

2023年运输公司述职述廉报告(实用6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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

运输公司述职述廉报告篇一

xx年是我行金融市场部业务快速发展的一年，成立了北京代表处、也根据业务特性下设了四个二级部门。作为金融市场部一名客户经理，在20xx年通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我20xx年度述职总结报告。

15年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计xxx亿。票据直贴业务xxx万元、资产管理业务xx亿。

1、投行业务□20xx年上半年主要在投行部，主要与xx信托□xx信托□xx证券这些交易对手操作了有x笔业务，金额共计xxx亿元，业务形式主要为股票质押式回购、上市公司定增。有些业务形式也是我们刚接触，在不断摸索中开展，积累经验。

2、票据业务□20xx年做的票据业务主要还是一些直贴业务，共计xxx万元，转贴现业务主要辅助做一些基础工作。另外，对未开展票据的分行客户经理进行了票据业务培训讲课。

3、资产管理业务：15年末调到xx□进入资产管理部工作，与xx信托操作了一笔xx亿集合资金信托计划。资产管理业务对灵活性、创新性要求较高，本人也希望在20xx年的工作中付出更多的努力去做好这项工作。

4、中台业务□20xx年x月份由于外派风控官的离任，在空档期内本人兼任了2个月的中台。也是按照要求完成了中台平时各项业务，组织投审会、印章的管理以及业务审批、人民银行票据数据的提供等。

5、同业授信业务：由于投行业务涉及到交易对手的授信准入。申请了x户客户的授信工作，主要有□xx信托□xx信托□xx基金。

6、合规专员兼职：15年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

培训情况：

1、授信业务培训学习：15年行内进行了授信业务案例学习，均有参加，通过行内领导一系列的案例学习，学习到了很多前辈的经验、很多平时未意识到的风险点，更加坚定了金融业务风险永远是第一位。

2、部门培训学习□20xx年xx月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1、视野更加开拓以及自身的不足：在20xx年也来到xx□通过与同业的交流，拓展自己的视野，去服务自己工作。同时也认识到自己的很多不足之处，需要提高的地方太多，在16年度中不断的去完善提高。

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也切身体

会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

运输公司述职述廉报告篇二

各位领导、同志们：

我是20xx年12月到厦漳跨海大桥项目部担任生产副经理，这近一年来主要分管项目部的生产组织、施工协调、安全管理工作。一年来，我本人认真地履行副职领导的各项职责，下面，我现在将一年来的工作情况做以述职，请各位领导和同志进行审议。

(一)明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产

***年对我来说是极不平凡的一年，也是我历年来在生产组织上最为困难的一年。由于受雨季时间长、施工作业面紧张、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响，始终制约生产的全面展开。面对困难，我一面分析生产形势，积极采取措施，协调好各方面的关系，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了施工生产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、强化生产准备的充分性。针对工程项目点多面广，战线较长、施工难度大的实际情况，重点抓了施工前的组织准备、材料准备以及设备、施工机具准备，体现施工准备的充分性，争取了主动。及时的组织技术、材料、预算等部门对施工方案进行敲定，明确了工期、质量、安全目标，为完成生产任务奠定了基础。

2、强化生产组织的严密性。针对工程施工任务量较大，始终坚持生产例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各机组每个阶段的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和专业办公会，帮助机组科学合理地安排施工顺序，研究和确定了施工方案和施工计划，确保了各机组今年生产任务的完成。

3、强化生产计划的严肃性。我主要抓了生产计划的执行和考核，对生产会议确定的各阶段项目工期，加大了督查力度，并采取超常规措施，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。

4、强化施工管理文明的有序性。在施工管理中主要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、样板起步一抓到底。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，各机组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。

5、靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握各项目生产的第一手材料，并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，进一步加强监督和检查的力度。提高了工作效率，有效地促进了各机组的施工进度。

(二)加强安全管理工作，做到生产无事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；对施工人员、操作手、驾驶员加强了安全教育，强化了全员的安全意识；切实落实安全生产责任制，保证了厦漳跨海大桥项目部安全管理工作的平稳运行。

做为一名领导干部，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。

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，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。并以党员先进性教育活动为契机，进一步理解了新时期保持共产党员先进性的基本要求，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汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

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：

- 1、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；
- 2、由于在心理上总是想把工作干得出色，把项目部的生产组织得更好。特别是今年生产任务繁重，感觉压力大、担子重，造成工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

以上是我在***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。在新的一年里，我将正视困难，团结同志，改进不足，使厦漳跨海大桥项目部的生产管理工作再上一个新的台阶。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

运输公司述职述廉报告篇三

我于20xx年4月份到县xx投资公司主持总经理工作，两年多来，在县委县政府的正确领导下，在县人大常委会、县政协的监督和指导下，我坚持以科学发展观为统领，围绕做强做大公司，加快推进教育园项目建设这一目标，勤勉履职，创新思路，扎实推进了工程建设、投融资等工作，取得了一定的工作成绩。现将两年多来的工作情况汇报如下：

为快速适应新的工作岗位，转变角色，增强素质，提升驾驭工作全局的能力和水平，我不断加强学习，提升了综合素质。一是学习了政治理论知识。系统学习了科学发展观等理论知识，提高了政治理论修养。二是学习了经济金融、工程建设等专业知识，开拓了工作视野，提高了企业管理和带动公司发展的能力。三是学习了工程建设等法律法规和廉洁自律有关规定，切实提高了依法从政水平和廉洁自律意识。

20xx年初，我怀揣梦想、充满激情从xx返回xx就是希望能把教育园区这个惠及xx子孙后代的民生工程实施好。两年多来，我见证了公司从无到有、从起步到发展的全过程，我为公司的发展任劳任怨，不辞辛劳，付出了自己的努力和汗水，取得了一定的工作成绩。

1、搭起了公司架子，强化了公司内部管理。公司成立之初人员少，制度不健全，管理不科学，办事效率不高。为扭转局面，充实人员，搭起架子，规范管理，提高效率，我努力做好了以下几方面工作：一是加强了人员队伍建设。公司成立之初只有工作人员x人。为解决人员紧缺问题，我积极争取县委县政府和县教体局等部门的支持，通过借调、招聘等途径聚集人才，使公司员工增至x人。二是组建了公司内部机构。根据县委县政府的要求，结合实际设立了“三部一室”（投融资部、工程建设部、财务审计部和办公室），安排了相应的工作人员，将工作职责细化到了每一个岗位、每一个人，

确保了责任明确、分工合理。三是制定了公司规章制度。为规范公司管理，公司从制度建设入手，先后制定了公司财务、公文写作、印章管理等方面的21个制度和办法，编印了公司工作手册，坚持制度管人、管事，促进了公司各项工作的规范运转。四是完善了公司工作机制。每周制定工作计划，撰写工作小结。每周召开总经理办公会议和干部职工会议专题研究各项工作，及时分析问题，解决问题，有效推进了公司各项工作。坚持每日撰写《工作日志》，做到事事有安排，事事有落实，日清日结，提高了工作效率。五是加强了员工业务知识培训。制定了公司员工学习培训计划，先后组织员工开展了公文写作、企业管理、商务礼仪、金融政策等方面知识的学习和培训。督促员工加强了日常学习，购买了公文写作、工程建设管理、财务管理等大量书籍，供员工学习，增强了员工的业务素质。六是加强了公司财务管理。制定了公司关于控制行政经费开支的方案，整理规范了公司账务，科学编制了财务报表，分别聘请了xx南方律师事务所主办律师作为公司法律顾问□xx市信达财务审计事务所作为公司财务主管；同时还定期邀请了有关专业人员对公司财务进行专门审计和监督，及时改进公司财务管理。按要求做好了地方性政府负债审计有关工作。

2、积极尝试和探索，创新了投融资模式。为抓好投融资工作，我认真研究有关理论知识，并通过网络和实地考察等途径积极借鉴其他地方先进经验，结合教育园实际认真思考，先后尝试了多种融资模式，推进了公司投融资工作，在宏观环境十分不利的情况下□20xx□20xx年各成功向县农信社融资x万元。一是深挖人脉资源，广泛联系客商。完善了招商基础工作，在经费非常紧张的情况下，共投入x万多元，印制了x多册教育园区招商手册和公司宣传手册。起草了多个项目的建设方案，教育园一期项目建设方案等获县委县政府批准。加大了招商宣传力度。分别在xx晚报□xx城市经纬和xx信息港刊登了教育园区招商公告，同时还将招商手册分别投放在县城主要宾馆及酒店，供外地客商能及时了解园区投资项目。热

情接待客商，经常接待客商到教育园实地考察，耐心推介教育园项目，洽谈合作条款，累计接待客商近x批次。积极走出去招商，先后远赴上海、福建、深圳、四川、北京等地会见客商，洽谈项目，陪同县委县政府分管领导考察了四川道遂集团、中铝集团等潜在投资企业，并形成了考察报告报县委县政府。二是积极拜访市、县银行机构洽谈融资。做活公司现金流。为解决现金流问题，我积极与县财政、教体部门领导协商，争取将全县校建资金经公司账户支付，将财政性资金转化为公司大额现金流，提高了公司资金质量。收集整理了幼儿园、新xx三中、文体中心□xx中学改扩建工程等项目的融资资料，并上报了农行□xx银行、工商银行、中国银行、市浦发银行等金融机构审查□20xx□20xx年各成功向县农信社融资x万元。三是加快了土地资产流转工作。完成了广州大道南附近x亩土地和县职业中专95.22亩、县教师进修学校x亩土地的流转工作，协调县财政借资x亿元缴纳了土地保证金和土地出让金。四是收储了原联成织造x亩土地和原天亮山藤茶10亩土地等60多亩可以拍卖的土地，为公司创造了可以盈利价值为x万元。做好了教育园6号土地（原联成织造土地）的公开拍卖工作，成功拍卖了b地块x亩，可获得土地出让金x万元。四是尝试其他融资方式。与嘉旺环保锡制品公司洽谈了委托融资的有关事宜，因考虑政府土地抵押风险而未能合作成功；分别与浙江中信证券公司、深圳沃恒投资有限公司、中航国际信托公司等洽谈了信托产品融资的有关事宜，因财务成本均偏高，未能合作成功；与交通银行、中航国际信托公司和中国建筑公司洽谈了合作建设教育园区项目的有关事。

3、加强工程监管，保证了工程质量和进度。为抓好工程建设，我从县教体局校建办和县教育园管委会借调了两名工程专业技术人员负责工程建设，有效地破解了工程建设人员缺乏的问题。同时专门成立了工程建设部，由专人负责监督和协调工程施工，倒排工期，定期召开项目调度会，及时研究和解决有关问题，确保了工程建设的顺利实施。一是完成了南华路北段改造工程建设。该工程xx年就开始实施，牵头单位几次

更换，一直因为征地拆迁工作难以推进而无法实施，公司在20xx年接管后，我加大了征地拆迁和管线搬迁工作力度，攻破了多年遗留下来的拆迁“钉子户”，协调搬迁了7家管线单位的管线，保证了工程的进度和质量。该项目在全县“双百”会战总结大会上得到了县委县政府的表彰。二是实施了幼儿园土方工程，因林地征用难以推进而受阻。三是实施了幼儿园水沟工程。该工程全长x米，总投资x万元，已全面完工。四是完成了教育园安置地水井工程和教育园复耕复绿工程。五是实施了教育园安置地土方工程。目前约已完成工程总量的x%□同时，实施了塘移塘背安置地道路的平整和幼儿园项目用地的平整工作，共平整土地约200亩。六是实施了教育园6号地块的围墙浆砌工作。

4、全员参与，大力实施了征地拆迁攻坚活动。自20xx年7月份征地拆迁攻坚活动实施以来，我及时转移公司工作重点，集中力量，全员参与，明确责任，讲究方法，团结了总工会、妇联、进修学校等责任单位齐抓征地拆迁工作，公司负责的路网工程征地拆迁工作在教育园三个项目中一直处于领先水平，得到了县里有关会议的通报表扬。完成土地丈量x亩，完成任务□x亩）的x%□发放存折x本，共x亩，完成任务□x亩）的x%□完成房屋丈量x户，签订房屋拆迁协议x户，完成任务□x户）的x%□

5、统筹做好了其他工作。认真做好了“三送”、创优发展环境及廉能风险防控建设等工作。

“待己不可不严明，律己方足以服人”作为公司领导干部，在工作和生活中，我自觉做到以身作则，廉洁自律，率先垂范，时时处处严格要求自己，加强自身修养，不断提高党性觉悟，道德修养和知识储备，努力做到自觉、自省、自警、自励，控得住诱惑，管得住小节，不为金钱、权利所动，不为人情所累，不以权谋私。

1、从严要求，抓好作风建设。坚决贯彻执行县委县政府的决策部署。严格执行民主集中制。落实集体决策制度，建立了干部职工大会、总经理办公会议议事制度，注重团队力量，发挥团队智慧，不搞一言堂。讲究求真务实之风。坚持实事求是，不虚报浮夸、不好大喜功。碰到矛盾不回避，解决矛盾果断到位。

2、身体力行，坚持勤政廉洁。做到以身作则、率先垂范，管好自己，带好队伍。一是牢固树立党风廉政建设意识。通过加强自身和班子成员的党风政纪教育，牢固树立拒腐防变廉政意识。二是带头廉洁从政。严格遵守党风廉政建设各项规定，坚持重大事项请示报告制度，主动接受各方监督，始终保持清醒头脑，不搞以权谋私、权钱交易。从不攀比铺张，没有违反中央关于干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。在生活上能带头执行廉洁自律的规定，从不利用职权和职务上影响插手工程建设、物资采购等活动谋取私利，从不利用职权为亲属好友谋取任何与公司有关的私利，从未收取施工单位、公司职工对业务管理的现金、有价证券，对自己严格要求，直系亲属中，没有从事于本企业利用向管理的经商的活动的。三是加强了事务管理，预防腐败发生。约束行为，把住原则。落实了“一把手”不直接分管财务和人事的规定；在科级后备干部选拔上，严格按照“德能勤绩廉”向组织部门推荐，不搞亲嫡派系。四是落实好党风廉政建设责任制分工，认真落实了“一岗双责”制，明确分管理领导和相关股室的责任。

两年多来，在县委、县政府的正确领导下，在公司干部职工和相关部门的支持配合下，我为公司的发展做出了一定的贡献，取得了一定的成绩。但与组织的要求和群众的期望还有较大差距，主要表现在：教育园项目投资主体未能成功引进，教育园项目未能全面启动建设；公司运营成本较高，公司盈利还没出现；银行融资受政策环境影响效果不明显等。今后，我将进一步转变思路，改进不足，提高自身素质和水平，努力开创各项工作的新局面。

运输公司述职述廉报告篇四

尊敬的各位领导：

下午好！我是政企部的. 客户经理黄xx□社会工作了3年后，于20xx的6月加入移动公司大家庭，在这两年多的时间里，我从事唐家厅营销代表，龙门厅值班经理，于去年8月份借调于政企部做客户经理至今。

根据现在公司由服务转为营销为主的运营模式，我对客户经理的岗位认识，主要归纳为三点：

- 1、与客户之间建立好人际关系（在推销产品之前先推销自己）
- 2、使用营销技巧灵活的拓展我司产品。
- 3、对客户使用产品做好售后服务。（热心为客户服务，对于客户使用我司产品的关心，这样就又更能巩固与客户之间的关系。）

1、对外：在政企工作的半年多时间里，共拓展了6个信息化产品，三个企信通，两个集团彩铃，公路局的oa政务，人社局的互联网专线。对于公司在不同时期推出的各种营销方案，我都能在最短时间内理解透彻并及时传达给客户；按时完成公司下达的kpi任务，现已完成1条20m专线，与产品经理多次努力走访成功签约公路局oa业务。在所负责实体单位驻地促销30场，并针对各集团的arpu值较高的客户进行全球通拓展70个用户及中高端成功预存捆绑5201个集团成员，销售手机终端约45台。对集团客户的各项需求与业务咨询，比如收集集团通信录、集团网拓展、领导预存、新业务、购机等，我都按时保质完成了服务工作。

2、对内：在20xx年1月在学院参加“玩转三剑客-营销人员培

养”荣获“优秀学员奖”

7月份参加分公司手机知识竞赛获得三等奖

- 1、较强的学习领悟、执行能力
- 2、有服务精神，有责任心，细心，吃苦耐劳

不足之处：经验尚浅，写作能力有待提高

- 2、更加专业地推荐使用我司信息化产品，提高电话营销技巧等更高效率的完成kpi外呼指标。

运输公司述职述廉报告篇五

尊敬的领导：

您好！

20xx年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索试验，冲压方面：克服了原材料板型差、客户质量标准大幅提高、原材料到货不及时、客户订单临时调整等困难，使得我们公司产品生产从往年单一的xxxxx产品实现了向xxxxx□xxxxx同时生产的成功过渡。顺利完成xxxxx吨，xxxxx吨。热处理方面：根据客户的要求，及时请教同行业厂家的相关经验，对我公司以前传统的退火工艺进行了大胆改进，经过一段时间的试验，一些刚开始接触的高效材料经过处理，产品基本上达到了客户的要求，同时生产部也总

结了很多宝贵的经验。共完成热处理产品吨。新产品方面□xxxxx器是客户在今年新开发的产品，为了达到客户在产量和质量方面的要求，生产部顶着原材料到货不及时、产品型号杂乱、单品种需求量少、客户订单不稳定、模具更换频繁的困难共为客户加工特变产品吨，并合理调整生产计划，利用xxxxx空闲时间，开发了xxxxx产品并完成了为客户的小批供货。为今后公司产品多元化打下了良好的基矗材料初加工及对外加工方面截至xx月xx日共完成。

在完成上述产量的同时，我们生产制造部门也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用例会、质量会、班前会及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。根据产品特征分类及质量要求，在生产部内部安排专人兼职负责，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

在这xx年的一年里，公司投入资金购置了更加精密的模具和设备，为产品的产量和质量提供了更加有力的保证，虽然大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维修人员还是克服了技术力量薄弱的困难、按照设备维护保养的相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、模具维修记录、并为每套模具建立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定性。

运输公司述职述廉报告篇六

对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感

恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售

产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。

虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，免费帮您找！

略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

述职人：

x年xx月xx日