

移动公司述职报告(汇总5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

移动公司述职报告篇一

敬爱的xx总经理，敬爱的各位领导，各位同事：

大家好！下边，我向各位领导和评委做述职报告，请审议。任内三年，是公司在改革中成熟的三年，也是我个人职业生涯中难忘的三年。难忘于省公司管理层的坚毅领导，难忘于省公司各部门、各兄弟公司的指导帮扶，难忘于xx公司全体员工的奋勇拼搏。正因这样，我们才能战胜各种困难和挑战，年年圆满达成各项工作任务。我想用三句话来总结三年来的工作：第一句是指标健康达成，守土一方让领导省心；第二句是网络连续，感知优异让客户放心；第三句是管理基础坚实，以人为本让员工高兴。

详细来说，我将三年的工作概括为“加强了三个优势”。下边我逐个报告，请各位领导责备指正。

第一，实现了大市场的稳重发展。对比□20xx年营运收入增添了xx%□查核收益增添了xx%□用户数增添了xx%□达到了xx万，整体市场据有率为xx%□提高了xx个百分点。每年的净增市场据有率都保持在xx%以上，机器客户数则翻了x番。个人客户满意度查核每年都位列全省前三名□20xx年中高端客户保有率为xx%□位列全省第二、公司第一。

其次，实现了信息化的创新发展。经过几年的努力，我们的

信息化应用和产品，已经获取了宽泛的接受和使用。比方说，在政府层面，市委主要领导每年都对xx公司的信息化工作做出批改，市委信息互换系统被省委办公厅采用全省推行，东华村成为全国首批“新乡村建设科技示范村”；内行业层面，“移纺通”作为全省纺织行业信息化的代表参展了第四届中国国际中小公司展览会；在家庭层面，承接全省家庭信息化创新基地项目，目前已收编了xx万家庭客户；在花费层面，在ktv订购彩铃、用e积分购物、用二维码买电影票等等，已成为一种时髦和习惯。可以说，从政府工作到行业发展再到百姓生活，挪动信息化已经浸透到社会各个领域。对比06年□20xx年公司客户数增添了xx%□公司信息化收入翻了两番，重要公司客户保有率达到了xx%□数据业务收入增添了xx%□占比提高了xx个百分点，健康度位居二，公司第一。

第三，实现了支撑职能的高效发展。在资源支撑方面，我们坚持依照市场规律有计划、有步骤地使用成本和折扣，以小投入撬动大市场□20xx年多项效益类指标比06年显然改良，价值贡献指标在二类公司中一季度排第二，二、三季度排第一，四时度排第x□在系统支撑方面，先后圆满达成了boss2□0□动感地带、神大回割boss系统等x个省级试点项目，开发了图表账管控系统等x个自有支撑系统，连续三年获取了全省业务支撑管理查核一等奖。

过去三年，是我们网络工作困难重重、挑战连续的三年，如华为设施质量问题、基站建设受阻、电子扰乱、双网双设施交融等等，但在省公司的指导和辅助下，我们迎难而上，勇敢创新，保证了网络质量的连续。

第一，增大了优化整顿力度。累计达成投资10.39亿元，使网络规模翻倍。睁开了xx项省市级专题整顿行动，客户感知显然提高。比如，经过整顿，使非法呼喊绝迹xx□抢先达成了省级黑点整顿目标等等。特别是在省公司领导的亲身过问和协调下□xx华为网的初期设施获取了即时改换。借此时机，我也

向省公司各位领导表示由衷的感谢！同时，推进政府成立了由市领导挂帅的全市td网络建设领导小组，并达成了td站点建设xx个，着手布局无线城市。

其次，加强了应急保障水平。先后圆满达成了25次重要节假日、20次台风侵袭、8次特大型活动的应急通讯保障任务，网络各项要点指标每年均达到省公司规定的挑战值，还荣获了全省应急通讯工作突出贡献奖等荣誉。

第三，加速了技术转型步伐。主要经过科技创新、课题攻关、技能比赛等门路，连续提高队伍的技术水平，先后有12个项目成为公司和省公司的科技项目，有5个班组获取全国质量信得过班组称呼，有xx个小组获取国有和省优qc小组称呼，还获取了全国网络保护技术竞赛一等奖、央企员工技术大赛优异技术选手等荣誉。

第一，系统实行了“一年一工程”。针对06年员工满意度检查发现的短板和局势发展的需要，先后实行了的幸福管理工程、的可视化管理工程[]20xx年的赢在挪动班组建设工程，建立了鉴于满意度提高的、从员工到干部再到班组的员工价值化管理系统，“累但快乐着”是绝大多数员工这几年的真切感觉。08年[]xx公司在全省员工满意度检查中名列第一[]20xx年，《鉴于满意度提高的`员工价值化管理系统》荣获了第十九届广东省公司管理创新成就一等奖。

其次，创新落实了系列专项工作。包含解放思想、学习实践科学发展观、中高层“五个一”、“三抓”、转变机关作风“五个一”、党风勤政建设等等，为公司科学稳重发展保驾护航、推波助浪。三年来没有发生一同勤政案件，各个指标达成状况真切靠谱。

三年来[]xx公司还先后获取了全国精神文明建设工作先进单位、全国工人先锋号、广东省文明单位等称呼近50项，转变创新

成就100多项，此中有近30项获取了省级以上奖项，先后10多次在全省工作会讲和经营剖析会上推行经验交流，我个人也获取了全国三八红旗手、广东省劳动典范等荣誉。

成绩不论大小，都已属于过去。站在新的起跑线上，我依旧清醒地理解到工作上的一些不足之处，包含量收增幅不一样步，资源的使用效益有待提高；指标感知不一样步，网络的客户感知有待提高等等，我将在此后的工作中努力解决和完美。

将来三年，是3g全面发展并向4g过渡的要点三年，公司发展所面对的内外环境将更为复杂多变。在现岗位上，我将连续在省公司的正确领导下，与班子其余成员一同，以“三个坚韧不拔”为施政纲领，率领xx公司连续保持竞争主导优势。

一是坚韧不拔地贯彻落实省公司各项战略部署和工作要求，踊跃探究形成第二条增添线，打造第二个收益点，保证公司内行业连续三年。

二是坚韧不拔地加速推进公司的当地化创新和特点化发展，主动融入地方社会的政治、经济、民生、文化等方方面面，保证公司在当地连续领跑三年。

三是坚韧不拔地连续夯实公司的基础管理和清廉从业规范，打造一支品学兼优、士气高涨、功底扎实的人材队伍，保证公司在管理继续xxxx三年。

我的述职就到这里，感谢大家！

移动公司述职报告篇二

各位领导、同事们：

我叫xx□是环县公司的服务管理，从始至终我一直以饱满的热

情勤勤恳恳、兢兢业业奋战在工作，领导对我的工作的肯定，就是我工作动力的源泉，下面，我就将到岗以来的工作情况，向各位领导作个简要述职，不足之处请各位领导评议、指正。

这个年以来，为保证各项目标的完成，我从以下几个方面展开了工作：

1、制定和完善客户服务管理制度，规和完善岗位职责，优化服务流程，增强绩效管理，提升员工的工作积极性。

在服务管理方面，我们在“精细”二字上下功夫，重新修订、完善了服务管理流程，在日常工作中，增强了营业厅的监督检查力度，及时发现服务中存有的细节问题，现场督导改正，尽量避免管理上的漏洞，减少因为营业员的服务细节、解释不到位造成客户的投诉。为增强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的展开，使营业员对流程的建立有了新的理解，利用制定了绩效考核办法，根据工作目标每月对员工的工作实行评估，使营业厅店长和营业员的工作水平都有了不同水准的提升。

5、负责全公司员工客户服务理念、制度、技能的培训和考核。

一年以来，在市县公司的准确领导下，通过营业厅店长和营业员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存有一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭水平有待进一步增强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存有急躁情绪，领导艺术有待进一步提升；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存有的问题，我有比较清醒的理解，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存有的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

- 1、继续增强绩效管理工作，通过这项工作的展开，指导营业厅店长和营业员即时把握工作方向，努力提升他们的工作水平，带动全体一线员工的共同进步和工作目标的完成，在客户服务工作中于同行。
- 2、努力提升一线人员的服务水平，力争在现场服务和提升客户的整体满意度上有一个重大的突破，积极推动行业服务的全面提升，在业务与服务上突出我们的优势。
- 3、创新工作模式，在管理上、工作执行上善于发现问题、分析问题、解决问题，对问题实行系统性归纳，避免以后工作中再犯同样问题。
- 4、增强管理，避免漏洞，保证各个厅店工作目标的一致性，进一步提升执行力。

在今后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的信任和期望，努力提升自身政治业务素质，持续增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作，在20xx年的工作中做出新贡献。

移动公司述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

回顾这一年里的工作，我在各位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司上级下达的要求和任务，积极地完成了自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的突破，技术和经验得到进一步提

升，而且在工作方式上也有了较大的改变。具体有以下给几点：

在这一年里本人开通移动大小基站传输设备1端，优化网络环路xx个，大小网络割接多次，全年工作安全无事故发生，而且多次得到监理公司和移动公司的好评和表扬，今年还被移动公司评为优秀先进个人。

在思想上，我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上来要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。

在工作和学习上，我作风扎实，关心下属，团结同志，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行。作为一名专业的通信技术人员除了本站要有专业的知识和技能外，细心和细节的注重都是非常重要的，细节差之毫厘，结果谬之千里，无论是做事还是做人都要明白细节决定成败，精益求精才能争创佳绩。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，我能够从容处理日常工作中出现的'各工作的正常进行，我能够以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作可以提高工作效率。为此，在工作中我不光

自己努力工作，同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外，生活中我也经常和同事谈心，了解各自内心的想法，相互出主意、想办法。有一些同事，因为工作技术经验不足本站，不但影响了他本身的工作效率，同时也影响了整个部门的工作效率。然而我主动教导他们，和他们讲解工作中的各方面技术知识，让他们对日常的工作有新的认识和理解，能够很好地独立完成各个工作任务，不断提高工作效率。

20xx已成为过去，在20xx这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。

述职人：

xx年xx月xx日

移动公司述职报告篇四

在县委、县政府和市公司的支持和领导下，县移动通信分公司全面践行科学发展观，落地开展党的群众路线教育实践活动，层层分解落实任务，克服建设施工难度，有效提升了的网络通信质量，增进了网络覆盖能力，拓展了乡镇业务渠道，丰富了产品服务水平，为人民提供了更加便捷、更加满意的通信服务和信息化服务，为推进信息化水平、服务地方经济社会发展，做出了应有的贡献！现就县移动通信分公司主要工作完成情况和20xx年的工作思路及举措作如下汇报：

到目前为止，县移动客户规模已突破33万用户，年运营收入达1.8亿元，与相比，净增通话用户1.1万户，客户新增3.8万户；在原有梅城、马路、大福、烟溪四个区域营销中心的基础上，新建了小淹、龙塘两个区域营销中心，各级业务办理渠道已建设有596个，其中实体渠道113个；县内移动基站规模已多达548个，其中3g基站59个；全县范围建有奎溪、东坪、

大桥、长塘、滔溪、东山、梅城7个传输核心机房、管线资源分别为省二干线路115.78公里、本地干线路490.4公里、接入层线路3675公里，已成为本县全业务通信运营的规模型、主导型企业。

（一）重视和了解市场需求，全面提高基础业务普及，大力推广信息化产品。

随着社会经济发展对信息需求的日益高涨，我公司深入调查走访，了解和掌握不同市场对通信业务的需求情况，以满足群众所需为工作目标，针对性的普及和拓展各类通信业务。

一是结合农村客户基本通信需求和信息化需求，以移动语音产品为基础，以推进农村信息化惠农工程为抓手，不断简化产品组合，降低客户进入门槛。

二是以响应惠民政策为目的，组建家庭亲情网，通过发展家庭账户和家庭套餐，实现亲情号码开通家庭账户，并结合统一支付、童叟终端等产品组合，使信息化产品以最低的资费标准融入到大众市场。

（二）完善服务运营体系，以高效手段提升客户服务工作。

一是开展服务优势专项传播活动，加强投诉管理，增强客户感知。公司的区域营销经理在乡镇网点现场进行业务指导，把最新的资费标准和产品运用在第一时间传达到地方。维护部门组织开展投诉清淤活动，进一步改善网络质量，优化网络结构，尽可能的为群众提供满意的通信服务。

二是进行渠道精细化管理。在各乡镇的代办网点，建设自助终端缴费系统，在各村镇、社区，增设村级服务站，将通信业务和信息化业务全面进行推广及建设，把信息惠农、信息富民的触角延伸到村村寨寨、家家户户。

（三）加大网络投资建设，进一步提高网络覆盖能力和抗风险能力。

一是我公司今年在乡镇全面启动了td网络建设，在全县各乡镇投资建设了42个td基站，积极部署实施了“为民办实事”村通项目，新建了8个基站和12个汇聚点机房，进一步巩固和扩大了网络覆盖范围和业务支撑能力。

二是优化提升网络通信质量，组织实施了网络安全隐患专项整治，陆续开展了“核心网隐患整治”及“传输接入层隐患整治”等提升网络抗风险能力的活动，确保网络的安全稳定运行。

（四）广泛开展社会公益活动，树立企业良好形象。

教育员工牢固树立社会责任意识，积极组织员工开展各种社会公益活动、爱心活动、救助活动，协办了政府办组织的“环城跑”项目，为企业营造了内外和谐的良好发展环境，也为应对竞争，促进业务又快又好发展提供了有力的支持和保障。

（一）工程施工协调难度大。

基站建设当中因建设地点越来越偏远，加上土建、电力、传输等工程施工牵涉面较广，存在的施工纠纷矛盾也越来越多，协调赔偿费用要价太高，希望各乡镇地方政府配合协调处理相关事宜，以便维护好施工环境，尽快完善地方的通信设施。

（二）资产办证工作进度慢、收费高。

我公司的资产办证至今都未完结程序，且建设规划、国土、房管等办证收费标准每年都在不断增高，村通基站建设作为政府的扶贫、民生工程，希望各职能部门能按国家相关政策，在证照办理中能给予相应减免或降低收费标准。

（一）提高客户服务水平。

高度重视客户服务工作，进一步强化服务观念，持续完善客户导向服务体系，优化服务流程，切实解决营业厅、服务网点等窗口服务问题，不断提高对客户的服务水平。

（二）加大通信能力建设。

改善td网络覆盖，全面推动3g能力建设，强化对城区的深度覆盖和对农村的'广度覆盖；推动gsm增强性功能引入，提高g网利用率；加快全业务建设步伐，提供宽带接入的业务支撑保障。努力实现“质量领先、运行高效、支撑有力”的网络工作要求。

（三）增强基层服务保障。

加快乡镇区域营销中心建设，扩大各级乡镇业务渠道的规模，深入支撑农村市场，以移动业务的宣传推广实现信息惠农的工作涵义。

（四）提升企业责任价值。

一是坚持“以人为本”科学发展，以解决群众需求为工作目标，以满意的网络服务质量和丰富的通信技术手段以及惠民的资费政策标准推动企业与地方经济同步发展。

二是以创建省级“精神文明单位”为契机，认真贯彻落实“服务领先”的工作目标，持续推进绿色行动计划，坚持开展节能减排，不断完善文明长效机制。

三是积极探索企业和谐发展的新思路、新方法，扎实开展村通工程、扶贫帮困、资学助教等工作，积极履行企业的社会责任。

移动公司述职报告篇五

尊敬的公司领导：

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同，天时人事日相催，冬至阳生春又来□xx年即将过去，回顾一年的工作，有激情，有迷茫，有成绩，有差距，有亢奋，有懈怠，有颂扬，有哀怨，有振作，有颓废，现将本人本年度工作做一陈述。

作为外线，服务是我们的天职，对用户，我始终报以“愿将此身长报国，何惧生入玉门关”的情节，对用户朴实厚道，犹如“杨花榆荚无才思，惟解漫天作雪飞”然而对于个别强势用户的节外生枝，我也倍感这项工作的艰辛和委屈，忽闻河东狮子吼，拄杖落手心茫然，安能摧眉折腰事权贵，使我不得开心颜。不过来自用户的委屈再大我们都可以容忍，不能容忍的是某些职能部门的作为和不作为，让原本纠结的心更加纠结，本是同根生，相煎何太急？困惑之际，不免产生“苦恨年年压金线，为他人做嫁衣裳”的情绪，再加上羞于言表的薪水，更是油然而生“采得百花成蜜后，为谁辛苦为谁甜”的幽怨。挫伤的热情直接祸及工作的进度，看尽人间兴废事，不曾富贵不曾穷，然而，我们依然很穷，穷则生变，但是我们没有能力改变，蚍蜉撼大树，可笑不自量，只有“抽刀断水水更流，举杯消愁愁更愁”然而，我们只能迷惘吗，只能彷徨吗，不！不能！我们是谁？我们是联通的骨干精英，三十功名尘与土，八千里路云和月，我们在新的一年到来之前，要重整旗鼓，江东子弟多才俊，卷土重来未可知，江山代有才人出，各领风骚数百年，相信自己在来集营业部一定会山重水尽疑无路，柳暗花明又一村，自己今年已经四十不惑，但我不服老，我心依然年轻，谁道人生无再少，门前流水尚能西，问渠那得清如许，为有源头活水来，我要励志从新，弃我去者，昨日之日不可留，乱我心者，今日之日多烦忧，下一阶段，我将借鉴同事业务发展的经验，取长补短，俗话说梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香，虚心学习别人的长处，提升自己，努力进取，不经一番寒彻骨，那得寒梅扑

鼻香，只要努力，就会有回报，即便有心栽花花不活，也会无心插柳柳成荫。

当前正值苹果五上市的黄金时段，溪云初起云见阁，山雨欲来风满楼，我将以此为契机，下国卧龙空寤主，中原得鹿不由人，时不待我，抓住机遇，近水楼台先得月，向阳花木易为春，作为服务的前哨兵，我要利用优势，何况时下酬金不菲，更是机不可失，花开堪折直须折，莫待无花空折枝，米总教育我们要务实求真，我心领神会，铭记在心。当今社会是重结果轻过程的社会，十年寒窗无人问，一举成名天下知，莫言中诺的事就是明证，拿出成绩才是根本。

今年花月去年红，可惜明年花更好，展望新的xx[]我们不会今年欢笑复明年，秋月春风等闲度，相反，及时当勉励，岁月不待人，相信长风破浪会有时，直挂云帆济沧海，作为我，要干的激烈，活的洒脱，仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人，为新密联通的发展，尽自己绵薄之力。

新一年的脚步已开始起步。回顾xx半年来的工作，有辛劳有付出，有成绩有不足，当然更多的是工作经验的积累。营业厅是公司直接为客户演示和办理业务、提供面对面服务的经营场所，是客户认识企业、提升企业品牌的重要窗口。

这半年来天天都会碰见形形色色的各种顾客，有和蔼可亲的，有喜怒无常，有心浮气躁，等等。。。总之做销售服务这行业必须要学会察颜观色，随机应变的才能，不管你干那行都要具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，使自己能克服一切困难。

作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。而我们的言行举止会直接关系到公司的形象无论你从事哪方面的业务都要有一颗真诚的心去面对你的客户，你的同事，

你的朋友。

我们要不断的学习才能发现工作中的不足，使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会.

综上所述既然我选择了这份工作。我希望自己在工作能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步。