

技术工程人员述职报告(汇总5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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

技术工程人员述职报告篇一

各位领导、各位同事：

我于20xx年x月x日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这二个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。

在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

技术服务工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：

一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向

书本学习，除了认真阅读公司所发的新产品技术文件外，我还自费购买几本涂料学参考书。

二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。

三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵公司以来，由于离家较远(与其它同事相比较)，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的'耽误。通过二个月的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。

对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

技术工程人员述职报告篇二

本人于xxxx年xx月份加入xxx发展有限公司，入职后在工程部任务，任土建工程师，作为一名加入公司的新人，最重要的就是要在最短的工夫内渡过“顺应期”，尽快顺应任务环境，快速转换角色。

来到公司的第一天，给我的感受就是公司的标准化管理，不光体如今任务中，同时在企业抽象、个人抽象中同样能够

得到表现。土建工程师是一个对实际任务经历请求很高的职位，而我正是在这方面有所欠缺，我将经过任务中锻炼本人、进步本人、塑造本人。这种进修是一种见机行事，是让本人顺应任务中的学问技艺，使自我希望经过进修能加强本人的合作力，同时也加强公司的合作力。

在工程部任务，免不了要与高低左右及社会各界联络，我将始终牢记本人是公司的一员，言行举止都重视束缚本人。对各级指导，做到狂妄自大，尊重服从。但是服从并不代表顺从，关于有利于项手段展开的合理的看法也要及时的反馈给指导，做事大胆，不避讳上上层的关系，真正做到对工程担任，对公司担任，要把本人真正的当成公司的仆人。

在对施工单位的管理上，以合同、标准为根据，按照《工程管理手册》向施工单位灌输我公司的管理方法和理念，立好老实，制定好标准，树质量、安全文明标兵从而带动后进的单位，同时加强效劳认识，进行充分的沟通、协调是做好对施工单位管理的根底。

对监理公司的管理，首先应充分支撑监理的任务，其次要检查、督促、指导监理的任务，对待监理日常任务不到位的地方及时指出，在对施工单位的管理上有时可借助监理的力气，常常能够获得优良的成效。

在工程协调上保持以合同为根据，站在公司利益的立场上处理事情，保持原则，但又要有-定的灵敏性，协调的手段是保证工程进度更快，质量更好更有保证，造价最低，全体成效。

在三控两管上，做到有方案有跟踪有落实，紧盯合同目标制定关键掌握节点，在总体进度方案的根底上把方案分解到每季、月、周，制定相应的考核制度；质量掌握做到事前、事中、事后掌握，关键是进程掌握；投资掌握上严格检查各种签证和变卦材料，确认其合感性、必要性，防止增量多报和减量漏

报;在合同管理上,充分熟悉合同条款,落实合同条款的施行情况,严格按照合同施行;在消息管理上做到标准、零碎、统一、有条理。

作为工程部的一名土建工程师,我的理解,没有什么追求利益和享用待遇的权力,只有承当义务、带头任务的义务。在平常的任务中,对指导交办的任务,从不斤斤计较,保质保量完成;对本人分外的任务也能积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位,更不渎职。在同办公室其他几位同事的任务协调上,做到真诚相待,互帮互学。

最初,我想说的是,我需求做到的就是成为一个优良的员工。

技术工程人员述职报告篇三

本人于20xx年7月毕业于陕西xxxx学院[]20xx年7月—20xx年7月在xx河2号桥项目经理部实习;20xx年7月-20xx年2月在xx河2号桥项目经理部担任技术员工作20xx年2月至今一直在xx二项目担任技术员。

自参加工作以来,我一直在生产第一线,从事技术管理工作。经过两年的磨练和学习,我认为,不管是为人处事,业务能力,还是生活自理等方面,不敢说有了很大的进步,但可以说都有所提高。艰苦的工作环境,使我的意志得到了磨练,繁杂的技术工作,让人变得更加认真仔细负责。因为要对自己所做的事情负责任,所以来不得半点马虎。“认真负责、勤奋勤劳、积极上进”是我的工作态度。

在工程部长的带领下,对自己所管段落施工现场负责,包括现场技术指导,安全质量控制,文明施工,内业资料,报检,验工计价等。

首先作为一名现场工程师,要将设计图纸的意图领会,清楚其结构尺寸、各种材料的种类和数量,了解施工工艺流程,

熟悉理解施工规范和质量验收标准。制定和编制各工序作业指导书，下发施工技术交底、施工日记和内业资料等。

其次要进行现场管理，包括：技术管理、施工现场质量监督检查、工程进度管理、文明安全施工管理等。

两年时间看似漫长，完了之后才感觉过得很快。回想在这一年的工作中，很多东西值得自己去学习和总结，总结也是学习的一种方式。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

技术工程人员述职报告篇四

本人于20xx年7月毕业于陕西xxxx学院□20xx年7月—20xx年7月在xx河2号桥项目经理部实习□20xx年7月—20xx年2月在xx河2号桥项目经理部担任技术员工作20xx年2月至今一直在xx二项目担任技术员。

自参加工作以来，我一直在生产第一线，从事技术管理工作。经过两年的磨练和学习，我认为，不管是为人处事，业务能力，还是生活自理等方面，不敢说有了很大的进步，但可以说都有所提高。艰苦的工作环境，使我的意志得到了磨练，繁杂的技术工作，让人变得更加认真仔细负责。因为要对自己所做的事情负责任，所以来不得半点马虎。“认真负责、勤奋勤劳、积极上进”是我的工作态度。

在工程部长的带领下，对自己所管段落施工现场负责，包括现场技术指导，安全质量控制，文明施工，内业资料，报检，验工计价等。

首先作为一名现场工程师，要将设计图纸的意图领会，清楚

其结构尺寸、各种材料的种类和数量，了解施工工艺流程，熟悉理解施工规范和质量验收标准。制定和编制各工序作业指导书，下发施工技术交底、施工日记和内业资料等。

其次要进行现场管理，包括：技术管理、施工现场质量监督检查、工程进度管理、文明安全施工管理等。

两年时间看似漫长，完了之后才感觉过得很快。回想在这一年的工作中，很多东西值得自己去学习和总结，总结也是学习的一种方式。

技术工程人员述职报告篇五

各位领导：

按照要求，现在由我做述职，，工程技术部国内外部市场随着xx油田解困扭亏工作的深入开展，4月份，对各工程技术服务单位进行了重组整合，针对国内外部工程技术服务领域，按局要求及工程技术部的具体安排，国内外部市场工程技术服务队伍整合到井下作业公司及兴隆台工程技术处，同时也撤销了工程技术部在冀东油田、长庆油田、大庆油田及吉林油田所设置的项目管理部，国内外部市场的开发管理工作重点是协助各二级单位，抓好现有市场的管理，开发有效益有前景的新市场；工作调整后，及时转变思路，积极与二级单位沟通，分析项目的市场状况，市场信息网络，掌握市场动态，及时调整或关闭亏损的项目，加大推广业绩好的项目，取得了较好的成绩。

工作回顾

在国内外部市场□xx油田有井下作业公司、兴隆台工程技术处、华油公司、钻采院、总机械厂从事油水井压裂、油气井试油试气、油水井带压作业、油水井中小修井作业、回收压缩天然气、连续油管作业、钻采技术服务及产品销售等主要业务，

经过相关人员的努力，国内外部市场产值达8.0亿。

具体工作，一是4月中旬□xx油田公司对工程技术服务系统进行重组整合，工程技术部的任务是组织国内外部市场的各二级单位项目组合并及撤离，在部领导的亲自指挥和安排下，对在冀东油田服务的原沈阳工程技术处、曙光工程技术处的12支试油、中小修作业队合并给兴隆台工程技术处，为确保工作的顺利，工程技术部4位领导亲临前线，曙工、沈工、兴工的领导也全力配合，在现场进行人员、资产、业务的交接，顺利完成交接任务的同时，也没有影响冀东油田的生产运行；二是xx油田冀东项目管理部的撤离，按领导要求，各种物品拉回辽河，各种费用清理干净，不留隐患；三是开动脑筋，修订职能，抓好工作的落脚点，重点放在国内外部市场的开发管理上，要求要熟悉辽河队伍的特性和优越性，要熟悉服务对象的情况，这样就能有针对性的研究市场，和二级单位一道对现有的市场进行分析，及时和甲方取得联络，掌握队伍的情况，为领导进一步调整国内外部市场结构提供依据；四是7月份，油田公司领导到长庆油田调研及慰问长庆市场服务的xx油田队伍，作为国内外部市场的管理部门，部领导高度重视，先行派出主管具体业务的主任带领一个小组，策划领导慰问行程，反复探测慰问路线，仔细推敲行程中的细节，较好地完成了各项任务，得到油田公司领导及二级单位的好评；五是10月份，按照总公司及油田公司安全大检查的要求，与部里安全科人员一道，对在长庆油田服务的`队伍进行了安全大检查，一方面检查现场的施工情况，同时对队伍的驻地，人员设备情况也进行了检查，发现问题，要求队伍及时进行了整改，另一方面，在和二级单位沟通时也了解了长庆油田的市场状况，发展潜力，在长庆油田施工的几只xx油田队伍都做到了扭亏为盈，前景乐观；六是11月份，按主管领导的安排，对xx油田从事国内外部市场的二级单位进行了走访，了解的整体工作情况，与他们一起分析的市场前景，研究具体工作对策，为部里国内外部市场整体规划提供依据。