# 最新公司副总经理述职报告(优质11篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-26

*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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!公司副总经理述职报告篇一20xx年以来，我分别在y公司、x公司担任副总经理一职，分管工程...*

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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**公司副总经理述职报告篇一**

20xx年以来，我分别在y公司、x公司担任副总经理一职，分管工程、安全等工作。在公司各级领导及同事的关心和支持下，顺利地履行了自己的职责。回顾本年度工作，有成绩也有缺陷，现对这一年来的工作述职如下：

（一）生产管理工作情况

随着在建项目的陆续完工，资金回笼的任务和压力巨大，作为公司分管生产工作的领导，我坚持贯彻落实公司的整体工作思路，把项目管理的工作重点放在工程竣工结算上，在分管业务范围内积极主动开展各项工作，下面就生产管理的具体情况进行详细说明。

1.产值完成情况

公司20xx年在建项目共有4项，其中自有项目2项，代管项目2项。受市场环境及国家政策影响，截止至11月底已完成产值x万元，预计12月底可完成产值x万元，完成年度指标的x%。其中，自有项目已完成产值x万元，预计年底可完成产值x万元；代管项目已完成产值x万元，预计年底可完成产值x万元。

2.结算完成情况

本年度根据局公司“两金”压降工作会议要求，我深入参与y公司“结算收款”推动会，多次深入厦门、莆田等重点“老大难”项目与业主、监理及协作单位进行沟通商讨，尽力为本年结算工作打开新局面。截止11月底，y公司8个结算任务中，启东iii标段、龙口合拢2个项目的结算工作已正式完成，结算额共计x亿元。厦门大嶝、高集、蔡厝三个项目结算已向法院提起诉讼，并于12月7日开庭。南汇i标项目的结算工作已进入最后阶段，预计可在12月底前完成。南汇ii标由于我方与总包方就结算最终金额存在争议，仍在与总包进行沟通，在保证企业利益的前提下尽量加快结算工作的速度。平申线项目结算过程中因业主单位发生了合并，业主内部审批流程变长，预计明年内完成结算。

3.质量、进度管理情况

本年度我重点加强了工程巡查力度，加强过程管控，坚持对在建项目质量进行专项检查，强化项目安全意识与风险意识，发现问题及时进行纠偏，强化项目人员质量意识，严把质量关，保证了项目的平稳运营，确保进度、质量和安全目标均可实现。目前，y公司本年度在建的`自有及代管项目均无质量事故发生，施工质量、进度符合要求，各项审批均严格按照公司制度认真审核。

4.“五化一快”及项目管理体系完善情况

本年度组织将双子山项目作为“五化一快”标杆项目，制定了项目部五化工作规划，将五化工作划分为项目硬件建设和项目制度建设两个方面，从标准化、制度化、信息化、规范化、精细化角度出发，详细说明了“五化一快”的工作目标与要求。项目在实施过程中严格管理，确保了工程质量与工作效率，提高整体管理水平，实现项目成本管理快速反应。

在制度建设上根据国家相关法律法规、标准及局公司更新下发的相关管理制度文件，整合形成有效文件清单，并组织对新制度文件进行学习。此外，本年度下发了y公司《分包管理办法》、《项目策划管理办法》、《施工管理考评办法》等制度文件，进一步完善项目管理制度体系，加强项目管理制度化、规范化。

（二）安全管理工作情况

在分管安全工作过程中，我自觉挑起安全生产责任，带头践行“一岗双责”，确保公司及各项目安全生产形势平稳可控，做到安全责任事故死亡人数为0、三人及以上重伤的安全责任事故起数为0、直接经济损失300万元及以上安全责任事故起数为0、较大及以上突发环境责任事故起数为0、重大及以上职业病危害责任事故起数为0。在具体措施上做到如下几个方面：

1.强化“依法治安”，深化安全生产标准化建设，健全安全生产管理体系

根据最新安全生产法律法规及公司安全管理的实际需要，及时要求安监部修订下发相关制度文件，确保职业健康安全管理体系依法、合规、有效运行。并要求各项目部根据公司下发文件，各自修订项目部对应的安全管理制度。

2.强化安全教育培训，提升全员安全意识

在中心组扩大学习会上，向公司全员解读《地方党政领导干部安全生产责任制规定》《中国交建禁酒令》等文件。邀请局安全监督部开展“认清形势，落实责任，为企业发展保驾护航”的主题安全教育培训，对全员开展安全生产法律法规安全教育培训。

3、做好责任“清单”建设，构建安全风险分级管控和隐患排查治理双重预防机制

深入开展隐患排查治理，通过季度督查，检查各项安全保障措施落实情况，确保各项目部安全、平稳推进。深入分析项目存在的安全风险，针对风险制定相应控制措施，实行安全管理窗口前移。

4、落实上级工作部署，层层抓好落实

适时组织召开y公司安委会扩大会议，认真组织传达上级集团安委会、事故分析会精神，全面落实局公司安发20xx年第266、277、297、299号文要求，强化有限空间、船舶密闭舱室作业安全管理及分包单位安全管理。加强对项目部检查指导，确保停工整顿自查梳理工作落到实处。

积极开展“大整改、大反思”“水上交通、水上作业”“建筑施工安全”专项整治行动，重点做好大芦线项目和双子山项目水上交通、水上作业安全管理，全面落实安全生产责任，加强督查巡视力度和频次，及时发现隐患及时整改，使专项整治取得了效果。

5.完善应急预案体系

根据公司机构调整和生产实际情况的不断变化以及安全管理的要求，组织修订公司综合应急预案1项，专项应急预案15项，现场处置方案10项。综合应急预案调整了职责分工、应急指挥和响应程序；以进入密闭空间作业为重点，补充完善了水上交通事故应急措施；建立了防洪度汛专项应急预案，补充制定了中毒窒息、火工品爆炸的新预案。

6.做好演练，注重预防，强化应急管理

梳理项目防风预案、做好防台防汛检查、强化应急演练工作、加强汛期安全生产的监督检查，对发现的问题，及时督促整改，做到责任到人、措施到位、费用满足、科学有效，确保汛期安全生产各项措施得以落实。

作为单位的领导干部，我深知廉洁自律是最基本的要求，在纪律方面一直严格要求自己，以身作则，严以律已，严格自律。不该去的地方坚决不去，不该拿的东西坚决不拿，时刻筑牢思想道德防线，自觉抵制腐朽思想的侵蚀，做到令行禁止、依法行政、严格把关、秉公尽责、廉洁自律，不断转变工作作风，提高工作效率。全面履行自身领导义务与责任，认真贯彻执行党的方针政策、国家法律法规、两级集团和局公司的各项规章制度，自觉遵守党的政治纪律、组织纪律、经济纪律和群众纪律，遵纪守法、廉洁从业、诚实守信、勤勉敬业，自觉向组织汇报个人开展党风廉政建设的情况，自觉接受监督。

在生活上也做到严格要求自己，特别是注重日常生活作风的养成。坚决抵制腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩。作风上做到艰苦奋斗，提倡艰苦朴素、勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝腐败现象滋生蔓延，遵纪守法，自觉接受监督，起到领导干部的良好带头作用。

回顾一年来的工作开展情况，本年度在思想与工作上虽然取得了一定成绩，但对照共产党员先进性标准，认真查找自身存在的缺点后，还是发现了一些不足之处。首先政治理论水平还有提高的空间。新形势下党中央提出了新的工作思路与内容，虽然我积极学习但还明显感觉出有所不足，在明年的工作中一定进一步加强学习，提高政治理论水平，保持党员先进性。其次工作技巧有待进一步提高，工作中仍然会存在考虑不周的情况，今后一定要增强争强当先的意识，与时俱进、开拓创新、更新观念，灵活掌握工作方针政策。

虽然在新的工作岗位时间尚短，各方面仍需磨合，但作为一名党员，无论在什么地方、哪个岗位都要自觉同党组织保持一致。小而言之，就是要维护公司党委的权威，保证政令畅通。在下一年的工作中我一定会加倍努力，对于上级的工作部署和公司党委的决策要不折不扣的完成，做到心中有责，心中有戒。要始终严格要求自己，加强道德修养，追求健康情趣，把好权力关、金钱关，清清白白做人、干干净净做事，以更加充沛的工作热情和干劲投入明年工作中，确保全年工作任务顺利完成。与各位同事一起，更好的为公司服务，发挥自己的光和热。

**公司副总经理述职报告篇二**

尊敬的领导：

20xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合xx二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应市场新环境工程管理的需要：

1、树立好角色意识，当好总经理配角，作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，员工队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队：

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平，按照创建中国梦的社会要求，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”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。xx年4月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店，xx艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于xx艺展中心施工时间紧，任务重我配合xx总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目，xx艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助xx总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

三、目前存在的问题和今后努力的方向

1、协助xx总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、协助xx总科学、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。

总之，三个月来，总结过去，在xx二位总经理的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了一季度各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让xx总，xx总放心，让全公司员工放心。

**公司副总经理述职报告篇三**

光阴似箭，日月如梭。20xx年即将过去，回顾一年来的工作历程，在集团公司的正确领导下，在20煤业公司领导的正确带领下，紧紧围绕20xx年煤业公司的安全生产目标；深入开展机电运输工作，大力开展隐患排查治理，加强机电运输安全质量标准化建设，不断提升装备能力，切实做到检查、指导、服务相结合，圆满完成各项任务。现将20xx年工作作出如下总结：

1、设备计划、选型采购方面

随着集团公司现代化建设的推进，越来越多的工作工种实现了机械化，加强设备的计划、选型、采购是完成生产任务保证生产安全的重要保证，20xx年我们计划选型购置了井下中央水泵的两台自平衡型主排水泵。二采区运输大巷的三部皮带运输机，井底水仓清挖用的压滤机，泵体工作面的刮板输送机以及地面用的造矸皮带机和双压振动筛。选型过程中我们充分考虑技术上先进，经济上合理，生产上运用。同时考虑设备的安全性、可靠性、操作性和配件的通用性、互换性以及节能环保的要求。

2、设备的安装、使用维护方面

为了保证设备能够合理安装，充分发挥设备的效能很好地服务生产。今年以来，我们要求大型设备的安装，首先要制定专项的安装技术措施，并对相关人员进行贯彻学习，安装过程严格按措施施工，确保安装质量。我们要求新投入设备的操作人员、维护保养人员进行培训，培训考试合格后方可进行操作，维护设备。确保设备能够正常发挥作用，延长设备的使用寿命。设备的使用必须制定专门的操作规程，操作人员严格按操作规程操作；维护人员严格按照维护保养制度进行定期保养。

3、机电技术培训和机电安全方面

5月份我们组织参加了集团公司的机电技术比武，比武分理论和实践操作两部分进行；理论考试又分为笔试和手指口述两部分，经过员工的静心组织和选手们的努力刻苦后，我们取得了第三名的优异成绩。通过技术比武，大大地提高了机电职工学习机电技术的热情。

我们每月组织一次包括井上、下的机电运输安全大检查，通过检查培训现场检查人员和被检查单住人员，使其进一步掌握机电运输方面的专业知识，达到互相学习、技术交流、取长补短、共同提高的效果，对检查出的`问题进行肆定处理，落实整改时间、整改责任人、制定整改措施，面对较严重的机电问题对责任人进行处罚。

机电运输的人身安全和设备安全始终放到机电各项工作的首位，进一步强化了供用电管理，严格执行停送电，完善井下轨道运输的挡车设施和信号装置，完善了井下供电的漏电过流和接地保护装置，确保安全生产。

4、修旧利废方面

我们积极响应集团公司号召，集思广益，大力开展修旧利废工作；检修410型采煤机和630/220型刮板输送机各一台；大修掘进机一台，充分利用废旧材料变废为宝。首先从废旧的设备、材料、配件分类整理；其次利用废旧的电机、减速器、皮带、滚筒进行回收设计，改造制成多部皮带机投入井下生产系统和地面排矸系统；再次利用废旧的配件、铁皮、锚杆、道轨等制作电缆钩、隔爆水袋支架和剁斧等，利用废旧的钢筋制作水沟盖板柱筋，利用废旧钢管制作台阶扶手。

5、供用电管理方面

加强供用电管理，提高全体员工的节电意识，安全合理地使用电力设备，严格控制用电成本，制定了《山西介休义棠20煤业有限公司节电方案》，通过调整综采工作面的生产班次，生产人员的工作时间，调查主排水泵的排水时间，主井绞车的提升时间，进行避峰填谷运行，节约了电费成本，取得了明显的效果，组织制定了502工作面、202工作面供电方案设计，配合了502、202工作的搬家和电气安装。

1、由于本人专业知识和现场工作经验不足，不能合理地协调好机电和生产的关系；不能有效地消除机电职工责任素质差；不能适应现代化设备之间的矛盾。

2、对机电运输提升设备动态掌握不够准确、全面，设备的实时状态掌握不够细致，动态管理不到位，员工的操作行为存在不规范、不按标准作业的现象。

3、由于自身对规范、规程掌握不准，对新规程、新标准的学习不够及时，导致对现场存在的问题存在检查监督不到位的情况。

1、坚持学习，跟上时代的步伐，促进知识的先进性和系统性，不断提升服务矿山的新技术、新本领，更好地服务集团公司及20煤业公司，为20煤业公司的安全生产提供机电运输方面的优势。

2、加强现场管理，深入基层、深入现场、深入一线，加强现场作业人员的检查、培训和指导；减少使用设备的损坏，延长服务生产的时间，提高工作效率，延长设备的使用周期，确保安全生产。

3、继续加大机电运输安全质量标准化工作和全面开展和监督检查，促进机电运输质量标准化工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，虽然尽职尽责，但与领导的要求相差太远，还存在许多的问题和不足，在今后的工作中更要一步一个脚印，干好多项工作，做到持之以恒，不断提高自我。

以上述职，请予评议。

**公司副总经理述职报告篇四**

今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\*\*客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，\*\*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\*\*区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份\*\*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，同时修改了替办酬金的发放办法，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，村村有替办”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。

**公司副总经理述职报告篇五**

截止到月，累积完成财务运营收入，3月份发展农校128户,5月份发展海阳馆3g100户,维系与发展卫生系统300户,维系与发展教育系统800户,维系与发展乡政府700户,强化渠道管理新建村代办20个。

一是抓自身政治理论学习

为了进一步提高政治敏锐力，政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，我先后学习了党的十八大精神和《社会主义文化建设》等课程，增强了自己的党性修养，理论水平也有了一定程度的提高。

二是加强企业管理和业务知识的学习

一年来，通过上网、翻阅广播电视专业期刊、订购有关技术书籍等方式加强了对网络技术、通信技术方面知识的学习，并做好读书笔记和归纳整理，对现代通信技术有了一个更深的了解和认识，进一步丰富了自已的知识面，增强了管理好公司的信心。

三是注重抓好班子和队伍的学习

在公司，我始终强调学习的重要性，要求全体干部职工做学习型的劳动者，活到老，学到老，不断提高队伍的理论水平和劳动技能，整个队伍的学习风气比较浓厚。

回顾和总结半年的工作，自感还存在以下不足之处。一是理论联系实际不够，学习业务的主动性不够。二是工作缺乏创新，还存在着创新解难的力度还不够大，推进工作的措施还不够实，对员工教育培训工作的思路有待于更新，整体推进的合力还不够强等问题；三是在工作作风上还不够深入。四是学习理论的广度和深度有所欠缺。我虽然制定了学习制度和学习计划，利用空闲时间记学习笔记和写学习心得，但由于工作忙，有时便产生了以干代学的思想，放松了学习，没有学深学透。

在今后的工作中要按照科学发展观的要求努力克服存在的问题和不足，落实整改措施，做到科学发展：

一要勤奋学习，提高思想认识

科学发展观重在科学，科学发展是践行科学发展观的重要体现。作为公司领导干部，必须首先学好科学发展观理论，吃透其精神实质，以便更好地把握、理解党和国家的大政方针及经济建设发展的新思路、新战略。勤奋学习是贯彻落实科学发展观，提高本领，做好工作的前提。要牢固树立终身学习的理念，把学习作为一种政治责任，一种精神追求，一种思想境界，带头学习先进理论和科学知识，弘扬良好学风，提高思维层次。

二要提高素质，努力工作

要做到持续发展，就要有高素质的领导班子，我要改正以前工作中存在的问题，要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真努力工作，做好新时期自己分管的各项工作。

**公司副总经理述职报告篇六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好！

不知不觉在业务部经理这个岗位上已工作三年，在这三年的工作里我始终牢记一个宗旨，那就是＂认认真真履行职责，扎扎实实做好工作，以实为本，尽心尽力＂。在公司领导的关心与指导下，在各位同事的热情帮助下，三年来，圆满的完成了公司交办的各项工作任务，现将具体情况向各位作以下汇报。

1.在总经理的领导下，全面计划、安排、管理市场部工作，协助总经理制定公司总体发展计划以及战略目标。

2.协调与其他部门的沟通合作关系，协调公司各相关部门的资源，推动工程项目的实施。3.制定业务部的工作规范、行为准则。

4.指导、检查、控制本部门各项工作的实施。

5.了解客户多方面信息，满足客户各种需求，接受并反映客户反馈信息。

6.建立与完善市场及客户信息收集、处理、交流及保密系统。

7.负责陪同主要客户进行项目现场考察、验收等工作。

8.指导及开展相应的公关及商务活动。

9.制定不同时期完成项目的广告宣传制作。

10.与合作方建立并保持正常稳定的关系，保证业务良好开展。

11.指导与拟写部门日常内外工作往来函件，并给与决策。

12.对于突发事件的协调处理，解决客户对于部门员工及工作的疑问与投诉。

13.阶段性进行工作总结并完善部门工作制度，结合公司安排，提出年度市场销售、出差及网点建设计划。

14.指导部门配合其他各部门进行公司资料档案的建立及整理。

15.在公司授权的范围内进行业务洽谈，完成报价部所涉及的各种表格、文件，并协助财务部作好催款等后续工作。

16.为公司提供准确的行业定位，及时提供市场信息反馈。

17.指导组织部门人员接受最新业务知识与市场知识的相关培训。

18.配合人力资源部对市场人员的培训、考核、调配。

19.配合业务主管的各项工作。

20.每日部门员工报告的信息整理。

21.改善部门员工的形象及礼仪。

22.整理部门员工每日工作汇报，合理分配工作。

23.合理解决有关客户投诉，热情解答客户提出的疑问，维护客户关系，作好日常沟通工作。

24、业务开展期间，随时过问客户拜访及合作情况，可不定时的召开业务沟通会议，讨论解决相关问题业务部工作地位特殊、关系重大，所以对人员的自身要求也特别高，需要永无止境地更新知识与提高素质。为达到这一要求，我不断地加强学习。我觉得业务部每位同事都是我的良师益友，他们中有业务骨干，有销售能手，也有管理精英，正是不断地相互学习与交流，我自身的素质与能力才得以不断提高，工作才能顺利开展。

1、业务部目标的完成情况：（1-x月业务情况）

2、内部管理的执行情况：平时的工作中，业务部的每一分子对领导交办的工作，从不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作更是积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。

3、内部人力资源开发情况：新策略从战略的高度对待人力资源建立与完善适应市场经济需要的人才流动机制，优化人力资源配置体系开发利用情况，真正使人力资源在企业中起到巨大的支持与推动作用。深化了人事与劳动用工制度，营造吸引人才、人尽其才、人才辈出的良好环境，加大人才资本投资，认真实施人才工程，这一切开发活动极大地提高了业务员的才能；增强了每一个人的活力或积极性。

2、经理每天晚上及时与业务员沟通，解决其白天在走访市场过程中遇到的问题；

问题2、对于业务员在日报与周报上反映的问题与意见建议领导很难做到及时予以答复，这样间接影响到了业务员对市场问题反映的积极性，这是单方面的信息接收而不是双向的信息沟通解决办法：

1、对于在日报、周报、电话、邮件中反映过问题或提出过意见建议的业务员，请领导在邮件、电话中做出及时的肯定的答复，告诉其对于这方面问题、意见反馈，公司所作出的决定或对策。这样业务员更能感觉到自己的重要性而增加归属感。

问题3：公司经理无法及时掌握业务员的市场信息，无法有效掌握业务员的工作内容，业务策略与业务现状的信息无法对称。问题分析：掌握与了解当前的市场信息是每个销售经理的基本能力，是影响销售策略的制定与执行的主要因素，如何应对信息不对称、信息渠道不畅、信息内容不确知是企业首要解决的问题。销售经理在信息的获知渠道上是多方面的，可以是来源于资料、客户、卖场、经销商、业务员、行业关系等等，同时，如何有效提炼与使用有价值信息也代表了一个销售经理的水平与能力。解决办法：针对可控资源来讲，业务员是管理者获知市场信息的关键渠道，我们应该充分利用业务员的工作性质与一线环境优势，结合业务总结收取有效信息。设计合理与有效的工具表进行业务信息收集，将业务员每天的工作内容与市场状况综合的一个工具表中，既是对业务员当天的工作总结，也是对市场状况的反馈，与业务员工作内容考核结合起来，是强化过程管理的重要手段。可以不定期进行实地检查，并与客户沟通，了解业务员的工作状况及市场信息，假如没有监督环节，可能不超过一个月，所有业务员的信息都会变成假的。

总之，在过去的半年里，我虽然做了一定的工作，取得了一些小成绩，但在某些方面，离公司的要求还是有很大差距，我一定要认真查找不足，积极完善，不断探索新的工作方法，与时俱进，开拓创新，力争使业务部工作再上一个新台阶。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**公司副总经理述职报告篇七**

1、树立好角色意识，当好总经理配角，作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，员工队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平，按照创建中国梦的社会要求，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”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。xx年4月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店，xx艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于xx艺展中心施工时间紧，任务重我配合xx总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目，xx艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助xx总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

1、协助xx总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、协助xx总科学、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。

**公司副总经理述职报告篇八**

20xx年，我担任xx证券部副总经理职务，主抓前台工作，具体负责的是市场营销工作，做好华北地区的5家营业部的资源整合和全面工作。

下面，我就20xx年的工作情况向大家做汇报：

第一，为了加强管理部的凝聚力和战斗力，继续推进华北地区两家营业部的整合工作，并取得了较好的成效。

在国债客户的转化和各类基金的营销活动中，在新业务的共同学习和培训中，两家营业部的全体员工达到了步调一致，齐心协力，形成了既相互合作，又相互竞争的良好势头，尤其是在新业务上出现的攀比竞赛现象，说明管理部前台队伍的活力正在逐步激发。在这里，我所做的就是鼓励和引导大家，向着既定的目标迈进。以共同的事业来凝聚人心，这是我的工作感悟。

第二，加强客户的转化工作，盘活国债和基金客户以及呆滞客户，逐步加强基金的销售。

20xx年国债的旺销，使我部沉淀了大量的国债客户，国债存量达到了近500亿元，20xx年交易所国债市场的大幅上扬，让国债客户获利颇丰。如何引导客户获利了结，转向货币基金和中短期债券基金投资，针对这个问题，我多次组织前台人员，进行比较和研究，拿出可行方案，上半年重点放在了短期国债客户的转化上，通过投资理财报告会、报纸宣传和电话营销等多种方式，对国债的客户进行了积极的游说，其中大部分转化为了货币基金客户，下半年重点转化货币基金和国债客户投资中短期债券基金客户。通过这些工作，既提高了我部国债交易量和基金的保有量，也加强了与客户的沟通和客户忠诚度，为今后新业务的开展积累了丰富的经验。

第三，推进学习型队伍的建设，积极开展新业务、新知识培训，增强员工的业务技能。

每个周三，是我们管理部的学习日，货币基金、短期债券基金、权证等等各种新业务都是在这些学习日里，从陌生走向熟悉。交易方法培训和反复学习，使广大员工掌握了一套简单实用的营销手段，为股票客户的服务及开发，奠定了基础。另外，利用学习日的机会，请专业保险人士，给大家一些有关保险方面的知识，拓展员工们的金融知识。让学习培训走向制度化，是我部在推进学习型队伍建设的关键一步。在学习培训中，看到员工们不断地进步，我感到非常的欣慰。

第四，探索建立有效的激励机制，积极推动转型。

激励机制的不完善，一直以来，制约着员工的工作积极性，也不利于经纪业务的转型工作。因此，管理部领导班子通过研究，制定了奖励员工发展客户的办法，鼓励员工在弱市环境中，走出去，积极开发增量客户。同时，为建立经纪人队伍的建设做了一系列准备工作。激励机制也是多层次的，让大家快乐工作，是我们的共同目标，为员工购买的“游泳卡”仅仅多层次激励机制的一个部分。通过以上措施，使员工的工作积极性有了提高，员工开发的增量客户也在稳步增长。

20xx年，通过保持党员先进性教育的学习培训，使我在思想上、政治上更加成熟，理论水平也得到了很大提高。与去年相比，管理部领导班子在工作方面配合更加默契，下辖5家营业部的工作也在稳步推进之中。全年实现交易量亿，同比增长;其中网上交易5000亿，同比增长600%;全年完成收入3000万元。股票客户稳中有增，新开(股票、基金、国债)1万户，核心客户基本稳定。其他产品销售增长迅速，国债保有量达到了个亿，国债客户开户数达到了5000户。基金保有量10000万，开户数4000户，较去年有较大增长，客服和营销队伍在锻炼中不断成长，员工培训走向制度化、规范化。

第一、激励制度的不完善，制约了员工的积极性，进一步限制了管理部业务的拓展，在这方面工作，还需要加强。

第二、业务转型抓的不够，基金销售虽然取得了很大进步，但是仍有很多地方做的不到位，员工的思想转型需要加强，向真正的理财顾问转变还需一定时间。

第三、成本控制方面，营业面积还需要进一步压缩，费用支出业将会得到一定控制。

如果06年我还继续分管营销业务，我有如下打算。

一、坚持合规经营的原则，继续保持无重大违法违规业务记录。

二、续完善激励机制，充分调动员工的积极性。

三、加快经纪人队伍建设。

四、推进员工角色转型，通过培训，逐步向理财顾问转变，掌握多种业务技能。

20xx年，资本市场迎来了新的一年，我相信，在全体同仁的共同努力下，20xx年会取得更大的成绩。

谢谢大家!

**公司副总经理述职报告篇九**

、各位同事：

大家好！

的高度重视并给予了充分的理解。在此，感谢酒店

领导

的悉心关怀、教育和培养，感谢各位同事的帮助、配合和支持，使自己能够很好的进入工作状态，较好的完成酒店

领导

及部门职责所赋予的各项工作任务。下面结合自身职责述职如下：

在酒店总经理的

领导

下，带领和督促保安人员做好安全保卫工作，负责计划、指挥、控制、协调以及参与全体保卫活动，保障酒店客人、员工生命财产安全，维护酒店正常运行程序，治安程序，及时发现和打击违法犯罪活动，制定了各项安全防范措施及规章制度，处理各类案件。

“安全”是人类生活的基本需求，没有安全就没有顾客，消防本身也是服务，是保护客人和财产的一种特殊服务。作为保安部经理严格履职，为酒店经营保驾，为酒店发展护航是义不容迟的责任和义务。

和客人。车场保安是酒店与客人的第一接触点，是客人对酒店的第一感官，第一印象，保安员必须有高素质的服务理念和有效的待客方法，车场保安从服务至上出发，个人能解决的马上解决，需要其他部门处理的主动联系，不让客人再多跑路。一年来，保安部在执行职责同时，在

特色

化服务上，为客人开车门、打雨伞、提物品、扶老携幼，帮助病残人推抬轮椅，

提供

服务指南，拾金不昧，都能积极去做，赢得了客人的赞扬。

在服务质量的提升上，就部门整体工作而言，人人都是服务链的一个关键环节，服务工作需要我们每个人去全面诠释，良好的客户关系需要我们每个人去共同增进。客人的满意度与酒店品牌知名度以及形象的提升将是我们每一个保安人员的责任与骄傲。

1、消防安全管理落实工作

消防安全，责任重于泰山，消防管理是酒店工作的重中之重，为了把消防安全管理工作做好，为酒店安全保驾，首先落实安全责任制。年初酒店与消防部门签订“安全责任状”，落实了安全主体责任，酒店与各部门签订“安全责任书”，并履行实施，进一步明确了消防工作的责任分工，切实做到“谁主管、谁负责”，“谁负责、谁签字”的原则，严肃认真地将消防工作的各项任务落实到人，负责检查到位，责任求实，终端有果。

2、消防安全培训工作

消防安全教育培训由消防安全管理人负责组织实施。一年来，主要培训了消防安全制度和保障消防安全的操作规程，本单位、本岗位的火灾危险性和防火措施，有关消防设施的性能，灭火器的使用方法，报警、扑救初起火灾以及自救逃生的知识和技能，灭火和应急疏散预案的内容，操作程序，消防的“四个能力”建设的其他内容。外请公安消防部门专业警官来酒店进行消防知识现场培训，培训范围涉及重点岗位人员并普及到行政办公人员。通过消防知识理论考试形式检查学习效果，员工的消防安全意识、防范意识与技能得到了普遍提高。

3、消防设施设备检查与维护保养工作

最终检测报告。平时进行经常性的设备设施检查，发现问题及时维修与更换，并定期进行清洁保养，系统管

网

压力每班进行检查，每月进行一次最不利点末端试水试验，每两个月进行一次湿式系统报警检测，确保了设施设备完好，系统功能有效。

4、治安安全管理工作

和安全应急预案，明确工作职责，从

思想

上让每名队员绷紧“安全”这根弦，确定安全工作重点区域，从每一个环节入手，周密细致的检查，及时发现消防安全隐患，将消防安全隐患消灭在萌芽状态。节日期间，我们与公安、消防部门加强配合，严格按照既定

方案

摸排检查。针对节日期间人流量较大，不利于安全因素较多，为保障治安维护职责，我们将酒店建筑布局，周边安全环境等，做到心中有数，另一方面与金牛山派出所保持联系，随时应对突发事件。在维护酒店秩序方面，先从车场管理入手，有效保证车辆停车入位、有序进出，创造好的外部环境。在内部加大巡逻力度，对闲杂人员，可疑人员及时盘问跟踪、清理。同时又在重点部位增设加装监控设备，为安全防范

提供

科学依据，改变了内部安全环境，酒店的安全秩序得到明显改善和提高。经过全员的共同努力，年度酒店无事故，未发生治安刑事案件，确保了酒店的正常经营。

1、对员工队伍建设方面努力还不够，少数队员观念陈旧，工作不实，技术不精，服务质量意识薄弱，依赖心强都有待转变、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。

2、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。按部就班去工作只是称职经理人起码要做的事情，而他永远不可能成为一名优秀职业经理人，真正的职业经理人需要有创新意识，在工作方式、工作效率上不断改进。对于这一点，我也需要在今后的工作中让自己慢慢转变，自己挖掘有利于工作开展的思路。

3、服务质量尚需优化和提高

在与不在一个样的服务标准，确实有很多工作要做，有很长的路要走，加强培训，制度约束，自己管控等有效跟进。

4、反复出现的问题多

反复出现的问题是有个别岗位保安员仪容仪表不整齐，礼节礼貌不主动，服务不周到，处理应变不灵活，这些问题严重影响着整体的服务质量。在16年的工作，保安部将重点跟进，狠抓落实。

**公司副总经理述职报告篇十**

光阴似箭，日月如梭。20xx年即将过去，回顾一年来的工作历程，在集团公司的正确领导下，在20xx年煤业公司领导的正确带领下，紧紧围绕20煤业公司的安全生产目标；深入开展机电运输工作，大力开展隐患排查治理，加强机电运输安全质量标准化建设，不断提升装备能力，切实做到检查、指导、服务相结合，圆满完成各项任务。现将20xx年工作作出如下总结：

1、设备计划、选型采购方面

随着集团公司现代化建设的推进，越来越多的工作工种实现了机械化，加强设备的计划、选型、采购是完成生产任务保证生产安全的重要保证，20xx年我们计划选型购置了井下中央水泵的两台自平衡型主排水泵。二采区运输大巷的三部皮带运输机，井底水仓清挖用的压滤机，泵体工作面的刮板输送机以及地面用的造矸皮带机和双压振动筛。选型过程中我们充分考虑技术上先进，经济上合理，生产上运用。同时考虑设备的安全性、可靠性、操作性和配件的通用性、互换性以及节能环保的要求。

2、设备的安装、使用维护方面

为了保证设备能够合理安装，充分发挥设备的效能很好地服务生产。今年以来，我们要求大型设备的安装，首先要制定专项的安装技术措施，并对相关人员进行贯彻学习，安装过程严格按措施施工，确保安装质量。我们要求新投入设备的操作人员、维护保养人员进行培训，培训考试合格后方可进行操作，维护设备。确保设备能够正常发挥作用，延长设备的使用寿命。设备的使用必须制定专门的操作规程，操作人员严格按操作规程操作；维护人员严格按照维护保养制度进行定期保养。

3、机电技术培训和机电安全方面

5月份我们组织参加了集团公司的机电技术比武，比武分理论和实践操作两部分进行；理论考试又分为笔试和手指口述两部分，经过员工的静心组织和选手们的努力刻苦后，我们取得了第三名的优异成绩。通过技术比武，大大地提高了机电职工学习机电技术的热情。

我们每月组织一次包括井上、下的机电运输安全大检查，通过检查培训现场检查人员和被检查单住人员，使其进一步掌握机电运输方面的专业知识，达到互相学习、技术交流、取长补短、共同提高的效果，对检查出的问题进行肆定处理，落实整改时间、整改责任人、制定整改措施，面对较严重的机电问题对责任人进行处罚。

机电运输的人身安全和设备安全始终放到机电各项工作的首位，进一步强化了供用电管理，严格执行停送电，完善井下轨道运输的挡车设施和信号装置，完善了井下供电的漏电过流和接地保护装置，确保安全生产。

4、修旧利废方面

我们积极响应集团公司号召，集思广益，大力开展修旧利废工作；检修410型采煤机和630/220型刮板输送机各一台；大修掘进机一台，充分利用废旧材料变废为宝。首先从废旧的设备、材料、配件分类整理；其次利用废旧的电机、减速器、皮带、滚筒进行回收设计，改造制成多部皮带机投入井下生产系统和地面排矸系统；再次利用废旧的配件、铁皮、锚杆、道轨等制作电缆钩、隔爆水袋支架和剁斧等，利用废旧的钢筋制作水沟盖板柱筋，利用废旧钢管制作台阶扶手。

5、供用电管理方面

加强供用电管理，提高全体员工的节电意识，安全合理地使用电力设备，严格控制用电成本，制定了《山西介休义棠20煤业有限公司节电方案》，通过调整综采工作面的生产班次，生产人员的工作时间，调查主排水泵的排水时间，主井绞车的提升时间，进行避峰填谷运行，节约了电费成本，取得了明显的.效果，组织制定了502工作面、202工作面供电方案设计，配合了502、202工作的搬家和电气安装。

1、由于本人专业知识和现场工作经验不足，不能合理地协调好机电和生产的关系；不能有效地消除机电职工责任素质差；不能适应现代化设备之间的矛盾。

2、对机电运输提升设备动态掌握不够准确、全面，设备的实时状态掌握不够细致，动态管理不到位，员工的操作行为存在不规范、不按标准作业的现象。

3、由于自身对规范、规程掌握不准，对新规程、新标准的学习不够及时，导致对现场存在的问题存在检查监督不到位的情况。

1、坚持学习，跟上时代的步伐，促进知识的先进性和系统性，不断提升服务矿山的新技术、新本领，更好地服务集团公司及20煤业公司，为20煤业公司的安全生产提供机电运输方面的优势。

2、加强现场管理，深入基层、深入现场、深入一线，加强现场作业人员的检查、培训和指导；减少使用设备的损坏，延长服务生产的时间，提高工作效率，延长设备的使用周期，确保安全生产。

3、继续加大机电运输安全质量标准化工作和全面开展和监督检查，促进机电运输质量标准化工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，虽然尽职尽责，但与领导的要求相差太远，还存在许多的问题和不足，在今后的工作中更要一步一个脚印，干好多项工作，做到持之以恒，不断提高自我。

**公司副总经理述职报告篇十一**

今年4月，我被组织任命为办公室副主任。主要分管信息网络工作和办公室的相关事务。7个多月来，在公司领导和办公室主任的正确领导下，在各部门的大力支持配合下和办公室人员的共同努力下，我围绕办公室的工作特点和工作规律，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，较好地完成了今年的各项工作任务。

下面，就我任职以来的工作情况分四个部分向大家作一简要述职，请予评议。

硬件是计算机推广应用的基础。营销自动化是提高工作效率，降低人力资源成本渠道之一，为此给基层单位陆续配齐了计算机进行网上收费，但随着微机在电力系统的应用越来越广，几乎所有的办公活动都纳入进来，单机操作已经远远不能满足各供电所工作的需要，全系统联网运行势在必行。为此，今年我们分别为隆兴电力服务站、河口电力服务站、三桥电力服务站和洛龙电力服务配备了收费网络点。为了方便城区用电客户，我们为城区供电所营业厅增设了收费机一套。为了吹收电费更加快急方便、为开会的通知更加即使准确和停电信息能准确到达用户群，我们专门配置了短信服务器。为了减少操作流程，提高工作效率我们配备了操作票管理系统服务器。

我们利用业余时间开发制作了操作票管理系统，这大大提高了各供电所填写操作票的往返时间和网上传输操作票的安全性。现已基本涵盖了整个办公网络，应用效果日渐显露出来。今年我们举办了1期办公自动化系统的培训，2期计算机基础知识的培训以及1期操作票管理系统的培训。办公室有2人次参加了遵义供电局组织课件开发发布会，分别得到了遵义供电局领导和省公司领导的好评。

信息中心人手少、事情多，工作的技术含量高，特别是营销系统启动后，这根弦一直绷得很紧很紧。我们采取了三管齐下的方法，在人员的素质和数量上做文章：一是派出学习。去年3月，我们克服事多人少的困难，派出一名管理员到贵州电力培训中心进行信息管理专业学习。二是自己学习练兵法。我们制定了上班前提一问的制度，上班前今天要做什么工作并用什么方式进行，我们解决实际问题的能力，营造边学、边干、边提高的良好氛围。

我们制定了《计算机管理办法》和《一体机复印机管理办法》规范了设备的操作流程和各部门操作人员的职责、设备的保管与维护、运行的规程与要求、信息的有效使用及网络安全、上网行为、系统管理员管理规范等，作出了严格的规定。

总之，过去一年的信息工作，我们做了新的探索，也取得了新的成效。这里面包含着公司领导的关怀和支持，凝聚着信息中心的心血和汗水，也得益于相关部门室和基层单位的理解与配合。我作为办公室副主任，信息中心负责人，尽了心，努了力，仅仅做了一些应当做、也是力所能及的工作。回想起来，我走上信息岗位之日起，正值信息化建设的高潮。这是难得的工作机遇，也是巨大的工作压力，即使加班加点，即使东奔西走，即使有得有失，我也无怨无悔，有四个值得欣慰的地方：第一个欣慰是公司领导坚强有力的支持。信息管理是一项基础工作，被摆在了优先发展的位置。第二个欣慰是相关单位始终不渝的配合。信息管理是一项服务工作，没有各个单位的充分理解和配合，公司的网络就不可能连接起来。第三个欣慰是信息中心人员的精诚有效的合作。信息管理是一项技术工作，我不是计算机专家，但办公室的人员都是专家型人才，我的重要职责就是爱护好、使用好、发挥好他的专长，努力营造一个既有分工、又有协作，既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作环境。第四个欣慰的是自己一直保持着强烈的敬业精神。对我来讲，信息管理是一项十分吸引人的工作，我老老实实地学习，不懂就问，不会就学，既勤奋干事，又努力协调好上下、左右、内外，还有人机之间的关系。

面对当前的改革，我要用平常之心对待不平常之事。从事电力行业工作以来，我从基层到机关，从一般员工到兵头将尾，无论在什么岗位上，我都要求自己先做人，再做事，从来不敢有一丝一毫的懈怠。今后，不管改革的大潮把自己推上什么岗位，我都会努力做到：岗位变了，工作的要求不能变；职责变了，敬业的精神不能变；为大家服务的内容变了，服务的质量不能变。我要从政治思想、业务知识上加倍努力学习，勤政不已，进取不怠，发扬成绩，纠正错误，为蒸蒸日上的为电力事业尽心尽力，添砖加瓦。

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