# 最新副总经理工作总结(汇总8篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-12-15

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**副总经理工作总结篇一**

转瞬之间，今年已经由了一半，伏案寻思，半年来，作为xx事业部副总经理，我始终保持以经济效益为核心，增强部分治理，兢兢业业，一直学习，与部门员工群策群力，较好地实现了公司下达的各项指标义务，自动向“营销经理”转型。现就xx事业部市场经营状态及下半年市场拓展思路向大家作个扼要的汇报，请引导审查。

自己承蒙xx及各位领导厚爱，从20xx年7月担任xx事业部营销副总，进入xx事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清算的过程中，却发明成破不到半年的事业部经营状况如斯凌乱，发出商品遗留xx万元（基础上无奈收回），应收款遗留xx万元，在这种情形下，我应该即时去做的就是带动营销职员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行鼎力的追讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了xx、xx、xx应收款共计xx万元。并就xx公司要求的品质索赔事宜同xx高层进行沟通交涉，经过深刻的交谈，站在客户的角度解决问题，在xx的懂得、支撑、配合下，至20xx年8月底，将索赔尺度1赔6下降为1赔3，直接给企业降低丧失xx万元。我们也深深的晓得，客户是企业生存的性命线，我们也意识到根据目前的经营情势，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应当积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下,在xx新开发的客户中，胜利地处理好了同xx的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的异常高兴，订单也有所增长。另外，在同xx分部方面的配合，在经过我们的踊跃的访问和通力的协作下，努力满意客户的各种需求，目前也取得了他们的认可，取得了令人快慰的成绩；在和xx公司的合作也有了本质性的进展，提高了客户的满足度。依据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣扬我们公司的产品，考察市场需要，目前客户询价不断，为提高我们将来的市场占领率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替进程中，我忠诚的实行了集团公司对xx事业部的唆使，为xxx事业部经营领导班子的更替工作做出了必定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营事迹方面也获得了可喜的成就，今年1-6月份产品销售额同比去年同期增加了145.2％。总而言之，这离不开团体的领导，特殊是xx兼任事业部总经理后的贤明决议。在担负xx事业部营销副总当前，我坚持以卧龙“诚、跟、创”为精力能源，本着脚踏实地做人的准则来处置各种关联。在牢固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户xx公司产品、法国xx产品、xx产品都十分稳固，xx系列产品已经全面投产，订单也增添了。而xx的产品实现了系列化，xx产品也已经全面投产。

下半年，按照x总“尽力拓展新客户，新市场”的请求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有动向的xx、xx及正在联系的xx及xx多少个外资吸尘器电动工具的产业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为06年xx事业部的发展奠定坚实基本。

其次，加强管理，标准区域经理行动，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观点的更新是重要因素。我首先将自己获取的相干常识通过各种形式转达给区域经理，使全员改变观念，培育工作自发性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为,并剖析各区域经理工作中的亮点与不足，宣传亮点、领导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最合适的拜访方式，杜绝了浮光掠影景象，提升了造访质量；目前因为国外市场的不断翻开，国内市局面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下鼎力发展新市场，减小市场盲点；器重客户投诉，将之与客户经理工作质量联合，加强自我督促，部门全员公道制定逐日、每周、每月工作部署，相互监视，使工作逐步向程序化发展。通过一系列管理办法，使区域经理根本知道应该做什么、怎么做。

我以为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热忱，才干极大地施展潜能，为企业发明更大的价值，并在工作中找到乐趣。我恰是用这种心态面对自己的工作和企业，依照营销经理的职能职责严厉要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司好处产生抵触时，绝不迟疑废弃个人利益。

对今后的努力方向，我对本人做了如下的盘算：

1、持续加强学习，重“内涵”，迎接挑衅；

2、加强动脑思考能力，在工作中多想措施、出点子；

3、加强组织和谐才能；

4、率领营销晋升服务程度，辅助客户赢利，进步客户虔诚度；

5、继承加强海内市场开辟工作。

以上是我的汇报，有意识不足的，请领导斧正和赞助，我会在今后的工作中更加努力、带好步队，在xxx事业部发展的历史过程中，以我们的老实、勤恳和智慧创造咱们美妙的生涯，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

**副总经理工作总结篇二**

20xx年我的工作发生变化，电信副总经理个人工作总结。前半年仍在\*\*支公司担任经理，七月份调\*\*分公司任副总经理。无论在\*\*还是在\*\*，都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。下面就是本人的工作总结：

上半年，带领\*\*支公司全体同志，以省公司、分公司下达的各项任务为目标，出实招，下实劲，在主营收入、网络改造、压强工程方面取得较好成绩。

1、想方设法，多管齐下，狠抓收入。

\*\*年洪灾使\*\*县网络损失惨重，用户大量流失，给今年收费留下许多困难。我首先激励全体员工坚定信心，用加倍的艰苦，尽最大努力挽回水灾造成的损失。在搞好网络建设、提高服务质量的同时，四招齐出，加大征收力度。

第一招，提高网络传输质量和服务质量。针对老城片区信号质量差、导致收费十分困难的实际，积极从根本上解决问题。在去年水毁恢复任务十分繁重的情况下，发扬不怕疲劳、连续作战的精神，自加压力，同时进行老城干线光缆改造，使电视信号得到彻底改善。在网络维修方面，严格按照服务承诺要求，无论正常上班还是节假日，接到用户申告立即处理，换来用户的满意。这一招为清收收视维护费打下基础。第二招，赠送礼品“促销”。第三招，加大宣传力度，督促用户交费。

沿大街小巷、楼栋、单位张贴催交收视费通知，布置一辆“广播电视法规宣传车”，在城网范围内广泛宣传“广播电视保护条例”、“卫星地面站管理办法”等政策、法规，广播催费通知。通过这一招，促使大量用户主动到公司收费室交费。第四招，积极争取县法院大力支持。\*\*县人民法院发出“清收有线电视收视维护费的公告”，要求所有用户限期交清欠费，逾期将强制执行。这一招使欠费用户纷纷到公司交费。

通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入 43.3 万元，占年度任务的 78.9%。

2、抓紧实施压强工程和城区网络改造，不断扩张和优化城区网络。

\*\*城区原有网络全部是电缆，传输距离最长达6km，网络陈旧，故障多，信号质量差。我和支公司同志积极改造干线，不断扩大光缆传输范围。在省公司、分公司的大力支持下，老城干线改造于一月份顺利竣工，开通老城中街、三官庙两个光节点。在此基础上，进一步优化原城网改造规划，积极设法将渔洞河3公里干线改造成光缆，开通了地震台光节点。随后陆续开通了三星小区、\*\*中学、白石岩光节点。

同时，不间断的进行支线改造，优化网络。从3月中旬开始，重点进行片区支线网改造，规范线路、更新电缆、架设进楼栋钢绞线。至六月底完成东河小区、广场路家属院、三星小区、新城、副司巷、关铁路、西万路过境段沿线等片区改造，覆盖49栋楼房和300余户零散户。不但进一步优化了网络，提高了信号质量，还为将来光缆进楼栋打下基础。

省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目;抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169m。

3、以市场为核心，积极发展数据业务。

宽带接入对我们来说是一项全新的业务。起步晚、缺乏专业人才，加之网络结构决定了成本太高且施工不易，使我们在激烈的市场竞争中处于劣势。我迎难而上，积极竞争，努力打开市场。首先与\*\*县法院达成协议，为其建成18个信息点的局域网，为全市法院系统专网签约打开局面。又积极争取县民政局、电力局、\*\*中学等集团用户，同时积极争取县网站的专线接入订单。

4、加强队伍建设，促进服务质量和企业效益提升。

公司的奋斗目标要一支过硬的队伍来实现。我把职工队伍建设作为公司管理的关键一环，教育、管理双管齐下，提高员工素质，进而提升服务质量和公司效益。

努力培育新的团队精神，促进员工统一认识，更新观念，共同打造“学习 创新 爱岗 敬业”的企业精神，树立“市场第一，用户第一”的观念，改变垄断行业长期养成的缺乏市场观念、缺乏竞争意识、缺乏服务意识的行为习惯，使大家认识到只有不断建设和延伸网络、发展用户、壮大公司实力，不断提高服务质量，做到让用户满意，我们自身才有出路。通过积极的思想教育，使全体员工牢固树立起强烈的市场竞争意识，不等不靠、积极拼抢的`精神，敢于攻坚、以干克难的决心，用户至上、质量第一的服务理念。努力树立在社会公众中的责任型、贡献型形象，在用户中的优质型、诚信型形象。

5、不断改进和加强内部管理。

今年修订了“服务时限制”、“岗位责任制”及考评细则，严格用户签字制度，推行“首问负责制”、“马上就办制”和“客户回访制”，用制度推动服务质量的提升。严格执行绩效工资发放办法，按实绩确定员工薪酬标准，努力体现“多劳多得，优绩优酬”的分配原则，形成“干好干坏不一样，干多干少不一样”的分配观念。试行片区负责制。将城区网络划分为5个片区，责任到人。每个片区责任人对本区的稽查、收费、新装、拆迁、维修，以及用户摸底、核查负责，依据片区综合指标完成情况进行考核。这个方法调动了员工的积极性。

七月下旬，我调任安康分公司副总，分管办公室、市场营业部和保卫稽查部工作。半年来，认真当好总经理的助手，尽自己最大努力协助总经理加强分公司管理，为超额完成经营收入、用户发展任务作出应有贡献。

1、完善制度，严格要求，规范管理。

强化管理是提高企业核心竞争力的重要环节。我到任后首先着手的工作就是完善管理制度。针对分公司管理较为薄弱的现状，按照分公司的安排，我带领几位部长赴延安、黄陵等地学习兄弟公司先进管理经验。学习归来后，结合安康分公司实际，重新制定了《考勤制度》、《请休假制度》、《会议制度》、《接待管理办法》，规范机关的日常管理。针对城区营业部的工作特点和存在问题，把提高服务质量作为重点，制定了《用户回访制度》、《城区营业部工作量化考核细则》和《客户服务室工作量化考核细则》，用量化考核的办法加强营业部的管理。在试行过程中，及时根据实际情况设计或制定相关表格和工作流程，使制度不断健全和完善。

由于历史的原因和客观条件的限制，安康城区不少片区用户网线路不规范，既不便于日常维护，更不利于今后的扩容发展，还留下安全隐患。我在广泛地深入实地调查了解的基础上，确定线路更新、架设作业的管理流程，从申报、审核、设计到施工、验收、结算，明确各个环节管理部门和管理责任，严格要求施工必须符合技术规范，并且严把验收关。自此后无论是更新电缆还是新架电缆，改变了以往图省事乱拉乱架、临时凑合将就的做法，使得线路整齐规范，一劳永逸。

2、突出重点，协调工作，努力完成收入任务。

分公司始终把经营收入、用户发展和利润三大指标作为公司经营活动的重心。城区营业部经营收入、用户发展分别占分公司总任务的40%和30%，能否完成任务对全公司任务的完成影响巨大。因此，我深入一线开展工作，想方设法保证完成任务。一是加强营业部内部管理，尽力理顺内部关系，积极解决工作中的矛盾和困难，使维修、安装、收费三部分都紧紧围绕大局，形成合力，齐心协力实现收入目标。二是夯实任务，责任到人，按月考核，实行任务与工资、奖金挂钩，使得人人心头有目标、肩上有压力，增强员工的工作主动性和积极性。三是积极协调工程建设部、运行维护部等部门，做好架设新线路、改造旧线路的工作，为发展新用户、改善收费环境打下一个好的基础。四是针对安康城区网络原部分入网用户和后阳台进线用户存在收视效果差和维修难、收费难的问题，集中力量实行“后阳台改造”工程，2024年完成2100余户用户网改造。7-12月，城区营业部完成收入325万元，占半年任务的108%;全年发展用户2600户。

为确保分公司总任务完成，对各支公司实行目标责任制，并制定了相应的管理和奖惩办法，充分调动起县支公司经理和全体员工的工作积极性。截止12月底，分公司市县两级实现经营收入1550万元，完成任务的103.3%;发展有线电视用户11069(并网2960户)户，完成任务的110.1%;实现利润80万元，为省公司下达目标的296.3%。稽查收入任务也全部完成。

3、以干克难，努力推进连体工程。

**副总经理工作总结篇三**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年年8月份到公司，xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将21年主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1元;实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿1年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段;巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是9年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

**副总经理工作总结篇四**

财务经理转正申请、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志。

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作;同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求;对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的.财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法我也/能及时提醒和指出。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。10月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能积极配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到最大保护。

关键字：申请书

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

**副总经理工作总结篇五**

公司行政班子的组成人员，由总经理提名，董事会聘任，是总经理的助手，是董事会授权的企业某个领域的负责人。今天本站小编给大家整理了公司副总经理

工作总结

，谢谢大家对小编的支持。

一、加强学习，努力提高自身素质

在任药监神池分局局长的工作实践中，我十分注重两个方面的学习，一方面丝毫不放松对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论的学习，特别是“三个代表”重要思想内容，深刻领会其精神实质，用“三个代表”重要思想统领药监的各项工作，努力做实践“三个代表”思想的模范，处处以一个共产党员的标准严格要求自己;另一方面加强对政策法规、业务知识的学习，注重政策理论水平和业务水平的提高，多次反复学习了党的xx大文件、xx届三中和四中全会的内容，以及药品管理的法律法规、《行政许可法》、《行政处罚法》、《行政复议法》、《行政诉讼法》和《国家公务员管理暂行条例》等有关知识。通过学习和实践运用，大大提高了自己的政策理论水平，提高了工作效率。与此同时还不断向先进人物学习，向周围的同志们学习，学习他们工作中的好经验、好做法，为我所用。

二、身体力行，作好“领头羊”

近三年的领导工作，我深深地体会到：要搞好工作，队伍一定要有凝聚力，团结才能有力量，工作才能见成效。基于这一认识，作为分局的负责人，我的做法是：身体力行、发扬民主，密切干群关系。自己是领导，言行举止、待人对事都直接影响着周围的同事。实际工作中，从我做起，自觉遵守各项

规章制度

，廉洁自律、依法行政。要求下级作到的自己首先作到，要求别人不做的自己首先不做，严以律己，宽以待人，作以身作则的表率;充分发扬民主，坚决杜绝一个人说了算，用人之长，充分调动他们的积极因素，发挥他们的聪明才智;晓之以理、动之以情地指出他们的缺点和不足。当工作中发生失误和遇到挫折时，主动承担责任，积极寻求解决办法，决不推卸责任。通过努力，在单位内部形成了良好的民主气氛和工作环境，大家心往一处想，劲往一处使，形成了工作上的合力，圆满完成了上级交给的一项又一项的任务。

三、尽职尽责，作好本职工作

我始终把让辖区内老百姓用上安全有效的放心药作为工作的宗旨，牢固树立“大监管”观念。在省、市药监局的正确领导下，自觉接受地方党委、政府的领导，主动向地方党委、政府汇报工作情况，取得了当地党委、政府和有关部门的支持和协助，顺利地开展了各项工作。首先从调查研究入手，深入分析药品市场的基本情况，掌握第一手资料，根据实际情况确立工作重点，把药监工作从四个方面来抓：1、下大力气规范和整顿药品市场秩序;2、构建县、乡、村三级药品监管网络，提升监管能力;3、加快农村药品供应网络建设;4、加大对制售假劣药品等违法犯罪活动的打击力度，全力实施药品放心工程。20xx年，分局共出动执法人员897人次，检查药械经营使用单位和个人334家次，全年累计查处案件19起，撤案2起，结案17起，其中万元以上案件2起。查获假劣药品114种218批次，案件标值3.20xx万元，上缴财政罚没款3.11万元、取缔非法经营使用药械9户，责令117户次涉药单位限期整改。经过不懈的努力，目前辖区内药品市场秩序已日趋规范，“两网”建设工作也取得了比较好的成绩。

综上所述，自己任职以来讲学习、讲政治、讲正气，各项工作都取得了一定的成绩，自身素质也得到了提高。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我深知作为分局的负责人肩上担子之重，任务之艰巨。在今后的工作中，我将一如既往，更加努力的学习、工作，恪尽职守、依法行政，做一个无愧于人民的公仆，争当人民满意的公务员，为药监事业作出更大的贡献。

一、思想上：坚定政治思想，树立正确观念

古语说：“德若水之源，才若水之波”。我作为酒店副经理更是要积极做到模范带头作用，在做好本职工作的同时，必须树立正确的政治思想观念，认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，务求保证在思想上要与酒店领导保持一致，坚定理想信念，并且积极的树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为大局服务的思想，加强廉政建设，真正的做到无私奉献。

二、工作上：抓重点抓落实，做好本职工作

“自古不谋万事者不足以谋一事，不谋全局者不足以谋一域。”在实际工作中，我始终坚持“落实工作，狠抓重点”的理念，始终围绕着改善经营状况，促进全面发展这一方针，遵章守纪，在不断加强各项酒店管理知识锻炼的同时，继续加强对工作的贯彻落实，并能用一个副总经理应该有的精神要求自己严于律己。在工作中按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作，较好地履行了职责。

(一)营销工作：

1、加强销售队伍建设。新配置销售总监人，新进销售人员名。

2、改革营销部销售提成制度，将每月销售任务落到实处，实施多劳多得的奖励办法，优胜劣汰，以调动销售员的工作积极性。

3、全面实行全员营销：一是对于前台员工推销散客房间价格高于前台优惠价时，可以给予不同金额提成，极大提高了前台员工的销售积极性和服务态度。二是对于各部门其他人员获取的团队或宴会信息，交由销售部分管领导安排指定人员跟进的，可按照实际消费的%作为奖金分配给相关介绍人及会议跟进人。

4、根据季节开性消费开展毕业宴、状元宴、谢师宴等促销活动。

5、安排每日特价菜，吸引大众消费。

(二)、餐饮部服务水平：

1、在班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

2、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

3、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

4、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

5、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

三、个人述职

总之，在今年的工作中，我始终认真分析酒店的实际情况，努力把各级主管部门的工作要求落实到酒店的实际管理中，并依据制度拿出符合酒店经营管理的工作思路、对策及基础方法，不断克服工作的盲目性，一方面做好上级领导的副手，另一方面努力做一名清醒的领导者。

(一)注重依靠团队的力量办企业，正确处理与酒店管理团队间的关系，做到大事讲原则，小事讲风格。一是能正确处理与各部门之间的关系，使各个部门都能够紧密围绕酒店各个时期的中心工作，发挥各自的优势，积极主动开展工作。二是正确处理与员工间成员的关系，使大家能够按照分工，主动地思考，主动地研究，主动地推进，大胆负责地开展工作。

(二)注重发挥系统负责、专业管理的作用。工作中，我坚持以落实逐级负责制为主线，大力推行系统负责、专业管理，初步形成了一个符合不同层次、不同部门、不同岗位职务特点和职能要求的管理体系，使各项工作进入了一个新的管理状态。横向上，我注意专业检查指导作用的发挥，大力倡导沉到现场、发现隐患、解决问题的作风，准确了解和掌握各环节的工作程序，努力使我们的决策和对策更加符合实际。我注意加强专业管理与分析，充分发挥各级专业技术管理人员的作用，针对设备管理及技术管理等方面存在的缺陷和不足，组织开展经常性的攻关活动。纵向上，我注意发挥管理者的作用。应该说，今年，我们之所以能够在诸多困难下保持良好发展势头，与我们各部门、各级人员的努力是分不开的。

(三)坚持把为员工谋利益作为企业工作的出发点和落脚点。坚持把员工的切身利益维护好，努力为员工群众办好事、办实事，尤其是对待生活困难的员工，不断强化帮扶力度。坚持把员工的呼声和愿望作为第一信号，努力畅通信息渠道，不断调整和改善员工关系，确保企业稳定。坚持把调动员工的积极性和创造性作为工作的主题，不断完善以激励为主、激励与约束并重的管理体系，充分调动员工工作的积极性。

(四)注重保持自身的良好形象，正确运用权力，严格约束自己的职务行为，带头执行和落实各种规章制度。始终保持务实的工作作风，尤其是在管理人员的任用上，严把用人关，不用亲情代替政策，不用关系代替原则，严格履行聘用程序，真正实现了用人唯贤，杜绝了用人唯亲的问题，树立了鲜明的用人导向，使员工对工作的忠诚度得到了明显提高。此外，我还始终致力于用自己的言行去感染和带动大家，并利用早会时间组织员工进行培训，号召大家使用文明服务用语，学习服务礼仪，不断的提升酒店的整体形象。在我的带领下，酒店全体员工达到了形体美、语言美，展现了酒店的新形象，营造了顾客至上的良好氛围。

过去的一年已经过去，新的一年即将开始，我愿意和大家共同总结经验，共同团结合作，以酒店的发展为己任，共同的面对未来。

紧张而忙碌的20xx年即将过去，作为公司主管经营开发工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行

岗位职责

情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

一、20xx工作回顾

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。为此，我以“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，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，积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。20xx年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标。

(一)完成嘉绍跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标。20xx年年底，公司一直跟踪的嘉绍跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，进行多方面的沟通协调;另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，嘉绍跨江大桥栈桥于 20xx年12月24日顺利中标。

(二)精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

嘉绍跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责嘉绍跨江大桥项目。面对工期短(工期6个月)、施工规模大(工程造价2.8亿元)，工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工程进展顺利。并于20xx年7月15日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

(三)经营成绩稳步提升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，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在20xx年3月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，嘉绍跨江大桥主桥于20xx年3月25日成功中标，中标额达1.32亿元。

(四)20xx年，我还同时参与了包括福建厦漳跨海大桥iii标、泰州长江公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司20xx年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领江苏及福建市场奠定了基础。

(五)在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

二、工作中存在的不足

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的地方。

一是管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后。

二是管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”。

三是苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

三、下一步的工作打算

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

(一)加强理论学习，提高管理水平。本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

(二)改进工作作风。坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

(三)营造和谐的工作环境。保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

**副总经理工作总结篇六**

在集团公司董事长和总经理的正确领导下，我按照公司总经理的工作精神和工作部署，在自己分管的工作范围方面刻苦勤奋工作，努力完成各项工作任务，取得一定成绩，促进了集团公司整体工作的发展。

(一)加强党建工作，努力为集团公司发展服务。作为党支部副书记，我切实按照上级党委的工作精神加强党建工作，提高党支部的凝聚力和战斗力，努力为集团公司发展服务。一是组织党员认真学习和开展各项活动，提高党员的党性意识，使党员能够发挥先锋模范作用，认真做好本职工作，为集团公司发展作贡献。二是完成上级党委交给的各项任务，使集团公司得到丽水市两新工委的认可和表彰，增强集团公司的社会声誉，为集团公司发展创造更好的政治环境。三是201x年培养入党积极分子4人，吸收预备党员3人，预备党员转为正式党员2人，为支部补充了新的血液，增强了党组织的力量。

(二)加强工会工作，激励员工为公司发展努力工作。作为工会主席，我始终坚持工会工作要服从、服务于集团公司生产经营中心工作，为集团公司发展作贡献。一是加强对员工的思想教育，培养员工的感恩思想，使员工热爱集团公司，热爱工作岗位，积极努力工作，干出工作成绩，为集团公司发展作贡献。二是加强民主管理，鼓励员工提合理化建议，提高员工福利，积极维护职工的合法利益，以此增强集团公司的凝聚力，使集团公司得到持续良性发展。三是关心关爱员工，组织员工和家属去福建厦门进行了一次集体三天旅游活动，全年共慰问去世员工家属和生病受伤员工8人次，调解处理员工及员工家属之间的矛盾纠纷2起，处理工伤事故补尝工作4起，帮助员工解决工作、生活中的困难，使员工感受集团公司的温暖，积极努力为集团公司工作。

(三)加强后勤工作，为公司发展创造良好环境。后勤工作是集团公司的重要工作，对集团公司发展起着积极重要的作用。我增强工作责任心，认真做好各项后勤工作，为集团公司发展创造良好的工作环境。一是对201x年前建好已漏雨的厂房屋顶进行了全面的检查和修缮，提高了集团公司形象。二是加强厂区内道路的环境卫生，做到每天打扫一次，保持厂区内道路的卫生整洁。三是做好厂区绿化护理工作，及时修剪整枝，拔去杂草，进行病虫害防治，确保绿化良好，提高集团公司的美感度。四是切实抓好员工食堂工作，要求食堂承包者提高饭菜质量，丰富伙食品种，加强卫生消毒，确保让员工吃饱、吃得卫生、吃得营养，有充沛精力投入到生产经营工作中。

(四)加强安全生产，维护企业和员工财产安全。安全事故不仅危及员工生命安全，还给企业造成重大经济损失。我始终重视安全生产，认真抓好安全生产各项工作，确保企业能够平安、稳定发展。一是加强安全生产宣传教育，使员工能够提高安全意识，自觉做好各项安全生产工作，确保不发生安全事故。二是加强安全培训工作，组织员工认真学习国家安全生产法律法规和集团公司的安全生产制度，使员工增强安全生产工作技能，防范各类安全事故发展，全年共组织员工安全培训和有关安全知识考试二次。三是加强劳保防护工作，为员工配备劳保防护用具，切实提供劳保防护，使员工减少劳动伤害，并组织特殊工作岗位员工进行体检，做到有病早治疗，防止各类职业病的发生。四是加强生产现场安全检查，及时发现和消除存在的安全隐患，确保生产安全。由于加强安全生产管理，201x年全年发生人身安全事故和财产安全事故12起，比上一年度减少3起，促进了集团公司安全发展和稳定发展。

**副总经理工作总结篇七**

20xx年本人担任经理，主要协助部门主管管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。关键工作是负责项目的竣工图绘制修改的工作，在各领导和同事的关心下，努力的\'去完成各项任务。并且坚定坚守公司各项管理制度，牢固树立团结务实，“快严深准”的工作作风。

1、积极参加公司安排的各项培训工作，熟悉公司的企业文化，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。

2、在领导的安排下负责跟进了x宾馆、x集团办公楼、x酒店的实施检查工作。

3、完成了x宾馆美食二楼装修的竣工图绘制工作。

4、由于x酒店的施工资料零乱及部分缺失，负责了重新整理并新做了该项目的质量检验批次，完成整理工作。

5、协助绘制完成了x集团办公楼装修竣工图的绘制工作。

6、协助经营部的x宾馆结算跟甲方的核量工作。

7、努力完成领导交办的其他工作。

1、半年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，助理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。

2、在竣工图绘制的工作中存在主要不足：1、大意2、心太急赶时间完成改进措施：竣工图绘图是一个细致的过程，是竣工结算重要依据。必须认真对待，谨慎周密。确实加强竣工图的变更图纸绘制与现场施工的准确性。加强对施工过程的隐蔽，工艺等跟踪记录，做好绘制竣工图的原始资料收集。克服不足，努力提高绘制图纸与竣工结算的配合技巧性，确实把细节做的更好。回顾这一段时间的工作，基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

1、继续认真学习，不断的提高自身素质及工作的综合能力!

2、继续认真负责做好本职工作，认真从细节开始!

3、继续将努力改正过去一年工作中的不足，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，为公司的持续发展做出自己的努力!

**副总经理工作总结篇八**

201x年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得良好成绩，但是跟集团公司的要求和不断发展的形势相比，还是存在一些不足问题，经梳理归纳，主要有四方面问题：一是市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏工作重点，加上人力资源短缺，工程管理不够到位，影响了集团公司的发展。二是品牌建设薄弱。主要是集团公司网站设计平庸，画册、宣传片内容严重滞后，与集团公司实际情况不符，使集团公司的对外形象不够靓丽，社会声誉不够上乘。三是工程管理不够到位。由于工程采取分包形式，加上管理没有及时跟进，致使工程管理存在失控现象。四是资质浪费。目前我集团公司资质已在业内处于领先水平，各项资质配套齐全，但由于相关技术人员配套一直未能跟上，导致没有专业人员配合，使得很多投标机会白白浪费，影响了集团公司的业务发展。这些存在的不足问题，我要引起高度重视，向集团公司提出建设性意见，与集团公司相关部门一起采取有效措施，切实加以改进和提高。

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