# 2025年电信社区经理工作总结 电信社区经理前景精选(5篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-01-31

*电信社区经理工作总结 电信社区经理前景一今年三月份，我竞聘社区营销经理成功后，就积极地参与到市场竞争中去，走千家万户，说千言万语，吃千辛万苦，做好本社区内的用户调查、分析和预测工作，了解客户需求和竞争对手动态；同时，我也很注重“营销支撑系统...*

**电信社区经理工作总结 电信社区经理前景一**

今年三月份，我竞聘社区营销经理成功后，就积极地参与到市场竞争中去，走千家万户，说千言万语，吃千辛万苦，做好本社区内的用户调查、分析和预测工作，了解客户需求和竞争对手动态；同时，我也很注重“营销支撑系统”的使用，不断完善客户资料，积极发展各种业务，在保存量、激增量以及欠费催缴上取得了可喜的成绩。网-找

首先在业务发展上，我立足于本社区，动用一切可以动用的力量，挨家挨户地上门发展，谁家缺啥就送啥上门。从三月份至今，我一共发展了固定电话105只，小灵通133只，宽带128只，合计积分约14209分(以月租一元为一分计算)，居我们xx社区营销经理之首。其次在保存量方面，我也做得豪不逊色，由于我前期调查摸底工作做得细，所以在“百日冲锋”行动中，话务量保有和ip策反方面我做得比较成功，基本上做到了每次有分析和评估，形成了一个闭环管理；特别是ip策反，其它运营商ip资费低廉而且送给用户的话机即漂亮又使用方便，所有这些都是我们电信所缺乏的，在这种不利的情况下，我顶住压力，苦口婆心地劝说，一遍又一遍地上门宣传我们电信网络的优质，终于感动一些用户，共策反了其它运营商ip电话45只，合计ip次数525xxxx，为局里在制定ip策反上提供了一些好的建议。由于我的业务发展是立足于本社区，而且话务量保有和ip策反做得好，所以既使今年电信市场竞争风起云涌，我所管辖的片区在业务收入上，还取得一些增长，今年我的计划数是26831xxxx，11月份我所辖区的业务收入为27456xxxx，比计划数增长了2。

我知道光有业务的发展，如果欠费收不上来，那一切就等于零；所以欠费催缴也成了我每月的一项重要工作。自从局里四月份成立欠费催缴虚拟团队以来，我就积极认真地带领本团队人员利用一切可以利用的时间，采取电话催缴和上门催缴相结合的方式，不辞劳苦，有时要到晚上10点多，好多用户见我们工作这么认真负责，有些原来打算不来缴费的用户也都把钱自动送来了。基于我们的努力工作，本片区的欠费率也月月完成，受到领导和同事们的一致好评。

除了做好平时局里下达的任务和本片区的业务关注外，我还努力学习各种业务知识，特别是有关营销业务知识和各种营销方案的学习，我更是刻苦钻研。今年八月份×××公司举行了“社区经理和农村统包员营销技能大赛”，我和一个同事代表我们xx局去参加了比赛，由于平时知识积累的丰富，此次比赛我们夺得了团体第二名的好绩，为xx电信人争了光，我和几个县市局的同事还被市公司指派去参加省公司的比赛。

营销，即是一门学科，也是一门艺术，作为一名优秀的社区营销员，不仅要做到“用户至上，用心服务”，还要恪守承诺，在为用户提供卓越服务的同时，与用户取得共赢。在新的一年中，我会再接再厉，努力拼搏，继续为电信事业的发展而贡献自己火热的年华。

**电信社区经理工作总结 电信社区经理前景二**

转瞬间，xx年在我们忙碌的工作中已经过去。

回首xx年物业公司客服部，可说是进一步发展的一年，不断改善完善各项管理机能的一年。在这当中，物业客服部得到了公司领导的关心和支持，同时也得到了其他各部门的大力协助，经过全体客服人员一年来的努力工作，客服部的工作较上一年有了很大的进步，各项工作制度不断得到完善和落实，\"业户至上\"的服务理念深深烙入每一位客服工作人员的脑海。

回顾一年来的客服工作，有得有失。现将一年来的客服工作总结如下：

在xx年初步完善的各项规章制度的基础上，xx年的重点是深化落实，为此，客服部根据公司的发展现状，加深其对物业管理的认识和理解。同时，随着物业管理行业一些法律、法规的出台和完善，客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的形势。

利用每周五的客服部例会时光，加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服人员对\"服务理念\"的认识更加的深刻。

据每周末的工作量统计，\"日接待\"各种形式的报修均达十余次。根据报修资料的不一样用心进行派工，争取在最短的时光内将问题解决。同时，根据报修的完成状况及时地进行回访。

根据年初公司下达的收费指标，用心开展x、x区物业费的收缴工作。最终在物业经理、书记及其它各部门的支持下，完成了公司下达的收费指标。

如期完成x区每季度入户抄水表收费工作的同时，又完成了公司布置的新的任务-----x区首次入户抄水表收费工作。

制定了底商的招租方案，并在下半年成功的引进了\"超市、药店\"项目。

在x月份，完成了x#、x#的收楼工作;同时，又完成了部分x区回迁楼(x#--1、2单元)收楼工作。

在得知x地震的消息后，物业公司领导立即决定在社区内进行一次以\"为灾区人民奉献一份爱心\"的募捐活动，这项任务由客服部来完成。接到指示后，客服部全体人员用心献计献策，最终圆满的完成了这次募捐活动。

用心完成各节日期间园区内的装点布置工作，今年公司加大了对圣诞节(倍受年轻人关注的节日)期间园区装点布置的力度，在小区x门及x区各大堂内购置了圣诞树及其各种装饰品。

在春节前夕，组织进行了一年一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上用心发言，对物业公司的服务工作给了充分的肯定并提出了合理的推荐。

总之，在xx年的工作基础上，xx年我们满怀信心与期望，在新的一年里我们坚信，只要我们勤奋工作，努力工作，用心探索，勇于进取，我们必须能以\"的努力\"完成公司下达的各项工作指标。

**电信社区经理工作总结 电信社区经理前景三**

转眼间，新年的钟声已将敲响，在这即将过去的一年中，是电信市场竞争最为激烈的一年，我作为一名社区营销经理，积极投身到了这场“抢钱”运动中，发扬我们xx人的“三千”精神，攻守结合，勇于开拓，为xx电信事业的发展做出了自己应有的贡献。

今年三月份，我竞聘社区营销经理成功后，就积极地参与到市场竞争中去，走千家万户，说千言万语，吃千辛万苦，做好本社区内的用户调查、分析和预测工作，了解客户需求和竞争对手动态；同时，我也很注重“营销支撑系统”的使用，不断完善客户资料，积极发展各种业务，在保存量、激增量以及欠费催缴上取得了可喜的成绩。

首先在业务发展上，我立足于本社区，动用一切可以动用的力量，挨家挨户地上门发展，谁家缺啥就送啥上门。从三月份至今，我一共发展了固定电话105只，小灵通133只，宽带128只，合计积分约14209分（以月租一元为一分计算），居我们xx社区营销经理之首。其次在保存量方面，我也做得豪不逊色，由于我前期调查摸底工作做得细，所以在“百日冲锋”行动中，话务量保有和ip策反方面我做得比较成功，基本上做到了每次有分析和评估，形成了一个闭环管理；特别是ip策反，其它运营商ip资费低廉而且送给用户的话机即漂亮又使用方便，所有这些都是我们电信所缺乏的，在这种不利的情况下，我顶住压力，苦口婆心地劝说，一遍又一遍地上门宣传我们电信网络的优质，终于感动一些用户，共策反了其它运营商ip电话45只，合计ip次数5250次，为局里在制定ip策反上提供了一些好的建议。由于我的业务发展是立足于本社区，而且话务量保有和ip策反做得好，所以既使今年电信市场竞争风起云涌，我所管辖的片区在业务收入上，还取得一些增长，今年我的计划数是268319元，11月份我所辖区的业务收入为274567元，比计划数增长了2%。

我知道光有业务的发展，如果欠费收不上来，那一切就等于零；所以欠费催缴也成了我每月的一项重要工作。自从局里四月份成立欠费催缴虚拟团队以来，我就积极认真地带领本团队人员利用一切可以利用的时间，采取电话催缴和上门催缴相结合的方式，不辞劳苦，有时要到晚上10点多，好多用户见我们工作这么认真负责，有些原来打算不来缴费的\'用户也都把钱自动送来了。基于我们的努力工作，本片区的欠费率也月月完成，受到领导和同事们的一致好评。

除了做好平时局里下达的任务和本片区的业务关注外，我还努力学习各种业务知识，特别是有关营销业务知识和各种营销方案的学习，我更是刻苦钻研。今年八月份台州市公司举行了“社区经理和农村统包员营销技能大赛”，我和一个同事代表我们xx局去参加了比赛，由于平时知识积累的丰富，此次比赛我们夺得了团体第二名的`好绩，为xx电信人争了光，我和几个县市局的同事还被市公司指派去参加省公司的比赛。

营销，即是一门学科，也是一门艺术，作为一名优秀的社区营销员，不仅要做到“用户至上，用心服务”，还要恪守承诺，在为用户提供卓越服务的同时，与用户取得共赢。在新的一年中，我会再接再厉，努力拼搏，继续为电信事业的发展而贡献自己火热的年华。

我担任大客户营销经理四年来，尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的营销服务业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。

为积极推进电信业务转型，我坚持做到把握商机。20xx年5月xx阳光保险公司成立，在走客户时发现，该客户比较重视宣传本公司品牌。我看在眼里，喜在心里，迅速向这一客户推出了号码百事通业务，其中客户首选冠名播报业务。冠名播报是在用户拨打114查询号码时，商可以在播报查号进入服务程序前插播企业的品牌宣传，每天近十万次的查号量有助于商迅速树立品牌形象。但一开始，该客户对114号码百事通陌生，对可能产生的效果表示怀疑。我当场拨打114，首先听到的就是某品牌的播报，并告诉客户平均每天拨打114的话务量。同时为客户算了一笔经济帐，将号码百事通广告和电视广告、报纸广告以及其他媒体广告的受众群体、经济成本、效益评估等方面进行了比较和测算。比较过后，客户觉得冠名播报真的十分划算，当场签订114号码百事通冠名播报的协议，缴纳了业务费10000元。

20xx年3月，xx大兴商厦改制卖给仇九陶等私营业主，原xx大酒店由于电信费用题将所有电话撤除，仇老板委托赵律师全权负责电信业务谈判，赵律师与联通、移动、铁通、网通等电信运营商全面接触，了解各运营商的费用、服务等情况，用其他运营商的低资费作为谈判的法码，我与部门负责人商量，采取避重就轻方式与其周旋，不在价格上与其纠缠，反复宣传我公司的产品品牌、服务品牌，合理利用电信业务的组合营销，精心制作方案上门拜详谈。当我发现赵律师关注重点在于服务，我欣喜万分。因为我有百分之百的信心做好服务工作，有百分之百的信心让客户满意。双方就虚拟网、管道铺设、宽带上网、公共场所的无线上网以及小灵通的信号覆盖等方面的细节作了进一步的交流，在整个谈判中终于战胜其他运营商，与该酒店达成了合作意向。该客户4月16日提出需求，要求在5、1劳动节之前将96部电话、1条10m光纤安装到位。要在这么短时间内完成这么多任务是相当困难的。但要强的我觉得正好让客户真切感受我们的服务质量和响应速度。于是我当天就将订单及时输入到客响系统中，从工程立项、查勘、设计、铺设管道、放电缆到装机，安装无线市话基站，我放弃了周六、周日的休息时间，做大量协调工作。在客响中心的大力支撑下，我仅用了10天的时间全部完成了这一工程，给了客户一份满意的答卷！

公安局组建四级网，2m电路改100m电路，移动公司利用双方领导层的私人关系，廉价出租100m电路，公安局通信科人员要求移动公司做出租电路的组网方案，这段期间，相互交往密切，在此严峻形势下，我作为负责该单位电信业务的客户经理没有退缩，反而更激起了斗志，我一面向公司领导汇报，赢得领导支持；一面做公安局通信科领导的工作，指出使用移动100m电路的弊端，并宣传和分析我们中国电信的优势。通过一系列的对比分析后，公安局领导和通信科相关人员都表示赞同，对我的服务态度表示满意，表示如果报价合适将愉快地与电信合作。经过我的努力，一举扭转了被动的局面。然而在公安局排除移动公司后，联通公司和广电局又闻风而动，欲以更低廉的价格再把我电信挤出竞争之列，对此，我一直严密关注此事，积极联系并协作配合，及时制定出相关策略应对，加大了和公安局相关人员的沟通，取得了共识。从开始洽谈到签定协议，几经反复，历时达半年之久，该局终于同意

与我公司签定四级网2m改100m的协议，新增每条电路700元，电路租金每年增加达40万多元。

我市劳动局组建的医保网，涉及分布于各医院、各医疗诊所、医药公司的营业网点，多数医疗网点使用的是窄带拨号刷卡业务，每个网点电信月刷卡资费约30元月左右，为激增量，大力发展宽带业务，我反复与该局医保处万秀风主任洽谈，将窄带拨号刷卡业务全部改用vn宽带业务，开始万主任不赞成，我毫不放松一次一次地上门说服，融洽客户关系，只要有一点希望我要做100%的努力，攻关该局信息科科长徐伯明，请他提出窄带刷卡设备老化已到期，已不能正常使用而需升级换代；让医疗网点纷纷反映刷卡机使用不正常，影响生意。万主任根据这一情况决定由劳动局医保处发通知所有医疗网点在20xx年12月31日后不再使用窄带拨号刷卡业务，应全部到电信公司登记、签订vn宽带刷卡业务，如不与电信公司签订vn宽带协议的将取消其办理医疗网点的资格。根据劳动局医保处万主任所说：在全省全部使用vn宽带刷医保卡的，xx市是第一个，现在电信公司登记医疗网点的有200多，已办理的用户127，每年增长收入约14万元。在签订协议时，用户对我们尽心尽力的敬业精神钦佩不已。

**电信社区经理工作总结 电信社区经理前景四**

转瞬间，xx年在我们忙碌的工作中已经过去。

回首xx年物业公司客服部，可说是进一步发展的一年，不断改善完善各项管理机能的一年。在这当中，物业客服部得到了公司领导的关心和支持，同时也得到了其他各部门的大力协助，经过全体客服人员一年来的努力工作，客服部的工作较上一年有了很大的进步，各项工作制度不断得到完善和落实，\"业户至上\"的服务理念深深烙入每一位客服工作人员的脑海。

回顾一年来的客服工作，有得有失。现将一年来的客服工作总结如下：

在xx年初步完善的各项规章制度的基础上，xx年的重点是深化落实，为此，客服部根据公司的发展现状，加深其对物业管理的认识和理解。同时，随着物业管理行业一些法律、法规的出台和完善，客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的形势。

利用每周五的客服部例会时光，加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服人员对\"服务理念\"的认识更加的深刻。

据每周末的工作量统计，\"日接待\"各种形式的报修均达十余次。根据报修资料的不一样用心进行派工，争取在最短的时光内将问题解决。同时，根据报修的完成状况及时地进行回访。

根据年初公司下达的收费指标，用心开展x、x区物业费的收缴工作。最终在物业经理、书记及其它各部门的支持下，完成了公司下达的收费指标。

如期完成x区每季度入户抄水表收费工作的同时，又完成了公司布置的新的任务-----x区首次入户抄水表收费工作。

制定了底商的招租方案，并在下半年成功的引进了\"超市、药店\"项目。

在x月份，完成了x#、x#的收楼工作;同时，又完成了部分x区回迁楼(x#--1、2单元)收楼工作。

在得知x地震的消息后，物业公司领导立即决定在社区内进行一次以\"为灾区人民奉献一份爱心\"的募捐活动，这项任务由客服部来完成。接到指示后，客服部全体人员用心献计献策，最终圆满的完成了这次募捐活动。

用心完成各节日期间园区内的装点布置工作，今年公司加大了对圣诞节(倍受年轻人关注的节日)期间园区装点布置的力度，在小区x门及x区各大堂内购置了圣诞树及其各种装饰品。

在春节前夕，组织进行了一年一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上用心发言，对物业公司的服务工作给了充分的肯定并提出了合理的推荐。

总之，在xx年的工作基础上，xx年我们满怀信心与期望，在新的一年里我们坚信，只要我们勤奋工作，努力工作，用心探索，勇于进取，我们必须能以\"的努力\"完成公司下达的各项工作指标。

**电信社区经理工作总结 电信社区经理前景五**

转眼间，新年的钟声已将敲响，在这即将过去的一年中，是电信市场竞争最为激烈的一年，我作为一名社区营销经理，积极投身到了这场“抢钱”运动中，发扬我们\*\*人的“三千”精神，攻守结合，勇于开拓，为\*\*电信事业的发展做出了自己应有的贡献。

今年三月份，我竞聘社区营销经理成功后，就积极地参与到市场竞争中去，走千家万户，说千言万语，吃千辛万苦，做好本社区内的用户调查、分析和预测工作，了解客户需求和竞争对手动态；同时，我也很注重“营销支撑系统”的使用，不断完善客户资料，积极发展各种业务，在保存量、激增量以及欠费催缴上取得了可喜的成绩。网-找

首先在业务发展上，我立足于本社区，动用一切可以动用的力量，挨家挨户地上门发展，谁家缺啥就送啥上门。从三月份至今，我一共发展了固定电话105只，小灵通133只，宽带128只，合计积分约14209分(以月租一元为一分计算)，居我们\*\*社区营销经理之首。其次在保存量方面，我也做得豪不逊色，由于我前期调查摸底工作做得细，所以在“百日冲锋”行动中，话务量保有和ip策反方面我做得比较成功，基本上做到了每次有分析和评估，形成了一个闭环管理；特别是ip策反，其它运营商ip资费低廉而且送给用户的话机即漂亮又使用方便，所有这些都是我们电信所缺乏的，在这种不利的情况下，我顶住压力，苦口婆心地劝说，一遍又一遍地上门宣传我们电信网络的优质，终于感动一些用户，共策反了其它运营商ip电话45只，合计ip次数525xxxx，为局里在制定ip策反上提供了一些好的建议。由于我的业务发展是立足于本社区，而且话务量保有和ip策反做得好，所以既使今年电信市场竞争风起云涌，我所管辖的片区在业务收入上，还取得一些增长，今年我的计划数是26831xxxx，11月份我所辖区的业务收入为27456xxxx，比计划数增长了2。

我知道光有业务的发展，如果欠费收不上来，那一切就等于零；所以欠费催缴也成了我每月的一项重要工作。自从局里四月份成立欠费催缴虚拟团队以来，我就积极认真地带领本团队人员利用一切可以利用的时间，采取电话催缴和上门催缴相结合的方式，不辞劳苦，有时要到晚上10点多，好多用户见我们工作这么认真负责，有些原来打算不来缴费的用户也都把钱自动送来了。基于我们的努力工作，本片区的欠费率也月月完成，受到领导和同事们的一致好评。

除了做好平时局里下达的任务和本片区的业务关注外，我还努力学习各种业务知识，特别是有关营销业务知识和各种营销方案的学习，我更是刻苦钻研。今年八月份×××公司举行了“社区经理和农村统包员营销技能大赛”，我和一个同事代表我们\*\*局去参加了比赛，由于平时知识积累的丰富，此次比赛我们夺得了团体第二名的好绩，为\*\*电信人争了光，我和几个县市局的同事还被市公司指派去参加省公司的比赛。

营销，即是一门学科，也是一门艺术，作为一名优秀的社区营销员，不仅要做到“用户至上，用心服务”，还要恪守承诺，在为用户提供卓越服务的同时，与用户取得共赢。在新的一年中，我会再接再厉，努力拼搏，继续为电信事业的发展而贡献自己火热的年华。

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