

总经理述职报告总结 总经办述职报告(精选6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

总经理述职报告总结篇一

我自20xx年8月起任百利集团总经办一职，三个多月来，我牢记公司赋予我的工作任务，严于律己、勤于学习、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作上取得了一定的成绩。

在面对着各生产车间管理水平差、品质意识薄弱、劳动强度大、士气低落、生产效率低、交接管理混乱而本人对办公家具又不熟悉的情况下，本着“提升生产效率、保证产品质量、降低生产成本”的宗旨，从以下几个方面展开工作：

（一）、加强自身的学习，将理论和实践联系在一起，指导自己的工作。

1、努力学习木材加工专业的相关课程。对我们公司各机加工工序的加工工艺和生产流程的相关理论知识有了较好的了解；同时对家具市场的前景有了更深一步的认识，坚定了本人在家具行业服务的信心。

2、深入各车间的各加工工序，向工人及相关管理人员学习各工序的机加工工艺、操作方法、品质标准，将自己所学理论与实践联系起来，加快了学习进度，为尽快展开工作打下了良好的基础。

3、积极向车间各级管理人员了解公司的情况，及工作中存在困难。这为进一步展开工作，对相关问题“对症下药”准备了第一手素材。

（二）、“要想富，先修路”，工作的首要任务是优化、改善产品的生产流程和物流系统。

1、经过深入的调研分析，选择板式车间为试点，对各产品的工艺流程进行分析、剔除、合并，优化工艺流程。

2、扩大板式车间的空间，解决了因空间狭小造成物流不畅的局面。

3、对物流系统进行了重新规划设计实施。修改实施后的物流系统，物流畅通、科学合理，对提高生产效率起了较大的作用。

4、对实木车间存在的问题也进行了深入的调研，对其物流系统也进行了重新规划设计，想信待确认实施后，对提高生产效率的作用也是显而易见的。

（三）、强化生产现场的管理，致力于提高生产效率和产品质量。

1、为了规范管理，对组织架构进行了重新设计，明确了车间主管、科文、工段长的权利、义务，对各自的工作重点作了书面的规定，对越级管理、交叉管理、重复管理的现象起到了较好的规范作用。

2、对人员、物料实行定置管理，对人员随意走动、物料随意摆放的现象起到了较好的约束作用，这样对物流的顺畅，生产效率的提升就起到了立竿见影的效果。

3、通过增加专职的搬运工、领料员来增加各主机手的开机时

间，提高设备的稼动率约20—30%左右，不言而喻生产效率也必将得到相应的提高。

4、强化了交接管理工作，引入了生产流程卡和部件标识单，这样规范了各工序的操作程序，避免了部件遗失，减少了各工序寻找、发现的时间，为产品的配套运输找到了较好的捷径。

5、推动品质部门加强了品质检查力度，对制程检验及成品检验项目要求品质部做出详细规定，有利于品质的量化管理工作。

6、对pc□mc□货仓对生产的配合方法做出了明确的规定，做了较多的沟通工作，应该说现在的配合及沟通都比以前融洽许多。

7、对于车间的日常管理工作及运作方法制订了详细的工作指引，这对于指导车间的正常运作和相关接口部门的配合方法都有积极的意义。

1、在工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，没有迟到早退等违章违纪现象，没有做有损公司利益的事情。

2、在工作时，团结同事，对存在的问题大都能通过沟通的方式解决；对工作中遇到较大的问题，能够积极的与上级领导沟通；没有存在擅做主张的事情；工作当中也没有出现较大的失误。

1、工作当中相关部门配合进度较慢时，容易产生急躁的情绪。

2、制订的部分改革方法和运作规范执行不甚彻底。

1、继续对相关车间的物流系统进行优化或重新设计改善，对制程平衡状况进行分析，期望整个生产流程达到“行如流

水”的效果。

2、规范各工序的操作标准、品质标准，通过基层生产管理者加强各工序的教育训练工作，提高员工的工作技能，达到提高生产效率和产品质量的目的。

3、加强各车间的现场管理工作，对生产经理级以下的管理人员进行工业工程和相关管理知识的培训，利用ie手法提升管理者的管理水平和素质。

4、设计、优化、改善与生产相关的各项规章制度、运作程序和方法，为生产的高效运作扫清制度上的障碍，保证生产的顺利进行。

5、制订各系列产品的标准工时，做为考核生产部绩效的依据，条件成熟时推行计件工资。

6、在各车间推行5s□制订推行的具体方法并形成检查制度，确保各生产车间达到干净、整齐、整洁的效果，期望能达到改善车间又脏又乱的局面，提高员工的士气，提升公司的形象。

7、对各工序使用的工装夹具进行分析改善，推动设备科建立设备的三级保养制度，推行tpm□减少设备的故障率，进而达到提升生产效率的目的。

8、对各车间的职业健康安全体系作出规划并推动实施。

9、依据《制程检验报告》和客诉单，对各种品质异常制订出改善对策，逐步提升产品质量。

总之，我希望通过自己的努力、各级领导的支持和同事的配合，提高生产车间的管理水平和生产效率，提升产品质量，降低生产成本，为公司的发展贡献自己的一分力量。

总经理述职报告总结篇二

各位带领、同志们：

大家好！特别侥幸参加本次集会。

转眼之间□20xx年已经过议定了一半，伏案深思，半年来，作为**奇迹部副总经理，我始终坚定以经济效益为中间，加强部分担理，脚结壮地，连续进修，与部分员工齐心协力，较好地结束了公司下达的各项指标任务，自动向“营销经理”转型。现就**奇迹部市场策划状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的报告请教，请带领检察。

别的，在新老班子带领的瓜代进程中，我忠厚的践诺了集体公司对**奇迹部的唆使，为***奇迹部策划带领班子的更替工作做出了必定的竭力。在新的带领班子登台今后，在策划事迹方面也获得了可喜的成绩，本年1-6月份产品销售额同比客岁同期增加了145.2%。总而言之，这离不开集体的带领，特别是**兼办奇迹部总经理后的贤明决议计划。在担当**奇迹部营销副总今后，我坚定以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着脚结壮地做人的原则来处理各种干系。在巩固老用户的根本上，竭力拓展新用户市常在各个部分的互助下，老用户**公司产品、法国**产品、**产品都特别巩固，**系列产品已经周全投产，订单也增加了。而**的产品兑现了系列化，**产品也已经周全投产。

其次，加强办理，典范地区经理行动，确保工作的到位也是我本年工作的重心。见解的更新是紧张身分。我最终将本身获得的相干知识经过议定各种式样传达给地区经理，使全员变化见解，培养工作自发性；其次经过议定跟访、市场查看、平常工作查看等式样典范地区经理拜访行动，并分析各地区经理工作中的亮点与不敷，传扬亮点、教导不敷，尽量使全员交易本质周全提拔；为使地区经理拜访真正有代价，我经过议定实际跟访寻找最得当的拜访方法，杜绝了浮光掠影现象，

提拔了拜访质量；如今因为国外市场的连续打开，海内市场面对着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销办事到位的环境下大力大举成长新市场，减小市场盲点；珍视客户投诉，将之与客户经理工作质量联合，加强自我鞭策，部分全员公道订定每日、每周、每个月工作安排，彼此监督，使工作渐渐向程序化成长。经过议定一系列办理办法，使地区经理根本知道应当做甚么、如何做。

我觉得，一个人只有对本身的企业，对本身从事的工作抱以极大的热忱，才华极大地阐扬潜能，为企业创设更大的代价，并在工作中找到乐趣。我恰是用这类心态面对本身的工作和企业，根据营销经理的本能机能职责严厉要求本身，经心尽责做好本职工作；当个人长处与公司长处产生辩论时，毫不迟疑抛却个人长处。

对付今后的竭力方向，我对本身做了以下的筹划：1、连续加强进修，重“内涵”，欢迎挑衅；2、加强动脑思虑本领，在工作中多想方法、出点子；3、加强构造和谐本领；4、带领营销提拔办事程度，救助客户获利，进步客户虔敬度；5、连续加强海内市场开辟工作。

以上是我的报告请教，有认识不敷的，请带领斧正和救助，我会在今后的工作中更加竭力、带好步队，在***奇迹部成长的历史进程中，以我们的诚笃、勤奋和伶俐创设我们美好的糊口生涯，为卧龙的成长添砖加瓦。感谢！

总经理述职报告总结篇三

各位领导、同志们：

今年年初，总公司任命我继续担任前昊炭素公司总经理职务。回首一年来的工作，我在集团公司各位领导和徐董事长的正确领导、指引下，带领公司全体干部职工齐心协力，务实奋进，团结拼搏，通过坚持两手齐抓（即：一手狠抓生产、经

营、安全、环保、质量、管理；一手狠抓项目建设和设备改造），较好地完成了各项任务目标。下面我把具体工作情况向各位领导作述职汇报，请各位领导和同志们予以评议。

（一）.较好地完成了公司制定的各项计划指标

1. 完成产品产量126700吨；
2. 完成工业生产总产值49400万元；
3. 实现销售收入42200万元；
4. 实现利润2450万元。

以上经济指标分别完成了年度计划的97.46%、107.21%、107.69%、114.83%，除产量指标外其它各项均超计划完成了年初计划目标，并创历史最好水平。

（二）.所作的主要工作

按照总公司领导和徐董事长的布置安排、要求，结合公司的实际，一年来围绕公司总经理职责，本人主要抓了以下几方面的工作：

1. 狠抓企业内部综合管理，企业管理水平逐步提高。

初，我提出了：“新的一年、新开端、新的起点、新的目标，全公司上下要有新的认识、新的思路、新的标准、新的要求来揽领每个人和每项工作；在具体工作中要更加注重管理，更加注重实效，更加注重团结，更加注重执行力；要兢业奋进、积极努力完成公司年度目标计划任务和各自的本职工作”的总体思路、工作方法和要求，在一年的工作中，我严格按照上述的“八新、四更、一要”的要求在工作中加以认真、严格、细致的实施，并取得了良好的效果。

为尽快扭转炭素公司的管理队伍综合素质低、管理工作基础薄弱、管理理念意识浅淡的实际状况，我立足于提高员工的整体素质，以身作则，带领和要求公司领导干部带头加强政治和业务的学习，改变观念、创新管理理念，在工作思路和方法上积极探索新办法，通过加强办公纪律建设：实行敞门办公、严格办公电脑使用规定、早上下午上班前点名、加大办公期间对处室车间人员在岗情况检查力度、加大门卫治安保卫力度，实行“走动式”管理等措施，使整个管理、后勤人员的在岗状态和工作效率有了明显提升；通过加强车间交接班管理、现场管理、工艺管理、生产经营计划管理、夜间值班巡查管理等方法措施，使整个生产、经营各项工作都逐步走向了规范化、数字化的管理模式，促进了公司管理水平的提高和各项工作的有序开展。为全面实现公司年初制定的“四大管理目标（经营目标、产品质量目标、成本目标、安全环境目标）”，奠定了基础。

2. 强化市场运作，经营业绩再创新高。今年以来受国际原油价格调整的影响，国内石油焦价格出现了几次大幅度波动，特别是5月份和下半年9月份前后，石油焦价格反复三次上涨幅度较大，但产品销售价格调整不及时不到位不同步，产品利润较低。为此，我积极把握市场脉搏，协助董事长带领供应、销售等处室密切关注市场行情，预测市场变化可能带来的危机，合理调整应对策略，千方百计避免和减少损失。

一是保证原材料采购渠道畅通，保证了生产供需平衡。供应处针对石油焦、煤沥青两大原材料价格的大幅变化，合理调度资金，采取有效措施，实行定量采购，基本保证了生产正常运行。全年共计采购石油焦143000吨，煤沥青24000吨，煅后焦18000吨，采购合格率均达到了100%，为保障经营计划目标的完成奠定了基础。

二是完善加强了内部销售管理，实现了产销平衡。国内市场方面：为了确保货款的及时回收和进一步提升销售人员的综合业务素质，督促销售处制订了“销售处货款回收承包责任制和销售人员出差过程中汇报制度”，并通过财务处严格考核执行，逐步造就了一支高效、团结、战斗力强的营销队伍。出口贸易方面，为确保占公司产量50%

以上份额的俄罗斯市场的合同订单按时发货和争取最大利润，通过董事长和我一起加强与富盟公司不断交流沟通，把订货合同由原来的年、季签订变更为每月一签订（主要是价格），使产品销售价格既符合同期市场行情，又有效规避了市场波动带来的风险。经过不懈努力，全年完成货款回收48033万元，完成销销量126700吨，实现了产销平衡，当年货款回收率达到了100.27%，有效缓解了企业财务资金压力，确保了生产经营的良性运行。

3. 以全面质量管理为中心，加强改进、提高工艺技术水平，稳定并提高了产品质量。一是加强领导，成立了有总经理担任组长、各部门负责人担任成员的质量领导小组，负责开展全面质量管理的指导和具体落实；二是广泛宣传、提高认识，每月组织召开领导干部和基层部分生产骨干员工参加的“质量分析专题会议”，使多数职工认识到产品质量不仅是关系到企业发展的大事，更是关系到自己每月的切身利益，从而提高了基层工作的执行力度；三是全面实施，重点突出，要求各处室车间、所有员工全部参与到质量管理中来，从工艺纪律、产品收率和一级品率三个方面狠抓质量提高，针对焙烧炉调温工对天然气使用中存在的问题，要求车间落实生产工艺控制管理程序中制定的工艺参数，根据天然气的燃烧特性并结合炉子的现有状况，及时总结经验，实时调整焙烧运行曲线，提高产量、稳定质量；四是加强监督，严格考核，公司考核小组靠上监督检查，对违反工艺要求的行为坚决制止，并做出一定处罚。通过实施全面质量管理，广大干部员工在岗状态和工作效率有了很大提高，责任心明显加强，产品质量趋于稳定，产品收率达到了96.38%，推进了公司质量管理有了明显的进步。今年4月份，根据原材料价格不断暴涨但货源紧缺、质量差、影响产品质量的状况，我提出了开展全面质量管理（即：全员、全过程、全方位）活动的意见，取得了董事长的大力支持，并成立了领导小组，有我担任组长。通过广泛发动、全面实施、突出重点、狠抓重点难点、加强考核分析等措施，不仅加强了生产过程的控制管理，而且确保了生产的有序运行和产品质量的稳定提高。

4. 狠抓财务（重点是流动资产）、成本管理，提升财务成本管理的水平。

财务（流动资产）、成本管理是任何企业的一重要方面工作，但也是炭素公司的薄弱环节，为尽快改变、扭转这种落后状况。我要求财务处加强财务（主要是流动资产中的原材料、半成品、在制品、产成品）和成本（主要是成本计划、成本控制和成本分析）管理，以生产车间为核算单位，以品种为核算对象，进行二级成本核算管理的办法和严格考核奖罚兑现，使公司的资产管理逐步走向了规范化，从而降低了生产成本、增加了经济效益、锻炼了会计队伍，为公司每月的生产经营计划安排和计划目标确定提供了理论依据。

5. 狠抓项目建设管理，推进生产技术改造，优化了生产布局结构。一是我亲自担任项目建设小组组长，带领小组成员，明确职责分工、精心安排、合理调度，按照达到国内同行业较先进水平要求，建设了38室的6万吨焙烧炉项目。为了确保工期争取早建成、早投产、早获得收益，我亲自负责项目规划、设计图审、关键设备和耐火材料的考察订购，特别是在项目建设的关键时期我每天都要到施工现场检查、督促，发现问题及时解决。经过努力9月16日全部竣工，9月26日点火投产。至年底投入运行三个月，共完成焙烧42室，出炉4000吨，产品收率达到99%，实现了当年建设当年投产当年见效，为进一步扩大市场占有率打下了基础。

二是为了解决6万吨焙烧炉投入运行后总焙烧产能与成型生产总量不配套的实际问题，组织人员于8月初对年产量3万吨阳极半成品的生产线（原东厂三车间）进行扩大产量的改造，10月份全部投入运行，使年产量增加到4万吨并实现即时投资改造即时获得收益的效果。

三是带领项目小组成员对原1#2#被烧进行了关停拆除，并在原址上开工建设了产5万吨阳极半成品成型车间技改项目，目前该项目的7台关键设备已经签订了购置合同，土建施工按计

划进度顺利推进，计划明年5月1日建成联动试车并投产运行。

四是组织实施了焙烧升级改造，提升生产装备水平。对公司的3#、5#焙烧炉实施了天然气替代煤气焙烧的技术改造，目前公司已有15万吨的产能采用天然气焙烧，不仅进一步提高了产品质量，而且解决了因煤气炉带来的粉尘污染和不安全因素，改善了生产现场环境，降低了劳动强度，实现了较好的经济效益和社会效益。6. 狠抓安全和环境保护管理，基本达到了安全生产和环保达标的目标。

以“讲安全警钟长鸣，抓安全一丝不苟”和环保必须达标及董事长提出“安全、环保是天”的宗旨原则。狠抓安全环保，坚持“预防为主、防整结合”的方针，采取车间、部门承包责任制的措施，通过实施全年没有发生较大的安全事故和环保不达标现象，为保证生产的正常进行和完成计划目标创造了条件。

7. 时刻注重自身素质建设，做勤俭自律，踏实肯干，兢业工作的楷模。

作为公司总经理，我时刻认清自己的角色、位置：即是董事长的助手，是“副班长”，是在董事长的领导下对董事会、董事长负责，加强综合全面管理，精心组织、运筹，全面完成既定各项目标任务。一年来我严格遵照总公司领导和董事长的指示安排，带领全体员工坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的生产经营策略与发展蓝图，建立健全公司各项规章制度与绩效机制，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，并积极向董事长报告与负责。

由于总经理主要负责组织公司生产经营和重大事项的运行，责任重大，因此，每次对生产经营等各项工作作出具体安排或要求前，为确保准确避免失误，我都亲自收集、整理、核算、落实有关数据，尽可能的掌握第一手资料，所以经常日

以继夜的工作。如：每次召开月度会，为了确保各个数字的准确性，我都要把各类数据报表进行重新核算多遍，并多次带到家里加班到半夜，直到把整个生产经营的数字全部算出来（这一年我真的增添了很多白发）。

我参加工作至今近40年，先后在大型国企、外资、合资企业（机械制造、大型物流、食品饮料生产、企业管理咨询、炭素制品生产）从事财务（20年）、物资供应、销售和全面管理（20年），多次获得部级、省级模范工作者、先进管理者。但那都是过去，不代表现在和以后。所以，自05年5月到炭素公司特别是担任公司总经理以来，我更加注重自身的学习和建设，坚持“以德治企”的人本管理理念。不断提升思想素质和业务能力素质，开阔视野、充电扩能，始终把上级领导和公司广大员工赋予我的职位当作是一种重大责任和必尽的义务，坚决贯彻执行公司的规章制度以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心职工疾苦，并常以此影响教育身边的人和下级领导干部。

总结所做的工作虽然取得了一定成绩，但都是在董事长的正确领导、支持、帮助下，通过班子成员和全体员工共同努力所取得的，是大家共同取得的成绩。但我也清醒地看到、认识到存在有一定的问题和不足之处，具体表现在八个方面：一是：本人个性直率，有时工作方式较简单，别人理解、接受不了或抵触时容易急躁，批评人；二是：按自己要求他人，比较严厉、严格，易伤同志感情；三是：由于自己受党教育、工作多年，二十年会计工作经历，所以政策性、原则性相对较强，有时不能完全处理好相关的关系；四是：由于设备多数陈旧老化，管理维护不能完全到位；五是：有关管理措施和执行力有时不能完全到位；六是：管理人员综合素质，管理工作水平较差较低，适应不了企业发展和开展工作的需要；七是：绩效考核不够全面，不够到位，不够严细；八是：老拖欠款（国内）额相对还较高，清欠效果不尽理想。以上问题和不足都是必须在今后的工作中加以克服和解决。总之，

要更加努力团结全体员工，带领行政班子成员求真务实，开拓进取，奋力拼搏。按董事长要求：聚精会神搞管理，一心一意谋发展，决心把炭素公司下半年的各项工作推向一个崭新的局面，全面完成年度各项目标任务。

谢谢大家！

述职人□xxx

xx月xx日

总经理述职报告总结篇四

20xx年我们主要抓好了以下几个方面的工作。

20xx年，通过开展首季开门红、田园虚拟网建设、暑期宽带业务发展竞赛、沃精彩活动竞赛等一系列活动。各项业务发展目标基本达到了预期。

1-10月份完成通信收入2034.02万元，10月份完成通信服务收入200.24万元，本月通信服务收入环比增幅3.40%。

在服务方式上，我们继续深入执行“一站式”和“首问责任制”服务制度。为贯彻落实上级公司行风建设工作精神，树立联通新网络、新服务的良好企业形象，我们响应市公司号召，开展了“迎国庆、迎全运、创优质服务、树行业新风”主题活动：一是开展开展“我服务、我精彩”服务竞赛；二是开展“倾听客户心声”专项活动；三是畅通投诉渠道，解决服务热点问题。我们还进一步优化投诉处理流程，明确各环节的处理要求和时限。对客户反映的问题要快速反应，使问题在第一环节得到“有理、有利、有节”地积极处理，提高投诉处理一次合格率。

我们通过开展“多说一句话”活动来加强服务窗口主动营销

工作，同时严格落实“首问责任制”，规范服务工作执行力，促进了全员服务意识的提高。

在市公司的统一领导下，我们贯彻落实企业融合重组，在深入交流、协同发展的基础上，稳妥有序地完成了xx联通与xx网通的合并重组，搭建了新公司组织构架，人员安排快速到位、各部室、中心成功整合。融合后我们走上了全业务经营之路，综合通信能力明显提升，改革重组成果得到了市公司、县政府和社会各界的高度关注和广泛认同。

进入下半年，根据公司发展形势提出的客观要求，在市公司指导下，我们按照定员定编工作的要求和标准，紧密结合公司生产经营工作的实际情况，通过调研、座谈、谈话沟通等方法，积极稳妥地完成了定员定编工作，科学合理地调配和充实了一线力量。

另外，我们还下大力度推行了kpi考核制度、进一步细化完善欠费、预收款，积分考核等办法、加强成本控制，财务风险防范能力得到了有效的提升。

20xx年以来□xx分公司坚持一手抓生产经营和企业重组，一手抓党风和反腐倡廉建设。始终把学习宣传、贯彻落实廉洁自律七项要求作为全年公司领导班子人员作风建设和廉洁从业工作的一项重要任务，抓好落实。领导班子成员深入开展落实科学发展观活动，带头学习、带头进行廉洁承诺、带头自查自纠，进一步解决了工作中发现的问题，巩固了自查自纠工作成果，保持了求真务实的工作作风。

在一年的工作中，还存在一些问题和不足，主要体现在：

- 1、市场开拓尽管有诸多困难和制约，难度较大，但我们有时还是停留在原始的营销方式中，没有多位思考营销手段，这一点还需要在今后的工作中逐步探索。

- 2、员工思想政治工作做的不够扎实，对员工的思想动态了解的不够全面。
- 3、深入基础调查研究不够。
- 4、工作不够细致，有些措施落实不到位。
- 5、对一线员工特别是对农村营销部的同志关心不够。

在下一步的工作中，我们将继续按照上级指导精神，处理好：深化改革与加快发展、融合继承与开拓创新、融合继承与开拓创新、全业务经营与重点业务突破四个方面的关系，建立新的竞争优势，形成整体发展合力；坚定加快发展的勇气和必胜的信心，变压力为动力，化挑战为机遇，实现公司的科学、健康、可持续发展。

在过去的一年里，我公司在安全生产上实现了责任事故重伤率为零、责任事故死亡率为零、重大通信事故为零、内部重大案件发案率为零的“四零指标”；顺利通过了09年底市公司及安委会的安全大检查，今后我们将努力把这个成绩保持下去。

这次考核测评工作是上级党委对我本人工作的阶段性总结评价。我一定以此为契机，总结经验，克服缺点，以饱满的热情迎接新的挑战。在今后的的工作中，我将继续以一个党员领导干部的标准严格要求自己，爱岗敬业，一如继往地干好本职工作，为企业发展增砖添瓦，为企业形象增光添彩。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

总经理述职报告总结篇五

尊敬的店领导，各位同事：

20xx年是酒店业竞争白热化的一年，也是我店营销史上最艰难的一年。几家五星级酒店开业，大大小小的酒店展开了激烈的客户竞争、硬件设施和软件服务竞争，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在门店领导的指导下，在各部门的积极协助下，我与销售部同事携手面对各种挑战，努力开拓客户市场；虽然努力工作，但实际业务指标与集团公司发布的总任务指标仍相差超过xx万元，未完成年度业务任务，成为共同遗憾。正如一句名言所说：“挫折是成功之路上必须经历的艰辛”，我相信所有的销售人员都会更加沮丧和勇敢，总结经验教训，努力创造一个新的营销局面。另一件让我个人深感遗憾的事情是，由于x个月的产假，我没有参加全年的市场竞争。虽然我在产假期间继续积极联系客户，关注销售市场，但收效甚微。在此期间，我没有为销售事业做出实质性的贡献。我在此深表歉意！只有总结过去，才能创造美好的未来。下面我将简要汇报过去一年的工作，希望领导和同事批评指正。

20xx年，作为销售总监，我深深感受到市场竞争的巨大压力，始终以高度的责任感参与工作，克服怀孕期间的各种不适，继续坚持工作，直到x月才休假□x月回到岗位后，继续保持充分的工作热情，参与新一轮的工作。客房销售主要做以下工作。

，得到携程旅游网和众多商务个人客户的高度赞扬，提高了网络客户的回报率，促进了今年个人客户和网上房屋租赁房间夜间数量的显著增长。今年下半年，推出了个人客房送商务套餐等优惠活动。个人客户市场口碑也不错，客户回报率较高，周边省会城市增加较多。

2、总结和改进，实施月度销售业务分析会议制度。坚持工作总结，提高销售工作的有效性。每月召开销售业务分析会议，对上月销售业务数据进行比较分析，及时发现销售工作中存在的问题，从销售本身的角度提出增加餐饮收入的可行性业务理念，有计划地调整酒店客户结构和销售方向。

3、采取多种措施，努力拓宽客房销售渠道。

鼓励员工收集同行市场信息，有针对性地推出酒店销售活动，争取其客户流向我家；与xxx一起□□xx□桐城等多家网上预订公司加强合作，与xx公司签订合作协议，不断开拓网络市场，取得显著成效。今年，网上住房收入同比增长x%□成为亮点；组织开展客户拜访活动，积极征求客户意见，提高服务质量，加上对消费变化较大、排名前x的协议客户的拜访，使一些过去转移消费的客户重新成为酒店客户；加大对协议客户的销售力度，带领同事到周边政府、企事业单位参观。从x月x日到x月x日，共签订了xx协议，新签订的协议占xx%以上。对于一些偶尔消费的大客户，通过赠送代金券、赠送果篮、发送周末短信等方式加强与客户的联系，挽救了一些协议客户。

起草并制定了20xx年宴会促销计划。前期，通过制作宴会宣传喷绘，指定专人负责宴会营销，向居民区、新楼盘、婚庆公司、婚纱照工作室发放宴会宣传卡，通过一系列措施加强宴会宣传；后期推出宴会纱帘背景，充分发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等宴会特色增值服务；并在宴会旺季投放广播电台谢师宴、状元宴、婚宴广告，加大员工销售技能知识培训力度，不断提高宴会标志，打造民航特色宴会。今年宴会销售取得良好成绩，同比增长x%□同时，推出日常特色菜和商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，推动客房餐饮销售；此外，根据客户反馈联系租金增加麻将，推动包装餐标准的提高。同时，推出日常特色菜和商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售；此外，根据客户反馈，联系租赁增加

麻将，提高包间餐标。一些措施使餐饮收入同比增长x%□

结合酒店实际情况，逐一修改销售表格的格式和内容，如销售日报表、访问计划表、电话访问周报表、团队确认书等，提高员工日常工作内容，便于监督考核，提高销售管理水平；制定部门员工培训计划，监督实施情况，实施每周培训；业余时间组织员工积极开展宴会主持人培训，与市人民广播电台取得联系，鼓励员工设计宴会广告，到广播录制，以全新的方式促进员工素质质量不断提高。一年来，销售团队的敬业精神、服务意识和公关能力都有所提高。今年，宴会全程推出跟踪服务。每次宴会都由专人负责跟进和实施客户提供便捷的服务，赢得了客户的好评，成为酒店的服务标杆团队。一年来，在领导同事的帮助下，虽然取得了进步，但也存在明显的差距：一是缺乏个人学习，往往沉浸在具体事务中，忽视个人业务能力的提高，在一定程度上影响个人潜力的发挥；二是创新意识不足，营销策划能力不强，市场分析预测不强，客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划缺乏创意，没有很好地把握各级各类客户的心理；第一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，没有恢复协议客户的损失，表明需要提高市场预测能力和敏感性。三是加强销售队伍建设，培训内容和方法陈旧，缺乏吸引力。第三，迫切需要加强销售团队建设，培训内容和方法陈旧，缺乏吸引力。今后，我将加强学习，提高销售管理能力，加强内部质量管理，加强销售团队培训，提高业务能力和执行力；树形象抓市场，精心策划营销计划，认真组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，扩大新客户，培养忠诚客户，有效提高销售业绩。

20xx省旅游发展会议将为我们带来良好的机遇；许多高端酒店的开业也使我们面临着更激烈的竞争。面对共存的挑战和机遇，我将与销售部同事合作，增强胜利的信心，与全体民航人员团结一致，共同努力，开拓创新，努力扩大市场份额，努力开创酒店市场发展的新局面！

总经理述职报告总结篇六

尊敬的董事长、各位董事、各位同仁：

承蒙xx集团董事会的信任□xxxx年我先后受聘为万城公司董事长和总经理，同时兼任海南乐东铝业公司总经理。一年来，在集团董事会的正确领导下，我紧紧围绕集团公司的宏伟战略目标，按照年初制定的各项工作计划，团结和带领万城公司全体员工，面对前所未有的金融危机冲击，一波三折股权和人事变动，迎难而上，真抓实干，全面实现了年初确定的各项奋斗目标。下面将一年来的工作情况简要汇报如下：

□

xxxx年是万城公司成立以来最困难的一年，由于众所周知的原因□xxxx年上半年万城公司陷入了相当混乱的局面。特别是面对公司重大的人事变动和股权结构的调整，部分中层管理人员和员工思想上有些迷乱，一段时间里在极少数人中曾出现了对万城公司及其不利的言论，造成了比较恶劣的影响。我临危受命，在集团董事会的大力支持下，组建了新的经营班子，新班子成立后把统一员工的思想工作放在突出的位置，提出了“精诚团结、求实奋进”的工作理念，我个人以身作则，加强各方面的协调，利用不同的场合多次强调团结的重要性，采取不同的形式，教育引导广大员工统一思想，以公司整体利益为重，进一步增强了员工的主人翁意识，企业的凝聚力、向心力得到了全面加强。在新班子的带动下，广大员工焕发了新的工作热情，立足本职，无私奉献，为完成今年的生产任务提供了强大的精神动力和智力支持。

□

矿山采选行业中心环节就是生产，就是要多出矿，出好矿，脱离开生产其他任何说辞都是苍白无力的。在内外环境及其

困难的情况下，我的做法是首先稳定生产队伍，不论公司股权结构如何变化，生产系统的思想不能涣散，工作不能滑坡，产量不能下降，要本着对出资人、对社会、对全体员工高度负责的态度，切实抓好采矿和选矿生产工作。采矿生产方面，克服了工程技术人员少，生产战线越来越短，任务繁重等一系列的困难问题，全体管理和技术人员不计得失，勇于担责，苦干加巧干，顺利完成了今年的出矿任务。选矿生产方面，一季度原矿处理量只完成了9万吨，如果不抓住时机开足马力生产，不但完不成全年的生产任务，补缴不了欠税，而且会丧失良好的市场机遇和企业信誉。我力排众议，顶着压力，于4月2日全面恢复了选矿生产，经过9个月的奋战，全面完成了生产任务。

□

安全生产是矿山企业“天”字号的头等大事，我一上任就及时调整了安全生产委员会并亲任安委会主任。为将安全工作做实、做细，进一步修改健全完善各类安全规章制度，强化现场管理，加大了对井下不安全因素的掌控，建立起牢固的安全防范体系；加强安全生产的. 宣传教育培训工作，搞好新入厂人员三级安全教育和全员安全培训，提高全体员工的安全生产意识和安全素质；在我的倡导下，全力推进矿山企业安全标准化建设□xxxx年万城公司被自治区安监局评为安全标准化三级企业，并被申报为巴彦淖尔市唯一一家矿山安全标准化二级企业。

经营管理是企业的首要任务，新一届经营班子成立以后，多次召开了总经理办公会议，班子成员进行了合理的分工，进一步明确了经营管理的思路，规范了各部门工作的流程。在资金使用上坚持总经理一支笔审批下的会审制度，严格按照从使用部门到财务部门再到分管领导最后上报总经理审批的工作流程运行，控制非生产性支出，加强生产所用资金的管理；在劳动工资分配上，坚持定员、定岗、定资相结合，做到增人不增资，减人不降资；在物资供应上坚持使用单位首报制

度，采取公开竞价，货比三家，同等质量比价格，同等价格比服务；同时在全公司范围内开展了资产清查工作，对固定资产、库存物资、闲置设备、办公用品，低值易耗物品进行了两次全面清查，坚持做到底数清、情况明，保障采选生产所用物资的及时满足供应，确保了全年生产任务的顺利完成。

□

公司总经理经过一年来的苦心经营、团结奋斗，我们在极其困难的环境下取得了骄人的战绩，为股东创造了高额回报□xxxx年完成原矿产出量70.85万吨，处理量完成70.21万吨，分别完成年计划的101.21%和100.30%。出矿综合品位铅加锌达到8.01%(其中：铅1.16%、锌6.85%)。选矿铅回收率达到79.09%，锌回收率达到92.59%，分别比年计划提高7.09%和4.59%。全年完成探采井巷工程量5750.30m³占全年计划的86.81%。生产铅锌金属总量50974.62吨，(其中：铅6474.8金属吨，锌44499.80金属吨)，完成年初计划的127.14%。生产硫精矿214301.12吨。实现销售收入41618.15万元，完成年计划的188.72%。实现税金15396.64万元，完成年计划的237.68%，实际上缴税金25567.38万元。完成年计划的134.56%。完税总额创下历年之最。

在全力抓好万城公司生产经营管理工作的同时，我密切关注和重视海南乐东铝业公司生产经营工作，公司总经理积极争取和协调各方面力量，努力推动铝业公司生产和发展。

总之，过去的一年万城公司在困境中取得了较好的成绩，这些成绩的取得，是集团董事会总经理正确领导和大力支持的结果，是万城公司新一届经营班子困难面前勇创一流、重压之下追求卓越的结果。我虽然在这一过程中起到一些穿针引线的作用，但是通过自我剖析，我个人的思想、性格、能力等等方面还有许多缺陷和不足，需要在今后的工作中改进和提高。

一是及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要。作为集团一个控股公司的总经理，要严格按照集团和董事会的授权，始终以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，开动脑筋，锐意进取，积极向集团董事会报告与负责。

二是以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。积极寻求建立科学的人际关系和处事方法，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三是务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制。按照“简捷、高效、适用”的原则，强化部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。完善考核办法及薪酬制度，强化考核体系，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四是加强学习，提高能力，努力做一名具有现代化经营管理理念的职业经理人。xxxx年，由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，为万城公司改革和发展做出更大的贡献。

尊敬的集团董事会，我在乾金达集团工作已经是第七个年头，非常感谢集团董事会对我的信任，万城公司最困难的xxxx年已经过去，今后无论经历任何风吹雨打，我都会坚定地 and 乾金达集团站在一起，勇往直前，义无反顾，“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”，依法维护乾金达集团的利益，为集团公司的发展壮大贡献自己的力量。