

加油站长述职报告(汇总7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

加油站长述职报告篇一

公司领导、各位同仁：

大家好！我于__年被聘为__加油站站长，一年来在__分公司领导的指导和培养下，在各位同仁的热情帮助和积极配合下，自己在思想政治、管理能力、工作能力、协调能力等方面有了较大的进步与提高。同时也找出自身存在的不足与差距，从而更好地为今后的管理工作打好基础。下面我就这一年的所作的工作及今后的工作思路作以下汇报：

自从20xx年被聘为__加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护党得政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常工作中，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光？如何才能更好提高销售量？如

何降低应收款？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在日常工作中，严格执行《兵团石油公司规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理工作步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是__加油站和__北路加油加气站合并的第一年，而我最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起兵油人的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，激发了员工的工作热忱。在工作中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好工作、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在工作和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和工作作风，使日常工作正常高效的发展。

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底还是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在工作中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年

中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题。为结束___加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

1、精细化管理工作中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。

2、今年___北加油加气的销售量不理想，未完成分公司下达的销售任务。其主要原因是我缺乏开拓市场的主动性。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

1、加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。

2、严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

3、在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

加油站长述职报告篇二

公司领导、各位同仁大家好：

我于__年被聘为___加油站站长，一年来在_分公司领导的指导和培养下，在各位同仁的热情帮助和积极配合下，自己在思想政治、管理能力、能力、协调能力等方面有了较大的进步与提高。同时也找出自身存在的不足与差距，从而更好地为今后的管理打好基础。下面我就这一年的所作的及今后的思路作以下汇报：

自从20xx年被聘为__加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护党得政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常中，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行职责，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光？如何才能更好提高销售量？如何降低应收款？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在日常中，严格执行《兵团石油公司规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是__加油站和__北路加油加气站合并的第一年，而我最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起兵油人的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文

化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职做好做扎实，激发了员工的热忱。在中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和作风，使日常正常高效的发展。

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底还是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题。为结束__加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

1. 精细化管理中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。
 2. 今年__北加油加气的销售量不理想，未完成分公司下达的销售任务。其主要原因是我缺乏开拓市场的主动性。
 3. 员工队伍不稳定，给服务带来了一些负面影响。
1. 加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。
 2. 严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

3. 在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理做精做细。争取来年取得好成绩。

加油站长述职报告篇三

尊敬的各位领导和同事：

大家好！

我于今年1月份通过竞聘来到了哈大加油站担任站长，面对新的环境和前所未有的挑战我打起精神，全心投入，公司领导也对我工作上给予了极大的帮助，哈大加油站在下半年取得了较好的成绩，7-10月份连续4个月超额完成轻油和非油品任务，截止12月27日哈大站轻油销售3799吨，非油品销售31.7万元，轻油完成全年任务量3200吨的119%，非油品完成全年任务量21万的151%。

一、经营方面

帮助大客户申请优惠是我接手站长工作以来面对的第一项与客户有关的工作，龙冠混凝土公司是今年2月份开发的新客户，也是我站加油量最大的ic卡客户，上任后我首先去了公司所在地，了解了公司目前的经营状况和用油需求，多方努力下帮助客户成功申请优惠。龙冠混凝土公司全年消费额213万元，直接提升我站销量270吨，日均提高1.1吨，下半年开始龙冠混凝土公司因业务量激增，燃油费用大大增加，但每次存支票只能存一张十万元的，高峰期间加油单日达到4万元，加之银行周末休息，出现过油款不足无法付油的情况，面对私营企业支票出票慢，过程繁琐复杂等无法改变的原因，为了不流失客户，我提出直接去他们公司取支票，然后存银行，既给客户提供了方便快捷的存票服务，又避免了油款不足而导致油品无法供应的情况，客户对我站的服务表示很满意，希望明年继续保持合作。

二、管理方面

我站门前由于道路中间有隔离护栏致使上高速方向的车辆无法进站加油，这是哈大站多年以来一直存在的问题，为了解决这一难题，站内联系了我站客户哈大高速管理所养护处，经多次沟通对方答应寻找机会拆除几段隔离护栏，前后两次共拆除了23节护栏，使得大小型车辆可以直接进站加油，为了提高出高速车辆进站率，我们在进站口放置了进站提示牌，利用站内闲置便利店灯箱设立了便利店和厕所指示牌，多管齐下，多项措施对我站轻油和非油品销量提升起到了一定作用。

经营和管理是一座加油站永恒不变的主题，两者相辅相成，经营好了强管理，管理好了促经营，我一直要求员工在现场使用文明用语，车辆多了一定告诉后面顾客请稍等，注意引车，保证车辆增多时双侧同时加油，车辆要求加满时根据车型车辆的不同尽可能的给车辆加满，日积月累也是一个不小的数量，从小事做起，抓住细节，用细致的服务抓住流水般的顾客，让他记住这里有坐用心服务的中石化加油站。上半年站内配备了专职的非油品营业员，销售品种和销售额有了较大的提高，加强服务现场三个提示，使得重点商品销量增加，加强现场卫生管理，很多车辆在这里临时停车休息，随手扔的杂物较多，要求现场员工车辆不多时及时清扫，过往车辆觉得这座加油站干净整洁，自然会增加车辆进站率或者临时停靠购买便利店商品的几率，整洁的环境离不开大家的保持，站内卫生间和便利店大厅是站内卫生的窗口，由于卫生间地面瓷砖釉面破损严重，影响美观，站内要求做到定人定时清理，由于站内加油员人手不足，站内要求当日值班管理岗每日三次打扫卫生间，尽力保持卫生。

ic卡业务是省市公司近几年来一直重点发展的业务，站内积极响应公司下达的各项促销活动，发卡量上去了，持卡加油比率高了，顾客加油习惯的养成对销量的提升作用是显而易见的，下半年开始的汽油一升优惠三毛的活动开始后站内走

访周边车辆密集区域，发传单，做宣传，来站加油车辆做到车车发放传单并口头宣传，今年截止目前共发卡912张。

三、加油站企业文化建设方面

家文化建设是公司最近几年一直倡导和主抓的工作，站内完善了家史图册，保证加油员伙食，吃的饱才能有精神工作，更换了新的白床单，粉刷了部分老旧脏的墙面，冬季前为了表示对大家下办年辛勤工作的感谢，站内给每位员工购置了保温杯一个，使得冬季能喝上热水，为满足员工需求购置了秋菜和酸菜缸，腌制了酸菜，招聘了新的司炉工，保证冬季室内温度达标，在公司的帮助下更换了排烟罩，购置了消毒柜，更换了新的办公椅，一切以员工需求为主导，员工提出的要求站里做不到找公司解决，站里做的到马上解决，让员工真正感受到家的温暖。

在明年我准备开展如下工作：

1. 加强现场服务及内部管理。加强现场服务从加强员工个人业务知识、销售技巧和整体素质这三个方面入手，内部管理从内业精细化开始，文件和单据必须打印齐全签字齐全，接受各种检查时不要因为内业扣分。设备有问题及时解决上报，不带病工作，否则越工作病越大，只要维护保养做的好，新加油机一般不会出现大问题。数质量管理要加强接卸管理，不可避免的损耗要想办法减少，可避免的损耗哪怕再少也要想办法杜绝。

2. 对周边较远企业集中走访，了解需求后做下步打算。我站周边叫荒凉，有部分企业集中在万宝大道和中原大道中间，特意来我站加油确实存在不符合实际情况的原因，所以准备从去呼兰方向的企事业单位入手，附近小型单位和小型企业较多，需要较多的时间和精力去走访，而且成功几率较低，所以我想下大力气抓大客户。

3. 继续开展家文化建设。继续加强站内伙食管理，满足员工在伙食上的合理要求，要丰富，要营养。

5. 提高室内尤其是卫生间的卫生，站内要养成良好的经常打扫卫生间的习惯，准备按照更高标准清洁卫生间，站内过往车辆上卫生间的人员很多，日均200人左右，只有站内所有人员一起参与到卫生间清扫才能起到保持卫生的目标。

6. 最后是加强安全工作，我们的员工要加强安全教育提高安全意识，更要做好顾客的安全工作，要细心要多观察，最微小的事安全隐患最容易引起事故，如车内吸烟不熄火加油等等。

在新的一年里我会继续抓销售强管理，作为一名上任不足半年的站长，经验和能力方面有待锻炼和加强，工作上还是有很多不足和缺点，但我想不怕做的不好，最怕意识不到哪里不好，意识到不足和缺点正是开始改变的前提，现在的我需要扎扎实实一步一个脚印的前行，路崎岖道坎坷，平整的跑道不会锻炼出真正运动健将，我也一样，面对困难勇敢前行，明年上级公司会有新的工作精神和工作要求，这些既是压力更是动力，我有信心带领哈大战扬帆起航，再创辉煌。

人家写得就是好！

2021年某加油站站长述职报告范文

加油站站长党风廉政述职述廉报告

加油站站长工作总结

加油站站长辞职报告

加油站站长工作总结

加油站长述职报告篇四

我于20xx年被聘为xxx加油站站长，一年来在x分公司领导的指导和培养下，在各位同仁的热情帮助和积极配合下，自己在思想政治、管理能力、工作能力、协调能力等方面有了较大的进步与提高。同时也找出自身存在的不足与差距，从而更好地为今后的管理工作打好基础。下面我就这一年的所作的工作及今后的工作思路作以下汇报：

自从20xx年被聘为xxx加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护国家的政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常工作中，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光？如何才能更好提高销售量？如何降低应收款？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在一站入手，写作无忧！]日常工作中，严格执行《兵团石油公司规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理工作步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是xxx加油站和xxx北路加油加气站合并的第一年，而我

最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起兵油人的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，激发了员工的工作热忱。在工作中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好工作、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在工作和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和工作作风，使日常工作正常高效的发展。

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底还是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在工作中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题。为结束xxx加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

1. 精细化管理工作中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。

2. 今年xxx北加油加气的销售量不理想，未完成分公司下达的销售任务。其主要原因是我缺乏开拓市场的主动性。

3. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

1. 加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。

2. 严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

3. 在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

加油站长述职报告篇五

大家好！

20xx年年初，按公司要求我被调至加油站任站长一职，这一年来在上级领导的正确指导和帮助下，通过全站员工的共同努力，截止到11月，我站共销售成品油5525.02吨，完成全年任务的69%，较去年相比减少0.92%，其中汽油3094.73吨，柴油5424.65吨，汽柴比1：2，非油品共销售26259元，较去年相比增加4.31%□ic卡共发卡330张，现就近一年的经营和管理工作各方面情况汇报如下：

今年我站凭着中国石化质优量足的品牌形象，并在站领导的正确管理下，紧紧围绕公司的营销策略，加油站用热情的服务打动来来往往的每一位顾客。春耕时节，站内提前进行春耕油品供应市场调研，走到村屯询问顾客需求，发放“春耕惠农”的宣传单，并根据实际情况，提前进行油品调配，有效控制了销售节奏，保证了春耕油品供应平稳，给站内带来了销量的提升和顾客的好评。同时，发动站内每一位员工喊着人人都是推销员的口号，在业余时间也不忘宣传油品，发动每一位员工挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费

情况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都积极向顾客宣传ic卡的优惠政策，提高发卡量，也为员工赢得奖金提高了收入。

加油站经营的是危险化学品，可以说安全是最重要的，在这一年里站内新增员工的安全教育是尤为重要，员工的安全意识不强、操作不正确都可能酿成大灾难，在增强员工安全意识方面，经常贯彻落实“七想、七不干”《现场九条禁令》等，让员工在工作中养成良好的安全习惯，保证站内安全；勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每日交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患；此外，站内的安全防火设备设施的维护和保养也是很重重要，从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

坚持按照“卸油十步法”进行卸油，认真核对来油品号和数量，避免“跑冒滴漏”，每日计量库存数量及温度，每月进行加油机自校保证加油机的准确度，总之，加强计量管理，明确计量员职责，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

1. 站内经营策略不明确不灵活，未能充分发挥地理优势，未能完成经营指标。
2. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。
3. 员工规范服务意识还有待提高。
4. 设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。
5. 站内卫生清扫不够及时，存在卫生死角。

在剩下的一个月里积极联系客户销售成品油、发放ic卡、销

售非油品，努力完成经营指标，加强站内的管理和监督工作，内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面规范要求、细致要求，及时清理卫生改善站容站貌，加强数质量管理和安全管理，团结员工、关心员工、以人为本、多与员工进行沟通，带好队伍。

加油站长述职报告篇六

尊敬的公司领导：

炎炎夏日，回望过去，不觉中在xx站工作已然x年时间，回望过去的x年中我有收获也有失败，自从成品油市场放开后，周边加油站竞争日趋激烈，面对如此竞争激烈的复杂市场环境，我带领全站员工分析市场情况，每周四次和兄弟站沿线调查价格，在公司领导的指导下，紧紧围绕公司新秩序市场建设和“一客一议”的政策，利用一客一议政策提高销量，迎难而上，积极、主动、创造性地开展工作，取得了较好的经营业绩。

现将这半年的工作情况向各位领导述职如下：

作为加油站的经理人，我清楚感知到要不断加深思想与业务的学习，经理一职代表的不仅仅是公司的认可更是一份责任。因此，我不断学习公司的制度和业务知识，让自己的业务技能不断提高。在日常工作中，按照站内制定的培训计划定期对员工的技能和安全知识进行培训，让员工的业务技能和安全知识得到双提升。按照现场服务挑战赛标准定期举行服务比赛并对表现好的成绩优秀的员工进行奖励；根据员工的特长和能力制定相应的培训计划，让员工间形成“比、赶、超”的氛围使每位员工都成为优秀的员工、成为加油站的多面手，为以后的各项工作取得良好成绩打下坚实的基础。

抓好安全教育，促进安全管理。夏天天气炎热，冬季天气干燥，现场任何的操作失误都可能带来不可挽回的后果。因此

日常管理中，我不仅要重视员工的安全技能培训更要重视员工的思想安全，因此我站每周二定期开展安全案例分享、每月开展安全技能培训，每月定时开展消防演练培训及教育活动。

二是在日常检查上，每天巡检经营设备，做到对设备的勤检查，勤保养，发现站内设备设施的安全隐患及时处理。对设备保养一定要达到重维护，重保养，每月做好加油机的自检工作。日查、周查、月查不走过场，不留死角。

三是开展站内安全隐患治理，完善安全隐患治理台账，组织员工定期或不定期的开展应急演练，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

加油站就像一个机器，需要我们共同努力去完成站内工作，为了能更好的完成一个目标，需要我们团结一心共同走下去。为了能一起走下去，我定期组织站内人员学习产品知识和技能培训，开展技能比武、岗位轮转等方式来提高员工的技能和知识水平，不让一名员工掉队。

成绩不能代表全部，总结上半年的工作，实际还有许多不足需要改进和完善。如：

1. 管理工作需要加强精细化，基础管理抓的不牢固。
2. 员工队伍需要加技能培训。
3. 大数据系统操作不够精通，需要继续加强学习大数据操作系统。
4. 开展丰富多彩的员工业余生活。
5. 加强团队建设的开展，积极健全和完善员工队伍建设制度

和稳定员工队伍。

6. 虽然油品完成半年任务指标，但是在客户开发方面还是缺乏开拓维护市场的主动性。

7. 员工和自己需加强相关业务的知识再次学习，加强全员在工作的执行力和提高工作的完成标准。

8. 执行公司各项任务指标，维护好客户，加大汽油固定客户的开发，大胆创新，大胆改进，用优质的服务理念干好各项工作。

我的述职汇报完毕，不妥之处请领导批评指正！

加油站长述职报告篇七

尊敬的各位领导：

岁末将至，回想自己一年来的工作，想了很多，分析一下自己所分管的加油站工作，真想好好总结一下自己。把一年的工作写在纸上，却不知从何落笔，盘点自己的工作，有得有失。对于成绩，得力于公司领导的正确指导和帮助，全站员工的秉力支持，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了一定的成就，有了新的进步。但纵整体工作，也有不尽人意之处，下面本人就全年工作情况进行一次陈诉：

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长，我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公

司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达***吨，完成年度任务的**%，其中柴油***吨，同比**%，汽油***吨，同比***%。润滑油销售吨，同比**%。

坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。

为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

今年，是“我要安全”主题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为；同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了

员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

不足之处：

1. 精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。
2. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。
3. 员工规范服务意识还有待提高。
4. 设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

20xx年工作思路：

1.

2.

3.