

2023年企业述职报告说 企业述职报告 告(优秀8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

企业述职报告说篇一

集团公司董事会：××××年是xx公司在沿袭近××年的国营企业体制后，按照现代企业制度，经过重大调整、变革，在全新体制下运行的第一年，我有幸亲历并蒙董事会信任，受聘为集团公司副总经理兼xx分公司经理职务，现就一年来的履职情况报告如下：

企业经理××××年年度工作述职报告

集团公司董事会：

××××年是xx公司在沿袭近××年的国营企业体制后，按照现代企业制度，经过重大调整、变革，在全新体制下运行的第一年，我有幸亲历并蒙董事会信任，受聘为集团公司副总经理兼xx分公司经理职务，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整、转变观念，适应新体制下企业经营管理的需要

×、当好配角、演好主角。作为集团公司副总经理，当好总经理助手，严格按照管理程序，履行好分管工作职责，协助总经理经营管理的正确决策，就分管工作向总经理负责。作

为xx分公司经理，严格按照授权经营管理范围，带领分公司领导班子和员工队伍，围绕集团公司下达的年度工作目标和企业发展的需要，开展卓有成效的经营管理工作，向总经理负责。

×、加强自身建设，树立以德治企的管理思想。作为企业管理者，努力革除长期以来在国营企业体制下的官本位思想，把自己从企业领导的定位中解脱出来，以企业经理人向出资人负责的积极态度，加强自身素质建设，培养正确的价值观、人生观，以积极、健康、饱含热情的工作态度管好班子、带好队伍。

二、以人为本，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

×、人是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取请进来、走出去、老带新、先带后等多种形式的学习教育培训方法，基本实现全员计算机持证、技术岗位全员持证，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，一批基础好、具备一定专业水平的员工分别取得和晋升了技术职称和职业技术等级，企业整体文化业务素质得到全面提升。

×、坚持以行导之，以情动之，以德为之的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用，在企业建立正确的人际工作关系和处事方法，有效的化解工作矛盾，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强企业凝聚力。

三、创新、务实，构建适应企业经营管理需要的新机制

×、按照简捷、高效、适用的原则，科学设置管理层次和职能，建立事业部制的中层管理机构，完善班组逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化部门职能作用。

×、采取组织考察、群众推荐、员工自荐相结合的方式，以上者为闲，能者居中，工者局下，智者在侧的管理经典，重视人才发挥能人作用，选拔企业中层管理人员，提升了管理人员的综合素质。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、班组长、职工在新体制下的双向选择聘(任)用机制，签定了期限为一年的职工上岗协议书和职务聘任书，月度、年终考核，优胜劣汰。

×、完善了考核办法及薪酬制度，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照多劳多得、按劳取酬的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献适当拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作积极性。

四、目标明确，企业各项工作全面协调发展

×、加快储配站工程建设步伐，积极主动的准备前期工作，按照政府的统一安排部署，目前完成了土地征用，消防道路的修建及其各项评估报告和比选工作和燃气管道的铺设，工程即将进入实质性工作，力争在今年×月底全面竣工。

×、增强企业安全管理系统投入，培育企业预警机制，加大安全检查力度。今年企业投入资金建立了gis管网地理信息系统，形成了完整的xx地下管网数据库，便于科学评估运行管网的使用年限及管网结构，为管网安全运行提供了有力的数据支撑；增添了的加臭装置及远程监控系统，增强了安全管理的规范化和科学化；配合气象部门对天然气运行场所和公司公共场所进行了防雷设施的专项检测安装，保证了设施设备的安全性；组织开展首次安全应急预案演练活动，检验和培养员工队伍安全意识和应急抢险救援能力。作为集团公司安全工作分管负责人，组织进行了专项安全检查和隐患集中整治，对各集团公司下属的场站、施工作业现场进行安全监察

管理，并组织开展安全宣传日活动，提高市民的安全意识，杜绝安全事故，确保公交营运、供水、供气安全。

×、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的设计和安装企业资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业工程安装资质，并按照《特种设备监察条例》的要求，一方面对公司在用特种设备办理和完善注册登记手续，使其合法化。组织职工参加技术监督部门举办的特殊岗位操作管理人员培训班，使参与特种设备管理和操作的员工取得设备操作许可证，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

×、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照**省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(*建发〔××××〕×××号)文件精神，以及《**省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请××个乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。对年内出现的供气区域内其它安装单位安装天然气一事，坚决的予以制止，发现情况的同时及时汇报并采取相应办法，***村等，都得到了圆满的解决。

×、围绕集团公司下达的工作目标任务，转变思想观念，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止××××年底安全供气××××万m³，完成年度责任目标的×××.×%，同比增长×.×%；经营总收入××××万元，完成年度责任目标的×××.×%，同比增长××.××%；实现经营利润×××万元，完成年度责任目标的×××.×%，同比增长××.××%；供气输差率×.××%，比年度责任目标下降×.××个百分点，较去年下降×.××个百分点；新增天然气用户××××户，较去年增加×××户。

五、存在的问题和今后努力方向

×、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

×、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

×、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

企业述职报告说篇二

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮忙，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对**肃然起敬的同时，也为我有机会成为**的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的努力，各方面均取得了必须的进步，现将我的工作状况作如下汇报。

一、透过培训学习和日常工作积累使我对大发有了必须的认知。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，个性是对化纤行业几乎一无所知。透过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了必须了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻

**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情用心、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种用心豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作潜力得到了必须的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是（1）负责公司培训工作；（2）负责工伤保险工作；（3）办公室部分写作和临时工作。透过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达潜力、流畅的文字写作潜力、较强的组织领导潜力、灵活的处理问题潜力、有效的对外联系潜力、大型活动的策划及筹备潜力。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改善方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更

能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，透过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点推荐。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期就应从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，个性是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样能够开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，个性是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

企业述职报告说篇三

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中

能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提升工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人xxx来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了xxx的贷款申请，xxx再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提升经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，

但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提升不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是 处理问题时工作方法需要改进。新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提升自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提升，做出自己应有的贡献。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

企业述职报告说篇四

大家好！承蒙公司和员工同志们的信任，我20xx年由财务部部长升为副总，分管财务部、办公室、综合计划部工作。在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己20xx年的工作状况向领导、代表和员工同志们作如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、尽心尽职，全面完成工作任务

（一）财务部工作

1、关注各项税收优惠政策，用心争取各项税额减免。我们取得了高新技术企业所得税优惠政策的批文，该项税收优惠政

策使公司所得税税率由25%降为15%；我们成功协助欧晶公司获取西部大开发税收优惠政策，此举获得了10年的税收优惠政策，税率从25%降为15%；我们协助完成政府各项补贴，所得税回到、土地资金回到共计1000多万元。

2、发挥二级成的管控作用，监督管控生产□20xx年对光伏行业来说是一个重要转折的一年。在形势严峻下，我们思考的问题是更好的活下去；应对形势的好转，我们思考的问题是更好的活，这就回到一个企业建立的基本目标上，即实现企业利润最大化。我们都明白：利润=收入-成本，在产量可控的条件下，收入直接由市场价格决定，市场价格是我们无法直接控制的，所以要想提高利润，只能从降低成本着手□20xx年年初，二级成本核算的理念正式在光伏实行，首先财务部与各部门共同制定了辅助部门费用与三项费用的分配原则，并且提出了制造部模拟利润的概念，因为没有经验可循，这项工作还属于摸索状态没有大的进展，也没有起到预先设想的作用。

鉴于以上思考，二级成本核算工作由车间转移到财务部，并在具体工作中进行指导推动二级成本核算工作进一步发展。在单位各部门领导的大力支持下，三季度二级成本核算工作迅速在单位上下顺利进行，光伏从上到下掀起一股“降成本、提效率”的热潮，该思想也迅速深入人心，车间员工也认识到降低成本的重要性，自觉在工作中处处节省，在不影响生产与产品质量的前提下，从领料数量、使用以前闲置物资、低耗品消耗等方面着手，到达降低成本提高本部门效益的目的。能够说二级成本核算工作取得了很大进步，实现了从单纯的账面反应数字到实际指导车间工作的效果，阶段性地到达了期初设计此次工作的目的与效果。

（二）办公室工作

1、提高办公室工作的实效性。我要求办公室加强规范化建设，加强对重要活动、重要文件、重要会议、重大事项以及上下

左右、内外工作关系的协调，对各项工作进行科学而又精简的安排，做到高效、优质、针对性强，确保公司日常工作正常有序，上情下达、左右联络通畅，为圆满完成各项任务带给可靠的保障。同时坚持程序层层审签制度，确保办文质量，维护文件的严肃性和有效性。

2、全面落实降低招待费的措施。透过厉行勤俭节约，反对铺张浪费□20xx年实际发生业务招待费xx万元，比20xx年xx万元减少了xx万元，同比下降xx%□

3、及时更换了通勤车。公司原先的通勤车辆状况差，半数以上的车辆没有保险也未进行年检，更换通勤车后，有效提高通勤车辆的状况，节省了车辆费用，每月下降6万元，全年共节约费用70多万元。

4、规范管理废品。透过重新规划废品区域，进行栅栏围设，更换废品收购的合作方，重新签订《废料收购合同》，杜绝跑冒滴漏的现象，废纸箱、废泡沫、废塑料给公司增收24万元/年，废泥费用每月节约15万元左右，年节约180万元左右，为公司降本增效工作作出了必须的贡献。

5、做好厂房修缮工作。办公室配合公司第一个“百日计划”，用心进行厂房修缮与公共设施维修工作，完成修缮事项共计367项，有效提升了公司的形象。

（三）综合计划部工作

1、加强采购工作管理。做到根据公司生产工作需要，认真制订采购计划，确保计划的严谨性，从源头控制好采购物资，以提高采购工作效率和降低各项成本。

2、推行定额消耗和以旧换新的物料领用制度。公司制度里应对各部门各项消耗都有明确的标准□20xx年我们按照公司制度与各部门签订定额消耗职责书，透过事后监督，运用增减利

分析，对车间成本进行环比分析，逐项分析查找造成成本异常的原因，努力降低生产成本；同时实行以旧换新的物料领用制度，堵塞材料消耗漏洞，提高公司经济效益。

3、规范供应商管理。从供方的选取、引入评审、分批使用、合格供方的评定、到最后供方的业绩评定，我们都设置专门的人员进行管理，确保供应商的资质，确保所采购的材料价廉物美。对于优质供应商，我们与其签订框架协议，建立长期互惠供求关系，为公司生产经营工作发展带给保障。

4、提高仓储空间利用率。自物资大楼投入使用后，4层仓储空间共配置496组立体货架，并于20xx年5月中旬完成全部安装、货物上架、货位标识、配套物料卡等工作。规划各类物料储存方案，达成物料可视化管理目的，有效提高仓储空间利用率。

5、强化物流体系管控□20xx年6月推行人流物流分离管理后，实现叉车车间内外配送区分，透过有效调控周转时间，调整各事业部送货时间点，减缓高峰作业强度，减少物流环节人员及资源的浪费；并在长距离运输时引进“拖车”配合完成运输，提高了5-8倍的运输效率，做到了服务支持的及时、有效、到位，大大减少物料运输及等待时间。

6、呆滞物料消耗，降低库存。我们将库存产品归类分析与环欧国际协商集中出货，清理产品库存积压物资□20xx年三、四季度共销售呆滞硅棒xxx吨。

7、及时有效管控物流运输成本。我们根据成本控制方案，达成降低销售费用的预期。透过降低保险比率至0、01%，降低保价费用，提高货物的申明保价价值，提高产品运输的报验性。同时透过引入新物流公司的方式，压缩原有物流公司运费，目前陆运单价0、5-0、9元/吨，公里降幅5%-10%；思考交付时效性部分客户运输方式为陆-空-陆，（硅片陆运北京转空运至上海陆运至客户端），按照现有出货方式（散货：

整批=2/3)，可降低整体物流费用的3、1%-5、1%。

二、严格要求，培育良好工作作风

我严格要求自己，加强作风建设，一是认真执行民主集中制，开展批评与自我批评，加强思想情操修养，做到厉行勤俭节约，反对铺张浪费，树立自身良好形象。二是在工作中承担自己的职责，要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，尽心尽职工作，努力完成各项工作任务。三是加强自己执行力建设，要求自己遵纪守法，不折不扣执行公司制度，善于把公司的精神落实到具体工作中，力争取得更大成绩，推动各项工作发展，努力获得大家的满意。

三、严以律己，确保自身清正廉洁

我是公司副总，手中有必须的权力。我始终把手中的权力当作职责，把用好权力作为对自己最基本的要求，做到率先垂范，以身作则，严格执行党风廉政建设责任制、《廉政准则》和有关反腐倡廉规定，坚决杜绝一切不廉政行为，防微杜渐，把工作和生活中的小事小节与反腐工作联系起来，扎紧篱笆，决不让腐从小事小节上发端，做一名深受大家拥护的清正廉洁干部。

四、存在的不足问题

一是学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，透过学习指导实践不够。

二是大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有必须本位思想，大局意识不够强。同时与部门员工的联系、沟通还不够紧密，有时了解状况不够全面，征求意见听取推荐少。

三是创新意识不强，我能够认真负责按照公司领导意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，工作业绩不够大，缺少工作特色和亮点，必须程度上影响了工作的进一步发展。

四是成本控制方面，增减利分析仅局限于数据分析，未能对车间成本起到导向性的管控作用，分析方法和思路无突破性，财务、人力未能发挥强力部门的作用；设备调试、改造、研发方面缺乏总体的计划性，基础数据支撑性较差，工作处于被动状态。

五是资金管控方面，因内部回款及资金池调配资金的影响，资金计划制定后不能有效实施，后期资金计划逐步流于形式，未做到全面监督和统筹；辅料接收入库周期较长，难以对部分物料实时库存、消耗做到有效管控。重型货架已全部安装，存货量有所上升，但是对于货位管理，没有找到方便、快捷、高效的物流解决方案，载具无法统一、堆高工具作业效率较低。

五、今后努力方向

一是勤奋学习，提高思想认识。我要做到认真、勤奋学习，学好党的十八大精神，学好公司的工作精神，学好科学文化与业务知识，提高理论水平和工作本领，争做学习型干部，切实做好自己的本职工作，努力为公司发展作贡献。

二是勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握公司领导的工作精神，按照公司领导要求全面做好分管的财务部、办公室、综合计划部工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

三是遵纪守法，确保廉洁自律。我在工作中要贯彻执行公司有关党风廉政建设职责制的统一部署，按照“职责到位、监

督到位、追究到位”的要求，明确自身职责，理解群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得公司领导和员工群众的满意。

我的述职报告完了，谢谢大家！

企业述职报告说篇五

尊敬的考核组领导、各位领导、同志们：

大家好！

20xx年4月底，受公司党委厚爱及公司广大团员青年的支持和信任，我被从基层抽调回公司政治工作部担任公司团委书记，具体分工负责公司团委工作，同时协助做好政治工作部相关工作。10月底，随着公司组织机构变动，原新闻信息中心宣传职能划归政工部后，我又兼管公司宣传工作。现将我个人年度工作及自身廉洁情况进行汇报如下：

首先，作为一名党员干部，一年来，我能够以党员标准严格要求自己，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和组织决定、决议，具有大局观念和团队精神，同时作为机关人员，我将自己的工作定位在围绕党委工作重心，着力于服务基层、服务一线和服务于广大团员青年上，对待工作踏踏实实，对于属于自己分内的工作从未有过推诿扯皮现象，并且能够发扬民主作风，在日常工作中，能够主动和部门内部及相关部门领导及员工进行有效沟通和协调，以求进一步推动工作的有效开展。

廉政方面，本人一年来能够自觉遵守各项法律法规和公司的各项规章制度，没有违法违纪行为，也从未接受过任何人任何方式的馈赠和礼金、礼品等。

在学习方面，虽然本人目前已经步入领导岗位，但我深知自

已在理论和实践经验两个方面都远远没有达到工作岗位的要求，所以，学习对我来说就显得尤为重要，同时，我一直信奉“勤能补拙”这一道理，为尽快提高自己的业务水平、掌握本岗位理论和相关知识和弥补个人专业知识的不足，我经常利用业余时间自觉加强相关知识的学习，另外，值得我庆幸的是：机关处室领导都是我的老师，日常工作的接触中，他们能够及时指出我的不足并对我的工作提出了很多指导性的意见，当我工作中遇到困惑时，他们也能够及时帮我指点迷津，使我及时找回做好工作的信心和决心。同时，部门内部尽管人员比较紧张，但大家都能充分发挥个人长处，尽心尽力，积极相互配合做好部门工作，用行动给了我莫大的鼓舞和支持，使我进一步增强了做好工作的信心！

工作方面，能够按照年初公司党委和团委工作部署与安排，逐步有效地开展部门各项工作。总结起来，主要有以下两部分：

1、五月份，进行了团员青年“奉献在岗位”工作开展情况的总结，评比表彰了一批优秀团干、优秀团员、青年岗位能手、优秀辅导员和优秀少先队员，进一步激励了广大团员青年立足岗位做奉献的热情。

2、六月份和11月份，分别进行团员青年普查，初步了解35岁及以下青年人员现状，逐步建立健全了部分基层团组织，加强了基层团组织建设和团干部的培养教育工作。

3、六至七月份，举办庆“七一”摄影比赛，征集摄影作品100余幅，评出获奖作品近20幅并放入橱窗进行了展示，作品透过社区生活、职工风采、情感瞬间、公司新貌等不同角度充分展示了电建职工风采和公司生活小区建设的日新月异。

4□xxxx被共青团中央和国家电力公司联合授予“青年文明号”，11月份完成网上注册。

5、顺利通过了xxx□xxx两个省级青年文明号的复查，推荐xxx□20xx年度xx市青年文明号、推荐xxx□xxx两名优秀团员青年为市青年岗位能手。

6、10月份在全体团干中开展青年理论研讨活动，征集理论研讨论文10余篇，11月份，推荐两篇论文(《新时期电力施工企业青年活动载体探析》、《青年文明号活动与青年人才培养》)参加xx省思想政治研究会青年专委会，其中前者荣获二等奖。

7、联合相关部门开展“导师带徒”活动，为新分配大学生提供良好的学习和发展平台。跟踪关注活动开展情况，及时和部分大学生沟通交流，了解他们的心声，帮他们解决了部分思想问题，深受新分配大学生的欢迎。

8、联合办公室对公司机关人员工作证统一进行了更换，由我设计制作的新版工作证受到广大职工的欢迎，现已在多个基层单位推广实施。

9□20xx年，共组织开展以粘盆、焊盆、健康咨询、修自行车等项目为主的“阳光社区青年志愿者在行动”主题服务活动12次，面向社区服务广大职工及家属，深受好评。

1、公司全年共编辑出版公司内部刊物□xxx□23期计136版，消息、通讯、散文等560余篇，40余万字，发行量近5000份；橱窗更换100余期；设计、制作各类展板100余块；制作新闻网页500余个，重大活动及时在公司局域网上发布；在地市级及以上刊物上发表各类文章、图片65篇幅。

3、配合参与了xx□xx等新开工工程的开工前宣传筹备工作和开工仪式的策划实施工作。前段时期还参与了xxx项目部的宣传策划工作。

4、11月份，推荐两篇论文(《浅谈企业竞争力》、《信息技

术在思想教育工作中的应用》)参加华中政研会，分别荣获优秀论文奖和论文奖。

5、组织参加市委举办的“xxx”纪念邓小平同志诞辰xx周年征文活动，共推荐论文四篇，其中xxx撰写的《邓小平理论发展观》获二等奖。

6、围绕统战工作进行了台胞台属的普查并组织进行了统战知识答题，联合办公室在市火车站广场进行了“五四普法”活动的法律事务咨询和板报的展示。

7、顺利通过省级文明单位复查工作。

以上是本人对xx年度工作的总结汇报，如果说以上这些也算是我工作中的成绩的话，我要感谢机关处室师傅们对我的关心和帮助、感谢部门内部员工对我的信任、理解和支持，感谢公司党委给我提供了这样一个学习和提高的机会。同时，我也深知自己还有很多方面做的还远远不够，新的一年，我将一如既往地用更加务实的工作来回报公司的信任和员工的支持。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

企业述职报告说篇六

尊敬的领导：

您好！

20xx年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助鼓励，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xx产品的合作者，因为他们的帮助、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，积极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、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核方法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元增长率为xx%□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根本稳定□20xx年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根底上，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xx产品的销售网络，通过我们的努力，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，逐一解决售后效劳等各项问题，终于让经销商重拾了销售xx产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有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□20xx年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。

积极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20xx年增加了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，使其不能再储藏其他公司的产品，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情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售方案。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起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方法，将有价值的.观点和方法及时反响给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的剧烈竞争反映不够迅速，使我们失去一局部市场。

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情况。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、反响方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需

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，市场标准不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在稳固现有的市场份额根底上，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；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播方案，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，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参加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，积极为其他同事的工作创造良好的气氛和环境，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、主动承担责任。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公

司生活用纸销量增长xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

企业述职报告说篇七

各位领导、同事：

你们好！

我叫xxx[]于xx月xx日进入xx物业公司，在xx山水华庭小区担任秩序维护员一职，后经过竞聘，成为一名客服接待员[]xx月xx日，在领导们的培养下我再次成功通过竞聘走上了现在的职位——客服主管。现三个月试用期已满，特此申请转正。

回顾在公司任职的每个过程，有过辛酸、也有过甜蜜，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主的谅解与支持。如果说这几个月的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支团结的队伍，有一群有热情、肯奉献的同事。现对我任客服主管以来的工作进行总结，冷静回顾一下这段时间的工作得失，以求总结经验，吸取教训。

在刚入职时，作为一名基层管理人员，我深刻认识到客服主管的重要责任。为了不辜负领导对我的期望，我自觉学习物业管理知识，并在思想上始终与公司保持一致，做到“思想认识到位，工作到位”，在较短的时间内适应本岗位工作。

在担任客服主管职位的3个月中，我主要协助小区经理抓好本部门的各项工作，提高客服人员的整体服务意识，帮助小区经理处理业主投诉，一定程度上提高了工作的实效性，具体包括：改变前台接待人员工作方式，要求接待业主时必须全程站立式服务。协助小区经理制定收费方案，并予以落实。各种资料的收集、整理归档。对小区经理各项管理工作提出合理化建议。接待业主投诉，独立处理投诉近百起。协调与各部门的工作等。在各项工作中，收费工作和接待业主是我负责最多，也是较为擅长的方面。

协助小区经理制定落实详细的收费方案，在集中收费期之前通过电话回访方式总结各类问题，（如：您好：这里是xx山水华庭物管部，请问您对我们的服务还有什么意见）并做好合理解释及处理。对于施工遗留问题，及时上报并与地产售后维修部人员做好沟通工作并催其及时处理，为我们物业费的收取工作做好铺垫。下一步带领客服人员亲自上门收费□xx山水华庭已于xx月份提前完成了全年的收费任务，并且超额完成12万元。当然这不是我个人的成绩，而是与华庭物管部所有同事的努力及公司领导的悉心指导分不开的。

接待业主这方面，我深刻认识到前台接待是物管部的服务窗口，所以良好的服务形象至关重要。为了提升前台形象，我要求前台客服人员在接待业主时采取全程站立式服务，给业主以焕然一新的感觉。另外在日常工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员进行回访。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复。业主的报修问题，通过我们的'及时联系，根据报修内容的不同等级进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。使业主真真切切的感受到我们物业服务的重要，通过我和全体员工的共同努力，现在客服各项工作都有了很大的提高，员工们士气高涨，工作

积极主动，已经顺利的完成了年度工作目标。

下一步工作计划：

严格律己、保持持久的事业激情[]xx给了我一份激情，我就能做到把这份激情转变为为企业所带来的效益。短暂的激情是不值钱的，而且激情是不允许受伤害的，对待员工也是如此，设想一下你的员工下班以后再要培训三四个小时或者开上几个小时的会，你就会把这种激情消耗掉，学习是无处不在的，学习不是要坐下来，而是去听、去看、从与业主沟通中学习。

交房前针对每位客服人员的性格特征进行必要的谈心。确保交房当天所有客服人员都能精神饱满的去迎接入户业主，在与业主沟通时态度务必诚恳，对于那些蓄意闹事的人，由我带领他们出去并向他们解释清楚，以免影响到其他交房人员的情绪，在交房期间我们应保持冷静先稳定业主的情绪为其耐心解决困难，杜绝业主扎堆现象，保证交房工作井然有序的进行。

在交房期间，对二期业主们的问题进行汇总，总结交房工作中的利弊以便日后有目的的对新人进行培训，也能更好的为业主们在入住时提供便利。

根据小区工程体系制定出来的新装修管理协议，我们规定在装修期间业主来办理手续时对业主发放并讲解一些装修须知。除装修巡查人员每天到所有装修户中进行一次巡视与提醒外，保洁在打扫楼道、秩序维护在巡逻时，发现装修问题及时向客服人员进行反馈。再由客服联系业主更快速地制止破坏其房屋结构。确保业主按照规定开展装修工作，避免给其他业主和物业管理造成不便。

经过这几个月的试用期，我通过不断学习和积累，在思想上和工作能力的都有了一些进步。同时我也深知自己的不足：文字写作能力较为欠缺，抗压性有待加强等。但是，我相信

通过我的努力，再加上领导与同事的帮助，这些不足都将成为过去。我会用积极上进的工作心态，默默无闻的敬业精神将本职工作做到最好，以身作则履行xx物业的服务宗旨——为业主带来“家的感受”，为公司的进一步发展付出自己所有的努力！

以上是我对自己近期以来的述职报告，希望各位领导对于我的不足之处不吝指导，使我不断进步，为公司做出我最大的贡献。

XXX

XXXX年XX月XX日

企业述职报告说篇八

鉴于公司的实际情况，公司各个领导努力运用自己及公司本身的优势，合理的发挥自己的能力，才致使公司今天的成功。虽然由于外界因素及公司在探求摸索之时所犯下的错误，没有达到今年预定的目标。但是，我们曾经努力，一起拼搏过。

本公司从今年复业开始，资金方面基本为零。只有一个刚刚从桂岭搬过来的空壳，到现在全体职员上下在董事会的坚强领导下，全体职员齐心协力，勤奋工作，取得了来之不易的成绩！

以下是今年的年度述职报告：

一、公司总体方面

1、从原本的现实纸张方面管理模式运行公司内部部门及职员，从今年三月份开始努力实践与摸索，暂时以手机方式来管理各个职员。到今年的10月份，公司再次突破限制，以qq邮箱为突破口，再次实现了远程网络管理模式，也由此，公司正

式跨入电子信息现代化时代。此路，一直沿用到今天。鉴于部份职员尚未能实时上网，公司决定暂时用手机浏览网页的同时查阅关于自己的邮件及信息。

2、人事系统及职员档案工作也由年初开始的手工输入到工作簿，到现今使用正规行业的人事系统，极大的改善了人事方面的工作。从而让公司及时了解人事方面的讯息，为掌握职员动态及提供了人力资源的清晰地分析重要的方向。至此，给公司领导层做出相应的策略提供极大的方便。

3、财务会计系统也从破改版，在5月6号正式使用注册版。因此彻底的摆脱了破改及试用版的限制，更加的清楚地统计及分析公司的财务状况。

4、共站方面由年初即将崩溃的系统，在年中访问及中秋举办活动，极大的巩固了原有的根据地，为今后的人力资源提供了安全保障。相信，在2011年举办的春节活动，将是更加的稳固并发展壮大。更好地为公司运作服务。共站也顺利成功的由行政管理向文化理念的转变，因此共站往文艺活动之路迈向了新的方向。但是，共站的本质依然没有任何改变，也不会改变：共站领导公司运营，而共站的工作完全为公司而服务。在此宗旨下，展开一系列的工作及活动，均为此展开。共站也因公司实现网络远程管理，而进入到现代化管理模式，成功续接站员各个工作及稳定站员与公司的关系。

鉴于以上各个方面，不足也会有许多。我们现在正是工作暂时只有三人。在三人工作人员中，仍然有着不能实时联系与沟通。通讯方面是最大的障碍，相信公司在经济实力壮大的同时，会改善这个问题。

二、财务管理方面

1、今年2014年的公司业绩非常的不理想，完全没有达到公司预定的目标。虽然如此，但是经过公司领导上下团结一致的

情况下，公司迈出了一个个重要的脚步。

2、公司今年的财务主要对固定资产购置进行偏重的分配，从而偏轻了业务外在的发展。在本来业务发展偏轻的情况下，仍然进行边清偿原有的债务边发展公司的经济实力。因此，财务方面出现了发展严重缓慢性。

3、财务在改善公司内部环境的下，流动资产一直在紧缩，财政赤字一直在增加。因此，公司在2014年底出现了严重的亏损。明年的营业利润将会受到严重的影响。

4、今年的财务状况效差，公司营业额虽然在有所上升同时，但是营业利润一直处于负盈利状态，截止到年底12月31日止公司营业利润已经亏损达到1800元以上。

5、毛利润显然处于良好势头，但是开支及购置固定资产占用了大部分的资金。相信2011年在拥有固定资产上，布像今年那样资金严重紧张，或许会更加完善资金链问题。

6、今年的投资结构保持在良好的势头，没有出现破产和空壳的现象。这是公司保持自信的一个重要的因素。理财管理方式及技术经验也有所进一步的提高和巩固。

三、营销业务方面

1、今年的业务非常微小，在极少的业务量下运行公司的业务工作。业务员也一直未用上，临近年底的时候，业务才有所向外发展。通讯电话充值业务良好，而股票证券交易也一直保持良好的态势。公司的业务方面没有什么重大的变化。

2、2011年的业务会因资金不紧张而会更加的顺利与便捷，公司会在原有的客户下，极力发展新的客户及各个新的业务渠道，努力发展公司的业务工作及完善公司业务的管理模式与制度。

3、2014年的业务完全在远程网络上沟通完成，也完全由电脑虚拟数据收发货来完成营销整个系统的运行，相信在不久的将来发展到实物营销的时候会有更大的发展和赚取的利润也将会更加丰厚。

四、行政管理

1、公司内部职员从今年3月份开始陆续招用及聘用职员以来，不断地进行调整和更换各个职务，公司尽力的调配到适合各个职员，职员也尽力发挥自己的本身优势，努力为公司做出更大的服务及贡献。

2、职员动态基本良好，没有发现异常现象。都是平稳的过渡或自行退出，行政处分也正常进行，只是先前原有的站员尚未录入行政处分以外，现今在今年新加入公司职员及共站的站员均记录号行政处分记录。现今暂时保存在工作表，尚未过渡输入到人事系统，2011年初行政人事工作将从此着手开始工作。努力完善行政管理方面的工作。

3、公司组织结构基本良好，每个时期都有不同的组织机制结构，让公司运作更加的良好，保持公司内部管理衔接更加协调及顺畅。

4、公司章程也开始进一步的完善，公司简介也已完全出炉。为适应现代的宣传需要，做好了相应的准备。极大的改善了外界对公司的了解及树立自己本身的形象。

五、共站方面

1、各个站员保持对共站的兴趣不减，仍有部分外界孩子想加入，但鉴于公司情况，暂缓了吸收及准加入。

2、各个班团体协调工作尚未完成及没有试验过，现在每个班团体均是独立自主的管理自己范围的相关事务，然而各个班

团体都是在服务于公司为宗旨的前提下而开展工作。

3、共站的各个组织今年初开始从行政专职向文化娱乐活动的转变，截至到年底已经基本完成。但部分班级仍有参加公司行政方面的管理，公司录用依然全部是共站站员。共站领导公司，共站为公司而服务原有的路线及宗旨依然没有改变，改变的是日常活动和工作安排。

4、共站的站员是否承认是共站的站员及如何证明是共站的站员，先前都是以写日记为准，到今年完全向转变为是否参加共站的活动而证明及承认是否是共站的站员。