

2023年房屋租赁公司员工述职报告(实用8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

房屋租赁公司员工述职报告篇一

敬爱的领导:

您好!

记得前两周和同学联系,我直接讲到她说:我说不过你了,不跟你说了。哈哈!当时我那成就感就不说了,因为我从来没有说赢过她。在这里看不到其他公司的勾心斗角,看不到老员工欺负新员工的现象,只看得到和谐的气氛、同事们之间的互帮互助,能够感受到他们是真心的帮助对方,是真心的希望对方能够出单,能够拿高工资,在这里,在感动中进步,在快乐中度过每一天,在这里能够感觉到明天的没好,成功者相信看得见!

房屋租赁公司员工述职报告篇二

尊敬的领导:

你们好,时间过的好快,转眼间一年的时间又要过去了,真是时不我待。一年中的点点滴滴,让我回味无穷,有喜有悲,有成功的喜悦,有失败时的泪水,让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长,但我得到大家的帮助实在是太多,相比之下自己所付出的实在太少,深感汗颜。

现在我将本年度的工作情况述职如下，请予评议。

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同事，内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

述职人□xxx

x月x日

房屋租赁公司员工述职报告篇三

公司领导：

你们好！

下达的各项指标和任务，提升了xxxx的新形象。下面，我的工作作一汇报，请领导们审议。

1、综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

1—12月累计发展用户数是□xxxx户；净增用户数是□xxxx户，与同期净增用户数相比较，增长了xxxx□数据业务1—12月累计收入为xxxx万元，完成全年任务xxxx万元的xxxx□与同期累计开帐相比较，增长了xxxx□

2、进一步巩固集团客户市场阵地，积极拓展集团客户领域。

在市公司的统一安排下，结合公司的各项优惠活动，利用我们的直销队伍，针对容城区域内各服装厂、村委会等，进行业务宣传及业务推广，截至12月份，重新签订了g网xxxx家、c网xxxx家大客户，共计发展用户xxxxxx户。通过业务宣传活动，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

3、进一步深化自有营销渠道作用，树立竞争优势，效果明显。以来，为深化落实自有营销渠道作用，搞好渠道建设，我与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到自有营销渠道工作的重要性，深切感受到只有共同努力，凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

的工作已经过去，一年来的工作得以提升，业务的发展跃上了一个新台阶，这些首先归功于是市公司的领导，归功于我经营部全体员工的努力。我作为县分经理，自然做了一些工作，但是冷静的反思一年的工作与学习，对照其他县分的成绩，与市分领导的期望还有较大的差距，我深感到以下几点不足：

1、至今为止gsm业务还未拥有较大市场份额，各项业务未能均衡发展。在公司整体发展上gsm业务要好于cdma业务。在gsm业务方面，我们拥有较大的用户群，但由于欠费用户较多，资费政策偏低，致使人均arpu值偏低，导致了增量不增收，收入降低。要想解决这个问题，提高公司收入，我们必须加强高端用户的发展，同时也要使我们所发展的用户成为忠诚用户。这就需要我们加大用户的维护力度，发展一个保留一个，对离网用户加大挽留力度。从而带动收入的不断增长。

2、与员工们联系和交流的机会较少。加强领导与员工的沟通，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，要在加强与员工及时沟通的基础上，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。

是业务发展关键的一年，发展任务十分紧迫，为此，我们要紧跟省分、市分工作步伐，结合我经营部的实际情况，因地制宜的发展公司业务，确保全年的各项工作指标顺利完成。

1、开展市场调查，抓住机遇，制定并落实切实可行的营销政策。坚持有效益、有区域、有重点的市场优先发展策略，加强对校园市场、厂矿企业市场的分析研究，积极探索，实施有针对性的营销政策。

2、加强经营分析，做好经营工作的效果跟踪与评估。充分利用渠道支撑系统，做好每月营销活动的经营分析和营销效果的跟踪与评估，为下一步营销活动理清思路。

3、加强绩效管理和渠道建设，提高部门经理的综合水平。完善和实施收入服务责任制，不断完善绩效管理体系，细化kpi考核指标，突出关键业绩指标，层层落实考核。加强渠道建设，充分发挥渠道支撑系统在营销活动中的作用。

4、强化基础管理，提升服务水平。为了保证营销渠道的健康发展，我们必须对县城及乡镇的合作厅、加盟店的服务人员进行上岗培训。达到统一形象，统一基础资料，树立企业在营销渠道建设方面的形象。

5、加强内部管理。针对现状，要求各部门制定出有序的工作流程，详细的工作计划，作到责任明晰。任务到人，设立互相监督的机制。

经营部业务发展、内部管理工作的百尺竿头更进一步。

房屋租赁公司员工述职报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

今年以来，本人在工作上勤勤恳恳、尽职尽责，热爱教育工作，关心同事，努力学习，一直在努力提高自己的业务水平，对学生能作到以身作则、言传身教，不仅努力把科学知识传给学生，还把做人的道理传给学生。

积极参加各种科学研究工作，并取得一定的成绩。教授本科生课：计算机网络与通信技术。指导x名本科生毕业设计；与其他教师一道承担了__铁道学院新建学生宿舍智能电费计量系统的研制和12、13号楼供电柜系统升级。结合自己的科研，在核心期刊上发表了x篇论文。

今年x月我从电气与电子分院来到国有资产管理处。由于我在机关工作上是个新手，压力很大。但在处领导及全处职工的共同帮助下，基本上完成了各项任务。

为了能尽快适应新的工作，我尽量多做工作，不懂就问，虚心向其他职工及机关其他部门的领导请教。在很短的时间内就完成了__分院校园网、校园监控、计算机组织结构等实验室、锅炉采暖工程、多媒体教室等一大批基础设施建设项目的调研、采购、施工和验收。开始逐步融入国资处日常工作和团队之中。

在购置设备过程中，充分考虑所购仪器设备在技术上的先进性和经济上的合理性。了解市场行情，掌握厂商供应能力，杜绝采购劣质产品。无论装备一个实验室，还是安装一套设备，尽量协助基层各单位进行配套建设，建成后形成一种实验能力，尽快投入使用。当然，工作中的不足之处也还不少，还需要在进一步加强政治学习的同时加强业务学习。更好、

更熟练地掌握机关工作规律，在工作中严谨负责，更好的为学院建设做好工作。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

房屋租赁公司员工述职报告篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

本人从20__年x月份开始兼任实业公司人事文员至x月份正式调至该岗位工作，至今已有3个月了，在此期间，我努力做到五勤，诚心诚意做好办公室文员的工作，五勤即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤；三个月以来，我不断的学习，以弥补自身的不足之处，力争做到更好，下面，我对这几个月的工作情况作个简要的汇报，以接受公司领导的考核：

一、通过努力学习，提升自身素质

人事文员一职是一个特殊的、多元化的岗位，需要不断的更新知识和提升素质，更要有善于协调的能力，我从最基础的公司发文、通知以及会议记录做起，在业余时间我通过自家的电脑在网络中学习、模拟，渐渐地我的工作得到公司领导的好评；在办公室工作，与领导接触的机会很多，从中感受到了多位领导的风范与工作方法，使我受益匪浅，收获颇多，在此岗位工作时间虽说只有3个月，但我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质与工作能力上都有了很大的

进步。

二、勤奋工作，加快工作速度与效率

自从x月份正式入职以来，我与人事行政经理一起接受了实业公司人事招聘的任务，在这全省民工比较紧缺的时候来说，这个任务有些艰巨，但是我们并没有气馁，多少个骄阳似火的日子，我不断的在各个部门与车间奔波，为在人才市场争取到的新进员工做好适合的工作安排，以及沟通他们的思想，同时，新进员工的厂规厂纪及安全生产培训也在同步进行当中，虽说初涉人事招聘与管理，我自身还有很多工作中的不足，但我为此尽心、尽力、流了汗，也学到不少的工作方法，加快了工作速度与效率。

三、尽心履职，全心全意做工作

在做实业公司办公室文员本职工作的同时，我还要处理实业公司副总经理的日常事务，在工作当中，对领导交办的工作从不计价还价，总是保质保量完成，对自己份内的工作也能积极对待，努力做到;在与其他部门文员与统计的工作协调上，做到真诚对待，学习同事的长处，精益求精。

总之，总结三个月来的工作，我觉得在如此高频率与效率的要求中，我从琐碎与繁杂的工作中学到了很多，不管此次述职能否通过，我将一如既往的工作与学习，也希望公司领导给予我中肯的评价与鼓励，我将继续为公司奉献我的热情与精力，为公司的发展尽一份微小的力量!

公司员工述职报告3

房屋租赁公司员工述职报告篇六

去年，我国证券市场运行环境发生了根本性变化，二级市场大幅下挫，成交清淡，给券商经营和生存带来了严重的困难。

截止十二月末，本溪分公司实现证券交易额32.7亿元，比上年减少4.2亿元，下降11.38%。其中：股票基金交易额为32.06亿元，比上年减少2.61亿元，下降7.5%；国债交易额为6605万元。股民开户数为28403户，新增465户，增长1.6%。网上投资者开户数为2748户，比上年增加693户，增长33.7%。网上交易量为3.3亿元，比上年增加1.1亿元，增长50%，网上交易量占全年证券交易总量的10.09%。全年营业收入20xx万元，比上年减少226万元，下降9.87%。其中：佣金收入为1082万元，占全部收入的52.47%，比上年减少262万元，下降19.62%。全年营业支出为1683万元，比上年减少1073万元，下降38.93%。实现利润333万元，比上年增加185万元，增长125%。全年共清回各项债权资金达820万元。

二0xx年，我公司主要开展了以下几方面工作：

- 1、确立切实可行的经营目标，进一步提高营业部的盈利水平。年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额14.55亿元，其中，股票基金交易额14.15亿元，佣金收入实现463万元；北地营业部完成证券交易额18.17亿元，股票基金交易额17.91亿元，佣金收入571万元。

2、国债业务取得新进展。分公司在年初加大了宣传推行力度。除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

3、大力发展网上委托交易。经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量3.3亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的10.09%，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。

4、债权清理工作取得新进展，到期债券得到圆满兑付[]20xx年的债权清理工作是在债权质量不断下降、清收难度不断增大的情况下取得的，可以说来之不易。一年来，在总公司法律部和清欠办的帮助指导下，我公司业务部同志与法律顾问一起多次奔赴海口、大连、沈阳、佛山、江门等地进行清欠。全年共清回本息820万元。其中包括：江门证券有限责任公司420万元；海口金海岸大酒店150万元；佛山证券有限责任公司220万元；大连万事通公司30万元[]20xx年转让券的兑付压力重之又重。分公司大力开展广告宣传，化解了可能出现的兑付风险。采取多种措施，及时调度资金，圆满完成了兑付指标。1—12月份累计发行转让券27205万元，兑付28060万元。

5、管理工作进一步完善。分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

二0xx年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足□20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

- 1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。
- 2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的'准备工作。
- 3、降低费用，节约开支，动员全体员工开展增收节支工作。
- 4、充分利用龙网优势，大力推行网上交易方式，加大营销力度，逐步降低交易成本，实现经纪业务的低成本扩张。
- 5、认真贯彻落实党的十六大精神，完善和理顺与总公司的党组织关系，开展正常的组织生活，发挥党组织的政治核心作用，团结广大员工，全力做好20xx年的各项工作。

我们相信，本溪分公司在辽证总公司的领导下，通过全体员工共同努力，二0xx年的工作一定会取得良好的效果，为辽证总体的发展，做出我们应有的贡献。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

房屋租赁公司员工述职报告篇七

尊敬的各位领导：

您们好!x年就要过去了，在这里员工xxx向各位领导问好，祝大家新年快乐!如下是我对xx年的年终述职报告：

(1) 对xx年的认识和问题

xx年是一个不平凡的一年，我们经历了2月份50年一遇的冰雪灾害带来的出行不便，经历了3月份西藏的打和砸和抢骚乱带来的震惊，经历了5月份汶川大地震带给大家的逝去同胞的伤痛，经历了8月份胜利召开的北京奥运会和残奥会的激情和喜悦，遏制正在蔓延的国际金融危机给大家带来的丝丝寒意，公司员工述职报告范文。复杂的国际国内环境考验了我们的坚强意志，向全世界展现了大国风采，作为一名中国人，我感到自豪，我感到骄傲。这一年，意味着灾难和伤痛，彷徨和不安。正是这些让我深深的体会到了因该珍惜身边所拥有的一切，珍惜我们同事之间彼此的缘份和友谊，然而从这些系列的震惊与伤痛和这次出差让我感觉自己又成长了不少，从一个不善于沟通和交流变的活泼开朗了许多，从而使我在工作上与同事之间的沟通交流中深刻的认识到自己的不足，总是在工作上固执己见，不听从大家给与的有效意见和见解，与同事之间心理上的不友好等造成了工作效率底、工作效率差等一系列的工作严重问题。

(2) 工作改进与措施及努力方向

当我认识到自己工作上的错误与不足时，认识到这系列的错误给自己工作上带来的严重后果，我以决心努力改进，在工作上同事以一种谦虚认真的态度多多交流沟通学习，取长补短，多听取大家的有效意见和见解，与同事之间建立友好关系，以便提高自己的工作效率，将自己的本职工作做得更好，对工作严肃认真，按时到岗，工作上听从领导安排。休息时间做到劳逸结合，与同事搞好团结。

一年多来的. 工作实践使我体会到，干好办公室工作并不是一件容易的事情，要干好工作就要首先清楚自己所处的位置，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真工作，才能完成好本职工作，进而创造性地开展工作。

我到贵公司上班有一年多了，这一年多是我人生旅途中的最难忘的一程，期间在同志们的关心支持下我很快容入这个集体当中,和大家一样成为贵公司的普通员工,做好录入工作和xxxx等工作，几月份公司进行xxxxx学习培训并使用xxxx软件画图。在今年xx月xxxx在xxx成立xxxx公司后，使我们在工作中学到了更多的知识，并很快的运用到工作中。在此感谢公司领导给我的机会让我向美工发展。

(1) 工作内容

xx省略

(2) 工作完成情况

岁首年终，我静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。在工

作这一年来，在领导的关心和帮助下，在全体同志们的支持配合下，我服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。我相信每个人都怀揣着一个梦想，梦想引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，我的梦想那就是与公司一起飞翔。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

述职人□xxx

x月x日

房屋租赁公司员工述职报告篇八

尊敬的厂领导：

从入职的第一天开始就被xx的文化背景深深的吸引着，直到现在感觉依旧，在此很荣幸能成为xx的一名员工。以下通过几个方面来总结自己这段时间的工作表现及认识。

入职以后发现同事大部分都是从学校刚毕业的学生，也有一部分和我一样有着一定的工作经验，纵然每个人的人生观，世界观截然不同，可是作为同事，协作共建是必须中的必须。经过短期的磨合后，渐渐发现原来每个人都有自己的两把刷子，很庆幸能和有意识的人合作。能否生产出来合格的产品，良好的工作态度起着至关重要的作用。

敬业爱岗是员工最基本的素质体现，这一点我在日常的工作中能够充分认识到并做到，只有这样才能保质保量的完成车间生产的任务，完成车间生产的同时，车间领导对5s也很重

视，整理，整顿，清扫，清洁，素养五大执行标准。生产出合格的产品需要很多环节，每个环节都必不可少，这需要部门与部门之间的沟通与协作。完成领导分配任务的同时，不仅是对本职工作的认同，同时自身的能力也得到了发挥。人有无限潜力，希望在以后的工作中再接再厉，完善自我。

在来年的工作中，继续保持着高度的责任心和责任感，为生产出合格产品贡献自己微薄的力量。安全生产也是不容忽视的问题，始终保持清醒的头脑工作，不可麻痹大意。希望能在来年的工作生活中百尺竿头更进一步。

文档为doc格式