

2023年工程物资科长述职报告(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

工程物资科长述职报告篇一

尊敬的各位领导：

我作为公司物资设备部的科长，在这里代表物资设备部做述职。物资设备部作为公司物资设备管理的职能部门，是公司生产经营工作的主要参与部门之一，在公司领导的正确决策下，在其他部门的大力支持下，我个人及所负责的部门圆满地完成了全年的工作计划和领导临时安排的各项工作。现将一年来个人和部门工作情况简单汇报如下：

一、认真贯彻执行市及集团关于物资设备管理文件精神

依据《关于加强建设工程材料和设备采购备案工作的通知》的文件要求，自1月1日起，在本市行政区域内办理施工许可的建设工程，应按规定进行建设工程材料和设备采购备案，该项工作已经常态化。物资设备部积极对公司承接的在京工程项目做好材料和设备采购备案指导、培训和监督工作，全年公司在京工程项目材料采购备案率达100%，市住建委联合各大集团每年组织2次材料专项检查，涵盖建筑节能、预拌砂浆立罐、施工现场水泥、砂石禁限等方面，物资设备部对公司范围内承接的在京工程积极推广使用散装预拌砂浆，全面贯彻落实禁限政策。同时按照《北京市住房和城乡建设委关于开展第二次建筑节能与建筑材料使用管理专项检查的通知》（京建发[20xx]496号）的要求，积极配合市住建委完成对公司被抽检项目部京宝花园的迎检工作。

二、建立健全管理框架，制定物资设备管理制度和办法

结合市住建委《关于印发北京市施工现场材料管理工作导则》文件的通知精神，本着不低于工作导则的要求，结合本单位实际情况，完善公司物资设备管理体系文件，组织修订物资设备管理办法，使公司的物资设备管理有章可循；

同时认真学习集团下发的相关制度和文件，并跟踪落实，公司全年垂直运输设备租赁按《集团建筑起重机械合格供应商名录》的要求对租赁企业进行选择，控制率100%；

积极响应集团和公司发出的各项指令，按时上报各类统计报表；

另外积极配合公司企管部完成十六公司房建和机电安装一级资质升级工作，对进一步提升企业相关资质升级作出努力。

三、加强公司物资采购、设备租赁过程管理

物资设备部实时掌握市场信息动态，了解相关材料、设备市场行情。组织项目部严格把好大宗材料采购关，在采购招标过程中，做到多方调查，货比三家，经过供应商评审小组的评审，最终确定供应能力强，履约能力好，信誉度高的合格供货商，确保物资设备供应按时保量的进场。通过物资设备部签订的合同中，累计材料采购合同金额约24764万元，机械设备租赁合同金额约1955万元。物资设备部全年组织项目部材料采购招投标共计41次（含钢材、商砼、电线、电缆、加气块等主要材料的35次采购招标工作），招标采购金额约5388万元，占采购总金额的21.76%。

四、加强材料采购、设备租赁合同管理

做好材料采购和设备租赁合同审核、盖章、归档工作，到目前为止通过物资设备部签订的材料采购合同共计300份，设备租赁合同共计53份。为了满足公司物资设备管理的需求，组织起草材料采购及设备租赁合同，统一合同文本，规范合同编号，全部合同都履行合同评审程序，同时按照合同管理要

求建立了物资采购合同台账。对各项目签订的物资采购合同跟踪监督检查其履约情况。

五、积极参加公司相关部门组织的各项检查

参加公司季度、半年、年终经营盘点考核工作，冬、雨季施工检查、内审贯标、安全文明工地验收及设备验收等多项工作。为了确保施工设备的安全运转，我们会同工程部、安全部、技术部深入到各施工现场，严格按照国家和公司的各种规范、标准、要求认真检查，尤其对塔吊、施工电梯使用过程中的维护保养，按公司文件要求进行规范，努力消除存在问题。全年设备检查50余次，发现和纠正各类问题120余条。在用各种机械设备716台（主要含塔式起重机61台，外用电梯34台，物料提升机21台，吊篮600台），机械设备使用登记备案率达100%，发生设备事故0起。

六、积极配合物资周转材料租赁分公司的资产购置工作

按照公司五年发展规划的实施要求，公司成立物资周转材料租赁分公司，物资设备部积极配合分公司进行资产购置工作，前期通过分公司报送的周转材料购置计划及对租赁市场现状及其发展方向的调研，对我公司内部市场的分析及预测，以及对北京、河北唐山、沧州、天津的周转料厂家、市场价格、产品质量等进行调研、分析，有计划、分步骤完成了今年周转材料采购工作。经过招标，最后从生产厂家采购钢管1120吨，钢管扣件18万套。

七、组织公司相关部门对四公司周转材料租赁分公司及大型机械设备租赁分公司进行资产核实工作。

八、物资设备部的工作重点及安排

（一）加强对材料、设备管理人员进行业务培训，提高材料、设备人员业务素质。

（二）加强对项目部材料采购、设备租赁的`招标制度落实，通过监督检查，规范物资采购和设备租赁合同管理工作。

（三）加强对项目部现场材料设备管理的检查力度，确保公司安全文明工地指标的完成，保证设备运行安全。

（四）加大物资的内部调拨力度，减少公司内部的物资积压，充分利用现有资源，降低公司施工成本。

（五）在外埠工程较多的情况下，加强对外埠工地的管理与指导工作，及时解决外埠施工中存在的问题。

（六）努力克服部门人员少、任务重的特点，积极完成领导交给的各项任务。

总之，物资设备部在的`工作中虽然取得一些成绩，也存在很多不足之处，请领导多提宝贵意见，多加指导。我们有信心和决心在今后的`工作中，继续发扬兢兢业业的工作作风，使公司的物资设备管理水平得到进一步提高。

工程物资科长述职报告篇二

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户`的了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

- 1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的

发展尽自己绵薄之力。

工程物资销售管理述职报告篇5

工程物资科长述职报告篇三

我自20xx年5月担任xx物资机械部科长以来，认真履行副职领导及部门领导的各项职责，并尽最大努力完成分管的物资采购、对外协调及生产管理工作。下面，我将一年多以来的工作情况作以述职，请各位领导和同志们审议：

一、工作情况

20xx年，对我来说是不平凡的一年，我经历了从部门领导到行政岗位，从中层到管理层的转变，工作上经历了甲供材料不足施工无法全面展开、工程施工进展缓慢形势严峻、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响。我积极采取措施，努力协调好各方面的关系，使施工材料能满足生产需要。从加强物资管理入手，提高项目物资管理水平，确保了全年物资管理目标，保证了施工生（：物资经理述职报告）产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、明确任务目标，协助经理抓好项目物资管理工作。

我在施工管理中认真落实项目经理意图，与项目部同事一起深入工地，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，发现问题，及时解决。在现场多次发现工序衔接不畅的问题，立即组织施工队分析原因，科学安排工序，通过加强监督和检查的力度。提高了工作效率，有效地促进了各队的施工进度。我还狠抓了现场文明施工管理，要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对

现场管理的常抓不懈，各施工队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，受到了业主的普遍好评。

2、加强物资管理，确保物资满足生产需要。

作为主管物资的负责人，我深知物资工作的极端重要性，正是对企业的高度责任感，我对物资工作丝毫不敢懈怠。我首先组织完善了《物资管理办法》、并细化了物资采购及入库检查、物资发放等多项物资管理制度，使物资工作做到了有章可循。

各项制度贵在落实，否则就会变成一纸空文，而施工单位的工作重心就是现场，所以一切物资工作都要围绕施工现场。项目部在认真执行各项制度的同时，还通过加强对现场物资的管理和盘点，确保项目的材料管理工作落到实处，材料员要每天对施工采购的材料进行登记和发放，并做好相关的台账。这样既使材料员的工作做到量化，又便于项目部对物资工作进行考核。

在物资人员的登记发放上，我组织制定了物资管理制度，各种材料入库或进场前都要认真进行进场前的检查，并签字做好记录留存备查。物资入库及盘点记录包括物资的型号、规格、数量及来源，通过这种灌输型的教育，使材料人员做到有章可循。正是各种制度健全、措施得力，保证了施工生产的正常进行，施工进度相对靠前，在历次业主组织的安全、质量、进度考评中取得不错的成绩□20xx年获业主奖励40多万元。

3、加强对外协调，为施工生产服好务。

对外协调方面，在甲供材料供养不足，工期相对紧张，施工压力大、业主征地拆迁工作滞后、施工区域经过多个村庄、村情、民情复杂等不利条件下，我积极主动与业主材料部、

材料供应商、兄弟单位及公司附近项目材料部门沟通，取得他们的理解和支持，采取能动就抓紧动，能采购就及早采购、见缝插针等方法，物资供应紧张等问题逐步得到了解决，为施工创造了条件。

二、加强自身廉政建设，牢固树立服务意识。

做为一名干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名共产党员清正廉洁的本色。

三、总结经验，加强学习，努力做合格的生产管理者。

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，我主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。并以创优争先活动为契机，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导同志身上吸取优点和长处，弥补自身不足，努力使自己成为一个合格的管理者。

四、存在的不足

1、有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉。由于工程管理方面的知识欠缺，我的业务水平还需进一步提高。我将通过向有经验的同志学习、多看施工方面的书籍等方面，提高自身业务水平。

2、对外协调上还需要更加努力，确保顺畅施工。由于物资紧张，外部环境复杂，业主协调能力较弱等原因，我还需加强对外协调，督促业主解决问题，尽量使物资的供应能够满足施工的需要；

以上是我在一年来的工作情况，由于水平有限，在工作中难免会存在不足，恳请领导、同志们给予批评指正。在新的一年里，我将正视困难，团结同志，为xx项目部的发展尽我的

微薄之力。

工程物资科长述职报告篇四

时光荏苒，20xx年已经过去了，回首过去的一年，自己虽没有轰轰烈烈的战果，但也算踏踏实实地经历了这一年考验和磨砺。

在综合管理岗位上，我负责物资管理、固定资产、对内外服务等的工作，一年来，我严格要求自己，认真学习，勤于思考，兢兢业业，尽职尽责，在领导和同事们的帮助支持下，使自己在思想上、工作上迈上了新的台阶。现将自己一年来的工作总结汇报如下：

一、物资管理工作计划。

我的工作性质比较特殊，常年都有员工在全国各地施工，施工过程中需要的材料也比较零散，给物资管理工作带来了客观上的不便。为此，我及时登记领取，平均每星期要去供应站两三次。领回后建立台帐，及时收发，做到账实相符，没有出现差错。一年来大约领料200多项，并及时发放到每个施工部门，及时满足了施工需求。

二、固定资产管理。

资产是我们赖以工作的工具和条件，资产管理是一项比较繁琐的工作。平时要及时逐项清理，建立和完善相应的资产台帐。在资产清查的时候，为了弄清资产的准确价值，需要加班加点，精心计算；

为了查找一项资产的去向，又需要多方查询。比如笔记本电脑都是分配在工作人员手中，分布在全国各地，有时一台笔记本转手好几个人，清查起来特别不方便。为了彻底查清去向，要一连清理好几天，逐人落实，建立个人台帐，直到弄清为止，做到心中有数，本上有帐，手中有物，家底清楚，

有利于生产经营工作的顺利进行。

三、做好工程服务和内勤服务工作。

我单位在外施工人员多，平均在外施工将近200人，每天都有借款，无论平时还是节假日，只要工作急需资金，我都及时到银行打款，有时一天要两三次，保证了施工的顺利进行。另外，做好在外施工队伍的后勤生活，特别是过年过节分东西，在外施工不能回来，家里只有老人，只能挨家挨户送，平时他们家人有病住院都要前去看望慰问，解决了施工队伍的后顾之忧。

另外，做好有偿解除劳动关系人员的一系列工作，履行好应尽的社会职责。我单位有36名有偿解除劳动关系人员，而且住的比较分散，有的还在外地。这几年，油田对有偿解除人员的生活比较照顾，政策变化比较多，有时为了通知一件事情，要反复的打电话到处找人，有的还要态度不配合。

为了把油田的政策落到实处，把好事做子，这时自己就耐心细致的做好政策解释和思想疏导工作，直到对方满意为止。在工作中，不管是份内还是份外，只要领导或同事们提出来，不计较干多干少，尽心尽力干好工作。生活中团结同志，乐于助人，勤于沟通，大家共同做好工作。

工程物资科长述职报告篇五

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广

东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情!能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司!广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦!但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧!

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难!有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有!说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们!此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了!按照年

初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否则不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会是当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关!然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来!开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少!碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

工程物资销售管理述职报告篇4