

# 个人经理述职报告 经理个人述职报告 告(模板6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 个人经理述职报告篇一

各位尊敬的领导、同事们：

大家好！

各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时还存在一些不足。

下面向公司领导汇报一下财务部20\_\_年度的.工作：

### 一、公司本部的财务管理和财务核算工作

（一）作为职能工作部门，合理控制成本费用，以“认真、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。20\_\_年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

(二) 20\_\_年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

- 1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。
- 2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。
- 3、每月核算\_\_人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。
- 4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。
- 5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。
- 6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不不断扩大，20\_\_年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

## 二、分公司及合作方的财务核算工作

(一) 跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于x分部的业务量增大，x分公司、x分公司和x分公司等的部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如，x分部的年产值比20\_\_年增长了\_\_%；对x、x和x三个分公司20\_\_年的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。

（二）今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作效率得到了合作方的充分肯定。

### 三、不足和有待改善的地方

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向公司领导提供财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发现公司的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是20\_\_年财务管理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

## 个人经理述职报告篇二

非常感谢公司领导及职工对我的信任，委任我担任##公司经理。自我担任##公司经理第一天起，我就知责任重大，在我的背后，是##公司1700名职工的期待。两年来，我无时无刻都在鞭策着自己，勤勤恳恳做事，扎扎实实做人，对

工作无怨无悔，从不推诿，对自己严格要求，团结同志，以身作责。为了##公司能够摆脱困境，我可以无愧自己的说：我尽力了。但是客观环境的残酷和自己能力水平的限制，邵阳公司各方面工作虽有点起色和进步，但仍未摆脱困境。

我上任后，首先是理顺关系，寻找突破口。一方面是理顺职##公司和公司的内部经营秩序，改善了内部经营环境，要引凤得先筑巢。另一方面是改善了公司与市建设行政主管部门的关系，得到了他们的支持与理解。我们改善了内外部环境后，工作开始逐渐出现了转机，今年我们承接任务12500万元，完成产值9000万元，两个工程被评为省优质工程，优良率达850%。

20xx年##公司在公司的正确领导和支持下，我们##公司领导领导和全体职工齐心协力，抓住了经营环境改善的好时机，坚持以效益为中心，以经营为重点，以管理为根本。尤其是##公司机关全体同志，立足岗位做实事，发扬奉献精神，在资金短缺，55%的工资全年只发了八个月的情况下，大家毫无怨言，给予了我工作上的充分理解和支持。在大家的努力下，各方面工作小有起色：工作作风得到改进，工作环境有了改善，经营成绩稳步提升，质量水平有所提高。但由于外在环境和自身能力等因素，有许多工作还亟待解决：项目管理有待加强；安全生产问题屡教不改；劳务输出没找到突破口；历史遗留问题：农发行的综合楼和市检察院住宅楼还没有得到根本解决；下岗职工出中心；资金相当紧张，而职工医药费今年都未报；等等一系列问题影响着公司的稳定和发展。下面我将今年取得的一点成绩进行了简单的总结，也就是今年工作的体会。

要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，市场是变化的，所以要求我们观念必须随之变化也就是与时俱进。今年到目前为止，我们已承接任务近##万元，这是##阳公司成立以来的最好水平。我总结了取得这些成绩做到了三点：

### 1、优化了经营环境：

公司改善了##公司的经营环境，将建新公司合并以及将##公司与路桥公司进行的经营范围的界定，减少了内部无谓的竞争，也就是说减少了经营资源的流失，我们抓住了这次机会，实现了经营成绩的实破。

### 2、培养了经营队伍：

我们突出了经营位置，充实了经营力量，加大了经营力度，培养了一套德才兼备的经营队伍。##公司的经营、预算科的承包协议今年在去年的基础上得到了完善和改进，为了充分调动了经营人员的积极性，我们明确了责权利，现任到人。这个承包协议得到了##公司机关全体同志的支持。今年可以说是我们经营、预算科同志最辛苦的一年，几乎没有扎实的休息过几天，加班到晚上1-2点是常事，也从未因为标书多而厌烦过。尤其是实行新的招投标办法后，部份标书将技术标实行暗标，压力更大，责任心更重，我们这些同志在工作上一丝不苟，具有很强的敬业精神，到目前为止，共投标32项，中标16项，中标率高达50%。

### 3、我们结合实际，适应市场：

##公司领导和全体同志观念更新快，适应了市场的变化。随着建筑市场竞争的日益激励，建筑利润的越来越低，而对施工单位的管理越来越严，我们的生存空间是越来越狭窄。如果还抱着老观念依然守旧，那更是死路一条。我们在按照公司十九届四次职代会精神和《##省第四工程公司项目管理办法》的基础上灵活运用，但是坚守一条原则：只要服我管，一切好商量。现在的招投标，机制更灵活，可操作性更大，可以说，绝大部份项目在开标之前就没有悬念，很难有意外的惊喜。正因为如此，这些老板们就掌握着主动权，开标之前这个工程可以人为操作放哪个施工单位中标，谁的条件优惠、服务态度好，就放哪个单位，我们在管理费收取上比不

上别的单位，有些单位负担少，几乎不收管理费，就只要劳保基金返回款，对我们收取管理费压力很大，我们只能在技术上、服务上比别的施工单位好。

今年共完成产值9000万元，在建工程基本上为市文明工程，省级综合考评样板工程3个，房屋竣工面积80000平方米，已交工项目都将作为市优质工程申报。质量是企业生命，安全是企业效益。我们始终把质量安全当作了关系到企业生死存亡的首要工作来抓。我们经常跑工地，特别是节假日，很少何过，对项目做到心中有数，掌握工程的具体情况，关注项目的质量安全情况。

1、上班管理：我们外拓经营、内强管理。为了强化内部管理，树立公司形象，我们今年在资金极度紧张的情况下，挤出了4万多元将新办公楼内外进行了简洁的装修，优化了办公环境，改善了办公条件。好环境出好产品，到新办公楼后，我们领导轮流值班，值日检查，机关工作作风得到了很大的改进，人气更旺，大家的服务意识加强了。

2、财务管理：加强了资金管理，严格会计制度，完善了财务管理制度，实行了财务一支笔制度。力求少花钱多办事，办实事。特别是对项目的资金管理，吸取了以前经验教训，基本上做到了专款专用和宏观控制。

稳定才能发展，对于占了公司近三分之一下岗职工的公司来说，尤其重要。我们采取一方面多承接施工任务，尽量多的安排职工上岗；另一方面多了解职工生活工作情况，与职工拉近距离，多交流，互相沟通理解，职工来找我是相信我，信任我；从不带厌烦情绪。特别是一些特困户，主动上门拜访，给予单位的温暖。

“人贵有自知之明”，我都清醒地认识到，我的能力和水平十分有限，距离大家的要求有很大的差距。这两年的亲身体会，要干好工作是相当吃力的。既要向前看，抢抓机遇、开

拓进取；又要回头看，努力消化历史遗留的矛盾和问题。但我相信，勤能补拙，付出总有汇报。只要我在这位置上呆一天我将义无反顾，竭尽所能，在公司领导的支持和监督下，同全体职工共同奋斗，为##公司早日摆脱困境而努力。

## 个人经理述职报告篇三

各位尊敬的领导、同事们：

大家好！

各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时还存在一些不足。

下面向公司领导汇报一下财务部20xx年度的工作：

（一）作为职能部门，合理控制成本费用，以“认真、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。20xx年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

（二）20xx年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算xxx人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不不断扩大□20xx年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

（一）跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于x分部的业务量增大□x分公司□x分公司和x分公司等的部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如□x分部的年产值比20xx年增长了xx%□对x□x和x三个分公司20xx年的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。



（二）今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作效率得到了合作方的充分肯定。

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向公司领导提供财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发现公司的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是20xx年财务管理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 个人经理述职报告篇四

今年除了设计方面的工作外，也参与了一些其他的工作，这些从未接触过的任务都给予了我锻炼的机会，也不断提醒着我及时摄取新知识以跟上时代的脚步。

我认为自己的流程规划的还不够好，流程不清晰、没有灵活

性是一个不好的方面，这造成了实施中的混乱，导致部分工作计划的执行和效果打折扣。和同事之间的沟通交流还应该更加活跃，应以开放豁达的心态、宽容理解的风格来沟通，虚心接受各方面的意见，吸取好的经验教训，去粕存精。如果没有经过讨论达成共识，就不能更好的前进。在设计工作中，科员们都积极的参与了讨论，尊重各方的意见，找出了构思中存在的问题；我从中认识到清晰地表达意见、确保对方能够准确理解是很重要的，因此提高自己的逻辑水平与语言的流利度都非常紧要，这是工作顺利推进的保障。

### 1、人专业水平还需要进一步提高

从目前公司的业务来看，所承接的项目多且广，这就对我个人的专业修养提出了更多的挑战，我也必须从各个方面努力学习相关专业知知识，把专业知识研究得更加深入，更加透彻，以满足不同项目的需要。

### 2、个人的交际能力有待于进一步提升

由于平时不是特别擅长于言语表达，也是个人掌握的各方面的知识不够广泛，因此与外界的交际能力感觉较弱，因此需要在这方面提升，以适应公司的业务开展和专业交流的需要。

### 3、对团队的管理还需进一步加强

综合各方面的原因，团队的管理建设是一个十分复杂和艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

对员工队伍建设方面努力还不足。

存在着工作不实、技术不精、质量意识薄弱、依赖心强、时间观念不强等问题，都需要亟待转变、改善和提高。

进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要做。

这也需要公司与同事一道共同努力，把团队建设好，才能保证完成好的设计作品，才能推动工作的进展。

#### 4、与业主的沟通能力有待进一步提高

因为个别业主也不是很专业，如何更好引导业主，把业主要的意思结合到自己的想法，不是被动地被业主牵着鼻子走，而是自己要根据专业知识和专业素养，有效地引导业主，这样可以避免一些不必要的重复工作，可以减少我们的工作压力，也提高了我们的工作效率。

在今后的工作中，我将努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及管理水平，做好自己的本职工作，争取为设计部以及公司的再次跨越腾飞做出更大的贡献！积极维护公司利益，为公司创造更高的效益，争取得更大的工作成绩！

## 个人经理述职报告篇五

尊敬的领导：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。以下是我的述职报告。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其

它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

## 个人经理述职报告篇六

20xx年，我项目部在工程公司的大力支持和帮助下，我州医院项目部在去年项目管理人员大的基础上，年初对个别人员岗位进行了适当的调整，调整后，项目部第一项工作就是统一大家的思想明确责任、确定目标，最大限度的发挥以项目部为核心的领导作用。

我项目部确定的总目标是在合同期内圆满完成合同规定的各项条款，力争完成与工程公司签订的各项经济责任指标，同时在施工过程中通过项目成本管理手段降低工程成本，获得好的经济效益，为此，我项目部做了以下工作，并获得了一定的效益。

年初，我们按照项目责任承包指标要求，结合xx年年工程施工总结的经验，编制了20xx年项目实施管理规划。

在安排施工进度时，我们以项目部实施规划中施工进度要求完成的时间下达施工任务，并在施工劳务合同中加以约束，在施工过程中跟踪检查，发现偏差及时分析原因并进行调整，在工程公司领导的重视及各只能部门的积极配合下，经过项目部的精心组织和全体施工人员的辛勤工作，主题阶段的施工任务在计划内基本完成，其他各分部分项工程在克服各种困难的情况下顺利进行□xx年年8月10日主体砌筑工程完成□20xx年10月20日土建安装工程完成□20xx年11月10日工程竣工交付使用，全年累计完成工作量 万元。

20xx年10月25日经我公司技术质量部门共同对本工程进行了竣工验收后评为合格，

20xx年11月7日甘南州消防支队对本工程的消防进行了验收，验收合格

20xx年11月31日在甘南州质量监督总站的监督下建设单位、监理单位、设计及勘察单位、我公司对本工程进行了竣工验收，验收合格。

项目部依据《项目管理大纲》的各项管理制度和已签订的项目目标责任书要求，狠抓项目管理各项制度的落实，实施全员全过程监督控制，人工费方面，我们采取的措施是在调查建筑市场人工费市场价的基础上，依据该工程结构，装饰特点，将正负零以上土建工程及装饰工程人工费总承包，每月，项目部都能依据工程施工形象进度及时开出结算任务单，同时严格控制计时工；材料控制方面，我项目部及时编制材料需求计划，报工程公司材料部门集中采购，达到降低材料费的目的，现场材料由两人签字方可生效，进场材料门卫登记，数量验收严格把关、严格要求，施工作业面力求做到工完场清。

虽然我项目部20xx年项目管理工作中做了大量工作，也取得了一定成绩，但与公司项目管理的要求还相差甚远，与兄弟项目部相比在管理上还有一定差距，也没有全面完成与工程公司签订的目标责任书中下达的各项经济指标，原因如下：

## 1 主观原因

本人工作能力有限，没有能发挥项目部领导核心作用，没有能调动起大家的工作积极性，另外，项目部自组建以来，人员变动频繁，造成管理不衔接，尤其给质量检查工作造成了一定的困难。

## 2 客观原因

甘南地区复工迟，停工早，有效施工期短，加之夏秋两季下雨天气多。尤其今年建筑市场人工费材料费价格均比去年大幅度的上涨。加大了项目成本的支出。

以上是我项目部20xx年项目管理工作的详细汇报，有不妥之处请各位领导同事批评指正，我们将虚心接受，并在来年的工作中加以改进，使我们的项目管理水平有新的突破。

## 个人经理述职报告 篇7