已经全面进入尾工阶段，目前项目部正在对桥面系剩余工程进行清理性施工，按局指挥部及项目部计划实施情况，确保今年4月底将剩余工程全部清理完毕的总工期目标实现，项目部全体员工充满信心。

我是20\_\_年9月份开始担任\_\_项目部副经理一职的，在这一年多的工作中，在项目部领导的大力支持和同事们的帮助下，我认真履行自己的职责，配合项目部领导突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，支持党支部抓好思想政治工作和党建工作，加强自身

的道德品质修养，定期接受廉政教育，强化思想作风建设，认真履行岗位职责，加强对项目员工的廉政教育工作，使项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了公司及局指挥部下达的各项施工生产任务。

坚决反对和防止腐败，是全党一项重大的政治任务。领导干部，必须以身作则，始终做到清正廉洁，自觉地与各种腐败现象作斗争。现就我一年多来执行廉洁自律等情况，在这里汇报：

一、严格执行廉洁自律规定，自觉抵御各种腐朽思想的侵蚀。一是加强理论学习，不断提高自身素质。为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，一年多来，我认真坚持用思想武装头脑。在抓好个人学习的同时，还配合项目部领导抓好党政班子的集体学习。通过加强理论学习，夯实自身的思想政治基础，筑牢反腐拒变防线，增强抵御各种腐朽思想侵蚀的免疫力。

二是坚持廉洁从政，自觉接受群众监督。始终按照工作权限和工作程序履行职责，坚持公平正直，勤勤恳恳为人民服务。

三是坚持严以律己，不搞以权谋私。要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己首先不做。在招待来客等方面，始终坚持能省即省的原则，不搞大吃大喝和相互请吃，也本着一切从简原则，不搞形式主义，不搞铺张浪费，尽量把有限财力用于经济建设和社会事业的发展上。

一年中，没有安排亲朋好友接包任何建设工程，没有为了个人利益行贿上级，没有使用超标汽车，更没有利用婚丧事宜借机敛财。

谢谢大家！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 项目经理的个人述职报告篇六

尊敬的各位领导各位代表：

大家好！

在公司领导和各有关部室的热情帮助下，经过项目部全体员工的共同努力，全年承建的各项工程得以顺利进行，在此我代表项目部全体员工向大家表示真挚的感谢。

xxxx年项目部先后承建了燕房路商业街工程、杏花西里设施改造工程、东风小学危房翻建等6项工程，质量、安全、环境全部受控。本人在项目部工作过程中，严格遵守国家法律法规，遵守公司的各项规章制度，敢于承担责任，有较高的组织协调能力和理论联系实际的工作能力，与同志协作共事，较好地完成了各项工作任务。为了更好的迎接明年的生产任务，现将xxxx年全年工作总结如下：

作为项目部负责人，安全一直是我最为关注的重点，安全是根本，是效益的保证。在实际工作当中，认真落实公司和本项目部各项规章制度，加强对施工队的管理力度。针对各项承建工程的实际情况，制定切实可行的安全保证措施，对安全薄弱环节部位进行整治，有效的杜绝了违章作业，顺利的通过了上级各部门和建设单位各项安全检查。全年轻、重伤事故为零。

“质量”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标，工作中我与员工共同探讨，“将质量意识灌输到每一名成员，将质量观念体现到每一道工序”。每项工程都按照《项目管理计划》，

明确质量管理目标，编制合理的施工方案，从材料进场到各项工序施工，严格执行“三控，三检”制，从基础管理上保证了各项工程的施工质量，各项报检、报验合格率达到100%。

进度控制也是降低成本、提高企业效益的重要保障措施。根据施工条件和合同工期，制定科学合理的进度计划。随着工程的进行，在不同阶段编制各层次的进度计划，特殊情况、特殊调整，使进度始终处于受控状态□xxxx年全年6项工程各个节点全部按时完成，顾客满意度达到95%以上。

企业管理的最终目的是效益，所以实现利润最大化也是考验项目经理重要指标。在每一项工程开工前，我都组织项目部进行工程分析，结合多年的经验，制定合理的工期，编制科学的施工方案和人机料计划，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，以创新的成本管理措施，确保了年初制定不超过去年86%的成本目标。

一个成功的团队必须要具备“凝聚力、责任心、荣誉感，归属感”。“80后”是项目部的主要组成部分，年轻人充满朝气，而工作经验不足却是他们不可避免的现实。如何扬长避短，将年轻的朝气化作前进的动力，将这群渴求进步却又略带稚嫩的青年打造成项目部的合格人才，是项目部建设的重中之重。通过自身的形象及温和的沟通交流，首先打消年轻人的顾虑，让他们能够很快的融入其中，有了归属感。其次让他们明白，项目部的成功是全员努力的结果，每个成员都是其中不可缺少的一分子，增加了项目部员工的凝聚力和集体荣誉感。在老同志、老大哥手把手的言传身教下，形成年轻员工人人努力学习技术的良好风气，使他们逐渐能够胜任本职工作，迅速成长为业务骨干。

与主管单位、建设单位的沟通与交流是项目经理的日常工作之一，良好的关系氛围，可以使项目部的各项管理工作更加顺利的进行。创造这种良好的氛围，就必须取得相关单位的信任。在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合

下，通过项目部每一项工程行之有效的施工管理措施，以及验收合格的各项工程，充分向相关单位展现了项目部的管理水平。赢得了外界对华龙公司的充分信任。

在项目部工作管理中，虽然我努力学习公司三合一管理体系的管理手册、程序文件，但是由于自己的水平有限，对各文件精神理解不够，在项目部的各项管理工作中，还没有达到完全彻底贯彻执行三合一管理体系文件的标准。

在各项工程施工中，感谢公司各相关部室提供的及时配合和帮助，使我们承建的各项工程顺利完成。但是我本人感到与公司各相关部室的沟通与交流仍然需要继续提高。

各位领导、各位代表xxxx年又是一个新起点，也是充满希望和机遇的一年。我一定不会辜负你们的希望，带领项目部全体成员，为公司创造更高的效益，赢得更多的荣誉！

## 项目经理的个人述职报告篇七

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的x年即将过去，透过上级领导的帮忙指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于xx年6月份到x公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮忙，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了必须的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展x用户33100户，网上通话用户比



例超过70%，在省x任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将xx年的主要工作状况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身潜力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，务必在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的状况，为了提高自身潜力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的潜力上有突破，在协调关系的潜力上有突破，在组织管理的潜力上有突破，在完成工作的标准上有突破。透过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的潜力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作状况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就务必坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想透过我为个人办理规定以外的业务关

系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在必须程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化推荐，透过不断改善、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，推荐公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的状况，推荐推出了x卡，降低x费，收到了较好的效果。在受领了省x发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省x任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样貌”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成十分不好的影响，因此，在日常工作中，我十分注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，构成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副

职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事无隔夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到十分欣慰。在日常工作，生活中，我十分注意关心、帮忙部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮忙他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，构成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了必须的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理潜力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改善和克服尊敬的各位领导、各位同事：

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忙鼓励，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，因为他们的帮忙、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，用心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、用心开拓市场，较好地完成了年度销售目标。

1、苏北市场全年任务完成状况。

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。

## 2、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，透过我们的努力，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，最后让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

## 3、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，寻找适宜目标客户，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。

## 4、组织今年的销售工作。

用心宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了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。

## 5、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状况，对当月的销售工作进行总结分

析并根据当月的销售状况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐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。

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

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应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状况。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，有的区域能带给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务潜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。

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。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户状况收集、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、职责到人，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，用心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、主动承担职责。

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。在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。