

最新客运公司经理岗位职责 公司经理述职报告(优质9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

客运公司经理岗位职责篇一

我到公司主要负责市场开发和业务方面的工作，经过近一年的工作我已经完全的融入到了这个集体里。在xxxx年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在这一年里要从以下几方面入手。

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。能够完成的利润指标，38万元，纯利润25万元。其中：打字复印6万元，网校2万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件15万元，其他：3万元，人员工资xx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。xxxx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润6万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在15万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室40万元；其余网络工程部分30万元；新业务部分xx万元；电脑部分5万元，人员工资15—20万元，能够完成的利润指标，利润90万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程

验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办局变成我们长期客户。3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把波畅达公司建成平谷地区计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位

技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、走出去，参加培训或参观交流活动。培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和波畅达30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理其工作职责就是开拓市场和波畅达公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于波畅达形象的事情。2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把波畅达建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。谢谢大家！

客运公司经理岗位职责篇二

我担任××证券部副总经理职务，主抓前台工作，具体负责的是市场营销工作，做好华北地区的5家营业部的资源整合和全面工作。

下面，我就的工作情况向大家做汇报：

第一，为了加强管理部的凝聚力和战斗力，继续推进华北地区两家营业部的整合工作，并取得了较好的成效。在国债客户的转化和各类基金的营销活动中，在新业务的共同学习和培训中，两家营业部的全体员工达到了步调一致，齐心协力，形成了既相互合作，又相互竞争的良好势头，尤其是在新业务上出现的攀比竞赛现象，说明管理部前台队伍的活力正在逐步激发。在这里，我所做的就是鼓励和引导大家，向着既定的目标迈进。以共同的事业来凝聚人心，这是我最大的工作感悟。

第二，加强客户的转化工作，盘活国债和基金客户以及呆滞客户，逐步加强基金的销售。国债的旺销，使我部沉淀了大量的国债客户，国债存量达到了近500亿元，交易所国债市场的大幅上扬，让国债客户获利颇丰。如何引导客户获利了结，转向货币基金和中短期债券基金投资，针对这个问题，我多次组织前台人员，进行比较和研究，拿出可行方案，上半年重点放在了短期国债客户的转化上，通过投资理财报告会、报纸宣传和电话营销等多种方式，对国债的客户进行了积极的游说，其中大部分转化为了货币基金客户，下半年重点转化货币基金和国债客户投资中短期债券基金客户。通过这些工作，既提高了我部国债交易量和基金的保有量，也加强了与客户的沟通和客户忠诚度，为今后新业务的开展积累了丰富的经验。

第三，推进学习型队伍的建设，积极开展新业务、新知识培训，增强员工的业务技能。每个周三，是我们管理部的学习日，货币基金、短期债券基金、权证等等各种新业务都是在这类学习日里，从陌生走向熟悉。交易方法培训和反复学习，使广大员工掌握了一套简单实用的营销手段，为股票客户的服务及开发，奠定了基础。另外，利用学习日的机会，请专业保险人士，给大家一些有关保险方面的知识，拓展员工们的金融知识。让学习培训走向制度化，是我部在推进学习型

队伍建设的关键一步。在学习培训中，看到员工们不断地进步，我感到非常的欣慰。

第四，探索建立有效的激励机制，积极推动转型。激励机制的不完善，一直以来，制约着员工的工作积极性，也不利于经纪业务的转型工作。因此，管理部领导班子通过研究，制定了奖励员工发展客户的办法，鼓励员工在弱市环境中，走出去，积极开发增量客户。同时，为建立经纪人队伍的建设做了一系列准备工作。激励机制也是多层次的，让大家快乐工作，是我们的共同目标，为员工购买的“游泳卡”仅仅多层次激励机制的一个部分。通过以上措施，使员工的工作积极性有了提高，员工开发的增量客户也在稳步增长。

通过保持党员先进性教育的学习培训，使我在思想上、政治上更加成熟，理论水平也得到了很大提高。与去年相比，管理部领导班子在工作方面配合更加默契，下辖5家营业部的工作也在稳步推进之中。全年实现交易量亿，同比增长；其中网上交易5000亿，同比增长600%；全年完成收入3000万元。

股票客户稳中有增，新开（股票、基金、国债）1万户，核心客户基本稳定。其他产品销售增长迅速，国债保有量达到了个亿，国债客户开户数达到了5000户。基金保有量10000万，开户数4000户，较去年有较大增长，客服和营销队伍在锻炼中不断成长，员工培训走向制度化、规范化。

第一、激励制度的不完善，制约了员工的积极性，进一步限制了管理部业务的拓展，在这方面工作，还需要加强。

第二、业务转型抓的不够，基金销售虽然取得了很大进步，但是仍有很多地方做的不到位，员工的思想转型需要加强，向真正的理财顾问转变还需一定时间。

第三、成本控制方面，营业面积还需要进一步压缩，费用支出将会得到一定控制。

如果06年我还继续分管营销业务，我有如下打算。

一、坚持合规经营的原则，继续保持无重大违法违规业务记录。

二、续完善激励机制，充分调动员工的积极性。

三、加快经纪人队伍建设。

四、推进员工角色转型，通过培训，逐步向理财顾问转变，掌握多种业务技能。

资本市场迎来了新的一年，我相信，在全体同仁的共同努力下，会取得更大的成绩。

谢谢大家！

述职人□xxx

客运公司经理岗位职责篇三

尊敬的分公司党委、总经理室：

昂扬奋进的20xx即将在20xx开门红的战鼓声中闪耀落幕。回顾过去的一年，在公司党委、总经理室的正确领导下，围绕公司核心指导精神，紧扣经营主题，在班子成员的团结奋斗下，机关同志和团队伙伴的热情支持下，我分管的xx公司个险业务发展、队伍建设方面均取得了一定进展，下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处敬请批评指正。

业务发展情况：截至12月6日□xx公司个险渠道共实现保费收入6000万元。其中，个险期交新单保费1300万元，5-9年期业务完成量220万，10年期以上业务完成量800万，个险渠道短险完成140万，续收保费5000万；其中十年期以上业务发展

同比增长36.55%，十年期以下业务283.54万元，同比下降26.91%，结构调整有效推进，业务创费力提升；但新单保费总体呈同比降低趋势，因此在结构调整的同时，还需进一步加大十年期业务发展速度，以赢得长期业务市场竞争。

营销小组架构较少，管理、辅导力量不足，导致考降人员较多，月人均收入不足千元，这正是我们正在努力改善的重点工作。

“狠抓队伍管理不放松，全力打造业务发展生力军”。队伍管理工作是个险工作的中心工作之一，赵总多次强调指出：抓队伍就是抓业务。我们团队基础薄弱，经过20xx年一年的基础建设强化工作后，较之以前有所改善，但相对兄弟公司来讲，还有很多需要改进的地方。具体工作中抓了以下几点：

一是坚定不移努力抓好晨会出勤率，结合基本法考核，公司出台了一些列对主管、骨干力量和业务人员的出勤管理制度，在强化主管思想教育和严格执行管理制度的双重管理下，晨会出勤情况逐渐好转，举绩率也逐步提高。

二是在新基本法开始执行后，队伍经历严格考核的表现出准备不足，不能适应的情况比较严重，考降人员急剧增加，主管掉级现象层出，队伍呈现出不稳定状况，当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一方面加大下团队频次，深入一线和业务员面对面交谈，宣讲基本法，疏通人员思想，鼓励伙伴以积极向上的心态适应新基本法考核；一方面对主管层级强化新基本法培训和辅导能力提升培训，通过抓主管促全员，强化主管核心作用，分解管理压力，鼓舞全员士气，努力向专业化销售转型。另外对市公司下达的各类与基本法考核相关的文件、预警通知等内容及时传达不过夜，通过墙报张贴、晨会晋升表彰、考降提示、飞信传报、重点对象电话沟通、主管考核专题会、考降人员座谈等多种形式，传达考核信息，营造新基本法贯彻落实氛围，激励人员发展意愿。

三是亲情管理。利用各种机会和条件同业务员交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

四是抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，整合人力资源，发挥最大人力优势，为队伍、业务发展鼓劲加油。

五是正确引导业务员展业行为，不断宣导展业行为操守和违规违纪处罚办法；在发展的同时培养良好的从业习惯，防范经营风险发生，促进队伍健康发展。

六是创新行销方式，改良产品说明会。今年一季度，市公司审时度势，开拓思路，在全市特别是市区统一运作产品说明会，对我有很大启发，我们结合实际情况对产品说明会进行统一步署，统一包装，统一流程，统一安排，对主持人、专家、场地布路、奖品设路、会议流程、礼仪服务和后勤保障进行重新设计包装，运作2场大型说明会，取得了比较好的效果。今年全县共举办公司集中产品说明会、客户联谊会、客户恳谈会共16场，邀请准客户724人，场均签单7.3万元。各部站也召开各种类型的通俗说明会，保险知识宣传座谈会等，取得了很好的市场反响，伙伴的展业意愿也得到激发。

经过市场洗礼和公司开展的各项学习活动，我个人深刻的认识

到必须加强自身学习力，尽管在工作中自己感觉很努力，但是仍有很多不尽人意之处，开门红的战鼓声中，我下定决心，在下一步工作中，以提高业务人员收入，提高主管管佣为核心，以增员工作为重点，不断拓宽说明会开展思路，夯实团队发展基础，占据保险市场，我个人也要不断适应公司工作要求，以一个好员工的标准时刻约束和完善自己，勇担公司

发展责任，以作为国寿人的荣誉感不断鞭策激励自己，在成长的道路上奋勇向前，和公司同呼吸共命运，向着光辉灿烂的明天急行军！

客运公司经理岗位职责篇四

xx年4月份，我结束了两个月实习经理的历练，被集团领导安排到指挥部负责xx段高压管线的施工开挖、指挥协调工作，期间创造了管线敷设速度的历史记录，得到了领导和同仁的一致认可。xx年6月底，再次被集团领导委派到燃气公司担任副经理并主持公司的全面工作，带领公司员工较好地完成了公司的各项工作任务，完成城区、乡镇中压燃气管网80余公里；市场开发工作也取得了一定突破，签约居民用户4000余户，公服用户实现了零的突破；在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求；同时与所有乡镇达成了安装管道天然气的合作意向，为公司的良性发展奠定了扎实的基础。xx年2月2日，被区域公司正式任命为燃气公司经理。

以下是我个人的一点工作体会，愿与大家共同交流：

1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的指标，坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人

负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

2、坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识

明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。

接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

- 1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。
- 2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。
- 3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

客运公司经理岗位职责篇五

尊敬的领导：

每当我回顾以往完成的工作都能够从中获益良多，至少我能够保证自己已经尽到了公司经理的职责所在才行，所以我能够在领导的安排下认真展开自身的各项工作，而且我在工作中也能够和其他同事互帮互助从而解决难题，以下是我担任公司经理以来的述职报告并请领导进行评议。

思想上能够牢记公司的整体发展方向并为此而努力着，我明白公司的发展与每个员工在工作中的努力都密不可分，所以我能够履行好相应的职责并遵从公司的发展方针，平时的工作中能够密切关注公司的发展状况，对于领导的指示也能够认真遵从并确保尽到职责所在，而且我也有加强理论知识的学习并以此来指导自己的工作，确保自己在工作中的表现符合领导的要求并对此进行自我反思，在我看来自己应该要不断提升工作要求以便于能够完成领导安排的任务，为了追求思想的进步导致我也会认真查询资料从而改进工作方式。

工作中则严格要求自己并加强对所在部门的管理，一方面我

要强化自身的工作能力以便于更好地履行职责，我明白能够处于经理的岗位是源于领导的信任和诸多员工的支持，因此我要时刻反思自己在工作中的不足之处并努力将其改善，对于自身的职业发展而言做好本职工作并追求更高的目标是很重要的。另一方面则是要管理好底下的员工从而促进部门的整体发展，成为公司经理便应该在工作中对底下的员工负责才行，所以我很重视对部门的管理并更完善了相应的制度，除了监督员工做好各自的工作以外也会确保自己符合相应的要求。

尽管在工作中尽职尽责却也存在需要改进之处，主要是在管理方面常常会提出一些不切实际的要求，这样的做法对于缺乏经验的新员工来说是很难适应的，再加上我很少组织对员工的培训导致整体方面的表现不佳，这种状况的出现说明我对集体事务的关心是不够的，仅仅追求个人发展却在管理方面不够重视，因此我得尽快改进这方面的不足并加强与其他部门之间的沟通，通过观察与学习从而认识到自己在管理过程中存在的不足。

能够在公司经理的岗位上尽到自己的职责所在让我感到很荣幸，我会继续履行好自己的职责从而更好地促进公司的整体发展，我也会在工作中为自己设置更高的工作目标并努力将其实现。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

客运公司经理岗位职责篇六

我自去年9月份到运输开展以来，在上届领导班子打下的坚实基础基础上，紧密围绕生产经营这个中心，努力抓好运输公司的各项。生产经营上，通过运输公司广大干部员工的共同努力，取得了前所未有的经营成果，****年总收入****万元，实现计划的***，不但实现了自负盈亏的目标，而且还在消化“三费”、人工成本大幅度增加的情况下，实现超额利润***万元；安全管理上，严格落实“三位一体”全员安全生产责任制度，强化“十八法”管理，加强现场监督检查，加大全员安全技术和素质教育力度，切实采取各种有效措施，自任职后遏制了重大责任事故的发生；在费用控制上，从健全各项制度、理顺运行程序入手，堵塞管理漏洞，强化过程控制，完善合同管理，加强预算管理，监督资金管理，使各项非生产成本同比有了大幅度下降。

平时较忙，就提议班子成员利用晚上业余时间对党和国家重要条例、上级会议精神和领导讲话进行深入学习，认真做好读书笔记，主动参加中心组的学习讨论，坚持结合实际，努力做到学以致用。通过学习，我逐渐体会到这样几点：一是中必须严格落实民主集中制，加强领导班子成员之间的沟通交流，积极倾听群众意见，遵守班子议事规则与程序，坚持重大问题的民主决策才能避免在管理中出现失误；二是只有努力围绕“公正、公平、公开”的原则，增加的透明度，严格按照制度办事，才能保证我们的各项的正常开展；三是把有利于运输公司发展、有利于提高职工生活水平的原则作为一切的出发点和落脚点，在完成上级任务的同时，确保职工收入有所提高。在今年效益较好的情况下，我们对改善职工福利做了很多积极的，如对综合楼、回场检查站暖气管线进行改造，及时解决外雇工住宿、增加职工福利等等。

在抓生产运行方面，为确保油田生产建设的顺利进行，我特别注重抓员工的服务意识，要求生产组织部门经常与用车单位沟通，及时掌握生产动态，合理套派车辆，平稳组织生产。

进行用户质量回访活动，利用公司政策支持，进一步规范市场运作，以服务质量赢得市场，以科学管理巩固市场，收回和正在收回**、**、**、**等法人单位量，规范了油田内部的货运市场。面对运量与运力不均衡的矛盾，积极申请局里的资金支持，投资***多万元更新现有设备，适时借用外部运力，健全和完善货运网络，今年，在三个主力车队等全运输公司生产系统的共同努力下，最大限度地满足了钻井搬迁、倒运污水、原油拉运等工程的用车需求，有力地配合了油田公司的夺油上产。同时，为了适应公司快速发展形势，我们主动出击，正在筹备建立物流平台，努力扩大营运项目和市场范围，为开拓油田外部市场进行谋划，积极寻找更大的生存与发展空间。

在抓经营管理上，我本着谁主管谁负责的原则，规范经营运行程序，对每笔业务的发生实行过程控制，做好各项费用的审核把关；抓收入、修理、材料等关键环节的管理程序，推动内部管理水平的提高；着力调动全员创收增效的积极性，号召职工树立节约意识，以挖潜力、增活力为目标，实现内部市场化经营，以经济手段调节生产运行；进一步压缩非生产成本，减少不必要的开支，改变以往“三费”控制方法，将费用落实到人头，以合同为依据控制结算，从源头堵塞漏洞，达到增效的目的。

在抓安全上，作为安全生产的第一责任人，我首先在思想上高度重视安全，把安全作为的第一要务，严格履行好安全生产责任制，提高安全管理人员的标准，督促安全规章制度在基层和岗位员工身上的落实，下大力气培养全员的岗位操作技能和安全生产素质，起初在经营形势不太明朗的情况下也坚决保证了对安全的资金投入，包括运输作业必备的劳动保护用品和车辆机具安全隐患的整改，解决了运输多年劳保用品的配备问题。在日常中，我要求必须贯穿hse现代安全生产管理体系主线，加强对风险的识别和预防，制定干部安全检查制度，加大安全监督检查力度，对重点路段、重点设备、重点人员进行重点监督检查，落实责任人和相关监督检查办

法，把安全重点放在现场，狠抓现场安全生产，对违章作业严厉处罚，确保了生产的平稳运行，四季度无任何上报事故发生。

客运公司经理岗位职责篇七

各位领导、同志们：

20xx年，我分管公司的生产、技术、质量、物资等项目管理的工作。一年来，紧紧围绕职代会确定的工作思路和奋斗目标，认真履行职责，勇于开拓进取，克服了历史少见的xx和持续多雨天气，以及资金、设备、人员等诸多困难，较好地完成了公司的各项生产任务和所分管的各项工作，实现了预期目标。

现将20xx年我的工作情况作一汇报，请各位领导和同志进行审议。

xx年公司的施工生产有很多新的特点，也存在着很大的难度。根据公司的生产形势，针对生产组织过程中的各种不利因素，在生产组织上的总体思路是坚持样板起步，控制总体计划，强化项目管理，坚持高效率服务，狠抓责任落实，实施低成本战略，优化资源配置，使其生产管理具有极强的科学性和动态的协调性，企业行为具有极高的能动性和团队的组织性，做到生产组织严密，管理科学，技术先进，行为规范，实现工期短、质量优、信誉高、效益好。

1□xx年生产任务的完成情况。

xx年公司共承担施工项目69项，共完成建安工作量6.5亿元，为年度生产指标5亿元的130%。

2、强化生产准备的充分性。

针对今年工程项目点多面广，施工难度大的实际情况，我重点抓了施工前的组织准备、材料准备、设备准备以及技术准备，体现施工准备的充分性，为各项目提前开工赢得了时间，争取了主动，为完成目标奠定了基础。

3、强化生产组织严密性。

今年，我在施工组织协调上，突出强调了效率意识、全局意识和协作精神，狠抓环节与过程协调，强调准时正点。

4、强化生产计划严肃性。

我主要抓了生产计划的执行和考核，加大了督查力度，采取超常规措施，及时纠正偏差，确定整体目标和阶段目标，明确主攻方向，突出重点，各个击破，取得了明显效果。

5、强化施工管理文明有序性。

以公司在创业广场召开的施工样板起步现场会为契机，在施工管理中我主要狠抓了现场文明施工管理，对现场文明施工、样板起步一抓到底。

我深知：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的长抓不懈，各项目的施工现场均达到了文明施工标准，树立了公司好的品牌与形象。

我坚持“遵守承诺让业主满意，追求卓越建优质路桥”的质量方针，全面实施名牌战略和科技创新方案，全力打造精品工程，为用户提供满意服务，取得了较好的效果。

1、建立健全技术质量保证体系。

今年初，我针对公司生产经营实际，组织技术质量部对公司的《工程质量管理办法》和《科技创新方案》进行了修订和完

善。同时，制定了外部工程技术质量管理办法和xx年公司技术质量管理工作的要点。

2、吸取教训，落实质量责任追究制。

年初，我针对去年“xx”质量问题，从中吸取教训，并结合公司质量目标，进一步落实了质量责任追究制，狠抓现场管理人员及操作手的工作标准、岗位职责，使人人肩上有担子，项项工作有着落，使目标、权利、责任相统一。充分发挥表率作用，形成逐级负责，不留死角的科学管理制度和长效机制。

3、狠抓技术质量管理，以质量创造信誉。

今年，我们高度重视施工质量，对各项目在执行技术标准、质量标准 and 操作规程的情况，严格把关，使今年的各项工程均保质保量地完成了任务，为公司赢得了信誉。

1、一是加强物资采购的计划性和程序性；二是严格控制各种物资材料在施工过程中的额定限耗，执行公司物资管理的“六个严格”、“六个不准”；三是加强了对周转材料及小型机具的管理；四是强化物资管理的基础工作。

2、规避技术风险，实施技术创效，及时解决了设计外工程签证和价格认证。

根据公司管理、施工的实际，经过一年多的体系运行，公司于xx年对管理手册程序文件中不符合条款进行了修改，使程序文件的符合性、操作性进一步提高，为公司整体素质的提高奠定了坚实基础。

1、认清形势，不断学习，努力做现代企业的合格管理者。

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，我始终以邓小平

理论为指导，深入学习“三个代表”重要思想，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身知识储备和层次。同时，我还能够从其他领导同志身上汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

2、加强自身廉政建设，树立服务意识。

我深知：其身正、不令则行；其身不正，虽令不从。一年来我始终对自己高标准、严要求，切实加强自己的品德修养，恪守岗位职责，牢固树立服务意识，始终把为群众谋利益作为工作中的重点，把为群众服务作为自己的价值取向和行为规范。

3、总结经验，弥补不足，确定努力方向。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和群众的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉；业务水平还需进一步提高；领导水平和领导艺术还需进一步加强。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

以上是我在xx年的主要工作。由于水平有限，在工作中难免会存在不足之处，恳请领导、同志们给予批评指正。

谢谢大家。

客运公司经理岗位职责篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

与各位领导和同事一样，在__整整一年忙碌而又充实的紧张

工作中，不知不觉的已经迎来了__年。过去的一年中，我经历了许多，也收获了许多。我汇报的内容包括三个部分：__年工作总结、工作中个人存在的不足和一点感受以及__年的工作思路。请各位领导和同事批评指正。

第一部分、__年工作总结

__年是公司进行全业务运营的第一年，也是我们_电信正式经营移动业务的第一个完整年。作为运维部无线专业的一名员工，__年我主要的工作包括小灵通网络维护和wlan网络维护等两个方面。在运维部黄总、向总及各位领导的带领下，与各位同事共同努力，共克时艰，基本做好了无线网络的维护工作，取得了一些的成果，保障了各项业务的顺利推广，为全省完成全年收入目标做出了一点贡献。

一、小灵通网络维护

__年全年，在小灵通网络彻底杜绝投资，各分公司维护费用空前紧张的情况下，小灵通网络的维护面临着前所未有的压力。为实现省公司领导对小灵通网络“保障网络稳定运行，重点区域网络质量不下滑”的要求，年初的时候就制定了相应的全年工作思路，主要包括：

3、小灵通网络各项考核指标维持不变，督促各分公司继续严格执行日常作业计划，继续对小灵通网络维护予以足够的重视。

通过全省运维战线无线专业所有领导和同事的共同努力，全年小灵通网络运行基本稳定，用户流失速度也按照市场前端的计划得到了有效控制。

二、wlan网络维护

__年，集团公司和省公司对wlan网络建设和维护工作予以了

高度重视，全省全年共计建设ap约12000个，热点4000个，整个网络规模急剧扩张，尤其是成都分公司，在网运行的ap数量从几十个急剧跃升至8000个。在保证工程建设顺利推进的同时，也对网络维护工作提出了前所未有的挑战。下半年，为配合集团公司和省公司前端部门正式推出c+w统一认证业务，我们与前、后端所有部门共同努力，对维护规章制度、故障流程进行了梳理，对网络统计分析能力进行了提升，基本完成了全年维护工作目标，各项考核指标达到了集团要求。全年的wlan维护重点工作包括：

- 1、维护管理办法、日常作业计划和维护指导书的修订和正式下发；
- 3、建立全省wlan网络维护优化支撑骨干团队，进行了几项专题网络分析；
- 4、组织全省wlan网络维护一线骨干集中进行全面培训，提升网络维护技能。
- 5、通过wlan网管系统二期建设，将09年建设的ap基本纳入网管系统，实现了对瘦ap组网的监控和分析，完成与集团采集平台的联调。

第二部分、工作中存在的不足和个人的一点感受

__年，我主要负责的wlan和小灵通网络维护两项工作，基本完成了全年目标，但是，在整个维护过程中，我也存在着很多的不足：

还有就是写作能力不强，特别是ppt和各类图表的写作能力，离部门领导的要求相距甚远。

在2011年的工作中，上述不足之处是我需要重点加强的方面，

也是我努力提升自我素质的重要方向。同时，回顾全年的各项工作，也有一些个人的感受：

4□wlan网络如何实现对evdo的补充，首要前提就是做好网络和业务流量分析，必须具备网络分析的各项工具和手段，必须结合前端发展思路，从而实现我们预期的目标。

第三部分、__年工作重点

__年，是中国电信全业务发展的攻坚年，按照集团公司统一部署，_年打基础、_年上台阶，_年就要创一流。而向总给我们提出的目标，在今年就要实现创一流。这对我们来说，既是压力更是动力，在wlan和小灵通网络方面，计划主要的做好以下几项工作：

四、小灵通网络做好统计分析和通报，组织厂家落实现场巡检和故障设备的保修工作，并按照集团公司统一部署，探索利用小灵通站点、电源和传输布放ap□充分盘活小灵通网络现有存量资源。

展望已经开始的__，相信我们这个坚强的、团结的、特别能战斗的集体，也一定能够圆满完成全省无线网络维护的各项工作，实现今年创一流的目标。等到年底的时候，也相信在各位领导的带领下和全体同事的共同努力下，也能够自豪的交出一份让所有用户满意、让集团和省公司领导满意、让全省所有同事满意的满分答卷。

以上就是我述职报告的全部内容，请各位领导和同事批评指正。

客运公司经理岗位职责篇九

各位同志：

20xx年，本人担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我本人的述职报告：

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1. 认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2. 建立健全内部管理制度。

为适应公司的发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为了提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、

环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4. 积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们要积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5. 改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6. 人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1. 公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。
2. 基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。
3. 优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。
4. 在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源 and 条件，突破瓶颈。
5. 在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我本人有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，我自己谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。