

# 2023年经营部副经理述职报告 经营部述职报告(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 经营部副经理述职报告篇一

尊敬的领导和各位同事：

大家上午好，下面由我进行20xx年度的个人述职。

截止到当前，经营部本年度共签订合同1504.92万元，开票1272.65万元，回款1283.35万元。其中个人签订合同424.84万元，开票446.40万元，回款211.92万元。较年初制定的经营目标，合同完成率75.2%，开票完成率90.9%，回款完成率91.7%。

回款上，在年初设置了专人负责，每月开应收账款会议，以及未按时回款者内部通报等一系列措施下，回款率较去年有了不错的提升。但是11人的经营团队，合同额1500余万，人均合同只有136万元。业务提升不上来的主要原因是：新业务人员，业绩出不来。老业务人员，业绩没办法突破。

我们要求变。一方面是新业务人员，不能用传统业务发展的思维来带，他们不仅要学消防，电力设计，还要学新能源，电力施工和其它新类型的业务。多个业务渠道并行，才会有多方面的业务来源。因此，在接下来，我会给新员工的培养制定更为详细的学习计划和对应的考核，确保他们在市场开拓的过程中，有思路，有方向，有基本的技术知识储备。

另一方面是老业务人员，省外的三名同事，业务起源于工程部，因为对消防熟悉，所以就容易固守于消防业务的开展，电力设计业务和其它类型业务迟迟没有推进。加上市场消防业务量的缩减，要想突破业务量就难上加难。其实，省外的同事有更广阔的发展空间，因为负责的是一个省份，可以直接对接省公司，物资部□xx每年六个批次的物资标，是有足够业务量的，而且区域内的各个地市也有择优选择的空间。明年省外业务的工作重点，是在稳定当前业务的基础上，突破物资口和设计口，而我也拿出三分之一的精力，用在省外市场的开拓上。

省内的同事，在一个市场出了业务之后，因为关系已经建立，就容易固守于这个市场。我们是应该深耕于市场，但并不是要死守于市场。一个市场总的业务量毕竟有限，将一个市场做到90%占有很难，但是将两个市场同时做到70%占有，却是极有可能的。我们前期在市场开拓过程中，是要深耕在一个市场，开发客户，开展业务，但当业务量上来之后，想要进一步发展，所要投入的时间精力将会很大。省内的同事们，需要利用当前的关系网，走出当前业务的舒适区。要勇于去搞定高职级的客户，敢于去开拓新的市场。

就自身业务来说，个人的市场涉及省检修□xx□xx地市和发电企业等。对接的部门，涉及发策、运检、检修公司、后勤、综服和设计院等。业务类型涉及消防安防，电力设计，前期规划，项目后评价，光伏新能源等业务。今年也在施工项目管理过程中，积极学习电力施工专业知识，为之后的电力施工业务开拓做相应的知识储备。总的来说，只有市场面打开，业务渠道展开，业务类型铺开，业务量才有可能不断突破。

经营部接下来的发展方向是，在守住已有消防业务的基础上，积极向新能源方向靠拢。消防市场虽说在缩减，但变电站和大楼的消防维保每年都还有不少的体量，并且经过几年消防设备的损耗后，还会有新一轮的消防改造投资。新能源正处在发展的窗口期，有大量的电力设计和电力施工业务，我们

要把握这个机会，在新能源市场中占有一席之地。这也就需要我们一起努力，不断学习，不断提升自身的业务水平。我们的市场区域很大，同时我们还需要更多优秀伙伴的加入，与我们一起，携手并肩，开疆拓土。

我的述职完毕，谢谢大家！

## 经营部副经理述职报告篇二

依据《保密法》、《合同法》、《集团公司对外合同管理办法》、董法字[20xx]21号《开滦集团公司合同协议起草与审核要点(试行)》、《荆各庄矿业分公司对外合同管理办法》负责审查对外签订合同、合同档案及合同专用章的管理，保守企业秘密。本年度我公司对外签订经济合同60余份，比20xx年同期减少20余份，。在签订过程但中我部门负责对合同的审查及管理，大部份合同的条款格式及合法性都很过关，特别是合同条款齐备，杜绝了以往个别合同缺乏违约责任条款和争议解决方式条款等，合同标的额书写规范，但个别合同签订日期没写清楚，另外在签订过程中还有补签的现象，增大了企业风险，也是违反集团公司规定的，我部门也都及时向有关部门及公司领导提出了法律建议，防止此类事情的发生，要求必须先订立合同后开工，防止给公司带来不必要的损失。在合同管理方面，按照集团公司要求，建立了合同台帐，清晰明确的记录了每份合同的签订时间、标的、对方名称、审批领导、代理人、盖章人、履行情况等，并将合同归档，存档保管。

依照《开滦（集团）有限责任公司工商企业登记内部管理暂行办法》，负责本公司的.营业执照变更及年检[20xx年开始施行公示制度，我及时参加了关于公司网上公示的会议，6月分之前做好我公司的工商网上公示工作。再者就是按时参加了工商局组织的各种会议，参加了企业信用管理协会的各种活动，保持住我公司的重合同守信用理事单位的光荣称号，

增强了我公司的社会信用指数。

依照《省国资委所出资企业重大法律纠纷案件管理暂行办法》，《诉讼仲裁复议案件管理暂行办法》。代理本公司诉讼仲裁案件及管理。及时应诉、举证，同时加强与司法机关、仲裁机关、公证机关的沟通，真正做到依法治企，通过司法为企业保驾护航。20xx年我公司只有2起新发仲裁案件，说明从各级领导到职工法律意识明显加强，加大了法律风险管理，提高了把涉诉事件消灭在企业内部各管理层面的水平。

我部门作为法律事务部门对公司领导提供积极的法律支持，配合信访办、组织人事部、综合治理办公室等部门，对信访人员积极认真接待，耐心作出解释，尽量把问题解决在萌芽状态，让公司领导放心、安心，把精力集中在安全生产及经营管理当中。

明年公司形式不容乐观，煤炭产量会有所下降，公司对外签订合同数量也会有所减少，职工工资水平也会减少，这样就会对职工心里产生消极的影响。因此，涉诉事件很可能会有所增加，所以工作重点应放在诉讼、仲裁案件及涉访管理上，企业经营及人力资源管理应加大法律风险意识，在深刻领会集团公司相关政策的同时，更要按照国家法律规定从严治企，同时做好对公司员工的法律知识宣传教育，使职工在公司经营状况不佳的情况下，更要踏实工作，少犯错误，和公司共度难关。

综上所述，本人围绕合同管理、工商管理、诉讼仲裁案件管理及年工作思路和工作重点等工作做了重点回顾与总结，为了能在以后的工作中吸取宝贵经验，把工作做得更好，特作此工作总结。

## **经营部副经理述职报告篇三**

经营部述职报告怎么写呢？不同的工作有不同的写法，我们

看看下面的电力经营部个人技术总结报告吧！

### 一、加强标准设备管理，确保量值传递的准确性。

我们常说计量表计是电力企业经营活动中的“秤杆子”，那末标准计量设备则是校准“秤杆子”的工具，对电力企业具有非同一般的重要性。我局共有标准设备19套，为保证这些设备稳定健康运行，我主持建立了标准计量设备台帐，明确专人管理，定期送检，避免超期服役。对性能不太稳定的便携式单相表校验台，我们每年由生产厂家维护一次，不定期与其它标准做比对，出现问题及时解决，以免造成严重后果。20xx年我们共送检标准设备12套，由于工作到位、措施得力，送检合格率达100%，深受电研所领导的好评。

### 二、搞好表计管理，维护供用电双方的合法权益。

通过营业性普查，我们建立了表计台帐，将计量表计纳入规范化管理。我们确定了电表校验工作流程，由专人对台帐实行动态管理，以保证台帐与实际相一致。表计在校验前先核对台帐，登记工作记录，校验中由微机自动记录误差资料，校验后由专人更改表计台帐；若需换表则出据《计量装置更换记录》，并根据实际情况出据《计量装置退补电量报告书》。这样做的后果，有效的遏制了个别人通过电表做文章、为个人谋私利的不良行为。为保证电表校验质量，我们实行电表校验终身负责制，电表只要被确定为人为调整不合格误差，不论时间多久，都要追究校验人的责任，决不姑息。20xx年，我们共校验电表4741块，电流互感器4814块，超出计划任务56.7%，为全局降损节能提供了技术支持。

### 三、狠抓母线平衡管理，消除线损管理的盲区。

负荷情况，我都坚持实事求是、力争将真实的第一手资料调查清楚，为领导的决策提供可靠的依据。此外，我还将现场调查作为自己深入基层、接触第一线的难得机会，通过现场

调查，为供电所的同志们解决实际问题，同时也丰富自己的阅历，补充缺少的知识。20xx年，我们共调查线路30条，台区8个，纠正错误接线11处。

#### 四、优化无功配置，为降损工作提供技术保障。

无功管理是线损管理中的一个重要环节，对于无功管理，我不满足于供电所报几张表、填几个数字，而是全身心的投入到这项工作中去。我一方面深入实际、多次到北沙、东阳、大步村等地，从改正无功表接线入手，帮助供电所人员测量用户的无功状况、为用户确定无功补偿方案、检察无功补偿效果；另一方面查阅相关数据、了解无功补偿最新动态，不断补充自己的头脑，为我局无功补偿工作寻求切实可行的工作方法。通过不懈努力，供电所的同志们及不少用电户对该项工作的认识不断提高，去年共增无功补偿量近10000kvar。

#### 五、完成的其它工作。

一年来，我除完成以上几项工作外，还配和其它科室完成了农电工考核、汛期扬水机站设备检查等其它工作，不再详述。以上便是我一年来的工作情况，虽然取得了点滴成绩，但不足之处显而易见，今后我将全力改正缺点，认真学习专业技术知识、提高个人素质，为圆满完成所承担的各项工作的打下良好基础。

## 经营部副经理述职报告篇四

我是20xx年9月1日来公司报道，截止目前已工作三个月，主要负责运营部的医疗质量管理和病源建设工作。目前工作正在按时间节点完善和执行中。我在公司领导的正确指导下，在同事的帮助下，使个人素质和工作能力有较大的提高。做为运营部经理，深感责任重大，有干好工作的强烈使命感，又深知能力有限，怕辜负领导和同事们的信任，借此机会，谈几点个人的认知和一些想法，与大家共勉，不当之处还请

大家批评指正。

## 一：融入

面临一个新的机构，有他独特的机构文化和战略定位，怎么能尽快融入到公司来，融入到大家庭中，接受公司新的理念和企业文化，是面临的首要问题，通过三个月和同事们的友好相处及各部门的相互配合，通过对公司的系统化调研，现在对公司及各机构已经有了一个充分的了解，认知，并能融入到各个工作环节，为今后工作顺利开展打下良好基础。

## 二：加强学习

公司运营部也是一个新部门，在陈总的带领下，从无到有，从建立到正常运转，从基础工作到专项工作，按照公司业务规划已开始正常运转。因之前对运营部的整体工作经验不全面，通过公司领导的无私帮助，耐心指导，给我提供了好的工作平台和学习机会。同时也认识到自己的不足之处，通过自有经验基础和向领导的请教及阅读相关书籍，找到了学习的方法和技巧，相信今后通过自己不断的认真学习，虚心请教，一定能提升管理能力，更好的做好本职工作。

## 三：对本 ze 工作的管理

工作初期，面对全新的工作环境，对工作里不出头绪，抓不住重点，也曾经彷徨过，尤其是做公司对各医疗机构的综合大检查当中，我分管的是医技工作检查，之前对医技科室的了解不多，做为检查和发现问题的角色，责任深感重大，但是在公司的信任，领导的帮助，同事的理解下，是我充满信心，并熟悉和掌握了医技科室的具体工作状况，管理环节容易出现的漏洞，考核指标的重要依据，为医院整体运营管理打下良好基础。

通过领导的言传身教，逐渐对分管的医疗质量管理和病源建

设工作有了快速的认知，因为医疗质量管理和服务是机构发展永恒的主题，更是运营工作的重点，通过坚持以患者为中心的服务理念，在公司领导的大力支持下，部门颁布了医疗质量管理条例，通过对管理条例的认真学习和认识，为下一步规范公司旗下各医院及社区服务中心质量管理打下了良好基础，通过以后对医疗质量管理条例在、各机构的落实，监督检查，持续改进等工作开展，全面提高各机构医疗质量管理。

病源建设工作：面临新的竞争局势，怎样增加各机构的病人初诊量，采用哪些方法方式，怎么通过单病种技术经营打造传统营销模式，怎样让医疗通过互联网模式快速成长，也是我工作项目的一部分，通过近三个月的了解，对机构的病源建设工作有了一个初步认识，自己也有信心通过系统化管理，未来在病源建设方面发挥管理优势。目前病源建设还在初期梳理阶段，针对公司护理院的病源建设还在跟进落实中，通过病种定位，患者定为，目前护理院的病源在稳步提升中。

专项工作开展：因公司发展模式需求，医技科室和部分医疗科室处于模块化管理中，怎么提高模块化的复制能力，是模块化真正发挥价值，也是我工作开展的一个重点项目，通过对模块化目前的问题分析，找出管理瓶颈和解决办法，目前针对中医科，口腔科，大桥内科，社区全科进行了思路梳理，今后会针对具体专案做进一步的工作完善。

#### 四：不足

通过三个月的工作开展，也明显看到了自己的不足，之前对个体医院做具体工作，现在是对集团下属各医院做运营管理，两者虽有相同之处，确有更大管理差异，从定位，思路，工作方向都要有重新认知，学习。深知自己在今后的管理工作中还需要不断学习，不断完善，适应市场经济体系下的民营医院发展。



## 五：希望借此述职契机

虚心接受领导和同事们的批评和帮助，努力学习，勤奋工作，以优异的工作业绩为公司运营发展增添一份微薄之力。

## 经营部副经理述职报告篇五

xxxx年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场经营工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场经营策略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来,为保证各项目标的完成,我从以下几个方面开展了工作:

### 1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

### 2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行首问负责制提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对我客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因□xx区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

### 3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的500万营销、积分换机等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是xx区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份xx中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

#### 4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司乡乡有合作，村村有代办的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

#### 5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估。

使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在精细二字上下工夫，重新制订了业

务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

## 6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对帐单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对

工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。

4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。