

# 2023年林业员工作总结 林业员年度个人工作总结(大全8篇)

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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇一

花开花落，春去冬来，回顾过去的一年，是繁忙的一年，是全局职工团结一心，实干，创新，谋发展的一年。我们围绕县委和政府工作重心，坚持以生态文明统揽林业，以服务大局谋划林业，以深化改革激活林业，以重点工程带动林业的理念，努力促进林业建设由生态安全向生态文明转变，由传统数量林业向现代效益林业转变。

通过一年的艰苦努力，取得了比较明显的成绩。作为党组成员、副局长，上半年，协助局长分管林政资源和行政执法及天保工程，下半年调整分工后，协助局长分管造林绿化后续产业和办公室方面的工作，现就分管工作，做以下简要总结。

### 一、上半年工作。

1、我个人始终认为，我们资源管理形势很严峻，矛盾很突出，体制待完善。年初，根据主要领导的安排，我带领了资源股、森林公安局的同志先后到省内的雨城区、南江县、安岳县、泸定县四个资源大县进行考察学习。考察组一行通过认真听，仔细看，深入思考，总结了别人的先进的可行的经验，提出了加强我县资源管理的建议意见，为局党组完善管理提供了

参考依据。

2、牵头组织实施了“绿色飓风”行动。组织森林公安、林政、审批及检疫执法，开展了为期三个多月的以打击乱砍乱伐、私拉盗运为主的危害森林资源的违法犯罪行为的执法活动，取得了明显的阶段性的成果。多数时候，我是亲自带队，通宵出勤，亲自问材料，不循私情，从严处理。专项行动共出动执法人员200多人次，执法车辆50多车次，检查木材车辆40多车次，收缴无证木材80余立方米，没收名木古树3株，处理违法人员17人次，收缴罚款近5.0万元。打击了违法犯罪行为，遏制了资源补过度使用的势头，维护了生态安全。

3、做好了“林地保护利用、二类资源调查及森林资源信息系统建设三大工程”的初期工作。制定了“三大工程”的工作方案，向党委政府深入汇报了三大工程的重要和艰巨，争取县委和政府的重视和支持；认真考察了实施“三项”工程的企业，向局党组提出了考察意见。

4、组织相关股室，做好了集体林权制度改革的省级验收复查迎检工作。集体林改是一项很艰巨复杂的工作，是经全局职工共同努力，完成了改革的主体，还有待不断完善推进的一项工作。通过认真准备资料，补充完善，顺利通过了省级验收。

二，下半年工作。

1、牵头组织相关股室做好全省绿化模范县的检查验收工作。全省绿化模范县要求高，涉及机关、道路、小区、企业、河流、街道、农村、学校、医院等等，资料和现场准备，任务都是比较繁重的。各股室，特别是造林股作为牵头股站，办公室搞好后勤服务，为检查验收取得圆满效果，作了大量的基础工作。营山林业被邀请到全省会议作代表发言，在营山过去的历，还是不多的。

2、组织完成了“长江防护林三期工程资料”上报，“新增巩固退耕还林成果工程”设计和实施、“造林补贴试点工程”、“森林抚育试点工程”及“珍稀木材基地建设”工程的设计和实施。涉及乡镇多，都做到了实地查看，防止闭门造车，围绕县委县府打造“核桃”、“速丰林”基地的战略，坚持生态优先，做到生态和效益相统一。

3、组织开展了后续产业业主规模造林的指导和检查验收。促进社会资金介入造林绿化和产业发展，防止少数人打着发展产业的幌子钻政策空子。拟定了业主规模造林验收补充规定，待党组通过后实施。核桃发展较好，消水河、绿水安固河、黄渡河速丰林较好，需要加强管护，黄渡和绿井的中药材金银花有一定规模，黄渡带河一片规模大，绿井的业主已经修建了加工的房子，争取延长产业链条，是可以鼓励的事情。

4、退耕还林年度检查兑现工作正在进行中。这项工作年年都在做，工作量大，审核难度大，但要做好做仔细，基础资料一定不能推到财政农财去，别人是做整个农业口的，而我们是两大工程的实施单位。请相关股室的同志记好。

5、办公室完成了日常后勤保障工作，文件起草工作，上传下达工作和综合协调工作。岗位坚定是很好的，我感觉坚定岗位是办公室和公安的同志是最值得学习的。能主动协助配合其它股室工作，比如绿化模范县的资料收集工作等。

6、完成了重大检查的后勤接待工作。今年上级检查验收比较多，接待任务很重，没出什么大的问题，也是不容易的。

8、联系乡镇和对口帮扶工作得到深入开展。安化爬山村，基础设施得到改善，修建了一口能容三千方的水池，也安排了珍稀木材基地建设，还有业主在那里发展核桃产业。

三、几点思考

1、今年是近年来工作量，也取得实效的一年。大家为什么能团结一心做好各项工作，我很赞同别人讲的：用事业鼓舞人，用情感打动人，用待遇支撑人。大家认识到了国家对生态高度重视的大好形势，更因为单位内部团结务实，有干好林业工作的强烈愿望，上下各方建立了良好的工作关系。在这种环境下，能够干事业，能够干好事业。其次，要抓好工作，调动积极性，增加凝聚力和活力，离不开以情感人，以待遇留人。待遇不是万能的，但物质是基础，不讲待遇不是市场经济。同时，也不能只讲待遇，一是待遇有限，二是情感有时高于待遇，所谓士为知己者死。对职工的具体问题，单位能帮助的，尽力给予支持，比如评职称的问题，职级待遇问题，家庭困难问题，有时仅是职工出面难度很大。单位的尽力提供力所能及的帮助，会让职工感受到集体的温暖，才会生工作的动力。我觉得，这几个方面，今年是做得比较好的，才形成了活力，充满了生气。特别是执法的同志，和搞项目设计的同志，任务都是很重的，大家加班加点，不讲节日假日，保证按时完成任务，是很难得的。

2、部门的工作必须围绕政府中心工作。我们是林业人，林业的工作必须是以生态建设为统领。离开了生态建设，我们的工作，就谈不上林业工作。但同进，我们的林业工作，是政府工作的一部分，必须要有全县工作的大视野，主动配合围绕政府工作中心来安排我们的生态建设，才能得到党委和政府的重视和支持，才能取得更好的效果。

3、转变发展方式，集中力量抓好重点，以点带动面。平铺直叙，面面俱到，那不是好文章。必须抓好重点，才能起到示范带动作用。我们的力量有限，不可能一下子抓很多的东西，可以一年抓那么几个拿得出手的东西，几年下来就有看头了。不要怕业主赚了钱，不赚钱谁愿意来投资。关键看他真是投资还是想套钱。如果是真正投资发展产业，我们是应该大力扶持的，农业项目，没有国家扶持是很难发展起来的。如果通过我们的扶持，能够做大那么几个或者一个象样的企业，它所起到的示范带动作用都是非常大的。

比如，黄渡的金银花，还可以做大，再争取做加工，如果成功了，有很大的利润(金银花市场行情很好)，就会有更多的老百姓，自动去发展。比如，木材加工企业很多，大多是粗放型，卖树棒锤，或简单加工，那是不可能做成大一点的企业。只是我们全县人民的造林成果，给几个树贩子赚钱。当然，他们也促进了流通，有利于老百姓的产品销售(木材)。如果我们用有限的资源，重点支持那么一、二个公司搞点深加工，延长产业链，不仅能增加附加值，也有利于就业和税收，减少资源消耗。

同进，对产业发展，主管部门必须导向和加强指导，不能自由放任，用了钱，没什么效果。后续产业也搞了三年了吧，使用了1000多万元资金，真正拿得出手的亮点并不多，以后要按照规划实施。那就是结合县政府提出的重点发展核桃、速丰林、中药材。在山区重点发展核桃，沿河沿路发展速丰林，条件好的地方发展中药材。业主事前报批，林业局规划设计，业主按照设计实施。

4、事业越兴旺，首先是人才的充足支撑。目前，我们的确是人手紧缺，不是人才，只少是人手。造林上急需技术人员，办公室急需文秘人员，同时还急需电脑专业人才。能够直接用电脑设计和对数据、软件进行管理、维护的人员。老同志眼看着就老矣，后继乏人。无论是分管人事也好，分管生产也好，都让人着急。我希望我们的年轻同志，要下功夫学专业，要有热情，有钻劲，学有专长，独挡一面。

## 一、防火工作

今冬明春是防火关键时期，我站已制定多项防火制度及防火措施，制定防火值班表，轮流按时值班，值班人员及时通报火情火警。各负其责，各尽其能。结合我街道实际，特向市防火中心申请调拨风力灭火器60台，二、三工具一宗，防火服60套，油锯4台，以备急需之用。做到预防为主，为森林防火打好坚实的物资基础。

## 二、造林绿化

植树节期间组织全办事处职工进行义务植树10000株，今年春季，栽植经济林核桃500亩。主要分布在小井、朝阳、保定、西贺庄等村。

## 三、雨季造林

每年的雨季造林工作，既是重点，也是难点，所需造林的地块都是立地条件差，土壤脊薄的荒山，无水源，即使下雨也存不住水。因此，要求我们必须抢抓夏季多雨的有利时机，因地制宜地搞好造林村的技术指导工作，林业站全体职工分片包村，责任到人，利用今年雨季雨水多的大好时机，共栽植侧柏10535亩，银花30万墩。

## 四、美国白蛾预防工作

美国白蛾去年蔓延我省大部分地区，临边县市都有美国白蛾的踪迹，有的地方危害还相当严重，今年美国白蛾的预防使用飞机防治，我们配合好上级业务部门飞防，搞好美国白蛾的预防工作，很好的控制住美国白蛾的蔓延。

配合县林业局林改办做好林改这项工作，圆满完成林改这项光荣而艰巨的任务，顺利通过省级验收。

## 六、林木采伐

做好我镇林木限额有序采伐的工作，做好依法办理采伐手续，减少信访案件的发生，同时为村居稳定提供有力保障，及时为老百姓做好服务工作。

### 一、思想政治方面

### 二、工作方面

x年年底和x年年初参加了单位组织的河北林果业考察组的考察活动，视察了河北各个县和北京的林果业的发展情况，10天左右时间内对他们的造林模式和栽培管理方面的先进技术我们有了初步的认识和体会。

1月份和2月份本人在单位，按领导的安排完成了有些科研项目的编写工作，积极参加了院里举行的林果业培训和其他活动。

2月28日跟周所长一块到库尔勒去完成了金银花项目的部分工作。

3月28日到4月5日，5月28日到6月2日，7月7日到7月15日这个期间主要参加完成了乌苏古尔图“三荒”造林建设工程项目。

4月13日到5月27日，6月5日到7月6日，在昌吉沃尔曼公司参加了《大沙枣采穗圃建设及良种推广》项目和[ansi-415保水剂区域试验]项目，这期间主要负责了嫁接大沙枣和嫁接后的管理，大沙枣扦插等等工作，还承担了引进课题和红柳课题的除草和浇水等等工作。

8月1日到8月10日在科技厅参加了继续教育。

8月16日到8月29日这个期间内在南疆参加了大沙枣资源调查工作。

8月31日一直到现在在中国林科院学习。

### 三、学习和其他方面

林业工作对知识的需求量非常大，作为新世纪的林业工作者，仅靠自身这点知识是不够的，为此，我们必须不断的充实自己，拓宽自己的知识面，提高自己的业务素质。因此，我在中国林科院积极学习各种理论知识和实践知识，积极参加科

研项目，并将一些比较好的工作理念、方法，应用到自己的工作之中，和自己的工作实际相结合，并总结出一些更好的工作方法。同时，我注重自己专业知识的补充，如电脑和英语学习等等。

每个人都有不足，我也一样，因此下年一定努力做到：加强自身业务能力，提高自己工作水平和综合实力。

科研工作是一项不断创新的工作，总结只是对前面工作的一个句号，今后的工作才是我们奋斗的目标，在今后的工作中，我希望能够在自己今后的工作上有所突破，争取机会，创造出一定成绩。

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。新的一年即将来临，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个优秀的林业工作者。以上是我今年的工作总结，在以后的工作中，我会继续查漏补缺，以更大的热情投身到林业事业中，争取的更大的进步。

## 林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇二

12月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

1. 先做好12月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。
2. 加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。



3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次有更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

## **林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇三**

3、熟悉本楼层的扫数专柜，包括专柜名称、详细位置、策划商品的性质、策划方法及策划状况。

3、明白本楼层专柜策划中必要办理的题目，比方灯光照明、商品摆设、库存积存等等。

3、与各专柜雷同和谐，办理其必要救助办理的科目。

1、办理本楼层销售工作；

2、明白把握本楼层各专柜销售及货品、人员环境；

3、当真柜长、交易员工作分派、考勤、仪容仪表、行动典范；

4、救助部属办理工作上的科目；

5、培训部属并跟进查抄培训结果；

6、处理顾客投诉；

7、严厉履行公司各项规章轨制；

8、及时精确地将商品信息及顾客需乞降发起反馈公司；

9、当真楼层环境干净、灯光、道具、补缀、安定；

10、按时调换、查抄卖场摆设；

11、跟进公司促销活动的履行、宣导；

12、当真每个月楼层盘点；

13、按期查抄、抽盘后仓货品；

14、根据卖场实际环境，做得当人员调备；

15、当真部属工作质量及工作进度；

16、当真本楼层物料摆设、道具、办理；

17、订定市场查看工作筹划及履行；

19、销售事迹分析工作。

## 林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇四

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

1、管理本楼层销售工作；

2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；

3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；

4、帮助下属解决工作上的问题；

5、培训下属并跟进检查培训效果；

6、处理顾客投诉；

7、严格执行公司各项规章制度；

8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；

9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；

10、按时更换、检查卖场陈列；

11、跟进公司促销活动的执行、宣导；

12、负责每月楼层盘点；

- 13、定期检查、抽盘后仓货品；
- 14、根据卖场实际情况，做适当人员调备；
- 15、负责下属工作质量及工作进度；
- 16、负责本楼层物料陈列、道具、管理；
- 17、拟定市场调查工作计划及实施；
- 19、销售业绩分析工作。

## 林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇五

工作计划网发布20xx年营业员工作计划范文，更多20xx年营业员工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于20xx年营业员工作计划范文的文章，希望大家能够喜欢！

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在

工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇六

2、熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况；

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

1、管理本楼层销售工作；

2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；

3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；

4、帮助下属解决工作上的问题；

- 5、培训下属并跟进检查培训效果；
- 6、处理顾客投诉；
- 7、严格执行公司各项规章制度；
- 8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；
- 9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；
- 10、按时更换、检查卖场陈列；
- 11、跟进公司促销活动的执行、宣导；
- 12、负责每月楼层盘点；
- 13、定期检查、抽盘后仓货品；
- 14、根据卖场实际情况，做适当人员调备；
- 15、负责下属工作质量及工作进度；
- 16、负责本楼层物料陈列、道具、管理；
- 17、拟定市场调查工作计划及实施；
- 19、销售业绩分析工作。

## **林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇七**

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成

年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显□20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开

开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。



## 林业员工作总结 林业员年度个人工作总结篇八

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行：

1、管理本楼层销售工作；

2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；

3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；

4、帮助下属解决工作上的问题；

5、培训下属并跟进检查培训效果；

6、处理顾客投诉；

7、严格执行公司各项规章制度；

8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；

9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；

10、按时更换、检查卖场陈列；

11、跟进公司促销活动的执行、宣导；

12、负责每月楼层盘点；