# 最新团队述职报告(大全15篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-08-28

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。团队述职报告篇...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**团队述职报告篇一**

20xx年上半年以来，在总经理室的带领下，团队克服了人员少的困难，完成了较大的工作量。督办我部报告及对普华推荐书的意见等专项工作得到了部领导的高度赞扬，显现出较高的团队工作潜力和凝聚力。

一、上半年工作

团队上半年的工作主要有两方面：一方面是涉及职能变化而延续的工作;另一方面是团队职能范围内的专项工作和配合部内外其他工作。

(一)涉及职能变化而延续的工作

1.起草内部交易管理制度。此项工作董事长高度重视，在反复征求cco意见的基础上，团队配合李冰进行多次修改，目前已基本完成。

2.年初行内确定要在5月底前构成我行操作风险管理的基本制度。之后由于行内成立委员会，全行操作风险的牵头工作明确由法律与合规部负责。在我部和法律与合规部协商的墓础上，我团队根据已经草拟的《中国银行操作风险管理指引》，进行了进一步补充完善。

(二)我团队的专项工作

会报送。目前已处于会签各部门，签报行领导阶段。

4.根据部领导指示，在访谈各团队主管的基础上，构成了风险管理部报告，得到了部领导好评。在报告发现问题的基础上，制订了《风险管理部实施办法》。

5.进一步加大督办工作力度，制订了《风险管理部督办细则》。

6.贯彻落实行党委“从严治行、强化”的要求，邀请专业咨询公司为我部大课堂授课，同时组织了全辖系统内的征文活动，进一步提高了全部和全辖的意识。

7结合巴塞尔协议的有关要求，编撰了《授信产品流程梳理手册》，征求四家分行的意见，初步构成了授信产品操作风险管理思路，并向部领导进行了汇报。

8牵头部内各团队对普华管理推荐书提出修改意见。

(三)我团队的配合行内其他部门和部内其他团队的工作

l配合监察稽核部进行经营性分支机构的业务大检查。

2，参与编撰银监会教材衍生金融工具部分。

3按照合规手册编撰小组的要求，牵头编撰了我部重点操作岗位的合规手册。

4，与规划、行政团队一齐研究制定我部绩效考核办法，并提出了我部培训方案，牵头落实了培训教材的组织工作。

二、工作中存在问题

团队存在的主要问题包括：

(一)人力资源严重不足

是当前我行的一个薄弱环节，我部团队的职能经过调整后主要负责部内和系统内体系的建设。目前编制只有3人，实际工作人员4人(其中，聘任为统一授信团队高级经理，团队暂借，6月30日后将回到统一授信团队工作)。超多高标准严要求的工作使每位同志工作负荷较大。

(二)部分工作不够细致，计划性有待进一步提高

督办工作是提高全部工作效率的重要手段，如能借助于it手段建立一个小型督办工作平台，将极大提高督办工作效率。目前由于人力所限及其他原因，仍沿袭人工督办工作方式;授信产品梳理工作已列入上半年工作计划，由于工作头绪较多，没有及时赴分行征求意见，进一步完善手册，工作启动拖后。

三、下半年工作计划

下半年团队将继续持续良好的精神状态和工作作风，在做好团队内部工作的同时，努力配合行内其他部门和部内其他团队的工作，完成全年绩效考核目标。

风险管理部内建设以抓存在问题的落实和整改为主，将问题的整改列入督办工作，督促牵头团队落实。努力透过引入it系统提高督办工作效率，把督办工作作为全年绩效评价的依据。

风险管理系统内的建设以《中国银行内部控制指引》、银监会《商业银行内部控制评价试行办法》等制度为指导，以“三项检查”发现的问题和近期发生的案件为出发点，在充分进行调研的基础上，构成辖内风险管理系统报告制度，定期从决策、制度、流程、管理、执行、人员等各层面提出潜在风险点。同时，在下半年建立境内机构风险管理系统评价办法。

授信产品的操作风险管理以授信产品流程梳理为切入点，选取部分试点分行，建立标准化授信产品流程，统计操作风险事件，为量化操作风险占用的经济资本打下墓础。

总之，团队在上半年的工作求实创新，稳扎稳打，期望在下半年乃至以后的工作中能继续发扬优点，克服不足，取得更多的成绩。

**团队述职报告篇二**

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

20xx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x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x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x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x片区的一名主管经理，我也在尽自己的努力，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x工作，为x片区工作。

**团队述职报告篇三**

光阴如梭，眨眼之间学期又近结束。回首这个学期的团队工作，感到忙碌而又充实。我们第二团队全体教师齐心协力、同舟共济，较好地完成了本学期的各项工作，取得了必须的成绩，现总结如下：

一、常规管理有规范

团队的中心工作就是常规管理，它将直接影响到团队、学校各项工作的开展。每两周一次的团队学习和群众备课正常有序地进行。透过学习，让我们每个队员及时了解团队动态，捕捉可喜的进步进行表扬激励，抓住存在的不足及时整改。教育教学工作是学校工作的生命线，年级组各位老师都能充分利用课堂这块主阵地，借助教材、活动，潜心育人，能认真备课、上课，精心组织活动，并能及时总结，反思自己的教育教学工作。卢岚、金燕、王惠英、刘静华等老师们用心上进，时时抓住学习的机会，外出听课学习之后及时地总结收获。每位老师在自己的岗位上踏踏实实、一步一个脚印地工作着，认真做好培优补差工作，老教师陈永琴、徐亚君老师，不甘落后，常常放下休息时间，尽心尽力辅导学生。邵丹老师、唐胜娟老师等班主任工作细致入微，学生犯错时，用心做好教育工作;同时，也经常地与家长沟通。

二、团队精神有发扬

群众的智慧是无可估量的。我们第二团队是一个团结协作、求实奋进的团队。年级组十八位老师爱岗敬业，充满活力与朝气，在一种和谐的氛围中共建一个上进、愉悦的大家庭。有成绩共享、有困难齐帮、有疑惑同商。只要一开课，大家总能放下自己手里的工作，围坐一齐，帮忙开课老师分析改善，群策群力，毫无保留。一次次活动，不仅仅仅使教师得到了锻炼，开发了创新潜能，更增强了教师之间团结协作的精神和工作凝聚力。组内构成了互敬互助、互帮互学、团结协作、和谐奋进的良好工作氛围。由此，本组的教学、教研水平不断提高，教学质量蒸蒸日上。

团队温馨和谐，相亲相爱。本学期我们团队组织的盐城考察活动，整个活动井然有序、情趣盎然、受益匪浅，大家领略了丹顶鹤的美，麋鹿的神，增强了团队的凝聚力和向心力。

用心参与学校组织的各项活动，踊跃走进杏林讲坛，刘丽婷老师的《吃出你的健康来》，赵莉老师的《亲情，永远的不等式》，王惠英老师的《养花真好》、《静心教书，潜心育人》，金燕老师的《走进名师，感悟经典》，这些精彩的演讲，让大家开阔了视野，愉悦了身心。

期末的工会活动中，我们团队人人踊跃参加、个个争着向前，齐心协力，为团队争光。尤其是在“服装设计”的团体赛中，你出点子，我来动手，大家集思广益，八仙过海各显神通，在忙碌中享受快乐，在快乐中享受成功。

三、团队工作有成效

本学期，在老师们的共同努力下，我们第二团队各项工作取得了可喜的成绩。

金燕、朱惠洁、卢岚老师分别承担了专家指导课。卢岚老师的《提高课堂实效，紧扣文本的“点”》获江苏省二等奖。唐胜娟老师的《牵手》获江苏省三等奖;《生活为语文洞开一片云天》获无锡市二等奖。王惠英老师的《班群众建设漫谈》等四篇论文分别获全国二等奖，江苏省三等奖和江阴市一等奖，江阴市二等奖。四年级学生袁心怿的两篇习作《征服》《受骗以后》发表在《江阴日报》上。赵莉老师的《想象，为习作挥洒出一片自由的天空》获江阴市二等奖。王惠英老师在原要塞片《争做幸福江阴好园丁》演讲比赛中获得了好成绩。

第二团队是一个团结协作、勤奋好学、爱岗敬业、无私奉献的团队，是一个应对成绩不自满，应对困难不气馁的团队。在今后的日子里，我们将以饱满的热情、博大的爱心，团结协作的团队精神，博学的品质投入到新学年的工作中去，为自己的提高、学校的发展不懈努力，争取更大的进步，更大的收获。

**团队述职报告篇四**

经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司的团队经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

截至目前，全省共有直销人力23人，专职交叉销售专员27人， 兼职交叉销售专员7人，规模人力的增长给团体业务的大发展奠定了 坚实的基础。

全省交叉销售专员队伍由年初的5名增加到27名，兼职专员7名。

由我部、工行和太平养老公司共同携手承办的吉林省农电 有限公司企业年金项目已经进入实质性操作阶段，团体部年金小组3 人已经配齐，并且参加总公司组织的业务培训，为年金业务的顺利 开展奠定了基础。

截至到目前全省已经先后开发了航意险、农发行、小额 信贷、旅游险、sos、建工险、学平险等稳定客户群，积淀 了大量的续期客户，为明年的保费增长奠定了坚实的基础。 现在已经开发中介渠道业务，组建中介和大项目工作领导小 组，吸引社会各界精英参与团险事业。继续与一汽集团、劳 动保障厅、市公安局、松原油田、建委、农行洽谈团体大项 目合作。

年初修改团体基本法，编写基础管理手册，建章改制， 提高晨夕会质量，后援服务人员明确分工，做到核保、理赔 责任到人，出险理赔服务到位，提升了公司形象。

充分利用总分公司资源，力争更多人力得到培训提高的 机会。全年参加总公司培训人力：直销4人4次、交叉销售11 人6次。分公司团体部自行组织的业务培训每2月一次，交叉 销售专员兼职专员培训班2次。通过培训提高了团队保险业 务技能，促进了团险业务的发展。

上述就是我公司这段时间以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢总经理对我的栽培、感谢20236团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好团队管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

**团队述职报告篇五**

各位领导、同志们：

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫xxx，今年xx岁，做过xxx年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

我做过xx年的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻可体会到品牌不仅能促进销售的\'发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象;同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

如果我竞岗成功，我将一概如往地严格要求自己，着眼于大局，立足于本职，认真做好以下工作：

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

**团队述职报告篇六**

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到x月x日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到x月x日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通；每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的\'宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：

一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高；

二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**团队述职报告篇七**

尊敬的各位领导、同志们：

20\*\*年9月，我由\*\*汽车销售服务有限公司调到\*\*任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来\*\*工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

20\*\*年已成历史，20\*\*年我们将以更加饱满的精神去应对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下:

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自我的岗位职责是:

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自我始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自我的行为，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自我经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，透过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于\*\*地区工程招标要使用参考当地中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自我时刻明白销售经理务必有明确的目地，一方面用心了解客户的意图及需要到达的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要用心和客户沟通及时了解客户还款潜力，思考并补充推荐从\*\*提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自我在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如:有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自我在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下:

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但\*\*区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年构成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年透过自我对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类:一类\*\*品牌如\*\*、\*\*等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已构成规模销售;另一类是\*\*、\*\*相等，此类企业销售价格较低，如\*\*每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、20\*\*年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20\*\*年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作:

(一)、依据\*\*年区域销售状况和市场变化，自我计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20\*\*年首先要用心同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20\*\*年自我计划更加用心搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成规模销售。

(四)、为用心配合代理销售，自我计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并构成销售。

(五)、自我在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自我平时就用心搜集信息并及

时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点推荐

(一)、20\*\*年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20\*\*年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、20\*\*年应在状况允许的前提下对出差时光加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的状况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\*\*年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

近3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，用心进取，扎实工作，不仅仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作职责心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，用心配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的职责，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心群众，团结同事，重视团队合作精神，有较强的群众荣誉感。

二、20\*\*年各项经营目标及其它工作完成状况

1、20\*\*年共生产吨，销售\*\*吨，产销率\*\*%，比20\*\*年增长\*\*吨，\*\*%。

2、20\*\*销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\*\*年共提价\*\*次，平均单价从\*\*元涨至\*\*元

4、20\*\*年期初应收款\*\*万元，期末应收款\*\*万元，回笼货款\*\*万元，回笼率100%。

5、20\*\*年采购国内\*\*吨，较20\*\*年增长\*\*%

6、投入超多人力、物力支持办事处的建设

7、\*\*机投产后，开拓了\*\*销售市场，建立了一套\*\*营销模式

8、20\*\*年职责区域范围内未发生任何安全职责事故。

三、销售管理出成效

20\*\*年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作:

1、坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把\*\*省作为\*\*的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\*\*省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2、坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，\*\*品牌的知名度的提高，经销公司控制着超多的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断透过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，到达了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3、坚持产品结构的优化。

大幅减少低\*\*的接单量，为高产、高销，降低成本带给基础重要条件。并把出口\*\*作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4、继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\*\*市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生超多的呆、坏帐。近己年，透过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5、建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场状况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，个性是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\*\*的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

透过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的用心性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的职责感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、20\*\*年工作重点及难点

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、\*\*销售原则:高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

3、\*\*产品在国内市场的推广。

4、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

5、做好国内\*\*等系统材料的采购工作。

20\*\*年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有应对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的群众，具有团队精神的群众，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的职责心和使命感，全身心投入到自我的岗位中。

展望20\*\*年，我们的工作目标是:团结一致，我想，只要我们持续用心的工作热情，热爱自我的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

**团队述职报告篇八**

怀着对教育的梦想，我捧着一颗火热的心踏上了神圣的讲台。一个学期已过去,新的学期行将来临，在这半年里我深入体会到了做老师的艰辛和快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每个学生身上。一个学期的工作已结束，收获很多，下面我对上学期的工作作一总结,为新学期的工作确立新的目标。

一、思想熟悉

在上一学期里，作为一个共产党员，我在思想上严于律己，酷爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，以党员的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都建立起榜样的作用。积极参加学校组织的各项政治活动，如学校的党员冬训活动。一学期来，我服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。新学期行将来临，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个承受得起任何考验的共产党员。

二、教学工作。

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重，担负初一共十三个班级的信息技术课，但不管怎样，为了把自己的教学水平进步，我坚持经常看电脑报、信息技术奥赛书籍等，还经常网上找一些优秀的教案课件学习，还争取机会多出外听课，从中学习他人的优点，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。在备课进程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。一学期来，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛浏览各种知识，构成比较完全的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断进步，从而不断进步自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。

三、学校工作。

我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务。由于我们是信息技术教师，这个特殊的职业决定了我们必须还有很多的学校工作要做，我服从党和学校领导的安排，兢兢业业，主要完成了学校电脑的维护，全体师生的床位卡、胸卡等的排版和打印，还完成了学校的种类成绩统计和打印，并完成了学校领导安排的所有任务。在以后的工作，我将一如既往，脚踏实地，我会更加积极地配合学校领导完成各项任务，为学校的美好明天更加努力。

四、考勤方面。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度处理好学校工作与个人之间的关系，一个学期里没有缺席过一次，晚上也是坚持天天加班，一边完成学校的各项任务，一边预备教材和学习自己的专业知识。在新学期中，我应更加勤奋，为学校作更多的事，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水平更上一层楼。

五、主要成绩。

略。在以后的教学和学习中我会更加努力。

教书育人是塑造灵魂的综合性艺术。在课程改革推动的今天，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将立足实际，认真分析和研究好教材、大纲，研究好学生，争取学校领导、师生的支持，创造性地弄好信息技术课的教学，使我们的工作有所开辟，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开辟前进，为美好的明天奉献自己的气力。

**团队述职报告篇九**

我是20xx年9月1日来公司报道，截止目前已工作三个月，主要负责运营部的医疗质量管理和病源建设工作。目前工作正在按时间节点完善和执行中。我在公司领导的正确指导下，在同事的帮助下，使个人素质和工作能力有较大的提高。做为运营部经理，深感责任重大，有干好工作的强烈使命感，又深知能力有限，怕辜负领导和同事们的信任，借此机会，谈几点个人的认知和一些想法，与大家共勉，不当之处还请大家批评指正。

面临一个新的机构，有他独特的机构文化和战略定位，怎么能尽快融入到公司来，融入到大家庭中，接受公司新的理念和企业文化，是面临的首要问题，通过三个月和同事们的友好相处及各部门的相互配合，通过对公司的系统化调研，现在对公司及各机构已经有了一个充分的了解，认知，并能融入到各个工作环节，为今后工作顺利开展打下良好基础。

公司运营部也是一个新部门，在陈总的带领下，从无到有，从建立到正常运转，从基础工作到专项工作，按照公司业务规划已开始正常运转。因之前对运营部的整体工作经验不全面，通过公司领导的无私帮助，耐心指导，给我提供了好的工作平台和学习机会。同时也认识到自己的不足之处，通过自有经验基础和向领导的请教及阅读相关书籍，找到了学习的方法和技巧，相信今后通过自己不断的认真学习，虚心请教，一定能提升管理能力，更好的做好本职工作。

工作初期，面对全新的工作环境，对工作里不出头绪，抓不住重点，也曾经彷徨过，尤其是做公司对各医疗机构的综合大检查当中，我分管的是医技工作检查，之前对医技科室的了解不多，做为检查和发现问题的角色，责任深感重大，但是在公司的信任，领导的帮助，同事的理解下，是我充满信心，并熟悉和掌握了医技科室的具体工作状况，管理环节容易出现的漏洞，考核指标的重要依据，为医院整体运营管理打下良好基础。

通过领导的言传身教，逐渐对分管的医疗质量管理和病源建设工作有了快速的认知，因为医疗质量管理和服务是机构发展永恒的主题，更是运营工作的重点，通过坚持以患者为中心的服务理念，在公司领导的大力支持下，部门颁布了医疗质量管理条例，通过对管理条例的认真学习和认识，为下一步规范公司旗下各医院及社区服务中心质量管理打下了良好基础，通过以后对医疗质量管理条例在、各机构的落实，监督检查，持续改进等工作开展，全面提高各机构医疗质量管理。

病源建设工作：面临新的竞争局势，怎样增加各机构的病人初诊量，采用哪些方法方式，怎么通过单病种技术经营打造传统营销模式，怎样让医疗通过互联网模式快速成长，也是我工作项目的一部分，通过近三个月的了解，对机构的病源建设工作有了一个初步认识，自己也有信心通过系统化管理，未来在病源建设方面发挥管理优势。目前病源建设还在初期梳理阶段，针对公司护理院的\'病源建设还在跟进落实中，通过病种定位，患者定为，目前护理院的病源在稳步提升中。

专项工作开展：因公司发展模式需求，医技科室和部分医疗科室处于模块化管理中，怎么提高模块化的复制能力，是模块化真正发挥价值，也是我工作开展的一个重点项目，通过对模块化目前的问题分析，找出管理瓶颈和解决办法，目前针对中医科，口腔科，大桥内科，社区全科进行了思路梳理，今后会针对具体专案做进一步的工作完善。

通过三个月的工作开展，也明显看到了自己的不足，之前对个体医院做具体工作，现在是对集团下属各医院做运营管理，两者虽有相同之处，确有更大管理差异，从定位，思路，工作方向都要有重新的认知，学习。深知自己在今后的管理工作中还需要不断学习，不断完善，适应市场经济体系下的民营医院发展。

**团队述职报告篇十**

尊敬的民生银行信用卡中心领导：

我于20xx年5月15日至今，在民生银行信用卡中心上海一部市场室工作了3年，现在是20xx6团队的高级客户经理。我在团队经理徐浩的帮助下从一名见习客户经理做到了现在的高级客户经理，20xx年度获得了优秀员工奖和突出贡献奖,20xx年度获得杰出贡献奖和年度银牌客户经理的荣誉称号。3年来业绩始终排名在卡中心榜首。得到了卡中心领导的认可和赏识。在信用卡部日常工作中坚持以客户为中心、以市场为导向的作业模式，无论是从个人业绩还是个人能力的培养方面，都取得了长足的进步。借此机会将3年以来的工作做如下述职。

一：入职培训阶段

20xx年5月15日经过严格的面试终于进入了民生银行信用卡中心，进入民生银行信用卡中心的办公室的我被员工积极的工作态度所感染，从开始抱着试试看的态度，到后来慢慢被民生银行的企业文化和经营理念(国际标准+民族品牌，缔造“后来者”神话)所吸引，我心里暗暗规划，工作的目的一、提高收入，改善生活;二、谋求职业的长远发展。通过培训使我更坚定了信心。

二：入职第一年

20xx年6月1日开始了我的信用卡销售工作，第一个月我就核卡63户，由一名见习客户经理升到了客户经理。实现了一个月就转正的客户经理。在该年度努力完成卡中心的任务，月月过考核拿提成。

三：入职第二年

20xx年度至今，20xx年5月到20xx年5月期间，我的销售业绩得到了更大的进步，在这期间我的排名全是卡中心第一，创造了信用卡销售的神话。销售的成功使我要向更高的一个高度挑战，那就是销售管理。

上述就是我来民生银行信用卡中心3年以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢我的团队经理徐浩对我的栽培、感谢20xx6团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好营销管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

沈健

20xx年5月17日

**团队述职报告篇十一**

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年x月x日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20xx年x月x日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通；每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

述职人：xx

**团队述职报告篇十二**

20xx年，销售团队全体业务人员在公司的领导下，围绕今年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、年度目标完成情况：

销售\_\_\_\_万元，完成目标计划(\_\_\_\_万)的\_\_%

回笼\_\_\_\_万元，与销售收入比为\_\_%。

(一)在销售方面，影响较多的有以下几方面因素：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。去年该客户完成销售\_\_\_\_万元，而20xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大规模的整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，今年整个广轻集团销售\_\_\_万元左右，比年初公司下达的计划\_\_\_\_万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于\_\_\_万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的.信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售\_\_\_万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心;另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(5)积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个团队都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

三、存在问题：

1、团队的日常管理工作需要进一步加强;

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求;

3、压库工作效果不明显;

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高;

5、新业务的开拓不够，业务增长小;

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

**团队述职报告篇十三**

述职报告

是一种日常应用文体,写作者不仅要掌握述职报告的基本特征和基本写作结构,而且要掌握述职报告同个人总结、

思想汇报

、经验材料、演讲演说等文体的本质区别,同时还应注意避免面面俱到、评议不分和贪人之功。下文是团队经理述职报告，欢迎阅读!

经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司的团队经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

一、全省规模人力实现历史性突破;截至目前，全省共有直销人力23人，专职交叉销售专员27人，兼职交叉销售专员7人，规模人力的增长给团体业务的大发展奠定了坚实的基础。

二、交叉销售专员配置实现了新突破;全省交叉销售专员队伍由年初的5名增加到27名，兼职专员7名。

三、企业年金业务有了新的突破;由我部、工行和太平养老公司共同携手承办的吉林省农电有限公司企业年金项目已经进入实质性操作阶段，团体部年金小组3人已经配齐，并且参加总公司组织的业务培训，为年金业务的顺利开展奠定了基础。

四、渠道开发建设取得新突破;截至到目前全省已经先后开发了航意险、农发行、小额信贷、旅游险、sos、建工险、学平险等稳定客户群，积淀了大量的续期客户，为明年的保费增长奠定了坚实的基础。现在已经开发中介渠道业务，组建中介和大项目工作领导小组，吸引社会各界精英参与团险事业。继续与一汽集团、劳动保障厅、市公安局、松原油田、建委、农行洽谈团体大项目合作。

五、基础建设及后援服务能力有了新突破;年初修改团体基本法，编写基础管理手册，建章

改制，提高晨夕会质量，后援服务人员明确分工，做到核保、理赔责任到人，出险理赔服务到位，提升了公司形象。

六、队伍系统培训工作有了新突破;充分利用总分公司资源，力争更多人力得到培训提高的机会。全年参加总公司培训人力：直销4人4次、交叉销售11人6次。分公司团体部自行组织的业务培训每2月一次，交叉销售专员兼职专员培训班2次。通过培训提高了团队保险业务技能，促进了团险业务的发展。

上述就是我公司这段时间以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢总经理对我的栽培、感谢20xx6团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好团队管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年9月，我由东营泰基汽车销售服务有限公司调到寿光玄武任管理部经理。在公司领导的关心和支持 以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的 信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想 上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了 集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。 在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟 悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建 议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制 定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的 建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工 食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须 依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同 时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流， 倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自 己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严 格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩， 我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改 正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

尊敬的民生银行信用卡中心领导：

我于20xx年5月15日至今，在民生银行信用卡中心上海一部市场室工作了3年，现在是20xx6团队的高级客户经理。我在团队经理徐浩的帮助下从一名见习客户经理做到了现在的高级客户经理，20xx年度获得了优秀员工奖和突出贡献奖,20xx年度获得杰出贡献奖和年度银牌客户经理的荣誉称号。3年来业绩始终排名在卡中心榜首。得到了卡中心领导的认可和赏识。在信用卡部日常工作中坚持以客户为中心、以市场为导向的作业模式，无论是从个人业绩还是个人能力的培养方面，都取得了长足的进步。借此机会将3年以来的工作做如下述职。

一：入职培训阶段

20xx年5月15日经过严格的面试终于进入了民生银行信用卡中心，进入民生银行信用卡中心的办公室的我被员工积极的工作态度所感染，从开始抱着试试看的态度，到后来慢慢被民生银行的企业文化和经营理念(国际标准+民族品牌，缔造“后来者”神话)所吸引，我心里暗暗规划，工作的目的一、提高收入，改善生活;二、谋求职业的长远发展。通过培训使我更坚定了信心。

二：入职第一年

20xx年6月1日开始了我的信用卡销售工作，第一个月我就核卡63户，由一名见习客户经理升到了客户经理。实现了一个月就转正的客户经理。在该年度努力完成卡中心的任务，月月过考核拿提成。

三：入职第二年

20xx年度至今，20xx年5月到20xx年5月期间，我的销售业绩得到了更大的进步，在这期间我的排名全是卡中心第一，创造了信用卡销售的神话。销售的成功使我要向更高的一个高度挑战，那就是销售管理。

上述就是我来民生银行信用卡中心3年以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢我的团队经理徐浩对我的栽培、感谢20xx6团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好营销管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

沈健

20xx年5月17日

**团队述职报告篇十四**

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年9月，我由东营泰基汽车销售服务有限公司调到寿光玄武任管理部经理。在公司领导的关心和支持 以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的 信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想 上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了 集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟 悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建 议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制 定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的 建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工 食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须 依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同 时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自 己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严 格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改 正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司的团队经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

一、全省规模人力实现历史性突破;截至目前，全省共有直销人力23人，专职交叉销售专员27人，兼职交叉销售专员7人，规模人力的增长给团体业务的大发展奠定了坚实的基础。

二、交叉销售专员配置实现了新突破;全省交叉销售专员队伍由年初的5名增加到27名，兼职专员7名。

三、企业年金业务有了新的突破;由我部、工行和太平养老公司共同携手承办的吉林省农电有限公司企业年金项目已经进入实质性操作阶段，团体部年金小组3人已经配齐，并且参加总公司组织的业务培训，为年金业务的顺利开展奠定了基础。

四、渠道开发建设取得新突破;截至到目前全省已经先后开发了航意险、农发行、小额信贷、旅游险、sos、建工险、学平险等稳定客户群，积淀了大量的续期客户，为明年的保费增长奠定了坚实的基础。现在已经开发中介渠道业务，组建中介和大项目工作领导小组，吸引社会各界精英参与团险事业。继续与一汽集团、劳动保障厅、市公安局、松原油田、建委、农行洽谈团体大项目合作。

五、基础建设及后援服务能力有了新突破;年初修改团体基本法，编写基础管理手册，建章

改制，提高晨夕会质量，后援服务人员明确分工，做到核保、理赔责任到人，出险理赔服务到位，提升了公司形象。

六、队伍系统培训工作有了新突破;充分利用总分公司资源，力争更多人力得到培训提高的机会。全年参加总公司培训人力：直销4人4次、交叉销售11人6次。分公司团体部自行组织的业务培训每2月一次，交叉销售专员兼职专员培训班2次。通过培训提高了团队保险业务技能，促进了团险业务的发展。

上述就是我公司这段时间以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢总经理对我的栽培、感谢20236团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好团队管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

**团队述职报告篇十五**

尊敬的各位领导、同志们：

9月，我由xxx有限公司调到xxx经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的.心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

述职人：xxx

xx月xx日

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