

述职报告副总经理职责 副总经理述职报告 (汇总10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

述职报告副总经理职责篇一

各位领导：

本人自20__年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将本人20__年度作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

一、加强理论学习，努力提高履职能力

1. 注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。20__年以来，自己认真学习党的、十八届三中、四中全会和习及集团公司、东华重工公司领导一系列讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2. 发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题

决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3. 发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精打细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场；手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4. 转作风，增强凝聚力。20__年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探索新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

二、坚持求真务实的工作作风，尽心尽力做好分管工作 走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管工作。

1. 积极推进营销管理体制创新，为营销工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《20__年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按

照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2. 强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用；对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3. 适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出；对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通过对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高；对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4. 深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标；中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5. 强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是

(1) 为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项工作正在推进之中。(2) 积极推进与__公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项工作正实际运作推进之中。

6. 强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂，20__年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履行。

7. 把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

三、廉洁从业情况

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益；在出差期间从不用公款游山玩水；平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

四、存在的问题

总结回顾20__年的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提升自己学以致用自觉性，运用理论科学有效指导工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

五、今后努力方向

回顾一年来的工作，本人在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步工作中加以克服。

1. 在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。
2. 在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。
3. 在改进工作作风方面下功夫。在工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。
4. 在工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责

任和目标追求，为公司发展贡献力量。

述职报告副总经理职责篇二

xx年，在新城区管委会的正确领导下，在投资公司领导班子和职工的关心、支持下，通过个人认真学习，扎实工作，全面履行了自己的职责和义务，较好地完成了所分管的工作和管委会交给的招投标任务。在理论水平、工作经验等方面都有了一定的提高。现述职如下：

一、履行自己职责，完成好自己分管的工作

按照三年出形象，五年成规模，十年铸精品的思路，遵循高起点、高标准、高水平、高速度的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对新城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

1、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体条件就可以马上开工的标准，促进新城区项目建设的快速进展。

完成市会议中心、第二安置小区、华山半岛生态植物植物园、供水管网三期工程项目的可研编制、环境评价工作。其中，会议中心、华山半岛生态植物植物园项目已经得到批复另外二个项目的可研报告报批已经完成，待发改委批复。完成了国家开发银行的融资要求。根据需要，如果通过其他商业银行、信用社等金融机构进行融资，也可以使用这些批文和可行性研究报告。这些工作对于超前、多渠道融集资金，起到

很大的推动作用。

其中供水管网三期项目的批复，已经取得建设银行项目融资1000万元，为新城水务公司的工程建设打下基础。

根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

述职报告副总经理职责篇三

20xx年以来，我作为菏泽能化公司副总经理兼电厂筹建处主任，按照菏泽能化公司统一布路与责任分工，围绕公司年度工作目标努力工作，加强学习，廉洁自律，认真履职，较好地完成了各项任务，现将一年来本人德、能、勤、绩、廉等方面的情况汇报如下，请予评议。

坚持以邓小平理论与“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，认真学习领会上级各种会议精神，积极参加公司组织的政治学习与各种讨论活动，不断提高自身修养，努力提高政治敏锐性与政治鉴别力；不断提高个人政治理论素养，坚定理想信念与政治立场，在政治上与党中央与上级组织保持高度一致，坚决服从与执行上级组织的决定与安排，遵守组织纪律；坚持民主集中制与维护领导班子团结，敢于开展自我批评与互相批评；牢固树立科学发展观与正确的政绩观，以科学的世界观、方法论处理与解决工作中的各种问题；加强理论业务学习，多渠道参加技术业务培训，努力提高自身工作能力与领导管理水平，为搞好项目开发与基本建设管理创造条件。

始终坚定岗位就是责任的思想意识，创新思维，开阔思路，按照菏泽能化统一布谿与责任分工抓好各项工作，积极做好电厂项目建设，推动菏泽能化公司可持续发展□20xx年主要开展了以下几个方面的工作：

1、确定电厂三大工作任务

一是安全高质建成一期1x300mw机组项目；二是需同时抓紧办理二期1x300mw机组项目立项审批手续与同步建设；三是投产运营的接产前管理人员及生产岗位人员培训。

做好建设项目实施“安全、质量、工期、投资”四大控制。落实设计单位、监理单位、施工单位、电厂筹建处及质量监督项目站、物资供应商及设备监造单位的主体责任。

2、提前做好项目总体规划

在一期工程的建设期间将二号机组范围内的主厂房区域桩基础及部分循环水主管道与一期工程同步施工。通盘考虑施工期间临时用电，在厂区内建设10kv临时开关站一座，作为施工期间电源接口，施工单位根据本单位施工期间用电负荷，

采用自备箱式变压器的方式进行接电，从而节约了施工用地与施工期间临时用电设施的一次性投资。项目建设过程中不断优化完善各单位工程的施工组织设计方案。

3、严格审查施工技术方案

每个标段的单项工程按照总施工组织设计、专业组织设计、施工安全质量环境控制措施、施工作业指导书等进行编制审批，对施工单位编制的施工组织设计、施工方案、专项施工措施等进行认真审核，做到技术可行，经济合理。

4、物资采购采取市场调研与公开招标方式

对项目建设需采购的主要物资，采用公开招标与竞争性谈判等多种方式进行比价、择优选择。对施工单位采购的物资采用建设、施工、监理单位共同调研的方法采购，做到价格透明、公道，购买的物资优质、适用。

5、强化内部管理，严格节约建设

牢固树立节约意识，制定下发了《招投标管理办法》、《合同管理办法》、《计划管理办法》、《员工劳动纪律与考勤管理办法》、《可控费用管理办法》，以强化内部管理，节约开支。

6、开展安全技术培训，强化自主学习与自我提高

为提高员工的安全技术素质，为接产作生产准备。分别选派大学毕业生与新调入工人至徐矿电厂与秦皇岛热电厂进行了实习培训，通过仿真机培训，取得了《电厂集控运行全能值班员资格证》。组织完成了生产工人与见习大学生的地面安全资格证的培训、考试工作，组织特殊工种与安全管理人员培训。

7、快速推进二期工程立项工作

组织编制的《菏泽市低热值煤综合利用发电项目规划》已报省发改委，二期工程可行性研究、环评、水资源正在修订，争取二期工程在一期工程投运之前完成批复手续。

学习与贯彻上级关于反腐倡廉的一系列精神，严格遵守领导干部廉洁自律的规定、“七个不准”的要求，以身作则，发扬艰苦奋斗，勤俭节约优良传统，自觉抵制各种不正之风，不超越规定搞特殊，认真履行党员的权利与义务，在工作生活作风等方面坚持按党性原则办事，实事求是，谦虚谨慎，做到自重、自省、自警、自励，规范自己的言行，自觉抵制各种不正之风，真正做到了踏踏实实干事，清清白白做人。

在日常工作中，坚持求真务实，把做好分管工作与实现公司整体工作目标进行有机结合，发扬民主作风，坚持深入基层，不断增强群众观念，密贴联系群众，悉心听取各方意见，理论联系实际，不断改进工作方法，提高管理能力与决策水平；生活朴实，不讲排场，作风正派。

一年以来，本人虽然政治思想理论水平、管理水平与业务能力有了一定的提高，取得了一些工作成绩，但距离上级组织的要求与职工群众的期望还有一定的差距。一是在学习方面需进一步加强，领导艺术还有待于进一步提高。二是需要进一步解放思想，结合实际情况大胆处理项目推动中的一些事情，主动承担责任，正确对待个人得失，勤勤恳恳，兢兢业业。

20xx年是电厂建设关键的一年，我决心进一步加强政治理论与业务管理知识的学习，切实提高自身素质与领导艺术，全心全意依靠职工群众，廉洁奉公，按照集团公司关于建设新项目的要求与基本建设管理规定努力工作，开创赵楼电厂筹建工作的新局面，为完成公司年度经济奋斗目标、推动集团公司巨野煤电基地建设作出应有的贡献。

尊敬的各位领导、各位同事： 大家上午好！

不知不觉在业务部经理这个岗位上已工作三年，在这三年的工作里我始终牢记一个宗旨，那就是“认认真真履行职责，扎扎实实做好工作，以实为本，尽心尽力”。在公司领导的关心与指导下，在各位同事的热情帮助下，三年来，圆满的完成了公司交办的各项工作任务，现将具体情况向各位作以下汇报。

1. 在总经理的领导下，全面计划、安排、管理市场部工作，协助总经理制定公司总体发展计划以及战略目标。
2. 协调与其他部门的沟通合作关系，协调公司各相关部门的资源，推动工程项目的实施。
3. 制定业务部的工作规范、行为准则。
4. 指导、检查、控制本部门各项工作的实施。
5. 了解客户多方面信息，满足客户各种需求，接受并反映客户反馈信息。
6. 建立与完善市场及客户信息收集、处理、交流及保密系统。
7. 负责陪同主要客户进行项目现场考察、验收等工作。
8. 指导及开展相应的公关及商务活动。
9. 制定不同时期完成项目的广告宣传制作。
10. 与合作方建立并保持正常稳定的关系，保证业务良好开展。
11. 指导与拟写部门日常内外工作往来函件，并给与决策。
12. 对于突发事件的协调处理，解决客户对于部门员工及工作的疑问与投诉。

13. 阶段性进行工作总结并完善部门工作制度，结合公司安排，提出年度市场销售、出差及网点建设计划。
14. 指导部门配合其他各部门进行公司资料档案的建立及整理。
15. 在公司授权的范围内进行业务洽谈，完成报价部所涉及的各种表格、文件，并协助财务部作好催款等后续工作。
16. 为公司提供准确的行业定位，及时提供市场信息反馈。
17. 指导组织部门人员接受最新业务知识与市场知识的相关培训。
18. 配合人力资源部对市场人员的培训、考核、调配。
19. 配合业务主管的各项工作。
20. 每日部门员工报告的信息整理。
21. 改善部门员工的形象及礼仪。
22. 整理部门员工每日工作汇报，合理分配工作。
23. 合理解决有关客户投诉，热情解答客户提出的疑问，维护客户关系，作好日常沟通工作。
24. 业务开展期间，随时过问客户拜访及合作情况，可不定时的召开业务沟通会议，讨论解决相关问题业务部工作地位特殊、关系重大,所以对人员的自身要求也特别高，需要永无止境地更新知识与提高素质。为达到这一要求,我不断地加强学习。我觉得业务部每位同事都是我的良师益友,他们中有业务骨干,有销售能手,也有管理精英，正是不断地相互学习与交流,我自身的素质与能力才得以不断提高,工作才能顺利开展。

二、尽心履职，全心全意做好自己部门的工作，下面向大家汇报一下今年上半年的业务部计划与目标运行情况及相关经验总结。

1、业务部目标的完成情况：（1-7月业务情况）

2、内部管理的执行情况：平时的工作中，业务部的每一分子对领导交办的工作，从不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作更是积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。

3、内部人力资源开发情况：新策略从战略的高度对待人力资源建立与完善适应市场经济需要的人才流动机制，优化人力资源配置体系开发利用情况，真正使人力资源在企业中起到巨大的支持与推动作用。深化了人事与劳动用工制度，营造吸引人才、人尽其才、人才辈出的良好环境，加大人才资本投资，认真实施人才工程，这一切开发活动极大地提高了业务员的才能；增强了每一个人的活力或积极性。 三、业务部存在的几个问题。

2、经理每天晚上及时与业务员沟通，解决其白天在走访市场过程中遇到的问题；

问题2、对于业务员在日报与周报上反映的问题与意见建议领导很难做到及时予以答复，这样间接影响到了业务员对市场问题反映的积极性，这是单方面的信息接收而不是双向的信息沟通 解决办法：

1、对于在日报、周报、电话、邮件中反映过问题或提出过意见建议的业务员，请领导在邮件、电话中做出及时的肯定的答复，告诉其对于这方面问题、意见反馈，公司所作出的决定或对策。这样业务员更能感觉到自己的重要性而增加归属感。

问题3：公司经理无法及时掌握业务员的市场信息，无法有效掌握业务员的工作内容，业务策略与业务现状的信息无法对称。 问题分析： 掌握与了解当前的市场信息是每个销售经理的基本能力，是影响销售策略的制定与执行的主要因素，如何应对信息不对称、信息渠道不畅、信息内容不确知是企业首要解决的问题。销售经理在信息的获知渠道上是多方面的，可以是来源于资料、客户、卖场、经销商、业务员、行业关系等等，同时，如何有效提炼与使用有价值信息也代表了一个销售经理的水平与能力。 解决办法： 针对可控资源来讲，业务员是管理者获知市场信息的关键渠道，我们应该充分利用业务员的工作性质与一线环境优势，结合业务总结收取有效信息。设计合理与有效的工具表进行业务信息收集，将业务员每天的工作内容与市场状况综合的一个工具表中，既是对业务员当天的工作总结，也是对市场状况的反馈，与业务员工作内容考核结合起来，是强化过程管理的重要手段。可以不定期进行实地检查，并与客户沟通，了解业务员的工作状况及市场信息，假如没有监督环节，可能不超过一个月，所有业务员的信息都会变成假的。

四、关于下半年的工作计划。（填写业务目标、内部管理、人力开发相关内容）

1. 个人工作计划安排：

2. 部门工作计划安排：

总之，在过去的半年里，我虽然做了一定的工作，取得了一些小成绩，但在某些方面，离公司的要求还是有很大差距，我一定要认真查找不足，积极完善，不断探索新的工作方法，与时俱进，开拓创新，力争使业务部工作再上一个新台阶。

谢谢大家！

述职报告副总经理职责篇四

20xx年底，通过省公司公开竞聘，我被聘任为通化分公司副总经理职务，具体分管工程建设、运行维护及互联互通、数据长途互联网业务发展工作。现将一年工作汇报如下：

（一）工程建设情况

本年在工程建设方面，由于受总部及省公司宏观调控影响，建设力度较往年有所减缓，其中g网几乎停止建设，c网所建29个基站因主设备到货期有所延后至今尚未开通，截止目前，我公司已完成28个基站的铁塔及塔下房组立工作，20个基站的传输及电力改造工作，具备开通条件，c网直放站完成基础24个，目前进入铁塔组立阶段，预计明年一月底有16个站具备开通条件。传输网络建设方面因前几年网络建设工作较好，今年主要是拾遗补缺工作，完成光缆线路施工40.76公里。在通化市、梅河口、辉南、通化县城区共完成合建管道28.677公里。

本年我在工程建设方面主要做了以下工作：

1、加大前期立项把关工作力度

总结几年来的工程建设经验，我充分认识到了基站站址选择的重要性，基站站址的选择错误，不仅会造成占地成本增加，电力改造等投资加大等局部浪费工程投资现象，更有可能造成达不到覆盖效果而造成整体投资浪费现象，可谓“一失而成千古恨”。本年的站址选择，我坚持做到了每一个基站、直放站选址时都亲自到现场，并组织工程部、运维部、当地外县分公司共同组成的决策小组，将决策风险降低到最小。

2、进一步规范工程管理流程

本年度，以iso9000认证为契机，加强了工程管理力度，从工

程立项可研批复、设计、招投标、确定队伍、签定合同、监理、开工、组织施工、验收、决算、技术履历整理，严格按照程序执行。特别在工程招标过程中，坚持在以公司总经理任总为领导的招投标小组领导下进行，实现了“公平、公开、公正。”

3、严把验收关，节约工程投资，保障工程质量

除按照工程管理流程保障设计、监理、验收流程外，本年主抓了工程的审计工作，针对以往工程审计中存在的审计时工程队多报决算值，造成审减额大而增加审计费用的弊病，实行工程预审制，工程由我工程部及公司审计员预审然后报正式审计的流程。

（二）运行维护及互联互通情况

本年的运行维护工作总体思路是：“规范、稳定、提高”。“规范”即认真执行《中国联通移动通信网运行维护规程》（以下简称“维规”）及iso9000标准中的各项制度、流程。“稳定”即是把网络稳定当作头等大事来抓。“提高”则包括两方面，提高网络质量和提高技术人员素质。

1、网络运行情况

做为公司的技术带头人，深知一个稳定、优质的网络对整个公司发展的重要性。一年来，一直把网络的稳定运行做为头等大事来抓，在公司全体技术人员的共同努力下，交换设备运行良好。基站障碍历时控制在指标之内，完成了对无人值守基站的环境及电源的监控系统的设备的安装及调测工作，为基站更加安全稳定的运行打下了良好基础。

传输线路方面重点加强了对代维单位中人公司的管理，做到工作平时每星期沟通，讯期、工程施工高峰期每天沟通，在今年6月份和12月份召开了较大规模联席会，共同探讨光缆维

护方面存在的问题，书面下达了整治项目并督促其完成。重点解决了架空电路倒杆、角杆歪斜等问题。直埋电路丢标石、标石刷油、喷字问题，汛期被洪水冲出的光缆保护加固问题等。其中二级干线已达到标准化线路，本地网整治已形成方案报省分待批。

2、网络质量及优化情况

(1) 年初，利用两个月的时间对全地区（包括近千个村屯及公路）的无线网络覆盖进行摸底调查，包括与移动的对比情况，使我们准确掌握了我公司网络覆盖情况及与移动公司网络覆盖方面的优势及劣势。具体情况为c网与移动比较“棋鼓相当”（三期站开通后将大站方面全面超过移动，g网略差于移动，表现在两方面，一部分是市区站超忙，另外在辉南安子山、风鸣山等地缺乏和移动相比的高站，影响较大。市区内如赶超移动还须解决部分低层覆盖问题。

(2) 注重通过对g网话务统计的分析工作，针对超忙、超闲、掉话较多的小区，进行优化、调整，针对g网话务拥塞严重的情况，在今年无法扩容的情况下，本着拆闲补忙的原则，先后通过将偏远地区设备拆迁到市区的办法，将15个市区忙基站的配置提高，有效的降低了超闲小区和超忙小区的比例。网络指标中我公司c网指标较好，c网系统接通率、c网呼叫建立成功率、c网话务掉话比、c网坏小区比例等指标始终列在全省前3名，g网指标处于全省中游，所差部分主要因为城区容量不够导致超忙小区过多等问题。

(3) 另外还配合厂家对全地区网络进行了多次的数据库调整，提高了各项运行指标，针对用户投诉较多的地区，进行路测及天馈优化调整；同时运维部并配合客服中心处理了两千余次用户投诉。

3、制度流程执行情况

今年是维护管理制度规范化步子迈的较大的一年，年初在省分运维部的领导下，组织全体技术人员对“维规”进行了认真的学习，并在本年的维护工作中做了贯彻和执行。九月份，又组织了对iso9000认证标准的学习，并与“维规”做了对照，对工作流程做了进一步规范。通过两次流程贯彻工作，使技术人员认识到事事不能只靠口头说，要形成闭环，每件事都要有结果。从而提高了办事效率，避免了责任不清现象。

另外，年初重新制定了各数据中心的考核办法并实施，提高了各中心人员的工作积极性。

4、互联互通方面

移动业务方面，与各运营商互联中继每线话务量都在0.5爱尔兰以下，整体情况良好。

ip电话方面，17911、17910到网通接通率平均在60%左右，有待改进。

（三）数据长途互联网业务发展工作情况

20xx年通化分公司承担省公司数据长途及互联网业务任务指标较重，具体为：收入819万元，其中数据业务740万元，长途业务79万元，占全省比例为7.9%超过移动业务占全省比例6.2%。20xx年通化在数据长途互联网业务市场面临竞争压力较大，一方面通占据市场主要份额，他们加强了用户服务及保有工作，通过提升网络及服务质量保护已有市场，并在互联互通方面给其它运营商制造麻烦。另一方面中国电信、中国铁通等公司因为经营政策灵活，价格低廉，业务发展也很快。

数据方面工作主要为积极面对压力，对内注重调动和发挥数据部全体人员特别是短期合同员工积极性。对外积极寻找合作伙伴开拓市场，主要围绕有价卡、数据专线、无线公商

话ip超市四个重点方面展开工作。

至11月底本年累计完成734.86万元，完成年计划819万元的89.73%。其中数据业务完成641.62万元，完成年计划740万元的86.71%；长途业务完成93.24万元，完成年计划79万元的118.02%。其中g网赠数据长途卡，财务冲减代理费，等共调减的76万元，如能调回，则那么至11月份，数据长途完成收入810.17万元，完成年计划819万元的98.92%。省分进行收入调整后完成利润18万元，调整前完成利润271万元。

（一）参与公司管理工作情况

首先，能够做到时时具备团队意识，注重与公司其他领导配合问题，在分管工作中凡涉及到工程投资等重大问题做到，第一组织有关部门论证方案，第二向任总及省分公司请示汇报。然后实施。

其次，积极参与公司重大决策活动，不仅对涉及自己主管业务问题积极提访案，对cdma业务缆销等经营活动也能出主意，想办法。

（二）兼管工会方面情况

除保障员工利益等工会基本职能外，为配合公司经营发展主线，开展了“明星营业员”、“明星话务员”、“明星服务台”、“明星销售状元”、“短信征集”、“短信发送竞赛”、“移动业务集团和高端用户发展竞赛”“cdma手机全员营销竞赛”等活动。有力调动了全体职工参与经营的积极性，促进了经营发展。

（三）技术团队建设情况

本年度初按省公司部署完成的各项培训任务外，主要抓了高低两端培训工作，“高端技术人员”指骨干技术人员，本年

对他们主要做了以下工作，一是做好稳定工作，近两年由于公司主要重视市场工作，市场营销相关岗位人员发展较好，因此造成一部分技术人员思想波动，今年我通过找技术人员谈话，开会动员等方式稳定员工情绪，另外通过口头奖励等办法，认可员工作成绩，使他们树立信心。二是抓了规范工作，技术人员的特点是工作注重实效但规范意识差，工作经常做了不记录，针对这个问题，我组织维护部门借贯彻“维规”推进iso9000机会，注重工作流程的规范化。三是以身作则，凡上报的文件、报表我都要亲自过目，以便能发现问题，其中包括文件的格式等细节问题，实践证明效果很好。“低端技术人员”是只外县从事基站、光缆简单维护工作人员及数据业务人员（从事数据终端简单维护），对他们的培训注重实效性，全年组织集中培训8次。取得较好效果。

（一）运行维护及互联互通方面存在问题

g网城区拥塞：为目前急待解决问题，目前我公司市区基站拥塞严重的小区约有30个，由于很多用户习惯拿我公司g网与移动公司比较，该问题已严重影响我公司形象和收入。

解决方法，由于我公司今年拆闲补忙工作已基本做到位，因此只能通过扩容来解决，且因为我公司900兆频段频点问题，我公司部分忙基站已做到载频容量上限（4/3/3），因此建议采用新增1800兆系统解决。

另外，部分郊区（辉南县较多）地点g网补站投资回收效益好，也应补站。

（二）工程建设方面问题

主要面临问题为随着我公司的发展壮大，已引起社会重视，因而政府方面各管理部门上门滥收费现象有所增多，而且动辄几十万上百万，且弹性较大。

解决办法：一方面加强与各管理机关沟通力度。另一方面加强有关法规学习，尽量减少违规现象。出现问题时，一方面依据法规据理力争，一方面加强感情沟通，照顾管理部门面子问题。“一手软，一手硬。”

（三）数据业务方面问题

1、市场规范问题

由于市场竞争激烈，ip电话卡，无线公商话等资费市场已降到了非常低的地步，已严重影响该项业务发展。

解决办法：加强与各公司竞合工作，共同协商制定价格政策，规范好市场。

2、互联互通问题

ip电话受网通公司制约，接通率低。

解决办法：一方面加强就此问题向通信管理局的沟通工作，通过法规手段解决一部分问题。另一方面，争取移动公司、中国电信、中国铁通等非主导运营商联盟，合力解决问题。

一年的工作当中也有一些管理不细等不足，针对这些问题，我已做了认真总结。在以后的工作当中，我将在稳重务实的基础上，努力学习、积极进取、开拓创新，为联通事业的发展做更大的贡献！

述职报告副总经理职责篇五

我今年的工作压力非常大，集团公司工作量是海量的，在总经理不到位的情况下，我以总经理的岗位要求要求自己，把集团6家公司看作一盘棋，统筹安排整体推进，在董事长的逐项授权下开展具体工作，扛着重重压力，始终坚持公司利益

高于一切，一边解决公司发展中的新问题，一边处理以前遗留的老问题，从房地产公司的基础建设从无到有点滴做起，以公司年度目标达成为方向，以公司团队建设为重点，以公司体系建设为保障，以公司日常管理为基础，展开集团公司的工作，通过自己的努力去解决公司发展中的几个问题：内外部资源整合问题，内部团队建设问题和制度流程体系的完善。10月份以后，总经理到位，我调整自己的角色，我的工作以围绕协助总经理工作，参与公司经营生产管理与决策展开。

本部门或本公司年度内部管理及团队建设情况：

（一）内部管理工作

1、制度建设：作为常务副总，面对公司多项目管理的实际需要，我积极推进公司内部制度流程建设工作，在年初即定20xx年为公司制度建设年，希望通过一年打基础，二年做完善，三年成系统的制度建设，完成公司三级业务流程的建设，今年在公司内部初步建立了一些应急的制度。

（二）团队建设工作：

20xx年5月我初到公司时，公司房地产专业人员非常缺乏，到20xx年底，通过我的努力完成了总部高层队伍的建设，通过招聘面试20xx年12月份，产品研发总监到岗，20xx年1月人力行政总监到岗，4月营销总监到岗，6月工程总监到岗，7月份董事长引进财务总监，而在年初我就安排行政部与猎头公司，签订了高级人才引进的合作协议，10月份杨总正式到岗就职，至此完成了集团总部的人员组织工作。

另外，完成了南召公司项目总经理，内黄公司常务副总等项目高管的招聘。

对公司的团队建设工作，我做的工作还很有限，虽然我屡次

在各种会议中提出“树正气，讲效益，公司利益高于一切”，在工作我始终是以身作则，影响了公司一批想干好工作的同志，他们也是默默奉献，点滴做起，任劳任怨，公司的基础建设才得以初步达成。

年度目标管理情况：

副总经理任期述职报告

20xx年集团公司年度销售金额是6亿，总销面积21.2万平米。到三季度末据各下属公司实际情况调整目标为：销售目标3.28亿，销售面积为16.97万平米(因龙湖，兰考两项目未开建)；实际实现销售收入：2.73亿；总销售面积：12.3万平米。

虽然整体完成的情况不理想，有受到大环境影响的因素，更有公司经营战略布局的问题，但是为达成目标，我带领集团刚刚创建的团队为年度目标达成努力，在人员少任务重的情况下，为项目公司解决我所能解决的所有问题，包括召开各种类型业务会议、实操完成各项目公司的招采和预结算工作、制定加快项目推进促进生产力发展的政策和制度，安排各口专业人员的多次下项目支援、内外部资源的整合和引入等。

目前存在的问题及今后努力的方向。

(1) 执行力

公司6--10月份的浮夸风：认真反思我的工作，有些事情出现有我的责任，比如北大纵横化费公司大量的人力、物力、财力，耗时半年时间做的无法使用的半成品制度，不仅没有对公司的规范化管理起到推进作用，反而起到了很大的副作用，这里有我整体高度不够的原因，也有发现问题没有及时处理，发现咨询公司实际驻场工作人员整体业务素质差、发现阶段性成果不能合格时、发现公司内部个别人员能力及专业度不够却越权指挥，越级汇报，我没有及时制止工作的推进和方

向的调整，最终造成咨询公司的工作重心严重偏离，大搞浮夸风，即造成了他们的工作结果不合格也造成公司内部人心思动不安工作。

有些人员德薄而位尊是造成这次浮夸风的根本。以后再有类似情况出现，应该严格按照公司的管理层级进行管理，不能允许相关人员越权行事，对自己的分管的工作要加强执行力，既定目标要加强监督把控，把问题消灭在萌芽中。

(2) 坚持和方法

南召项目问题：在年初南召项目上马时，基于我的职业素养对bt项目和开发项目综合判断，屡次给公司建议这个项目的不可行性，但是最终建议没有得到公司的认可，6月份这个项目的匆忙上马。到10月份，项目自身的问题已彻底暴漏，公司已经累计投入资金约5000万元，但回收期还遥遥无期，给公司整体发展带来很多遗留问题。

这件事情，我不够坚持，当我屡次建议没有被公司采纳时，我就放弃了坚持，任由事情发展下去，直到最后项目实在推进不了才开始接手，准备处理遗留问题。试想如果我当时采用了更合适的沟通方法和更多的坚持，今天公司也许就不会这样被动。

(3) 成长

作为公司的常务副总，虽每天早出晚归呕心沥血，但仍感到自己还有很多工作没有到位，高度急待提升，眼界还要开阔，综合能力还待加强，唯恐自己的能力不能匹配岗位，制约了自己的发展辜负了公司的希望。正视自己的不足，才能有好的成长。带着许多遗憾过去，面对未来，清醒坚定的告诉自己：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

述职报告副总经理职责篇六

尊敬的各位领导，同志们：

根据xxx的相关要求，我现在就xxxx年度担任xxx的副总经理的工作进行述职，请予审议。

我的述职共分五个部分：一是工作职责；二是履职成效；三是主要工作开展情况；四是自身建设情况；五是存在的不足及下一步努力方向。

一、工作职责

协助总经理主抓纪检监察、财务、生产运营等工作，负责风电场安全生产管理等工作。

二、履行职责情况

今年以来，能够严格以“实事求是、坦诚待人、用心想事、认真做事”为准则，按照xxx的发展战略和各项部署，明确公司xxxx年工作思路和年度工作计划安排，和工程副总一起协助公司总经理带领公司全体干部员工以“保持二星级企业、创建三星级企业”为总体目标，认真组织开展“创建星级企业”、“无违章创建”、安全性评价、安全生产标准化达标评级等方面工作，认真履行岗位职责，全力抓好分管工作，各项工作取得了良好的成效。

三、主要工作开展情况

一年来，在xxx的正确领导下，在公司各部室和全体同事的支持和帮助下，我认真履行岗位职责，全力抓好责任工作，圆满地完成了今年的各项工作任务：

1. 安全生产形势持续地稳定

公司全年未发生责任事故和设备事故, 完成了xxx安全生产目标, 累计安全生产xxx天。

2. 生产技术指标明显改善

全年完成发电量xxx万千瓦时, 综合厂用电率完成xxx%

3. 生产运行管理不断加强

2. 积极开展创建星级企业、安全性评价、达标投产等活动, 为企业不断发展助力

按照xxx公司工作安排, 组织风场进行上级文件精神学习贯彻, 进一步深化反违章和隐患排查治理工作, 做到与创建星级企业、安全性评价、达标评级工作有机融合, 全面夯实安全基础。

(1) 根据xxx[]关于开展xxxx年安全性评价工作的通知》要求[]xxxx年3月1日至xxxx年9月30日期间, 组织公司各部门分阶段开展了风电场生产管理安全管理 劳动安全和作业环境两方面的安全性评价自查及整改落实工作。

xxxx年10月15日至18日期间[]xxx安全性评价验收专家组一行9人在xxx的带领下, 分成安全管理专业、劳动安全/作业环境和专项管理专业、输变电设备专业、风电机组/通讯和监控专业、生产和土建管理等五个检查组, 本着“贵在真实、重在整改”的原则, 对xxx风电场安全性评价查评情况进行全面检查、验收。通过查评, 检查组对我公司安评自查评工作能够扎实有效开展给予充分肯定, 对我公司各项管理工作中的工作亮点给予了较高评价, 同时也对风电场的整改工作提出了相应的整改建议。

针对xxx专家组提出的问题, 公司及时制定整改计划, 并结合

本次检查，深刻反思，举一反三，深入开展全面复查及整改落实工作，防止同类问题的重复发生。在安全、生产等方面进一步加强管理，健全、完善有关规章制度，进一步理顺管理，使我公司安全生产管理工作水平提升到一个新的台阶。其中，截止11月30日，安评专家组提出问题xxx项，公司各部门累计已整改完成xxx项，整改完成率xxx%□其余26项将结合风电场生产实际逐步整改。

(2)在去年创建二星级发电企业的基础上，为保证今年三星级发电企业创建工作有序开展和稳步推进，组织各部门按公司□xxxx年星级发电企业创建实施方案》责任分解内容及要求分阶段开展xxxx年创建星级发电企业工作。截止目前，公司已完成自查整改及自查情况总结上报工作。

工作会议精神，为加强电力生产安全监督管理，规范发电企业安全生产标准化工作□xxxx-06-01至xxxx-09-30期间，结合公司实际制定达标评级实施方案，组织开展达标评级自查评工作。按xxx计划要求，现阶段已完成安全生产标准化自查工作，自查中发现问题计划将于20xx年上半年全部整改完成，并做好20xx年四季度xxx发电企业进行安全生产标准化达标评审迎检准备。

四、自身建设情况

在日常的工作和生活中，能够积极参加上级党委支部组织的各项学习，能够自觉的学习有关各项法规和规章制度及党的方针路线、政策，使自己的政治思想觉悟有较大提高，时刻以一名党员的标准严格要求自己，能够严于律己，坚持原则，用好自己手中权利，把握好手中的权利，不做任何损害集团利益和单位利益的事，不以权谋和，用党员的标准规范自己，做到了清正廉洁，受到了群众的一致好评。

工作中，能够坚持经常听取生产一线声音，主张“重在落实，

不走过场”。管理活动中，我能够经常提示自己做好沟通和协调，加强横纵向的理解和支持，确保我和公司总经理在公司生产管理上思想统一，步调、方向一致，高效率地推进了公司生产工作健康可持续发展。

五、存在的不足及下一步努力方向

回顾自身的不足，主要有以下三个方面：一是工作中用于沟通的时间和精力还不充分；二是对于深入基层投入的时间和精力还有些欠缺。

下一阶段，我将按照“有信心、有激情、有思想、有方法”的总体要求，努力从以下三个方面完善自己，力争取得更大的成绩：

第一，我将继续加强自己在专业领域和政治理论方面的学习，全力适应公司生产管理发展的需要。

第二，我将在公司一把手的带领下和指导下，不遗余力地做好分管生产工作，通过不断提高设备稳定性，保证投入率，在风季高峰期抢发电量，确保公司全年生产目标实现。

第三，我将注意统筹好当前与长远、重点工作和一般工作的关系，加强与其他xxxx公司内部的沟通协作，确保公司各项生产管理具有良好的资源空间，达到预期效果。

以上为我的述职报告，不当之处，请各位领导和同志们批评指正。

述职报告副总经理职责篇七

尊敬的领导：

大家好！

我今年的工作压力非常大，集团公司工作量是海量的，在总经理不到位的情况下，我以总经理的岗位要求要求自己，把集团6家公司看作一盘棋，统筹安排整体推进，在董事长的逐项授权下开展具体工作，扛着重重压力，始终坚持公司利益高于一切，一边解决公司发展中的新问题，一边处理以前遗留的老问题，从房地产公司的基础建设从无到有点滴做起，以公司年度目标达成为方向，以公司团队建设为重点，以公司体系建设为保障，以公司日常管理为基础，展开集团公司的工作，通过自己的努力去解决公司发展中的几个问题：内外部资源整合问题，内部团队建设问题和制度流程体系的完善。10月份以后，总经理到位，我调整自己的角色，我的工作以围绕协助总经理工作，参与公司经营生产管理与决策展开。

本部门或本公司年度内部管理及团队建设情况：

（一）内部管理工作

1、制度建设：作为常务副总，面对公司多项目管理的实际需要，我积极推进公司内部制度流程建设工作，在年初即定20xx年为公司制度建设年，希望通过一年打基础，二年做完善，三年成系统的制度建设，完成公司三级业务流程的建设，今年在公司内部初步建立了一些应急的制度。

（二）团队建设情况：

20xx年5月我初到公司时，公司房地产专业人员非常缺乏，到20xx年底，通过我的努力完成了总部高层队伍的建设，通过招聘面试20xx年12月份，产品研发总监到岗，20xx年1月人力行政总监到岗，4月营销总监到岗，6月工程总监到岗，7月份董事长引进财务总监，而在年初我就安排行政部与猎头公司，签订了高级人才引进的合作协议，10月份杨总正式到岗就职，至此完成了集团总部的人员组织工作。

另外，完成了南召公司项目总经理，内黄公司常务副总等项目高管的招聘。

对公司的团队建设工作，我做的工作还很有限，虽然我屡次在各种会议中提出“树正气，讲效益，公司利益高于一切”，在工作我始终是以身作则，影响了公司一批想干好工作的同志，他们也是默默奉献，点滴做起，任劳任怨，公司的基础建设才得以初步达成。

年度目标管理情况：

20xx年集团公司年度销售金额是6亿，总销面积21.2万平米。到三季度末据各下属公司实际情况调整目标为：销售目标3.28亿，销售面积为16.97万平米(因龙湖，兰考两项目未开建)；实际实现销售收入：2.73亿；总销售面积：12.3万平米。

虽然整体完成的情况不理想，有受到大环境影响的因素，更有公司经营战略布局的问题，但是为达成目标，我带领集团刚刚创建的团队为年度目标达成努力，在人员少任务重的情况下，为项目公司解决我所能解决的所有问题，包括召开各种类型业务会议、实操完成各项目公司的招采和预结算工作、制定加快项目推进促进生产力发展的政策和制度，安排各口专业人员的多次下项目支援、内外部资源的整合和引入等。

目前存在的问题及今后努力的方向。

(1)关于执行力

公司6--10月份的浮夸风：认真反思我的工作，有些事情出现有我的责任，比如北大纵横化费公司大量的人力、物力、财力，耗时半年时间做的无法使用的半成品制度，不仅没有对公司的规范化管理起到推进作用，反而起到了很大的副作用，这里有我整体高度不够的原因，也有发现问题没有及时处理，

发现咨询公司实际驻场工作人员整体业务素质差、发现阶段性成果不能合格时、发现公司内部个别人员能力及专业度不够却越权指挥，越级汇报，我没有及时制止工作的推进和方向的调整，最终造成咨询公司的工作重心严重偏离，大搞浮夸风，即造成了他们的工作结果不合格也造成公司内部人心思动不安工作。

有些人员德薄而位尊是造成这次浮夸风的根本。以后再有类似情况出现，应该严格按照公司的管理层级进行管理，不能允许相关人员越权行事，对自己的分管的工作要加强执行力，既定目标要加强监督把控，把问题消灭在萌芽中。

(2) 关于坚持和方法：

南召项目问题：在年初南召项目上马时，基于我的职业素养对bt项目和开发项目综合判断，屡次给公司建议这个项目的不可行性，但是最终建议没有得到公司的认可，6月份这个项目的匆忙上马。到10月份，项目自身的问题已彻底暴漏，公司已经累计投入资金约5000万元，但回收期还遥遥无期，给公司整体发展带来很多遗留问题。

这件事情，我不够坚持，当我屡次建议没有被公司采纳时，我就放弃了坚持，任由事情发展下去，直到最后项目实在推进不了才开始接手，准备处理遗留问题。试想如果我当时采用了更合适的沟通方法和更多的坚持，今天公司也许就不会这样被动。

(3) 关于成长：

作为公司的常务副总，虽每天早出晚归呕心沥血，但仍感到自己还有很多工作没有到位，高度急待提升，眼界还要开阔，综合能力还待加强，唯恐自己的能力不能匹配岗位，制约了自己的发展辜负了公司的希望。正视自己的不足，才能有好的成长□20xx带着许多遗憾过去，面对未来，清醒坚定的告诉

自己：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

述职报告副总经理职责篇八

各位领导、各位同志：

20xx年本人在6月份由省公司关于干部任免的安排，从纪委书记兼工会主席岗位调整到副总经理岗位，虽说岗位变化，但全年工作、学习等指导思想没有变化，主要是贯彻落实科学发展观精神，认真学习党的十八届四、五中全会精神，紧密结合公司“1369”工作思路，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。主要情况表现在以下几个方面：

上半年工作岗位调整之前：

- 1、组织落实党风廉政责任制和“五个一”工作，公司范围内未发生违纪违法事项。
- 2、组织开展职工住宅楼及调试综合楼建设安全管理效能监察项目，稳步推进。
- 3、组织启动、落实了标准化班组建设工作，“争创工人先锋号——让业主满意”劳动竞赛活动，促进了工作，得到业主好评。
- 4、组织完成工会职工之家建设细则、职代会工作办法等相关5个制度的制定工作，开展了多项职工喜闻乐见的文体活动，职工维权到位，队伍稳定、积极向上。

上半年工作岗位调整之后：

- 1、协助完成全年安全生产目标，截至目前未发生安全生产事故。

- 2、主要管理的项目质量、进度可控、在控，业主满意度较高。
- 3、组织完成国网公司境外安全检查工作，所查两个项目均得到好评。
- 4、协助完成省公司安排的各项安全生产活动，效果良好。

（一）在纪检监察方面，按照以党风廉政建设责任制为龙头，以惩防体系建设为主线，以作风建设为着力点，组织开展了大量工作，取得了一定成效。

- 1、积极宣传贯彻上级会议、文件精神，及时通过中心组学习、廉政教育会议、专题民主生活会等渠道，将有关规定传达到公司领导层、中层干部层以及党员干部层面。
- 2、开展了形式多样的廉洁文化建设活动。组织开展了“学制度、保廉洁、促发展”宣传教育月活动，进行了“古今廉政故事”征集活动、更新了廉洁文化景观墙、观看专题片等活动，组织参观警示教育基地——渭南监狱，通过听、看、讲、写四个环节，使广大中层干部受到了良好的警示教育。
- 3、公司“五个一”建设稳步推进。使用手册管理，简明直观并便于日常考核；扩大党风廉政建设责任制责任范围，在对二级单位、职能部门均签订了廉政责任书。
- 4、效能监察两项工作稳步推进，成效初显。组织推进了建设工程安全效能检查工作。

（二）在工会方面，按照服从服务于大局，确实维护职工合法权益为主线，以积极开展标准化班组建设活动和劳动竞赛为着力点，以丰富职工文化生活为手段，开展了细致工作。

- 1、加强基层工会组织机构建设。根据公司目前项目部较多，

点多面广比较分散的特点，积极落实项目部工会小组建设工作，并划拨经费，使项目部职工切实感受到组织的温暖。

2、认真组织开展劳动竞赛、班组建设活动。量化劳动竞赛的内容170余项，共3次带队进行现场检查督导，赢得了项目部的普遍认可。按照班组建设活动整体安排，通过宣传、推动、分解指标进入责任书，量化了考核。

3、组织开展了知识学习以及系列文体活动。为加强工会基层干部理论知识的掌握，安排了企业工会工作条例、民主管理工作、劳动合同法实施细则等方面的知识培训，并组织开展了多项职工文体活动，受到上级单位和职工的好评。

（三）在安全生产方面，主要协助完成了全年安全指标管理工作和生产协调工作。

1、转岗后，积极掌握公司安全生产情况，对主营业务中的各个项目进行了了解，并选择性的查看了现场工作。

2、组织完成了国网公司境外工程安全大检查迎检工作，所检查的两个项目均得到好评。

3、协助完成了关于“抓基础、控风险、防事故”安全主题活动，各项工作进展良好。

4、根据公司安排，主要管理境外首个大型承包项目越南汪秘项目安全生产工作，先后四次赴项目部开展工作，目前项目克服种种困难，正有序向前推进，计划于年底发电。

（一）加强学习，努力提高自身理论素养和业务知识水平。

1、认真参加公司党委中心组学习以及各项培训，牢固树立和全面落实科学发展观，用科学的理论指导实践。

2、认真学习了有关法律法规知识，包括：中国共产党领导干部廉洁从政若干准则、国有企业领导人员廉洁从业若干规定、合同法、劳动法以及劳动合同法等之事。把学习融入到具体的工作实践中去。

3、为拓宽知识面，加强对国家宏观经济政策的了解和分析，着重阅读了：国家“十五”规划、政府工作报告、镜鉴、特高压知识以及听讲当前国内外形式等。

（二）严以律己，自觉加强党性修养。

在学习方面，尤其是转岗后，需要补充的专业知识很多，并且还要增加解决问题的能力。计划在今后安排好专业知识的学习计划，多请教专业人事，多下一线开展工作，以补充专业知识的不足。

在工作方面，安全生产是各项工作的重中之重，涉及的部门、单位较多，目前自身的组织协调能力还需进一步加强。

在领导作风方面。在解决和处理问题时，有时统筹兼顾不足，容易犯简单决策的问题，需要多方听取意见，同各方交心，以提高决策水平。

述职报告副总经理职责篇九

xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合xx二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

1、树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，工作人员队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制

度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们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，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高工作人员素质。

“人是企业发展的第一要素，工作人员素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动工作人员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的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

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竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待工作人员时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，工作人员们时时处处看得见，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，纯洁工作人员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。xx年4月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店、xx艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于xx艺展中心施工时间紧，任务重我配合xx总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目。xx艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助xx总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

1、协助xx总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、协助xx总科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，三个月来，总结过去，在xx二位总经理的坚强领导下，经全体工作人员的辛勤工作，顺利地完成了一季度各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体工作人员们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让xx总，xx总放心，让全公司工作人员放心。

最后感谢xx总对我的信任和支持！

述职报告副总经理职责篇十

20xx年对我来讲是值得特别值得记忆的一年，首先感谢党组织的关心和信任，提拔聘用为集团公司副总经理，自己在过去的岗位上只做出了一点点成绩，就得到如此的关心和认可，心中怀有无比感激之情，暗下决心，用百倍的忠诚和努力回报党；虚心向其他班子成员学习，紧密团结在班子周围，认真完成班子安排的任务，努力学习，提高自己的理论水平，尽快适应新的工作岗位，为集团公司的兴旺发达做出自己的贡献。

今年按班子分工分管多经企业，集团公司多经企业有两家，星源公司和回天公司，重点在回天公司；星源公司的股东都是集团公司内部的，而回天公司是和外单位合资的，集团公司是控股单位，且属于国家高监管的生物制药行业，对我来讲是一个全新的领域，过去对股份制企业以及血液制品行业知之甚少，深感压力和责任重大。

新年伊始，首先全面了解分管单位的情况，星源公司在办公楼里，原来我也在星源公司待过，情况比较了解，这几年发展也比较平稳，主要作为管理的联系人，工作还比较容易，主要是防范经营风险，合同风险和施工安全；对于回天公司确实是一个新领域，我同在回天公司待过的所有熟悉的同志进行了了解，基本掌握了基本情况，认真学习了公司法，回天公司章程，以及有关股份制企业的责权利的分配，渐渐地对董事会领导下的总经理负责制有了一些概念；回天公司是真正意义的国有控股的股份制企业，如何处理双方股东的关系，董事会与经营班子的关系，员工与投资方的关系是摆在我面前的最大难题；对国家高监管的血液制品行业也是冲一无所知到渐渐有些认识和理解，面临这一情况，我感到巨大的压力和能力的匮乏，好在得到经营班子的支持和广大同志的帮助，才是我充满信心，逐步理出还不是很成熟的工作思路，现在将今年的主要工作向大家汇报如下，真诚地希望各位老领导、职工给予批评、指正。

维持星源的正常工 作，贯彻集团公司的工 作思路，维持星源的稳定和减小经营风险，多次同班子成员进行沟通，确保星源的平稳发展。

一是明确任务，落实责任，与经营班子签订了20xx年目标责任书。

二是分解目标，细化管理，编制回天公司20xx年财务预算。

三是抓住机遇，有序推进，同开发区管委会就公司搬迁问题达成框架性协议。

四是根据公司实际情况，授权经营班子分别编制车间改造及搬迁新建两套方案；

五是多方联系，奋力开拓，就新建浆站及公司上市同有关部门进行了尝试性洽谈。

六是强化依法治企，规范管理，梳理完善公司经营管理内控制度。

七是请西安石油学院教授进行现代企业管理培训。

本人能够按照集团公司党委的部署和要求，认真学习党风廉政建设的有关规定，参加集团公司举办的各项警示教育活动（听讲座、看录像等），增强了拒腐防变的能力。认真学习三重一大处理要求，党员干部不能做的150件事的要求，作为领导干部，自己能够做到认真学习，不断提高自身素质和修养，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，严格要求自己，严格遵守党风廉政建设的有关规定，保持清正廉洁。

通过这半年的工作，切实体会到能力的不足，知识面不够宽，思考问题不够全面，在思想观念、工作能力、作风建设等方面离党和人民的要求还有很大差距，还存在很多不足之处。

主要分为两个方面：政治理论学习和修养，管理知识尤其是股份制企业的管理知识；今后要加强政治理论学习，不断提高自己的思想素质，党性修养，分析问题和解决问题的能力，作为领导干部，干事先要做人，做人一定要正派，要有大局观和责任感，要严于律己、宽于待人，要做一个诚实守信的人，要认认真真地做事，踏踏实实地做人，要做到让上级领导放心，让职工群众满意。同时还要进一步学习管理知识，尤其是提高对社会主义市场经济的理解，股份制企业的特点及责权利的划分，以适应工作的要求，力争在班子的指导和帮助下，作为星源的分管领导，搞好稳定和发展，作为回天的董事长，团结回天全体干部职工，将回天建设成全国一流的血液制品企业，为集团公司做出应有的贡献。