# 2024年区域经理述职报告(通用12篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-02-24

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。区域经理述职报告篇一一年之计在于春，但对于一位区域经理来说，一年里的...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

**区域经理述职报告篇一**

一年之计在于春，但对于一位区域经理来说，一年里的工作总结更是至关重要的。在这一篇文章中，我将详细介绍我在过去一年中所从事的工作以及所取得的成果。

作为一位区域经理，团队管理是我最重要的职责之一。在过去一年里，我做了很多努力来提高团队的合作效率和整体表现。首先，我对团队成员进行了详尽的分析，了解每个人的工作能力和专业方向，以便更好地安排工作任务和提供有针对性的培训帮助。同时，我还搭建了一套良好的沟通机制，让团队成员之间能够更加畅通地交流意见和经验，共同解决问题，提高工作效率。

团队的好表现与否，关键在于业务能否落地。过去一年，我积极协调各个部门，并与客户保持密切沟通。通过多次沟通和洽谈，我们成功地拿下了一些大单，提高了公司业绩。同时，我们也在一些小单的时候进行渠道下沉，深挖市场，加强与经销商和代理商的\'合作，从而获得更多的订单和商机。

对于一个企业来说，品牌建设是非常重要的。在过去一年中，我和我的团队努力推进品牌建设。我们通过举办各种宣传活动和展览会，加强对产品和服务的宣传，深刻了解市场和客户需求，从而提高了品牌影响力和形象。我们还加强了对公司文化和愿景的宣传，推广员工先进事迹，激励大家为企业的发展贡献更多力量。

作为一名管理者，自我提升是不可或缺的。在过去一年中，我积极参加各种培训和会议，提高了自己的管理和领导能力。在工作中，我也随时总结经验和教训，修正不足，保持自我增长。

以上就是我在过去一年中所从事的工作以及所取得的成果。作为一位区域经理，我的目标是全力以赴地推动企业发展，提高团队和个人的绩效表现。在未来的工作中，我将继续努力，为公司创造更大价值，为员工创造更好的发展空间。

**区域经理述职报告篇二**

下，在团队所有兄弟姐妹们的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务拓展、团队管理、团队

思想

教育培训等方面取得了一定成绩。下面就三年来做的主要工作做简要

总结

，不妥之处请批评指正。

和总公司下发的有关团队建设和业务拓展的学习材料，培养自己的团队管理与业务拓展能力。对经营管理理论学习，更是常抓不懈，由于公司生意发展迅速，副业项目不断发展，服务辐射的范围越来越广，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了业余时间学习专业理论、管理哲学、营销边缘理论及金融专业知识，三年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章十数

篇

，分别在各大分公司培训资料使用，起到了一定的导向作用。

我想做为公司的主要负责人之一，抓好团队的教育培训和业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，三年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

，结合相关部门意见制定而成。

策划和准备，在东湖召开公司第一次全体股东融资动员大会。在一场神秘的“钓金鱼”游戏中打开了大家的思维格局，当天所有股东承诺遵照顾总教的方法，尽全力融资，当月团队融资近xx万，在x总的培训指导下，我和副总xx组织第一轮广告宣传，一天之内顺利建立

网

销和电销系统，当月x家连锁店总利润突破x万。副业项目也如火如荼开展起来，当年分店一下子开到x家，团队成员发展到xx人。在xx总的英明

领导

和管理组狠抓培训下，半年内公司资产爆发到xx多万。

3、搞好

总结

。业务计划、业务推动、搞好

总结

，促销活动、副业经营是提高业绩的关键。三年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时

总结

并如期安排落实相关决策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位店长失望。当去基层公司巡视各分店店长时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续加班十几天就是看看总公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续完成日销售额达到xx元者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，三年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信于人，也正因为如此，在xx多名股东当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

教育和业务培训这一块全由顾总一人负责，因为我们发展过快，管理这一块出现问题，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

观念不统。

1、执行力太差、分工不合理、制度不严等。

2、对症下药。根据上述问题，经zz总经理同意，迅速召开区域经理管理工作会议，通报情况、研究对策。团队各级管理组根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“应急管理办法”办事，使各分区团队的管理顺利实现制度化。

xx年6月，根据各部门的工作情况和全系统一年多的

思想

和制度的准备和成熟情况，总公司开展了一系列教训培训课程和召开了七次公司高层管理组重大会议，统一了所有员工的

思想

观念和目标，为实施新的发展计划打下了坚实的基础，同时就各级股东的相关待遇和奖励问题，总公司连发了相关文件，我们又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同总公司财务部门也有效地得到了落实，在股东当中引起了强烈反响。这期间还借助推行促销活动，增加了活动量，加之后来公司组织的“孝心感恩实践行”活动，影响力越来越广，生意越做越大，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发xx员工行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人单干一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全公司一半以上的股东直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待店长学员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前培训600多人、培训师x余人、一级管理组成员x人、二级管理组x人、三级管理组x人，销售精英数百人。

销部、电销部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全公司营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

为了使我个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。

一是档案管理工作。通过检查、评比，目前近x人的股东和数千名会员队伍全部按照总公司和巡检部的要求建立了规范的个人档案。

二是信息通报工作。自xx年8月创建了“工作一周报战略研讨会”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是去年开通了“信息直通车”，受到全公司基层分店的普遍欢迎。

xx精英俱乐部

】

，下辖四个分会。建立了“xx孝心感恩基金会”和“大学生勤工俭学会”，使股东有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高

提供

了有效的工具。

一是xx年的“促销风暴”和xx年5月份首届公司“xx发展规划战略部署大会”的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。

目前全公司所有团队团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，三年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是xx总经理和xx团队所有家人和xx的所有会员、粉丝的支持，没有他们的支持就不可能有今天这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全公司所有家人对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

**区域经理述职报告篇三**

各位领导:

大家好!我自去年月到营业中心工作，按照分工，主要负责营业厅及服务人员管理等工作，回顾去年以来的工作，在公司党委的正确领导下,在各部门同志的大力支持下,通过全体营业人员的共同努力,较好的完成了年的工作任务。现将过去一年里的思想状况及工作完成情况向领导作以下述职:

(一)以发展业务为抓手，全力完成公司制定的各项指标任务。回顾过去一年的工作，营业中心在公司党委的正确领导下，坚持以公司整体kpi为导向，深入贯彻上级部门的指示精神，团结带领全体营业人员，努力完成各项指标，确保公司整体绩效，各项业务指标稳步提升，业务拓展情况态势良好。目前各项营销活动指标完成良好，其中放号:年-月份开户数户;年-月份收入完成元;年-月份常态手机共销售部。

短期营销活动完成比较好，其中11月彩铃集结指标完成308户;11月专项预存营销活动完成701笔;12月1-7日专项预存营销活动完成449笔(注:内衣和纪念册相对而言，内衣比较实惠。交费用户有一部分是为别人代交，而且对充值卡的使用方法也不是很了解，所以选择纪念册的人就会少些);11月积分兑换960笔。

(二)以提高自身为突破，不断学习做好工作的技能和知识。以来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学“、“客户关系学“等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。12月份，我带领各营业厅管理人员去哈尔滨市参观5s样板厅，通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距，回来后，我们先后制定了7s级服务的实施计划和管理方式，并逐渐加以实施，从而提高了营业员队伍的服务能力素质。

对事关公司形象的重大、复杂、敏感问题，注意在处理前征求领导及员工意见，集思广益。并建立建全了《投诉受理流程》，确保窗口的用户投诉本着首问负责制的原则，在第一时间内得到回馈和解决。三是搞好综合协调。及时传达贯彻市场部门的决策，加强督办检查，促进各营业厅对上级各项决策的落实。科学地做好领导与沟通协调工作，避免互相推委，出现工作空档，确保中心与各营业厅默契配合，步调一致。四是服务领导决策。及时准确地掌握各营业厅的工作动态，及时地向上级领导反馈各方面的信息，注重调查分析，主动为领导献计献策，对各种情况进行分析和判断，为领导决策提供可靠依据。

(四)以强化服务质量为目标，全面提升营业员队伍的业务水平。针对新营业员较多，老营业员较少的现状，我设立了专人负责业务培训及考试，选拔业务骨干做为内训师，完善培训计划，定期将业务知识下发至每个营业员。一是增加考试次数。将业务考试由每月1次增加至每月3-4次，缩小考试题量，考试时间缩短，进而达到学一点会一点，积少成多的效果，并将试卷装订成册，以备年底进行总体测评，同时加强服务礼仪培训，采用定期和不定期的方式对营业员的文明用语、站姿、坐姿、行姿及其他营业服务礼仪进行培训。二是建立奖惩机制。坚持每周开展营业厅现场口试，采用与省公司电话拨测业务相结合的方式，建立健全了奖惩机制，极大地提升了营业员的重视程度，促进了营业员的积极性，业务水平显著提高，并在今年上半年省公司经营大检查中得到了省领导的好评。

三是加大督查力度。充分发挥服务质量检查员的作用，加大了营业厅的监督和检查的频次，多指导、勤督促，把问题隐患消灭在萌芽之中。整改方案第一时间通知到营业厅，第一时间整改，营业中心对整改后的营业厅进行二次巡检。形成营业服务无小事，事事有反馈，反馈必整改，整改有监督的做法。对各项服务标准及宣传做到各营业厅统一，使营业厅的日常服务规范化。

回顾到营业中心工作以来的经历，在公司党委和市场部的正确领导下，在各部门同志的大力支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了一定的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题:一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾御能力有待进一步加强;二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急燥情绪，管理能力有待进一步提高;三是营业员的综合素质有待提高，一些营业员经验不足，导致个别案例处理不当导致投诉，仍须继续加强培训工作，提高营业中心整体综合素质。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心，在工作实践中加以克服和改进。为了进一步贯彻“诚信服务，满意100“的服务理念，营业中心的工作目标定位在----打造一支“服务“与“业务“双领先的优秀团队。

一是加强业务培训和考核。结合实际技能操作，对公司一些新业务及时上传下达，随时学习并掌握，要求营业员业务过关。

二是加强服务考核力度。定期进行服务培训和总结，使营业窗口服务规范化、体系化、流程化，达到令更多的用户满意。

三是加强厅内营销工作。增强营业员的营销意识，使公司一有新业务推出，每位营业员都能成为第一个营销员和第一位业务受理员，达到企业增收的目的。

四是加强营业厅应变能力。丰富实战经验，采取定期分析案例、总结案例的方式，加强营业人员的学习，对于厅内或系统突发事件能够及时应变、快速处理和反馈，以达到用户满意的效果。

在今后的工作中，我将倍加珍惜公司领导和同志们的信任和期望，努力提高自身业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，克服不足，做好本职工作，为公司事业发展做出贡献。

**区域经理述职报告篇四**

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。

一是档案管理工作。通过检查、评比，目前近x人的股东和数千名会员队伍全部按照总公司和巡检部的要求建立了规范的个人档案。

二是信息通报工作。自xx年8月创建了“工作一周报战略研讨会”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是去年开通了“信息直通车”，受到全公司基层分店的普遍欢迎。

三是建立了xx会员组织。先后建立的区域经理业务发展研究会，并于xx年11月召开第一次年会;成立【xx精英俱乐部】，下辖四个分会。建立了“xx孝心感恩基金会”和“大学生勤工俭学会”，使股东有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

**区域经理述职报告篇五**

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

时光如水，过往匆匆。我们在一片繁忙之中牵手走过了xx年的上半年。在这短短不寻常的半年期间，广东鸿艺集团大举“永远走在时间前面”的精神大旗，本着“团结奋进、务实创造”的工作作风，继续扮演着梅州房地产龙头企业、引领梅州人民创见宜居城市的角色，成为山区里面最具创造力、最具文化涵养的一股地产潮流。xx年是公司的“规范管理年”，公司全员上下通力合作，坚持制度先行的管理理念，进一步健全公司的各项规章制度。

我所分管的部门有发展中心、建筑二公司、采购中心、客天下深航国际大酒店。在这上半年以来，各公司、各部门工作进展情况相对顺利。

发展中心上半年接到集团公司下达的50项重点工作计划共有12项，完成了8项，签证4项。

（一）设计管理水平更进一步。上半年一共签订18份设计合同，合同金额达380万。完成了婚礼街区、客天下b区、帝景湾xx年一共签订了15份施工合同，总额达1.4亿元，其中帝景湾三期合同2份已达1.32亿元。工程预结算方面，完成预算1.52亿元，预算审核130万，参与二项投标项目，其中西桥水厂以1xx年来没有出现一例投诉现象。此外，编制《企业工程承包指导单价汇编》，大大调整并深化了企业指导单价。

（三）工程管理水平日益完善。上半年，在建房工程建筑面积达到43万平方米。客天下1期e区和帝景湾3期是公司迄今为止的两个外包施工项目。施工现场各项工序穿插复杂，所需的技术难度比较大，通过对施工现场的质量控制、安全管理、进度控制、成本控制和技术交底，保证了工程项目的进度和质量。

经过科学的统筹决策，将花木公司并入建筑二公司。自开春至6月底，建筑二公司制定工作计划项目总共619项，已经完成610项，完成率98%，完成产值7931.2万元，完成率达到全年的52.87%，在集团“5·30”重要节点评选中，勇夺“先进部门”荣誉称号。

（一）装饰装修工程全面完成。上半年，建筑二公司接到集团公司50项重点工作有47分项，除了一些签证延期和新增任务外，完成率达到100%。主要包括客天下b区、i区、e区工程、婚礼公园、健身俱乐部、客家小镇1、2期、帝景湾2期及集团办公楼改造及新办公楼建设项目等分项工程装修图纸的到位和园建工作。

（二）创造性的设立水电安装部。上半年来，集团公司针对集团的水电业务展开了多次讨论，为解决公司长期以来水电方面管理杂乱、质量参差不齐、工程通病时有发生、工程成本费用居高不下的状况，集团公司创造性地组建了一批具有扎实水电技术的水电安装部，建立了比较完善的水电班组管理制度，其中在客天下儿童乐园海底世界、客家小镇工程中发挥了显著的效果，既保障了工程质量，又为公司大大节约了工程成本。

（三）景区绿化工程科学规范。做到保护与开发、保护与发展并举。不断开发新的景观，丰富景点内涵，提升景区品位，打造景区新形象。制定景区绿化标准、引进先进施工设备，大大提高了景区绿化工作的质量和效率。加强绿化班组的素质教育、完善内部管理机制，通过突击检查和相互监督，把景区绿化工作纳入日常的管理规范当中。其中在休闲路、樟树窝搭建的长达约5公里的“农业景观走廊”，是游客回归自然、体验田园生活的重要基地。此外为绿化班组订做特色制服，授唱山歌，创作山歌，大大的提高了绿化工人的工作氛围，成为景区内新颖别致的一道风景线。

（四）园建工程着实有效。建筑二公司园建部在点缀工程、优化产品的美观上发挥着重要的作用。在集团的50项重点任务中，提前完成了客家小镇1、2期、客天下儿童乐园、帝景湾2期的分项园建工程，使得客家小镇呈现“小镇才露一部分，早有游客走进来”的热闹景象，并且着手准备婚礼街区4741.48平方米园建工程，力争10月初完成园建验收。

采购中心上半年完成工作有175项，会议纪要和通知工作28项，完成了100%，共接到665张采购计划单，2972项采购材料，完成率100%。完成采购额5773万元，发出金额6193万元，节约创效28.5万元，月度计划1—5月份完成率达到100%。

（一）采购材料供应力争及时到位。为迎接各级领导的莅临检查，采购中心各自工作职责分工明确、责任到人，重抓时间节点，把工程需求材料及时供应到位，保障了生产者用料需求。做到采购材料提前沟通准备，采购材料进出登记存档，现场材料专人管理、工程材料统一调配，竣工剩余用料统一入库规范管理。近半年来，采购材料主要有建筑一公司所需的工程材料供应，建筑二公司所需的装饰材料供应，客家小镇客家特色服饰、特产、特色工艺品的供应，叠院2期、客天下e区、帝景湾园建绿化、敞厅电梯厅装贴材料，客天下高尔夫设备设施，旅游路苗木材料，采购完成率达到100%。

（二）采购工作日趋完善。组织实施“阳光采购策略”。公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。不论是大宗材料、设备，还是小型材料的零星采购，都通过审批审核后才采购，确保工作的透明，同时保证了工程进度。统筹集团公司大宗材料，分析行情走势，采购人员在充分了解市场信息的基础上进行咨询比价，注重沟通技巧和谈判策略，为公司节约创效。

客天下迁移中心配电房电器安装工程，经采购人员与供应商倾力协商，为公司节约了14万元。严格把关用料计划单，对用料不合理的、方案不合理的或可替代产品的，及时与用料部门沟通，在保障质量前提下，作出改变用料方案建议；进一步健全“从用料计划——采购计划——订单——验货——结算”系统管理流程，特别是外采供应商预付款和对帐管理，要求先把货物核对，要求对帐，真正做到日清月结，并要求采购中心会计紧抓帐务管理，改变以往到年底才追收核对工作的做法；健全系统采购合同管理，印刷成标准“采购合同版本”，避免合同不健全造成不必要的损失；健全供应商信息收集及整理，与供应商保持长期的合作关系。

（三）仓库管理水平有所提高。不断要求仓库人员提升业务素质，并严格遵循规范严谨的收发材料制度，加强成本管理意识，积极主动清理积压、呆滞商品，并和相关部门沟通，尽量利用库存商品。全面规范仓库管理，规范材料核算，严格控制材料库存，合理储备，尽力减少积压，积极做好申购前先查库，充分利用库存或新旧材料。经过查库，及时申报采购，严格执行领用手续，做到物卡相符、物料明朗清晰、出入库单据准确、签证及时。

（四）材料现场管理意识逐渐增强。不断改进材料现场的管理方法。专人组织、专项调备、统一指挥，哪里有问题，哪里有材料员，保障了现场材料供应和调备，特别是对主体支模的供应与回收，做到边回收边堆放，保持了工地的整洁，减少了浪费现象，而且做到废品回收处理，增加经济收入。全年统计，废料回收2.5万元，利用库存积压2.9万元，固定资产回收9.0万元。

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**区域经理述职报告篇六**

一年的时光又在忙碌中匆匆而过，在这一年里，我严格按公司要求办事，积极主动做好本职工作，维护公司的利益，下面我就我这一年来的工作情况向公司领导汇报：

一、工作概况

xx年整个经济形势比较严峻，面对不利的大环境，我没有气馁，团结片区领导班子，带领全体职工共同努力。作为 片区经理，我在工作中坚决执行总公司确定的工作目标和要求，带领片区员工围绕本年度下达的工作计划指标和企业发展的实际需要，以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，组织实施公司年度经营计划。 (一)实施科学管理、提高执行力。

科学管理是促进企业健康、有序发展的重要因素之一，任职期间我主要从以下几方面来抓管理工作：

以科学管理为手段，完善片区员工考核方案，细化片员工个人工作责任，充分调动员工工作积极性，使全体员工工作能力都有了一定程度的提高。

注意管理细节，提高管理效能。明确各个管理环节之间的衔接部责任人，杜绝推委扯皮现象，有效堵塞管理漏洞，充分发挥管理效能，并对突发工作快速应对，在第一时间内进行恰当有效的即时管理，以期达到最佳效果，提高管理效益。理顺业务流程，提高工作效率。组织相关人员进行业务沟通、协调，改进审批、开票、领药流程，提高工作效率。

(二)积极开展各项安全工作，确保安全生产无事故。

建立健全片区片区制度和责任体系，以人为本抓安全。今年开工后，本人代表 民用爆炸物品有限责任公司与 全体员工签订了《 公司安全生产责任书》明确了各自的职责，做到职责明确，责任落实到每个人。定期对我片区安全重点区域进行检查，发现隐患随时整改，开展自检自查的活动，强化安全管理的思想。今年对我库区进行整体改造，确保使用时的安全;加深加宽泄洪沟防范地质灾害;修缮平整道路改善运输条件;要求库房人员规范装卸流程，确保人员安全以及民用爆炸物品的安全。

定期对库管员、驾驶员、押运员召开安全例会，传达公司的文件精神，树立危机意识，强化危机管理，做好风险防范，实行日常抽查和重点检查相结合，对各类安全隐患做到督促整改落实。每周组织培训学习细致化，安全工作始终放在经济工作的前面，因此对不同岗位不同工种的员工进行针对性培训，通过笔试、抽查问答的形式促进员工学习自觉性，提高工作能力，提升安全生产管理水平。

(三)强化服务质量，更新服务手段巩固老客户

今年，由于市场行情低迷，业务拓展缺乏契机，加之辽宁成远、葛洲坝依普利等企业的进入加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，企业面临着巨大挑战，为了保证企业各项业务不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我小心研究市场动向，及时向企业提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固企业客户群体。密切关注 片区用户动态，做好服务维系工作，防止用户的进一步流失。

(四)加强员工队伍建设，充分发挥职工的积极性创造性。

员工是企业的主人，没有良好而稳定的员工队伍，要使企业发展壮大那是一句空话。我十分注重职工队伍建设，对新员工进行岗前培训、安全知识教育，使每一个职工在思想和行动上有一个标准，确保公司安全生产无事故。同时根据企业的经营情况，不断改善和提高职工的劳动保护和福利待遇，为企业的生存、发展以及提升企业的经济效益打下了基础。

二、个人职业素养建设 公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在人力资源和财务制度方面更加完善了工作流程和计划。作为公司片区的一名经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。为了提升自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要在业务知识、安全管理和营销等方面加强学习，力争在语言表达能力、协调关系能力、组织管理能力、完成工作标准能力上有突破，想要打破常规找到突破点，就是要通过学习不断完善自己，充实自己，以学习来开阔视野丰富头脑。只有不断学习才能提高自己的能力素养，才能增强干好本职工作的本领。

作为 片区经理，在单位的管理工作中我坚持严于律己、诚实待人的处事原则。凡事为单位员工做表率，对工作认真负责，自觉遵守单位的各项规章制度，树立了良好的领导形象。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助片区里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。 虽然今年的大环境十分的严峻，煤炭行业的持续低迷导致民爆市场的大幅萎缩，作为 片区的一名主管经理，我也在尽自己最大的努力，在争取更大的市场的同时，严把质量关、安全关，坚决杜绝我片区出现任何事故，做到零事故，零伤亡，给我片区员工一个安全的工作环境，只有这样大家才能够更加尽心尽力的为 工作，为 片区工作。

一年来，由于市场环境和工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的前沿销售区，我注意随时掌握我片区的市场动向，掌握各个矿区的用药情况，做到随时有事能够随时处理。

在这一年的工作中，虽然工作中我取得了一定的成绩，但也存在着一些不足。公司的效益不好，作为公司的主力片区，我也有着不可推卸的责任。第一，在一些问题的处理上还是不够全面、冷静;第二，维系客户的力度不够，不能及时、全面的掌握客户的动态。

在接下来的工作中，我要进一步提高认识，解放思想，更新观念，在工作中努力开拓新思路、新办法，勇于创新、锐意进取，坚持与时俱进，做好一个片区经理应该做的每一件事，为公司销售任务的全面完成保驾护航，贡献自己的力量。

**区域经理述职报告篇七**

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

20xx年是贸易公司成立以来最为艰难的一年，深受农行改制影响，业务断断续续，授信额度大幅下降。严重的资金瓶颈、一短缺的资源就像枷锁扼住了我们的咽喉，得不到一丝喘息的机会。在这困难的情况下，我们xxx贸易却未有丝毫胆怯，面对问题迎难而上，全体员工团结一心、众志成城，在xxx总公司、尊敬的董事长及各位董事的大力支持和帮助下，让我们能顺利渡过了20xx年，并超额完成全年任务！

回顾xx年的工作，在具体运作方面，有以下几大措施：

（一）面对银行系统改制，迅速调整战略，全力兑付银行信誉，确保资金正常运转

20xx年是我集团公司主要支持银行——农行改制的一年，全年形势跌宕起伏，先是农行主要领导全面换届，人事大调整，银行信贷业务基本停止，只还不贷，以达到“淘汰一批、保留一批，支持一批”的目的，接着农行整顿各项业务，按规范化要求，先后进行了抵押物清理（要求两证同时到位，重新评估抵押物价值），承兑真实性大检查，授信额度合规清理，市分行自身审批额度减小，提高保证金额度、按期续存保证金等等，农行的改变让人眼花缭乱，衍生出的问题层出不穷。而贸易公司承兑正处在风口浪尖上，首当其冲受到最直接伤害。银行的每一次行动都带给我们巨大的震撼，每个要求都像套在脖子上的枷锁。因为不能正常出票，资金只还不贷，几乎将我们推进了绝境。由于授信额度大幅度减少，保证金不断增加，让我们流动资金减少一大半。面对艰难险境，贸易公司并没有被此压倒，我们积极调整战略，将兑付银行信誉变成压倒一切的工作重点，确保资金正常运转。通过实施销售资源，压缩库存、配货销售，暂停重庆、化肥部部分业务等措施，成功达到了资金正常运转，确保了我公司在银行的信誉。20xx年我公司全年兑付承兑（略去），新办承兑（略去），无一笔承兑逾期，保持了农行aa信誉。

（二）调整经营策略，发挥资源优势，强化资本运作

面对资金大幅度减少的事实，我公司迅速调整经营策略，尽可能做到少花钱、不花钱做好生意。将市场部业务列为20xx年的主要业务，积极发挥资源优势，将华侨集团、洪发、智达、材料厂、陈其刚等十几家企业发展成我们的网络客户，实行先收款后发货，做活无本业务。同时，对各货场的具体业务，我们积极发挥xxx品牌优势，通过配货方式赊欠他人实物，让我们做好了“无货”生意，对占用资金量大、周转时间长的业务，如重庆型材、化肥部尿素，都给予暂停，通过以上预收、赊欠、暂停三种方式，我们将资金使用发挥到了极至。尽管资金因银行影响而减少，但业务量比20xx年仍有提高，实现销售收入亿元，超额完成了董事局下达的亿任务。

（三）巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势

厂家资源是钢材贸易的前提。目前，我公司拥有水钢、新钢、涟钢、冷钢四大主要钢厂资源，这么好的资源基础是我公司全体同仁8年来辛苦奋斗的成果，并已成为我们的无形资产和核心竞争力。因此，巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势仍是我们工作中的重要内容。为了进一步增进了解、加深感情，我们借七一建党活动及圣诞、元旦长假契机，邀请主要领导来xxx指导工作并游览凤凰。通过这些努力，我们与厂家关系明显加强。在各钢厂20xx年度钢材订货会上，分别与涟钢签定吨/月、新钢吨/月、冷钢吨/月、水钢吨/月的年度销售协议，该量位居xxx第一，为我们xx年工作打下坚实基础。

（四）、销售能力进一步巩固，销售方式更具特色，销售量仍居首位

销售是从事贸易工作的核心，20xx年xxx钢材市场并不乐观，销售形势严峻。先是毅能公司在材料厂设立货场，接着是势力强大的大汉集团挺进xxx，还有三级钢市场的普及化，这让本来就激烈的钢材市场充满更多硝烟。面对这个硝烟战场，我们没有畏惧，凭借着xxx良好的企业文化，我们团结一心，分工合作，各负其责，走工地、跑市场、融资金、要资源……业务能力得到进一步加强。而销售方式也向买断价格和批量销售发展，颇具特色。经过共同努力，我公司20xx年全年销售钢材9万余吨，仍居xxx销售首位，并涌现出很多优秀团队和人才，如：

颜兴东率领的材料厂货场仍是一支独秀，月销售量达4000余吨，稳坐xxx货场销售第一的宝座；张华更是驾驭黔东分公司，长驱直入、神出鬼没，以灵活多变的方式，将生意做“活”了；魏尚成所管理的市场部，勇于突破销售难关。

（五）员工支持公司整体战略，不计个人得失，舍小家为大家，集体观念得到发扬

因受资金限制，化肥部不能正常冬储，重庆分公司资源无法配给，南站涟钢货源也因部分直销给了华侨集团，造成销量减少，加上钢材资源的区域限制，很多货场销售额都受到了不同程度的冲击，由于收入与绩效挂钩致使员工工资收入受到很大影响。但我公司员工都深明大义，不计较个人得失，舍小家为大家，默默奉献，将xxx人的精神发挥得淋漓尽致。

（六）长期实施零库存策略，尽最大能力减少库存占用金

公司六个货场全年平均总库存不超过吨，重庆货场现库存为零，大龙货场最低时库存量仅为吨，就连销售量最大的材料厂货场最低时也仅余吨，xx年全年实施了零库存策略，通过限制货场库存，尽力减少库存资金，加速资金流转，同时也降低了钢材降价可能带来的亏损，降低了风险。

导致了钢厂优惠无法拿到，并且还要承受钢厂收息和外部临时借款利息，这些都导致了公司成本直接上升。因为资金紧缺，我们无暇顾及周全，所以xx年化肥部冬储无法进行，重庆分公司无资源配给，导致了两货场基本闲置，浪费了大量的人力、物力、财力……这一切都让我们心痛不已，而造成这一切的根本原因就是资金的短缺，是资金惹的祸。

虽然我们完成了任务，但却感觉不到任务完成的喜悦，我们在担心如果20xx年流动资金没有得到很好的解决，我们只能被动的工作，离我们想要达到的目的相距甚远。

20xx年工作让我们更加充分认识到自身薄弱环节，面对重重困难，我们付出了很多艰辛和汗水，也正因如此才激发了我们的斗志，增强了我们的生命力，让我们勇往直前！“冬天已过去，春还会远吗？”所以这些问题难不倒我们，我们有信心在20xx年打个胜利战，因为xxx集团的主体在蒸蒸日上，加上我们贸易公司产业无可挑剔，我们具备别人无法超越的核心竞争力，有一个齐心协力的团队以及拥有众多高素质的人才，这些都注定我们一定会成功。

（一）资金的不足影响了我公司业务开展和公司前景发展。

（二）业务利润值不大。为了便于资金周转，很多时候我们都无暇顾及价格就急于出售，虽然维持了资金链的顺畅，却导致了利润的直接减少。因为资金和资源两方面的影响，约束了公司业务的开展，同时也导致了重庆分公司、化肥营销部出现无货可卖、人员闲置的现象。

（三）由于xx年主要精力都放在解决资金缺口，对业务管理上有所放松。

（四）我们费尽精力去填补资金缺口，以高代价维持资金链，这不得不使公司的成本增加。

20xx年是金猪送福的一年，我公司争取在金猪年突破3亿产值，实现盈余（略）xxx万元，具体从以下几点着手：

1、解决资金瓶颈问题，必须增加融资（略）xxx万元

农行20xx年我公司授信已经完成，按要求20xx年流贷、承兑在原规模上向下调（略），这点我们是很难改变的，只能寄希望于农行增加些项目贷款，补充减少额。在20xx年我们的融资重点将放在中行，东方红公司将在中行融资（略）xxx万，在建行个人助业贷款融资（略）xxx元。

2、狠抓重庆分公司业务

20xx年我公司要狠抓重庆分公司业务，将其作为重点对象。要突破重庆业务，关键抓两点：一是资金，二是资源。资金问题我们必须解决，在资源上我们将依靠水钢的硬线和碳圆，再加上冷钢的带钢。以重庆市场为基点打开西部发展大门。

3、做强做大东方红有限责任公司

从融资角度看，xxx贸易公司的发展已受到总公司影响，要无限做大很难，只有维持目前规模。想方设法做大做强东方红公司，才是我们的新出路。做好东方红公司不仅融资要跟上，业务也要加强。南站必须挂出东方红公司牌子，在管理上也须细化，在人员、资金、资源上都要与xxx贸易分开。

4、巩固发展上游资源

巩固目前已合作的四大钢厂业务，特别是要将水钢、冷钢材料做大做强，同时要关注他们的新产品，成为新产品的经销单位。对重庆市场我们还要发展一、二家新的厂家以便及时补充资源。

5、化肥部立足特色产品，农场实现盈利

xx年化肥部无力冬贮，因此靠冬贮盈利的渠道已行不通。20xx年只有以复合肥、控释肥销售为主，并附带销售生化肥，立足特色、新产品两方面。农场在20xx年微利情况下，争取继续实现盈利。

6、统一思想，抓管理，引导全体员工奋发向上

20xx年贸易公司的主要矛盾在资金上，因而对管理有所放松，由于资金不顺畅，导致员工情绪低落。因此在20xx年我公司必须上下一致统一思想，加强管理、充满信心，以高昂的斗志奋发图强，再创辉煌！

谢谢大家！

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**区域经理述职报告篇八**

药品行业销售员工作总结福特首位全球营销总监诺瓦尔.霍金斯曾说过，“销售，一份仅次于总统的伟大职业！”这足以说明销售的意义。我虽然没有觉得销售的意义如此深远，但我心中的销售员在公司是个什么角色。

我曾在中国航油某省陆地石油公司任职。原先的航油业务在油库安全、油品安全、人员安全的基础上，主要业务就是为飞机，为地面特种车辆加油。航油的领导、职工基本上都是技术型出身，他们的职责第一是安全，第二还是安全。后来随着航油集团公司汽柴油成品油和相关石化产品贸易业务的开展，成立了陆地石油公司，陆地石油公司的一批领导和员工身怀新的希望和热情站在了陆地公司的岗位上，这对于原先的航油和航油人来说，是一个新领域、新课题，就像是第二次创业。由于原有航油的国有化管理体制思想和工作方法的根深蒂固，陆地石油公司成立后，计划经济的理念不能完全抛弃，导致上游油源采购不稳定，成品油迟迟进不来，油库空空，好容易跑炼厂把上游油源渠道建立起来，油品采购回来了，但是由于大家没有成品油的销售理念和经验，油品销售不出去，经营状况一直不佳，每月的固定计划来油后进不了库，油库憋罐，专用线上槽车卸不了油，自备车返空不走，连续两个月，刚刚建立起来的炼厂关系又中段了，陆地公司经营不善，连续亏损。

在这个困惑时期，终于公司来了一位原先从事营销工作的总部营销部副部长做公司经理。他到任后，内部抓全面安全管理，积极向总公司申请借贷资金，保证采购及公司运营资金充足；外跑炼厂，重辟上游油源，重视采购计划合理，计划与库存透明、有科学的预见性；提倡全员营销、制订新的营销激励方案招聘、成立、培训专业销售队伍，营销网络和渠道全省撒开。加强油库和加油站的收购、租赁和新建工作。终于在新的总经理带领下，陆地公司慢慢开始了新的气息，并且很快批发零售工作有了起色，销售任务月月超额完成，油源采购计划顺利进行，安全工作丝毫没有漏洞，公司在总经理到来的第一个年度里便扭亏为盈，公司的整体工作进入正常化轨道。这就是销售，准确点说，是营销工作的重要性，营销工作的全面定位。

再有一个例子，xx品牌白家电和黑电产业剥离后，白家电事业部下，生产厂家、营销渠道独立，xx品牌白家电依靠强势黑电的渠道、业务的轻松日子终结了，随之而来的是，白家电的产品质量、领先技术、品牌力度等等缺陷一下子凸显出来。各省级销售部任务月月低迷，市场工作进展不了，回款比原先下降很大。某省级销售部的业绩更是月月下滑，在全国26个省级销售部中，名列倒数第一。

总部经过全面考察，提升一位能力比较强的地市级办事处经理，结合多年的业绩和营销方法、经过沙盘演练，360度访谈考察后，正式担任该省级销售部经理。一位从事销售工作的办事处经理上任销售部经理后，全面更换自己的经营理念，从财务、市场、计划、售后、销售、行政人事六大方面全面抓起，市场部加强市场推广、促销活动力度，终端销售培训、奖励力度，对外横向联系王牌电视、与彩电、小家电、空调、手机等各分公司或销售部市场部联合整合市场资源做促销、推广活动，并首家成功开辟家电行业以旧换新活动；财务上严格回款制度，现款现货、月对账严防呆账坏账；销售上加强业务人员考核、月例会各办事处、业务员充分讨论、分析业态状况、细化到客户分析、工作计划制订与总结；计划上充分分析各区域销售特点，针对性做好备货、出货计划，产品性能分析，加强物流流通监管，为业务做好后勤服务；售后紧抓提升响应速度的主线，提升服务水平；销售部经理根据一线市场反馈回来的信息，组织各部门主管分析讨论，灵活制订各种营销方案。经过销售部全体员工同心同德努力奋斗，该销售部所辖区域市场逐渐好转，销售回升，回款在全国各销售部中名列前茅，当年末，全国任务完成率排名全国第二。在各家电公司和省级、地区级销售部，总经理一般都是销售出身的，一直做到负责整个公司。

在工程项目中，销售是属于项目经理直接负责的，而为了做好一个工程项目，换句话说为了销售好这个项目，作为项目经理就要从前期项目信息的获得，和甲方人员特别是负责人、总经理的有效沟通，设计方案交流，投标工作，工程报价协商，签署技术协议、商务合同洽谈，设备制作进度安排、跟踪，现场安装、调试、试车，回款，售后服务全面熟悉、负责，基本上实行的是项目经理负责制。在这其中，销售员或者项目经理要对公司产品、技术方案、对方项目都要有所了解，或者熟悉，商务工作严谨细致、热情得体，双方协议、合同如何签订的缜密完整，这都是销售人员的工作。你所面对的是业主的总经理，技术部门甚至是设计院的权威，你是代表公司，与他们做商务洽谈、心理周旋、技术交流，所以你要对自己的定位一定要高。

从以上两个事例，我认为销售的定位已经不再是简单的销售，而是充分发掘、整合、运用手中的资源，这些资源包括上级、下级、横向、纵向、内部、外部，调动企业全员甚至必要时调动董事长的力量，统筹好计划物流、财务安全等各方面因素，将各个零散的部门力量统一调动起来，全面服务于销售，而企业里唯独只有销售岗位能考虑到、做到这么全面，否则这个销售员不是一个合格优秀的、具备较高综合素质的销售人员，但凡能具备这些统筹能力的销售人员，就具备了做项目经理，甚至是总经理的基本理念和素质。

我们经常说到学习，那我现在来向大街上买耗子药的学习，看看我们的相同点在哪儿呢?

1、敬业精神。卖耗子药不论春夏秋冬、刮风下雨，坚持徒步、风尘仆仆，渴了，腰间有水壶、饿了背包里有干粮，雨大了找屋檐避避雨，天黑了，找个破地方睡一觉。业务员同样，一年四季，有时候过年过节都不能回家与家人朋友团圆，但是勤奋的业务员只要看到自己超额完成的任务，心中的成就感远远超过自己的辛苦，业绩就仿佛是自己抚养的孩子，历数业绩，仿佛历数自己孩子清楚、详细、兴奋。天底下每一个业务员都一样，只要能完成任务或超额完成任务，不惜放弃自己的私人时间。

2、熟练的专业知识。买耗子药的对自己的产品一定很熟悉，并且堪称是这个行当的专家。那我们呢，我们也一定是这个行当的专家。

3、精细化耕作。卖耗子药不论刮风下雨，基本上没有休息的时候，走街串巷，挨着街道一条街道一条街道地扫街。我们业务员呢?不论是做哪行销售的业务员，家电、化妆品、农业、医药、it，还是做工程项目，我们除了一条街一条街地扫，甚至是拿着全国行政地图犹如作战地图，一片一片过。比如我经历过家电企业的销售会议，各个办事处经理每次回到公司开会，总是在ppt中打开一个自己区域的行政图，将自己区域的行政情况、经销商情况结合起来做分析、汇报。在it行业也一样。现在做工程项目，亦然，每个老总或者办公室的墙上都挂着一副“作战地图”，上面不仅把红旗插在了公司在某地区的成功业绩，而且圈点出竞争对手的项目情况，还有自己接下来准备攻克的项目，以及潜在的项目情况。这些都是精细化管理的体现。

4、注重宣传。买耗子药不论走到哪里手里都敲着一个竹板，口中念念有词，简洁明亮。而我们也相同，比如格力空调，好空调格力造等等。

5、在合适的时候说合适的话。买耗子药的人别看一脸粗相，但他绝对是见什么人说什么话，男的、女的、老的、少的，他们可是阅人无数啊。我们业务员同样是这样，每天频频变幻自己的角色。

6、装备齐全。买耗子药的，身上可谓是五花八门要什么有什么。我们业务更是这样，名片、电脑、u盘、数码相机、笔记本、各类办公用品(笔、尺子、铅笔、橡皮、尺子)、样本、业绩、公司资质、计算器、，这些必须的办公用品一应俱全，甚至水杯、电池、职业服装、药品等生活用品，我们身上真是大全啊。

所以我觉得假如是一个业务新手，那你就看看街边的卖耗子的人吧。我们有时候要像卖耗子一样准备齐全装备，学习好自己的产品，一路走一路大胆地叫卖，去精耕细作吧，相信通过努力，你会得到回报。但是成功有办法，失败必有原因。

**区域经理述职报告篇九**

职报告范文

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的

总结

，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

1.重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端买得到的同时，也要确保卖得动，有计划、多层次地开展面向客户型推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的出口。

3.调整产品结构。

单渠道、多品类地多量少批产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求 个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

【

**区域经理述职报告篇十**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。由于我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的.共同努力，各部分的大力协作是分不开的。所以说团队的气力是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰看来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑脸。

（1）正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的治理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操纵服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操纵流程，进步了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

（2）在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部分的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功预备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各职员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的熟悉。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛劳，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪团体旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：

“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也夸大留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽至。我也谨尊这一原则。

（1）这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括工作总结季度总结逐日服务员评估会逐日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的进步，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

（2）加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，夸大协作性，交代领班在每周例会上必须反复夸大合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证实这种做法是正确的。

（3）进步综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客兴奋而来，满足而回。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

文档为doc格式

**区域经理述职报告篇十一**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。由于我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部分的大力协作是分不开的。所以说团队的气力是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰看来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑脸。

（1）正所谓：铁打的营牌，流水的.兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的治理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操纵服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操纵流程，进步了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

（2）在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部分的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功预备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各职员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的熟悉。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛劳，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪团体旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：

“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也夸大留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽至。我也谨尊这一原则。

（1）这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括工作总结季度总结逐日服务员评估会逐日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的进步，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

（2）加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，夸大协作性，交代领班在每周例会上必须反复夸大合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证实这种做法是正确的。

（3）进步综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客兴奋而来，满足而回。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

餐饮区域经理岗位职责

连锁餐饮区域经理岗位职责

述职报告酒店餐饮

餐饮经理述职报告

餐饮总经理述职报告

**区域经理述职报告篇十二**

我于xx年9月任第二分区（现在第一分区）区域经理，3年来，在总经理的正确领导下，在团队所有兄弟姐妹们的大力支持下，较好地完成了各项工作任务，个人述职报告。在业务拓展、团队管理、团队思想教育培训等方面取得了一定成绩。下面就三年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。三年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加公司组织的各种培训学习活动，同时主动学习顾总经理的几个重要讲话和总公司下发的有关团队建设和业务拓展的学习材料，培养自己的团队管理与业务拓展能力。对经营管理理论学习，更是常抓不懈，由于公司生意发展迅速，副业项目不断发展，服务辐射的范围越来越广，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了业余时间学习专业理论、管理哲学、营销边缘理论及金融专业知识，三年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章十数篇，分别在各大分公司培训资料使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓教育培训和业务发展取得了明显成效。

我想做为公司的主要负责人之一，抓好团队的教育培训和业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，三年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。三年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和顾总经理的指导思想，结合相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。三年来先后组织实施了很多重大的团队文化教育和培训、业务推动活动，都达到了很好的推动效果。xx年9至11月，由于团队事业发展遇到瓶颈，为了尽快突破瓶颈，在顾总的指挥下，带领管理组经过精心策划和准备，在东湖召开公司第一次全体股东融资动员大会。在一场神秘的“钓金鱼”游戏中打开了大家的思维格局，当天所有股东承诺遵照顾总教的方法，尽全力融资，当月团队融资近xx万，在x总的培训指导下，我和副总xx组织第一轮广告宣传，一天之内顺利建立网销和电销系统，当月x家连锁店总利润突破x万。副业项目也如火如荼开展起来，当年分店一下子开到x家，团队成员发展到xx人。在xx总的英明领导和管理组狠抓培训下，半年内公司资产爆发到xx多万。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，促销活动、副业经营是提高业绩的关键。三年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关决策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位店长失望。当去基层公司巡视各分店店长时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续加班十几天就是看看总公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续完成日销售额达到xx元者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，三年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信于人，也正因为如此，在xx多名股东当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务拓展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一，顾总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。xx年的队伍是在xx年业务规模急速扩张时建立起来的，当时公司生意刚刚稳步发展，顾总为追求更高的梦想，为团队以后更大发展寻找更好的出路，提出辞职，由于担心顾总辞职，我们群龙无首，不利于团队事业的发展。我们一再挽留，顾总执意要辞职，于是我们不顾xx总反对，一下子招收了xx名学员，担心团队盲目扩张会出状况，顾总才留下来了。由于连锁店生意发展太快，副业项目也打开市场，人手虽然充足，但是在团队思想教育和业务培训这一块全由顾总一人负责，因为我们发展过快，管理这一块出现问题，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和新学员面对面交谈。数天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即新学员经验不足、业务素质低、思想观念不统一、执行力太差、分工不合理、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经zz总经理同意，迅速召开区域经理管理工作会议，通报情况、研究对策。团队各级管理组根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“应急管理办法”办事，使各分区团队的管理顺利实现制度化。xx年6月，根据各部门的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，总公司开展了一系列教训培训课程和召开了七次公司高层管理组重大会议，统一了所有员工的思想观念和目标，为实施新的发展计划打下了坚实的基础，同时就各级股东的相关待遇和奖励问题，总公司连发了相关文件，我们又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同总公司财务部门也有效地得到了落实，在股东当中引起了强烈反响。这期间还借助推行促销活动，增加了活动量，加之后来公司组织的“孝心感恩实践行”活动，影响力越来越广，生意越做越大，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发xx员工行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人单干一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全公司一半以上的股东直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待店长学员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前培训600多人、培训师x余人、一级管理组成员x人、二级管理组x人、三级管理组x人，销售精英数百人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

三年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是xx年8月，公司第一期以自己的力量培训，为期x天有x人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近100余人。二是管理组培训。两年来最大限度的培训管理队伍，近百人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起x多人的`专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是经理的培训，协同人力资源部、物流部、网销部、电销部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全公司营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。

一是档案管理工作。通过检查、评比，目前近x人的股东和数千名会员队伍全部按照总公司和巡检部的要求建立了规范的个人档案。

二是信息通报工作。自xx年8月创建了“工作一周报战略研讨会”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是去年开通了“信息直通车”，受到全公司基层分店的普遍欢迎。

三是建立了xx会员组织。先后建立的区域经理业务发展研究会，并于xx年11月召开第一次年会；成立【xx精英俱乐部】，下辖四个分会。建立了“xx孝心感恩基金会”和“大学生勤工俭学会”，使股东有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新营销策划方案的试点工作的成功，为各分公司贯彻执行团队决策、为管理队伍走向正规化、科学化打下坚实基础。

七、开好了两个大会。一是xx年的“促销风暴”和xx年5月份首届公司“xx发展规划战略部署大会”的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动公司业绩的不断提升。

八、抓好了团队建设，综合素质日渐提高，尽力使管理人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全公司所有团队团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，三年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是xx总经理和xx团队所有家人和xx的所有会员、粉丝的支持，没有他们的支持就不可能有今天这样的局面，还要特别感谢我的副手xx对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全公司所有家人对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外开拓市场，和兄弟姐妹们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自已也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和兄弟姐妹们共同努力，把公司的全面发展推向更高层面。

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