# 2024年经理的述职报告(大全12篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-04-29

*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。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。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。经理的述职报告篇一尊敬的各位领导、各位代表：大家...*

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。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。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。

**经理的述职报告篇一**

尊敬的各位领导、各位代表：

大家好！

本人在20xx年度的工作当中能够严格遵守有关法律、法规和建行的各项规章制度，自觉遵守行里制定的各项劳动纪律，不迟到，不早退，能够积极地参加单位组织的各种政治活动及业务学习，认真履行岗位职责，老老实实做人，认认真真做事，爱行爱岗，敬业勤业，全年能够圆满地完成上级交付的各项工作任务。现将20xx年的工作情况汇报总结如下：

发现哪个员工服务有欠缺或不足，总是和当事人共同探讨改进，在员工中举一反三，通过大家都能看得见，摸得着的事例教育员工，有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅20xx年我营销利得盈、基金等理财产品万元，信用卡张，保险万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

零售网点转型对我而言意味着是一次新的机遇，也是新的挑战！零售网点转型后的营业部将会以更加规范、标准、细致的服务形象示人，我深深认识到这一点，知道自己责任的重大。为尽快完成任务，我采取了以下措施：

1.加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精神，做到型转神也转！

2.按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的`团队。

3.加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

4.狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

20xx年，在领导的正确带领下和全体员工的共同努力下，平均客户等候时间由秒缩短到了秒，销售业绩由每日销售笔增加到每日笔，客户满意度有明显提高，个人储蓄存款时点也呈阶段性发展态势，与储蓄存款的季节性增长特性相适应，至年末余额万元，比上年末新增万元。个人kpi战略指标完成情况：借记卡发卡全年张，在全行名列首位，贷记卡发卡量新增张，理财卡发卡张，电子银行签约共户，保险销售万元，股票基金销售万元，利得盈理财产品销售万元。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**经理的述职报告篇二**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！光阴荏苒，日月如梭，转眼一年的时间就匆匆过去了。自20xx年我担任中恒国际酒店商务俱乐部营业经理到现在已经有两年了。20xx年，在上级领导的正确指导与监督下，我带领营业部全体同事围绕俱乐部年初制定的经营目标开展工作，通过相关部门的通力协作和大力支持，营业部全体同事的共同拼博，圆满地完成了年初酒店下达的各项管理任务和经营目标。我始终努力拼搏，严格贯彻酒店的各项工作任务方针及目标，对每一项工作都全力以赴，尽职尽责坚持，并以服务vip客户为己任，认真做好vip客户接待及应酬工作，做好跟进市场客源分析和客源拓展拜访工作，协助总监跟进日常突发事件处理和跟进投诉事件，协助监督酒店各分部的服务质量，较好完成了工作，履行了岗位职责。现对20xx年的工作汇报如下：

俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，有时经营的情况不容乐观，20xx年制定的年度发展规划和经营方针即是围绕着改善经营状况，留住vip客户和发展新vip客户进行的。为此，20xx年来，我紧紧围绕领导工作部署，自觉践行娱乐部以人为本的经营理念，以服务vip客户为己任为重点，认真做好vip客户接待及应酬工作。并立足于提高客户满意率，协助监督各分部的服务质量，及时协助处理日常突发事件，认真跟进投诉事件，自觉做娱乐部优秀服务品质的代言人，维持了优质的管理效益。还辅以俱乐部一流的设施和一流的服务，加强营销，细化服务，提高品位，从而提高了俱乐部整体盈利能力，使vip客户得到了一流的享受，同时也赢得了客户青睐，稳定了老客户，发展了新的vip客户，为娱乐部经营业务持续发展奠定了良好基础。

为使俱乐部的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将俱乐部计划性工作和应急性工作密切结合起来，我协助总监建立明确的工作目标，并要求俱乐部各部门建立了计划性的工作制度，通过每月的总结、计划，对俱乐部各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。同时，为了营造良好的娱乐环境，使vip客户高兴而来、满意而归，我主动协调有关部门做好场所各项管理工作，能以有弹性、有技巧的方式进行协调沟通，促进了各部门间的配合工作，融洽了各部门间的关系，还协助监督各分部的服务质量，有效提升了各部门的工作效率，活跃了各部门的工作积极性。

目前俱乐部采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，同时本着对员工负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。由于这些年来，同业竞争日益激烈，这对我们娱乐部经营发展提出了十分严峻挑战。培训工作对于俱乐部适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升俱乐部的效益都具有十分重要的意义。为了提高员工的素质，提高员工的服务水平，使大家更好地为vip客户提供一流的服务和一流的享受，一方面，我通过培训，加强了对员工的市场拓展方面的业务培训，提高了员工的服务技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度，扩大了娱乐部客源；一方面自己则率先垂范，加强学习，努力学习公关技能，主动出击，做好了跟进市场客源分析和客源拓展拜访工作。通过培训，使我们娱乐部市场客源占有率、老客户回头率有效的提升，经营业绩也逐月稳步攀升。

回顾一年的工作，有成绩，也有差距，作为俱乐部营业经理也存在着不足：对于公关理论学习还不够，市场拓展的空间还不很足。面对严峻的挑战，我还缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

在新的一年里，我将更好的充实自己，努力提高个人的公关和管理能力，充分调动起全体员工的积极性，处处率先垂范，提高工作效率，务实开拓，锐意开拓，更好的服务于客户，以饱满的精神状态与大家齐心协力迎接新时期的挑战，为娱乐部经营发展做出更多的贡献。

**经理的述职报告篇三**

尊敬的董事长以及各位领导大家好！

20xx年上半年我从名都调到都市广场客服中心工作，在各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他兄弟单位的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，初步完成了物管中心交给的各项工作任务，以及部门所承担的日常工作和一些临时性任务，保安队伍组建就几个人队伍，没有食堂，没有岗亭，面对一片荒芜的土地，一刮风都是尘沙，一天工作下来满身都是泥土，没有像样的宿舍，员工们几天都洗不上衣服，没有食堂同志们一日三餐吃的是方便面；总之：面对总总困难我们在上级领导的鼓励帮助下我们都挺过来了；从没有食堂到有食堂我们付出很多辛苦；我们的领导看在眼里，在有关领导的鞭策鼓励下我们的工作也取得了一定的成绩。总体来说，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将上半年来的工作做以总结，以便扬长避短，继往开来为下半年工作打下坚实的基础。

1、治安安全：

安全是客服中心经营最基本的保证，与集团公司的发展紧密相连。保安部在日常工作中始终坚持按照公司制度抓好检查工作，每天对园区设施和重点区域进行检查，以确保安全无事故。为了确保客服中心安全，部门制定了一系列工作计划。我部对于员工明确职责，从思想上让每个队员绷紧“安全”这根弦，确定安全工作重点区域，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态。在维持秩序方面，部门先从门口车辆停放开始，规范员工执勤动作，有效地保证了门前车辆停车入位，有序进出，为公司的经营营造了良好的外部环境。再在内部加大巡查力度，对闲杂人员、可疑人员及时盘问跟踪、清理，逐步改善了内部安全环境。这使的都市广场客服中心安全秩序有了明显提高。经过全体员工的共同努力，确保了都市广场客服中心内未发生治安刑事案件。

2、消防安全

安全责任重于泰山，消防工作始终都是都市广场客服中心工作的重点。为了把消防工作做好，为安全经营保驾护航。我们本着董事长提出的“预防为主”的思想，确定部门经理是部门安全第一责任人。每周组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。对各种消防设施进行检查、维护、保养，在今年5月份对灭火器材进行了年检及加压维护检查，组织员工进行消防灭火演练。以预防为主把安全工作消灭在萌芽状态。由于做了细致防控工作，上半年物业公司消防安全状况良好，未发生一起消防安全事故。

为了建设一支高素质的保安队伍，配合各部做好各项服务。通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，使企业文化深入人心。让员工知道如何更好的服务意识；再通过多种资料的学习改变队员们的个人思想，树立正确的人生价值观，使员工融入我们团队，员工的素质和专业技能都有了一定的提高。由于安保工作的特性，保安就是与业主的第一个接触点，是公司的第一道靓丽风景线，保安必须有高素质的服务理念和行之有效的处理方法方式。从服务至上出发，虽然我们都市广场客服中心刚刚建立，但是从基础抓起，让每一个员工懂得服务理理念，在日常工作中能积极主动和其它部门密切协作，共同努力，为营造安全、温馨的经营环境和提高服务质量起了重要作用。

作为都市广场客服中心的一个职能部门我们还承担着一些日常工作。主要有：机动车和非机动车的停放、园区内的值班巡逻等，记得有人说过能把简单的事情长期的做下去就是不简单，我觉得我们的员工就是不简单，因为我们就是把简单的事情长期的在做。

在上半年，都市广场客服中心保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在一定的问题，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。总结上半年来工作有以下几点不足：

1、队员形象素质需要进一步提高，以适应都市广场客服中心的发展要求。

2、部门工作执行力不强，要加强员工教育。

3、部门管理水平需要提高，以适应工作发展的趋势。

4、部门工作离公司领导要求还有一定距离，需要进一步努力。

5、消防工作需要加大力度。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们要高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立都市广场客服中心形象和完善保安部队伍建设上狠下功夫，做到“事事有着落，件件有回音”。相信在张董的正确领导下以及各位经理关心指导下，在部门全体人员的努力下，在下半年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期望与厚爱。

**经理的述职报告篇四**

尊敬的xx、xx以及各位同仁：

大家下午好！

寒雪梅中尽、春风柳上归！转眼间已经过去，回首让人感慨万千。xxxx酒店走过了他不平凡的一年，本人也有幸经历了酒店的筹建、开业和升星的整个过程。首先非常感谢xx给我进入酒店工作的机会、感谢xx在工作中给我莫大的支持与鼓励，其次要感谢xxxx给我这样一个能展现自我的平台，让我有机会参与其中，与酒店一同成长。

下面我将对工作和的计划向各位领导汇报。

（一）参与酒店的筹建与开业

20xx年1月16日我们在瑞雪中迎来酒店的开业，天寒地冻挡不住我们一群年轻人的激情。我们的员工不怕脏不怕累，打扫卫生、搬家具、倒垃圾,天天加班加点完成酒店开业前的各项准备工作，为酒店如期开业奠定了基础。xxx和xx更是身先士卒，带领全体员工奋战在第一线。在8月23日前，我一直负责客房的各项工作，主要跟进了一号楼和二号的开荒工作、房间物品的配备、员工培训、各种操作规程及规章制度的建立；尤为重要的是带领客房部的全体员工在高标准的制度下，逐渐适应了酒店的管理和运营工作。

（二）参与酒店升星工作

小组，并迅速开展各项申星工作。作为客房部副经理的我有幸参与其中，并有幸被派到xxx大酒店学习。学习回来后根据《星评访查规范》对客房服务员进行了针对性的培训，根据《五星级酒店的评审报告》中五星级酒店物品配备要求对客房物品进行调整及增加。在xxx和xxx的带领下，酒店上下掀起了一波又一波的申星热潮，酒店上下齐心协力、通力合作，并于12月28日以高分顺利通过了国家星评专家的审查，成为了昆山首家民营企业的五星级酒店。

（三）进入新的工作领域

年8月23日，因工作需要被调至大堂，任大堂质检部经理一职。对于我来说这是一个全新的领域，在酒店领导和同事的.不断支持和帮助下，我很快地进入了角色，并认真开展各项工作。在此,请允许我借助大家的掌声向他们表示感谢！在大堂质检部只有三个大堂副理的情况下，大家不辞辛劳，努力完成各项工作计划及任务，主要表现在以下几个方面：

1、认真跟进了各项星评准备工作的检查，为星评的顺利通过奠定了基础。

2、以公平公正为工作指导方针加大了质检的检查力度，为迎接五星审查、提高酒店的整体服务质量方面，做出了突出的贡献。

3、调整了质检方式。使酒店质检工作又向前迈进了一步。年已经过去，我们虽然取得了一定的成绩，但还有很多不足之处需要改进。我们不应该满足于现状，要不断开拓，不断创新。

（一）增加人员编制

现在大堂副理兼职质检的工作，本身大堂副理的工作就十分繁忙，如继续兼职做质检工作和大堂副理的工作都不能很好地开展，也没有完全发挥大堂副理和质检的作用。为了完善大堂副理和质检的工作，使大堂副理和质检都能发挥好各自的作用，必须进行严格的分工，所以申请需要增加质检员专门负责质检工作，而大堂副理做好对客服务，处理好宾客关系和协调好整个酒店各部门之间的纵向沟通和协调，使酒店管理更加顺畅和高效。

（二）完善酒店奖罚条例

现有的奖罚条例对现在的质检工作有一定的局限性，为了通过奖罚条例来规范员工的各种行为，同时也为了达到激励员工的作用，必须将奖罚条例细化和标准化。

（三）工作的创新※大堂的工作创新

1、对大堂副理的工作进行严格的分工，责任到人，做到事事落地有声；

2、制定大堂副理每日检查报表，使大堂的各项工作更清晰；

3、大堂副理不定期的地对长住房和中西餐厅进行抽查；

5、实行典型案例通报制度，对具有典型意义的案例进行核实，并制作成典型案例作为员工培训教材。

1、所有对员工的处罚，不作为酒店收入，应作为专项基金，用于对员工的奖励或酒店组织的工余文体活动，增加员工的归属感。

2、从酒店内部培养质检干部，大胆重用那些精力充沛，思想活跃，干劲十足，心胸宽广，善抓敢管的年轻质检干部。

3、改进工作方法，及时进行有效沟通，正确对待员工过错，在一般情况下，每一个人都有上进心，都不愿出现差错，所以当出现差错时，最难过的是其本人，作为职能部门要进行正确帮助和指导；员工出现过错后质检员应及时与之沟通，使其真正认识到错误。

4、注重激励的仪式化，仪式是一种动态文化。酒店对员工激励不仅应严格按照饭店有关奖励制度落实到实处，而且对员工的激励也需要一定形式，应该对饭店有功的员工确定物质奖励和精神奖励。

5、建立完善的分析报告制度。质检小组每月对发生的质量问题进行汇总统计、分类解析、定量说明，并形成质量分析反报告，每月召开质量分析专题会。

6、制定质检每日检查报表，使质检工作做到简洁明了。

7、建立质量档案管理制度。质量档案是酒店改善服务，提高水平的一项重要的基础工作，质检经理负责。部门、班组应建立和完善档案管理制度，实行专人专管和定期检查制度，酒店不定期会对各个部门档案进行检查。

8、完善质检员的工作程序；

9、每年至少一次，邀请专业人士对酒店进行暗访，并出具暗访报告和评分报告；将暗访报告呈报总经理，召开酒店服务质量分析会，对暗访中发现的问题逐项予以整改，达到提高酒店服务质量的目的。

每年我们取得了一定的成绩，同时也有很多不足之处，又是一个新的起点，我将更加努力，做好自己的本职工作，带领部门管理层努力完成各项计划，将本部门工作提升到一个新的台阶。最后祝一醉皇冠酒店继往开来，再创佳绩；祝一醉集团生意兴隆通四海、财源茂盛达三江；祝各位同仁开心每一秒、快乐每一天、幸福每一年、健康到永远。谢谢！

**经理的述职报告篇五**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任x支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销x贵族白酒交易中心、x电力实业公司、x中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作解决实际工作中遇到的种种困难。

**经理的述职报告篇六**

尊敬的xx：

您好！

本年度完成的市场销售工作着实让我收获了不少经验，作为市场经理让我能够认识到管理好销售团队的重要性，因此我在领导的支持与地下同事的配合下落实年初制定的销售计划，经过这段时间的不懈努力使得年终到来的时候收获了不错的成就，为了再接再厉应该要对本年度的销售经理工作加以总结。

团队的管理以及销售任务的分配是需要予以重视的，我明白作为销售经理的自己在工作方面应该以加强管理为主，虽然我也能够胜任团队中的各项销售工作却难以创造更大的利益，毕竟个人的努力相对于集体的力量来说是微不足道的，所以应该要通过自身的努力将销售团队的力量凝聚起来才能够创造更高的效益，而我在工作中也能够认清自身的定位并对各项销售任务进行部署，督促好底下的员工完成每个月的绩效指标并进行考核，激励他们努力工作的同时做到统筹兼顾，对我来说这方面的努力也能够为销售团队的发展创造不错的效益。

积极做好客户开发以及资源管理方面的工作，关于这点主要是加强客户信息的收集力度以便于抽空进行联络，开发新的客户并让对方购买产品或者办理业务是我的职责所在，而我也会要求底下的员工也做好客服开发工作从而积累人脉资源，对于销售工作的完成来说人脉资源的积累是不可缺少的，因此我很重视这项工作的落实并在这方面倾注了不少心血，另外我也会通过资源管理工作的落实来为销售工作的完成提供便利，主要是利用手头的客户资源来让员工将精力都放在销售的过程之中。

注重对每月工作的反思与总结从而更好地积累经验，为了让员工重视销售工作的完成自然要加强这方面的管理才行，所以我要求底下的员工每月都上交工作总结及计划从而让他们回顾完成的销售工作，这样的话也能够让他们加强对自身的分析从而了解销售工作中存在哪些不足，在我看来适当地给予工作压力能够更好地激励底下的员工，而我自己也会对平时完成的工作进行反思并加以改进，对我来说朝着更高的目标而奋斗也是对销售团队负责的表现。

我会继续做好团队的管理并为了效益的提升而努力，至少经过这一年的努力已经让我从中积累了不少管理经验，而我也要再接再厉并争取在明年的工作中再创辉煌，作为市场经理自然要对这方面的努力予以重视并履行好相应的职责才行。

此致

敬礼！

xxx

xxxx年xx月xx日

**经理的述职报告篇七**

各位同志：

我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1.认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2.建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3.建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4.积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的`重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5.改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

**经理的述职报告篇八**

在这过去的一年里，通过领导的支持和同事们的协助，做出了一些成绩，但还有以下几个方面没有做到位：

一、对设备的巡检力度不到位。

根据制定的设备副科长岗位职责要求，我每日都应对车间设备进行巡检，但由于实际工作中，自己安排不当，巡检出现打折扣现象，很多问题发现不及时，造成工作的被动。在以后的工作中，我会加强巡检，认真对待这一工作事项，力求把问题解决在萌芽状态，减轻下属的工作强度，更加合理的安排好科室的工作。二、自身的业务水平提升不够。

作为一位年轻的管理者，管理经验欠缺是在所难免的，在这一年中通过领导的指导和自己的努力，管理水平有了很大的提高。管理水平提高了，技能水平却基本上是原地踏步，没能够使技能水平得到很好的提升。在明年的工作中，我不仅要注重管理经验的积累，同时还要抽出时间对维修工作技能进行加强训练，各项技能水平应该走在各下属的前面，这样才能够更好地指导他们的工作。

对于设备科在明年的工作我有以下几点设想和计划：

一、利用一切停水、电、汽的时间对设备进行维护、保养、润滑。国家法定假日尽可能安排员工休息或少加班，提高员工的幸福指数。

二、针对维修人员工作经验不足，技能不娴熟等问题，下一步要加大对维修人员进行工作技能的全面培训，开展技能竞赛，提高他们对现有设备问题的处理能力。

对个别人员根据特长，进行针对性的技能培训，使各种技能都有拔尖人才。

三、开展创新改进和节约运动（从水、电、汽、人力、时间、材料、以及修旧利废等方面）。

例如：

1、根据进口卷取机绕丝器防护罩的启发，对国产44台卷取机进行修改，解决目前绕丝器卡丝造成的频繁维修事件。2、对排出的蒸汽冷凝水收集利用，从而为公司节约能源。四、结合已经制定完成的安全操作规程，展开对科室所有人员的安全培训。

让安全不仅仅停留在纸上，要深入人心，不仅要做好工作，更要安安全全地做好工作。

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的述职报告如下：

一、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好xx年的信贷政策。

重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的`距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。三、存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**经理的述职报告篇九**

20xx年初，受xxx董事长及xx总部领导的委派，本人负责xxx大酒店、ktv筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%（包括水、电、地、墙、天花）；酒店、ktv外墙大理石完成80%。

格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。（附已签合同明细表）

20xx年3月，酒店、ktv确立全体人员编制为307人。结合酒店、ktv特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前xxx大酒店、ktv确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，xxx大酒店、ktv采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店、ktv所需的人才等方式，目前酒店、ktv到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。

去向，为我们酒店、ktv所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店、ktv进行试营业时新入店员工的培训，xxx大酒店、ktv着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店、ktv软件和硬件的介绍、酒店、ktv的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店、ktv英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店、ktv的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

经过近半年的努力，xxx大酒店、ktv已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店、ktv资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店、ktv资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

随着旅游经济的复苏，本市星级酒店、ktv逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店、ktv进驻，本市酒店、ktv行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店、ktv情况，确定酒店、ktv的市场定位为商务旅游度假酒店、ktv，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知已知彼，百战不殆”酒店、ktv组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对市内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：xxx大酒店、ktv定位五星级酒店、ktv较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店、ktv在本市少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲xxx大酒店、ktv也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店、ktv并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排xxx酒店、ktv。这说明各企业、旅行社对酒店、ktv的期望值较高，将酒店、ktv定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店、ktv的思路是正确的。

以上为本人在20xx年度任xxx大酒店、ktv总经理期间负责的各项工作。由于任务繁重，工作中难免存在着疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。特此报告。

述职人：xxxxxx

20xx年xx月xx日

**经理的述职报告篇十**

时光如梭，光阴似箭。我已在中国民用航空油料兰州分公司工作余载。日复日，年复年，点点滴滴好似幻灯片，一幕幕在眼前跳过，酸甜苦辣尽显其中。每天都奔波在单位与家庭之间，在这种忙碌和充实但却平静之中成长积累。而在10月10日，是我角色的一个重大转变，由一名普通职工，在公司党委的信任和支持下，聘用我为夏河机场供应站经理。角色的转换，使我对管理者有了更进一步的认识，也明白了夜郎自大的含义。俗话说，不当家不知柴米油盐贵。

自从来到夏河后，主要任务是，检查熟悉，看护，置办，完善，整改以及前期的培训。

首先，随同试用小组成员对各个单个阀门进行维护，油罐清洗，对防雷接地，静电接地，进行测试，以及对各用开关进行检查。

看护顾名思义，就是看家护院。不让设施，设备，车辆等收到损害并且防止偷窃等。熟悉车辆、设施、设备性能，用途，工作流程。

其次，置办了供应站的办公，生活，生产用品，现基本已经齐全。

完善了供应站的体系文件。

整改施工方的漏点。

1，暖气的渗漏。

2，办公室内各门条漏粘。

3，防撞门轮变形。

最后，适应熟悉周边环境，克服高原反应。对新员工进行前期培训。

1，安全培训。

2，业务培训。希望在工作真正到来之时不会措手不及。

从以上所做的事情中，也发现了自己的许多不足之处：

1，知识的贫乏；

2，业务能力还需不断加强；

3，对标准的学习不精。

希望在以后的工作中，我要：

1，加强学习，弥补知识上的欠缺，提高思维能力；

2，在油库的管理中，要加强安全管理；车辆设备设施管理；油品质量管理；环境管理；计量管理。

小结：在两个月的工作中，我已经适应了高原环境，跟员工关系也十分和谐，经过我们几个人的协调沟通，从工作到生活已经步入正轨。相信在领导的关心支持下，经过我们的团结合作，一定会在工作中得心应手，把工作做的井井有条，一定不辜负领导的期望。

**经理的述职报告篇十一**

本人于xxxx年3月26日在北京加入集团，并于3月28日到达xx国报道，任石膏板厂总经理一职，4月2日开始正式投入工作至今将两个月。现将工作中发现的主要矛盾，解决的问题，工作进展及存在的问题和下步工作重点，向集团总经理办公会进行述职如下：

石膏板厂从xxxx年6月开始建设，截止xxxx年3月底。

投资情况估计：土地xx万;厂房xx万;设备xx万。在几次议定投产日期后，至今基建工程未能完成，更谈不上实现投产目标。

针对以上发现的问题，找出其症结所在是项目无规范制度化管理。因此，采取抓大放小，逐步并穿插解决的办法，以推进实现投产目标为中心，以抓凝聚人心，调动工作热情，达成团结协作，和抓进度，达成抢时间，提效率为两个基础点的方针，踏实工作，发现问题，解决问题，推动投产前施工及设备调试工作全面进展，效果凸显。迄今面貌一新，基本实现了具备试车及生产的条件。主要工作情况：

1、制定施工计划，推动工程进度。

2、加强队伍建设，调动工作热情。

3、强化企业管理意识，实现规范化发展。

4、加强费用监管，努力为年效益的实现降低成本。

5、积极参与现场安装调试，学习掌握生产技术及流程。

6、加强自身建设，提高工作能力水平;深入了解xx国市场，为下步工作打基础。

综上，迄今为止(将近两个月的时间)，在集团领导的指导支持下，在各相关部门的配合下，在板厂所有员工的共同努力下，在前期采购及建设的基础上，现在，团队凝聚力大大增加，工作热情高涨，基础建设完成，设备安装调试完成，总体看，已基本具备试生产的条件。按原计划到xxxx年5月底试车后不久，将能够实现投产，生产出合格产品。但个人工作中还存在着不足：

一是加紧最后工作，实现投产的目标并将重点从施工管理转向生产管理。

二是人力资源规划，实现稳定的生产及销售队伍。

三是广开销售渠道，实现预期利润。

**经理的述职报告篇十二**

今年以来，集团在市委、市政府和市国资委的正确领导下，公司经理层班子成员，按照党风廉政建设责任制的要求，结合国有企业领导人廉法自律“五项规定”，以及中央“八项规定”、省委“六条意见”、市委“六点要求”的精神。严格按照《党章》及廉洁从政《准则》的有关规定，本着实事求、严肃认真的态度，现将本人在xx年以来履行岗位职责的工作情况和党风廉政建设执行情况总结汇报如下：

一、履行职责情况：

xx年10月至现在，本人担任(集团)公司总经理，主要负责企业生产经营管理工作，一年来，我认真学习贯彻落实党的十八大精神，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对金融危机不断加深、煤炭价格大幅下滑企业经营亏损的严峻局面，紧紧围绕公司年初制定的各项目标，坚持党的领导，坚持三重一大制度，认真履行“一岗双责”，全面加强企业经营管理工作，在安全、稳定、发展各方面取得了一定的成效。

(一)企业生产经营工作情况

1、安全形势基本稳定。今年以来，全公司安全生产形势基本稳定，安全工作主要表现在：一是认真做好春节复工复产安全，确保节后按时正常恢复生产。二是坚持狠抓全员安全教育培训，认真学习贯彻落实国家安监总局《煤矿矿长保护职工生命安全七条规定》58号令，坚持开好班前会和安全活动日的培训学习，成功组织了职工的安全知识竞赛活动，通过强化职工安全教育，职工安全意识技能得到了提高。三是加大安全隐患排查力度。坚持月查，不定期抽查，同时对防排水及“一通三防”进行专项检查。及时发现和消除隐患，使隐患治理工作制度化、经常化。1——10月共查出隐患188条，整改186条，还有两条在整改中，整改率99.%。四是突出安全工作重点，坚持把防突、防火、瓦斯治理、顶板管理、机电运输和防治水工作，作为安全工作的突出重点来抓，收到了较好的工作成效，重大危险源得到有效控制，安全生产条件进一步改善。

2、原煤产量同比持平。今年1——10月全公司累计完成原煤产量444252吨，与上年同期相比基本持平，袁仓煤矿坚持合理采掘部署，保证了采掘接替正常，四个采区基本实现了定位生产，有战场，有煤采，创造良好的生产条件是增产的前提。胡家湾煤矿生产条件在全公司是最差的，矿井深、条件差、温度高，采掘一线招收工人来一批走一拨，招不进，留不住，一二线严重缺员，在这样艰难困苦的条件下，认真合理采掘部署，强化计划管理，精心组织生产，二季度与一季度比，多生产原煤6550t，上半年与去年同期相比增长4.43%。进入三季度，株树矿停产两个多月，胡家湾矿九月实施回收闭坑工作，产量受到一定影响，但与去年同期相比基本持平。

3、“三控”工作成效显著。年初，集团公司提出“三控”工作要求，“三控”即控制人员、控制工资、控制费用。今年以来，经过大家努力工作取得了明显成效。一是在人员控制上，1—10月在册人数同比减少225人。二是在工资控制上，严格工资计划管理，严控计时工资、加班工资、批条工资;除政策性增资外，全公司员工工资总额基本控制在计划水平。三是在费用控制上，今年以来全公司在费用控制上做了大量工作，差旅费、办公费、运输费、招待费等管理费用与上年同期相比大幅度下降。

4、基础管理不断加强。今年以来，经营管理工作最突出的成绩是成本控制下降，1——10月单位成本330.84元/t，与去年同期相比，明显下降。仅这一点就充分反映企业经营管理工作明显得到加强。一是产量增加降低了成本，等矿原煤生产同比实现增长，为成本下降打下了基础。二是强化煤质管理，提升了效益。胡家湾抓煤质增效益，煤质达到4808大卡，高于计划水平，煤质上去了，价格下滑幅度最小。袁仓煤矿认真学习胡家湾煤质管理经验，二季度煤炭质量明显上升，一季度平均煤质4669大卡，二季度上升到4753大卡，一季度平均税后销价345.27元/t，二季度平均达到391.7元/t。销价平均每吨上升46.43元。胡矿、袁仓抓煤质、增效益的经验，在全公司进行推广。三是成本控制，效果明显。东井在成本控制上做了大量工作，主要表现在，积极组织原煤生产，每月完成和超额完成计划，产量增加，成本明显下降，1——10月单位成本282.13元/t，同比下降46.12元/t，比年计划减少61.2元/t，效果非常明显。1——10月全公司单位成本同比下降2.66元/t，与直接材料下降、坑耗下降，回采工效大幅上升等都有直接关系，都是加强管理的结果。

二、个人廉洁情况

作为集团公司总经理,本人严格按照廉洁自律的规定要求自己,自觉做到忠于职守,尽心尽责,全身心投入到企业经营管理的各项工作之中。

在做好本职工作的同时,本人还注重政治素质和理论水平的提高,确保正确的政治方向。认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想,深入贯彻落实科学发展观,中共中央关于党建、社会主义建设的新理论、新思想,牢固树立正确的人生观和价值观。在思想上、政治上与党中央、上级领导保持高度一致。按照《廉政总则》,国有企业领导人“五不准”和“五条新要求”,以及省、市、国资委和集团公司制定的有关廉政规定,从严要求自己,在设备采购、工程建设、材料采购、工程项目招标、财务管理等各方面都能严格按制度办事,无越轨、越级、越权行为。一贯反对铺张浪费,坚持勤俭节约，从严控制招待费用，控制小车费用。从未搞任何形式的特殊化,个人做到了洁身自好,清廉从政。能够严格要求身边人不徇私舞弊,不任人唯亲,不争名夺利，忠于党，忠于企业。

三、存在的不足及今后的努力方向

尽管本人在工作中取得了一定的成绩,但是在实际工作当中也存在一些不足之处。主要表现为:随着社会和企业的发展,企业管理的新知识、新方法、新理念仍需进一步充实加强;综合管理水平仍需进一步提高;密切联系职工群众和企业改革发展实际的工作作风仍需进一步加强。深入实际调查研究,在现场及时解决问题，要关心职工,把他们的冷暖疾苦时刻放在心里。进一步加强党性修养,在各方面严格要求自己,一言一行,一举一动都要经得起考验,自觉接受组织和同志们的监督。继续深入研究当前管理工作的薄弱环节,敢于抵制各种危害大局的错误观念和做法,想方设法把各级管理人员的思想进一步统一到公司决策上来，做到思想统一、步调一致。当前企业生产经营举步维艰,安全生产形势依然严峻,企业不稳定因素较多，经营管理工作有待于进一步加强。作为公司总经理，有不可推卸的责任带领全体员工顽强拼搏、克服困难，实现安全生产、强化经营管理、保安全、保稳定、促发展，共渡当前难关，尽快走出困境。作为一名受党教育多年的党员,非常愿意在党的领导教育下,主动接受同志们的监督,积极工作,从严律己,率先垂范,做一名称职的党和职工满意的企业管理者。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn