# 经理的述职报告 经理述职报告(模板11篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-04-29

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。经理的述职报告篇一各位公司领导，各位同事好：首先...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**经理的述职报告篇一**

各位公司领导，各位同事好：

首先非常感谢公司对我的信任，给予我这次锻炼的机会。在考察期三个月的时间内，感谢各级领导对我工作的指导以及所有同事对我工作的支持，锻炼了我自己，也学习到了很多管理上的知识，使我能够有能力去胜任ie部副经理这个职位。以下内容是本人在三个月考察期内完成的各项工作任务，在这向大家做个汇报。

由于本部门的人力缺乏原因，首先还是从事本人的本职工作，尽到作为一个ie工程师的所有工作职责，有以下内容：

1. 针对目前的生产状态，对产线的生产流程进行调整，使生产流程最优化，对于产线的出现异常问题进行分析原因，寻找对策，并实施导入。

2. 华泰验厂过程中，对于华泰提出的一系列现场问题进行汇总，总结，提出整改方案以及整改实施。

3. 对于xx ppap资料的提供上，对于不合格项与质管部门一起协商，完善，使ppap资料完整，正确，并合格提交给华泰，完成审核。

1. xxx试生产跟线，对生产中的问题点跟进，导入对策。

2. xxx ppap资料系列的编制。

3. xxx apqp资料的整理和发行。

1. xxxxxx项目的试生产跟线，对现场的生产进行调整，优化生产效率。

2. 对xxxxxx0pcs的生产问题进行汇总，以及追踪，对生产中的问题点进行处理。

3. 对xxxxxx的制造过程进行调整，设计并指导对sop的修正。

《sop培训：公模/n5系列》

《产线工艺纪律培训》

《产品防护规范培训》

1. 对公司三级文件《产品防护规范》进行了修订，增加相应内容，对公司

产品以及原料进行有效防护。

2. 编制了《p-bom管理规范》，对pbom的编制和使用过程进行了规范。

对于客诉的频次较高机种和问题进行故障原因分析，对于xxxx机种的问题，

编制了《xxxxx机种黑屏问题验证报告》

作为ie部副经理，这三个月内主要的工作是负责部门的日常事物的处理和计划，工作是按照以下三个方面来实施：

组织个人职责学习，增强个人处理个人职责问题的能力，业务熟练度提高，进而提升工作效率，对新进的员工进行培训和指导，尽早进入到工作角色，独立完成工作任务。

部门内部在面临人员不够的状态下，做好调配，各人员必须具有其他一项工作技能，组织内部学习，讨论，发挥团队效力，完成协作。

针对公司内部各阶段工作重点，完成整个项目ie部所需完成事项，并做调配。准时，优质的督促完成个人工作任务，对工作结果进行审核和完善。

根据以上三个工作方法，ie部工作内容分为三个大块：工装治具，产线制造所需文件支持（apqp资料和ppap资料）以及生产现场。在这三个大块上，针对b11，b35,圣达菲，ec8系列机种都已经完成各项工作重点，后续工作重点就是持续改进。

以上就是本人在三个月考察期中的具体工作内容，虽然取得了一定的成绩，但是工作中存在很多不足，在以后的工作中会更努力，不断学习，不断进步，力求做到更好。我会努力配合公司各个部门制定具体的责任目标，请各位领导每位员工进行监督。

谢谢！

xx

**经理的述职报告篇二**

各位领导、同志们：

大家好!

xx年即将过去，迎来了崭新的xx年，回首过去的一年，使我感慨万千，感受很多，但我坚信有付出就有收获。一年来，在矿各级领导和同事们的大力支持帮助下，我在工作中不断努力，不断的进步。为公司做了一点应该做的工作。现我将xx年所做的工作及明年的工作安排作了认真的总结和计划，并对机电工作的认识做一汇报，如下：

一、本人岗位职责及履职情况

我担任机电副总工程师职务，其只要职责是协助矿总工程师，负责矿井机电、运输技术管理工作，确保矿井正常生产接续，减少机电事故率，及机电的各项技术管理工作。

二、xx年完成的主要工作：

1、负责组织全矿机电、运输设备的技术鉴定和测试工作，审查本职范围内的机电设计工作。

2、抓好质量标准化工作，不定期组织对机电设备进行完好检查，确保全矿机电设备完好率达到国家标准。

3、组织和规定矿井主要系统设备的大修和检查计划，规定制定机电设备的维修标准，组织人员做好设备的备件计划，设备安装和修理计划，结合相关部室，加强机电人员的技术培训。确保持证上岗，定位上岗，完善操作管理、使用管理、修理管理等相关制度。

4、今年年末对井下中央变电室、下组煤采区变电室、上组煤采区变电室、南翼配电室的供电系统图进行了全面的统计，重新绘制，制作牌板以便能够直观的了解到井下供电情况。

5、随着井下工作面的推进及衔接，根据生产供电的要求，组织编制了综采工作面、综掘二队、上组煤普采队等各采区工作面的供电设计、绘制供电系统图及设备摆放图，保证每个工作面可靠供电。

6、伴随着生产进尺的推进，定期更新工作面供电系统图，根据需求调整设备和开关的整定值，使其能够灵敏可靠的保护设备。

7、为了能够做到精细化管理，提高机电工作效率，根据实际情况制定了一份人员岗位分工，明确了每位机电人员的岗位职责，使工作任务更明确。

8、根据质量标准化要求，对各种机电岗位重新完善了工作制度以及岗位责任制度，使机电制度能从实际工作出发，做到人人能够严格执行。

三、工作中存在的问题：

1、没有充分发挥好机电副总工程师在机电管理中岗位职能作用。

2、虽然对井上、下各大机房和工作面制定了管理制度和图纸、记录等，但是没有很好的去现场组织贯彻学习。3、没有认真的组织分析、追查机电事故的原因及事故责任。

3、没有组织机电技术人员进行机电方面的新技术推广和技术革新。

四、明年的工作计划：

1、设备台账管理：在现有的基础上更加完善。为了便于排查，确定责任;便于设备管理。进行统一分类、统一编号。明确使用单位相关责任，以及施工单位责任区内所有设备的责任定位。

2、设备隐患的排查;进一步落实隐患排查治理责任，加大隐患排查力度，确保机电设备安全运行。

3、组织机电技术人员定期到现场认真分析、研究设备运行情况及各参数的使用性能对设备存在的问题及时解决和技术上的不断革新。

4、管理制度方面：根据我矿实际情况，建立、健全施工措施制度，规范高危作业和重要岗位的作业定向的程序化、标准化。确保安全可靠、保质、保量。

xx年就要成为过去，在以后的工作中我会更加严格要求自己，为我矿机电设备安全运行多出谋多划策，在此也要向帮助支持我工作的各级领导、同志们表示深深的谢意。

**经理的述职报告篇三**

本人于20xx年3月份加入xx房地产开发有限公司，入职后在富汇豪庭项目部任职，任项目副经理兼技术负责人。作为项目管理的主要负责人之一，完成公司下达的各项管理目标，积极为项目发展提出建议是份内工作。

20xx年项目在各位领导和同事的支持下，完成了拆迁工作、售楼部建设及投入运营，开始了一期工程的土方开挖和工程桩施工，主体建筑单位的进场及临建施工工作。20xx年12月份至今，项目因矿区政府要求修改原规划方案问题，停止了为我项目办理施工许可证工作，造成项目不能正常施工，进展缓慢。

进入20xx年以来，完成了三个施工单位的临建搭设，场地硬化，4#8#楼完成了塔吊的安装，土方开挖及自然地基静载试验，8#楼的基础换填；完成了一期工程所有楼号工程桩施工工作面土方开挖；2#3#7#10#11#楼的灌注桩施工，桩基静载检测和2#10#楼的桩间土开挖、截桩头等工作。

作为技术负责人，安全一直是我最为关注的重点，安全是根本，是效益的保证。在实际工作当中，认真落实公司和本项目部各项规章制度，加强对施工队的管理力度。针对各项工程的实际情况，制定切实可行的安全保证措施，对安全薄弱环节部位进行整治，有效的杜绝了违章作业，经常进行安全检查，做到轻、重伤事故为零。

\"质量\"是企业永恒的主题，更是自己追求的目标，工作中我与同事们共同探讨，\"将质量意识灌输到每一名成员，将质量观念体现到每一道工序\"。每项工程都按照《项目管理计划》，明确质量管理目标，从材料进场到各项工序施工，进行严格控制，从基础管理上保证各项工程的施工质量。

进度控制也是降低成本、提高企业效益的重要保障措施。根据施工条件制定科学合理的进度计划。随着工程的进行，在不同阶段编制各层次的进度计划，特殊情况、特殊调整，使进度始终处于受控状态。

企业管理的最终目的是效益，结合多年的经验，组织进行工程分析，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，实现利润最大化是我们的目标。

目前，在公司领导的不懈努力下，富汇豪庭项目的规划变动已经和政府部门初步取得了一致，项目部要趁热打铁，积极跟进催促政府部门给出最终解决方案，尽快使工程进入正常施工。

在项目部工作管理中，虽然我努力学习，但是由于自己的水平有限，做事死板，不能做到随机应变，以后要加强向各位同事学习，努力使工作做到运筹帷幄，处变不惊。

通过总结以前项目工作，我们清醒地认识到后续工作难度大、工期更加紧迫。工程进度、质量、安全、成本等工作时时刻刻都不可以有丝毫的松懈，因此，我决心加强学习，拓宽思路，加强理论学习，进一步提高能力。在提高学习能力、工作能力、工作落实能力上下功夫，进一步明确抓落实的标准、重点和程度，确保各项工作任务落到实处，做到精细化管理。紧密联系思想和工作实际，切实解决好最直接、最现实的问题。在今后的工作中，我将正视困难，团结同志，改进不足，努力学习，提高素质，提高工作能力。一定会把各项工作做好，不辜负公司领导和全体同仁的厚望。

**经理的述职报告篇四**

20xx年，在集团公司党委、纪委的正确领导下，我始终坚持以邓小平理论和党的思想为指导，认真学习贯彻党的大会议精神和中纪委三次全会精神，自觉遵守执行“四大纪律”、“八项要求”和“三个不得”以及总公司、集团公司关于廉洁自律的各项规定，严格要求自己，努力工作、勤奋求实，思想和认识上有了一个巨大的飞跃，工作上也取得了一些成绩，杜绝了违\*纪、政纪和上级有关规定的任何不良行为，现将在党风廉政建设方面所做的工作述职如下，请同志们予以审议。

作为公司主管领导，我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的，因为党风廉政责任制的落实与否将直接关系到整个企业的风气，风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡，改革攻坚，职工思想波动较大的关键时刻，如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气，走出困境，重现光明的重要一环。作为公司主管领导，我积极配合党委书记和董事长两位主管，齐心网协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面，我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书；在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上，认真听取了各分公司、项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作的汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作，要求公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“五项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度，亲自主持召开了“京开项目”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员；二是把中纪委提出的“五项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导，都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求，严格遵守“四大纪律”、“八项要求”、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人，从不违反原则为他人提供“便利”，不允许自己的家人搞特殊化，不收受任何人以任何形式的\*和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己，对身边的工作人员一律严格要求，坚决按照“四十个不准”办事，对违反原则的一律加以纠正、教导，情节严重的坚决予以处罚。

“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线；二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到；三是带头同各种不良现象作斗争；四w是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度；本人也坚决做到严于律己，从不搞行贿和受贿；五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益；没有借用\*为自己办私事的行为；没有在企业兼职，领取任何报酬；六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设和反\*工作中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，推进党风廉政建设和反\*工作各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设工作的自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新的台阶。

以上是我的述职述廉报告，不足之处恳请同志们批评指正，我将虚心接受，鼎力改进。

**经理的述职报告篇五**

各位领导、同事们：

我叫-，20xx年4月来公司担任质量管理部经理一职。数月来，我重点负责gmp认证有关工作和质量管理部日常工作，虽然涉及面广，头绪多，但在公司张总的带领下、在其他班子成员的配合下，在本部门同事的`热情支持和帮助下，努力履行着自己分管的所有工作，现就多半年来的工作从以下几个方面进行汇报：

1、服从工作安排，积极投身制水系统改造20xx年3月30日我正式聘入公司开始工作，一周后被临时安排负责制水系统的现场监管和联络工作，该系统主要设备为二级反渗透装臵，从设备设计、选型、采购联络、安装及调试运行各环节，我和qa积极参与和实践，对采用二级反渗透制水设备提出了自己明确的意见和主张，并获得大家的一致认同；在该设备选购过程中，我们积极联系生产商，在8小时内迅速联系到4家制水设备生产商，为公司紧张有限的订货期限赢得选择的时间和空间，有效地缓解和避免了设备采购的紧迫性和盲目性，为启动预备采购方案做了积极地铺垫和补充。二级反渗透制水设备从到厂安装至纯化水水质合格运行累计7天，在此期间，我全面跟踪，加班加点，全心关注和学习制水系统的制水、分配、循环和储存等各个环节，积极参与活性炭柱、石英砂柱的更换和清洗，耐心检查、督促和协调现场安装、运行过程中出现的各种各样问题，并下班后整理成书面报告，次日及时向上级汇报，使存在的问题得到有效落实和解决，促进了制水系统硬件改造的顺利完成。通过学习和实践，我们了解了二级反渗透系统制水原理，维护保养，操作使用方法，提升了业务技能；同时践行了科学、高效的工作方法，为今后的有效管理提供了方法借鉴。

2、加强现场巡查，促进硬件改造整体推进20xx年4月是公司硬件设施处于全面改造的关键时期，除制水系统外，空气净化系统、厂房设施、设备维护等系统和项目均需不同程度的技术处理或维护措施，波及到生产、质量、工程、物料等多个部门，繁杂多样的问题和矛盾容易集中凸现，在此期间，我每天下午16：00后深入基层一线，检查和记录发现的各种问题，并通过检查记录整理汇报落实再检查循环工作模式不断加以解决，截止7月，共计各类检查22次，累计各类问题达130个。通过加强现场巡查和监督，加快了硬件的快速改进，对推动gmp认证进程发挥了积极作用。

3、安排和部署验证总体计划，主动完善相关验证活动验证是实施gmp的基础，也是gmp认证检查必不可少的内容，为了搞好验证实施，保证验证活动有序开展，我结合公司实际，制定了一份较为系统而详尽的验证总体时间安排计划，主要为净化空气系统、空压系统、设备验证、设备清洁验证及产品工艺验证的具体时间安排，为公司各类验证活动有计划、有步骤实施提供了工作主线和依据，该计划内容基本覆盖了公司所有的关键验证对象和系统，符合gmp验证内容的原则要求，验证时间有条不紊，与生产时间相吻合，合理安排了生产和验证活动，体现了生产活动与验证实施相辅相成，相互统一的本质规律。由于验证工作量大，我主要负责空气净化系统、空压系统及设备清洁验证活动的实施，累计完善验证项目25个，其中涉及公用设施验证8个，设备清洁验证17个，达到了共用系统验证、关键的生产工艺设备清洁验证全覆盖的目标要求，为gmp认证检查创造了坚实基础和条件。

4、参与物料和设备供应商审计，积极履行质量监管职责20xx年4月12月

期间，我先后4次对药材供应商进行实地考察，第1次考察药材供应商为个体，其主要经营门店为东郊万寿路药材市场，按gmp要求，其不符合供货资质条件，主要原因为：1.该供应商为证照挂靠经营；2.药材饮片加工场所无gmp证书；3.饮片贮存条件不符合gmp要求；4.供应商gmp观念淡薄，饮片包装形式不符合公司质量要求。现场考查结束后，我及时向上级领导书面汇报了考察情况，并明确提出有关处理意见，即不得从该供应商购进药材或饮片。第2次考察主要对象为西安中药饮片厂、西安盛兴中药饮片厂，考查结果确认符合审计要求，并明确向上级领导作了交换意见，要求今后中药材应从通过gmp认证中药饮片厂购进，并有qa共同参与确定供应商。借鉴中药材供应商现场考查的办法和经验，随后对2家真空减压浓缩罐生产商进行了实地考察，并将考察结果和意见向公司领导作了书面汇报。第3、4次主要考察了多种名贵药材和问题药材如鹿茸、红参、淫羊藿、韭菜子的来源，通过市场调查了解了药材质量状况和现状，开拓了视野，增长了见识，对把好药材源头质量关具有十分重要的意义。总之通过物料或设备供应商的现场考查和信息反馈，为公司提供了良好改进建议，并增强了相关部门和工作人员的gmp意识，显示了质量监管的价值和重要性，同时为推进gmp实施做出了积极和正确的引导。

5、积极参与gmp文件的修订及会审，巩固和完善软件新成果修订和审核文件是日常工作内容必备可少的一部分，gmp认证检查前，我主要参与了质量管理部门相关文件和技术文件的修订、审核，文件类别有《质量手册》1个，《程序文件》22个，《工艺规程》11个，《质量标准》文件累计116个，囊括了中药材、原辅料、包装材料、中间体及成品所涉及的所有标准，检验操作规程79个，质量管理文件47个，其中对“十七味补肾膏”、“荣发胶囊”、“感冒退热颗粒”等产品工艺规程进行了反复复核和及时会审，保证各产品工艺与产品批准证明文件所规定的内容相一致；通过对《质量标准》的修订和实施，对进一步健全质量保证体系，控制产品质量起到良好的促进作用。删除了质量管理文件、卫生管理文件与客观实际情况不相适应的部分，使文件更加切合实际和具有可操作性，更好地满足规范指导生产和检活动的要求；积极协助qa修订、审核产品召回管理规程，删繁去冗，去粗取精，使其召回程序和活动与国家相关法规制度要求相一致，文件层次脉络清楚，面貌焕然一新；gmp认证后，《中国药典》（20xx年版）的颁布实施，我积极督促相关质量标准和检验操作规程的修订，使相关文件与药典标准有效接轨，保证新旧标准体系平稳过渡。

7月份，gmp培训全面展开，我培训讲授的内容是《中华人民共和国药品管理法》《药品管理法及实施条例》、gmp自检、设备清洁验证等相关内容，各相关岗位的人员大部分均参加了培训，80%的人员培训成绩优异，培训总计4次，累计时间达6小时。gmp认证通过后，我积极按公司培训计划要求，先后对销售部工作人员法规政策和产品知识方面的培训，主要内容有《中华人民共和国药品管理法》、《药品说明书和标签管理规定》、《药品召回管理办法》、《药品不良反应报告和监测管理办法》、《脱发与治疗》等，累计4小时；对煎膏剂车间进行验证管理等方面知识的培训，累计4小时。通过多层次、多角度的培训，使员工懂得按gmp组织生产是法律明确要求，更加清晰了假药和劣药的概念，了解了什么行为是合法的，什么行为是违法的；使药品销售人员学会正确用法律的武器武装自己的头脑，并掌握和了解了荣发胶囊治疗脱发过程的基本机理及其治疗特点和不足，对正确评估产品疗效有了全面而客观的认识，有助于该品营销活动过程中的技术交流和宣传。总之，培训使员工的法制意识和gmp意识大大提高，为实现质量管理体系的良好运行奠定了基础和前提。7、尽职尽责，努力当好排头兵能担任质量部经理一职是上级领导和大家对我的信任，因而我觉得要身体力行，做出表率。为了做好本职工作，我在思想上积极要求上进，除认真学习国家有关药品法律、法规政策外，还坚持每天尽量浏览和阅读国家经济、政治、文化等方面的理论知识，不断提高自身的政治理论素养。在思想作风上实事求是，表里如一；在工作作风上认真严谨，坚持民主，每逢重大问题，能坚持跟领导或同事协商的原则，不搞独断专行，不搞一言堂，更不搞强迫命令，在工作中，都能发挥集体智慧，把每一项工作做好。讲求实效；待人处事上光明磊落、诚实、守信；在工作期间做到衣着整洁得体、语言文明规范，努力在各方面使自己能成为标兵。虽然作为质量部经理，但我从没有搞过特殊化，自进厂工作以来，我从没有无故缺席、迟到或早退，有事请假。认证期间坚持无条件加班，积极配合公司领导的工作安排，做到了以身作则。作为质量管理部经理，应是总经理的助手和智囊团成员，因此，我非常重视团队精神和服从意识，深知思想和行动上与保持一致才是提高工作效率的思想基础，领导安排的工作任务能积极配合协助或独立完成，我经常深入基层一线，并把存在的问题和自己的意见及看法能及时给公司反馈，发挥了员工和公司之间的桥梁和纽带作用。

综上所述，任职近一年来，虽然在自己的岗位上做了一些工作，取得了一定成绩，但还存在薄弱环节，主要表现在：

1、对有关理论掌握仍不透彻，需继续加强理论学习，提高理论水平。

2、对质量管理的工作经验不足，对理化分析和微生物检验方面的知识学得不够多，不够精，需在下步工作中认真总结，提高业务技能。

3、下车间检查次数少，深入车间检查还应更扎实一些。

4、本人自信心不足，工作中主观能动性和创新性不够。

**经理的述职报告篇六**

xx年6月，时任xxx集团董事会找我谈话，要求我出任xxx集团的总经理职务，希望我带领经营管理团队用5年的时间，将xxx集团的年销售收入提高到5亿元，争取创造出个像点样的新产业，有关企业经理的相关述职报告范文。

时光如梭，自xx年8月25日董事会正式聘任，xxx市政府xx年8月28日以新政干[xx]6号文下文确认，我担任河南xxx电器(集团)股份有限公司总经理至今已经快满6年了，我也算是超期服役的总经理了。根据《中华人民共和国公司法》的相关规定，我作为xxx集团的董事之一，今年也刚好干满两届任期。

我任期内在董事会的正确领导下，带领经营管理团队做的所有工作，可以用一句话概括：

做了三件事，留下三个遗憾，兑现了两个承诺

第一件事是迅速扭转了困难局面，实现扭亏为盈。xx年9月-xx年底，我带领经营管理团队在极其艰难的情况下，全面展开了新产业的战略布局，关、停、并、转了13个项目和企业，用不到一年的时间，就彻底扭转了集团还不起银行贷款、付不出银行利息、发不下员工工资的困难局面，解决了生存问题，实现了扭亏为盈。

第二件事是创立了新的主导产业，实现重大转折。xx年9月25日，xxx集团告别了感情至深、长期赖以生存和发展的电冰箱、电冰柜主营业务，将核心资产——河南xxx电器有限公司的控股权、经营权以及全部xxx品牌的拥有权转让给了外商，述职报告《有关企业经理的相关述职报告范文》。股权转让协议还规定，xxx集团不得经营自己熟悉的白色家电产品。xxx集团面对重大变故，重打鼓，另开张，经过创新拼搏，终于完成了专用汽车、电子信息与应用服务、工程塑料三大新产业的布局，形成了新的、大规模的产业化能力，并于xx年2月6日，经过与新加坡丰隆集团艰苦的商务谈判，重新获得了相应的xxx品牌拥有权，打开了xxx集团长远发展的产业规模和品牌瓶颈，成功实现了跨行业经营的重大转折。

第三件事是建立起了支撑xxx集团持久发展的体系架构。管理团队结束了xxx集团没有规章制度的历史，建立了比较规范的管理制度;创建了全新的分产业运营机制、投融资体系以及社会服务体系等规范。管理团队在大规模整合内部资源，聚集外部资源的同时，根据不同合作项目的情况，分别建立起了以股权为纽带的现代企业机制，为xxx集团不同产业及企业的持久发展和规范运营奠定了基础。

回首我的任期，留下三大遗憾

一是致使一些干部、员工离开原有岗位或另谋职业。由于xxx集团先后“关、停、并、转”了15企业和项目，以及由于企业改制、收购重组、应对国际金融风暴而实施的产业结构大规模调整等行动，使得xxx集团及其控股企业先后有包括集团高管在内的，100多名中层以上干部离开了他们工作多年，感情至深的管理岗位，不再担任中层以上管理职务;有许多员工被重新安排工作，被动改行，到新的企业或岗位做他们当时并不熟悉的工作。特别是xx年9月-xx年间，xxx集团新的产业尚未真正发展起来，妥善安排的人员有限，部分干部和员工选择了另谋职业。这是我任期内留下的最大的遗憾。

二是造成骨干人员长期身体亚健康。我长期给他们安排部署高强度的工作任务，使得管理团队的骨干一般都有过“快速减肥”10公斤左右的经历，不仅他们的身体受到损害，长期处在亚健康状态。

**经理的述职报告篇七**

1、关于对公司20xx年整体工作定位的意见以及对20xx年公司整体工作的建议。

根据自己到公司三个月来学习了解和对公司全年工作总结材料的系统学习，感到公司20xx年确定的“城市统合运营商”、“百城战略”、“一个中南”、“四商联动”、“软投资”等战略定位是很正确、成功的，通过月讲评、半年度检查、移动办公、整改闭环检查监督的开展、实施，有效推进了各项工作。对20xx年公司整体工作基本赞同年会报告提出的要求。

2、关于自身岗位职责履行情况及20xx年责任状指标完成情况及原因剖析。

因到公司任职时间不长，岗位职责的设置、内容、特点、要求等还需要熟悉了解和完善优化。三个月来应该说履行的还可以，并且有些工作超出了行政总监的岗位职责。各项指标都能按时完成。

3、关于对20xx年半年度工作会议上披露的问题的看法及原因剖析，原因可包括但不限于公司体制机制问题、管理流程问题及自身问题。

4、关于20xx年半年度工作会议上部署的工作推进情况及原因分析。从20xx年10月6号到公司履职以后，逐步熟悉了解了公司的工作流程、会议制度等，10月份以来公司和董事长部署的各项工作基本能按照时间节点落实和闭环。其体会是：工作任务要明确，工作内容要熟悉，工作职责要落实，工作闭环要到位。

5、关于对公司近几年实施的发展方针、管理方针，以及对董事长的工作思路、工作方法的意见和建议。

公司近年来制定和实施的发展方针、管理方针应该没问题，董事长的工作思路绝对清晰正确，工作方法有些可以更优化些。部门负责人述职报告一是优化公司会议结构目前公司的会议体系十分完备，这对保证公司机制正常运行发挥了重要作用。但目前公司的会议结构密度太大，导致一是牵制占用了董事长大量的时间精力;二是贯彻消化会议精神的闭环周期偏短;三是会议的无效成本很高。建议：(1)移动办公会主要以区域性组织为主;形式上以现场会方式，分别选择正反典型，现场观摩，学习先进，反思落后，推进面上工作。(2)单月讲评会改成双月讲评会。现在月讲评周转时间太短，许多工作来不及闭环落实、会议精神还在贯彻之中就又要准备新的月讲评，反而影响会议的效果和工作的推进。(3)经理层、大董办会议每月安排一次就可以。其他都以各种形式的专题会议布置落实。

一

科学的淘汰制度能有效的激励员工的责任心、事业心和危机感，但占比应该是很小的。据不完全了解，近年公司为完成强制淘汰任务，各部门都是把一些新招的、低工资的人员淘汰了，当然其中有一些表现是比较差的。在目前人力资源市场供求失衡的情况下，应该尽量通过培训、教育留住员工，即使对有存在一些问题的员工，也应通过传帮带转化为公司有用人才。如果把考核的重心放到对各级、各部门一把手所领导的部门全年人员流失率、转化率上，公司的人才、员工的稳固率就会大幅提高，各部门的一把手就会自觉或不自觉的重视人才的培养，注意关心员工，注意改进工作方法，公司对员工的凝聚力、向心率就会大幅提高。人力资源部门也就把工作的重心从疲于“拉壮丁”转到对人员的有效考评上了。

二

三个月来对公司总部的观察和各方面情况的了解，我认为公司的机构设置、人员配置的合理性与否有必要进行一次彻底的、科学的审定，该强化的给予强化，该撤并的下决心并了，管理人员大幅度考核精简。目前全公司管理人员近8000人，而总员工也只有四万多人，分子太大，比例失衡。关键的问题是这8000管理人员中，庸碌无为、人浮于事现象不在少数。

6、关于对公司未来5年和20xx年的发展战略、方针政策、体制机制、规章制度、班子建设、控股集团与产业集团之间及产业集团与各子分公司之间的责权利等方面的意见和建议。

根据现在的国内、国际形势变化莫测，市场机制难于把握，建筑、房地产业竞争残酷，政府对“软投资”内涵越来越精，国外市场虽然利润颇高，但风险巨大特点。因此公司未来的发展战略、方针政策的制定一定要慎之又慎、重点研究，进行科学民主决策。

7、对自己所辖班子的人员调整建议以及对自己所接触的其他业务部门的人员调整建议。

(1)公司慈善事业从机构、场所、人员配备等方面，集团高层统筹考虑一下，原来的格局已经很不适合慈善工作向更高层次发展，与公司的地位、形象不相配。应从行政管理中心划出去独立组织开展工作，配备2—3名资深人士。

(2)、配备一名行政总监助理，行政经理。

(3)、新总部招聘物业主管、工程主管、食堂主管。

不倾向于搞两个员工食堂(高管食堂除外)，主要考虑人数问题和投资成本问题。

(4)、文化部级别升格，招聘文化(宣传)总监，切实规划、制定、实施好整个中南的文化宣传工程。公司发展至目前规模，文化宣传从级格和专业人才的配备上到了必须高度重视的时候了。

8、需董事长解决的困难和问题。

根据董事长在金石酒店召开的会议要求，对公司接待规范制度进一步作了明确，12月初已形成文字报告交陆坤，请董事长审定后部署落实。

经理述职报告范文

保洁经理述职报告范文

经理转正述职报告范文

总经理述职报告范文

商场经理述职报告范文

酒店经理述职报告范文

工程经理述职报告范文

采购经理述职报告范文

经理述职报告

经理转正的述职报告范文

**经理的述职报告篇八**

各位领导、同志们：

我于\_月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个礼貌建设一齐抓，在公司其他班子成员的用心配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的用心努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下方，我将一年来的思想和工作状况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

一、主要经营业绩

今年计划保费收入\_万元;净利润\_万元;已赚净保费\_元;综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入\_万元，完成年计划39%，增长20.26%;报表累计承保利润\_万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额\_万元，抵减所得税后，实现净利润\_万元，净利润率为11.82%;实现已赚净保费\_万元，完成年初计划92.23%;赔款支出\_万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点;营业费用控制在\_万元，同比下降9.18个百分点;综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

二、主要工作及其绩效

(一)采取用心有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善;业务发展需要填补高达600多万元的缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

应对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取用心有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是用心寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，个性是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、职责险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，职责险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是用心开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“职责险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“职责险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，透过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业用心性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费\_万元，完成年初预算目标39%，同比增长20.26%。

(二)强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对

公司历年的各项成本支出状况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9。18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。

今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又个性多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，透过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

(三)认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮忙基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。

由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同月相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的30.83%上升到31.70%。

(四)加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十分重视“三个中心”建设，做了超多工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作职责;二是落实整改措施，建立健全各项规章制度;三是强化培训工作，提高人员素质;四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行状况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

(五)加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.10%下降到10月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。

到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆;清收逾期金额70.31万元，使年初的102.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

(六)认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了超多人力组成工作组，对全辖\_个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”状况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，透过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范潜力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

(七)稳妥进行薪酬制度改革，保证业务和队伍双稳定。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲自主持召开薪酬制度改革动员会。

薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

(八)加强企业文化建设，推进精神礼貌建设发展。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要资料的企业精神礼貌建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的状况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态;一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态;再一方面是用心向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，透过种.种途径加快自我对市分公司以及保险市场状况的了解，为工作的顺利开展打下基础。同时，我始终抓紧党的各项方针政策学习，把政治理论学习摆在首要位置。坚持以“三个代表”重要思想和十九大会议精神指导，思想上与党中央持续高度一致，不断提高执行国家政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的潜力。

二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自我先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，持续自身廉洁自律。透过自我和班子成员的模范行为，在全司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。个性注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我用心组织开展各种有益的群众文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调潜力和联合作战潜力。透过多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作潜力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

三、存在问题与对策

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了超多的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮忙的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

多谢!

**经理的述职报告篇九**

各位代表、同志们：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总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策略与发展蓝图，建立健全公司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，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，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。对公司一起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，让一切有用人为公司所用，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。按照创建学习型社会的要求，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作用。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，让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。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

xxx

**经理的述职报告篇十**

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，通过上级领导的帮助指导，加之我部全体同志的注重合作协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到我港吞吐量蒸蒸日上，自然柜操作量创历史新高，我内心感到无比欣慰和骄傲。

我是在今年3月份按公司安排调任操作部经理，主要负责生产和管理的全面工作。今年我港完成集装箱吞吐量18.4万teu,自然柜操作量完成16.65万箱，增幅尤为明显，达到了我港的历史新高。不仅较好地完成了公司年初所制定的生产任务，而且我部的成本支出也较去年有了一定的下降。在工作中我能够忠实履行职责，不断开拓进取，全身心地投入到各项工作实践中。

现将20xx年的主要工作情况述职

操作部是我港的生产一线部门，高效的生产是公司营收的基本保障，但却需要时时把安全放在第一位认真履行。机械的检修保养为安全生产提供了第一层有效的保障。在今年，我部已将机械保养维护作为考核纳入各岗位操作人员的绩效工资考核体系中，引导督促操作手在作业过程中严格按照规范进行操作，有效地避免了人为原因所致的机械故障或受损现象。同时通过与机械生产厂家工程师等技术人员的沟通学习，以此提高我港维修人员的技能水平，保障机械故障的维修质量做足做到位。而且我部也不断通过教育、宣传等多种途径加强各岗位人员的安全意识培养。

作为操作部的管理人员，我不仅通过以往的工作经验了解掌握本部门各岗位的操作规程，而且借助亲临现场加强自己在机械维修及管理方面的知识掌握。通过这些努力，我能够在整个生产流程中对设备人员进行合理的调配，以最少的人力物力投入获得最高的效率输出，从而取得生产效率的最大化。并能够科学地将根据每日的生产需求，灵活机动地安排机械人员，使每个生产环节环环紧扣，高效运行。而且在操作模式上进行大胆创新改进，旨在提高我部每一环节的操作效率。例如45吨吊机更换钢丝绳的工艺上，我部先后两次进行了优良改进，现今已从以往近一天的更换时间压缩到了4—5个小时。同时，不断通过同班组内操作手之间的技能交流来提升整个团队的技能水平，对生产效率的提高起到了促进作用。并较好地与公司其他部门取得沟通，最终高效地完成港口每个生产环节的作业。

作为我司每年成本支出最大的部门，从下半年开始，我部就直接从从物料采购环节上下足了功夫，不断更换选择优质的供应商，最终购买到高质低价的产品，截至年底已节约近12万元的直接采购成本。其次不断通过生产的实际消耗，制定合理的生产成本标准，并严格按照标准实行，保证每月各类物料消耗都通过考核保持在正常的水平内，一旦出现较大的起伏，则要查找原因，纠错归正。能重复使用的一定要重复使用，不能重复的力争变废为宝，通过寻求多途径的节约方法，对成本控制实行细化管理。从全年的成本支出情况来看，在自然柜操作量较去年增加2.4万，增幅18.11%的情况下，我部整体的成本却仅增长了1.39%，单箱操作成本较去年下降14.15%。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为部门的领导者，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到；要求部属不做的，我绝不首先违犯。一年来，经常深入基层与员工取得有效的沟通，并主动帮助他们解决实际的困难，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。现今我部门各岗位人员均能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，安全高效的完成了各项生产任务。

回顾一年来的工作，虽然工作中取得了一定的成绩，但依然存在着不足之处。首先，安全管理方面没有做到面面俱到，一些细节地方没有引起足够的重视；其次，各班组之间没有取得有效的沟通配合，对生产环节的有序进行产生了一定的影响。因此，我将在接下来的工作中及时改正，加强这些薄弱方面的改进力度。

在明年的工作中，我要继续不折不扣地抓好各类机械的安全管理工作，保证各项生产均能安全有序进行，杜绝任何安全隐患的发生。继续提高自己的管理水平，掌握好的工作方法，有必要更多的学习机械管理维修方面的理论知识，使自己的全面素质再有一个新的提高。同时要严格控制本部门的成本支出，进一步强化部门员工敬业精神和岗位职责的培养教育，制定合理有效的规则制度，在部门内形成良好的执行力文化，上下级之间要形成一种团结协作的氛围，打造出和谐高效的团队，为我港明年再创辉煌奠定坚实的基础。为公司在新一年的生产发展中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量！

**经理的述职报告篇十一**

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分—————培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，38万元，纯利润25万元。其中：打字复印6万元，网校2万元，计算机10万元，电脑耗材及配件15万元，其他：3万元，人员工资10万元。

能够完成的利润指标，利润6万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点—————无线网，和一部分的上网费预计利润在15万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润10万元；多功能电子教室、多媒体会议室40万元；其余网络工程部分30万元；新业务部分10万元；电脑部分5万元，人员工资15—20万元，能够完成的利润指标，利润90万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办局变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越雹竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市尝打印机维修市场等。

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